



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

U2T for BCG Snapshot





សារប័ណ្ណ

1. สารความยินยอมจาก ศ. (พิเศษ) ดร. เอนก เหล่าธรรมทัศน์	ข
2. คำนำ ศ.ดร.นพ. สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล	ง
3. บทสรุปผู้บริหาร	ช
3.1 สรุปผลลัพธ์ ระดับประเทศ	ญ
3.2 สรุปผลลัพธ์ ระดับภูมิภาค	น
3.3 สรุปผลลัพธ์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์	บ
3.4 รายชื่อกรรมการบริหาร	ผ
3.5 รายชื่อทีมร่วมพัฒนา	พ
3.6 หน่วยงานพันธมิตร	ม
3.7 ภาพรวมกิจกรรม	ส
4. รายงานภาพรวมโครงการ Snapshot U2T for BCG	1-192



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 (สป.อว.) จึงได้ดำเนินโครงการกระตุ้นการลงทุนและการบริโภคด้วยเศรษฐกิจ BCG ในชุมชนเพื่อพัฒนาเศรษฐกิจฐานรากด้วยเศรษฐกิจ BCG ในพื้นที่ 7,355 ตำบล ครอบคลุม 77 จังหวัด ทั่วประเทศโดยเป็นการนำองค์ความรู้ เทคโนโลยีและนวัตกรรมของสถาบันอุดมศึกษาและหน่วยงานต่างๆ ภายใต้ อว. ไปขับเคลื่อนทั้งในภาคการผลิตและบริการในระดับพื้นที่เพื่อให้เกิดการฟื้นตัวของเศรษฐกิจและให้บัณฑิตได้ทำภารกิจใช้องค์ความรู้ วิจัย วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีที่เป็นประโยชน์ต่อภาคสังคม ชุมชนและประเทศ

แผนภาพแสดงความเชื่อมโยง 5 เป้าหมายสำคัญ (Achievement)



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

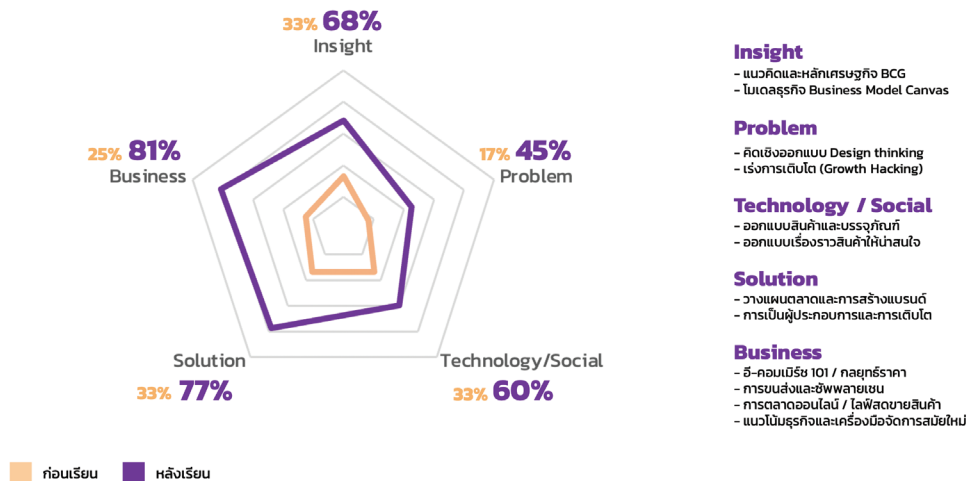
ในส่วนของการส่งเสริมองค์ความรู้ ทักษะและการเพิ่มขีดความสามารถ มีเนื้อหาหลักสูตรจำนวน 12 โมดูล โดยได้รับความร่วมมือและรับการอนุเคราะห์เนื้อหาจากหน่วยงานที่มีประสบการณ์โดยตรง ได้แก่ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) และ สำนักงานคณะกรรมการการเลือกตั้ง (กกต.) พร้อมทั้งภาคเอกชน อาทิ บริษัท 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 นวัตกรรม/เทคโนโลยี ภูมิปัญญาท้องถิ่น/ออกแบบ 648 1,949 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 อย่างไรก็ตามจากข้อจำกัดด้านเวลาและความต่อเนื่องทำให้การถ่ายทอดหลักคิดทางการออกแบบการแก้ปัญหาที่มีความจำเป็นยิ่งถือว่าเป็นโอกาสสำคัญที่จะใช้เป็นสารตั้งต้นเพื่อวางแผนการอบรม ให้ความรู้และทักษะในการตั้งคำถามทั้งในเชิงธุรกิจ เชิงสังคมและเชิงสิ่งแวดล้อมที่จะช่วยให้ผู้เรียนมีความเข้าใจบริบทมากขึ้นและมีความ Empathy มากขึ้นจะนำไปสู่การแก้ปัญหาที่ตรงจุดและนำไปสู่การสร้างสินค้าและบริการที่น่าประทับใจต่อไป

สรุปผลประเมินความเข้าใจในเนื้อหาในระดับประเทศ



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

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

U2T for BCG Hackathon ประจำปี 2565 มีโครงการที่ผ่านเข้ารอบ 40 ทีม โดยผลงานชนะเลิศและในแต่ละกลุ่มดังนี้

กลุ่มเกษตรและอาหาร ได้แก่ โครงการแซ่บอีรี

17. แซ่บอีรี

ตำบลทิวสเด็จ จังหวัดสระแก้ว
มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์

**เส้นบะหมี่อบแห้งผสม
โปรตีนจากดักแด้ไหมอีรี**

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

โครงการต้องการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากการเลี้ยงไหมอีรี เพื่อลดขยะจากการเลี้ยงไหมอีรีให้เป็นศูนย์ โดยนำเอาดักแด้ที่เป็นเศษเหลือทิ้งจากการเลี้ยงไหมอีรีมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าสูง และใช้เทคโนโลยีไม่ซับซ้อน สร้างผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า โดยไม่เหลือส่วนที่เป็นขยะทิ้งไว้ให้เกิดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม จากการเลี้ยงไหมอีรี ที่เป็นไหมป่า เลี้ยงง่ายและกินใบไม้บนสำปะหลังเป็นอาหาร ใช้ใบไม้บนสำปะหลังที่เป็นเศษเหลือทิ้งจากการปลูกบนสำปะหลังมาเลี้ยงไหม ผลิตภัณฑ์ไหมขายสร้างรายได้ มูลไหมใช้ทำปุ๋ยอินทรีย์ใช้ในครัวเรือน และดักแด้ไหมอีรี 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

ผงโปรตีนปรุงรสผสม GABA ใน Fairyland ChoraKheYai

"Fast Fish" เป็นเมนูอาหารสุขภาพ

ผงโปรตีนปรุงรสจากชิ้นส่วนของปลาผสมกบ

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

การลดขยะที่เกิดจากเศษซากปลาที่เหลือในชุมชน และการเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรในท้องถิ่น

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

การนำส่วนประกอบของปลาที่เหลือและเบียงขยะในชุมชนมาผลิตอาหารโดยเฉพาะโปรตีน ผสมกับกบที่อยู๋ในข้าวซึ่งเป็นพืชเศรษฐกิจในชุมชน มาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ด้วยกระบวนการทางวิทยาศาสตร์ เพื่อให้ได้ผงปรุงรสที่มีคุณค่าทางสารอาหาร ซึ่งเป็นการลดของเหลือใช้และเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชน

กลุ่มพลังงานและวัสดุ ได้แก่ Chiangkhan Story

11. Chiangkhan story

ตำบลเชียงคาน จังหวัดเลย มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย

RECO

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

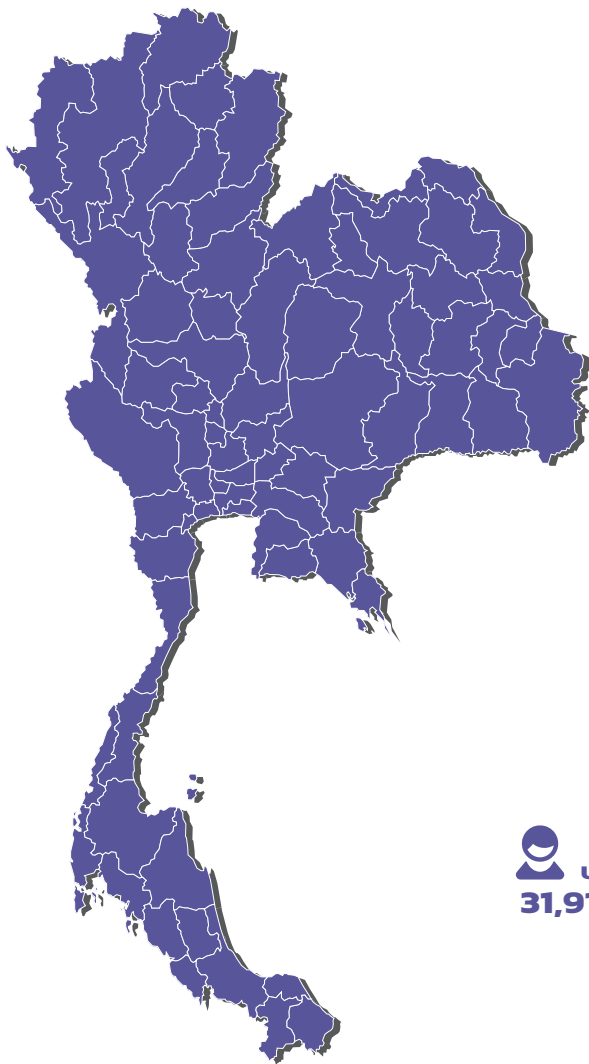
- ลดปริมาณสารแทนนินที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม
- ช่วยลดภาวะโลกร้อนและฟื้นฟูระบบนิเวศภายในชุมชน
- ลดปริมาณขยะจากการผลิตมะพร้าวแก้วในชุมชน

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

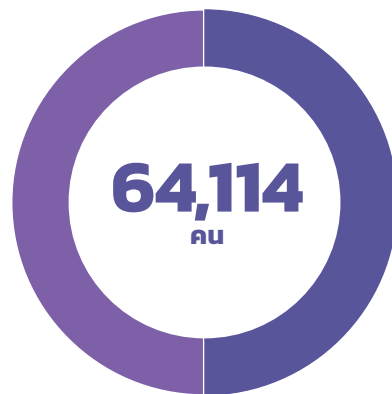


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

 ประชาชน
31,919 คน



 บัณฑิต
32,195 คน



เกษตรปลอดภัย
977 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
818 โครงการ



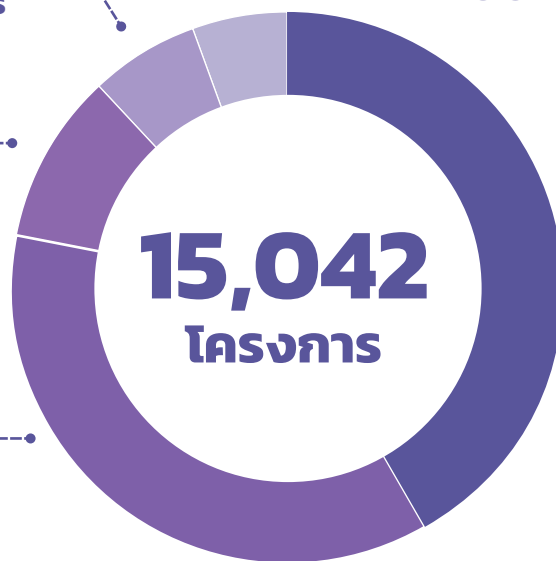
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเป็นน้ำกลับมาใช้ใหม่
1,466 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
6,290 โครงการ



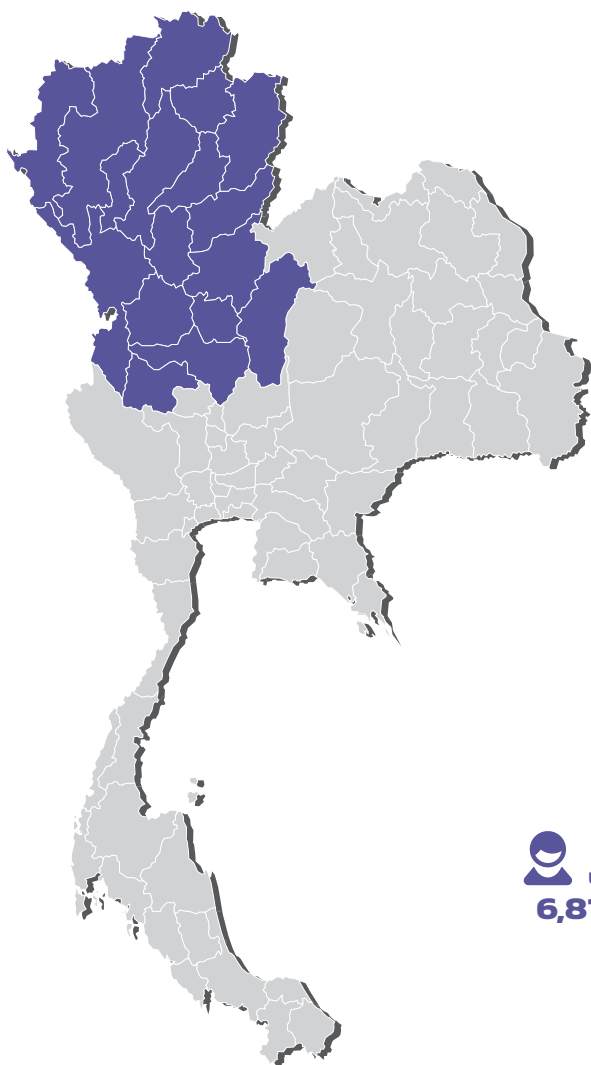
อาหารปลอดภัย
5,491 โครงการ



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



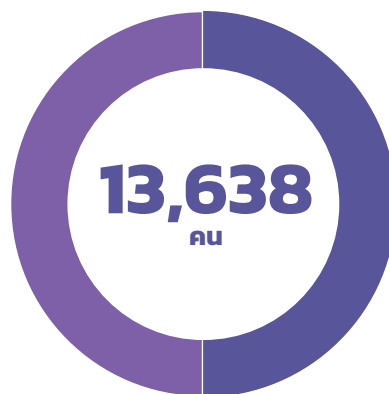
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
208 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
161 โครงการ



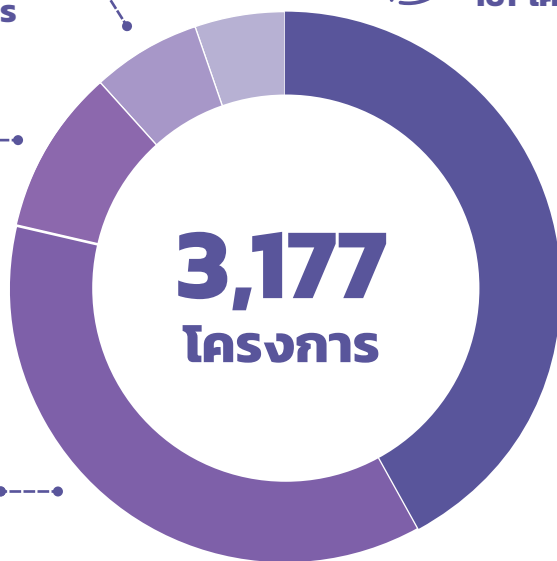
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
309 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,340 โครงการ



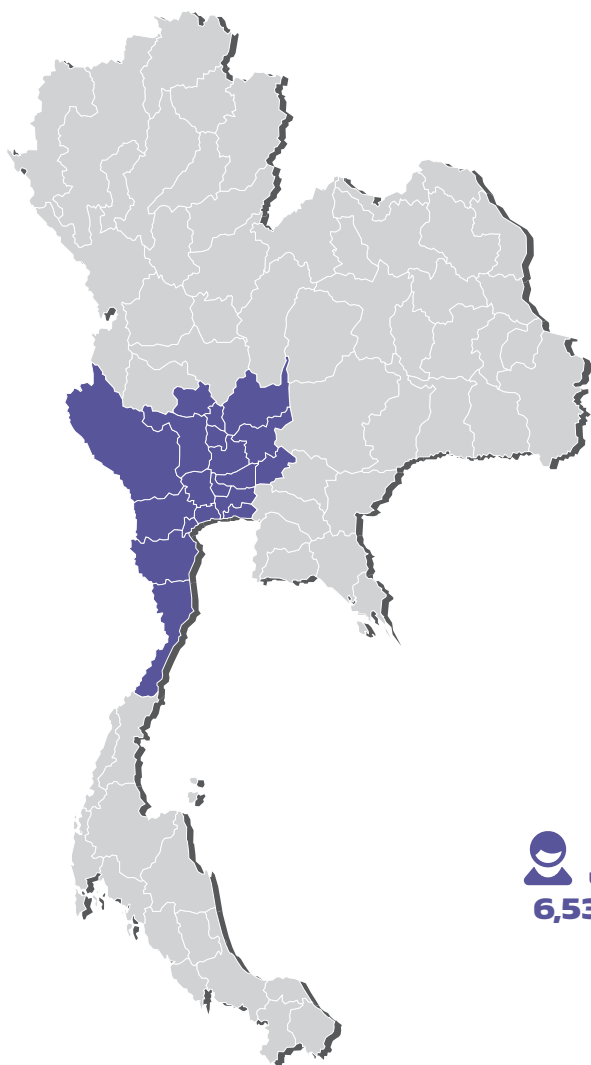
อาหารปลอดภัย
1,159 โครงการ



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



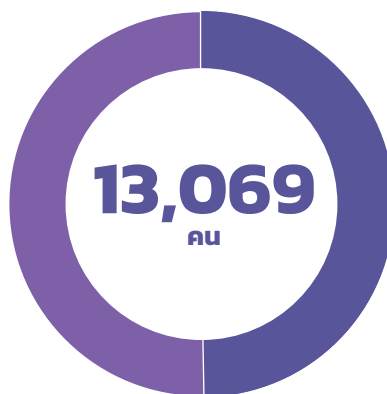
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
222 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
195 โครงการ



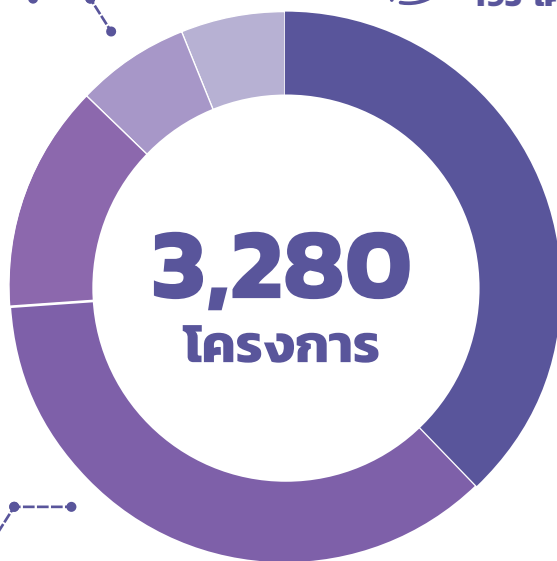
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
433 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,243 โครงการ



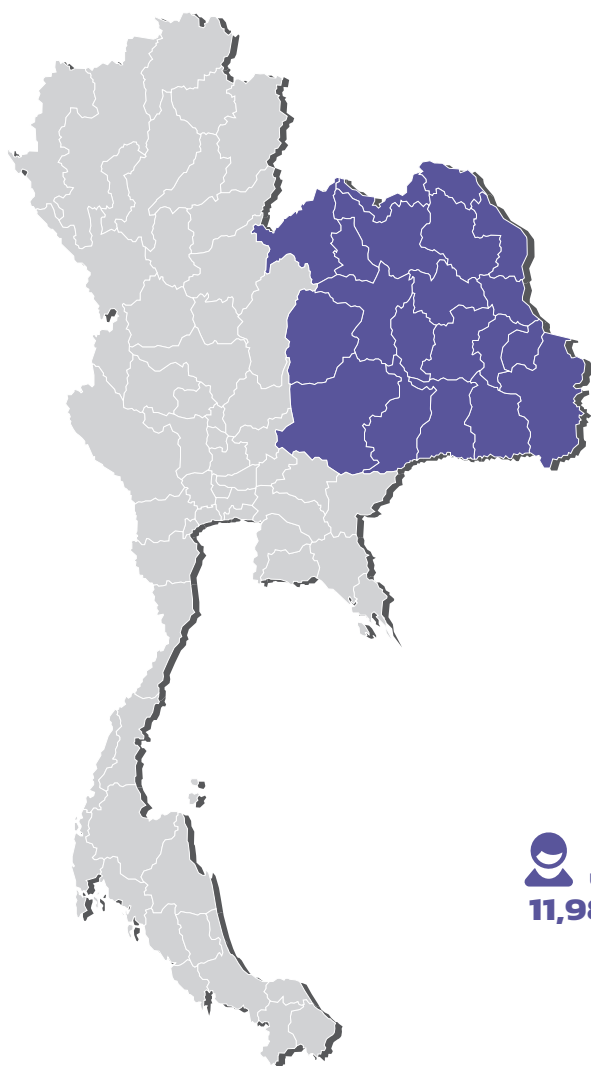
อาหารปลอดภัย
1,187 โครงการ



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



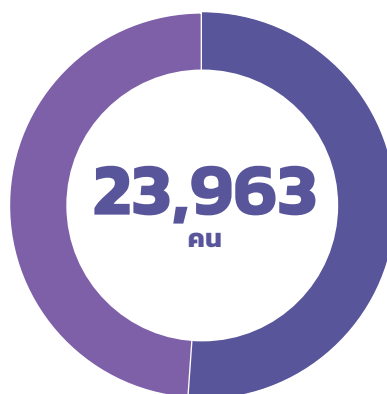
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
355 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
174 โครงการ



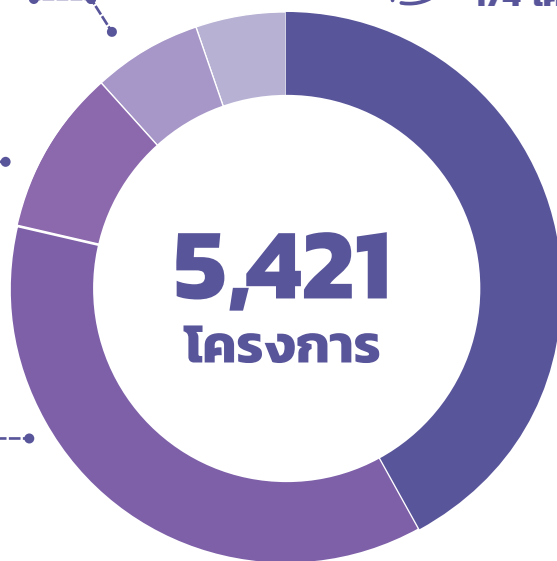
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
441 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
2,553 โครงการ



อาหารปลอดภัย
1,898 โครงการ



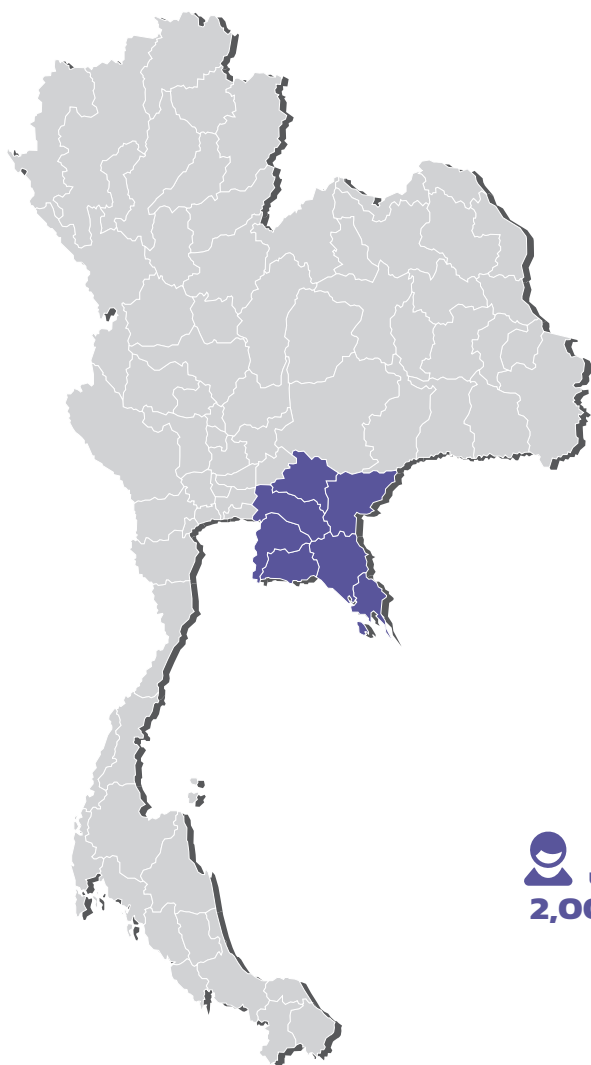
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

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

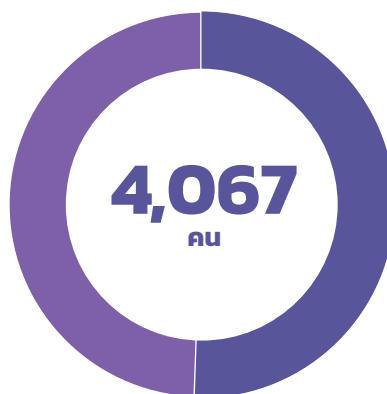


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

 ประชาชน
2,005 คน



 บัณฑิต
2,062 คน



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
79 โครงการ



เกษตรปลอดภัย
72 โครงการ



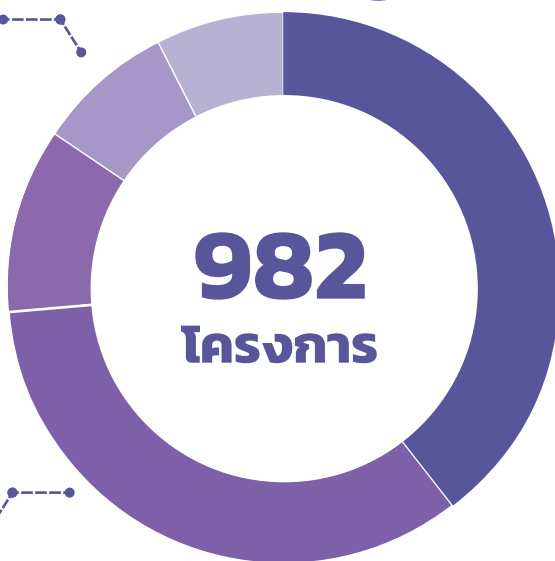
ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
106 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
389 โครงการ



อาหารปลอดภัย
336 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคใต้

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



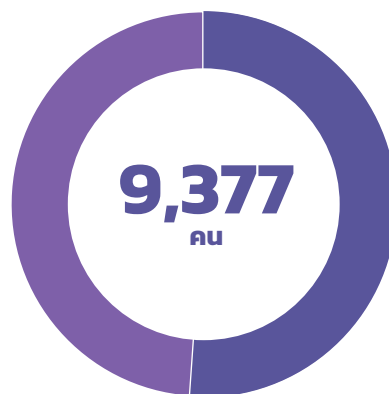
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

“

รายงานผลลัพธ์มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์ มีพื้นที่ดูแลครอบคลุม 95 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 954 คน แบ่งเป็น บัณฑิต 479 คน ประชาชน 475 คน โดยผลงาน BCG จำนวน 192 โครงการ ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้ ด้านเกษตรปลอดภัย 22 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 48 โครงการ ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 6 โครงการ ด้านเศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 22 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 94 โครงการ

”



จำนวนมหาวิทยาลัย

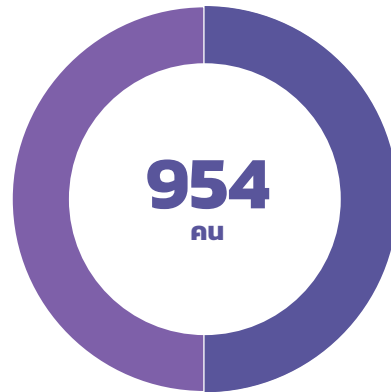


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

ประชาชน
475 คน



บัณฑิต
479 คน



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย



รายชื่อกรรมการบริหาร



ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพจน์ ทรายแก้ว
กรรมการ



นายกิตติ สัจจาวัฒนา
กรรมการ



รองศาสตราจารย์ยัชนิษฐา นันทบุตร
กรรมการ



นางสาวดวงพร เสงี่ยมพันธ์
กรรมการ



นายนา ยันตรโกวิท
กรรมการ



นางสาวนิสากร จังเจริญธรรม
กรรมการ



นางสาวภัทรพร เล้าวงศ์
กรรมการ



นางวนิดา บุญนาคคำ
กรรมการ



นางสาววิภารัตน์ ดีอ่อง
กรรมการ



นายศรัณย์ สัมฤทธิ์เดชขจร
กรรมการ



นางสาววรรณิ คำมัน
กรรมการ



นายเอกนัฏ พร้อมพันธุ์
กรรมการและเลขานุการ



ศาสตราจารย์ศุภชัย ปทุมนากุล
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นางสาวกิริติ แก้วสัมฤทธิ์
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นายพันธุ์เพิ่มศักดิ์ อารุณี
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นายดนูช ตันเทอดกิตย
เลขานุการรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

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

รายชื่อทีมร่วมพัฒนา

ทีมพัฒนาระบบบริหารโครงการและนวัตกรรม



นายพนรพงศ์ ตั้งธีระสุนันท์



นางกัลยาณี กัฟหชัยบุรณ์



นายวิศิษฐ์ สุนทร



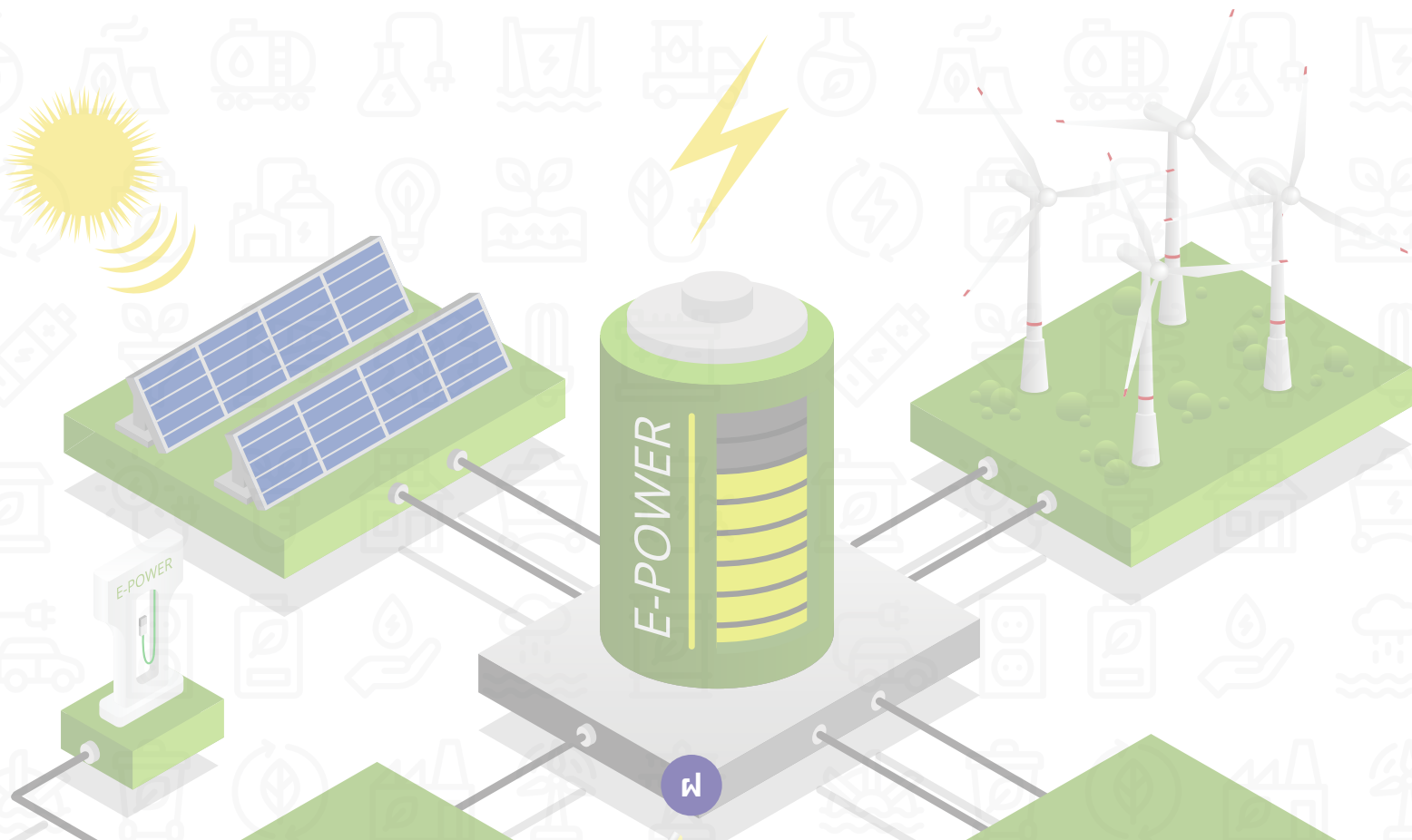
นายวิศร เฬ่วนิช



นางสาวชยานันท์ชัย 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 สุรินทร์

1



PS65016235 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าไหมและสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจให้กับชุมชน

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.คูตัน อ.กาบเชิง จ.สุรินทร์

บัญชี 8 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมและของเหลือจากวงจรการผลิตผ้าไหม
รายละเอียด : กระเป๋าผ้าไหมบ้านคูตัน ผลิตภัณฑ์กระบวนการผ่านองค์ความรู้ภูมิปัญญาของชุมชนจากพื้นผ้าไหมทอมือ และออกแบบตัดเย็บเป็นผลิตภัณฑ์ กระเป๋าผ้าไหมที่เป็นเอกลักษณ์ และนำวัสดุเหลือใช้จากวงจรการผลิตมาเป็นองค์ประกอบของกระเป๋า เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมการขายผ่านช่องทางสื่อสังคมออนไลน์ Fackbook
Line
กระบวนการออกแบบกระเป๋าและวางแผนเก็บต้นทุนผ้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าไหมและสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจให้กับชุมชน จังหวัดสุรินทร์เป็นจังหวัดหนึ่งที่มีชื่อเสียงความงามของผ้าไหม ที่โด่งดังไปทั่วโลก ซึ่งการผลิตและการทอ ลวดลายของผ้าไหม การผลิตเส้นไหมน้อย และกรรมวิธีการทอ เป็นภูมิปัญญาได้รับการถ่ายทอดมาตั้งแต่บรรพบุรุษ
ผ้าไหมสุรินทร์ ได้ยอมรับว่าเป็นมรดกทางวัฒนธรรม สามารถสร้างรายได้ให้กับครอบครัวและชุมชน ตำบลคูตัน อำเภอกาบเชิง จังหวัดสุรินทร์ มีการทอผ้าไหมซึ่งเป็นลวดลายที่เป็นอัตลักษณ์ของจังหวัดสุรินทร์และชุมชน สามารถนำมาพัฒนาแปรรูปเป็นกระเป๋าผ้าไหมได้หลากหลายแบบ เพื่อเพิ่มมูลค่าและรายได้ให้กับชุมชน ซึ่งการแปรรูปเป็นกระเป๋าผ้าไหมเป็นการสร้างอาชีพให้กับชุมชน สามารถพึ่งตนเองได้ และยกระดับเศรษฐกิจของชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ : กลุ่มผ้าไหมตำบลคูตัน
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.คูต้น อ.กาบเชิง จ.สุรินทร์

บัญชี 8 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวสารหอมมะลิตำบลคูต้น

รายละเอียด : พัฒนาบรรจุภัณฑ์ ด้วยวิธีบรรจุสุญญากาศ เพื่อลดความชื้น ลดการเหม็นหืน คงความหอม และยืดอายุให้ยังคงสดใหม่ของข้าวหอมมะลิตำบลคูต้นได้นาน จนถึงมือผู้บริโภค เป็นถุงพลาสติก ใช้เครื่องบรรจุสุญญากาศขนาดเล็ก และสร้างตราสินค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมการขายผ่านช่องทางสื่อสังคมออนไลน์ Facebook

Line

พัฒนา Pckaging Design คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

จังหวัดสุรินทร์เป็นจังหวัดที่มีประชากรมีวิถีชีวิตชาวนาคือการปลูกข้าวมาแต่โบราณ ตำบล คูต้น จังหวัดสุรินทร์ ประชากรส่วนใหญ่นำมาทำการปลูกได้ปีละ 1 ครั้ง และเก็บเกี่ยวในช่วงฤดูหนาวส่วนใหญ่ปลูกข้าวพันธุ์ ขาวดอกมะลิ 105 และพันธุ์ กข 15มีเอกลักษณ์ด้านรสชาติ และกลิ่นที่แตกต่างจากข้าวหอมมะลิที่ปลูกในพื้นที่อื่นๆ ข้าวสารมีเมล็ดที่ใสซึ่งมีความหอม นุ่ม และได้รับการยอมรับจากผู้บริโภคทั้งภายในประเทศและต่างประเทศข้าวหอมมะลิบ้าน คูต้น นำมาจัดทำบรรจุในแพคเกจ สุญญากาศและติดตราสินค้า เพื่อเพิ่มมูลค่า ซึ่งจะสามารถขายได้ในราคาที่สูงขึ้นได้และ เจาะกลุ่มเป้าหมาย ชนชั้นกลางที่มีพฤติกรรมกรรมการบริโภคข้าวที่มีคุณภาพจากที่กล่าวมาจึงเป็นโอกาสในการทำธุรกิจชุมชนในการจำหน่ายข้าวสารหอมมะลิเพราะคนส่วนใหญ่ในชุมชนทำอาชีพทำนาปลูกข้าวจึงนำนำมาพัฒนาเพื่อต่อยอดเป็นเศรษฐกิจชุมชนเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ : กลุ่มข้าวหอมมะลิตำบลคูต้น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.โคกตะเคียน อ.กาบเชิง จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 7 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้า

รายละเอียด : เป็นเครื่องจักสานประเภทตะกร้า ที่ผลิตโดยกลุ่มผู้สูงอายุใช้วัสดุธรรมชาติที่มีอยู่ในท้องถิ่น เช่น กก ใหล ไม้ไผ่ ฯลฯ มีความทนทานต่อการใช้งาน ใช้สัณฐานชาติในการผลิต มีรูปแบบที่หลากหลาย และทันสมัยเหมาะสมกับ lifestyle ของลูกค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-
-
เครื่องจักรตอก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การดำเนินงานร่วมกันระหว่างมหาวิทยาลัย เทศบาลตำบลโคกตะเคียนและคนในชุมชน เพื่อให้เกิดเป็นอาชีพ ให้คนในชุมชนมีรายได้ จึงมีการรวมตัวกันของชาวบ้านจัดตั้งกลุ่มจักสานที่ผลิตโดยกลุ่มผู้สูงอายุใช้วัสดุธรรมชาติที่มีอยู่ในท้องถิ่นขึ้นมา เพื่อเป็นการสร้างงานสร้างรายได้ให้คนในชุมชนเพื่อไม่ให้เกิดการอพยพของแรงงานออกจากชุมชน โดยจัดจำหน่ายให้แก่ชุมชนใกล้เคียงและนักท่องเที่ยว มีช่องทางการติดต่อซื้อผ่าน Facebook, Line, Tiktok, 168 จ.โคกตะเคียนเหมือนกรุบยาง, ตลาดชุมชนและอื่นๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.โคกตะเคียน อ.กาบเชิง จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 7 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมวก

รายละเอียด : เป็นเครื่องจักสานประเภทหมวก ที่ผลิตโดยกลุ่มผู้สูงอายุใช้วัสดุธรรมชาติที่มีอยู่ในท้องถิ่น เช่น กก ใหล ไม้ไผ่ ฯ มีความทนทานต่อการใช้งาน ใช้สัณฐานชาติในการผลิต มีรูปแบบที่หลากหลาย และทันสมัยเหมาะสมกับ lifestyle ของลูกค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องอบพลังงานแสงอาทิตย์

-
-

05 : แผนธุรกิจ

การดำเนินงานร่วมกันระหว่างมหาวิทยาลัย เทศบาลตำบลโคกตะเคียนและคนในชุมชน เพื่อให้เกิดเป็นอาชีพ ให้คนในชุมชนมีรายได้ จึงมีการรวมตัวกันของชาวบ้านจัดตั้งกลุ่มจักสานหมวกที่ผลิตโดยกลุ่มผู้สูงอายุใช้วัสดุธรรมชาติที่มีอยู่ในท้องถิ่นขึ้นมา เพื่อเป็นการสร้างงานสร้างรายได้ให้คนในชุมชนเพื่อไม่ให้เกิดการอพยพของแรงงานออกจากชุมชน โดยจัดจำหน่ายให้แก่ชุมชนใกล้เคียงและนักท่องเที่ยว มีช่องทางการติดต่อซื้อผ่าน Facebook,Line,Tiktok,Iw จ.โคกตะเคียนเหมือนกรุบยาง,ตลาดชุมชนและอื่นๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ด่าน อ.ทาบเชิง จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 7 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าเสริมทรัพย์

รายละเอียด : กระเป๋าผ้าไหม ทำมาจากความจริงใจ ความเชื่อ ความศรัทธา จะส่งเสริมพลังงานดีๆ ให้มีเงินเก็บ มีเงินใช้ ไม่ไหลออกจากกระเป๋า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผ้าไหม

การส่งเสริมด้านการตลาด

การพัฒนาด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์ผ้าไหมบ้านโจรภูมิการคิดค้นทรงกระเป๋าที่แตกต่างกันสมัยจากผ้าไหมกลุ่มทอผ้าไหมบ้านโพนทองถักทอมาความจริงใจมีช่องทางการขายตามเพจออนไลน์ต่างๆ ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มวัยกลางคน วัยทำงาน และผู้ที่ชื่นชอบกระเป๋าผ้าไหม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ด่าน อ.ทาบเชิง จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 7 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหมทอลายโคมใหญ่

รายละเอียด : ผ้าไหมทอลายโคมใหญ่

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มทอผ้าไหมบ้านโพนทองย้อนเส้นไหมจากสีธรรมชาติใช้เทคนิคการย้อมสี คัดสรรวัตถุดิบจากธรรมชาติที่สามารถทำให้เกิดสีทำให้เกิดผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและเหมาะสมกับราคาผ้าทุกผืนทอมาจากความจริงใจ มีช่องทางการขายตามเพจออนไลน์ต่างๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระบวนการย้อมสีผ้าไหมโดยสีธรรมชาติที่ติดทนนาน

การส่งเสริมด้านการตลาด

การส่งเสริมการใช้วัสดุธรรมชาติในท้องถิ่น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65021350 : ตามรอยคนทอผ้า วิธีการค้าเส้นทางสายไหม สู่ชีวิตชาวเมืองรอง (สุรินทร์)

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ตะเคียน อ.กาบเชิง จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 7 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตุ๊กตาผ้าไหม

รายละเอียด : การนำผ้าไหมที่ทอ มาดัดแปลงทำผลิตภัณฑ์ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

สร้างผลิตภัณฑ์ผ้าไหมแปรรูปให้มีความหลากหลายเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าสู่ตลาดออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้จักรเย็บผ้าในการทำรูปร่างตุ๊กตา

พัฒนาคุณภาพผ้าให้มีสีสวยงาม

การใช้สีผ้าไหมที่ได้จากธรรมชาติเพื่อให้ได้ลายที่สวยงาม และเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 45,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์



ต.ตะเคียน อ.กาบเชิง จ.สุรินทร์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

7 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์

รายละเอียด : การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์ เพื่อเป็นการดึงดูดให้น่าสนใจกับสินค้ามากขึ้น และเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มแก่สินค้าทั้งในรูปแบบออฟไลน์ และออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

ออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์สินค้าแปรรูปผ้าไหม เพื่อเป็นสิ่งดึงดูดให้มีความสนใจกับสินค้ามากขึ้นและสร้างมูลค่าเพิ่มแก่สินค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 22,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การทำโลโก้ เพื่อให้เป็นที่น่าสนใจให้แก่ลูกค้า

พลาสติกห่อหุ้มผลิตภัณฑ์ เพื่อให้มีความสะอาด

การใช้โบตกแต่งเพื่อดึงดูดสายตาลูกค้ามากขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65004681 : โครงการจัดทำโปรแกรมการท่องเที่ยว และการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวชุมชน



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์



ต.นางนุด อ.กาบเชิง จ.สุรินทร์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เที่ยวพนมขมทอน One Day Trip Package 1 และ Package 2
รายละเอียด : โปรแกรมท่องเที่ยวในชุมชนตำบลนางนุด ในรูปแบบการท่องเที่ยวแบบ Full Day จะพาทำท่องเที่ยวไปยัง 4 สถานที่เด่นของตำบลนางนุด ที่เป็นการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ ระหว่างการผสมผสานธรรมชาติกับประวัติศาสตร์และวัฒนธรรมได้อย่างมีมนต์เสน่ห์ชวน เชิญให้หาโอกาสมาแวะสัมผัสด้วยสายตาพร้อมเก็บภาพความประทับใจได้หลากหลาย จินตนาการที่มองเห็นและสัมผัสได้จริง

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการผลิตสื่อเพื่อการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ทางการท่องเที่ยวชุมชน
นวัตกรรมการสร้างแพลตฟอร์มการท่องเที่ยว 2 ภาษา รูปแบบใหม่
นวัตกรรมการสร้างช่องทางการติดต่อสอบถามและระบบการจอง Package การท่องเที่ยว ผ่านช่องทางการตลาดออนไลน์ ใน Facebook Page ชื่อว่า "U2T for BCG ตำบลนางนุด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากตำบลนางนุดมีพื้นที่เป็นที่ราบสูง ทำให้เกิดสถานที่ท่องเที่ยวที่สวยงามมากมาย จนเกิดเป็นสถานที่ท่องเที่ยวตามธรรมชาติในชุมชน ดังนั้นเราจึงต้องการพัฒนา โปรแกรม ในเรื่อง การท่องเที่ยวเพื่อหารายได้ให้กับชุมชน โดยการนำธุรกิจขายแพ็คเกจทัวร์ และ ขายผลิตภัณฑ์สินค้าที่มีอยู่ในชุมชน โดยมุ่งเน้นให้สถานที่ท่องเที่ยวนี้เข้ากับบุคคลทุกเพศ ทุก อาชีพ ทั้งมุ่งเน้นในด้านการทำการโปรโมทและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ให้สามารถจำหน่ายได้ทั้ง ทางออนไลน์ และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มตลาดนัดสีเขียวตำบลนางนุด
ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลนางนุด อำเภอกาบเชิง จังหวัดสุรินทร์
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65011269 : โครงการพัฒนาตลาดและศักยภาพของผลิตภัณฑ์ชุมชนในพื้นที่ในชุมชน

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.นางนุด อ.กาบเชิง จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Banana ไอ้บ อบ

รายละเอียด : Banana ไอ้บ อบ เป็นกล้วยจากท้องถิ่นที่นำมาแปรรูปผ่านกระบวนการอบจากตู้อบพลังงานแสงอาทิตย์

05 : แผนธุรกิจ

ชุมชนนางนุดมีทรัพยากรการผลิตที่หลากหลายและหาได้ง่ายในท้องถิ่น คนในชุมชนจึงมีการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรเป็นผลิตภัณฑ์ในรูปแบบต่างๆ เช่น การนำกล้วยซึ่งเป็นวัตถุดิบที่มีอยู่มากในชุมชนมาอบแห้ง เพื่อยกระดับและเพิ่มโอกาสเข้าสู่ตลาดใหม่ สร้างรายได้เพิ่ม และเกิดความยั่งยืนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการอบกล้วยจากตู้อบพลังงานแสงอาทิตย์

เทคโนโลยีการออกแบบตราสินค้าโดยใช้แอปพลิเคชัน Canva

นวัตกรรมการออกแบบช่องทางการจำหน่ายเป็นสินค้าควบรวมเข้ากับการบริการใน

โปรแกรมที่เกี่ยวข้อง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มตลาดนัดสีเขียวตำบลนางนุด

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลนางนุด อำเภอกาบเชิง จังหวัดสุรินทร์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์



ต.เขวาสินรินทร์ อ.เขวาสินรินทร์ จ.สุรินทร์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องเงิน (ขนาดเล็กปรีะละอ)

รายละเอียด : พัฒนาโลโก้และออกแบบบรรจุภัณฑ์สำหรับใส่เครื่องเงิน เพื่อให้เป็นเอกลักษณ์ของชุมชนรวมทั้งเพื่อความสวยงามและเพิ่มมูลค่า

05 : แผนธุรกิจ

เครื่องเงินเขวาสินรินทร์มีเอกลักษณ์เฉพาะถิ่นมีรูปแบบลวดลายที่สวยงามและเป็นงานหัตถกรรมทำมือที่เป็นการอนุรักษ์ภูมิปัญญาในท้องถิ่นมีชื่อเสียงและสร้างรายได้ให้กับชุมชนมาช้านานจึงต้องการใช้เทคโนโลยีเพื่อการประชาสัมพันธ์ให้กลับมาเป็นที่น่าสนใจมากกว่าเดิม อีกทั้งมีการพัฒนาโลโก้และออกแบบบรรจุภัณฑ์สำหรับใส่เครื่องเงินเพื่อให้เป็นเอกลักษณ์ของชุมชนรวมทั้งเพื่อความสวยงามและเพิ่มมูลค่า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

ออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์

ใช้เทคโนโลยีคอมพิวเตอร์มาประยุกต์ใช้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เครื่องเงินเขวาสินรินทร์

ออนไลน์ : เครื่องเงินเขวาสินรินทร์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์



ต.เขวาสินรินทร์ อ.เขวาสินรินทร์ จ.สุรินทร์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บรรจุภัณฑ์ผ้าไหม

รายละเอียด : พัฒนาโลโก้และออกแบบบรรจุภัณฑ์สำหรับใส่ผ้าไหม เพื่อให้เป็นเอกลักษณ์ของชุมชนรวมถึงเพื่อความสวยงามและเพิ่มมูลค่า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ ไปสเดอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์
ออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์
การใช้เทคโนโลยีด้านคอมพิวเตอร์มาประยุกต์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผ้าไหมตำบลเขวาสินรินทร์มีเอกลักษณ์ของลวดลายและการทอผ้าไหมที่จากเดิมทอเพื่อใช้ภายในครัวเรือนแต่ปัจจุบันมีการจำหน่ายผ้าไหมอย่างแพร่หลายทั้งด้านตลาดออนไลน์โดยมีลายประจำอำเภอที่เป็นเอกลักษณ์ที่มาจากเกาะเกลียวจากประเทืองตะเกาและปลาเขวา(ดอกเขวา)ซึ่งบ่งบอกถึงความเป็นอัตลักษณ์เฉพาะตัวที่ได้นำมารังสรรค์ทำทอเป็นลายอำเภอเขวาและเป็นผลิตภัณฑ์อีกชนิดหนึ่งที่โดดเด่นของชุมชนมีการผลิตสายโบราณที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะถิ่นและสร้างรายได้ให้กับชุมชนมาช้านานแต่ด้วยสถานการณ์โควิด19ทำให้รายได้ลดลงตลาดซบเซาจึงต้องการใช้เทคโนโลยีเพื่อการประชาสัมพันธ์ให้กลับมาเป็นที่น่าสนใจเป็นที่ต้องการและเป็นการเพิ่มช่องทางในการขายสะดวกต่อการเข้าถึงและการเพิ่มมูลค่าโดยการสร้างเรื่องราวที่เป็นเอกลักษณ์ของพื้นที่ให้เกิดความโดดเด่นและแตกต่างและเป็นที่ยอมรับให้ชุมชนกลับมาสร้างรายได้เศรษฐกิจเกิดการหมุนเวียนขึ้นในชุมชน และอีกทั้งมีการพัฒนาโลโก้และออกแบบบรรจุภัณฑ์สำหรับใส่ผ้าไหม เพื่อให้เป็นเอกลักษณ์ของชุมชนรวมถึงเพื่อความสวยงามและเพิ่มมูลค่า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,500

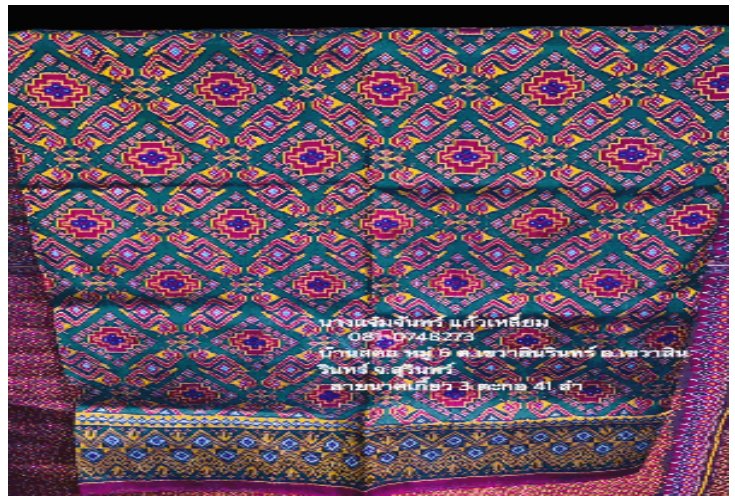
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผ้าไหมเขวาสินรินทร์

ออนไลน์ : เครื่องเงินเขวาสินรินทร์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65018025 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าไหมหมักโคลนสีธรรมชาติลายอัตลักษณ์ตำบลกระหาด (แบรนด์ KH Silk)

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์
ต.กระหาด อ.จอมพระ จ.สุรินทร์

บัญชี 6 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหมหมักโคลนสีธรรมชาติลายอัตลักษณ์ตำบลกระหาด (KH Silk)
รายละเอียด : ผ้าไหมมัดหมี่ทอมือแท้หมักโคลนย้อมสีธรรมชาติลายอัตลักษณ์ตำบลกระหาด (แบรนด์ KH Silk) มีลวดลายอัตลักษณ์บ่งบอกถึงท้องถิ่น ไม่ซ้ำใคร สีไม่ตกใช้ยาวปลอดภัยเพราะกระบวนการผลิตที่ใช้สีจากธรรมชาติ ผ่านกระบวนการหมักโคลนจนนุ่มพริ้วไม่ต้องอาบนํ้ายาซ้ำ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านรัฐศาสตร์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีด้านสื่อสังคมออนไลน์ (Social Media Technology) สำหรับทำคอนเทนต์ ช่วยรักษาความสัมพันธ์ลูกค้า และทำการตลาดผ่านโซเชียลมีเดีย
กรรมวิธีการหมักโคลนธรรมชาติ
กรรมวิธีการย้อมไหมจากพืชธรรมชาติชนิดควบคุมความเข้มสีได้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

คุณค่าที่ส่งมอบให้ลูกค้า ได้แก่ ผ้าไหมมัดหมี่ทอมือแท้หมักโคลนย้อมสีธรรมชาติลายอัตลักษณ์ตำบลกระหาด (แบรนด์ KH Silk) มีลวดลายอัตลักษณ์ ไม่ซ้ำใคร สีไม่ตก ปลอดภัยไร้สารเคมีระคายเคือง ผ่านกระบวนการหมักโคลนจนนุ่มพริ้วไม่ต้องอาบนํ้ายาซ้ำ นุ่ม ห่ม สวมใส่สบาย เหมาะทุกสภาพอากาศ
ลูกค้า ได้แก่ กลุ่มข้าราชการ/ลูกจ้างหน่วยงานต่าง ๆ ในและนอกตำบล กลุ่มนักสะสมผ้าไหมที่สนใจผ้าไหมสีธรรมชาติ เป็นต้น
ช่องทางขาย ได้แก่ ช่องทางออนไลน์ผ่าน Social Media ได้แก่ TikTok, Line, Facebook, Instagram ช่องทางออฟไลน์ ได้แก่ การขายในตำบลและการขายภายนอกตำบล
ความสัมพันธ์กับลูกค้าทำได้ด้วยการแสดงความจริงใจต่อลูกค้า สินค้ามีตำหนิสามารถเปลี่ยนได้ทันที สื่อสารช่องทางออนไลน์ผ่าน Social Media มีระบบอัตโนมัติตอบรับลูกค้าทันที มีแอดมินให้บริการ มีช่องทางในการติดต่อชัดเจน และจัดบันทึกข้อมูลลูกค้า เรียกชื่อลูกค้า เป็นการสร้างความประทับใจในความใส่ใจลูกค้า
Revenue Streams (รายได้ของธุรกิจ) ชรายได้เพิ่มขึ้นไม่ต่ำกว่า 30,000 บาท / ครั้วเรือน
Key Resources (ทรัพยากรหลัก) ได้แก่ อุปกรณ์ทอผ้า ย้อมผ้า ช่างมัดหมี่ ช่างย้อมผ้าสีธรรมชาติ ช่างทอกล่องบรรจุภัณฑ์ สถานที่ทอ และสถานที่จำหน่าย
Key Partnerships (พันธมิตรหลัก) ได้แก่ กลุ่มแม่บ้านทอผ้าไหม กลุ่มทอผ้าไหมสีธรรมชาติใน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 18,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์
ต.กระหาด อ.จอมพระ จ.สุรินทร์

บัญชี 6 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ย่าน ยัง-ดี

รายละเอียด : ย่านจากผ้าไหมเก่าที่ยังใช้ไม่ได้-ใช้ได้ แบนด์ ยัง-ดี (YOUNG-DEE) กันน้ำได้ โดยใช้นวัตกรรมเคลือบสารกันน้ำ เสริมสร้างเอกลักษณ์เฉพาะตัวที่บ่งบอกถึงท้องถิ่น สามารถนำไปปรับใช้ให้เข้ากับไลฟ์สไตล์ความชอบส่วนตัวได้ ใช้แล้วดูดี ดูดีกลอง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สารเคลือบกันน้ำ
การสร้างคอนเท้น ช่องทางการจัดจำหน่าย ตลาดออนไลน์
บรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ย่านจากผ้าไหมเก่าที่ยังใช้ไม่ได้-ใช้ได้ แบนด์ ยัง-ดี (YOUNG-DEE) มีคุณค่าที่ส่งมอบให้ลูกค้า คือ ความทันสมัย ทรงสวย ราคาถูก การใช้นวัตกรรมเคลือบสารกันน้ำ มีหลายแบบ ลูกค้าสามารถนำไปปรับใช้ให้เข้ากับไลฟ์สไตล์ความชอบส่วนตัวได้ เสริมสร้างเอกลักษณ์เฉพาะตัวที่บ่งบอกถึงท้องถิ่น เป็นสินค้าสร้างคุณค่าให้กับชุมชน สร้างความรู้ สร้างงานสร้างอาชีพและสร้างรายได้ให้กับชุมชน และสร้างคุณค่าให้กับผ้าไหมเก่า เพราะผ้าไหมเก่าที่มีตำหนิคนจะไม่นิยมใช้กันเพราะความเชื่อที่ว่าใส่จะไม่ดีต่อตนเอง มีกลุ่มลูกค้า ตั้งแต่อายุ 18-60 ปี โดยจัดจำหน่ายผ่าน ช่องทางออนไลน์ผ่าน Social Media ได้แก่ TikTok, Line, Facebook, Instagram ช่องทางออฟไลน์ ได้แก่ การฝากขายในตำบลและภายนอกตำบล เช่น ตลาดนัดผ้าไหมจังหวัดสุรินทร์ ร้านผ้าไหมในตัวเมือง การออกร้านในงานต่าง ๆ ของจังหวัด และปากต่อปากของลูกค้า เราจะรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า โดยใช้ช่องทางออนไลน์ผ่าน Social Media มีระบบอัตโนมัติตอบรับลูกค้าทันที มีแอดมินให้บริการให้คำแนะนำ/ตอบคำถาม บริการลูกค้าอย่างเป็นมิตร แนะนำสินค้าอย่างละเอียดแก่ผู้สนใจ ตอบคำถามและดูแลลูกค้าหลังการขาย มีช่องทางในการติดต่อชัดเจน และจัดบันทึกข้อมูลลูกค้า เรียกชื่อลูกค้า สร้างความประทับใจในความใส่ใจลูกค้า ซึ่งรายได้ของธุรกิจต้องเพิ่มขึ้นไม่ต่ำกว่า 30,000 บาท / ครั้ง เรือน โดยใช้ทรัพยากรหลัก ได้แก่ เงินทุนซื้อผ้าไหมเก่า วัสดุ/อุปกรณ์ จักรเย็บกระเป๋าย่าง เย็บกระเป๋าย่าง ทุนธุรกิจที่มีพันธมิตรหลัก การแลกเปลี่ยนข้อมูลต่าง ๆ ที่จำเป็นต่อการพัฒนายอดขายและความเติบโตของผลิตภัณฑ์ +เครือข่ายทางการค้า การยกระดับสินค้า การ

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 45,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



โดย ทีม “ศิษย์หลวงปู่ทิน” ส.กระหาด อ.จอมพระ จ.สุรินทร์



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์
ต.บ้านผือ อ.จอมพระ จ.สุรินทร์

บัญชี 6 คน
ประชาชน 7 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พงปูนาละแวกะตามบ้านผือ

รายละเอียด : เป็นพงปูนาละแวกะตามแบบอบแห้ง (แกงคั่วปูแบบพงอบแห้ง) คืออาหารในวิถีวัฒนธรรมที่เป็นอัตลักษณ์พื้นถิ่นซึ่งมีปูนาเป็นวัตถุดิบหลักในการแปรรูปให้สะดวกในการประกอบอาหาร โดยมีคุณค่าทางโภชนาการอาหาร เช่น โปรตีนและแคลเซียมชั้นดีที่อุดมไปด้วยโคตินและโคโตซาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเพิ่มช่องทางออนไลน์

การออกแบบผลิตภัณฑ์ packaging ให้มีคุณภาพและมาตรฐาน

การใช้เครื่องอบแห้งที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ละแวกะตาม (แกงคั่วปู) คืออาหารในวิถีวัฒนธรรมที่เป็นอัตลักษณ์พื้นถิ่นของจังหวัดสุรินทร์ ซึ่งมีกระบวนการในการทำที่ซับซ้อนหลายขั้นตอนในการประกอบอาหาร ของคนรุ่นใหม่จึงหาแนวทางในการลดปัญหาให้การประกอบอาหาร ละแวกะตาม (แกงคั่วปู) จึงคิดวิธีการแปรรูปอาหารโดยผ่านกระบวนการทางวิทยาศาสตร์ให้สะดวกต่อการประกอบอาหารให้ง่ายมากยิ่งขึ้น โดยการแปรรูปเป็นพงปูนาละแวกะตามแบบอบแห้ง (แกงคั่วปู) พงปูนาละแวกะตามแบบอบแห้งนั้นสามารถรับประทานได้ง่ายและยังเก็บรักษาได้นานจึงสามารถนำพงปูนาละแวกะตามแบบอบแห้งมาจัดจำหน่ายได้หลากหลายช่องทาง โดยมีวิธีการสร้างรายได้ จะเน้นไปในเรื่องของการปรับปรุงรสชาติและความน่าสนใจของบรรจุภัณฑ์ และเพื่อให้ทุกคนได้เข้าผลิตภัณฑ์ถึงได้มากขึ้นจึงสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์ในทุกช่องทาง เช่น Tiktok Facebook Line Instagram Shopee Lazada เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100082905892426>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.บ้านผือ อ.จอมพระ จ.สุรินทร์

บัญชี 6 คน ประชาชน 7 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถั่วกระจาก

รายละเอียด : มีถั่วลิสงเป็นวัตถุดิบหลักในการแปรรูปและเป็นวัตถุดิบที่มีคุณประโยชน์ที่ร่างกายจะได้รับจากการทานคือโปรตีนช่วยเสริมสร้างกล้ามเนื้อโอโรตินหรือวิตามินบี 7 เป็นส่วนสำคัญต่อการสร้างเส้นผมและผิวหนังให้มีสุขภาพดีทากใยช่วยในการขับถ่ายและกรดไขมันที่มีประโยชน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเพิ่มช่องทางออนไลน์
การออกแบบผลิตภัณฑ์ Packaging ให้มีคุณภาพและมาตรฐาน
การใช้เครื่องทุ่นแรงเพื่อลดเวลาในการทำผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

นำผลผลิตทางการเกษตรที่มีอยู่ในท้องถิ่นหรือพืชที่มีอยู่ในท้องถิ่น มาประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์ โดยการนำถั่วลิสงมาใช้เป็นส่วนผสมในการทำอาหารให้น่ารับประทานมากยิ่งขึ้น โดยผ่านกระบวนการทางวิทยาศาสตร์โดนนำจุดแข็งที่เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีในท้องถิ่น ที่มีวัตถุดิบในการผลิตจำนวนมากและผลิตได้จำนวนมากต่อวัน ในส่วนของช่องทางการขายวิธีการสร้างรายได้ จะเน้นไปในเรื่องของปรับปรุงสีและรสชาติและความน่าสนใจของบรรจุภัณฑ์ และสร้างช่องทางจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์ในทุกช่องทาง เช่น Facebook Line Instagram Shopee Lazada เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100082905892426>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.นุแครง อ.จอมพระ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : นุแครงกะแยงงาม

รายละเอียด : นวัตกรรมปลูกไม้ประดับกระถาง เนื่องจากผักกะแยง เป็นพืชที่มีกลิ่นหอมเฉพาะตัว ลักษณะลำต้น ใบ และดอก มีความสวยงาม และเป็นพืชสมุนไพร สรรพคุณ นิยมนำมาใช้ในการปรุงอาหาร หรือรับประทาน เป็นการนำผักกะแยง มาปลูกในกระถาง ต่อยอดเพิ่มมูลค่า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

วิธีปลูกและการดูแลรักษาที่เหมาะสมต่อการปลูกผักกะแยงในกระถาง
การออกแบบและตกแต่งกระถางให้สวยงาม
การหาช่องทางการตลาดและจัดจำหน่าย

05 : แผนธุรกิจ

ผักกะแยง (Rice paddy herb) นำมาปลูกในกระถาง นอกจากจะทำให้เก็บใช้ได้ง่ายเวลาต้องการ ยังช่วยให้สภาพแวดล้อมมีความสวยงาม บรรยากาศมีกลิ่นหอมอ่อนๆ จากน้ำมันหอมระเหยธรรมชาติ ทดแทนน้ำหอมปรับอากาศ เป็นการนำสิ่งที่มีในชุมชน มาต่อยอดเพิ่มมูลค่า พัฒนาระบบธุรกิจให้สวยงาม และทำการ ตลาด หาช่องทางการจำหน่าย สร้างเป็นผลิตภัณฑ์ นุแครงกะแยงงาม นวัตกรรมปลูกไม้ประดับกระถาง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตลาดชุมชน

ออนไลน์ : นุแครงกะแยงหอม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.บุเกรง อ.จอมพระ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บุเกรงกะแยงหอม

รายละเอียด : ผักกะแยงอบแห้งพร้อมใช้ เพื่อยืดอายุการวางจำหน่าย เก็บไว้ได้นาน มีผักกะแยงรับประทานได้ไม่ใช้ฤดูกาล ใช้สะดวกทุกที่ทุกเวลา

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการออกแบบบรรจุภัณฑ์

นวัตกรรมการอบแห้ง

เทคโนโลยีการจัดเก็บแบบสุญญากาศ

05 : แผนธุรกิจ

- ผลิตภัณฑ์ : บุเกรงกะแยงหอม (ผักกะแยงอบแห้ง) นำผักกะแยงที่มีอยู่ในท้องถิ่นมาแปรรูปเป็นวัตถุดิบ สำหรับประกอบอาหาร จัดบรรจุใส่บรรจุภัณฑ์ที่โดดเด่นดึงดูดความสนใจและสามารถหยิบใช้ได้สะดวก
- สร้างแบรนด์และบรรจุภัณฑ์ที่น่าสนใจ
- การตลาด : สร้างเพจfacebook ประชาสัมพันธ์ จัดจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์ จัดจำหน่ายตามท้องตลาดในท้องถิ่น ห้างสรรพสินค้า
- ราคาจำหน่าย : ราคาต่อชิ้น 35 บาท จัดโปร 3 ชิ้น 100 บาท

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตลาดชุมชน

ออนไลน์ : บุเกรงกะแยงหอม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ลุ่มระวี อ.จอมพระ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มสมุนไพรบ้านหนองเหล็ก

รายละเอียด : พัฒนาไข่เค็มจากสูตรดั้งเดิม ที่มีการดองเกลือ ให้มีกลิ่นหลากหลายมาก ด้วยสรรพคุณจากสมุนไพร ได้แก่ กลิ่นตะไคร้ กลิ่นขมิ้น กลิ่นใบเตย

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการนำไข่เค็มและสมุนไพรที่เป็นวัตถุดิบหลักจากในชุมชน เพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ให้กับชุมชนมาใช้ในการพัฒนาสินค้าเป็นไข่เค็มสมุนไพร โดยมีโดยมีการควบคุมคุณภาพและปริมาณ มีกระบวนการดองแบบดั้งเดิมและได้มีการเพิ่มคุณค่าทางโภชนาการ โดยมีกลุ่มเป้าหมายในการจัดจำหน่าย ในการจัดจำหน่ายคือกลุ่มลูกค้าที่อาศัยอยู่ในชุมชนพื้นที่ใกล้เคียงและมีการจัดจำหน่ายผ่านทางออนไลน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไข่เค็มสมุนไพรบ้านหนองเหล็ก
ออนไลน์ : U2T ตำบลลุ่มระวี อำเภอจอมพระ จังหวัดสุรินทร์
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design
เพิ่มคุณค่าทางโภชนาการ
พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์
ต.ลุ่มระวี อ.จอมพระ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักอินทรีย์บ้านตากวนน้อย

รายละเอียด : ชาวบ้านในตำบลลุ่มระวีมีการจัดตั้งกลุ่มผู้ผลิตผักอินทรีย์บ้านตากวนน้อย ซึ่งได้ปลูกผักปลอดสารพิษ ผลิตปุ๋ยหมักอินทรีย์ เพื่อจำหน่ายเป็นรายได้เสริม เน้นใช้ภูมิปัญญาชาวบ้าน ใช้ปุ๋ยคอก ปุ๋ยพืชสด และปุ๋ยชีวภาพปรับปรุงบำรุงให้อุดมสมบูรณ์ ผลผลิตที่ได้จึงไม่มีสารพิษตกค้าง ปลอดภัยต่อผู้บริโภคและไม่ทำลายสภาพแวดล้อม

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาระบบฐานที่

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ
จัดอบรมพัฒนาสินค้าและบรรจุภัณฑ์
กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ใกล้เคียงและฟอรมออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ในปัจจุบันผู้บริโภคหันมาใส่ใจดูแลสุขภาพกันมากยิ่งขึ้น นอกเหนือการออกกำลังกาย เพื่อสุขภาพแล้ว การรับประทานอาหารก็เป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญเป็นอย่างมากโดยอาหารสุขภาพที่กำลังเป็นที่นิยมเป็นอย่างมาก ก็คือผักเกษตรอินทรีย์ คือผักที่ปลูกโดยไม่ใช้สารเคมีใดๆตลอดกระบวนการปลูก ตั้งแต่กระบวนการเตรียมการเพาะปลูก การเตรียมดิน การดูแลรักษา และการเก็บเกี่ยวผลผลิตทำให้ปลอดภัยต่อทุกระบบ ซึ่งในปัจจุบันตลาดอินทรีย์กำลังได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นอย่างมาก ผู้บริโภคมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง รวมถึงมีเกษตรกรที่หันมาทำเกษตรอินทรีย์เพิ่มมากขึ้น ทำให้รายได้หลักของเกษตรกรมาจากการจำหน่ายผักอินทรีย์ทั้งแบบออฟไลน์ ออนไลน์ ให้แก่กลุ่มลูกค้าในชุมชน พื้นที่ต่างๆ มีบริการหลังการจำหน่าย มีการรีวิวสินค้า บริการจัดส่งฟรีแก่พื้นที่ใกล้เคียง เพื่อนำผลที่ได้รับมาพัฒนาสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผักอินทรีย์บ้านตากวนน้อย

ออนไลน์ : U2T ตำบลลุ่มระวี อำเภอจอมพระ จังหวัดสุรินทร์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65010724 : เพิ่มพูนมูลค่าข้าวหอมมะลิ ตำบลชุมพลบุรี



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์



ต.ชุมพลบุรี อ.ชุมพลบุรี จ.สุรินทร์



บัณฑิต

5 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวหอมมะลิ U2T ตำบลชุมพลบุรี

รายละเอียด : ข้าวหอมมะลิ เป็นการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ตราสัญลักษณ์สินค้า ของข้าวหอมมะลิ เพื่อเพิ่มคุณภาพ และส่งเสริมช่องทางจำหน่ายผลิตภัณฑ์ เพิ่มการสร้างรายได้ให้กับชุมชน ซึ่งสอดคล้องกับสภาพปัญหา และความต้องการของชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

ข้าวหอมมะลิได้รับการขึ้นทะเบียนเป็นข้าวสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์หรือข้าว GI (Geographical Indication) เป็นสินค้าที่ปลอดภัยจากสารเคมี โดยได้ราคาสูงกว่าผ่านพ่อค้าคนกลาง ให้ภาพลักษณ์ของคนรุ่นใหม่ใส่ใจสุขภาพ เป้าหมายกลุ่มลูกค้าคือลูกค้าที่ใส่ใจในสุขภาพ ลูกค้าที่ต้องการข้าวปลอดสารเคมี 100 % กลุ่มลูกค้าสูงวัย กลุ่มลูกค้าแม่บ้าน กลุ่มคนอาศัยในคอนโด และเพิ่มรายได้ให้กับคนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

รถเกี่ยวข้าว

เครื่องสีข้าว

เครื่องสีสุญญากาศ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตลาดชุมพลบุรีการค้า

ออนไลน์ : U2T ตำบลชุมพลบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ชุมพลบุรี อ.ชุมพลบุรี จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จิ้งหรีดอินทรีย์

รายละเอียด : ในช่วงที่จิ้งหรีดมีจำนวนมากเกินความต้องการของตลาด ทำให้ผลผลิตราคาตกต่ำ เพื่อเพิ่มคุณภาพ และส่งเสริมช่องทางจำหน่ายผลิตภัณฑ์ เพิ่มการสร้างรายได้ให้กับชุมชน ซึ่งสอดคล้องกับสภาพปัญหา และความต้องการของชุมชน ตำบลชุมพลบุรี

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โรงเรือนเลี้ยงจิ้งหรีด

เครื่องซีลสุญญากาศ

ระบบหยอดน้ำให้อาหารจิ้งหรีด

05 : แผนธุรกิจ

จิ้งหรีดเป็นแมลงที่มีโปรตีนสูง ปลอดภัยจากสารเคมี ได้ราคาสูงโดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง ให้ภาพลักษณ์ใหม่ของแมลง เป้าหมายกลุ่มลูกค้าคือลูกค้าที่ใส่ใจในสุขภาพ ลูกค้าที่ต้องการข้าวปลอดภัย 100 % กลุ่มลูกค้าสูงวัย กลุ่มลูกค้าแม่บ้าน กลุ่มคนอาศัยในคอนโด และเพิ่มรายได้ให้กับคนในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 28,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ดาวชุมพลบุรีการค้า

ออนไลน์ : U2T ตำบลชุมพลบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์



ต.นาหนองไผ่ อ.ชุมพลบุรี จ.สุรินทร์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าด้านาหนองไผ่

รายละเอียด : การนำผ้าไหมจากชุมชนบ้านดู่นาหนองไผ่ที่มีการทอผ้าไหมที่เป็นเอกลักษณ์ของหมู่บ้านนำมาแปรรูปผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างมูลค่าให้กับชุมชน โดยการออกแบบกระเป๋าด้าและนำเอาผ้าไหมมาใช้ในการทำกระเป๋าด้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. การนำผ้าไหมลายยกดอกที่มีเฉพาะในตำบลนาหนองไผ่มาทำเป็นกระเป๋าด้าเพื่อสร้างมูลค่าให้เป็นผลิตภัณฑ์ขึ้นใหม่
2. ผ้าไหมลายยกดอกเป็นการออกแบบบรรจุภัณฑ์ (โลโก้)
3. นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

การนำผ้าไหมจากชุมชนบ้านดู่นาหนองไผ่ที่มีการทอผ้าไหมที่เป็นเอกลักษณ์ของหมู่บ้านนำมาแปรรูปผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างมูลค่าให้กับชุมชน โดยการออกแบบกระเป๋าด้าและนำเอาผ้าไหมมาใช้ในการทำกระเป๋าด้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 39,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กระเป๋าด้านาหนองไผ่

ออนไลน์ : กลุ่มสตรีทอผ้าไหมลายยกดอกบ้านดู่นาหนองไผ่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.นาหนองไผ่ อ.ชุมพลบุรี จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Packaging design by Nanongphai

รายละเอียด : บรรจุภัณฑ์ประเภทถุงกระดาษ และกล่องบรรจุภัณฑ์ ที่ปรากฏ Logo ของชุมชนบ้านดู่หนองไผ่ เพื่อการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากผ้าไหม เพื่อสร้างมูลค่าให้กับสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการยกระดับสินค้า ผลิตภัณฑ์ในตำบล ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- 1.การนำวัสดุที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมมาออกแบบให้เป็นกล่องบรรจุภัณฑ์ที่ขึ้นใหม่
2. การออกแบบบรรจุภัณฑ์ (โลโก้)
3. นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มสตรีทอผ้าไหมลายยกดอก ต.นาหนองไผ่ อ.ชุมพลบุรี จ.สุรินทร์

ออนไลน์ : กลุ่มสตรีทอผ้าไหมลายยกดอก ต.นาหนองไผ่ อ.ชุมพลบุรี จ.สุรินทร์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์
ต.ไพรขลา อ.ชุมพลบุรี จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เส้นทางท่องเที่ยว : ชิม ช็อป แอร์ “วิถีชุมชนทุ่งกุลาร้องไห้” (Chim Shop Share “Thung Kula Ronghai Community Base Tourism”

รายละเอียด : แพคเกจเที่ยว trip 1 วันtrip 1-เส้นไหมสู่สายธารา ชมวิถีชีวิตการทอผ้า,การทำเกษตรผสมผสาน,เที่ยวทะเลสาบทุ่งกุลาร้องไห้ trip 2-เที่ยวนี้สุขใจ สดวิถีชีวิตชาวทุ่งกุลาร้องไห้ชมการทำเกษตรพอเพียง,การปลูกหม่อนเลี้ยงไหม,เที่ยวทะเลสาบทุ่งกุลาร้องไห้,ชมการทอผ้า,ขนมพื้นบ้าน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการสื่อสารการท่องเที่ยว
นวัตกรรมกระบวนการ
นวัตกรรมสื่อชุมชนภูมิปัญญาท้องถิ่น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ข้อมูลตำบลไพรขลา

ตำบลไพรขลาตั้งอยู่ในพื้นที่ทุ่งกุลาร้องไห้ เป็นชุมชนที่มีความหลากหลายทางวัฒนธรรม ซึ่งเกิดจากการหลอมรวมของวัฒนธรรมลาว ลาว และเขมร มีผลิตภัณฑ์ข้าวหอมมะลิ ผ้าไหมลายพื้นบ้าน วัฒนธรรมท้องถิ่น สวนเกษตรผสมผสาน และทรัพยากรธรรมชาติที่มีชื่อเสียง ได้แก่ ทะเลสาบทุ่งกุลาร้องไห้ เหมาะกับการสร้างและส่งเสริมเส้นทางท่องเที่ยว : ชิม ช็อป แอร์ “ท่องเที่ยววิถีชุมชนทุ่งกุลาร้องไห้” สอดคล้องกับยุทธศาสตร์ขององค์การบริหารส่วนตำบลไพรขลาที่ต้องการส่งเสริมการท่องเที่ยวภายในตำบล โดยการส่งเสริมกิจกรรมด้านการท่องเที่ยว ทั้งนี้การส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน จึงเป็นประเด็นสำคัญที่จะนำไปสู่การพัฒนาศักยภาพในการเป็นผู้ประกอบการให้มีขีดความสามารถในการแข่งขัน โดยใช้ประโยชน์จากผลงานวิจัย เทคโนโลยี และนวัตกรรม

ข้อมูลแหล่งท่องเที่ยวที่มีศักยภาพ ได้แก่

1. กลุ่มสตรีทอผ้าไหมบ้านม่วงสวรรค์
2. ทะเลสาบทุ่งกุลาร้องไห้
3. สวนเกษตรผสมผสาน

ข้อมูลกิจกรรม มีดังนี้

1. ชมวิถีชีวิต เรียนรู้การมัดหมี่ การมัดลายผ้า การทอผ้า และเทคนิคการทอผ้าที่เป็นเอกลักษณ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์
ต.ไพรขลา อ.ชุมพลบุรี จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหมบ้านม่วงสวรรค์ (Ban Muang Sawan Silk)

รายละเอียด : ผ้าไหมทอมือ ความยาว 2 เมตรครึ่ง/ผืนราคาต่อผืน 1.ลายโหลประรา 2,200 บาท 2.ลายลำอ้อย 2,000 บาท 3.ลายขมมึง 2,000 บาท 4.ลายแหวนเพชร 2,400 บาท 5.ลายขอศรีวรรณ 2,200 บาท 6.ลายแมงมุม 2,000 บาท 7.ลายใบไม้ 2,000 บาท 8.ลายการบิน 2,100 บาท 9.ลายจรวด 2,000 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

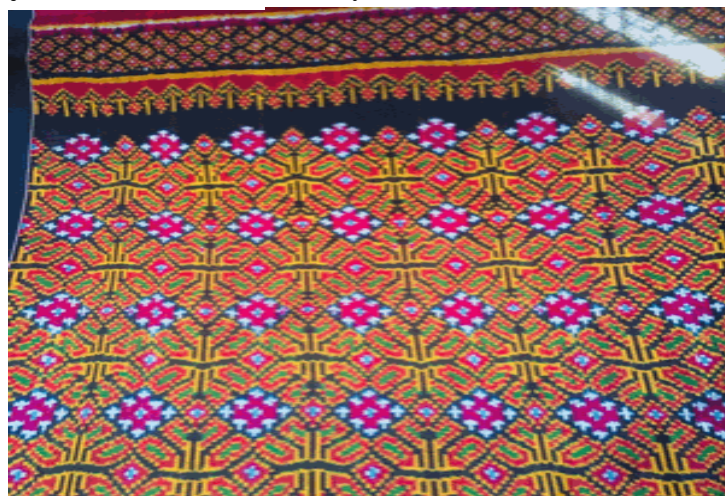
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการบำบัดน้ำจากสีข้อมผ้าไหมแบบไม่ใช้พลังงาน
นวัตกรรมสื่อชุมชนภูมิปัญญาท้องถิ่น
นวัตกรรมกระบวนการ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มอาชีพสตรีทอผ้าไหมบ้านม่วงสวรรค์ ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2550 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาชุมชนให้มีรายได้ ปัจจุบันมีสมาชิก จำนวน 24 คน แต่มีคนทอผ้า จำนวน 10 คน ประธานกลุ่ม ได้แก่ นางลำไย ยางสุข ทั้งนี้กลุ่มสตรีทอผ้าจะทอผ้าไหมเป็นอาชีพเสริม โดยช่วงเวลาที่ผลิตผ้าไหมจะทอจำหน่ายมากที่สุดจะเป็นช่วงหลังฤดูเก็บเกี่ยว เนื่องจากจะมีทุนในการซื้อวัตถุดิบในการทอผ้า และมีเวลาว่างจากการทำนา จุดเด่น คือ มีความละเอียดประณีต คงความเป็นเอกลักษณ์ของชาวบ้านบ้านม่วง - ม่วงสวรรค์ สืบมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2552 จนถึงปัจจุบัน และมีการตรวจสอบและรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน GO (สมอ.) ของกระทรวงอุตสาหกรรม ทั้งนี้กลุ่มสตรีทอผ้าไหมมีลายผ้าไหมที่มีความประณีตละเอียด สีสดใส และคงทน โดยเฉพาะผ้าลายโบราณ สมาชิกมีประสบการณ์ในการเลือกวัตถุดิบในการทอผ้าไหม มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 50,000-100,000 บาท แต่จากการศึกษาปัญหาและอุปสรรค พบว่า ในการผลิตผ้าไหมมีขั้นตอนในการมัดหมี่ และทอใช้เวลานาน และกำลังการผลิตไม่เพียงพอ เนื่องจากขาดคนทอผ้า ซึ่งปัจจุบันคนทอผ้าจะมีอายุมากกว่า 35 ปี ในขณะคนรุ่นใหม่ ที่อายุน้อยกว่า 35 ปี มีจำนวนน้อย ทำให้ในอนาคตอาจจะขาดแคลนคนทอผ้า และทักษะ ภูมิปัญญาในการทอผ้าพื้นเมืองอาจหายไปจากชุมชน ดังนั้น การเพิ่มผลผลิตทางการผลิตผ้าไหมพื้นเมืองจึงเป็นประเด็นสำคัญที่จะนำไปสู่การพัฒนาศักยภาพในการเป็นผู้ประกอบการให้มีขีดความสามารถในการแข่งขัน โดยใช้ประโยชน์จากผลงานวิจัย เทคโนโลยี และนวัตกรรม ข้อมูลผลิตภัณฑ์ในโครงการนี้คือ ผ้าไหมของกลุ่มสตรีทอผ้าไหมบ้านม่วง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 176,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผ้าไหมบ้านม่วงสวรรค์
ออนไลน์ : นวัตกรรม สุรินทร์ ม่วงสวรรค์
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.กระโสม อ.ท่าตูม จ.สุรินทร์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่สมุนไพร จากน้ำอ้อย by U2T ตำบลกระโสม

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ สบู่สมุนไพร จากน้ำอ้อย ใช้บำรุงผิวและ ใช้ทำความสะอาดผิวหน้าและผิวกาย ช่วยชำระล้างสิ่งสกปรก ช่วยลดการสะสมของแบคทีเรีย พร้อมด้วยเติมเต็มความชุ่มชื้น ช่วยให้ผิวแลดูอ่อนเยาว์อย่างเป็นธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

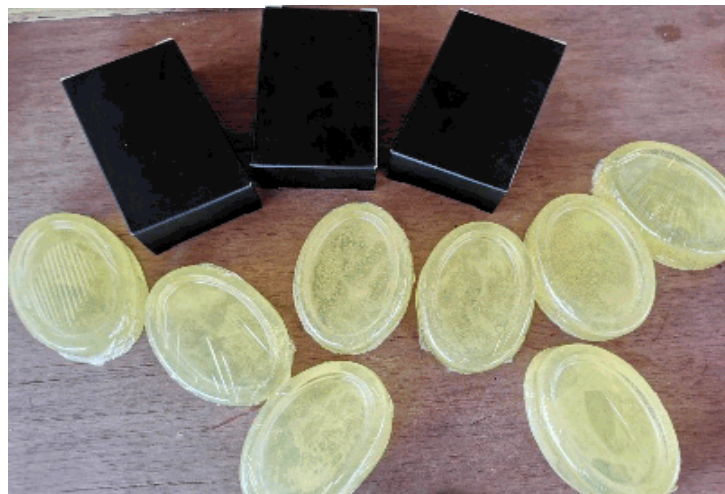
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform
กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์
แม่พิมพ์สบู่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1 พัฒนาสินค้าให้ตรงความต้องการของท้องถิ่น2 สร้างสินค้าที่มีคุณภาพเหนือผลิตภัณฑ์อื่น3 แพลตฟอร์มธุรกิจที่โดยง่ายและเหมาะสมกับผลิตภัณฑ์และนำสิ่งที่หาได้ในชุมชนมาประยุกต์ให้นำเสนอมากยิ่งขึ้น4 สินค้ามีคุณสมบัติ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชน/สหกรณ์ชุมชน
ออนไลน์ : สารพัดอ้อย <https://www.facebook.com/profile.php?id=100084718444638>
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.กระโห้ อ.ท่าตูม จ.สุรินทร์

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำตาลอ้อย ออกแกนิก by U2T ตำบลกระโห้

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ น้ำตาลอ้อย ออกแกนิก ผลิตจากอ้อยธรรมชาติ 100%*

ให้กลิ่นหอมจากอ้อยธรรมชาติ*

ช่วยเพิ่มสีส้ม และรสชาติอาหารให้หวานอร่อยกลมกล่อม

กล่อม* เหมาะกับเมนูอาหารคาว ขนมหวาน และ

05 : แผนธุรกิจ

- 1 พัฒนาสินค้าให้ตรงความต้องการของท้องตลาด
- 2 สร้างความแตกต่างผลิตภัณฑ์สินค้าที่ดีมีคุณภาพเหนือผลิตภัณฑ์คู่แข่งรายอื่น
- 3 แพลตฟอร์มธุรกิจที่โดยออกแบบให้ใช้งานได้ง่ายและเหมาะสมกับผลิตภัณฑ์และนำสิ่งที่หาได้ในชุมชนมาประยุกต์ให้นำเสนอให้มากยิ่งขึ้น
- 4 สินค้ามีคุณสมบัติ

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพผลผลิตทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทเพลง ฟอรัมออนไลน์

เครื่องเคียนน้ำตาล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ฝากขายตามร้านค้าชุมชน หรือ สหกรณ์ชุมชนต่างๆ

ออนไลน์ : สารพัดอ้อย <https://www.facebook.com/profile.php?id=100084718444638>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์



ต.ทุ่งกุลา อ.ท่าตูม จ.สุรินทร์



บัญชี

6 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหม กุลา สะเร็น

รายละเอียด : ผ้าไหมเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นที่ได้รับการถ่ายทอดจากรุ่นสู่รุ่น จนเกิดเป็นสินค้าเครื่องนุ่งห่มที่หลากหลาย หากสิ่งนี้ได้รับการออกแบบบรรจุภัณฑ์ การประชาสัมพันธ์ และการตลาดออนไลน์ที่ดีจะทำให้เกิดรายได้ในชุมชนมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการทอผ้าไหมด้วยกี่ทอผ้า และการทำสีจากวัสดุธรรมชาติ และเคมี

เทคโนโลยีการเพิ่มช่องทางจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทางออนไลน์

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของผ้าไหม สะเร็น ตำบลทุ่งกุลา อำเภอท่าตูม จังหวัดสุรินทร์ มีรายละเอียด ดังนี้

- พันธมิตร (KEY PARTNERS) ได้แก่
 - กลุ่มผู้ปลูกหม่อนเลี้ยงไหม ตำบลทุ่งกุลา
 - กลุ่มทอผ้าไหม ตำบลทุ่งกุลา
 - บริษัทขนส่ง
 - โรงงานผลิตบรรจุภัณฑ์
 - ตัวแทนจำหน่ายผ้าไหม ตำบลทุ่งกุลา
- กิจกรรมหลัก (KEY ACTIVITIES) ได้แก่
 - การสร้าง Content ประชาสัมพันธ์ Promote และจำหน่ายสินค้า
 - จัดเตรียมสินค้าเพื่อจำหน่าย
 - ตรวจสอบคุณภาพสินค้า
 - พูดคุยกับลูกค้า
- ทรัพยากรหลัก (KEY RESOURCES) ได้แก่
 - เงินทุน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : KULASAREN

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

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65019102 : การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ข้าวหอมมะลิสุรินทร์

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ทุ่งกุลลา อ.ท่าตูม จ.สุรินทร์

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวหอมมะลิสุรินทร์กุลลา สะเร็น
รายละเอียด : ข้าวหอมมะลิสุรินทร์ เป็นสินค้า OTOP ที่ผลิตได้มาก หากสิ่งนี้ได้รับการออกแบบบรรจุภัณฑ์ การประชาสัมพันธ์ การทำการตลาดออนไลน์ที่ดี จะทำให้เกิดรายได้ในชุมชนมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเพิ่มช่องทางจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทางออนไลน์
ใช้เทคโนโลยีในการออกแบบบรรจุภัณฑ์
เทคโนโลยีการเกษตร เช่น รถไถ รถเกี่ยว โรงสีข้าว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของข้าวหอมมะลิสุรินทร์ ตำบลทุ่งกุลลา มีรายละเอียด ดังนี้
1. พันธกิจ KEY PARTNERS
1.1. กลุ่มผู้ปลูกข้าวหอมมะลิสุรินทร์ ตำบลทุ่งกุลลา
1.2. บริษัทขนส่ง
1.3. โรงงานผลิตบรรจุภัณฑ์
1.4. ตัวแทนจำหน่ายข้าวหอมมะลิสุรินทร์ตำบลทุ่งกุลลา
2. กิจกรรมหลัก KEY ACTIVITIES
2.1. การสร้าง Content ประชาสัมพันธ์ Promote และจำหน่ายสินค้า
2.2. จัดเตรียมสินค้าเพื่อจำหน่าย
2.3. ตรวจสอบคุณภาพสินค้า
2.4. พูดคุยกับลูกค้า
3. คุณค่าสินค้า/บริการ VALUE PROPOSITIONS
3.1. ข้าวหอมมะลิสุรินทร์ปลอดสารพิษ
3.2. ข้าวหอมมะลิสุรินทร์ที่มีสารอาหารที่จำเป็นต่อร่างกาย
3.3. ข้าวหอมมะลิสุรินทร์ที่เป็นสินค้าที่สามารถเป็นของฝาก
3.4. การสนับสนุน และอนุรักษ์พันธุ์ข้าวท้องถิ่น ตำบลทุ่งกุลลา
4. ความสัมพันธ์กับลูกค้า CUSTOMER RELATIONSHIPS

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : KULASAREN
ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/KULASAREN>
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.บะ อ.ท่าตูม จ.สุรินทร์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำอ้อยหวานละมุนลิ้น

รายละเอียด : คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับคือน้ำอ้อยคั้นสดเป็นเครื่องดื่มที่ช่วยดับกระหายคลายร้อนทำให้ร่างกายสดชื่นจากโครงการแรกได้นำอ้อยสายพันธุ์สุพรรณบุรี 50 มาแปรรูปเป็นอ้อยคั้นน้ำ ดังนั้นโครงการนี้ก็จะนำอ้อยสายพันธุ์เดิมมาต่อยอดและเพิ่มมูลค่า โดยจะนำมาแปรรูปเป็นน้ำอ้อย จะออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัยมากขึ้น และจะนำมาจัดจำหน่ายตามร้านค้าชุมชน 15 หมู่บ้าน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. ปรับปรุงผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ทั้งด้านขนาดและการจัดเก็บให้มีความเหมาะสม
2. เพิ่มมูลค่าให้กับน้ำอ้อย
3. นำสินค้าไปจัดจำหน่ายผ่าน Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พันธมิตร: ผู้เข้าร่วมปลูกอ้อย กิจกรรม: ร้านค้าชุมชน ทรัพยากรหลัก: อ้อย คุณค่า: ดับกระหายคลายร้อน ความสัมพันธ์กับลูกค้า: 10 แถบ 1 ลูกค้ำ: ทุกเพศทุกวัย ช่องทาง: ร้านค้าชุมชน, เฟซบุ๊ก ต้นทุน: อ้อย แรงงาน บรรจุภัณฑ์ กระแสรายได้: รายได้จากการจำหน่ายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชน

ออนไลน์ : Organic Sweet

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.บะ อ.ท่าตูม จ.สุรินทร์

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ฐานอาหารหวานละมุนใจ
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากน้ำอ้อย นำมาแปรรูปเป็นฐาน

05 : แผนธุรกิจ

พันธมิตร: ผู้เข้าร่วมปลูกอ้อย กิจกรรม: ร้านค้าชุมชน ทรัพยากร: น้ำอ้อย คุณค่า: เป็นของว่าง ความสัมพันธ์กับลูกค้า: 10 แถบ 1 ลูกค้า: ทุกเพศทุกวัย ช่องทาง: ร้านค้าชุมชน, เฟซบุ๊ก, ต้นทุน: แรงงาน วัตถุดิบ บรรจุภัณฑ์ กระแสรายได้: รายได้จากการจำหน่ายสินค้า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชน
ออนไลน์ : Organic Sweet
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- ปรับปรุงผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ทั้งด้านขนาดและการจัดเก็บให้มีความเหมาะสม
- เพิ่มมูลค่าให้กับน้ำอ้อยด้วยการนำมาแปรรูปเป็นฐานอ้อย
- นำสินค้าไปจัดจำหน่ายผ่าน Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์
ต.หนองบัว อ.ท่าตูม จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Wolfia Topping

รายละเอียด : ไข่ผ่าสุดยอดอาหารโปรตีนสูง บรรจุกล่องละ 0.5 kg ราคา 60 บาท/กล่อง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสม
พัฒนาให้สามารถเก็บไว้บริโภคได้นานขึ้น
ออกแบบและจัดทำโลโก้ให้เป็นรู้จักมากขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ ไข่ผ่า สุดยอดอาหารโปรตีนสูง

Key Partner

- บริษัทขนส่งเอกชน
- ผู้ขายหัวเชื้อไข่ผ่า
- ผู้ขายบรรจุภัณฑ์

Key Activities

- สร้างเครือข่าย
- เพิ่มความสะดวกและลดการปนเปื้อน

Key Resources

- สินค้า
- สื่อโฆษณา
- ผู้ผลิต
- การบริหารจัดการ

Value Propositions

- ประโยชน์ทางโภชนาการ
- การเก็บรักษา
- ความสะดวกในการปรุงอาหาร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : การบอกปากต่อปาก

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลหนองบัว อำเภอท่าตูม จังหวัดสุรินทร์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์
ต.หนองบัว อ.ท่าตูม จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : BSP Herbal Shampoo

รายละเอียด : แชมพูสมุนไพร สรรพคุณ ลดการหลุดร่วงของเส้นผม ช่วยบำรุงให้ผมดกดำ
ฟื้นฟูรากผมและบำรุงหนังศีรษะ ผลิตจากสมุนไพร 16 ชนิด ด้วยกระบวนการทางชีวภาพ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบธุรกิจ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจัดจำหน่าย

เพิ่มมูลค่าสินค้าด้วยการ เพิ่มสมุนไพรที่เน้นบำรุงเส้นผม

นำสินค้าไปจัดจำหน่ายที่บูธมหาวิทยาลัย Platform online Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

1. กลุ่มลูกค้า (Customer Segments) กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจในปัจจุบัน คือ ผู้ที่มีปัญหาผมร่วง ผมบาง ที่จู่ก็เป็นมานาน และเป็นหลังจากรักษาโควิดหาย ลองโควิด โดยไม่คำนึงถึงช่วงวัย เนื่องจากกลุ่มลูกค้ามีทั้งผู้ใหญ่ และเด็ก และเชื่อในตัวผู้ผลิตและจำหน่าย รวมทั้งผู้ที่ติดต่อสื่อสารจำหน่ายสมุนไพร
2. คุณค่าสินค้าหรือบริการ (Value Propositions) การรักษาปัญหาผมร่วง ผมบาง หรือศีรษะล้านให้ดีขึ้น การสระผมโดยใช้แชมพูที่มีส่วนผสมของสมุนไพรพื้นบ้าน 16 ชนิด สกัดด้วยหม้อตุ๋น เพื่อคงคุณค่าของสมุนไพร น้ำมันงา น้ำมันมะกอก น้ำมันมะพร้าว และผึ้ง รวม 20 ชนิด ทำให้ผมดกดำ ฟื้นฟูเส้นผมและหนังศีรษะให้กลับสู่ สภาพสมดุล พร้อมทั้งกระตุ้นและเร่งการงอกใหม่ของเส้นผม โดยที่ไม่ต้องทานยา
3. ช่องทางการเข้าถึง (Channels) ช่องทางการขายสินค้า และช่องทางการประชาสัมพันธ์ของแชมพู สบู่สมุนไพร ประกอบไปด้วยช่องทางออฟไลน์ และช่องทางออนไลน์ ดังนี้ (1) ช่องทางออฟไลน์ มีหน้าร้านบ้านสวนบุญปกป้องกัน และผู้ที่ซื้อไปแล้วบอกต่อเป็นตัวแทนจำหน่าย (2) ช่องทางออนไลน์ เพจ บ้านสวนบุญปกป้องกัน YouTube ช่อง ปรากฏการณ์ความงาม
4. ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships) ในส่วนของการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าใหม่นั้น ทางบ้านสวนบุญปกป้องกัน มีบริการให้คำปรึกษาเรื่องสมุนไพรพื้นบ้านโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย ซึ่งลูกค้าใหม่นั้นยังไม่จำเป็นต้องซื้อสินค้า แต่หากสนใจ สามารถโทรติดต่อ และในส่วนของการรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าเดิมนั้น จะมีการติดตามผลการใช้จากลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านสวนบุญปกป้องกัน

ออนไลน์ : บ้านสวนบุญปกป้องกัน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.คำผง อ.โนนารายณ์ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกประคบสมุนไพร

รายละเอียด : ลูกประคบสมุนไพรสูตรโบราณ ผลิตจากสมุนไพรท้องถิ่น ปลอดภัยไร้สารเคมี ใช้ประคบเพื่อช่วยคลายกล้ามเนื้อ ทำให้โลหิตไหลเวียนดี

02 : เป้าหมาย

ขอบเขตปลอดภัย

การควบคุมแสงและความร้อน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีเครื่องอบสมุนไพร

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจัดจำหน่าย

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่านทางออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 40 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในสุขภาพ และมีอาการปวดเมื่อยล้าจากการทำงาน เนื่องจากสภาพร่างกายที่เสื่อมถอยลง

Customer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร ดีขึ้นหรือไม่ ช่วยบรรเทาอาการที่เป็นอยู่หรือไม่ และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย

Channels – จัดจำหน่ายผ่านเพจ Facebook U2T for BCG คำผ่องOrganicTheme ของตำบลคำผง รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน ซึ่งเป็นศูนย์เรียนรู้ด้านสมุนไพร

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือลูกประคบช่วยบรรเทาอาการปวดเมื่อยคลายกล้ามเนื้อ แก้ฟกช้ำ แก้เคล็ดขัดยอก และยังช่วยให้ผู้ใช้รู้สึกผ่อนคลาย และปลอดภัย เพราะผลิตจากสมุนไพรปลอดสาร ได้รับรองมาตรฐาน

Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการเก็บเกี่ยวสมุนไพรจากชาวบ้าน การคัดสรร การตาก การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการทำลูกประคบ วัตถุดิบสมุนไพรปลอดสารพิษ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาด และการจัดจำหน่ายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.คำผง อ.โนนารายณ์ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สุนัขโพรหลังคลอดออร์แกนิก

รายละเอียด : สุนัขโพรหลังคลอดออร์แกนิก สูตรโบราณ ผลิตจากสุนัขโพรท้องถิ่น ปลอดภัยไร้สารเคมี ใช้ขอบหรือต้มอบเพื่อฟื้นฟูสุขภาพคุณแม่หลังคลอด สุนัขโพรต้มอบ แก่นการอยู่ไฟ พุงไม่ยุบ นานมมาน้อย ผิวพรรณหมองคล้ำคอดำ รักแร้ดำ หาวใน น้ำหนัก ค้างหลังคลอด

02 : เป้าหมาย

ขอบเขตปลอดภัย

การควบคุมแสงและความร้อน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่านทางออนไลน์
เทคโนโลยีเครื่องอบสุนัขโพร
ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจัดจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ที่เป็นคุณแม่หลังคลอด เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจฟื้นฟูสุขภาพคุณแม่หลังคลอด สุนัขโพรต้มอบ แก่นการอยู่ไฟ
Customer Relationships – มีการติดต่อตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร ดีขึ้นหรือไม่ ช่วยบรรเทาอาการที่เป็นอยู่หรือไม่ และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย
Channels – จัดจำหน่ายผ่านเพจ Facebook U2T for BCG คำผง Organic Theme ของตำบลคำผง รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน ซึ่งเป็นศูนย์เรียนรู้ด้านสุนัขโพร
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือฟื้นฟูสุขภาพคุณแม่หลังคลอด สุนัขโพรต้มอบ แก่นการอยู่ไฟ พุงไม่ยุบ นานมมาน้อย ผิวพรรณหมองคล้ำคอดำ รักแร้ดำ หาวใน น้ำหนักค้างหลังคลอด และปลอดภัยเพราะผลิตจากสุนัขโพรปลอดสาร ได้รับรองมาตรฐาน
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการเก็บเกี่ยวสุนัขโพรจากชาวบ้าน การคัดสรร การตาก การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการทำลูกประคบ วัตถุดิบ สุนัขโพรปลอดสารพิษ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาด และการจัดจำหน่ายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,450

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.โนน อ.โนนารายณ์ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อกนกพญา

รายละเอียด : เบบ นุ่มนอนสบาย สวยงาม ผลิตจากธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องมือการผลิตเสื้อกนก

เครื่องมือการประชาสัมพันธ์

เครื่องมือการเขียนขอบเสื้อกนก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

- 1.เสนอห้ของสินค้าที่ส่งมอบให้ลูกค้า : ด้วยการค้นหาดูขายที่โดดเด่น แตกต่าง เบบ นุ่มนอนสบาย สวยงาม ผลิตจากธรรมชาติ
- 2.กลุ่มลูกค้าที่ชัดเจน(ทั้งปัจจุบัน/อนาคต)
วัยกลางคน และผู้สูงอายุ
- 3.การสื่อสารการตลาดและ Logistic(ช่องทางการสื่อสารระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อ)
- จำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์
- ตลาดนัดชุมชน
- ร้านสิ่งขกัณฑ์
- เฟสบุ๊คเพจ U2T Bcg ตำบลโนน อำเภอนนารายณ์ จังหวัดสุรินทร์
- 4.การปิดการขาย สร้างแบรนด์และรักษาแบรนด์
- มีโปรโมชั่นพิเศษให้กับลูกค้า(จำหน่ายราคาส่ง)
- บริการในการจัดส่ง
- พัฒนาคุณภาพของสินค้าและการผลิตสินค้า
- 5.ที่มาของรายได้/การขายกิจการ
- การจำหน่ายสินค้าให้กับประชาชนในชุมชน
- การเสนอจำหน่ายสินค้าให้แก่ร้านสิ่งขกัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.โนน อ.โนนารายณ์ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชุดกกกสัมพันธที่

รายละเอียด : เบา นุ่มนอนสบาย สวยงาม ผลิตจากธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องมือการผลิตเสื่อกก

เครื่องมือการประชาสัมพันธ

เครื่องมือการเขียนขอบเสื่อกก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

- 1.เส้นห้ของสินค้าที่ส่งมอบให้ลูกค้า : ด้วยการค้นหาดูขายที่โดดเด่น แตกต่าง เบา นุ่มนอนสบาย สวยงาม ผลิตจากธรรมชาติ
- 2.กลุ่มลูกค้าที่ชัดเจน(ทั้งปัจจุบัน/อนาคต) วัยกลางคน และผู้สูงอายุ
- 3.การสื่อสารการตลาดและ Logistic(ช่องทางการสื่อสารระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อ)
 - จำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์
 - ตลาดนัดชุมชน
 - ร้านส่งมกัณฑ์
 - เฟสบุ้คเพจ U2T BCG ตำบลโนน อำเภอโนนารายณ์ จังหวัดสุรินทร์
- 4.การปิดการขาย สร้างแบรนด์และรักษาแบรนด์
 - มีโปรโมชันพิเศษให้กับลูกค้า(จำหน่ายราคาส่ง)
 - บริการในการจัดส่ง
 - พัฒนาคุณภาพของสินค้าและการผลิตสินค้า
- 5.ที่มาของรายได้/การขยายกิจการ
 - การจำหน่ายสินค้าให้กับประชาชนในชุมชน
 - การเสนอจำหน่ายสินค้าให้แก่ร้านส่งมกัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65016203 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน สบู้นงโหมและผ้าโหมชุมชน

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ระเวียง อ.โนนารายณ์ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู้นงโหม

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการสาวโหม เพื่อเพิ่มมูลค่าของวัตถุดิบที่เหลือใช้โดยนำมาทำเป็นส่วนผสมหลักในสบู่ ช่วยกำจัดเซลล์ผิวที่เสื่อมสภาพ ช่วยยับยั้งการเสื่อมสภาพของเซลล์ผิวที่ไม่แข็งแรง ลดการเกิดเซลล์ผิวที่ผิดปกติที่เป็นสาเหตุของรอยด่างดำบนใบหน้า

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำวัตถุดิบเหลือใช้จากการทอผ้าโหมมาแปรรูปเป็นสบู้นงโหม

โปรโมทขายสินค้าผ่านเพจ Facebook

ทำคิวดอาร์ไคด์บนฉลากผลิตภัณฑ์เพื่อทำการสแกนในการสั่งซื้อในครั้งถัดไปได้สะดวกมากขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เป็นธุรกิจผลิตภัณฑ์ชำระร่างกายนั้นมีหลายผลิตภัณฑ์ให้ผู้บริโภคได้เลือกใช้ให้เหมาะกับสภาพ ผิวของแต่ละบุคคลและผลิตภัณฑ์สบู่เป็นเครื่องสำอางที่นิยมสามารถมาชำระร่างกายเพื่อ ความสะอาดของมนุษย์และเพื่อความสวยงามซึ่งในประเทศไทยกำลังเป็นที่นิยมในกลุ่มวัยรุ่น และคนทำงานทั่วไปซึ่งมีส่วนผสมที่ได้จากโรงโหมที่ใช้จากการสาวโหมเสร็จแล้วมาทำเป็นสบู่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ระเวียง อ.โนนารายณ์ จ.สุรินทร์

บัญชี
5 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหมระเวียง

รายละเอียด : เป็นผ้าไหมที่มีลายเป็นเอกลักษณ์ของตำบลระเวียง (ลายโนนารายณ์)

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ธรรมชาติในการย้อมผ้า

การมัดหมี่ เป็นการถักทอของพื้นผ้าโดยการย้อมสีด้วยสีจากธรรมชาติเป็นลวดลายตามต้องการ

นำเทคโนโลยีต่างๆมาใช้ในการออกแบบลายผ้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจทอผ้าไหมเป็นธุรกิจกลุ่มในชุมชนของประชาชนในพื้นที่ มีการรวมกลุ่มจำนวน 20 ครัวเรือน โดยมีการปลูกหม่อนเลี้ยงไหม ใช้วัสดุ อุปกรณ์ ต่างๆที่มีในชุมชนและใช้ขั้นตอนกระบวนการทอผ้าไหม ทอผ้าไหมเป็นลวดลายต่างๆของผ้าไหม โดยมีการจำหน่ายผ่านช่องทางเพจ Facebook และกลุ่ม Facebook (โนนารายณ์เดลีเวอร์) และมีการจัดจำหน่ายที่กลุ่มทอผ้าไหมในพื้นที่ตำบลระเวียง จัดจำหน่ายที่บูธจัดแสดงสินค้าตามบูธอำเภอจังหวัดในโอกาสสำคัญต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์



ต.หนองแวง อ.โนนารายณ์ จ.สุรินทร์



บัญชี

6 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สาโทโบราณ บ้านเป็นเย็น

รายละเอียด : เป็นการพัฒนาสินค้าเดิม โดยการนำขวดแก้วบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่า การจัดทำฉลากสินค้าให้ดูทันสมัย รวมไปถึงเพิ่มตัวเลือกให้กับลูกค้าโดยการนำข้าวเหนียวดำ(ดำ)และน้ำใบเตยไปใช้ในการหมัก เพื่อเพิ่มสีสัน คุณค่าทางอาหารและดึงดูดลูกค้าให้นำสนใจมากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนามาตรฐานบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3.นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform online Facebook

2.เพิ่มมูลค่าให้กับสาโท โดยการคิดค้นสูตรส่วนประกอบในการหมัก เพื่อเพิ่มทางเลือกและสร้างจุดขาย ให้กับสินค้า

1.ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อจัดจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

สาโทโบราณ บ้านเป็นเย็น มีการวางแผนธุรกิจ ดังนี้

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคอีสาน และอาศัยอยู่ในชุมชนไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 18 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่เข้าสู่วัยทำงานที่สนใจในเครื่องดื่ม เนื่องจากเมื่อซื้อจากการทำงาน

สาโทนอกจากจะหอม หวาน อร่อยแล้ว ยังให้ประโยชน์ต่อสุขภาพร่างกายจากสารสำคัญที่ได้จากการหมักสาโท ดังนี้

-ลดระดับความเสี่ยงโรคหลอดเลือดหัวใจ

-ลดการเกิดลิ่มเลือด

-ลดการอักเสบ

-เพิ่มการเผาผลาญไขมัน

-ลดความเครียด

-กรดอินทรีย์ ที่ได้จากการหมักข้าว ช่วยให้ระบบการย่อยอาหารดีขึ้น

-Lactic acid bacteria ที่เป็นแบคทีเรียในลูกแป้งมีสมบัติเป็น Probiotic ช่วยป้องกันอาหารท้องเสียและช่วยให้เราดูดซึมอาหารได้ดียิ่งขึ้น

Costomer Relationships – มีการติดตามคุณภาพหรือรสชาติกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากดื่มแล้วมีส่วนไหนต้องปรับปรุงหรือไม่ และนำผลช่วยในการ review สินค้าด้วย และจะมีมอบสิทธิพิเศษส่วนลดแก่ลูกค้าเมื่อซื้อครบตามจำนวนที่กำหนด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.หนองเทพ อ.โนนารายณ์ จ.สุรินทร์

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาข้าวของชุมชนคนหมู่บ้าน

รายละเอียด : เป็นสินค้าที่จะพัฒนาในด้านบรรจุภัณฑ์จากเดิมจะมีปัญหาในด้านของการเคลื่อนย้าย ขนส่ง ให้ความคงทน เหมาะสม พัฒนาให้มีความน่าสนใจ มีจุดเด่นที่เป็นของตนเอง และปรับสูตรให้ตรงกับความต้องการในปัจจุบัน เช่น ปลาข้าวของผสมกับรสชาติ ปรับระดับความเผ็ดให้ได้เลือก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- 1.การสร้างและการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัยเข้าถึง น่าสนใจและจดจำง่าย
- 2.นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook Line tiktok
- 3.การใช้รสชาติเป็นส่วนผสมของผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ปลาร้าของชุมชนคนหมู่บ้าน มีการวางแผนธุรกิจ ดังนี้
Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคอีสาน และอาศัยอยู่ในชุมชนทุกเพศทุกวัย
Costomer Relationships – มีการติดตามคุณภาพหรือรสชาติกับลูกค้าที่ซื้อไป ผลตอบรับหลังการจัดจำหน่าย มีบริการจัดส่งสินค้าเพื่อเพิ่มความสะดวกให้กับลูกค้า และมอบสิทธิพิเศษโปรโมชันส่วนลดแก่ลูกค้าเมื่อซื้อครบตามจำนวนที่กำหนด
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook ตลาดนัดชุมชน และจำหน่ายที่บ้าน ซึ่งเป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตปลาร้าของหมู่บ้าน
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ประโยชน์ต่างจากส่วนผสมของสมุนไพรที่ช่วยบรรเทาอาการและรักษาโรคต่างๆ รวมไปถึงสรรพคุณในการช่วยรักษาและบรรเทาอาการป่วยของทั้งที่เป็นอีกหนึ่งส่วนผสมของปลาร้าของชุมชนหมู่บ้านสูตรผสมกับรสชาติ
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการเลือกวัตถุดิบต่างๆที่มีคุณภาพ นำไปสู่กระบวนการผลิตที่ได้มาตรฐานปลอดภัย และการบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการ โปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย วัตถุดิบที่มีคุณภาพและปลอดภัย พืช แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65001069 : PS65001069 : โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานสู่การรองรับรองมาตรฐาน
ผลิตภัณฑ์ชุมชน

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.จรัส อ.บัวเขต จ.สุรินทร์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้า

รายละเอียด : ลายละเอียด : เป็นตะกร้าเอนกประสงค์ชนิดเหลี่ยม มีหูหิ้ว รูปทรงกว้าง ก้นลึก ที่ผลิตจากทรัพยากรท้องถิ่น จำพวกกก (โหล) ในการสานและขึ้นรูปตลอดทั้งใบ ขนาดกว้าง 25 ซม. ยาว 30 ซม. สูง 25 ซม. ความจุ 3 กิโลกรัม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เศรษฐศาสตร์และการจัดการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมกรรไกรตัดเส้นกก (โหล) ที่ได้นวัตกรรมฐาน

นวัตกรรมกรรไกรสานขึ้นรูปที่ได้มาตรฐานและมีความแข็งแรงทนทาน

เทคโนโลยีและนวัตกรรมกรรไกรตัดความชื้นเพื่อป้องกันเชื้อรา โดยใช้ดื่อบที่สามารถใช้ได้

จากพลังงานแสงอาทิตย์และพลังงานไฟฟ้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจจักสาน กก (โหล) 3 สาย เกิดขึ้นจากการรวมตัวกันของกลุ่มสตรีในชุมชนตำบลจรัสที่มาจาก 3 หมู่บ้าน กระทั่งได้รับการจดทะเบียนเป็น "กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปจากทรัพยากรท้องถิ่นตำบลจรัส" ในปี พ.ศ. 2564 การดำเนินงานของกลุ่มให้ความใส่ใจต่อสิ่งแวดล้อมในทุกขั้นตอนการผลิต โดยมุ่งเน้นการผลิตสินค้าที่ลูกค้าเป้าหมายสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้อย่างมีคุณค่าทั้งที่เป็นแฟชั่นและการใช้งานเอนกประสงค์ในรูปของเสื้อ กระเป๋า ตะกร้า หมวก ในระดับราคาที่แตกต่างกันให้ลูกค้าจ้องได้ตามประเภทของสินค้า รูปแบบ ขนาด สีล้น และลวดลาย

จากการนำทรัพยากรในชุมชนมาใช้เป็นวัสดุในการผลิตจึงทำให้ต้นทุนด้านวัตถุดิบไม่สูง แต่ด้วยเป็นงานที่ใช้ทักษะความสามารถด้านศิลปะและภูมิปัญญาของท้องถิ่นและจิตวิญญาณของผู้ผลิตตลอดระยะเวลาการผลิตมีผลให้งานที่สร้างสรรค์ขึ้นมาแต่ละชิ้นต้องใช้เวลาล้างมีผลให้เกิดมูลค่าทางจิตใจแก่ลูกค้าเป้าหมายในตลาดระดับบนที่มุ่งเน้นการซื้อเป็นของฝากและการประดับตกแต่ง

ในช่องทางการจัดจำหน่ายแบบ Offline จะมุ่งออกร้านในงานประจำปีของจังหวัด และงานแสดงสินค้าที่หน่วยงานต่าง ๆ ที่ให้การส่งเสริมและสนับสนุนการดำเนินงานของกลุ่ม ส่วนแบบ Online จะมุ่งนำเสนอด้วยการ ถ่ายทอดเรื่องเล่าผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง โดยอาศัย Social media ทั้ง page facebook youtube tiktok instagram

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กก (โหล) สามสาย

ออนไลน์ : Facebook, Line

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





**PS65027633 : PS65027633 : โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์อาหารสัตว์แปรรูปมันสำปะหลังและหญ้าเนเปียร์
สู่มาตรฐานการผลิตเพื่อสร้างมูลค่า**

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ตาวัน อ.บัวเชด จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มันสำปะหลังหมักยีสต์บรรจุถุง

รายละเอียด : รายละเอียด : มันสำปะหลังหมักยีสต์เป็นการนำวัตถุดิบมาใช้เพื่อเพิ่มมูลค่าและใช้เป็นอาหารเสริมให้สัตว์เลี้ยงนอกเหนือจากอาหารสด บรรจุถุง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อาหารสัตว์จากหญ้าเนเปียร์หมักเกลือ เทคโนโลยีหรือนวัตกรรม เป็นวิธีหนึ่งของการถนอมอาหารสัตว์ สามารถเก็บไว้ได้นาน ประหยัดค่าใช้จ่าย ช่วยเสริมโปรตีนและแร่ธาตุให้กับสัตว์ที่บริโภคให้มีความแข็งแรงอุดมสมบูรณ์โตไวติดสัดง่ายขยายพันธุ์เร็ว กระตุ้นการอยากอาหารของสัตว์ ใช้เทคโนโลยีมาช่วยในการจัดจำหน่ายสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การจัดจำหน่าย/ช่องทางการจัดจำหน่าย :

- Facebook
- Instagram
- Line
- สถานที่ร้านค้าในชุมชนตำบลตาวัน
- สินค้าดี ลูกค้านอกต่อ
- การส่งเสริมการตลาด :
- รับประกันสินค้า
- สร้างระบบสมาชิก
- ติดตามผลสัฟรจากลูกค้า
- การรีวิจจากลูกค้า
- บริการหลัง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,540

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ติปิ ตาวัน

ออนไลน์ : Facebook, Line

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65027704 : PS65027704 : พัฒนาและยกระดับปุยคอก เข้าสู่ท้องตลาด เพื่อสร้างรายได้อย่างยั่งยืน

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ตาวัน อ.บัวเชด จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุยมูลค่าสูง

รายละเอียด : รายละเอียด : ปุยมูลค่าสูง เป็นการนำปุยคอกมาเพิ่มมูลค่าด้วยการนำวัตถุดิบสมุนไพรช่วยในการขับไล่แมลง ถ่านชาโคลช่วยในเรื่องการดับกลิ่น และยังช่วยปรับปรุงดินและผลผลิตทางการเกษตรรวมทั้งช่วยกักเก็บน้ำและอาหารในดิน

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์จากปุยคอก
ได้พัฒนาบรรจุภัณฑ์และตราสินค้า
มีการโฆษณากระจายสินค้าและบริการ เช่น Facebook Shopee เว็บไซต์ และช่องทางอื่นๆ
เพื่อให้สินค้าของตำบลตาวันได้เป็นที่รู้จักของประชาชนทั่วประเทศเป็นการเพิ่มยอดขาย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.นำวัตถุดิบในท้องถิ่นมาแปรรูปเพื่อสร้างรายได้ให้กับชุมชน
2.วิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนโอกาสอุปสรรค
3.ส่วนแบ่งตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
4.ส่วนประกอบทางการตลาด
5.การจัดจำหน่าย/ช่องทางการจัดจำหน่าย
6. การส่งเสริมการตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,440

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ทีวี ทีวี

ออนไลน์ : Facebook, Line

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.บัวเชด อ.บัวเชด จ.สุรินทร์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เกรียบผัดกรอบ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ข้าวเกรียบทำจากผัก ต้องการนำผลผลิตทางการเกษตรปลอดสารพิษที่หาได้ในท้องถิ่นมาปรับปรุงพัฒนาผลิตภัณฑ์ เช่น ฟักทอง ถั่วเขียวหอม เผือก มัน มันฝรั่ง และผลไม้อื่น ๆ ตามฤดูกาล มาเป็นส่วนประกอบเพิ่มคุณค่าทางโภชนาการ และเพิ่มรสชาติตามสมัยนิยม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการอบลมร้อนในกระบวนการผลิตข้าวเกรียบผัด

เทคโนโลยี e-Commerce (Electronic Commerce) อีคอมเมิร์ซ หรือ การพาณิชย์

อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้เว็บไซต์หรือแอปพลิเคชันเป็นสื่อในการนำเสนอสินค้าและบริการต่าง ๆ

รวมถึงการติดต่อกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การทำข้าวเกรียบในระดับชุมชนเป็นผลิตภัณฑ์จากสมาชิกกลุ่มสตรีบ้านออกตำบลบัวเชด อำเภอบัวเชดจังหวัดสุรินทร์จะเน้นการนำผลผลิตทางการเกษตรปลอดสารพิษที่หาได้ในท้องถิ่นหรือใกล้ตัวมาปรับปรุงพัฒนาผลิตภัณฑ์เช่นข้าวเกรียบฟักทองมันม่วงถั่วเขียวหอม เผือก และผลไม้ตามฤดูกาล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มการสร้างและพัฒนาสินค้าชุมชนบ้านปราสาท

ออนไลน์ : U2T ที่บัวเชด , เกรียบผัดกรอบ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.บัวเชด อ.บัวเชด จ.สุรินทร์

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาสามแดดเดียว

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ปลาแดดเดียวเป็นการนำธุรกิจชุมชนและผลิตภัณฑ์จากสมาชิกกลุ่มแปรรูปอาหารบ้านบัวชุมจง ตำบลบัวเชด อำเภอบัวเชด จังหวัดสุรินทร์ โดยปลาที่ใช้เป็นวัตถุดิบหลักในการแปรรูปนั้น เลี้ยงโดยชาวบ้านในชุมชนบัวชุมจง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ใช้เทคโนโลยีแบบบรรจุสุญญากาศ

ควบคุมคุณภาพกระบวนการผลิตในการตากปลาด้วยตะแกรงตาข่ายตากปลา (Drycage)

นำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้บริการส่งเสริมการขายทางแพลตฟอร์มออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ปลาแดดเดียว เป็นการนำธุรกิจชุมชนและผลิตภัณฑ์จากสมาชิกกลุ่มแปรรูปอาหารที่อยู่กลางหมู่บ้านบัวชุมจง บ้านบัวชุมจง ตำบลบัวเชด อำเภอบัวเชด จังหวัดสุรินทร์ ประสาน นางอุไร สระแก้ว โดยปลาที่ใช้เป็นวัตถุดิบหลักในการแปรรูป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มสตรีบ้านบัวชุมจง

ออนไลน์ : U2T ที่บัวเชด , ปลาแดดเดียว ของดีบัวเชด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.สะเดา อ.บัวเชด จ.สุรินทร์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อน้อยคอยรองจาน

รายละเอียด : ที่รองจานของผ้าก ของที่ระลึก ของใช้ในครัวเรือน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้โปรแกรมในการออกแบบลวดลายของสินค้า

การตลาดด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล

เครื่องจักรสำหรับการผลิตสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ในชุมชนมีการทอเสื่อและผ้าไหมเป็นอาชีพสามารถสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนได้ จึงได้มีการแปรรูปมาเป็นของฝากของที่ระลึก เช่น พวงกุญแจ ที่รองจาน/รองแก้ว เพื่อเพิ่มรายได้ และยัง

สามารถเข้าถึงได้กับทุกเพศ ทุกวัย

การวิเคราะห์สถานการณ์

จุดแข็ง

- มีวัตถุดิบผลิตเอง

- กกเป็นพืชที่สามารถปลูกได้ง่าย ใช้สารเคมีในการปลูกน้อย

- สินค้ามีตราโลโก้ที่ระลึก การทำสินค้าที่ระลึกมาตรฐานชุมชน (มพช.) มีเอกลักษณ์ที่

เฉพาะ

จุดอ่อน

- ขาดแรงงานในวัยทำงานและสืบทอดภูมิปัญญา

- ขาดประสบการณ์ในการทำธุรกิจ

- เน้นเป็นการขายผ่านช่องทางออนไลน์ทำให้ไม่มีหน้าร้าน

โอกาส

- สร้างรายได้ สร้างธุรกิจ สร้างแรงจูงใจให้เยาวชน

- มีจำนวนคู่แข่งทางตรงที่จำหน่ายสินค้าประเภทนี้ยังน้อยอยู่ในชุมชน

อุปสรรค

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สะเดาหวาน

ออนไลน์ : <https://m.facebook.com/u2tsadea> หรือ U2Tตำบลสะเดา อำเภอบัวเชด

จังหวัดสุรินทร์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65027207 : การเพิ่มมูลค่าสินค้าที่ระลึกจากเสื้อกอล์ฟและผ้าไหมด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.สะเดา อ.บัวเชด จ.สุรินทร์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พวงกุญแจสะเดาหวาน
รายละเอียด : พวงกุญแจ ของที่ระลึก ของฝาก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้โปรแกรมในการออกแบบลวดลายของสินค้า
การตลาดด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล
เครื่องจักรสำหรับการผลิตสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ในชุมชนมีการทอเสื่อและผ้าไหมเป็นอาชีพสามารถสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนได้ จึงได้มีการแปรรูปมาเป็นของฝากของที่ระลึก เช่น พวงกุญแจ ที่รองจาน/รองแก้ว เพื่อเพิ่มรายได้ และยัง
สามารถเข้าถึงได้กับทุกเพศ ทุกวัย
การวิเคราะห์สถานการณ์
จุดแข็ง
- มีวัตถุดิบผลิตเอง
- อกเป็นพืชที่สามารถปลูกได้ง่าย ใช้สารเคมีในการปลูกน้อย
จุดอ่อน
- ขาดแรงงานในวัยทำงานและสืบทอดภูมิปัญญา
- ขาดประสบการณ์ในการทำธุรกิจ
- เน้นเป็นการขายผ่านช่องทางออนไลน์ทำให้ไม่มีหน้าร้าน
โอกาส
- สร้างรายได้ สร้างธุรกิจ สร้างแรงจูงใจให้เยาวชน
- มีจำนวนคู่แข่งทางตรงที่จำหน่ายสินค้าประเภทนี้ยังน้อยอยู่ในชุมชน
อุปสรรค
- ขาดทักษะแรงงานความคิดสร้างสรรค์
วิธีทำ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สะเดาหวาน
ออนไลน์ : <https://m.facebook.com.>u2tsadea> หรือ U2T ตำบลสะเดา อำเภอบัวเชด
จังหวัดสุรินทร์
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ลำเภาลูน อ.บัวเชด จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์เห็ดแปรรูป

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์เห็ดแปรรูปเป็นการนำเห็ดสดมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์จากเห็ด เพื่อการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับเห็ดสด การบริโภคเห็ดมีประโยชน์ มีวิตามินซีสูง เสริมภูมิคุ้มกัน การติดเชื้อต่างๆ ปรับความดันให้เป็นปกติ ช่วยในการไหลเวียนเลือด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำเห็ดนางฟ้าที่มีในชุมชนมาพัฒนาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่า
การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งออนไลน์และออฟไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

เห็ดนางฟ้าที่ผลิตได้ในชุมชน มีความสะอาด และปลอดภัย สามารถนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายจากเห็ด รวมถึงการออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์ให้สวยงาม เพื่อการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ สามารถนำมาจัดจำหน่ายทั้งออฟไลน์และออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชน
ออนไลน์ : U2T ศรีลำเภาลูน
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ลำเภาลูน อ.บัวเชด จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยหมัก ปุ๋ยชีวภาพ

รายละเอียด : ปุ๋ยหมัก ปุ๋ยชีวภาพ นำวัสดุธรรมชาติที่มีในท้องถิ่นมาพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าเป็นปุ๋ยดีมีคุณภาพ เกษตรกรสามารถใช้ได้กับพืชไร่ พืชสวน ไม้ดอกไม้ประดับและพืชอื่นๆ ตามความเหมาะสม ช่วยปรับหน้าดิน บำรุงดินให้มีความสมบูรณ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recondition (การปรับปรุงสภาพ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. การนำวัสดุธรรมชาติมาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ปุ๋ยดีมีคุณภาพ
2. การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์
3. การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งออนไลน์และออฟไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ปุ๋ยหมักปุ๋ยชีวภาพ เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับวัสดุจากธรรมชาติ และเหลือใช้นำมาเป็นส่วนประกอบในการผลิตเป็นปุ๋ยหมัก ปุ๋ยชีวภาพ พัฒนาให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์ นำมาจัดจำหน่าย ทั้งออฟไลน์และออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชน

ออนไลน์ : U2T ศรีลำเภาลูน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.อาโพน อ.บัวเชด จ.สุรินทร์

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุยหมัก ปุยชีวภาพ (Bio compost)

รายละเอียด : ปุยหมัก ปุยชีวภาพ เป็นการทำปุยดินผสมจากมูลสัตว์ ขี้เลื่อย กากน้ำตาล แกลบดำ หัวเชื้อจุลินทรีย์ (EM) นำการผลิตปุยชีวภาพแทนการใช้ปุ๋ยเคมี เพื่อลดต้นทุนการผลิต และเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมโดยประยุกต์ใช้ มูลสัตว์ แกลบดำ ขี้เลื่อย ในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

ระบบตรวจวัดความชื้นในดิน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้หัวเชื้อจุลินทรีย์ EM เพื่อเร่งการย่อยสลาย
การออกแบบบรรจุภัณฑ์
การทำปุยหมักโดยใช้วัสดุที่มีในท้องถิ่น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ปุยหมักปุยชีวภาพ ผลิต ควบคุมคุณภาพ ออกแบบจัดทำราคาสินค้า ใช้ช่องทางการตลาดเพื่อขายแบบออฟไลน์และออนไลน์โดยกลุ่มสมาชิกกลุ่มผู้ผลิตปุยหมักชีวภาพอาโพนจากการพัฒนาความรู้ใหม่ ส่งเสริมให้กลุ่มสมาชิกสร้างรายได้สร้างอาชีพจากแผนการตลาด ติดตามและประเมินผล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,250

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชนศูนย์สาธิตบ้านโกรสพัฒนา
ออนไลน์ : เพจ U2T อาโพน
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.อาโพน อ.บัวเชด จ.สุรินทร์

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เห็ด เห็ด เห็ดฟางอาโพน

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์เห็ดฟางเป็นผลิตภัณฑ์ที่ผ่านกระบวนการผลิตเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ผลิตภัณฑ์เห็ดฟางผ่านกระบวนการผลิตเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ปราศจากสารเคมีเจือปนผลิตภัณฑ์เห็ดฟาง เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผ่านกระบวนการผลิตเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ใช้วัสดุธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเพาะเห็ดฟางในตะกร้า
การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์
การแปรรูปเห็ด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การผลิตเห็ดฟางและผลิตภัณฑ์จากเห็ดฟาง จัดทำตราสินค้าโดยกลุ่มสมาชิกเห็ดฟางอาโพน เพื่อส่งเสริมให้กลุ่มสมาชิกเกิดการสร้างรายได้สร้างอาชีพโดยวางแผนการตลาดการจำหน่ายกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายติดตามและประเมินผลการจำหน่ายทั้งในรูปแบบออฟไลน์และออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,250

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชนศูนย์สาธิตบ้านโกรกพัฒนา
ออนไลน์ : เพจ U2T อาโพน
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.กันตวจระมวล อ.ปราสาท จ.สุรินทร์

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำหมักผักสว (Healthy Bio-fermented Water)

รายละเอียด : น้ำหมักผักสว เป็นผลิตภัณฑ์กลุ่มน้ำหมักผักสว จำนวน 3 สูตร ได้แก่ สูตร
หัวเหลือง (เร่งใบ) นม-ไข่ (เร่งดอก-ใบ) และจุลินทรีย์สังเคราะห์แสง โดยสามารถเลือกสูตร
ให้เหมาะกับลักษณะพืชผักที่ปลูกเพื่อบำรุงการเจริญเติบโตให้เหมาะสม

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพผลผลิตทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาระบบฐานข้อมูล
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แพลตฟอร์มดิจิทัลการขายออนไลน์
เทคโนโลยีระบบฐานข้อมูล
เทคโนโลยีสื่อการตลาดในการถ่ายทอดองค์ความรู้ออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มเกษตรกรอินทรีย์ U2T กันตวจระมวล ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำหมักผักสวที่เป็น
ผลิตภัณฑ์อินทรีย์ 100% จำนวน 3 สูตร ได้แก่ สูตรหัวเหลือง สูตรนม-ไข่ และน้ำหมักจุลินทรีย์
สังเคราะห์แสง ยกระดับผลิตภัณฑ์โดยการพัฒนาระบบฐานข้อมูลให้แข็งแรง สวยงาม และใช้งาน
ง่าย โดยจำหน่ายทั้งปลีกและส่งในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ ให้แก่ลูกค้ากลุ่มผู้รักสุขภาพ
ปลูกพืชผักรับประทานเอง ประชาชนผู้สนใจทั้งในและนอกพื้นที่ หรือนักท่องเที่ยว/คณะศึกษาดูงานจากโรงเรียน และหน่วยงานอื่น ๆ ที่มาศึกษาดูงานการบริหารจัดการขยะชุมชน Zero
Waste โดยมีให้การถ่ายทอดความรู้และสาธิตการใช้หมักชีวภาพในการปลูกพืชผักที่
แปลงเกษตรฯ U2T ที่ผู้สนใจสามารถเข้ามาเข้าชมและศึกษากระบวนการทำได้นอกจากนี้ยังมี
การดูแล ติดตามผล ช่วยแก้ปัญหาและให้ความรู้เพิ่มเติมทางข้อความ Facebook Page
Tiktok หรือสอบถามข้อสงสัยได้ที่แปลงเกษตรฯ U2T กันตวจระมวลได้โดยตรง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,050

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แปลงเกษตรอินทรีย์ U2T กันตวจระมวล
ออนไลน์ : U2T กันตวจระมวล
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ก้นตอระมว อ.ปราสาท จ.สุรินทร์

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ซุปเปอร์เวิร์ม เดือนดำดิน (SuperWorm SuperSoil) - ปุ๋ยมูลไส้เดือน U2T ก้นตอระมว

รายละเอียด : ซุปเปอร์เวิร์ม เดือนดำดิน คือปุ๋ยมูลไส้เดือนที่เป็นผลิตภัณฑ์อินทรีย์ 100% ไม่มีสารเคมีตกค้าง มีคุณสมบัติช่วยปรับปรุงคุณภาพดินทำให้ดินไม่แน่นเกินไปส่งผลให้รากใหญ่และเจริญเติบโตเร็ว และมีจุลินทรีย์และสิ่งมีชีวิตมากมายที่เป็นประโยชน์ต่อพืช

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แพลตฟอร์มดิจิทัลการขายออนไลน์
เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์
เครื่องร่อนมูลไส้เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มเกษตรอินทรีย์ U2T ก้นตอระมว ผลิตและจัดจำหน่ายปุ๋ยมูลไส้เดือน "เดือนดำดิน SuperWorm SuperSoil" ที่เป็นผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติและเป็นอินทรีย์ 100% ยกระดับการผลิตโดยใช้นวัตกรรม ออกแบบบรรจุภัณฑ์และตราสินค้าที่น่าสนใจ โดยจำหน่ายทั้งปลีกและส่งในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ ให้แก่ลูกค้ากลุ่มผู้รักสุขภาพปลูกพืชผักรับประทานเอง ประชาชนผู้ที่สนใจทั้งในและนอกพื้นที่ หรือนักท่องเที่ยว/คณะศึกษาดูงานจากโรงเรียน และหน่วยงานอื่น ๆ ที่มาศึกษาดูงานการบริหารจัดการขยะชุมชน Zero Waste โดยมีให้การให้การถ่ายทอดความรู้การผลิตและสาธิตการใช้ปุ๋ยมูลไส้เดือนในการปลูกพืชผักที่แปลงเกษตรฯ U2T ที่ผู้สนใจสามารถเข้ามาเข้าชมและศึกษากระบวนการทำได้ นอกจากนี้ยังมีการดูแล ติดตาม ผล ช่วยแก้ปัญหาและให้ความรู้เพิ่มเติมทางข้อความ Facebook Page Tiktok หรือสอบถามข้อสงสัยได้ที่แปลงเกษตรฯ U2T ก้นตอระมวได้โดยตรง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,750

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แปลงเกษตรอินทรีย์ U2T ก้นตอระมว
ออนไลน์ : U2T ก้นตอระมว
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.โคกยาง อ.ปราสาท จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาส้มปลาเนื้

รายละเอียด : นำปลาหมอดเกล็ดออก แล้วควักไส้ บั้งปลาข้างละ 4 – 5 บั้งหรือตามต้องการ นำข้าวสุกไปล้างน้ำ ใส่ข้าวสุกและเกลือ ไปคลุกกับปลาบั้งให้เข้ากัน ปลาที่คลุกแล้วใส่ไว้ในภาชนะที่มีฝาปิดหรือใส่ถุงแกงมัดปากถุงให้สนิท ทิ้งไว้ 1 – 5 วัน หรือจนกระทั่งปลาเริ่มเปรี้ยว

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

คงความสดใหม่ป้องกันฝุ่นและแมลง

การชั่งสุญญากาศเพื่อให้อาหารอยู่ได้นานขึ้น

ยืดอายุของสินค้าได้นานยิ่งขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

นำปลาที่ตายจากการน็อคบ่อ มาแปรรูปเป็นปลาส้มปลาเนื้ผ่านกรรมวิธีการถนอมอาหาร โดยตั้งจุดขายด้วยการบรรจุใส่บรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐาน โดยการใช้นวัตกรรมการชั่งสุญญากาศและเพิ่มโลโก้สินค้าเพื่อดึงดูดความสนใจลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านเส้นเฮงๆ

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.โคกยาง อ.ปราสาท จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลา NIL แดดเดียวไร้กังวล

รายละเอียด : นำปลานิลมาแล้ เอาเฉพาะเนื้อปลา นำมาล้างปลาออก นำเนื้อปลาล้างทำความสะอาดกับน้ำเกลือ จนหมดเมือกมัน นำเนื้อปลาขึ้นมาตั้งไว้ให้สะเด็ดน้ำประมาณ 10 นาที แล้วจึงผสมเครื่องปรุงลงไปคลุกเคล้าให้เข้ากัน จากนั้นนำเนื้อปลาที่ปรุงรสเสร็จแล้วไปผึ่งแดดไว้ครึ่งวัน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การชั่งสุญญากาศเพื่อให้อาหารอยู่ได้นานขึ้น

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่

เพิ่มช่องทางการตลาดบนช่องทาง บนช่องทางออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เปลี่ยนการจำหน่ายปลาสดธรรมดาที่เกิดจากการน็อคบ่อ เป็นการแปรรูปทำปลานิลแดดเดียวไร้กังวล และบรรจุใส่ถุงสุญญากาศ พร้อมเพิ่มโลโก้ตราสินค้าเพื่อดึงดูดความสนใจจากลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านเส้นเฮงๆ

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ตานี อ.ปราสาท จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : วั่ว วั่ว ปุ๋ย

รายละเอียด : เกิดจากการมูลสัตว์อินทรีย์ที่เหลือใช้ โดยใช้จุลินทรีย์ช่วยในกระบวนการเร่งการหมัก เพื่อที่จะได้ปุ๋ยหมักอินทรีย์ที่มีคุณภาพ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระบวนการเร่งการย่อยสลายจากจุลินทรีย์

โปรแกรมผลิตภัณฑ์โดยใช้เทคโนโลยีการสื่อสารออนไลน์

ใช้แอปพลิเคชันในการออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจปุ๋ยหมักชีวภาพเกิดขึ้นจากการรวมตัวของกลุ่มเกษตรกรชาวตำบลตานี เพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายในครัวเรือน ส่งเสริมอาชีพเพื่อสร้างรายได้สู่ชุมชนอย่างยั่งยืน สร้างช่องทางการขายทั้งออนไลน์ ออฟไลน์ และไปรษณีย์เพื่อประชาสัมพันธ์สินค้า เพื่อเข้าถึงลูกค้ามากที่สุด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ต้นทุนการเกษตร

ออนไลน์ : U2T ตานีร่วมใจ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ตานิ อ.ปราสาท จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตานิกดิลสะเร็น

รายละเอียด : แปรรูปผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานและผลิตสินค้าที่หลากหลาย เช่น การทำกระเป๋าสตางค์ รองจานรองแก้ว ปลูกหมอน กล้องใส่กระดาษทิชชู ปกแฟ้มเอกสาร เป็นต้น พร้อมออกแบบตราสินค้าที่ทันสมัย มีอัตลักษณ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระบวนการจัดทำเลือกโดยใช้วัสดุที่มีในท้องถิ่น
กระบวนการแปรรูปผลิตภัณฑ์
ใช้แอปพลิเคชันในการออกแบบตราสินค้าผลิตภัณฑ์ชุมชน/บรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาองค์ความรู้ใหม่ๆ การสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์เลือก สร้างอาชีพก่อให้เกิดรายได้ในชุมชน จำหน่ายและการให้บริการกับลูกค้า ติดตามและประเมินผลการดำเนินงาน เพิ่มช่องทางการตลาด เช่น ร้านเต้าสะเร็น เพจU2Tตานิร่วมใจ เพจกลุ่มทอเลือกบ้านตานิ และงานOTOP

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านตานิกดิลสะเร็น

ออนไลน์ : เพจ U2T ตานิร่วมใจ/กลุ่มทอเลือกบ้านตานิ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ตานิ อ.ปราสาท จ.สุรินทร์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตานิดินดีที่สุด

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ดินผสม มีเนื้อละเอียดร่วนซุยสูง มีส่วนผสมจากแกลบ ขุยมะพร้าว และส่วนผสมจากปุ๋ยหมัก จึงนำมาใช้เพาะปลูกต้นไม้ระยะแรกให้เจริญเติบโตได้ดี และใช้ปรับปรุงดินที่เสื่อมคุณภาพ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การทำตราสินค้าผลิตภัณฑ์ชุมชน

การทำดินผสมโดยใช้วัสดุคุณภาพในท้องถิ่น

บรรจุภัณฑ์/ตราสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การทำดินผสมที่มีการมีคุณภาพจากวัสดุเหลือใช้ในชุมชน เพื่อลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตพืช ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัยโดยผู้เชี่ยวชาญร่วมกับชุมชน จำหน่ายตามร้านต้นไม้ ร้านค้าชุมชน และจำหน่ายช่องทางออนไลน์เพจU2Tตานิดินร่วมใจจังหวัดสุรินทร์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านต้นคุณการเกษตร

ออนไลน์ : เพจ U2T ตานิดินร่วมใจ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ตาเบา อ.ปราสาท จ.สุรินทร์

บัญชี 6 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เส้นไหมไทยพื้นบ้าน

รายละเอียด : เส้นไหมไทยพื้นบ้านเป็นการสาวเส้นไหมด้วยกรรมวิธีโบราณสาวด้วยมือลงกระบุง มีการควบคุมเส้นไหมให้ได้เส้นที่เสมอกัน นำมาเพิ่มมูลค่าโดยการออกแบบบรรจุภัณฑ์ และตราสินค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การตลาดช่องทางการจัดจำหน่าย เช่น ทางออนไลน์
การออกแบบตราสินค้า
การออกแบบบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

โมเดลธุรกิจเส้นไหม ตำบลตาเบา

1. Key Partner(พันธมิตร) : กลุ่มปลูกหม่อนเลี้ยงไหมอนุรักษ์พันธุ์ไทยพื้นบ้าน ตำบลตาเบา , กลุ่มวิสาหกิจทอผ้าไหมในชุมชน/ตำบลใกล้เคียง , องค์การบริหารส่วนตำบล/โรงเรียน/ผู้นำชุมชน, ราษฎร, วัด
2. Key Activities(กิจกรรมหลัก) : การออกแบบบรรจุภัณฑ์ ตราสินค้า และช่องทางการจัดจำหน่าย
3. Key Resources(ทรัพยากรหลัก) : เส้นไหมที่ได้มาตรฐาน , บรรจุภัณฑ์ที่ตราสินค้าที่โดดเด่นทันสมัย
4. Value Propositions(คุณค่าบริการ) : บรรจุภัณฑ์ที่มีความโดดเด่นน่าสนใจ สินค้าดูมีคุณภาพน่าซื้อ
5. Customer Relationships(ความสัมพันธ์ลูกค้า) : บริการด้วยคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐาน , สร้างเครือข่ายในการผลิต/จำหน่าย
6. Customer Segments(กลุ่มลูกค้า) : กลุ่มผู้ผลิตหรือผู้ทอผ้าไหมในพื้นที่และชุมชนใกล้เคียง , ลูกค้าทั่วไป , ลูกค้าออนไลน์
7. Channels(ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า) : ช่องทางออนไลน์, ที่ทำการกลุ่มพัฒนาอาชีพ, เปิดบูธตามงานต่างๆ
8. Cost Structure(โครงสร้างต้นทุน) : แรงงานของเกษตรกรภายในกลุ่ม และค่าวัตถุดิบ, ค่า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 28,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์ชุมชนตำบลตาเบา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ตาเบา อ.ปราสาท จ.สุรินทร์

บัญชี 6 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกตาเบา

รายละเอียด : น้ำพริกปลาน้ำจืด แบบเผ็ดน้อยมาก แบบเผ็ดน้อยน้ำพริกแมงดา แบบเผ็ดมาก แบบเผ็ดน้อยน้ำพริกปลาแรด แบบสุก แบบดิบ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ และตราสินค้า
การเพิ่มรสชาติน้ำพริกหลากหลายเพื่อเป็นทางเลือก
การตลาดช่องทางการจัดจำหน่าย เช่น ออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจโมเดลน้ำพริกตาเบา

1. Key Partners (พันธมิตร) : กลุ่มสตรีตำบลตาเบา, ร้านค้า, องค์การบริหารส่วนตำบลตาเบา
2. Key Activities (กิจกรรมหลัก) : สมาชิกกลุ่มสตรี, กระบวนการผลิตสินค้า, การออกแบบบรรจุภัณฑ์
3. Key Resources (ทรัพยากรหลัก) : สมาชิกกลุ่มมีความชำนาญในกรรมวิธีการผลิต, มีวัตถุดิบในท้องถิ่นของสมาชิกในชุมชน, บรรจุภัณฑ์ที่ตราสินค้าที่ดูทันสมัย
4. Value Propositions (คุณค่าบริการ) : น้ำพริกปรุงรสดี มีรสชาติดี, บรรจุภัณฑ์ที่มีความโดดเด่นน่าสนใจ สินค้าดูน่าซื้อ
5. Customer Relationships (ความสัมพันธ์ลูกค้า) : ทดลองให้ชิมฟรี, บริการด้วยคุณภาพที่สดและใหม่, สร้างเครือข่ายในการผลิต และจำหน่าย
6. Customer Segments (กลุ่มลูกค้า) : กลุ่มลูกค้าทั่วไป, ตลาดออนไลน์, ร้านค้าชุมชน/ตลาดสด, พ่อค้าคนกลาง
7. Channels (ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า) : ช่องทางออนไลน์, ที่ทำการกลุ่มพัฒนาอาชีพ, เปิดบูธตามงานต่างๆ
8. Cost Structure (โครงสร้างต้นทุน) : แรงงานของเกษตรกรภายในกลุ่ม และค่าวัตถุดิบ, ค่าขนส่ง, ค่าบรรจุภัณฑ์ และตราสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 24,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์ชุมชนตำบลตาเบา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65010746 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากเศษถ่านที่เหลือจากกระบวนการเผาถ่านสู่การสร้างอาชีพ สร้างคุณค่าและมูลค่าทางเศรษฐกิจชุมชน



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์



ต.ทมอ อ.ปราสาท จ.สุรินทร์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

7 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขยู่ถ่านอัดแท่ง

รายละเอียด : ขยู่ถ่านอัดแท่ง ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเศษถ่าน ขยู่ถ่านอัดแท่ง ตำบลทมอ ให้ความร้อนสม่ำเสมอ คว้นน้อย ติดไฟนาน ประหยัดและสะดวก มีกลิ่นหอมของมะกรูด และปลอดภัยต่อผู้บริโภค

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ในการพัฒนาและออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่

การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศออนไลน์สำหรับการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์และการตลาด

สำหรับการขายสินค้า

การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีคิวอาร์โค้ดในการสื่อสารเรื่องราวเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ข้อมูลผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเศษถ่าน ขยู่ถ่านอัดแท่ง ตำบลทมอ ให้ความร้อนสม่ำเสมอ คว้นน้อย ติดไฟนาน ประหยัดและสะดวก มีกลิ่นหอมของมะกรูดและปลอดภัยต่อผู้บริโภค การวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย

ผลิตภัณฑ์แปรรูปขยู่ถ่านอัดแท่ง มีกลุ่มเป้าหมายสำหรับการซื้อ/ขาย ในกลุ่มผู้บริโภคเป็นวงกว้างสำหรับบริโภคที่ต้องการใช้พลังงานทดแทน เนื่องจากปัจจุบันการใช้พลังงานจากก๊าซธรรมชาติซึ่งอยู่ในสภาพที่เริ่มไม่เพียงพอต่อการใช้งาน

การสร้างความแตกต่างในผลิตภัณฑ์และการพัฒนาผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์แปรรูปขยู่ถ่านอัดแท่ง มีความแตกต่างในการสร้างคุณสมบัติให้กับผลิตภัณฑ์ คือ การเติมกลิ่นของมะกรูด เพื่อสร้างเอกลักษณ์และความแปลกใหม่ในสินค้า และการพัฒนาคุณภาพให้ถ่านอัดแท่งสามารถให้ความร้อนสม่ำเสมอ คว้นน้อย ติดไฟนาน ทรัพยากรที่ต้องใช้

ผลิตภัณฑ์แปรรูปขยู่ถ่านอัดแท่ง ทรัพยากรที่ต้องใช้ ได้แก่ เศษถ่านที่เหลือใช้ อุปกรณ์สำหรับอัดถ่าน อุปกรณ์สำหรับอัดถ่าน บรรจุภัณฑ์สินค้าและฉลากสินค้า ช่องทางการตลาด

ผลิตภัณฑ์แปรรูปขยู่ถ่านอัดแท่ง ช่องทางการตลาดทั้งการขายในแบบ ออนไลน์และออฟไลน์ ออนไลน์ ได้แก่ ช่องทางใน ออนไลน์ เพจ facebook tiktok ออฟไลน์ วางขายหน้าร้าน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65026205 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากเศษถ่านที่เหลือจากกระบวนการเผาถ่านสู่การสร้างอาชีพ สร้างคุณค่าและมูลค่าทางเศรษฐกิจชุมชน

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ทมอ อ.ปราสาท จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 7 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขยู่ถ่านดูดกลิ่น

รายละเอียด : ขยู่ถ่านดูดกลิ่น ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเศษถ่าน ขยู่ ถ่านถ่านดูดกลิ่น ถ่านลมมอ สามารถ ดูดกลิ่นอับ ดับกลิ่นที่ไม่พึงประสงค์ เพื่อบำบัดกลิ่นในจุดต่าง ๆ เช่น ห้องนอน ตู้เก็บรองเท้า ตู้เสื้อผ้า ลิ้นชัก ก็สามารถดับกลิ่นได้ง่ายและเป็นธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ในการพัฒนาและออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่
การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศออนไลน์สำหรับการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์และการตลาด
สำหรับการขายสินค้า
การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีคิวอาร์โค้ดในการสื่อสารเรื่องราวเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ข้อมูลผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเศษถ่าน ขยู่ ถ่านถ่านดูดกลิ่น ถ่านลมมอ สามารถ ดูดกลิ่นอับ ดับกลิ่นที่ไม่พึงประสงค์ เพื่อบำบัดกลิ่นในจุดต่าง ๆ เช่น ห้องนอน ตู้เก็บรองเท้า ตู้เสื้อผ้า ลิ้นชัก ก็สามารถดับกลิ่นได้ง่ายและเป็นธรรมชาติ การวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย ผลิตภัณฑ์แปรรูป ขยู่ ถ่านถ่านดูดกลิ่น มีกลุ่มเป้าหมายสำหรับการซื้อ/ขาย ในกลุ่มผู้บริโภค เป็นวงกว้างสำหรับผู้บริโภคที่ต้องการผลิตภัณฑ์ที่ใช้สอยในครัวเรือน เป็นของฝาก ราคาไม่แพง และมีประโยชน์ในการดับกลิ่น

การสร้างความแตกต่างในผลิตภัณฑ์และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์แปรรูปถ่านถ่านดูดกลิ่น สร้างคุณสมบัติให้กับผลิตภัณฑ์ คือ การขึ้นรูปทรงให้มีความแตกต่างและการพัฒนาบรรจุภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ให้กับถ่านถ่านดูดกลิ่นและความแปลกใหม่ในสินค้า ทรัพยากรที่ต้องใช้ ผลิตภัณฑ์แปรรูปขยู่ถ่านดูดกลิ่น ทรัพยากรที่ต้องใช้ ได้แก่ เศษถ่านที่เหลือใช้ อุปกรณ์สำหรับขึ้นรูปถ่านถ่านดูดกลิ่น บรรจุภัณฑ์สินค้าและบรรจุภัณฑ์ ช่องทางการตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าการผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ทุ่งมน อ.ปราสาท จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โลชั่นนละออไหม (LaorSilk body Lotion)

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์จากโปรตีนไหมที่สกัดและกลั่นกรองจากหม่อนแรงดันเพื่อให้ได้น้ำโปรตีนไหมแล้วนำมาผสมน้ำมันมะกอก น้ำมันมะพร้าวสกัดเย็น ผสมวิตามิน E คอลาเจน ซึ่งมีส่วนช่วยในการบำรุงผิวกายให้มีความชุ่มชื้นไม่เหี่ยวแห้งและอ่อนโยนกับทุกสภาพผิว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- เทคโนโลยีเครือข่ายไร้สาย (Internet)
- ใช้เทคโนโลยีในการออกแบบบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์
- เทคโนโลยีการสกัดโปรตีนไหม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ (Business model)

- 1) "Customer Segments (กลุ่มลูกค้าของเรา)"
 - กลุ่มแม่บ้าน
 - กลุ่มคนดูแลรักษาสุขภาพและความงาม
 - กลุ่มหาสินค้ามาขาย (ตัวแทน)
- 2) "Value Propositions (คุณค่าที่ส่งมอบให้กับลูกค้า)"
 - ใช้สินค้าที่มีมาตรฐาน
 - บริการหลังการขาย
 - เพิ่มสะดวกในชีวิต
- 3) "Channels (ช่องทางที่จะเข้าถึงลูกค้า)"
 - Social Media
 - Shopee, lazada
 - หน้าร้านคู่ค้า, ร้านค้าชุมชน
- 4) "Customer Relationships (ความสัมพันธ์กับลูกค้า)"
 - สร้างระบบสมาชิก
 - ติดตามผลลัพธ์จากลูกค้า
- 5) "Revenue Streams" (รายได้หลักของธุรกิจ)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T ทุ่งมน

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100084145892003>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ทุ่งมน อ.ปราสาท จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาม่องมนต์ไพร (MonPrai Balm)

รายละเอียด : เป็นยาม่องมนต์ไพร สรรพคุณยาม่องสมุนไพรนั้นใช้สดแก้ลมวิงเวียน บรรเทาอาการปวดเมื่อยร่างกาย ปวดกล้ามเนื้อ ปวดข้ออักเสบ ปวดเส้นเอ็น เคล็ดขัดยอก ผกซ้ำตำเขี้ยว บรรเทาอาการวิงเวียน ใช้ทาแก้คัน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
 2. การปรับปรุงผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์
- เทคโนโลยีเครือข่ายออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ (Business model)

- 1) "Customer Segments (กลุ่มลูกค้าของเรา)"
 - กลุ่มแม่บ้าน
 - กลุ่มคนดูแลรักษาสุขภาพและความงาม
 - กลุ่มหาสินค้ามาขาย (ตัวแทน)
- 2) "Value Propositions (คุณค่าที่ส่งมอบให้กับลูกค้า)"
 - ใช้สินค้าที่มีมาตรฐาน
 - บริการหลังการขาย
 - เพิ่มสะดวกในชีวิต
- 3) "Channels (ช่องทางที่จะเข้าถึงลูกค้า)"
 - Social Media
 - Shopee, lazada
 - หน้าร้านคู่ค้า, ร้านค้าชุมชน
- 4) "Customer Relationships (ความสัมพันธ์กับลูกค้า)"
 - สร้างระบบสมาชิก
 - ติดตามผลลัพธ์จากลูกค้า
- 5) "Revenue Streams" (รายได้หลักของธุรกิจ)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,250

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T ทุ่งมน

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100084145892003>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ทุ่งมน อ.ปราสาท จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่ไพรละออ (PraiLaor Soap)

รายละเอียด : เป็นสบู่ที่ผลิตขึ้นจากสมุนไพรในท้องถิ่น ได้แก่ ขมิ้น ไพล ใบหนาม มะขาม น้ำมะพร้าวสกัดเย็น น้ำหมักสมุนไพรรวม มาสกัดแล้วผสมกับน้ำผึ้ง เติมน้ำมันสกัดให้กลายมาเป็นสบู่ไพรละออ ที่มีความเสถียรมากที่สุด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. พัฒนาบรรจุภัณฑ์
2. การปรับปรุงผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์
3. เทคโนโลยีเครือข่ายออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ (Business model)

- 1) "Customer Segments (กลุ่มลูกค้าของเรา)"
 - กลุ่มแม่บ้าน
 - กลุ่มคนดูแลรักษาสุขภาพและความงาม
 - กลุ่มหาสินค้ามาขาย (ตัวแทน)
- 2) "Value Propositions (คุณค่าที่ส่งมอบให้กับลูกค้า)"
 - ใช้สินค้าที่มีมาตรฐาน
 - บริการหลังการขาย
 - เพิ่มสะดวกในชีวิต
- 3) "Channels (ช่องทางที่จะเข้าถึงลูกค้า)"
 - Social Media
 - Shopee, lazada
 - หน้าร้านคู่ค้า, ร้านค้าชุมชน
- 4) "Customer Relationships (ความสัมพันธ์กับลูกค้า)"
 - สร้างระบบสมาชิก
 - ติดตามผลลัพธ์จากลูกค้า
- 5) "Revenue Streams (รายได้หลักของธุรกิจ)"

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 19,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T ทุ่งมน

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100084145892003>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65013001 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์สินค้าแปรรูปจากถ่านเพื่อส่งเสริมอาชีพ สู่การพัฒนาเศรษฐกิจ

ระดับชุมชน

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.บ้านไทร อ.ปราสาท จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถ่านดูดกลิ่นอเนกประสงค์

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ถ่านดูดกลิ่นอเนกประสงค์ สามารถดูดกลิ่นอับชื้นได้ดีเป็นผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ช่วยดูดกลิ่นเหม็นหรือกลิ่นอับภายในห้องนอน ตู้เก็บรองเท้า ตู้เสื้อผ้า ลิ้นชัก หรือห้องที่เพิ่งทาสี ก็ใช้ถ่านดูดกลิ่นได้หมด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนารัฐกิจภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีสารสนเทศออนไลน์ในการประชาสัมพันธ์ เช่น Facebook

Youtube

LINE Official Account

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยใช้หลักการวางแผนธุรกิจ Business Model Canvas 1.พันธมิตรหลัก2.กิจกรรมหลัก3.ทรัพยากรหลัก4.การเสนอคุณค่า5.ความสัมพันธ์กับลูกค้า6.กลุ่มลูกค้า7.ช่องทาง8.โครงสร้างต้นทุน9.กระแสรายได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านไทรทอง

ออนไลน์ : U2T FOR BCG ตำบลบ้านไทร อำเภอปราสาท จังหวัดสุรินทร์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65026400 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์สินค้าแปรรูปจากถ่านเพื่อส่งเสริมอาชีพสู่การพัฒนาเศรษฐกิจระดับชุมชน

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.บ้านไทร อ.ปราสาท จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สารบำรุงดินไบโอชาร์

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากเศษไม้แปรรูปเป็นสารบำรุงดินไบโอชาร์ช่วยปรับปรุงดินและผลผลิตทางการเกษตร กักเก็บน้ำและอาหารในดินได้ดีเป็นที่อยู่ให้กับจุลินทรีย์เพื่อสร้างอาหารให้ดิน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนารรจภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีสารสนเทศออนไลน์ในการประชาสัมพันธ์ เช่น Facebook

Youtube

LINE Official Account

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยใช้หลักการวางแผนธุรกิจ Business Model Canvas 1.พันธมิตรหลัก2.กิจกรรมหลัก3.ทรัพยากรหลัก4.การเสนอคุณค่า5.ความสัมพันธ์กับลูกค้า6.กลุ่มลูกค้า7.ช่องทาง8.โครงสร้างต้นทุน9.กระแสรายได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 11,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านไทรล้าน

ออนไลน์ : U2T FOR BCG ตำบลบ้านไทร อำเภอปราสาท จังหวัดสุรินทร์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



**PS65017213 : โครงการยกระดับผ้าไหม เพื่อเข้าสู่มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน ด้วยอัตลักษณ์ชุมชน ตำบล
ปราสาททอง อำเภอปราสาท จังหวัดสุรินทร์**

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ปราสาททอง อ.ปราสาท จ.สุรินทร์

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหมทอมือปราสาททอง

รายละเอียด : ผ้าไหม เป็นที่นิยมตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน ถือเป็นวัฒนธรรมการแต่งกายอย่างหนึ่งที่มีการสืบทอดมาอย่างยาวนาน จึงมีแนวคิดที่จะออกแบบลวดลายผ้าไหมรูปแบบใหม่ที่มีความเป็นอัตลักษณ์ของตำบลปราสาททอง โดยมีการมัดหมี่ ย้อมสีไหม ที่เป็นสีจากธรรมชาติ เช่น สีเหลืองจากขมิ้น ดอกขี้เหล็ก จากเปลือกขมิ้น แก่นขมิ้น สีแดงจากสะเดา สีเขียวจากใบเตย สีดำจากมะเกลือ เป็นต้น และการจำหน่ายสินค้าผ่านทางสื่อออนไลน์ เพื่อให้เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

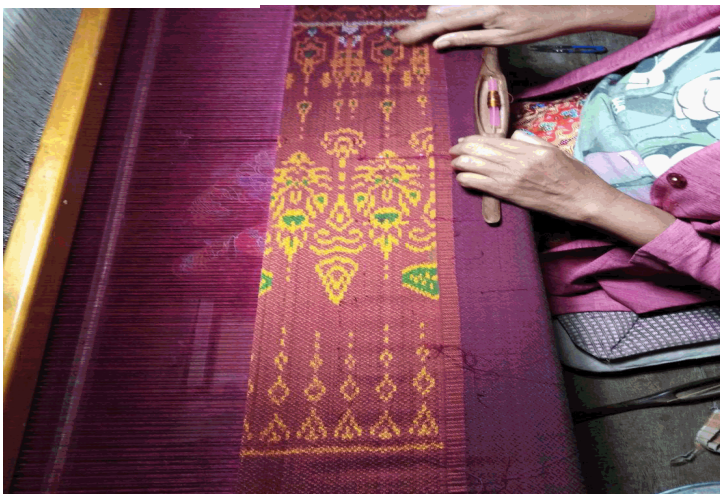
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- การออกแบบลวดลายผ้าไหมที่เป็นอัตลักษณ์ของชุมชนปราสาททอง
- การมัดหมี่และย้อมสีไหม
- การเพิ่มช่องทางการขายผ่านออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

การออกแบบลวดลายใหม่เพื่อให้เป็นอัตลักษณ์ชุมชนตำบลปราสาททอง โดยคาดหวังว่าผ้าไหมทอมือปราสาททอง จะเป็นสินค้าที่จัดจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์ สามารถสร้างรายได้ประมาณ 5,000 ต่อเดือน โดยลูกค้าในธุรกิจที่คาดว่าจะซื้อผลิตภัณฑ์เป็นประชาชนทั่วไป

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 24,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านป่าดิม

ออนไลน์ : ผ้าไหมทอมือปราสาททอง&ปุ๋ยอินทรีย์ชีวภาพผักปลอดสาร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ปราสาททอง อ.ปราสาท จ.สุรินทร์

บัญชี 6 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์อินทรีย์(ปรงดิน)

รายละเอียด : อินทรีย์(ปรงดิน) เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการปรับปรุงดิน อีกทั้งยังเพิ่มศักยภาพในการให้ออกซิเจนในดินและแร่ธาตุอาหารในดิน ตำบลปราสาททองขึ้นชื่อเรื่องแปลงผักปลอดสาร เกษตรกรส่วนใหญ่ปลูกผักขายเป็นอาชีพ ดินปลูกผักจึงเป็นปัจจัยสำคัญในการเจริญเติบโตของพืช

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคนิคในการพัฒนาผลิตภัณฑ์อินทรีย์ชีวภาพผักปลอดสาร สำหรับปรงดินไว้บำรุงพืชผักที่ปลูกเพื่อให้ผักเติบโตอย่างสม่ำเสมอด้วยผลิตภัณฑ์อินทรีย์ชีวภาพผักปลอดสาร

เทคนิคในการพัฒนาธุรกิจเกษตรอินทรีย์เพื่อสังคม

เทคนิคในการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีเพื่อการเกษตร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เป้าหมายการสร้างรายได้ให้กับเกษตรกรในพื้นที่ปลูกผักปลอดสาร โดยการผลิตอินทรีย์บำรุงดินและน้ำหมักชีวภาพ โดยมีการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในรูปแบบออนไลน์ผ่านเพจ Facebook Tiktok โดยลูกค้าในธุรกิจที่คาดว่าจะซื้อผลิตภัณฑ์นี้เป็นประชาชนทั่วไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านผู้ใหญ่บ้านสิทธิชัย

ออนไลน์ : ฝ่าหมอกมือปราสาททอง&ปุ๋ยอินทรีย์ชีวภาพผักปลอดสาร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65011934 : โครงการส่งเสริมและสนับสนุนกิจกรรมเพื่อพัฒนาหมู่บ้านเศรษฐกิจพอเพียง

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.สมุด อ.ปราสาท จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมไทยโบราณ บ้านสมุด

รายละเอียด : เป็นการสร้างมูลค่าและส่งเสริมให้ชาวบ้านในชุมชน ทำเส้นสอดช่องสำเร็จรูป และขนมหมี่กรอบ ในช่วงที่ผลผลิตพร้อมเก็บเกี่ยวและมีจำนวนมาก โดยการนำมาผ่านกรรมวิธีเพื่อให้ได้มาซึ่ง น้ำใบเตย น้ำมะพร้าวและเนื้อมะพร้าวพร้อมมาทำกระบวนการทำขนมไทยโบราณ ที่มีอร่อยและรสชาติที่ดี

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Desine คุณภาพและมาตรฐานของบรรจุภัณฑ์
อบรมการใช้เพจ Facebook
Line

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของทีมนมสดปิ้ง เพื่อจัดอบรมเกี่ยวกับการจัดทำสินค้าผลิตภัณฑ์ แผนการผลิตที่ รวมถึงช่องทางการจำหน่ายทั้งแบบ Offline และ Online เพื่อเป็นแนวทางในการจัดจำหน่ายและเพิ่มรายได้ให้กับชุมชนเพื่อให้คนในชุมชนมีรายได้เพิ่มมากขึ้น รวมไปถึงการนำเอาของที่มีในชุมชนอยู่มาสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับตัวสินค้าเป็นการเพิ่มรายได้ลดรายจ่ายได้อีกช่องทางหนึ่ง รวมถึงได้กระจายรายได้ให้กับคนในชุมชนอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ลอดช่องสมุนไพร

ออนไลน์ : ลอดช่องสมุนไพร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65027541 : โครงการส่งเสริมและสนับสนุนกิจกรรมเพื่อพัฒนาหมู่บ้านเศรษฐกิจพอเพียง

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.สมุด อ.ปราสาท จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกยกครกตำบลสมุด

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่พัฒนามาเป็นน้ำพริกจากหมู และน้ำพริกปลาที่ประกอบไปด้วยพริกแห้ง หอมแดง กระเทียม โขลกผสมกับปลา เนื้อสัตว์อื่น ลักษณะน้ำพริกจะแห้งรับประทานง่าย เป็นน้ำพริกพื้นฐานของภาคอีสาน ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่รับประทานได้ง่ายเกือบทุกครัวเรือน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design
คุณภาพและมาตรฐานของบรรจุภัณฑ์
อบรมการใช้เพจ Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของทีมนักศึกษาดำเนินการเพื่อจัดอบรมเกี่ยวกับการจัดทำสินค้าผลิตภัณฑ์ แผนการผลิตที่ รวมถึงช่องทางการจำหน่ายทั้งแบบ Offline และ Online เพื่อเป็นแนวทางในการจัดจำหน่ายและเพิ่มรายได้ให้กับชุมชนเพื่อให้คนในชุมชนมีรายได้เพิ่มมากขึ้น รวมไปถึงการนำเอาของที่มีในชุมชนมาสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับตัวสินค้าเป็นการเพิ่มรายได้ลดรายจ่ายได้อีกช่องทางหนึ่ง รวมถึงได้กระจายรายได้ให้กับคนในชุมชนอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำพริกยกครกตำบลสมุด
ออนไลน์ : น้ำพริกยกครกตำบลสมุด
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





**PS65018284 : โครงการพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์ปุยอินทรี (ไตรโคเดอร์มาพลัส) และชีวภัณฑ์อินทรี
เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตด้วยวิถีเศรษฐกิจชุมชน**

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.โคกกลาง อ.พนมดงรัก จ.สุรินทร์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุยหมักจุลินทรีย์อินทรีคุณภาพสูง (ไตรโคเดอร์มาพลัส)
รายละเอียด : พัฒนา ยกระดับ และช่องทางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปุยอินทรี โดยอาศัยงานวิจัยไตรโคเดอร์มา เทคโนโลยี นวัตกรรมจากอาจารย์ในมหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์และกรมส่งเสริมวิชาการเกษตร กศน. เพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

มูลสัตว์ จากกลุ่มเกษตรกรในพื้นที่ตำบลโคกกลาง มีจำนวนมาก จึงเห็นความสำคัญของการทำเกษตรอินทรีย์ และปัญหาการใช้ปุ๋ยเคมีที่มากเกินไปทำให้เกิดดินเสื่อมสภาพ เชื้อรา รากเน่า ใบหยิก จากงานวิจัยและคนอาจารย์ผู้รับผิดชอบโครงการU2T ได้นำเชื้อราไตรโคเดอร์มาไปผสมในมูลสัตว์ แกลบ ได้เป็นผลิตภัณฑ์ปุยหมักจุลินทรีย์อินทรีคุณภาพสูง (ไตรโคเดอร์มาพลัส) เพื่อลดต้นทุนและสร้างรายได้ให้กลับเกษตรกร

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย
สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 76,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทางการขายสินค้าออนไลน์
เครื่องอัดเม็ดปุ๋ย
นวัตกรรมการผลิตหัวเชื้อจุลินทรีย์ไตรโคเดอร์มา จากมหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65027892 : โครงการพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์ปุ๋ยอินทรีย์ (ไตรโคเดอร์มาฟอส) และชีวภัณฑ์อินทรีย์

เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตด้วยวิถีเศรษฐกิจชุมชน

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.โคกกลาง อ.พนมดงรัก จ.สุรินทร์

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : EM หัวเชื้อจุลินทรีย์คุณภาพสูง

รายละเอียด : พัฒนา ยกระดับ และช่องทางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์จุลินทรีย์EM โดยอาศัย เทคโนโลยี นวัตกรรมจากอาจารย์ในมหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์และกรมส่งเสริมวิชาการเกษตร กศน. เพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทางการขายผ่านระบบออนไลน์
ใช้โปรแกรม Canva ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์และโลโก้สินค้า
นวัตกรรมการผลิตหัวเชื้อ EM จากมหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ในพื้นที่ตำบลโคกกลาง มีการทำเกษตรเป็นจำนวนมาก จึงเห็นความสำคัญของการทำเกษตรอินทรีย์ และปัญหาการใช้ปุ๋ยเคมีที่มากเกินไปทำให้เกิดดินเสื่อมสภาพ เชื้อรา รากเน่า ใบหยิก จากงานวิจัยและคณาจารย์ผู้รับผิดชอบโครงการU2T ได้นำEM หัวเชื้อจุลินทรีย์คุณภาพสูง เพื่อลดต้นทุนและสร้างรายได้ให้กลับเกษตรกร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 42,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.จิกแดก อ.พนมดงรัก จ.สุรินทร์

บัญชี 7 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถ่านไม้ไฟอัดแท่ง จิกแดก

รายละเอียด : ถ่านที่ได้จากการรับรองคุณภาพจากหน่วยงานรับรองมาตรฐานสินค้า แก้ว ปัญหาควันไฟที่มากเกินไปในการปิ้งย่าง เพราะเนื่องจากถ่านที่มีอยู่ในปัจจุบันนั้นเวลาที่ใช้ในการติดไฟในการทำอาหารมีควันมากเกิดไปก่อให้เกิดปัญหาต่างๆตามมา เช่น โรคทางเดินหายใจเป็นต้น และถ่านที่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Refurbish (การปรับปรุงใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคนิคการขายออนไลน์ Facebook Line และ Youtube
ทักษะการอัดถ่านไฟ
ทักษะการเผาถ่านไฟ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

กระบวนการผลิต เริ่มจากการปลุกไม้ไฟที่นำมาใช้ประโยชน์ ไปสู่กระบวนการเผาถ่าน และสร้างบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง กิจกรรมในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.จึกแดก อ.พนมดงรัก จ.สุรินทร์

บัญชี 7 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหมทอมือบ้านวารีย์

รายละเอียด : สวยงามรักโลก ใส่สบาย ด้วยเส้นใยธรรมชาติแท้ๆ และสืบทอดภูมิปัญญาจาก

ไฟ

05 : แผนธุรกิจ

กระบวนการผลิต เริ่มจากการใช้สืบทอดภูมิปัญญาจากไฟไหมเส้นไหม การคัดสรร การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง กิจกรรมในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคนิคการขายออนไลน์ Facebook Line และYoutube

ทักษะการตัดเย็บผลิตภัณฑ์

ทักษะการย้อมสีผ้าฝ้าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์



ต.ตาเมียง อ.พนมดงรัก จ.สุรินทร์



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยหมักชีวภาพ ปราสาทตาเมือน

รายละเอียด : ปุ๋ยหมักชีวภาพ ปราสาทตาเมือน ผลิตจากวัสดุจากธรรมชาติในชุมชน มีประโยชน์ในการปรับปรุงดิน มีธาตุอาหารที่พืชต้องการ รักษาสิ่งแวดล้อม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ถูกเพื่อใช้ในการบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม

ออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ด้วยองค์ความรู้ ให้ความสวยงาม ทันสมัย

เครื่องอัดเม็ดปุ๋ย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ปุ๋ยหมักชีวภาพ ปราสาทตาเมือน

1. เสนอขายสินค้าที่ส่งมอบให้ลูกค้า : ด้วยการค้นหาจุดขายที่โดดเด่น แตกต่าง ราคาถูก ใช้วัสดุจากธรรมชาติปรับปรุงดิน มีธาตุอาหารที่พืชต้องการ รักษาสิ่งแวดล้อม
2. กลุ่มลูกค้าที่ชัดเจน (ทั้งปัจจุบัน/อนาคต)
เกษตรกรและประชาชนทุกเพศทุกวัย
3. การสื่อสารการตลาดและ Logistic (ช่องทางการสื่อสารระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อ)
- จำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์
- ตลาดนัดชุมชน
- เฟสบุ๊คเพจ U2T Bcg ตำบลตาเมียง อำเภอพนมดงรัก จังหวัดสุรินทร์
4. การปิดการขาย สร้างแบรนด์และรักษาแบรนด์
- มีโปรโมชั่นพิเศษให้กับลูกค้า (การลดราคาสินค้าหรือแถมสินค้า)
- บริการในการจัดส่ง
- พัฒนาคุณภาพของสินค้าและการผลิตสินค้า
5. ที่มาของรายได้/การขายกิจการ
- การจำหน่ายสินค้าให้กับสมาชิกในกลุ่ม
- การจำหน่ายสินค้าให้กับเกษตรกรในชุมชน
- การเสนอจำหน่ายสินค้าให้แก่ร้านจำหน่ายต้นไม้ต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนปราสาทตาเมือน

ออนไลน์ : ปุ๋ยหมักปราสาทตาเมือน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ตาเมือง อ.พนมดงรัก จ.สุรินทร์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่และแชมพูสมุนไพร U2T ตาเมือง

รายละเอียด : สบู่ มีกลิ่นหอมเนื้อตัวสะอาด ปลอดภัยจากสารพิษ ผลิตจากสมุนไพรธรรมชาติ
แชมพู ผมเรียบมันเงางามชะลอผมขาวก่อนวัย ปลอดภัยจากสารพิษ ผลิตจากสมุนไพรธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าสมุนไพร

เพิ่มช่องทางการขาย ด้วยการออกตลาด จำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์

ออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ด้วยองค์ความรู้ ให้ความสวยงาม ทันสมัย ขวด

และกล่องเพื่อใช้ในการบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

สบู่และแชมพูสมุนไพร U2T ตาเมือง

- 1.เส้นใยของสินค้าที่ส่งมอบให้ลูกค้า : ด้วยการค้นหาดูขายที่โดดเด่น แตกต่าง
สบู่ มีกลิ่นหอมเนื้อตัวสะอาด ปลอดภัยจากสารพิษ ผลิตจากสมุนไพรธรรมชาติ
แชมพู ผมเรียบมันเงางามชะลอผมขาวก่อนวัย ปลอดภัยจากสารพิษ ผลิตจากสมุนไพรธรรมชาติ
- 2.กลุ่มลูกค้าที่ชัดเจน(ทั้งปัจจุบัน/อนาคต)
สบู่ ประชาชนทุกเพศทุกวัย
แชมพู ประชาชนทั้งเพศหญิงและชายในวัยทำงาน อายุตั้งแต่ 25 ปีขึ้นไป
- 3.การสื่อสารการตลาดและ Logistic(ช่องทางการสื่อสารระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อ)
- จำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์
- ตลาดนัดชุมชน
- เฟสบุ๊คเพจ U2T Bcg ตำบลตาเมือง อำเภอพนมดงรัก จังหวัดสุรินทร์
- 4.การปิดการขาย สร้างแบรนด์และรักษาแบรนด์
- มีโปรโมชั่นพิเศษให้กับลูกค้า(การลดราคาสินค้าหรือแถมสินค้า)
- บริการในการจัดส่ง
- พัฒนาคูณภาพของสินค้าและการผลิตสินค้า
- 5.ที่มาของรายได้/การขยายกิจการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มปราสาทตาเมือง

ออนไลน์ : ปุ๋ยหมักปราสาทตาเมือง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.บักได อ.พนมดงรัก จ.สุรินทร์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เลือกกตำบลบักได

รายละเอียด : ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย ต้นกก พื้มก้อ เชือก สีย้อม กระโถน แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงาน และสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook
ปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย
เพิ่มมูลค่าให้กับเลือกก ด้วยการใช้เศษผ้าไหมนำมาเย็บขอบ เพื่อสร้างจุดขายให้กับสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ฝึกพัฒนาต่อยอดให้คนในชุมชนได้มีอาชีพติดตัว เพื่อสร้างรายได้และเพิ่มเป็นรายได้อีกช่องทางหนึ่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : <https://www.facebook.com/U2TBakDaiSurin>

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/U2TBakDaiSurin>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.บักได อ.พนมดงรัก จ.สุรินทร์

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พรมเช็ดเท้าตำบลบักได

รายละเอียด : ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย เศษผ้า แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reclamation (การเรียกคืนเพื่อนำมาใช้ซ้ำหรือ Recycle)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าจัดจำหน่ายผ่านโปรไฟล์ Facebook

ปรับปรุงผลิตภัณฑ์รวมถึงขนาดพรมเช็ดเท้าให้เหมาะสมเพื่อการจัดจำหน่าย

เพิ่มมูลค่าให้กับพรมเช็ดเท้าด้วยการเพิ่มลวดลายสร้างขอบใหม่ๆ

05 : แผนธุรกิจ

การคิดค้นลวดลายและรูปทรงใหม่ ๆ ที่ตอบสนองต่อความต้องการของตลาด ที่จะช่วยสร้างมูลค่าของสินค้าให้กับชุมชนได้เพิ่มมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : <https://www.facebook.com/U2TBakDaiSurin>

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/U2TBakDaiSurin>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.กาเกาะ อ.เมืองสุรินทร์ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ส้มบัว

รายละเอียด : ปลาสด "ส้มบัว" ผลิตภัณฑ์จากแบรนด์กาเกาะโมเฮย เป็นการนำปลาที่ชาวบ้านเพาะพันธุ์เลี้ยงไว้มาผ่านกระบวนการแปรรูปให้เป็นปลาสด จะใช้ปลาตะเพียนหรือปลานิลในการนำมาทำก็ได้ โดยมีข้าวเหนียวและกระเทียมเป็นส่วนประกอบ ซึ่งสามารถหาได้จากชุมชนตำบลกาเกาะ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องชั่งสุญญากาศ
ชะลอมจากไม้ไผ่
การแปรรูปผลิตภัณฑ์จากปลา

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เนื่องด้วยปลาที่ชาวบ้านเลี้ยงมีจำนวนมากเกินไป จึงคิดที่จะนำเอาปลาที่ชาวบ้านเพาะเลี้ยงไว้ในตำบลมาแปรรูปเป็นปลาสด โดยปรับปรุงรสชาติให้ปลาสดมีความอร่อยมากยิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสิ่งที่ชาวบ้านมีและสร้างรายได้ให้กับชุมชนในพื้นที่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T for BCG ตำบลกาเกาะ
ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลกาเกาะ
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.เกาะ อ.เมืองสุรินทร์ จ.สุรินทร์

บัญชี
5 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหมเกลาใจ

รายละเอียด : พัฒนารูปแบบลวดลายให้มีความร่วมสมัยรวมถึงนำสิริธรรมชาติที่มีอยู่ในชุมชนมาใช้ในการย้อมผ้าเพื่อให้เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

วัตถุดิบจากธรรมชาติในการย้อมสีผ้าไหม
การออกแบบลวดลายผ้าไหม
กล้องไม้ไผ่สาน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เมื่อลวดลายของผ้าไหมมีความคล้ายคลึงกัน จึงได้มีความคิดจะพัฒนาลายเพื่อให้เกิดความแปลกใหม่มากขึ้น โดยช่องทางการจำหน่ายทางออนไลน์ เช่น Facebook Instagram Shopee ซึ่งใช้บรรจุภัณฑ์จากไม้ไผ่สาน โดยกลุ่มลูกค้าเป็นผู้หญิงวัยทำงาน อายุ 22-55 ปี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T for BCG ตำบลเกาะ
ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลเกาะ
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





PS65018337 : โครงการพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชน "ข้าวอินทรีย์วิถีสุรินทร์" เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตและสร้างเศรษฐกิจชุมชน

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.คอโค อ.เมืองสุรินทร์ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวอินทรีย์
รายละเอียด : ข้าวอินทรีย์ เป็นระบบการผลิตข้าวที่ไม่ใช้สารเคมีทางการเกษตรทุกชนิดเป็นต้นว่า ปุ๋ยเคมี สารควบคุมการเจริญเติบโต สารควบคุมและกำจัดวัชพืช สารป้องกันกำจัดโรค แมลงและสัตว์ศัตรูข้าว ตลอดจนสารเคมีที่ใช้รมเพื่อป้องกันกำจัดแมลงศัตรูข้าวในโรงเก็บ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย
การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ระบบกระบวนการผลิตที่นำนวัตกรรมใหม่มาส่งให้ผลิตภัณฑ์สวยงามแพคเกจจิ้งออกมา
ออกแบบตอบใจผู้บริโภค และทำสินค้าให้เป็นที่น่าสนใจมากขึ้น
สร้างรายได้ยั่งยืนสู่ชุมชนให้คุณค่าทางจิตใจสร้างความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ใหม่แก่ชาวบ้านในการหาตลาดใหม่รองรับและเป็นไปได้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ตำบลคอโคเป็นพื้นที่ที่มีการปลูกข้าวอินทรีย์จำนวนมาก จึงเห็นความสำคัญของการยกระดับข้าวอินทรีย์และการพัฒนา packaging

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 100,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ข้าวดีอินทรีย์
ออนไลน์ : u2t.tamboncorko
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65032282 : โครงการพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชน "ข้าวอินทรีย์วิถีสุรินทร์" เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตและสร้างเศรษฐกิจชุมชน

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.คอโค อ.เมืองสุรินทร์ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จมูกข้าวผงชงพร้อมดื่ม

รายละเอียด : เมล็ดข้าวเปลือกนำไปล้างน้ำทำความสะอาด เพื่อไล่เมล็ดลีบและไม่สมบูรณ์ออก โดยวิธีการ แช่น้ำผ่านในอุปกรณ์กาละมังใหญ่ ปล่อยน้ำไหล จากนั้นบ่มไว้เพื่อให้จมูกข้าวงอกแล้วนึ่งในอุณหภูมิที่สม่ำเสมอ ตากแห้ง และคั่ว จนได้เมล็ดข้าวที่พร้อมกะเทาะเปลือกเพื่อบดละเอียด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างรายได้ยั่งยืนสู่ชุมชนให้ลูกค้าทางจิตใจสร้างความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ใหม่ๆ แก่ชาวบ้านในการหาตลาดใหม่รองรับและเป็นไปได้

ระบบกระบวนการผลิตที่นำนวัตกรรมใหม่มาส่งเสริมให้ผลิตภัณฑ์สวยงามแพคเกจจิ้งออกมาออกแบบตอบโจทย์ผู้ซื้อ และทำสินค้าให้เป็นที่น่าสนใจมากขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เมล็ดข้าวเปลือกนำไปล้างน้ำทำความสะอาด เพื่อไล่เมล็ดลีบและไม่สมบูรณ์ออก โดยวิธีการ แช่น้ำผ่านในอุปกรณ์กาละมังใหญ่ ปล่อยน้ำไหล จากนั้นบ่มไว้เพื่อให้จมูกข้าวงอกแล้วนึ่งในอุณหภูมิที่สม่ำเสมอ ตากแห้ง และคั่ว จนได้เมล็ดข้าวที่พร้อมกะเทาะเปลือกเพื่อบดละเอียดบรรจุภัณฑ์ พร้อมจัดจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 100,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จมูกข้าว

ออนไลน์ : u2tforbcg.tamboncorko

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ในเมือง อ.เมืองสุรินทร์ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หนังสะเร็น

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์หนังสะเร็น (Surin leather products) เป็นการกระเป๋ามือผลิตจากเศษหนังและเศษผ้าไหมที่เหลือใช้ในอุตสาหกรรมหนังและผ้าเป็นกระเป๋าสตางค์แบบรูปทรง ขนาด สี สลวยดลยให้สวดยงมเหมะสม

05 : แผนธุรกิจ

จะเป็นกระเป๋ามือที่ด้วยมือเน้นไปในทางสวดยงมและทนทานและที่สำคัญสามารถจำหน่ายเพื่อหารายได้เสริมให้แก่ชุมชนได้ด้วย และสมาชิกในทีมต้องแบ่งหน้าที่ในการเสนอสินค้าและแสดงแผนงานว่ากลุ่มเป้าหมายใดเหมาะสมมากที่สุด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Refurbish (การปรับปรุงใหม่)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คัดค้านกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : หนังสืในเมือง

ออนไลน์ : n2tตำบลในเมืองกระเป๋าคำพื้นเมืองและผลิตภัณฑ์หนังสะเร็น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบสินค้าโดยนำเทคโนโลยีมาใช้

การใช้สื่อออนไลน์ต่างๆ

การใช้สารนาโนมาใช้เพื่อให้ผ้ามีคุณสมบัติที่มีคุณภาพมากขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์
ต.ราม อ.เมืองสุรินทร์ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระถางดีวีทีชาวราม

รายละเอียด : กระถางต้นไม้ที่ทำจากปูนเป็นการดัดแปลงจากกระถางดิน ซึ่งการทำกระถางจากปูนจะใช้เวลาในการทำที่น้อยมากแค่วัน เราสามารถประหยัดเวลาได้ วัสดุหาง่าย ราคาถูก มีแม่แบบที่ออกแบบเองตามรูปทรงต่างๆ ที่หลากหลาย มีหลายแบบหลายขนาด ผลิตง่าย ราคาถูก และคงทนแข็งแรง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย
- เพิ่มมูลค่าให้กับกระถาง ด้วยการออกแบบลวดลายที่โดดเด่นเฉพาะ เพื่อเพิ่มสร้างจุดขายให้กับสินค้า
- นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Online

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มที่อาศัยอยู่ในประเทศไทย และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 15 ปีขึ้นไป

Costomer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป กลับมาซื้อซ้ำ จำนวนที่มากขึ้น

Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook ของคนในชุมชน และตั้งขายหน้าร้าน

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ กระถางสวยงามมีความแข็งแรงทนทาน สามารถใช้งานได้หลายปี

Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการนำแบบมาประกอบให้เป็นรูปร่างตามขนาดที่ต้องการ ขันเกลียวให้แน่น นำทรายกับปูนและน้ำเปล่ามาผสมกัน เอาส่วนปั้นให้ละเอียด จากนั้นนำส่วนผสมที่ได้มาเทในแบบ ทิ้งไว้ 1 คืนให้ปูนแห้ง เมื่อปูนแห้งทำการแกะออก แล้วล้างด้วยน้ำสะอาด ขั้นตอนสุดท้ายวาดลวดลายภาสให้สวยงาม

Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กระถางราม

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลราม อำเภอเมือง จังหวัดสุรินทร์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์
ต.ราม อ.เมืองสุรินทร์ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหมดิราม

รายละเอียด : ผ้าไหมทำจากเส้นไหมดิบ ทำการฟอก การทอ การขึ้นลำ จนเป็นมัดหมี่ โดยสีที่ใช้มักจะทำจากสีเคมี ซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้วสีจากธรรมชาติทุกวันนี้ค่อนข้างหายาก จึงมีความจำเป็นจะต้องใช้สีเคมีเป็นหลัก เพื่อออกแบบลวดลายความต้องการของการตลาด เช่นลายขอ และลายอื่นๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาระบบบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย
- เพิ่มมูลค่าให้กับผ้าไหม ด้วยการออกแบบลวดลายที่โดดเด่นเฉพาะ เพื่อเพิ่มสร้างจุดขายให้กับสินค้า
- นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment - กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มที่อาศัยในภาคตะวันออกเฉียงเหนือและอาศัยอยู่ในชุมชนในท้องถิ่น ซึ่งลูกค้าเหล่านี้จะเป็นกลุ่มที่สามารถนำสินค้าไปใช้สอยให้เกิดประโยชน์ โดยไม่จำกัดเพศ,จำกัดอายุกลุ่มสตรีบางครัวเรือนมีความสนใจในด้านการทอผ้าไหม ซึ่งสามารถเป็นรายได้เสริมของคนในชุมชนและทำให้มีรายได้เข้าชุมชน
Costomer Relationships - ติดตามผลความพึงพอใจกับสินค้ามีคำสั่งซื้อในลายนี้มากขึ้น มีคนสนใจในลายนี้จำนวนมากเป็นที่ต้องการของตลาด และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 5 เปอร์เซ็นต์
Channels - จัดจำหน่ายผ่าน Facebook และตลาดประชารัฐบริเวณ ศูนย์ราชการจังหวัดสุรินทร์ รวมถึงจำหน่ายที่ชุมชน
Value Propositions - คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ ได้รับผ้าไหมลวดลายตามความชื่นชอบ และยังสามารถนำไปดัดแปลง ทำเป็นชุดผ้าไหม หรือกระเป๋า ออกตามงานสังคม
Key Activities - กระบวนการผลิตทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วยทำการฟอก การทอ การขึ้นลำ จนเป็นมัดหมี่ โดยสีที่ใช้มักจะทำจากสีเคมี ซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้วสีจากธรรมชาติทุกวันนี้ค่อนข้างหายาก จึงมีความจำเป็นจะต้องใช้สีเคมีเป็นหลัก เพื่อออกแบบลวดลายความต้องการของการตลาด เช่นลายขอ และลายอื่นๆมากมาย ซึ่งสามารถทำได้หลายรูปแบบ ออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อสร้างภาพลักษณ์และเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์กับแบรนด์ผ้าไหมดิราม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไหมราม

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลราม อำเภอเมือง จังหวัดสุรินทร์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.สลักได อ.เมืองสุรินทร์ จ.สุรินทร์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แกงบ๊วย สลักได แซ่บสะเด็ด

รายละเอียด : กบขี้ดไล่ (อึ่งแกบบ๊วย) อาหารพื้นบ้าน ประจำจังหวัดสุรินทร์วัตถุดิบจากเนื้อกบและสมุนไพรไทยปรุงแบบดั้งเดิม โดยจะเพิ่มรสชาติใหม่ๆ มีการพัฒนาในโลโก้และบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย และสามารถเก็บได้นาน และคงรสชาติให้อร่อย และสอนวิธีทำสื่อการบายขึ้นพื้นฐาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาตราสินค้า และออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์และทันสมัย เห็นแล้วจดจำได้ง่าย
ใช้การสื่อสารสุขภาพ เพื่อสามารถเก็บ รักษาได้นานขึ้น และจัดส่งได้สะดวก
สร้างช่องทางการจำหน่ายผ่านทางออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.แปลงสูตรจากการใช้มะพร้าวสดเป็นมะพร้าวคั่ว เพิ่มความหอมและยืดอายุของอาหาร
- 2.ออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์จดจำง่าย
- 3.ใช้เทคโนโลยีการสื่อสารสุขภาพเพื่อให้อาหารสดและคงคุณภาพความสะอาด
- 4.สอนการตลาดเบื้องต้น ให้ผู้ประกอบการต่อยอดในช่องทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 78,750

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กบขี้ดไล่ (อึ่งแกบบ๊วย) สลักได

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลสลักได มรภ.สุรินทร์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.สลักได อ.เมืองสุรินทร์ จ.สุรินทร์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เมล็ดพันธุ์ พันธุ์ แฟนซี สลักได

รายละเอียด : เมล็ดพันธุ์พืชผสมเปิดที่ใช้เป็นประจำ เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการซื้อเมล็ดพันธุ์ สามารถเก็บไว้ได้นาน ผ่านการลดความชื้น เคลือบสารป้องกันโรคด้วยสารสกัดจากธรรมชาติ และสร้างความสวยงาม มีการออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์ให้น่าสนใจและสะดวกต่อการจัดส่ง รวมถึงสอนการตลาดเบื้องต้นให้กับคนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาตราสินค้า และออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์และทันสมัย และคงคุณภาพสินค้า

เคลือบเมล็ดพันธุ์ด้วยสารสกัดจากธรรมชาติ ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม เพื่อสามารถเก็บ

รักษาได้นานขึ้น ปลอดภัยจากเชื้อรา แบคทีเรียต่างๆ และสามารถจัดส่งได้สะดวก

สร้างช่องทางการจำหน่ายผ่านทางออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.เพิ่มเมล็ดพันธุ์พืชใหม่ๆ ที่หลากหลาย เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า
- 2.พัฒนางานโลโก้และบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย จัดจำหน่าย
- 3.มีการใช้เทคโนโลยีในการเก็บรักษาเมล็ดพันธุ์ เพื่อให้สามารถเก็บได้นาน
- 4.มีการอบรมสอนวิธีการทำการขายออนไลน์เพื่อเพิ่มยอดขาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เมล็ดพันธุ์พันธุ์แฟนซี

ออนไลน์ : u2t for bcg ตำบลสลักได มรภ.สุรินทร์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.แสงพันธ์ อ.เมืองสุรินทร์ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Butterfly Pea Organic Shampoo แชมพูดอกอัญชันอเนกนิม

รายละเอียด : คุณสมบัติ : ใช้ทำความสะอาด ลดความมันบนหนังศีรษะ ลดอาการคันและ
ขจัดรังแค ลดอาการผดผื่นและช่วยเสริมให้เซลล์รากผมสร้างเส้นผมใหม่ ชะลอการเกิด
ผมหงอก คุณภาพ : ผ่านการตรวจสอบมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน ผลิตจากสารสกัด
ธรรมชาติปราศจากสารเคมีที่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภค

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับสูตรเดิมที่มีอยู่ให้มีคุณภาพมากยิ่งขึ้นโดยการใช้ความรู้ ด้านวิทยาศาสตร์และ
เทคโนโลยีเข้ามาควบคุมคุณภาพของ ผลิตภัณฑ์และส่วนผสมที่ถูกต้อง
ออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์ โดยใช้โปรแกรม Photoshop ให้น่าสนใจมากยิ่งขึ้น
ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความสวยงามน่าสนใจและสะดวกต่อการใช้งานมากยิ่งขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

วางแผนธุรกิจ โดยการประเมินความสามารถในเชิงธุรกิจ การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน
อุปสรรคและโอกาสของผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่เพื่อวางแผนการตลาดโดยกำหนด วัตถุประสงค์ของ
โครงการ กำหนดกลุ่มเป้าหมายผู้บริโภค หาช่องทางจัดจำหน่ายและประชาสัมพันธ์รวมถึง
พันธมิตรทางการค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มสัมมาชีพชุมชนบ้านแสง

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลแสงพันธ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.แสงพันธ์ อ.เมืองสุรินทร์ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Tamarind Organic Soap สบู่มะขามออแกนิก

รายละเอียด : คุณสมบัติ : ใช้ทำความสะอาดขจัดเชื้อแบคทีเรีย ผลิตเซลล์ผิวที่ตายแล้วให้หลุดออก ช่วยบำรุงผิวด้วยวิตามินซีสารสกัดจากธรรมชาติ คุณภาพ : ผ่านการตรวจสอบมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน ค่าความเป็นกรด-เบสเหมาะสม ผลิตจากสารสกัดธรรมชาติ ปราศจากสารเคมีที่เป็นอันตราย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับสูตรเดิมที่มีอยู่ให้มีคุณภาพมากยิ่งขึ้นโดยการใช้ความรู้ ด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีเข้ามาควบคุมคุณภาพของ ผลิตภัณฑ์และส่วนผสมที่ถูกต้อง ออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์ โดยใช้โปรแกรม Photoshop ให้น่าสนใจมากยิ่งขึ้น ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความสวยงามน่าสนใจและสะดวก ต่อการใช้งานมากยิ่งขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

วางแผนธุรกิจ โดยการประเมินความสามารถในเชิงธุรกิจ การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน อุปสรรคและโอกาสของผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่เพื่อวางแผนการตลาดโดยกำหนด วัตถุประสงค์ของโครงการ กำหนดกลุ่มเป้าหมายผู้บริโภค หาช่องทางจัดจำหน่ายและประชาสัมพันธ์รวมถึงพันธมิตรทางการค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มชุมชนสัมพันธ์บ้านแสง

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลแสงพันธ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.แก อ.รัตนบุรี จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชื่อแบรนด์:สายงานงานแฮนด์เมด รายละเอียด:กระเป๋าสาน
รายละเอียด : SAISARN สายงาน...แฮนด์เมด กระเป๋าสาน DIY สานสายใยชุมชน ผลิตภัณฑ์
กระเป๋าสาน DIY จากชุมชนตำบลแก อำเภอรัตนบุรี จังหวัดสุรินทร์ ผลิตจากเส้นพลาสติก
ที่เหลือใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม โดยแกนนำศึกษาเรียนรู้วิธีการสานจากสื่อออนไลน์ด้วย
ตนเองทุกขั้นตอน ด้วยความพยายามจนสามารถสานขึ้นรูปทรงต่างๆ ได้อย่างสวยงาม
นอกจากนั้นยังมีการออกแบบรูปทรง วางเฉดสีและลวดลายที่ทันสมัยเหมาะกับทุกเพศทุก
วัย และยังสามารถผลิตได้ตามความต้องการต่อมากลุ่มแกนนำบ้านโนนธาตุ ตำบลแก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1.โซเชียลและโปรแกรมการขายตลาดออนไลน์เช่น Lazada Shopee Facebook Tiktok
Lineแอด
2.โปรแกรมออกแบบ ไม่ว่าจะเป็นการออกแบบPackage โบชัวร์ และBillboard เพื่อประ
สัมพันธ์สินค้าและบริการเช่น Canva Photoshop Microsoft word PowerPoint

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.สร้างคอนเทนต์ลงโซเชียลมีเดีย
- 2.สร้างป้ายประชาสัมพันธ์ประวัติความเป็นมาของสินค้า
- 3.จัดทำฐานข้อมูลของสินค้า
- 4.พัฒนาบุคลากรในการจัดฝึกอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับการพัฒนาสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สายงานงานแฮนด์เมด
ออนไลน์ : U2Tตำบลแก
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.แก อ.รัตนบุรี จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชื่อแบรนด์: ผ้าไหมเจ้าพ่อศรีนครเตา รายละเอียด: ผ้าไหม
รายละเอียด : ผ้าไหมมัดหมี่พ่อศรีนครเตา ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจากชุมชนตำบลแก อำเภอรัตนบุรี จังหวัดสุรินทร์ เป็นการผลิตที่สืบสานจาก ภูมิปัญญาท้องถิ่นที่สืบทอดต่อกันมา จากรุ่นสู่รุ่นต่อมา มีการตั้งกลุ่มสตรีอาชีพเพื่อผลิตผ้าไหมมัดหมี่ จึงมีช่างทอกระจายตามพื้นที่ตำบลแกอำเภอรัตนบุรีอยู่หลายหมู่บ้าน โดยมีการมัดหมี่ลายอัตลักษณ์ของหมู่บ้าน เรียกลายดอกทานตะวันและได้มีการนำลายอัตลักษณ์ "ผ้าไหมลายรัตนบุรี" มาทอเพื่อสะท้อนและเผยแพร่วิถีชีวิตคนรัตนบุรีให้เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางมากขึ้น ช่างทอมีทักษะ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

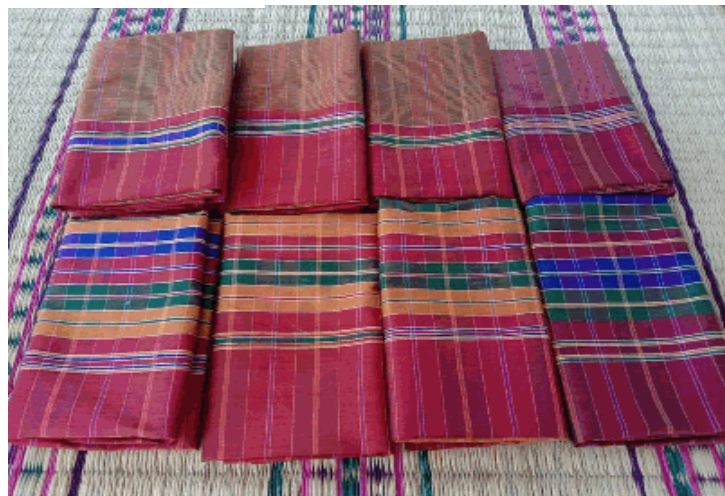
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์
- การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์
- การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์มาประยุกต์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมเจ้าพ่อศรีนครเตา เป็นผลิตภัณฑ์ที่ควรแก่การส่งเสริมผลักดันสร้างยอดขาย เนื่องจากมีกลุ่มผู้ผลิตในตำบลหลากหลายหมู่บ้าน จากการลงพื้นที่สำรวจผลิตภัณฑ์ในชุมชนตำบลแก อำเภอรัตนบุรี จังหวัดสุรินทร์ พบว่าอัตราการผลิตในปัจจุบันลดน้อยลง เนื่องจากกำลังซื้อลดลงจากปัจจัยต่างๆ ดังนั้นทางกลุ่ม U2T ตำบลแก จึงได้วางแผนธุรกิจการขายเพื่อยกระดับสินค้าให้เป็นที่รู้จักในช่องทางการขายออนไลน์ทุกช่องทางและวางแผนการสร้างรายได้เพิ่มขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผ้าไหมมัดหมี่พ่อศรีนครเตา
ออนไลน์ : U2T ตำบลแก
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ธาตุ อ.รัตนบุรี จ.สุรินทร์

บัญชี 7 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ธุรกิจจากรสานจากเตยหนามและต้นกก ตราต้นตาล

รายละเอียด : แปรณต้นตาลเป็นตระกร้าที่ทำจากเตยหนามและต้นกกซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนที่สามารถนำไปใช้ได้หลากหลาย ทั้งเป็นตระกร้าใส่ผลไม้ ใส่ของฝาก ใส่ต้นไม้ เพื่อส่งเสริมช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ตระกร้าจากผักตบชวาและต้นกกเพื่อเป็นการสร้างรายได้ให้กับชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook

-

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- เขียนบทสรุปผู้บริหาร (executive summary) วัตถุประสงค์ในการจัดทำแผนธุรกิจ -เพื่อขออนุมัติโครงการ -เพื่อกำหนดทิศทางการทำธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จและบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ แนวคิดธุรกิจ ตำบลธาตุ อำเภอรัตนบุรี จังหวัดสุรินทร์ มีวิถีชีวิตอยู่กับธรรมชาติ ประกอบอาชีพเกษตรกรรมปลูกเตยหนามและต้นกกเป็นหลัก เนื่องจากเป็นทรัพยากรหลักจากชุมชน จึงนำมาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ที่ตระกร้าจากเตยหนามและต้นกก เพื่อสร้างรายได้ให้แก่วชุมชน
- การวิจัยด้านการตลาด (Marketing analysis) จากการวิเคราะห์เรื่องการขายสามารถขายได้ 2 ช่องทาง คือ offline และ online มีการประชาสัมพันธ์ขายในชุมชนที่อยู่ในตำบลธาตุ หรือชุมชนในเครือข่าย นอกจากนี้ยังขายได้ในสื่อ social media ต่างๆ เช่น การโพสต์สินค้าผ่านเพจ facebook, line เป็นต้น
- รายละเอียดองค์กรการจัดการ (organization and management) มีการทำงานกันระหว่างทีมงานจัดโครงการและชาวบ้านจัดอบรมให้ความรู้ชาวบ้านเกี่ยวกับการจัดทำบรรจุภัณฑ์ที่ตระกร้าจากรสานจากเตยหนามและต้นกก ตรา ต้นตาล
- คำอธิบายค่าบริการและผลิตภัณฑ์ (Service or product line) ผลิตภัณฑ์ คือ ตระกร้าจากรสานจากเตยหนามและต้นกก ตรา ต้นตาล ประโยชน์แก่ผู้ใช้คือ ผู้ซื้อสามารถนำผลิตภัณฑ์ตระกร้าจากรสานในการจัดจำหน่ายสินค้าเบ็ดเตล็ดแทนการใช้ถุงพลาสติกเพื่อลดภาวะโลกร้อน
- แผนการเงิน (Financial projection) ระดมทุนจากสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเพื่อหาต้นทุน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ธาตุ อ.รัตนบุรี จ.สุรินทร์

บัญชี 7 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบจิ้งหรีด ตรา KOROKI

รายละเอียด : ข้าวเกรียบจิ้งหรีด ตรา KOROKI เป็นผลิตภัณฑ์ข้าวเกรียบแปรรูปโดยมีจิ้งหรีดเป็นส่วนประกอบหลัก โดยมีการพัฒนาตัวผลิตภัณฑ์จากรูปแบบเดิม ให้มีบรรจุภัณฑ์และรสชาติที่หลากหลายน่าสนใจ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องหั่นข้าวเกรียบ

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook

-

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ คือ ข้าวเกรียบจิ้งหรีด ตรา KOROKI

ประโยชน์แก่ผู้ซื้อ คือ ผู้ซื้อได้รับคุณค่าทางอาหารที่มีประโยชน์ เพราะจิ้งหรีดมีโปรตีนสูง ลดการอักเสบในร่างกาย และไม่เป็นอันตรายแม้กินเข้าไปในปริมาณมาก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,010

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.น้ำเขียว อ.รัตนบุรี จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าหนัง

รายละเอียด : ใช้หนังวัวแท้เคลือบสีจากโรงงาน แปรรูปโดยการตัดต่อเย็บด้วยมือเป็นรูปทรงกระเป๋าต่างๆ ให้มีความหลากหลายมากขึ้นจะช่วยตอบโจทย์ผู้ซื้อในทุกๆระดับได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบรูปทรงของกระเป๋าหนัง
หนังวัวแท้เคลือบสีจากโรงงาน
การตลาดออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

1. การออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีรูปทรงสวยงามและเป็นที่ยอมรับมากขึ้น
2. การออกแบบและการพัฒนาสินค้าให้มีเอกลักษณ์สะท้อนถึง ความเป็นชุมชนและท้องถิ่น
3. การส่งเสริมผลิตภัณฑ์โดยการประชาสัมพันธ์ตามท้องถิ่นและสื่อออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.น้ำเขียว อ.รัตนบุรี จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหม

รายละเอียด : พัฒนาบรรจุภัณฑ์โลโก้ผ้าไหมให้มีความสวยงามและเอกลักษณ์โดดเด่น เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าให้เกิดประโยชน์แก่ชุมชนและเป็นการพัฒนาอุตสาหกรรมระดับครัวเรือนให้สามารถ สร้างรายได้ให้แก่ชุมชน และสร้างเอกลักษณ์ให้กับชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ผ้าไหม
มีการย้อมผ้าด้วยสีธรรมชาติ
การตลาดออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. การออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามและน่าสนใจมากขึ้น
2. การออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์สะท้อนถึง ความเป็นชุมชนและท้องถิ่น
3. การส่งเสริมผลิตภัณฑ์โดยการประชาสัมพันธ์ตามท้องถิ่นและสื่อออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65027643 : ยกระดับผลิตภัณฑ์ขนมพื้นบ้านตำบลเบิดโดยการตลาดที่ขับเคลื่อนด้วยคุณค่า

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.เบิด อ.รัตนบุรี จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมบางเล็ดและขนมกล้วยฉาบ

รายละเอียด : - ขนมบางเล็ด บรรจุกิโลกรัม 7x11 นิ้ว ราคา 25 บาท- ขนมกล้วยฉาบ บรรจุกิโลกรัม 7x11 นิ้ว ราคา 25 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาผลิตภัณฑ์ขนมบางเล็ดและขนมกล้วยฉาบ ให้มีความหอมกรอบอร่อยสามารถเก็บไว้ได้นาน โดยใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่นมีกระบวนการผลิตที่ลดขั้นตอนและเวลา คำนึงถึงความสะอาด

ใช้เทคโนโลยีในการสร้างแบรนด์และออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ให้น่าสนใจและเหมาะสม เกิด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การยกระดับผลิตภัณฑ์ขนมบางเล็ดและขนมกล้วยฉาบที่เป็นขนมพื้นบ้านประจำท้องถิ่น ให้มีความหอม กรอบ อร่อย สามารถเก็บไว้ได้นาน โดยใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่นจำนวนมาก ซึ่งใช้ภูมิปัญญาชาวบ้านในการแปรรูป เพิ่มมูลค่า และต่อยอดทางธุรกิจภายในชุมชนในเขตพื้นที่บ้านโนนน้อย หมู่ 10 ตำบลเบิด เพื่อจำหน่ายให้กับผู้บริโภคทั่วไป และสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันอย่างยั่งยืน ดังนั้น จึงมีการจัดอบรมเพื่อสร้างองค์ความรู้ให้คนในชุมชน ร่วมกันพัฒนาผลิตภัณฑ์ขนมบางเล็ดและขนมกล้วยฉาบให้มีกระบวนการผลิตด้วยวิธีการขั้นตอนที่ลดเวลา คำนึงถึงความสะอาด รักษาคุณภาพขนม ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ให้น่าสนใจและเหมาะสม เกิดความคุ้มค่าของทรัพยากร มีเอกลักษณ์ ก้นสมัย เพื่อการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายขึ้น มีช่องทางการจัดจำหน่ายในแหล่งท่องเที่ยวในชุมชนและในออนไลน์ทางเพจ Facebook

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : การบอกปากต่อปาก , การออกบูธจำหน่าย

ออนไลน์ : ชนาธิป มาเจริญ , Kanokwan Malaitog

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65027688 : ยกระดับผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรพื้นบ้านตำบลเบิดโดยการตลาดที่ขับเคลื่อนด้วยคุณค่า



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์



ต.เบิด อ.รัตนบุรี จ.สุรินทร์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สเปรย์กันยุงตะไคร้หอม

รายละเอียด : วัตถุดิบใช้ แอลกอฮอล์95%พืชมะกรูดใบสามเสื่อสเปรย์ขวด100มิล ราคา50บาท สเปรย์ขวด30มิล30บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาผลิตภัณฑ์สเปรย์กันยุงตะไคร้หอม โดยนำสมุนไพรในท้องถิ่นมาเพิ่มมูลค่า เพื่อลดค่าใช้จ่าย และลดการใช้สารเคมี

ใช้เทคโนโลยีสร้างแบรนด์และออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ให้น่าสนใจและเหมาะสม เกิดความคุ้มค่าของทรัพยากร มีเอกลักษณ์ ทันสมัย เพื่อการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การยกระดับผลิตภัณฑ์สเปรย์กันยุงตะไคร้หอม เป็นการนำสมุนไพรในท้องถิ่นมาเพิ่มมูลค่า เนื่องจากตะไคร้หอม มีสรรพคุณในการไล่ยุง เป็นการส่งเสริมให้เกิดธุรกิจภายในชุมชน เขตพื้นที่บ้านเข้ด่อน หมู่ 4 ตำบลเบิด โดยผู้คนในชุมชนได้เห็นคุณค่าของภูมิปัญญาท้องถิ่นและนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์มากขึ้น ซึ่งประชาชนส่วนใหญ่มีอาชีพเกษตรกร จึงมีตะไคร้ในท้องถิ่นจำนวนมาก เพื่อเพิ่มมูลค่าของตะไคร้หอมจึงจัดอบรมเพื่อสร้างความรู้ให้ชุมชนร่วมกันออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ให้น่าสนใจและเหมาะสม เกิดความคุ้มค่าของทรัพยากร มีเอกลักษณ์ ทันสมัย เพื่อการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่หลากหลาย เพื่อลดค่าใช้จ่าย ลดการใช้สารเคมี มีช่องทางการจัดจำหน่ายในแหล่งท่องเที่ยวในชุมชนและในเพจ Facebook

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : การบอกปากต่อปาก , การออกบูธจำหน่าย

ออนไลน์ : Otopบ้านเข้ด่อน , Kanokwan Malaitog

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65005220 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์หอยเชอร์รี่พร้อมรับประทาน กลุ่มผู้เลี้ยงหอยเชอร์รี่ ตำบลไผ่

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ไผ่ อ.รัตนบุรี จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หอยเชอร์รี่กันใจ (หอยเชอร์รี่เสียบไม้พร้อมรับประทาน)
รายละเอียด : กลุ่ม U2T ไผ่มีความต้องการในการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์จากหอยเชอร์รี่ให้ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าหอยเชอร์รี่กันใจเป็นชื่อผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการแปรรูปหอยเชอร์รี่ให้เป็นเชอร์รี่เสียบไม้มาพร้อมกับน้ำจิ้มพร้อมทาน สามารถเพิ่มความสะดวกในการรับประทานให้กับลูกค้า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design คุณภาพและมาตรฐานในบรรจุภัณฑ์และออกแบบผลิตภัณฑ์
กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และพื้นที่ใกล้เคียง
ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่ายและนำสินค้าไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ประชาชนมีความต้องการเพิ่มความรู้และใช้เทคโนโลยี/นวัตกรรมในการถนอมอาหารเพื่อแปรรูปหอยเชอร์รี่พร้อมทาน เช่น หอยเชอร์รี่แบบย่างและแบบนึ่งสมุนไพรเสียบไม้พร้อมทานตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้สามารถบริโภคได้ทันที พร้อมทั้งส่งเสริมการตลาดและช่องทางการจำหน่ายที่ทันสมัยเข้าถึงได้ง่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65005303 : โครงการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์หอยเชอร์รี่ปทุมรส กลุ่มผู้เลี้ยงหอยเชอร์รี่ ตำบลไผ่

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ไผ่ อ.รัตนบุรี จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หอยจืดจืด (หอยเชอร์รี่ปทุมรส)

รายละเอียด : กลุ่ม U2T ตำบลไผ่ มีความต้องการในการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์จากหอยเชอร์รี่ เพื่อให้ลูกค้ามีทางเลือกในการรับประทานหอยเชอร์รี่ในรูปแบบของว่างหรือของทานเล่น หอยจืดจืดเป็นชื่อผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการแปรรูปหอยเชอร์รี่ปทุมรส เพิ่มความสะดวกในการรับประทานให้กับลูกค้า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์ และ บรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย และ นำสินค้าไปจำหน่าย Platform Online Facebook
พัฒนา Packaging Design คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์ และ ออกแบบโลโก้ตราผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์จากหอยเชอร์รี่ในรูปแบบของว่างหรือของทานเล่น เป็นหอยเชอร์รี่ปทุมรส ซึ่งมีหลากหลายรสชาติให้เลือก ทั้งนี้ประชาชนมีความต้องการแปรรูปและพัฒนาผลิตภัณฑ์เพิ่มความสะดวกสบายในการรับประทานพร้อมทั้งทำช่องทางการจัดจำหน่ายและพัฒนาการตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ยางสว่าง อ.รัตนบุรี จ.สุรินทร์

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : SARASHA

รายละเอียด : ตะไคร้ ขนาด 15 กรัม 1 ถุง บรรจุ 3 ซอง ใช้ชงกับน้ำร้อน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform (การตลาดแบบออนไลน์)

05 : แผนธุรกิจ

ตะไคร้เป็นสมุนไพรเพื่อสุขภาพ เป็นอีกหนึ่งตัวเลือกของคนรักสุขภาพ ตะไคร้ปลูกง่ายมีทุกครัวเรือน บ้านศาลาตำบลยางสว่าง อำเภอรัตนบุรี จังหวัดสุรินทร์ เป็นหมู่บ้านที่มีสมุนไพรหลายอย่างและมีตะไคร้เป็นจำนวนมาก มีการปลูกทุกครัวเรือน จึงมีการนำมาทำผลิตภัณฑ์จากตะไคร้ คือ ตะไคร้ ชาตะไคร้ใบเตย และผลิตภัณฑ์อื่นๆที่จะนำมาต่อยอดในอนาคต ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ได้จะคงความหอมและมีอายุการเก็บได้นาน การตลาดผ่านช่องทางการขายปลีกหน้าร้านทั้งในพื้นที่ และต่างพื้นที่ มีตัวแทนจำหน่ายในต่างจังหวัด ส่งสินค้าโดยใช้ระบบฝากขายและขายส่งพร้อมทั้งมีการขายผ่านช่องทางออนไลน์ รายได้ 600,000 บาทต่อปี เฉลี่ยเดือนละ 50,000 บาท

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตลาดชุมชน (ไม่มีชื่อร้าน)

ออนไลน์ : U2T ตำบลยางสว่าง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ยางสว่าง อ.รัตนบุรี จ.สุรินทร์

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สานสร้างสรรค์งานยางสว่าง

รายละเอียด : กระเป๋าข้าวเหนียว ทำจากต้นกก ขนาด ประมาณ 5-6 นิ้ว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform (การตลาดแบบออนไลน์)

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เครื่องจักสานจากต้นกก เริ่มมาจากตำบลยางสว่างมีหมู่บ้านที่ติดห้วยทำให้บริเวณนั้นมีความอุดมสมบูรณ์มีพืชเกิดตามธรรมชาติ รวมทั้งต้นกกเป็นจำนวนมาก ชาวบ้านได้มองเห็นประโยชน์ของต้นกกนั้นสามารถนำมาทำเครื่องจักสานได้และได้ทำการพัฒนาตลาดให้ทันสมัยมากขึ้นและคิดค้นผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ให้มีความหลากหลายและเป็นที่ยอมรับในสังคม ถึงแม้รูปแบบเครื่องจักสานนั้นจะมีรูปแบบที่ทันสมัยก็ตามแต่ก็ยังคงอนุรักษ์ลายลวดลายดั้งเดิมที่มีมาแต่โบราณ กระบวนการผลิตทุกขั้นตอนมีความประณีต ใส่ใจทุกขั้นตอน เครื่องจักสานมีคุณภาพที่คงทน แข็งแรง สีสดใสน่าดูและยังทันสมัยต่อการใช้งานอีกด้วย การตลาดผ่านช่องทางการขายปลีกหน้าร้านทั้งในพื้นที่ และต่างพื้นที่ มีตัวแทนจำหน่ายในต่างจังหวัด ส่งสินค้าโดยใช้ระบบฝากขายและขายส่งพร้อมทั้งมีการขายผ่านช่องทางออนไลน์ รายได้ 600,000 บาทต่อปี เฉลี่ยเดือนละ 50,000 บาท

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

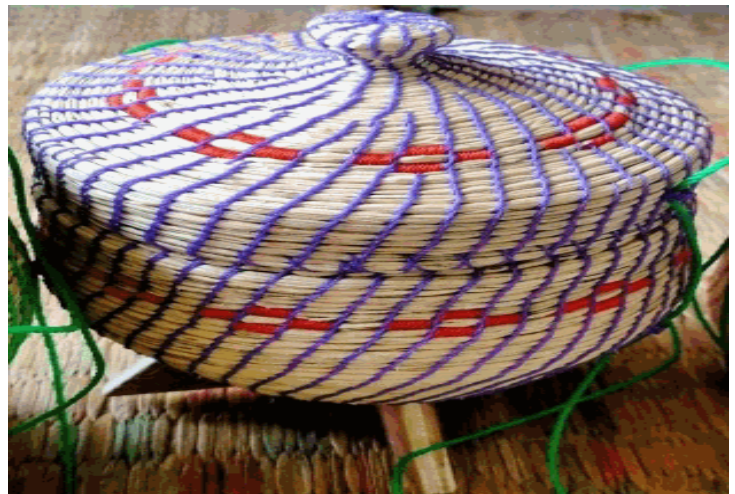
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตลาดในชุมชน/คลองถม (ไม่มีชื่อร้าน)

ออนไลน์ : U2T ตำบลยางสว่าง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.รัตนบุรี อ.รัตนบุรี จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกประคบ

รายละเอียด : ส่วนประกอบ ไพล ขมิ้น ตะไคร้ ใบมะขาม ผิวมะกรูด พิมเสน การบูร เกสรแมง และตัวยาอื่นๆ สรรพคุณ บรรเทาอาการปวดเมื่อย ลดอาการบวม และการอักเสบของกล้ามเนื้อ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องหั่นสมุนไพร
ออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์ให้มีความทันสมัย
โปรโมทสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ เพื่อเพิ่มการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่หลากหลาย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

-เขียนบทสรุปผู้บริหาร
การจัดทำแผนธุรกิจ เพื่อส่งเสริมอาชีพและสร้างรายได้ให้กับประชาชนและเพื่อกำหนดทิศทางการทำธุรกิจแนวคิดธุรกิจตำบลรัตนบุรี
-การวิจัยตลาดสามารถจำหน่ายได้ทางออนไลน์และออนไลน์ มีการประชาสัมพันธ์การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่อยู่ใกล้เคียง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สมุนไพรหนองกาตัว
ออนไลน์ : สมุนไพรหนองกาตัว NongKa Dua
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.รัตนบุรี อ.รัตนบุรี จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันเมล็ดเลน

รายละเอียด : ส่วนประกอบ น้ำมันมะพร้าว ขมิ้น ไพล ผิวมะกรูด กล้วยาใต้ใบฟ้าทะลายโจร นำมาผ่านขั้นตอนการสกัดเป็นน้ำมันสรรพคุณ บรรเทาอาการปวดเมื่อย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องหั่นสมุนไพร
ออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์ให้มีความทันสมัย
โปรโมทสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ เพื่อเพิ่มการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่หลากหลาย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

-เขียนบทสรุปผู้บริหาร
การจัดทำแผนธุรกิจ เพื่อส่งเสริมอาชีพและสร้างรายได้ให้กับประชาชนและเพื่อกำหนดทิศทางการทำธุรกิจแนวคิดธุรกิจตำบลรัตนบุรี
-การวิจัยตลาดสามารถจำหน่ายได้ทางออนไลน์และออนไลน์ มีการประชาสัมพันธ์การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่อยู่ใกล้เคียง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สุนัขพริ้มหนองกาตัว
ออนไลน์ : สุนัขพริ้มหนองกาตัว NongKa Dua
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.หนองบัวทอง อ.รัตนบุรี จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้ออกในชุมชนตำบลหนองบัวทอง

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์การทอเสื้ออก เป็นภูมิปัญญาของคนในท้องถิ่น ที่นำเอาต้นกกมาแปรรูปให้เป็นเส้น ย้อมสี สานทอให้เป็นผืน เพื่อนำมาใช้ปูรองนั่งหรือนอน หรือทำตุ๊กตาตุ๊กตาต่าง ๆ ตลอดจนทำพิธีกรรมทางศาสนาและความเชื่อของชุมชน รูปแบบสินค้า OTOP และจัดจำหน่ายในรูปแบบของออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การขนส่งและการกระจายสินค้า
การส่งเสริมการจัดจำหน่ายให้ทันสมัยในยุคของเทคโนโลยี
การออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและสำหรับใส่เป็นของฝากของชุมชน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.ดำเนินการการออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์ตามแผนธุรกิจที่การจัดจำหน่ายแบบออฟไลน์
จำหน่ายในชุมชนบ้านกุดหลวง 49 ม.7 ต.หนองบัวทอง อ.รัตนบุรี จ.สุรินทร์ และการออกบูธตามงานต่าง ๆ เพื่อแสดงสินค้าและผลิตภัณฑ์และจัดจำหน่ายสินค้า OTOP 2.การจัดจำหน่ายออนไลน์ โดยการประชาสัมพันธ์ เสริมสร้างองค์ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายผ่านเพจ U2T for BCG ตำบลหนองบัวทอง มรภ.สุรินทร์ 3. กรณีที่มีลูกค้าติดต่อผ่านทางเพจจะดำเนินการรวบรวมรายการสินค้าและจัดส่งผ่านขนส่งเอกชน เพื่อสะดวกต่อการเดินทาง ลดค่าใช้จ่ายในการเดินทางของลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เสื้ออก หมอนบัวทอง โมเดิร์น

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลหนองบัวทอง มรภ.สุรินทร์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.หนองบัวทอง อ.รัตนบุรี จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อกอกในชุมชนตำบลหนองบัวทอง

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์การทอเสื้อกอก ตำบลหนองบัวทอง อำเภอรัตนบุรี เป็นภูมิปัญญาของคนในท้องถิ่น ที่นำเอาต้นกกมาแปรรูปให้เป็นเส้น ย้อมสี แล้วสานทอให้เป็นแผ่นผืน เพื่อนำมาใช้ปูรองนั่ง นอน และทำกิจกรรมต่างๆ ตลอดจนทำพิธีกรรมทางศาสนาทางความเชื่อของชุมชน และการจัดจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การขนส่งและการกระจายสินค้า
การส่งเสริมการขายให้ทันสมัยในยุคของเทคโนโลยี
การออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและสำหรับใส่เป็นของฝากของชุมชน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.ดำเนินการการออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์ตามแผนธุรกิจที่การจำหน่ายแบบออฟไลน์
จำหน่ายในชุมชนบ้านกุดหลวง 49 ม.7 ต.หนองบัวทอง อ.รัตนบุรี จ.สุรินทร์ และการออกบูธ
ตามงานต่างๆ เพื่อแสดงสินค้าและผลิตภัณฑ์และจัดจำหน่ายสินค้า OTOP
2.การจำหน่ายออนไลน์ โดยการประชาสัมพันธ์ เสริมสร้างองค์ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่จัด
จำหน่ายผ่านเพจ U2T for BCG ตำบลหนองบัวทอง มรท.สุรินทร์
3. กรณีที่มีลูกค้าติดต่อผ่านทางเพจจะดำเนินการรวบรวมรายการสินค้าและจัดส่งผ่านขนส่ง
เอกชน เพื่อสะดวกต่อการเดินทาง ลดค่าใช้จ่ายในการเดินทางของลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เสื้อกอก หมอนบัวทอง โมเดิร์น

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลหนองบัวทอง มรท.สุรินทร์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.หนองบัวบาน อ.รัตนบุรี จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้ออกเนกประสงค์

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์เสื้ออก เป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้หลายโอกาส มีความทนทาน และสามารถนำไปเป็นของฝากได้ในทุกโอกาส

05 : แผนธุรกิจ

เสื้ออกเนกประสงค์ ตำบลหนองบัวบาน มีแผนการตลาด กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ และมีช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลาย พร้อมทั้งมีการส่งเสริมการขายผ่านทางช่องทางต่างๆมากมาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการผลิตเสื้ออกเนกประสงค์ที่ทันสมัยและใช้ได้แบบ multipurpose

ใช้เทคโนโลยีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย

นำองค์ความรู้ทางปรัชญาชาวบ้านหรือกลุ่มทอเสื่อทอที่มีอยู่เดิม นำมาพัฒนาต่อยอดนวัตกรรมองค์ความรู้

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.หนองบัวบาน อ.รัตนบุรี จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อกทนต์หนองบัวบาน โมเดิร์น

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์เสื้อกทนต์ สามารถนำไปใช้ได้หลายโอกาส เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความทนทาน นำไปเป็นของตกแต่งบ้าน และของฝากได้

05 : แผนธุรกิจ

- 1.พัฒนาสินค้าที่มาจากภูมิปัญญาชาวบ้านเพื่อให้ตรงตามความต้องการของท้องตลาด
- 2.สร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ที่มีจากเดิมให้เกิดความแปลกใหม่ของผลิตภัณฑ์
- 3.ออกแบบผลิตภัณฑ์เพื่อให้ใช้งานได้ง่ายสะดวกสบายและเป็นการนำสิ่งที่มีอยู่ในชุมชนมาประยุกต์ใช้ให้น่าสนใจมากยิ่งขึ้น
- 4.ราคาไม่แพงทุกกลุ่มเป้าหมายสามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์ได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการผลิตเสื้อกทนต์ที่ทันสมัยและใช้ได้แบบ multipurpose

ใช้เทคโนโลยีในการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย

นำองค์ความรู้ทางปรัชญาชาวบ้านหรือกลุ่มทอเสื้อกทนต์ที่มีอยู่เดิม นำมาพัฒนาต่อยอดนวัตกรรมองค์ความรู้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.โชคเหนือ อ.ลำดวน จ.สุรินทร์

บัญชี 6 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหม โบราณ ลาย ประยุกต์

รายละเอียด : นำวัตถุดิบที่มีในชุมชน เช่น สบู่แดง มะม่วงหาวมะนาวโห่ เปลือกยูคาลิปตัส และเปลือกมะยม เป็นต้น มาใช้ในการย้อมไหมจากสีธรรมชาติ เพื่อช่วยเพิ่มราคาสินค้า การพัฒนาตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ ให้มีเอกลักษณ์และมีความทันสมัย และการเพิ่มช่องทางการขายสินค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การขายสินค้าบน Platform online
พัฒนา Packaging Design
โลโก้

05 : แผนธุรกิจ

นำวัตถุดิบที่มีในชุมชนเช่นใบสักเม็ดมะขามใบไผ่สบู่แดงเป็นต้นมาใช้ในการย้อมไหมจากสีธรรมชาติเพื่อช่วยเพิ่มราคาสินค้าการพัฒนาตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์มีความทันสมัยและเพิ่มช่องทางการขายสินค้าในรูปแบบออนไลน์สามารถสร้างรายได้ให้ประชาชนได้มากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผ้าไหมจึงอะ
ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลโชคเหนือ อำเภอลำดวน จังหวัดสุรินทร์
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.โชคเหนือ อ.ลำดวน จ.สุรินทร์



บัญชี

6 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าสานจากเส้นพลาสติก

รายละเอียด : เป็นภูมิปัญญาการสานกระเป๋าด้วยมือจากเส้นพลาสติก ซึ่งกระเป๋าแต่ละใบจะมีรูปทรงที่หลากหลาย เช่น ตะกร้าใส่ผ้า ตะกร้าใส่ผ้าแบบมีฝาปิด ตะกร้าใส่หมวก ผ้าชี กระเป๋าใส่แก้วน้ำเยติ ขึ้นอยู่กับการออกแบบรูปทรง สีที่เลือกใช้ และลักษณะของเส้นพลาสติก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมให้ความรู้เกี่ยวกับ Page Facebook และ TikTok Platform

พัฒนาตลาดและโลโก้

การขายสินค้า Platform Online

05 : แผนธุรกิจ

นำเส้นพลาสติกมาใช้ในการสานกระเป๋า โดยมีการออกแบบรูปทรง ลวดลายกระเป๋า และพัฒนาตราสินค้า ให้มีเอกลักษณ์และมีความทันสมัย และการเพิ่มช่องทางการขายสินค้าในรูปแบบออนไลน์ จะทำให้ผลิตภัณฑ์กระเป๋าจากเส้นพลาสติก ต.โชคเหนือ อ.ลำดวน จ.สุรินทร์ เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย และสามารถสร้างรายได้ให้กับประชาชนในท้องถิ่นได้มากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : kohk angkan

ออนไลน์ : u2t for BCG ตำบลโชคเหนือ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ตระเปียงเตีย อ.ลำดวน จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พรมเช็ดเท้า ตระเปียงเตีย

รายละเอียด : พรมเช็ดเท้าผลิตจากเศษผ้าเหลือใช้ที่มาจากกาการตัดเย็บเสื้อผ้า โดยมีการออกแบบรูปทรงและลวดลายให้ดึงดูดความสนใจของผู้ซื้อ ประกอบกับราคาที่ย่อมเยารสามารถ เอื้อมาถึงได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3. กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

2. อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

1. พัฒนา Packaging Design

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มทอผ้าเช็ดเท้าบ้านหนองคู มีการรวมกลุ่มกันเพื่อหารายได้เสริมจากการผลิตพรมเช็ดเท้าที่มีการตัดเย็บจากเศษผ้าเหลือใช้ที่มาจากกาการตัดเย็บเสื้อผ้า เพื่อจัดจำหน่าย เพิ่มรายได้ให้กับชุมชน แต่ยงพบว่าสินค้านั้นยังมีจุดที่ต้องพัฒนาเพื่อให้คุณภาพสินค้าดีขึ้นและดึงดูดความสนใจมากขึ้นจากเดิม จึงมีการพัฒนาสินค้าให้มีคุณค่าโดดเด่น ดึงดูดความสนใจของผู้ซื้อ โดยการออกแบบลวดลายและรูปทรงที่มีความทันสมัย เพิ่มมูลค่าและควบคุมกานต่อการใช้งาน ทำให้ตัวสินค้านั้นสามารถใช้งานได้ในช่วงเวลาที่ยาวนานขึ้นจากเดิม โดยกลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ เพศชายและเพศหญิง ช่วงอายุ 16-30 ปี, 30-45 ปี และอายุ 45 ปีขึ้นไป นอกจากพรมเช็ดเท้ามีความสวยงามมากขึ้นแล้ว ยังมีราคาที่ย่อมเยา ทนทาน และรักษาไว้ได้นานหลายปี เมื่อเทียบกับราคาที่ต่องจ่ายนั้นถือว่าคุ้มค่ามาก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มทอผ้าเช็ดเท้าบ้านหนองคู

ออนไลน์ : รัكنะหนองคู บ้านนี้มีพรม&เปา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์



ต.ตระเปียงเตีย อ.ลำดวน จ.สุรินทร์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลนอน ตระเปียงเตีย

รายละเอียด : การผลิตปลนอนจากเชือกหรือเศษผ้าจากการตัดเย็บเสื้อผ้า มีความทนทานและสวยงามเพื่อเพิ่มมูลค่าการขาย ขนาด 60x 250 เซนติเมตร ออกแบบให้สามารถรับน้ำหนักได้ถึง 150 กิโลกรัม ประกอบกับราคาที่ย่อมเยา ชิ้นละ 100 บาท มีความทนทาน และใช้งานได้นานหลายปี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทแพลตฟอร์มออนไลน์

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

พัฒนา Packaging Design

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มทอผ้าเช็ดเท้าบ้านหนองคูมีการรวมกลุ่มกันเพื่อหารายได้เสริมจากการผลิตปลนอนเพื่อจำหน่าย ดังนั้นจึงมีการผลิตปลนอนจากเชือกหรือเศษผ้าจากการตัดเย็บเสื้อผ้า มีความทนทานและสวยงามเพื่อเพิ่มมูลค่าการขาย ออกแบบให้สวยงามดึงดูดความสนใจของผู้ซื้อ แต่พบว่าผลิตภัณฑ์ยังมีจุดที่ต้องพัฒนาเพื่อให้สินค้ามีคุณภาพดีขึ้น โดยกลุ่มเป้าหมายได้แก่ เพศชายและเพศหญิง ช่วงอายุ 30-45 ปี และอายุ 45 ปีขึ้นไป นอกจากปลนอนจะเหมาะแก่การนอนพักผ่อนแล้ว ยังมีราคาที่ย่อมเยา ทนทาน ใช้งานได้ยาวนานหลายปี เมื่อเทียบกับราคาที่ต้องจ่ายนั้นถือว่าคุ้มค่ามาก มีการจัดจำหน่ายที่กลุ่มทอผ้าเช็ดเท้าบ้านหนองคู มีการนำสินค้าออกจำหน่ายตามบูทที่ส่วนราชการจัดขึ้นและช่องทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มทอผ้าเช็ดเท้าบ้านหนองคู

ออนไลน์ : รัศนะหนองคู บ้านนี้มีพรม&เพล

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์
ต.ตรางาม อ.ลำดวน จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : TedZod box

รายละเอียด : กล่องบรรจุภัณฑ์ที่ทำขึ้นจากธรรมชาติ โดยใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด รวมถึงสีที่ใช้ในการผลิต และบรรจุภัณฑ์ยังมีให้เลือกหลายไซส์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ ให้มีรูปแบบที่โดดเด่นกว่าเดิม

เพิ่มมูลค่าและเอกลักษณ์ให้กับบรรจุภัณฑ์โดยการออกแบบตราสินค้า

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment - กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัด เพศ โดยมีอายุ 25 ปีขึ้นไปและเป็นผู้ประกอบการสนใจบรรจุภัณฑ์จากธรรมชาติ
Customer Relationships - มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้วมีความพึงพอใจหรือความคิดเห็นต่อผลิตภัณฑ์ของเราอย่างไร และนำผลการใช้มา review สินค้าในเพจ และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์
Channels - จัดจำหน่ายผ่านเพจ Facebook u2t ตำบลตรางาม IG และ Tiktok
Value Propositions - คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือผลิตภัณฑ์ที่ทำจากวัสดุธรรมชาติ 100% และทำจากสิริธรรมชาติ โดยมีสีสันทัดเลือกตามสีมงคลประจำวันเกิด
Key Activities - กระบวนการผลิต เริ่มจากการรับซื้อฟางข้าวจากชุมชน ไปสู่การคัดสรรและกระบวนการผลิต ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources - ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการทำบรรจุภัณฑ์ ฟางข้าว อุปกรณ์และวัตถุดิบสิริธรรมชาติ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชนการตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners - ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมีองค์การบริหารส่วนตำบลตรางาม อำเภอลำดวน จังหวัดสุรินทร์ คณะเกษตรและอุตสาหกรรม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แห้วผ้าไหม

ออนไลน์ : U2Tตรางาม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์
ต.ตรังคม อ.ลำดวน จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Tedzod

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากเศษผ้าไหมที่มีการออกแบบรูปลักษณ์ภายนอกให้ทันสมัยมากขึ้นและสามารถนำไปใช้ในหลายๆโอกาส

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ใหม่ โดยการนำผลผลิตทางทางการเกษตรและวัสดุที่มีใน ชุมชนมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าเศษผ้าไหม โดยการออกแบบผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกให้มีความน่าสนใจมากขึ้น
ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment -กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป เป็นกลุ่มลูกค้าที่สนใจผ้าไหมและนิยมงานหัตถกรรม งานฝีมือ แต่ไม่มีความต้องการในการซื้อผ้าไหมไปใช้ในรูปแบบผ้า Customer Relationships -มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้วมีความพึงพอใจในผลิตภัณฑ์มากน้อยเพียงใด และมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์ เมื่อลูกค้า review สินค้าผ่านทางเพจ facebook Channels - จัดจำหน่ายผ่าน Facebook u2t ตำบลตรังคม IG Tiktok และตลาดระเบาะเจีย ตำบลลำดวน จังหวัดสุรินทร์ รวมถึงจำหน่ายที่ชุมชนตำบลตรังคม Value Propositions - คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากผ้าไหมแท้และการออกแบบรูปลักษณ์ที่ทันสมัย ใช้ได้ในหลายๆโอกาส Key Activities - กระบวนการผลิต เริ่มจากการรับซื้อเศษผ้าไหมจากชุมชน นำไปสู่กระบวนการผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า Key Resources -ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วยวัตถุดิบ วัสดุอุปกรณ์ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า Key Partners - ในส่วนของผู้ที่เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมีองค์การบรืหส่วนตำบลตรังคม อำเภอลำดวน จังหวัดสุรินทร์ คณะเกษตรและอุตสาหกรรมเกษตร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แห้วผ้าไหม

ออนไลน์ : 2Tตรังคม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ลำดวน อ.ลำดวน จ.สุรินทร์

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าผ้าไหม

รายละเอียด : กระเป๋าผ้าไหมแบบหิ้วถือ สะพาย และกระเป๋าเงิน

05 : แผนธุรกิจ

ผ้าไหมเป็นผลิตภัณฑ์ที่นิยมมากในปัจจุบัน เลยได้นำมาต่อยอดผลิตภัณฑ์ให้เป็นกระเป๋าผ้าไหม เพราะนอกจากจะสวยงามแล้วยังเป็นงานฝีมือ กระเป๋าผ้าไหมเป็นสินค้าที่ผู้บริโภคเลือกใช้ไปในงานเลี้ยง งานประเพณีต่างๆ ซึ่งได้เจาะกลุ่มผู้บริโภคให้สามารถเลือกใช้ผ้าไหมได้หลากหลายตามความต้องการ และหาซื้อได้สะดวกมากขึ้นผ่านทางช่องทางการสั่งซื้อออนไลน์ต่างๆ เช่น facebook line shopee

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ระบบสารสนเทศ เพิ่มผลิตภาพและประสิทธิภาพการนำข้อมูลมาใช้ในการออกแบบ

ผลิตภัณฑ์

เทคโนโลยีคอมพิวเตอร์และดิจิทัล การเผยแพร่และถ่ายทอดองค์ความรู้ ภูมิปัญญา และ

เทคโนโลยีในสื่อออนไลน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : หอมแดง

ออนไลน์ : U2T ลำดวน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ลำดวน อ.ลำดวน จ.สุรินทร์

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์

รายละเอียด : การออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ สำหรับใส่ของฝากของที่ระลึกที่เชื่อมโยงไปสู่การท่องเที่ยวชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมกระบวนการ การมีส่วนร่วมออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์อย่างสร้างสรรค์

เทคโนโลยีคอมพิวเตอร์และดิจิทัล การเผยแพร่และถ่ายทอดองค์ความรู้ ภูมิปัญญา และ

เทคโนโลยีในสื่อออนไลน์

ระบบสารสนเทศ เพิ่มผลิตภาพและประสิทธิภาพการนำข้อมูลมาใช้ในการออกแบบ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

-กล่องบรรจุภัณฑ์ของเราเป็นกล่องกระดาษคราฟท์ซึ่งได้ทำมาจากเนื้อไม้ที่ทำมาจากเชื้อกระดาษไม้ มีความแข็งแรงคงทน มีความยืดหยุ่น มีผิวสัมผัสที่เรียบลื่นเหมาะแก่การใส่ผ้าไหมป้องกันไม่ให้ผ้าไหมเป็นรอยได้ง่าย ผิวมันเรียบลื่นและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และเป็นกระดาษที่ย่อยสลายได้ง่ายสามารถดัดแปลงและใช้งานได้หลากหลาย
-ตราผลิตภัณฑ์เป็นรูปดอกลำดวน(พาริธมวอล) ซึ่งเป็นต้นไม้ประจำท้องถิ่นและเป็นตราประจำของตำบลลำดวน ซึ่งมีความหมายเป็นกลีบดอกที่มีลักษณะกลีบที่แข็งแรงไม่ร่วงง่าย และมีกลิ่นหอมที่เป็นเอกลักษณ์รูปทรงเป็นทรงเพชรดูสวยงาม โดยปัจจุบันจำหน่ายทั้งในรูปแบบออนไลน์ให้แก่กลุ่มเป้าหมายและประชาชนที่สนใจ ผ่านทาง Application Line facebook shopee Instagram และในรูปแบบออฟไลน์คือการขายให้แก่ผู้บริโภคโดยตรงไม่ว่าจะเป็นการขายในตลาดท้องถิ่นหรือการฝากขายในร้านขายของที่ระลึก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : หอมแดง

ออนไลน์ : U2T ลำดวน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.อุโลก อ.ลำดวน จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จิ้งหรีด ยูแอลโอเค (ULOKE)

รายละเอียด : จำหน่ายในลักษณะจิ้งหรีดแช่แข็ง จิ้งหรีดเลี้ยงด้วยระบบฟาร์ม ตัวใหญ่ไม่เยอะ เป็นแหล่งโปรตีนสูงที่มีคุณภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำเทคโนโลยีมาใช้ในการส่งเสริมการขายตลอดจนแพลตฟอร์มออนไลน์

มีการนำเครื่องดูดสุญญากาศมาใช้ในการบรรจุและเครื่องอบลมร้อนมาใช้ในการแปรรูปผลิตภัณฑ์

มีการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการพัฒนา Packaging Design

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ร้านจำหน่ายอาหาร ร้านเบเกอรี่ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ
Costomer Relationships – มีการติดตามผลกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากได้ทานจิ้งหรีดแล้วได้ผลเป็นอย่างดี ภูมิใจหรือไม่ และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย
Channels – จัดจำหน่ายผ่านเพจ Facebook กลุ่มจิ้งหรีด ยูแอลโอเค ต.อุโลก อ.ลำดวน จ.สุรินทร์ หรือเบอร์โทรศัพท์ 087-2516402 รวมถึงจำหน่ายที่หมู่บ้าน ซึ่งเป็นกลุ่มเลี้ยงจิ้งหรีดบ้านหนองปรังของตำบลอุโลก และจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือจิ้งหรีดตัวใหญ่ ไม่แน่นอน ที่ได้จากการตั้งใจเลี้ยงดูของชาวบ้านบ้านหนองปรังตำบลอุโลก และบรรจุภัณฑ์ที่ฉ่ำน้ำและอาหารทุกวัน เมื่อจิ้งหรีดโตพร้อมที่จะจับจำหน่ายได้ก็ทำการนำเอาจิ้งหรีดใส่กะละมัง ล้างจิ้งหรีดให้สะอาด แล้วนำไปต้มให้สุก แล้วเอามาพักให้เย็น แยกจิ้งหรีดตัวที่ไม่สมบูรณ์ออก แล้วนำจิ้งหรีดไปใส่บรรจุภัณฑ์ที่เตรียมไว้ การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ที่ระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการส่งเสริมการขายและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย วัตถุดิบ จิ้งหรีด อาหารสำหรับจิ้งหรีด บรรจุภัณฑ์ ที่แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและ

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 107,250

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านหนองปรัง ต.อุโลก อ.ลำดวน จ.สุรินทร์

ออนไลน์ : จิ้งหรีด ยูแอลโอเค U2T ตำบลอุโลก อำเภอลำดวน จังหวัดสุรินทร์ tiktok: U2T Uloke

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.อุโลก อ.ลำดวน จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหม กลุ่มสตรีทอผ้าไหมบ้านอุโลก

รายละเอียด : ผ้าไหมที่ทอจะมีทั้งใช้สีธรรมชาติและเคมี ใช้ไหมบ้านและไหมจีนตามที่ลูกค้าสั่ง ผ้าไหมทอ 3 ตะกอ และ 5 ตะกอ ผ้าไหมบ้านอุโลกมีการเขียนทองลงบนพื้นผ้าเพื่อให้มีลวดลายที่เด่นชัดขึ้น สร้างความโดดเด่นให้พื้นผ้า เงาม งาม ใส่สบาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- นำเทคโนโลยีมาพัฒนา Packaging Design พัฒนาคุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์
- การเขียนลวดลายทองบนพื้นผ้าไหมให้มีมูลค่าสูงขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคอีสาน และอาศัยอยู่ในชุมชนไม่จำกัดเพศ มีอายุ 30 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในผ้าไหม นอกจากผ้าไหมจะใส่เพื่อความสวยงามแล้วยังรักษาวัฒนธรรมอันดีงาม และยังสามารถนำไปใช้ในพิธีกรรมต่างๆ เช่น งานประเพณี งานแต่ง งานศพ เป็นต้น
Costomer Relationships – มีการติดตามผลกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใส่แล้วได้ผลเป็นอย่างไร ถูกใจหรือไม่ และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย
Channels – จัดจำหน่ายผ่านเพจ Facebook กลุ่มสตรีทอผ้าไหมบ้านอุโลก U2t ต.อุโลก จ.สุรินทร์ หรือเบอร์โทรศัพท์ 061-6645481 รวมถึงจำหน่ายที่หมู่บ้าน ซึ่งเป็นกลุ่มสตรีทอผ้าไหมบ้านอุโลกของตำบลอุโลก
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือผ้าไหมลายสวยงาม เงามงาม ใส่สบาย ที่ได้จากการตั้งใจของกลุ่มสตรีทอผ้าไหมบ้านอุโลก และบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม ที่สามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้อีก
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการมัดไหมเป็นลายต่างๆ การย้อมสีไหม การทอเส้นพุ่งเข้าหลอด ไปสู่การทอผ้าไหม การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อ
นำมาสร้าง Content ในการส่งเสริมการขายและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย วัตถุดิบเส้นไหม สีย้อมไหม ที่ทอผ้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 220,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านอุโลก ตำบลอุโลก อำเภอลำดวน จังหวัดสุรินทร์

ออนไลน์ : กลุ่มสตรีทอผ้าไหมบ้านอุโลก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์



ต.แวนแวน อ.ศรีณรงค์ จ.สุรินทร์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อแขวนคอแบบเสื้อชาวทูลู

รายละเอียด : การแขวน คือ การนำเส้นไหมที่ควั่นเข้าด้วยกัน ซึ่งมีสีสันที่สวยงามนำมาแขวน
ตะขิดด้วยมือเป็นลวดลายบนพื้นผ้า โดยมีอุปกรณ์คือ เข็มทองและไม้ขึงผ้า ซึ่งเป็น
เอกลักษณ์ที่โดดเด่น ไม่ซ้ำกับชาติใด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Refurbish (การปรับปรุงใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การย้อมสีธรรมชาติให้ได้มาตรฐาน

การออกแบบลายเสื้อชาวทูลูด้วยคอมพิวเตอร์

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Key Activities

- การย้อมสีธรรมชาติด้วยการย้อมพืชทะเลสาบ หมักโคลน การย้อมเย็นและการย้อมร้อน

- การออกแบบลวดลายแขวน แบบเสื้อชาย-หญิง ด้วยวิทยาการด้านแพชั่นสิ่งทอ

- เทคนิคการนำเสนอเพื่อการจัดจำหน่ายสินค้า พร้อมการส่งเสริมการขาย

Customer Segments

กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคอีสาน และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ

20 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในการตกแต่งผ้า วิธีการเย็บเป็นลวดลายต่างๆ ซึ่งลวด

ลายบนพื้นผ้าจะเกี่ยวข้องกับการดำรงชีวิต ความเชื่อ วิถีชีวิตความเป็นอยู่ของชาวทูลู

Channels

จัดจำหน่ายผ่านออนไลน์ รวมถึงจำหน่ายในชุมชน

Cost Structure

ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าวัตถุดิบ ต้นทุนในการผลิต ค่าการตลาด และค่าสาธารณูปโภคอื่นๆ

Revenue Streams

รายได้จากการทำธุรกิจ จะได้จากกำไรสุทธิของเสื้อแขวนคอ โดยจัดจำหน่ายในชุมชน จำหน่าย

ผ่านออนไลน์ จำหน่ายผ่านงานต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.แฉก อ.ศรีณรงค์ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกประคบสมุนไพร

รายละเอียด : ลูกประคบสมุนไพร เป็นภูมิปัญญาแพทย์แผนไทยที่สั่งสมมีมานาน และยังมีมาใช้ในการประคบผู้ป่วยที่มีอาการปวดกล้ามเนื้อ ปวดข้อ หรือแผลอักเสบ ฯลฯ ลูกประคบสมุนไพรจะมีส่วนผสมหลักๆ คือ ส่วนที่เป็นสมุนไพรต่างๆ ที่ถูกห่อไว้กับส่วนที่เป็นผ้า และผูกมัด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระบวนการแปรรูปสมุนไพรเป็นผลิตภัณฑ์

การสร้างบรรจุภัณฑ์และตราสินค้า ด้วยคอมพิวเตอร์

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook

05 : แผนธุรกิจ

Value Propositions

นำมาใช้ประโยชน์เพื่อการประคบผู้ป่วยด้านการฟกช้ำ ดำเขียว หรือแผลอักเสบ ฯลฯ ลูกประคบสมุนไพรเดิมจะมีส่วนผสมหลักๆ คือ ส่วนที่เป็นสมุนไพรต่างๆ ที่ถูกห่อไว้กับส่วนที่เป็นผ้า และผูกมัดไว้เพื่อการใช้งาน

Key Activities

- ความสม่ำเสมอมาตรฐานในคุณสมบัติ คุณภาพ สรรพคุณ
- ขนาดสัดส่วน/บรรจุภัณฑ์ที่สื่อสารง่าย และเหมาะสมต่อการนำไปใช้และการเก็บรักษา
- การออกแบบบรรจุภัณฑ์และฉลากตราสินค้า เพื่อการส่งเสริมทางการตลาด
- การสร้างเครือข่ายสถานประกอบการด้านการรักษาพยาบาลทั้งภาครัฐและภาคเอกชน

เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย

Customer Segments

กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่ม ไม่จำกัดเพศ โดยส่วนใหญ่มีอายุ 40 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในสุขภาพ และมีอาการปวดเมื่อยล้าจากการทำงาน เนื่องจากสภาพร่างกายที่เสื่อมถอยลง

Channels

จัดจำหน่ายผ่านออนไลน์ รวมถึงจำหน่ายในชุมชน

Cost Structure

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65025751 : โครงการยกระดับเศรษฐกิจและสังคมกลุ่มเกษตรกรตำบลนรงค์ อำเภอศรีณรงค์ จังหวัดสุรินทร์

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.นรงค์ อ.ศรีณรงค์ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยปรงดินอินทรีย์

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ปุ๋ยปรงดินอินทรีย์ในชุมชนตำบลนรงค์ โดยใช้วัตถุดิบในชุมชนไม่เป็นพิษหรือสารอันตรายต่อสิ่งแวดล้อม

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยปรงดินอินทรีย์ 1. ด้านสภาพเศรษฐกิจ 1.1 ด้านอัตราว่างงานของชุมชน 2.ด้านสังคมและค่านิยม 2.1 ด้านการสร้างรายได้ของสมาชิกในชุมชน 3.ด้านเทคโนโลยี 3.1 ด้านการเข้าถึงหรือการสื่อสารกับตลาดเป้าหมาย 4. ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม 4.1 ด้านการเกิดวิกฤตการณ์โควิด-19ในปัจจุบัน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปุ๋ยปรงอินทรีย์ดีกว่าเดิม

บรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัยสะอาดต่อการใช้งาน

สูตรปุ๋ยปรงอินทรีย์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65009002 : โครงการยกระดับเศรษฐกิจและสังคมกลุ่มเกษตรกรตำบลนรงค์ อำเภอศรีณรงค์ จังหวัดสุรินทร์

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.นรงค์ อ.ศรีณรงค์ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดินปลูกอินทรีย์

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ดินปลูกอินทรีย์ในชุมชนตำบลนรงค์ โดยใช้วัตถุดิบในชุมชนไม่
เป็นพิษหรือสารอันตรายต่อสิ่งแวดล้อม

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ดินปลูกอินทรีย์ 1. ด้านสภาพเศรษฐกิจ 1.1 ด้านอัตราว่างงานของชุมชน 2.ด้านสังคมและค่านิยม 2.1 ด้านการสร้างรายได้ของสมาชิกในชุมชน 3.ด้านเทคโนโลยี 3.1 ด้านการเข้าถึงหรือการสื่อสารกับตลาดเป้าหมาย 4. ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม 4.1 ด้านการเกิดวิกฤตการณ์โควิด-19ในปัจจุบัน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ณรงค์เกษตรอินทรีย์

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลนรงค์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ดินร่วนดีกว่าเดิม

บรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัยต่อการใช้งาน

สูตรปรุงดินด้วยอินทรีย์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





**PS65029248 : โครงการส่งเสริมภูมิปัญญาการทอผ้าไหมเพื่อยกระดับอาชีพและเศรษฐกิจในชุมชน ตำบล
ตรวอ อำเภอสรีนคร จังหวัดสุรินทร์**

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ตรวอ อ.ศรีนคร จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าคลุมไหล่ศรีตรวอ

รายละเอียด : การออกแบบลายผ้าไหมภูมิปัญญาพื้นบ้านโดยใช้ทุนทางวัฒนธรรมของชุมชนตำบลตรวอ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

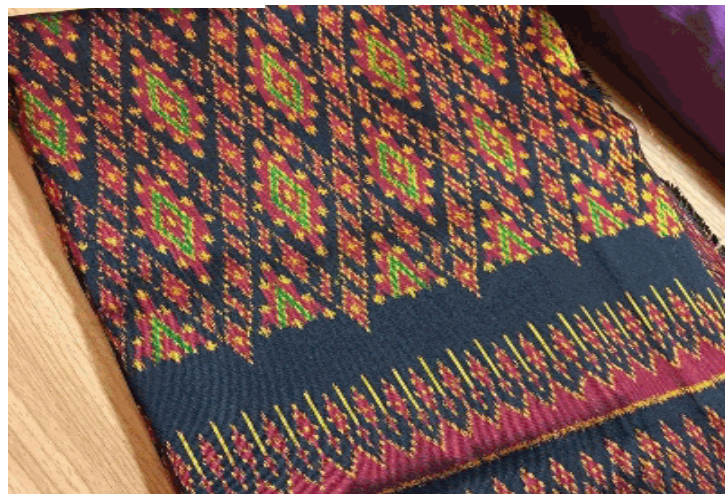
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สอนวิธีการสร้าง content และรูปภาพเพื่อโปรโมท
ใช้ช่องทางการขายทางเพจ facebook online
ใช้ช่องทางการขาย facebook live

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ขั้นตอนที่ 1 ลงพื้นที่สำรวจข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับการทอผ้าไหมในพื้นที่ตำบลตรวอ ขั้นตอนที่ 2 พบว่ามีประชาชนจำนวนมากมีการทอผ้าไหมเป็นอาชีพเสริม แต่พบว่าผ้าไหมในพื้นที่มีลวดลายที่คล้ายกันไม่มีความแตกต่างกับผ้าไหมในพื้นที่อื่น จึงมีความต้องการให้ทีม U2T ตำบลตรวอ เข้าไปช่วยพัฒนาลายผ้าไหมที่แสดงถึงภูมิปัญญาท้องถิ่นเพื่อสร้างความโดดเด่นของผ้าไหมในพื้นที่ ขั้นตอนที่ 3 จัดกิจกรรมอบรมวิธีการมัดลายผ้า โดยมีวิทยากรผู้เชี่ยวชาญมาบรรยายขั้นตอนและวิธีการมัดลายผ้า ขั้นตอนที่ 4 จัดกิจกรรมอบรมวิธีการส่งเสริมทักษะกระบวนการตลาดและส่งเสริมการขาย ให้เกิดอาชีพและสร้างรายได้ให้แก่ชุมชน ขั้นตอนที่ 5 สำรวจตลาด กลุ่มการวางจัดจำหน่ายของเรา ร้านค้าชุมชนกลุ่มวิสาหกิจ จำหน่ายช่องทางออนไลน์เพจ U2T for BCG ตำบลตรวอ อำเภอสรีนคร จังหวัดสุรินทร์ และตั้งราคาสินค้า เริ่มต้นที่ 1,600 บาท

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มีหน้าร้าน
ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/u2tbcgtruat>
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





**PS65029252 : โครงการส่งเสริมภูมิปัญญาการทอผ้าไหมเพื่อยกระดับอาชีพและเศรษฐกิจในชุมชน ตำบล
ตรวอ อำเภอสรินรังค์ จังหวัดสุรินทร์**

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ตรวอ อ.ศรีณรงค์ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าถุงศรีตรวอ

รายละเอียด : การออกแบบลายผ้าไหมภูมิปัญญาพื้นบ้านโดยใช้ทุนทางวัฒนธรรมของชุมชนตำบลตรวอ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

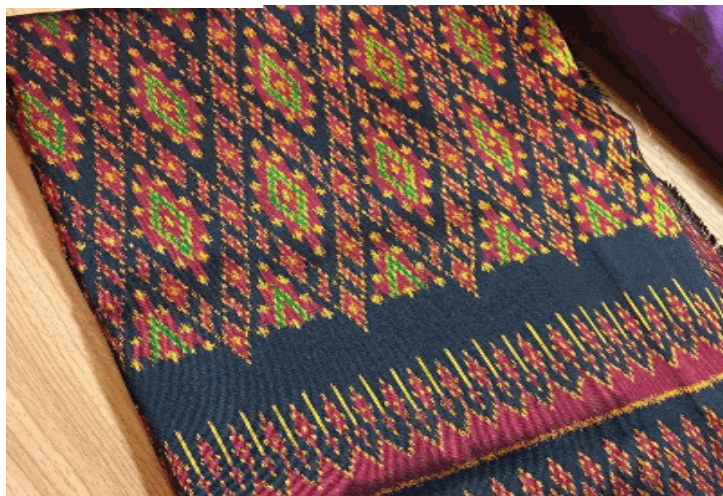
สอนวิธีการสร้าง content และรูปภาพเพื่อโปรโมท

ใช้ช่องทางการขายทางเพจ facebook online

ใช้ช่องทางการขาย facebook live

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ขั้นตอนที่ 1 ลงพื้นที่สำรวจข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับการทอผ้าไหมในพื้นที่ตำบลตรวอ ขั้นตอนที่ 2 พบว่ามีประชาชนจำนวนมากมีการทอผ้าไหมเป็นอาชีพเสริม แต่พบว่าผ้าไหมในพื้นที่มีลวดลายที่คล้ายกันไม่มีความแตกต่างกับผ้าไหมในพื้นที่อื่น จึงมีความต้องการให้ทีม U2T ตำบลตรวอ เข้าไปช่วยพัฒนาลายผ้าไหมที่แสดงถึงภูมิปัญญาท้องถิ่นเพื่อสร้างความโดดเด่นของผ้าไหมในพื้นที่ ขั้นตอนที่ 3 จัดกิจกรรมอบรมวิธีการมัดลายผ้า โดยมีวิทยากรผู้เชี่ยวชาญมาบรรยายขั้นตอนและวิธีการมัดลายผ้า ขั้นตอนที่ 4 จัดกิจกรรมอบรมวิธีการส่งเสริมทักษะกระบวนการตลาดและส่งเสริมการขาย ให้เกิดอาชีพและสร้างรายได้ให้แก่ชุมชน ขั้นตอนที่ 5 สำรวจตลาด กลุ่มการวางจัดจำหน่ายของเรา ร้านค้าชุมชนกลุ่มวิสาหกิจ จำหน่ายช่องทางออนไลน์เพจ U2T for BCG ตำบลตรวอ อำเภอสรินรังค์ จังหวัดสุรินทร์ และตั้งราคาสินค้า เริ่มต้นที่ 1,500 บาท

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มีหน้าร้าน

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/u2tbcgtruat>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65026340 : โครงการของดีศรีสุขการพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชนขนมไทยโบราณ สืบสานวัฒนธรรม เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิต ด้วยวิถีเศรษฐกิจชุมชน

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ศรีสุข อ.ศรีณรงค์ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวแตงนองเครื่อง

รายละเอียด : ข้าวแตงนองเครื่อง เป็นการยกระดับขนมไทยโบราณ ที่ผสมผสานวัตถุดิบต่างๆเข้าด้วยกันทั้งยังมีรสชาติที่หวาน หอม กรอบ ทานง่าย สามารถซื้อเป็นของฝากได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบแม่พิมพ์ให้มีความหลากหลายและน่าสนใจ

การเพิ่มช่องทางออนไลน์

การออกแบบผลิตภัณฑ์ Packaging ให้มีคุณภาพและมาตรฐาน

05 : แผนธุรกิจ

ขนมข้าวแตงนองเครื่อง เป็นขนมที่มีชุมชน สามารถผลิตขายได้ จึงมองเห็นแนวทางในการเพิ่มยอดขายให้กับผลิตภัณฑ์นำมาพัฒนาให้มีหลากหลาย แลพัฒนาpackagingให้สวยงาม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65028262 : โครงการของดีศรีสุโขทัยการพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชนชนบทไทยโบราณ สืบสาน

วัฒนธรรม เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิต ด้วยวิถีเศรษฐกิจชุมชน

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ศรีสุข อ.ศรีณรงค์ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดอกจอกทิพย์

รายละเอียด : ชมนดอกจอกทิพย์ เป็นการยกระดับชนบทไทยโบราณ ที่ผสมผสานวัตถุดิบต่างเข้าด้วยกัน ทั้งยังมีรสชาติที่หวาน หอม กรอบ ทานง่าย สามารถซื้อเป็นของฝากได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบแม่พิมพ์ให้มีความหลากหลายและน่าสนใจ
การเพิ่มช่องทางออนไลน์
การออกแบบผลิตภัณฑ์ Packaging ให้มีคุณภาพและมาตรฐาน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ดอกจอกทิพย์ เป็นขนมที่มีชุมชน สามารถผลิตขายได้ จึงมองเห็นแนวทางในการเพิ่มยอดขายให้กับผลิตภัณฑ์นำมาพัฒนาให้มีหลากหลาย แลพัฒนาpackagingให้สวยงาม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65021739 : โครงการส่งเสริมทักษะอาชีพโดยใช้ทุนทางวัฒนธรรมของชุมชนตำบลหนองแวง อำเภอศรีนครินทร์ จังหวัดสุรินทร์

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.หนองแวง อ.ศรีนครินทร์ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าคลุมไหล่ (ลายอัตลักษณ์ของชุมชน)

รายละเอียด : ส่งเสริมและพัฒนาทักษะอาชีพโดยใช้ทุนทางวัฒนธรรมของชุมชนตำบลหนองแวง อำเภอศรีนครินทร์ จังหวัดสุรินทร์ โดยอาศัยเทคโนโลยี และนวัตกรรมต่าง ๆ 1) เพื่อส่งเสริมองค์ความรู้ด้วยหลักสูตรการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ การออกแบบลายผ้าไหม อัตลักษณ์ของชุมชนบนฐานทุนทางวัฒนธรรม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสนับสนุนการยกระดับผลิตภัณฑ์ของชุมชน
การส่งเสริมทักษะอาชีพและการสร้างรายได้จากการดำเนินธุรกิจชุมชน
การพัฒนาศักยภาพบุคลากร (เจ้าหน้าที่รัฐ ผู้นำชุมชน ผู้ได้รับการจ้างงาน และผู้เกี่ยวข้อง)

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ขั้นตอนที่ 1 ลงพื้นที่สำรวจข้อมูลกลุ่มทอผ้าไหมของชุมชนตำบลหนองแวง
ขั้นตอนที่ 2 พบว่ามีลายผ้าไหมเป็นจำนวนมาก แต่เป็นลายผ้าไหมที่มีทั่วไปในจังหวัดสุรินทร์ จึงได้มีแนวคิดที่จะสร้างลายใหม่ โดยให้เป็นอัตลักษณ์ของชุมชน โดยการลงพื้นที่หาข้อมูลเกี่ยวกับตำบลหนองแวง เพื่อหาเอกลักษณ์มาสร้างเป็นลายผ้าไหม
ขั้นตอนที่ 3 จัดกิจกรรมอบรมวิธีการทอผ้าไหมลายใหม่ โดยให้เป็นอัตลักษณ์ของชุมชน โดยมีวิทยากรผู้เชี่ยวชาญมาบรรยายขั้นตอนและวิธีการมัดลายผ้าไหม
ขั้นตอนที่ 4 เริ่มลงมือทอผ้าไหม ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ต้องการ เพื่อนำมาสู่การจัดจำหน่าย
ขั้นตอนที่ 5 โฆษณา ประชาสัมพันธ์ลายผ้าไหมอัตลักษณ์ของชุมชน จัดจำหน่ายทาง Offline เช่น ตามบ้าน หรือท้องตลาด เป็นต้น และจัดจำหน่ายทาง Online เช่น สื่อโซเชียลต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 23,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65032367 : โครงการส่งเสริมทักษะอาชีพโดยใช้ทุนทางวัฒนธรรมของชุมชนตำบลหนองแวง อำเภอศรีณรงค์ จังหวัดสุรินทร์

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.หนองแวง อ.ศรีณรงค์ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหม (ลายอัตลักษณ์ของชุมชน 3 ตะกั่ว)
รายละเอียด : ชาวบ้านมีทุนทางวัฒนธรรมเดิมอยู่แล้ว ในเรื่องของการทอผ้า จึงได้ใช้ทุนทางวัฒนธรรมที่มีอยู่ มาต่อยอดให้ดีกว่าเดิม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสนับสนุนการยกระดับผลิตภัณฑ์ของชุมชน
การส่งเสริมทักษะอาชีพและการสร้างรายได้จากการดำเนินธุรกิจชุมชน
การพัฒนาศักยภาพบุคลากร (เจ้าหน้าที่รัฐ ผู้นำชุมชน ผู้ได้รับการจ้างงาน และผู้เกี่ยวข้อง)

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ขั้นตอนที่ 1 ลงพื้นที่สำรวจข้อมูลกลุ่มทอผ้าไหมของชุมชนตำบลหนองแวง
ขั้นตอนที่ 2 พบว่ามีลายผ้าไหมเป็นจำนวนมาก แต่เป็นลายผ้าไหมที่มีทั่วไปในจังหวัดสุรินทร์ จึงได้มีแนวคิดที่จะสร้างลายใหม่ โดยให้เป็นอัตลักษณ์ของชุมชน โดยการลงพื้นที่หาข้อมูลเกี่ยวกับตำบลหนองแวง เพื่อหาเอกลักษณ์มาสร้างเป็นลายผ้าไหม
ขั้นตอนที่ 3 จัดกิจกรรมอบรมวิธีการทอผ้าไหมลายใหม่ โดยให้เป็นอัตลักษณ์ของชุมชน โดยมีวิทยากรผู้เชี่ยวชาญมาบรรยายขั้นตอนและวิธีการมัดลายผ้าไหม
ขั้นตอนที่ 4 เริ่มลงมือทอผ้าไหม ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ต้องการ เพื่อนำมาสู่การจัดจำหน่าย
ขั้นตอนที่ 5 โฆษณา ประชาสัมพันธ์ลายผ้าไหมอัตลักษณ์ของชุมชน จัดจำหน่ายทาง Offline เช่น ตามบ้าน หรือท้องตลาด เป็นต้น และจัดจำหน่ายทาง Online เช่น สื่อโซเชียลต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ภูหลวง อ.ศีขรภูมิ จ.สุรินทร์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาสาม(ปลาซีก)

รายละเอียด : ปลาสามที่ผลิตจากปลาในอ่างลำพอกและพื้นที่ธรรมชาติที่อยู่ใกล้เคียง

05 : แผนธุรกิจ

1. ให้ความรู้และจัดอบรม
2. ออกแบบและจัดการกระบวนการผลิตให้คงไว้ซึ่งมาตรฐานของปลาสาม
3. ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน ย่อยต่อการจัดเก็บและสะดวกต่อการขนส่ง
4. จัดหาช่องทางการจำหน่ายเพิ่มเติมจากเดิม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเทคโนโลยีการซึ่อาหารมาปรับใช้

การออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้คุณภาพและมาตรฐาน

อบรมอีคอมเมิร์ซ เพจเฟซบุ๊ก และไลน์แพลตฟอร์ม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 21,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.กุดหวาย อ.ศีขรภูมิ จ.สุรินทร์

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อกกไทยบ้าน

รายละเอียด : เสื่อกกไทยบ้านผลิตจากกรรมน้ำในอ่างลำพอกและพื้นที่ปลูกกกใกล้แหล่งน้ำผ่านภูมิปัญญาชาวบ้านตำบลกุดหวาย ตัด ตาก ถัก ทอ ตัด เย็บ จนเกิดเป็นผลิตภัณฑ์เสื่อกกไทยบ้าน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบผลิตภัณฑ์ให้หลากหลายและตรงตามความต้องการของตลาด

ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีประสิทธิภาพที่ดีขึ้น

ใช้เทคโนโลยี อี คอมเมิร์ซ ในการตลาดและจำหน่ายสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. จัดอบรมให้ความรู้ร่วมกับชาวบ้านที่ทำผลิตภัณฑ์เสื่อกก
2. ร่วมออกแบบลวดลายของเสื่อกก
3. ร่วมคิดและจัดกระบวนการทำเสื่อกกให้มีขั้นตอนให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
4. จัดหาช่องทางจำหน่ายเพิ่มเติม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





PS65014686 : โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชนตำบลคละแมะบนพื้นฐานเศรษฐกิจสู่การพัฒนาที่ยั่งยืน (BCG)

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.คละแมะ อ.ศีขรภูมิ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ชกผ้าไหมจากโปรตีนไหม

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ชกผ้าไหมจากโปรตีนไหม มีส่วนผสมของโปรตีนไหมที่ได้จากเส้นไหมพื้นบ้าน มีคุณสมบัติช่วยให้เส้นใยไหมคลายตัวให้กลับมามีสภาพเดิม ทำให้ผ้าอยู่ทรง และประหยัดเวลาในการรีด เพิ่มความเงางาม และช่วยถนอมผ้าไหมให้มีอายุการใช้งานมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recovery (การนำกลับคืนมาใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการสกัดทอไหมให้มีคุณภาพสำหรับการนำไปใช้ผลิตผลิตภัณฑ์ชกผ้าไหม คอมพิวเตอร์กราฟฟิก ด้านการออกแบบเครื่องหมายการค้า (Trademark) และฉลากสินค้า

เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ประชาสัมพันธ์และจำหน่ายสินค้าผ่านทางออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Value Propositions

- ผลิตภัณฑ์ธรรมชาติที่ช่วยดูแลผ้าไหมให้เงางาม ช่วยถนอมผ้าไหม ทำให้ผ้าอยู่ทรง ประหยัดเวลาในการรีด
- บริการจัดชุดของขวัญและจัดส่งสินค้า
- บริการหลังการขาย เช่น ให้คำแนะนำในการใช้น้ำยาซักผ้าไหม ให้คำปรึกษาเรื่องของการดูแลผ้าไหม อัปเดตข้อมูล/ความรู้ต่างๆ เกี่ยวกับผ้าไหมในช่องทางออนไลน์อย่างต่อเนื่อง เป็นต้น

Customer Segments

- กลุ่มข้าราชการ
- กลุ่มแม่บ้าน
- พนักงานในหน่วยงานของรัฐ
- ตัวแทนจำหน่ายสินค้า
- ชาวต่างชาติ
- บุคคลทั่วไปที่ใช้ผ้าไหมเป็นประจำ

Channels

- หน้าร้าน
- ตัวแทนจำหน่ายสินค้า
- ออนไลน์ เช่น Facebook Line Tiktok Shopee Lazada เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มทอผ้าไหม ตำบลคละแมะ

ออนไลน์ : กลุ่มทอผ้าไหม ตำบลคละแมะ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65014743 : โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชนตำบลศาละแมะบนพื้นฐานเศรษฐกิจสู่การพัฒนาที่ยั่งยืน (BCG)

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ศาละแมะ อ.ศีขรภูมิ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 3 คน
อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องหมายการค้าและบรรจุภัณฑ์

รายละเอียด : บรรจุภัณฑ์ใส่ผ้าไหมที่ทันสมัย แข็งแรง ทนทาน และสวยงาม มีเครื่องหมายการค้าที่เป็นอัตลักษณ์ของชุมชนและสร้างภาพจำของสินค้าให้กับผู้บริโภค สามารถเพิ่มมูลค่าให้ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมได้หากมีเครื่องหมายการค้าและบรรจุภัณฑ์ที่ดีว่าจะสามารถเพิ่มยอดขายได้มากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ประชาสัมพันธ์และจำหน่ายสินค้าผ่านทางออนไลน์ เช่น Facebook Line Tiktok Shopee Lazada เป็นต้น
คอมพิวเตอร์กราฟิก ด้านการออกแบบบรรจุภัณฑ์
คอมพิวเตอร์กราฟิก ด้านการออกแบบเครื่องหมายการค้า (Trademark)

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Value Propositions

- ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมที่มีบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม เลือกซื้อได้ทุกโอกาส
 - บริการห่อของสวยและจัดส่งสินค้า
 - บริการหลังการขาย เช่น ให้คำแนะนำในการใช้ผ้าไหม ให้คำปรึกษาเรื่องของการดูแลผ้าไหม
- อัปเดตข้อมูล/ความรู้ต่างๆ เกี่ยวกับผ้าไหมในช่องทางออนไลน์อย่างต่อเนื่อง เป็นต้น
- Customer Segments
- ข้าราชการ
 - ชาวต่างชาติ
 - กลุ่มแม่บ้าน
 - พนักงานในหน่วยงานของรัฐ
 - ตัวแทนจำหน่ายสินค้า
 - บุคคลทั่วไปที่สนใจผ้าไหมไทย
- Channels
- หน้าร้าน
 - ออนไลน์ เช่น Facebook Line Tiktok Shopee Lazada เป็นต้น
- Customer Relationships
- เก็บข้อมูลสมาชิกและประวัติการซื้อสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มทอผ้าไหม ตำบลศาละแมะ

ออนไลน์ : กลุ่มทอผ้าไหม ตำบลศาละแมะ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65005601 : โปรแกรมท่องเที่ยว "วิถีชุมชน ผู้หญิงมัดลาย ผู้ชายทอผ้า"

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์
ต.จารพัฑ อ.ศีร์ษะภูมิ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ท่องเที่ยว "ผู้หญิงมัดลาย ผู้ชายทอผ้า"
รายละเอียด : การท่องเที่ยวสัมผัสวิถีชีวิตช่างทอผ้าไหมและวิถีชุมชน เพื่อให้นักท่องเที่ยวได้เรียนรู้แลกเปลี่ยนประสบการณ์ ร่วมการสนับสนุนการอนุรักษ์วิถีวัฒนธรรม ภูมิปัญญา และสภาพแวดล้อมอันเป็นเอกลักษณ์ หรือสัญลักษณ์ของท้องถิ่นนั้นๆ ด้านการบริการเป็นกันเอง

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- กระบวนการจัดการท่องเที่ยวโดยชุมชน
- ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านออนไลน์
- การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์เพื่อใช้ในการงานด้านการตลาด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การท่องเที่ยวที่พัฒนาขึ้นจะมุ่งเน้นกลุ่มนักท่องเที่ยวที่มีความสนใจเรียนรู้เกี่ยวกับวิถีชุมชน โดยผลิตภัณฑ์และบริการการท่องเที่ยวจะพัฒนาต่อจากฐานทรัพยากรเดิม สร้างให้เป็นกิจกรรมการท่องเที่ยวที่เกี่ยวกับวิถีช่างทอ กิจกรรมท่องเที่ยวในแหล่งโบราณ เช่น วัด โบสถ์ ศาลหลักเมือง รวมถึงกิจกรรมการท่องเที่ยวอื่นๆ ที่อยู่ในวิถีชุมชน และนำกิจกรรมการท่องเที่ยวนั้นมาพัฒนาเป็นโปรแกรมการท่องเที่ยว โดยกำหนดราคาตามต้นทุนทรัพยากร พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางออนไลน์และออฟไลน์ เพื่อจำหน่ายโปรแกรมการท่องเที่ยวและผลิตภัณฑ์ผ้าไหม และเป็นช่องทางในการสื่อสารการตลาด ทำการตลาดประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์และบริการท่องเที่ยวของชุมชน เน้นเพิ่มการรับรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ชุมชน ที่จะส่งผลต่อการตลาดของผ้าไหมของชุมชนด้วย

การดำเนินการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการการท่องเที่ยวชุมชนตามวิถี "ผู้หญิงมัดลาย ผู้ชายทอผ้า" จะเป็นกิจกรรมบริการการท่องเที่ยว ได้แก่ การจัดกิจกรรมท่องเที่ยว การจัดทำเกี่ยวกับ การบริการอาหารและเครื่องดื่ม โดยพัฒนาช่างทอและคนในชุมชนให้มีศักยภาพในการจัดการท่องเที่ยวโดยชุมชน และเน้นกิจกรรมการท่องเที่ยวที่ให้นักท่องเที่ยวมีส่วนร่วมกิจกรรมการท่องเที่ยวและสามารถทำกิจกรรมการท่องเที่ยวได้ตามความสนใจ เช่น การมัดหมี่ การย้อมสีจากธรรมชาติ การทอผ้าไหม เป็นต้น โดยนักท่องเที่ยวจะได้สัมผัสกับบรรยากาศความงามของธรรมชาติ สนุกไปกับกิจกรรม พร้อมกับไปสัมผัสวิถีชุมชน ท่องเที่ยวและเรียนรู้แลกเปลี่ยนประสบการณ์ ร่วมการสนับสนุนการอนุรักษ์วิถีวัฒนธรรม ภูมิปัญญา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 18,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผ้าไหมสุรินทร์แท้100% By siriporn
ออนไลน์ : ผ้าไหมแท้สุรินทร์ "ผู้หญิงมัดลาย ผู้ชายทอผ้า ลูกสาวเหล่าฟ้าเกี่ยวชม"
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์
ต.จารพัด อ.ศีขรภูมิ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผงกล้วยน้ำว้าบด
รายละเอียด : ผงกล้วยน้ำว้าบด ตัวช่วยดี ๆ จากธรรมชาติ ที่จะมาเป็นตัวช่วยบรรเทากรดไหลย้อนและโรคกระเพาะอาหาร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนารัฐกิจภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- พัฒนาและออกแบบ Packaging Desing คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์
- เพจ facebook U2T for BCG ตำบลจารพัด –You and ME วิถีจารพัด
- กลุ่มลูกค้ารักสุขภาพ ทั้งในพื้นที่ สถานพยาบาลและออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ตำบลจารพัด เป็นพื้นที่ทำการเกษตร คนส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกร ใช้พื้นที่เพื่อการปลูกข้าวและพืชผักต่างๆ เพื่อไว้บริโภคในครัวเรือน พืชผักที่นิยมปลูกกันมาก ได้แก่ พืชสมุนไพรและกล้วยน้ำว้า ซึ่งมักจะปลูกเกินความต้องการในการบริโภคเองในครัวเรือน กลุ่มเกษตรกรในชุมชนจึงมีแนวคิดในการแปรรูปผลผลิตดังกล่าวเพื่อจำหน่ายโดยมีวัตถุประสงค์ในการสร้างรายได้เพิ่มให้แก่ครัวเรือน จึงได้รวมกลุ่มกันทำกิจกรรมการเกษตรโดยเน้นการสร้างอาหารปลอดภัยในรูปแบบเกษตรอินทรีย์และทำแปลงข้าวให้เป็นเกษตรผสมผสาน เพื่อให้สอดคล้องกับ วิสัยทัศน์ของตำบลจารพัด คือ "ชุมชนน่าอยู่ เกษตรอินทรีย์ยั่งยืน สุขภาพแข็งแรง สืบสานวัฒนธรรม ส่งเสริมการศึกษา พัฒนาเศรษฐกิจรุ่งเรือง"

ปัจจุบันเกษตรกรที่เป็นสมาชิกในกลุ่ม you and me วิถีจารพัด จำนวน 15 ราย ได้รับซื้อกล้วยน้ำว้าดิบ จากเกษตรกรในท้องถิ่น โดยกำหนดราคาซื้อกล้วยดิบจากเกษตรกรในชุมชนตำบลจารพัด ในราคาประมาณหัวละ 15-30 บาท ซึ่งทำให้เกิดรายได้หมุนเวียนในชุมชนเพิ่มขึ้น แล้วนำกล้วยน้ำว้าดิบมาเข้าสู่กระบวนการแปรรูปผลิตภัณฑ์เป็นผงกล้วยน้ำว้าบดสำหรับชงดื่ม การแปรรูปดังกล่าวสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าเกษตรได้เพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 โดยผงกล้วยน้ำว้าบดที่ผลิตได้เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณค่าทางสารอาหารสูงช่วยดูแลเรื่องระบบย่อยอาหารและลดกรดไหลย้อนได้ดี ช่องทางการจัดจำหน่ายมี 2 ลักษณะ คือ 1) การจำหน่ายด้วยตนเองให้กับกลุ่มลูกค้าที่รักสุขภาพ สถานพยาบาล ร้านค้าในชุมชนที่ต้องการสินค้าเพื่อดูแลสุขภาพและจำหน่ายให้กลุ่มลูกค้าที่มีอาการโรคกรดไหลย้อน โดยสร้าง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผงกล้วยน้ำว้าดิบ ออร์แกนิก ตำบลจารพัด
ออนไลน์ : ผงกล้วยน้ำว้าดิบ U2T ตำบลจารพัด
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65027159 : เส้นสายลายผ้าไหม(ลายนางสนม)ตำบลช้างม่ี่

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ช้างม่ี่ อ.ศีขรภูมิ จ.สุรินทร์

บัญชี
5 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เส้นสายลายผ้าไหม(ลายนางสนม)ตำบลช้างม่ี่

รายละเอียด : เส้นสายลายผ้าไหม(ลายนางสนม)ตำบลช้างม่ี่

05 : แผนธุรกิจ

เส้นสายลายผ้าไหม(ลายนางสนม)ตำบลช้างม่ี่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 33,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3. กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทกวีออนไลน์

1. พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

2. อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ช่างบ่ อ.ศีขรภูมิ จ.สุรินทร์

บัญชี
5 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องปั้นดินเผาตำบลช่างบ่

รายละเอียด : เครื่องปั้นดินเผาตำบลช่างบ่

05 : แผนธุรกิจ

เครื่องปั้นดินเผาตำบลช่างบ่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

2. อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

1. พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

3. กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ช้างป๋ อ.ศีขรภูมิ จ.สุรินทร์

บัญชี
5 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยหมัก ปุ๋ยชีวภาพ

รายละเอียด : ปุ๋ยหมัก ปุ๋ยชีวภาพ トラชา่งป๋

05 : แผนธุรกิจ

ปุ๋ยหมัก ปุ๋ยชีวภาพ トラชา่งป๋

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และพื้นที่ใกล้เคียง ตลอดจนสร้างแพลตฟอร์มออนไลน์

น้ำหมักem

สร้างpage facebook ในการจำหน่าย และเพิ่มตราสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ตรมไพร อ.ศีขรภูมิ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตรมไพรผ้าไหม

รายละเอียด : ผ้าไหมทอมือมีการจัดจำหน่ายทางเพจออนไลน์ สามารถสั่งลาย และขนาดที่ต้องการได้ (เริ่มต้นที่ 2 เมตรขึ้นไป)

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการออกแบบลายโดยใช้เทคนิคคอมพิวเตอร์กราฟฟิก
เทคโนโลยีการย้อมสีธรรมชาติ
เทคโนโลยีการมัดหมี่/แกะลาย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

วัตถุประสงค์เพื่อพัฒนารูปแบบลวดลายและผลิตภัณฑ์ผ้าไหมให้มีความหลากหลายร่วมสมัยควบคู่ไปกับการอนุรักษ์ภูมิปัญญา สนับสนุนเสริมสร้างรายได้ให้แก่คนในชุมชน การจัดทำแผนธุรกิจนี้ได้รับการศึกษาวิจัยการตลาดด้วยวิธีการวิเคราะห์ปัจจัยต่างๆ จุดแข็ง จุดอ่อน อุปสรรคและโอกาสในการเติบโตของธุรกิจ เพื่อนำไปสู่การสร้างกลยุทธ์ในการบริหารจัดการธุรกิจในอนาคต จึงได้ใช้กลยุทธ์ในด้านต่างๆ คือ 1.กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด การประชาสัมพันธ์ผ่านกลุ่มต่างๆ การสร้างเพจขึ้น เนื่องจากเพจเป็นช่องทางในการเข้าถึงข้อมูลได้ง่าย 2. กลยุทธ์ด้านด้านการสร้างผลิตภัณฑ์ให้มีการออกแบบลวดลายให้สวยงามทันสมัยและเป็นเอกลักษณ์ของชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตลาดไหมตรมไพร

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลตรมไพร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ตรมไพร อ.ศีขรภูมิ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าผ้าไหม by ตากุย

รายละเอียด : กระเป๋าผ้าไหมไทย มีช่องทางการจำหน่ายหลักคือช่องทางออนไลน์ จำหน่ายสินค้าแบบพรีออเดอร์ ใช้ระยะเวลาในการจัดทำหน่วย 7-14 วัน เปิดขายตลอด 24 ชั่วโมง สามารถเลือกขนาด/รูปแบบเองได้ตามต้องการ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการย้อมสีธรรมชาติ

เทคโนโลยีการมัดหมี่/แกะลาย

เทคโนโลยีการแกะลายโดยใช้เทคนิคคอมพิวเตอร์กราฟฟิก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ "กระเป๋าผ้าไหม" มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพัฒนาและแปรรูปผ้าไหมเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อส่งออก สร้างรายได้ให้แก่ชุมชน และเป็นการวางแผนล่วงหน้า รวมถึงการวางแผนรองรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต

ในการจัดทำแผนธุรกิจนี้ ได้ทำการศึกษาวิจัยการตลาดด้วยวิธีการการวิเคราะห์ปัจจัยรอบด้าน จุดแข็ง จุดอ่อน อุปสรรคและโอกาสในการเติบโตของธุรกิจ เพื่อนำไปสู่การสร้างกลยุทธ์ในการบริหารจัดการธุรกิจในอนาคต จึงได้ใช้กลยุทธ์ในด้านต่างๆ คือ 1.กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด การประชาสัมพันธ์ผ่านกลุ่มต่างๆ การสร้างเพจเพื่อรองรับเว็บไซต์เนื่องจากเพจเป็นช่องทางในการเข้าถึงข้อมูลได้ง่าย กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และราคา มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความสวยงาม ทันสมัยและสะดวกสบายต่อการใช้งานหรือบริโภค 2.กลยุทธ์ด้านคิดค้นนวัตกรรม สร้างมาตรฐานการสร้างผลิตภัณฑ์ให้ชุมชนอันนำไปสู่การทำให้เกิดผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตลาดไหมตรมไพร

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลตรมไพร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ตริม อ.ศีขรภูมิ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 6 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Turm farm

รายละเอียด : ผักกรีนโอ๊ค, ผักเรดโอ๊ค, ผักคื่นช่าย (การปลูกพืชไร่นาสามารถควบคุมธาตุอาหารที่มีความจำเป็นเฉพาะการเจริญเติบโตของพืชและความปลอดภัยต่อผู้บริโภค)

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

เทคโนโลยีการปลูกพืชไร้ดินไฮโดรโปนิคส์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การปลูกผักโดยใช้สารละลายธาตุอาหารไหลผ่านรากผักเป็นแผ่นบางๆ อย่างต่อเนื่อง
การปลูกโดยใช้สารละลายธาตุอาหารไหลผ่านรากในระดับลึก
การปลูกโดยใช้สารละลายธาตุอาหารและอากาศไหลวนผ่าน รากผักในระดับลึกอย่างต่อเนื่อง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

สร้างจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจและเป็นเอกลักษณ์ สร้างความดึงดูดใจให้กับกลุ่มเป้าหมายตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของเราได้ เพิ่มตลาดแพลตฟอร์มออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Turm Farm

ออนไลน์ : U2T for BCG. ตำบลตริม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ตริภูมิ อ.ศีขรภูมิ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 6 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Turm Farm

รายละเอียด : ใบกระเพรา, ต้นหอมผักชี, ผักคะน้า, ผักคื่นช่าย (การชั่งถุงสุญญากาศเป็นการลดปริมาณออกซิเจนในถุงยับยั้งการเจริญเติบโต ของแบคทีเรียแอโรบิก หรือ เชื้อรา และ ป้องกัน ระยะเวลา นอกจากนี้อาจใช้เพื่อเก็บรักษาอาหารเป็นระยะนาน)

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

เทคโนโลยีการปลูกพืชไร้ดินไฮโดรโปนิกส์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องชั่งสุญญากาศ

ถุงบรรจุสุญญากาศหนา 190 ไมครอน

ช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์ facebook tiktok

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

สร้างจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจและเป็นเอกลักษณ์ สร้างความดึงดูดให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของเราได้เพิ่ม สร้างจุดขายหรือ บริการสินค้า เพิ่ม แพรดพร้อมช่องทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Turm Farm

ออนไลน์ : U2T for BCG. ตำบลตริภูมิ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.แดด อ.ศีขรภูมิ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ประทุนไหมไทย

รายละเอียด : บรรจุภัณฑ์สำหรับใส่ผ้าไหมในการขาย เป็นบรรจุภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์ที่นำเสนอความงามของผ้าไหมสุรินทร์ได้อย่างชัดเจน นอกจากนี้ยังเป็นบรรจุภัณฑ์ที่ช่วยเก็บรักษาเนื้อผ้าให้สวยงามคงทน โดยพัฒนาภายใต้ชื่อยี่ห้อ “ประทุนไหมไทย”

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อผลิตภัณฑ์ชุมชน

เทคโนโลยีการออกแบบกล่องกระดาษโดยคอมพิวเตอร์กราฟฟิก

นวัตกรรมการเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ด้วยการจัดการระบบหีบห่อบรรจุภัณฑ์สินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Key Partners

- กลุ่มสตรีทอผ้าไหมบ้านประทุน
- ตัวแทนจำหน่ายผ้าไหม กลุ่มประทุนไหมไทย
- พ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อสินค้าต่อ
- โรงงานผลิตบรรจุภัณฑ์

Key Activities

- การออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- เพื่อให้เป็นเอกลักษณ์เฉพาะให้กับกลุ่มสตรีทอผ้าไหมบ้านประทุน โดยเป็นบรรจุภัณฑ์ที่มีรูปทรงที่สวยงาม มีความทันสมัย เหมาะสำหรับการมอบเป็นของขวัญในโอกาสสำคัญ

Value Propositions

- การออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ผ้าไหมจัดอยู่ในประเภทธุรกิจสาขาการท่องเที่ยวและเศรษฐกิจสร้างสรรค์
- เกิดการอนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่นให้มีการพัฒนาอย่างยั่งยืน
- มีบริการห่อของขวัญ และเพิ่มโบว์ที่ทำจากผ้าไหมในช่วงเทศกาลสำคัญ
- มีบริการหลังการขาย ติดต่อบริการตามให้คำแนะนำหลังซื้อสินค้า
- Customer Relationships
- มีปฏิสัมพันธ์กับลูกค้าแบบรายบุคคล อาทิ กลุ่มลูกค้าประจำ ด้วยการแจ้งโปรโมชั่นก่อน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 100,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ประทุนไหมไทย ผ้าไหมไทย OTOP สุรินทร์

ออนไลน์ : ประทุนไหมไทย ผ้าไหมไทย OTOP สุรินทร์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.แสด อ.ศีขรภูมิ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ซีกฟ้าไหม เนเชอรัล ซีกฟ้าไหม ประทุนไหมไทย

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ซีกฟ้าไหมจากโปรตีนไหม เป็นน้ำยาซีกฟ้าไหมที่มีส่วนผสมของโปรตีนไหมจากธรรมชาติ มีคุณสมบัติช่วยยกนอมสีฟ้าไหมให้สวยงาม ช่วยรักษาเส้นไหมให้เรียงตัวสวย คงความเงางามให้กับผ้าไหม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recovery (การนำกลับคืนมาใช้ใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการสกัดโปรตีนไหมสู่ผลิตภัณฑ์ซีกฟ้าไหมออร์แกนิก

นวัตกรรมการเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ด้วยการแปรรูปสินค้าการเกษตร

เทคโนโลยีการออกแบบเครื่องหมายการค้า (Trademark) โดยคอมพิวเตอร์กราฟฟิค

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

Key Partners

- กลุ่มสตรีทอผ้าไหมบ้านประทุน
- กลุ่มผู้ปลูกหม่อนเลี้ยงไหมตำบลแสด
- ศูนย์หม่อนไหมมหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์
- ตัวแทนจำหน่ายผ้าไหม กลุ่มประทุนไหมไทย
- บริษัทขนส่งเอกชน
- กลุ่มผู้จัดจำหน่ายหัวเชื้อสบู่เหลว N70

Key Activities

- วัตถุดิบหลักที่นำมาใช้คือ เส้นไหมบ้านแท้ ผ่านกรรมวิธีการสกัดเอาโปรตีนจากไหมที่มีคุณภาพมาสู่รูปแบบผลิตภัณฑ์ซีกฟ้าไหมผ่านการใช้วัตถุดิบที่มีส่วนผสมของสารเคมี
- การเพิ่มโฆษณาประชาสัมพันธ์บน Social Media ต่างๆ

Value Propositions

- ได้ผลิตภัณฑ์น้ำยาซีกฟ้าไหมที่ผลิตจากวัตถุดิบธรรมชาติ
- ผลิตภัณฑ์เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
- ได้ผลิตภัณฑ์ที่จะช่วยให้ผ้าไหมของลูกค้ายังคงความสวยและเงางามอยู่เสมอ
- มีบริการหลังการขาย ติดต่อสอบถามให้คำแนะนำนำหลังซื้อสินค้า

Customer Relationships

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 16,350

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ประทุนไหมไทย ผ้าไหมไทย OTOP สุรินทร์

ออนไลน์ : ประทุนไหมไทย ผ้าไหมไทย OTOP สุรินทร์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ผักไหม อ.ศีขรภูมิ จ.สุรินทร์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์จากกกราชินี/ไห

รายละเอียด : กกราชินี/ไห เป็นต้นกกชนิดหนึ่งที่ขึ้นโดยธรรมชาติ ชุมชนมีการนำกกราชินีไปทอสิ่งที่มีลวดลายโดดเด่น ได้แก่ ลายดอกดอกจิก ลายขิดดาวเรืองผสมดอกบัว และลายดอกบัวผสมดาวเรือง มีสีสันสดใส คิดค้นลวดลายโดยกลุ่มผู้ทอเสื้อ และคนในชุมชนยังมีความสนใจที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์จากกกราชินี/ไห เพื่อเพิ่มมูลค่า และเป็นรายได้ให้กับครอบครัวต่อไป

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แนวคิดการริเริ่มพัฒนาผลิตภัณฑ์ชนิดต่าง ๆ จากกกราชินี/ไห

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชนิดต่าง ๆ จากกกราชินี/ไห

องค์ความรู้เรื่องตลาดออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เปิดเพจ

- เสนอขายให้กับผู้ที่สนใจ
- โพสต์สินค้าเพจ
- มีบริการจัดส่งและเก็บเงินปลายทาง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ : U2T For Bcg-ตำบลผักไหม อำเภอศีขรภูมิ จังหวัดสุรินทร์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์
ต.ผักไหม อ.ศีขรภูมิ จ.สุรินทร์

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้ากระป๋อง

รายละเอียด : ชุมชนบ้านผักไหมมีการดื่มเครื่องดื่มจำพวกกาแฟน้ำอัดลมฯลฯฯลฯกระป๋องเครื่องดื่มเหล่านี้จะถูกนำไปการชั่งกิโลขายเพื่อนำไปรีไซเคิลหรือถูกทิ้งไว้ในชุมชนซึ่งเป็นการทำลายสิ่งแวดล้อม คนในชุมชนผักไหมได้เห็นคุณค่าและหาวิธีการเพิ่มมูลค่าของกระป๋อง โดยการคัดค้นออกแบบทำเป็นตะกร้า ให้สามารถใช้ประโยชน์ได้และเป็นรายได้ต่อไป

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้การทำตะกร้าจากกระป๋อง

องค์ความรู้การเพิ่มมูลค่าโดยการปรับระดับตกแต่งด้วยวัสดุชนิดต่าง ๆ

องค์ความรู้เรื่องของการขายทางออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เปิดเพจ

- เสนอขายให้กับผู้ที่สนใจ
- โพสต์สินค้าเพจ
- ออกแบบสินค้าให้ลักษณะที่สวยงาม
- มีบริการจัดส่งและเก็บเงินปลายทาง

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T For Bcg-ตำบลผักไหม อำเภอศีขรภูมิ จังหวัดสุรินทร์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ยาง อ.ศีขรภูมิ จ.สุรินทร์

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สารปรับปรุงดินอัดเม็ด ชุปเปอร์มูล@ตำบลยาง

รายละเอียด : สารปรับปรุงดินอัดเม็ดชุปเปอร์มูล @ตำบลยาง ผลิตจากมูลสัตว์ เศษวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตรที่มีในท้องถิ่น โดยผลิตเป็น 2 รูปแบบ ได้แก่ สารปรับปรุงดินแบบมูลวัวล่อน และแบบที่มีการเติมสารชีวภัณฑ์จุลินทรีย์คักคัก เพื่อส่งเสริมการย่อยสลายสารเคมีกำจัดศัตรูพืชที่ตกค้างในดิน ช่วยฟื้นฟูดิน เพิ่มความอุดมสมบูรณ์ของดิน และเร่งการเจริญเติบโตของพืช โดยการช่วยเปลี่ยนรูปสารอนินทรีย์ในดินให้อยู่ในรูปที่เป็นประโยชน์ต่อพืช ทำให้เพิ่มประสิทธิภาพในการนำไปใช้ ซึ่งการนำมาอัดเป็นเม็ดทำให้สะดวกต่อการใช้

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการผลิตสารปรับปรุงดินอัดเม็ด

เทคโนโลยีการใช้จุลินทรีย์และสารชีวภัณฑ์ที่เป็นประโยชน์ต่อพืช

เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อเพิ่มช่องทางการตลาด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

สารปรับปรุงดินอัดเม็ด ชุปเปอร์มูล@ตำบลยาง

Key Partners

- U2T for BCG

- ร้านค้าภายในท้องถิ่น

- กลุ่มเกษตรกร

Key Activities

- ผลิตภัณฑ์สารปรับปรุงดินอัดเม็ดจากวัตถุดิบและวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตรที่มีอยู่ในท้องถิ่น

- การตรวจวัดคุณภาพของผลิตภัณฑ์

- จัดทำบรรจุภัณฑ์และตราสินค้า

- จำหน่ายสินค้าโดยช่องทางการตลาดออฟไลน์และออนไลน์

- การประชาสัมพันธ์

Key Resources

- วัตถุดิบในท้องถิ่นและวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตรในท้องถิ่น

- เครื่องจักรการผลิตที่มีขององค์การบริหารส่วนตำบล

- ทีมงาน U2T ตำบลยาง และผู้นำชุมชน

Value Propositions

- ลดต้นทุนการผลิต - ลดต้นทุนการขนส่ง - ลดต้นทุนการตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 103,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าในชุมชน

ออนไลน์ : ชุปเปอร์มูล U2T for BCG Yang Surin

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ยาง อ.ศีขรภูมิ จ.สุรินทร์

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำหมักชีวภาพ ชุปเปอร์มูล@ตำบลยาง

รายละเอียด : น้ำหมักชีวภาพชุเปอร์มูล@ตำบลยางผลิตจากเศษวัสดุการเกษตรเหลือใช้ และสมุนไพรในท้องถิ่นมีการเติมสารอินทรีย์และใช้จุลินทรีย์ที่ช่วยเสริมความต้านทานโรค และแมลงส่งเสริมการเจริญเติบโตพืชเป็นทางเลือกให้เกษตรกรในชุมชนลดการใช้สารเคมี โดยทำการผลิต 2 สูตรคือ สูตรไล่แมลงและสูตรฮอร์โมนยอดพืชซึ่งสูตรไล่แมลงจะมีสารไล่แมลงผลิตจากพืชที่สามารถหาได้ง่ายในท้องถิ่นได้แก่บอระเพ็ดตะไคร้หอมใบสะเดาใบสบเสือและใบขี้เหล็กซึ่งพืชเหล่านี้มีฤทธิ์ทางชีวภาพที่สามารถนำมาใช้ไล่แมลงได้เช่นในใบ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการผลิตน้ำหมักชีวภาพ

เทคโนโลยีการใช้จุลินทรีย์และสารชีวภัณฑ์ที่เป็นประโยชน์ต่อพืช

เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อเพิ่มช่องทางการตลาด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

น้ำหมักชีวภาพ ภายใต้แบรนด์ชุเปอร์มูล@ตำบลยาง

Key Partners

- U2T for BCG

- ร้านค้าภายในท้องถิ่น

- กลุ่มเกษตรกร

Key Activities

- ผลิตผลิตภัณฑ์น้ำหมักชีวภาพจากวัตถุดิบ วัสดุเหลือใช้ทางการเกษตร และสมุนไพรที่มีอยู่ในท้องถิ่น

- การตรวจวัดคุณภาพของผลิตภัณฑ์

- จัดทำบรรจุภัณฑ์และตราสินค้า

- จำหน่ายสินค้าโดยช่องทางทางการตลาดออฟไลน์และออนไลน์

- การประชาสัมพันธ์

Key Resources

- วัตถุดิบในท้องถิ่นและวัสดุเหลือใช้จากการเกษตรในท้องถิ่น

- เครื่องจักรการผลิตที่มีขององค์กรบริหารส่วนตำบล

- ทีมงาน U2T ตำบลยาง และผู้นำชุมชน

Value Propositions

- ลดต้นทุนการผลิต - ลดความเสี่ยงในการลงทุน - เพิ่มรายได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าในท้องถิ่น

ออนไลน์ : ชุปเปอร์มูล U2T for BCG Yang Surin

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ระแงง อ.ศีขรภูมิ จ.สุรินทร์

บัญชี
5 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อกกโหล ทอพื้นด้วยสองมือ

รายละเอียด : เสื่อกกเป็นผลิตภัณฑ์ที่พบเห็นแทบทุกจังหวัดในประเทศไทย โดยชาวบ้านตำบลระแงง อำเภอศีขรภูมิ จังหวัดสุรินทร์ เสื่อกกจะเป็นเสื่อกที่มีลวดลายดอกลายน้อยลายสมอคู่ และลายแพรวา เป็นลายประจำถิ่นโดย สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ

05 : แผนธุรกิจ

เปิดเพจ - โพสต์สินค้าเพจ

- แปรรูปผลิตภัณฑ์สินค้า
- ออกแบบให้เป็นลักษณะเฉพาะ
- มีบริการจัดส่งและเก็บเงินปลายทาง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การประยุกต์เสื่อกก เพื่อเอกลักษณ์ในชุมชน

การนำลวดลายจากผ้าไหมมาประยุกต์ใช้

การนำเสื่อกก ไปหมักโคลน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิทยาลัยชุมชนตำบลระแงง

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

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ระแงง อ.ศีขรภูมิ จ.สุรินทร์

บัญชี
5 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์กระเป๋ากจากเสือกอกไห

รายละเอียด : กระเป๋ากจากต้นกก เป็นผลิตภัณฑ์จากภูมิปัญญาชาวบ้านในตำบลระแงง อำเภอศีขรภูมิ จังหวัดสุรินทร์ โดยใช้วัสดุจากธรรมชาติมาสร้างขึ้นเป็นลวดลาย เพื่อใช้เป็นเครื่องประดับ สามารถใช้ได้กับทุกเทศกาล มีความเหนียวและทนเหมาะกับการทุกเพศทุกวัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาวัสดุที่มีอยู่ภายในท้องถิ่นเพื่อพัฒนาเป็นบรรจุภัณฑ์
การนำลวดลายจากผ้าไหมมาประยุกต์ใช้
การประยุกต์กระเป๋ากจากไห เพื่อเป็นเอกลักษณ์ในชุมชน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เปิดเพจ - โพสต์สินค้าเพจ
- แปรรูปผลิตภัณฑ์ที่สินค้า
- ออกแบบให้เป็นลักษณะเฉพาะ
- มีบริการจัดส่งและเก็บเงินปลายทาง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิทยาลัยชุมชนตำบลระแงง
ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/U2T.ByRangaeng>
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.แคน อ.สนม จ.สุรินทร์

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบเห็ดสุขภาพ, แคลเห็ดสุขภาพ

รายละเอียด : ข้าวเกรียบเห็ดและแคลเห็ดสุขภาพมีโปรตีนจากเห็ดและปลาเสริมภูมิคุ้มกัน ในร่างกายด้วยสมุนไพรไทย เช่น กระชาย ตะไคร้ ได้รับวิตามินบีจากงาดำและมีสารไพเพอร์รีน (Piperine) ที่ช่วยลดไขมัน ลดอาการอักเสบจากพริกไทยดำ "ผลิตภัณฑ์คิตติแคน อร่อยดี มีประโยชน์ต่อสุขภาพ"

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์ทั้งแบบออนไลน์และออฟไลน์

การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์

การนำองค์ความรู้ด้านอาหารเป็นยาเพื่อพัฒนาสูตรอาหารสุขภาพจากเห็ด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.พัฒนาสูตรอาหารสุขภาพจากเห็ด2.ปรับปรุงรสชาติจากความเห็นของลูกค้า3.ขยายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลาย4.เพิ่มช่องทางประชาสัมพันธ์ช่องทางการขายและช่องทางการขนส่งให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและทั่วถึง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชน ร้านกาแฟในจังหวัดสุรินทร์ ร้านขายของฝากในเซ็นทรัลขอนแก่นและร้านค้า ubi ของมร.สุรินทร์

ออนไลน์ : มหาวิทยาลัยสุโขทัยวิสาหกิจชุมชนพึ่งตนตำบลแคน จังหวัดสุรินทร์ shoppe

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.แคน อ.สนม จ.สุรินทร์

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : คูกี้เห็ดไฟเบอร์, ไรต์เห็ดกรอบ No Sugar

รายละเอียด : คูกี้เห็ดไฟเบอร์, ไรต์เห็ดกรอบ No Sugar ขนมหวานที่มีโปรตีนจากเห็ดใช้ความหวานจากธรรมชาติ(หญ้าหวาน)เพิ่มวิตามินซีจากมะม่วงหาวมะนาวโห่แคลเซียมจากงาและได้ไฟเบอร์จากเม็ดแมงลัก "ผลิตภัณฑ์คิตติแคน อร่อยดี มีประโยชน์ต่อสุขภาพ"

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์ทั้งแบบออนไลน์และออฟไลน์

การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์

การนำองค์ความรู้ด้านอาหารเป็นยาเพื่อพัฒนาสูตรอาหารสุขภาพจากเห็ด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.พัฒนาสูตรอาหารสุขภาพจากเห็ด2.ปรับปรุงรสชาติจากความเห็นของลูกค้า3.ขยายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลาย4.เพิ่มช่องทางประชาสัมพันธ์ช่องทางการขายและช่องทางการขนส่งให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและทั่วถึง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชน ร้านกาแฟในจังหวัดสุรินทร์ ร้านขายของฝากในเซ็นทรัลขอนแก่นและร้านค้า ubi ของมรภ.สุรินทร์

ออนไลน์ : มหาวิทยาลัยสุโขทัยสภากลุ่มวิสาหกิจชุมชนพึ่งตนตำบลแคน จังหวัดสุรินทร์ และร้านค้าใน shoppe

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.นายนวน อ.สนม จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กก. น.นวน (ปลูกสวนแก้วกาแฟ, ปลูกสวนกระถางต้นไม้ขนาดเล็ก, และตระกร้าเอนกประสงค์)

รายละเอียด : ปลูกสวนแก้วกาแฟ (Coffee Case) ปลูกสวนกระถางต้นไม้ขนาดเล็กในที่ทำงาน และตระกร้าเอนกประสงค์ ตอบโจทย์คนรุ่นใหม่ที่ใช้ชีวิตวิถีชีวิต ลดการใช้พลาสติก ลดภาวะโลกร้อนและเพิ่มพื้นที่สีเขียวในที่ทำงาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์ทั้งแบบออนไลน์และออฟไลน์
การออกแบบกราฟิกโดยใช้เทคโนโลยี เช่น ออกแบบบรรจุภัณฑ์ ลวดลายต่าง ๆ และโลโก้สินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

1.ออกแบบผลิตภัณฑ์ให้หลากหลายสอดคล้องความต้องการของคนรุ่นใหม่ 2.ออกแบบตราสินค้าที่บ่งบอกอัตลักษณ์สินค้า 3.ขยายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลาย 4.เพิ่มช่องทางประชาสัมพันธ์ช่องทางการขายและช่องทางการขนส่งให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและทั่วถึง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชน ร้านกาแฟ ร้านต้นไม้ในจังหวัดสุรินทร์
ออนไลน์ : U2T for BCGตำบลนายนวน
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.นานวน อ.สนม จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริก ณ.นวน (น้ำพริกเห็ดสมุนไพร น้ำพริกสมุนไพร และ น้ำพริกปลา)

รายละเอียด : น้ำพริก ณ.นวน คัดสรรส่วนผสมที่ปลอดภัยและมีประโยชน์ต่อผู้บริโภคเห็ด ปลาและกะเพราเลี้ยงแบบปลอดสารพิษเสริมภูมิคุ้มกันต้านทานให้ร่างกายด้วยสมุนไพรในครัวเรือน เน้นสด สะอาด อร่อยเข้มข้นแซ่บตามแบบฉบับชาวนานวน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์ทั้งแบบออนไลน์และออฟไลน์

นวัตกรรมการออกแบบกราฟฟิคโดยใช้เทคโนโลยี เช่น ออกแบบบรรจุภัณฑ์ ลวดลายต่างๆ และโลโก้สินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.พัฒนาสูตรน้ำพริกสมุนไพร2.ปรับปรุงรสชาติจากการสำรวจความคิดเห็นของลูกค้า3.ออกแบบตราสินค้าและพัฒนาบรรจุภัณฑ์4.ขยายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลาย5.เพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์ช่องทางการขายและช่องทางการขนส่งให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและทั่วถึง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าในชุมชน

ออนไลน์ : U2T for BCGตำบลนานวน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.โพธิ์โก อ.สนม จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวหมากละว้า By โพธิ์โก

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ข้าวหมากสมุนไพร มีทั้งแบบห่อใบตอง และ แบบกระปุกพลาสติก

05 : แผนธุรกิจ

นำวัตถุดิบ ข้าวเหนียวจากชุมชน มาแปรรูปเป็นข้าวหมาก เพื่อเป็นการถนอมอาหารโดยภูมิปัญญาท้องถิ่น และจัดจำหน่ายให้ทุกเพศที่มีอายุ 16 ปีขึ้นไป ผ่านช่องทาง Social Media และตลาดนัดอำเภอสนมและพื้นที่ใกล้เคียง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ข้าวหมากละว้า

ออนไลน์ : ข้าวหมากละว้าสมุนไพรแต่งสีธรรมชาติ ภูมิปัญญาโพธิ์โก Give good phonko

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook

พัฒนา Packaging Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.โพธิ์โก อ.สนม จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าจากผ้าไหม/ผ้าฝ้าย By PhonKo

รายละเอียด : การนำเอาเศษผ้าไหม/ผ้าฝ้ายจากการตัดเย็บเสื้อผ้ามาสร้างผลิตภัณฑ์ กระเป๋าใส่เหรียญในรูปทรงต่างๆที่มีความทันสมัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reclamation (การเรียกคืนเพื่อนำมาใช้ซ้ำหรือ Recycle)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การทำกระเป๋าจากเศษผ้าไหม/ผ้าฝ้าย เพื่อใช้ทรัพยากรที่มีอย่างคุ้มค่าและออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความทันสมัยเหมาะกับทุกเพศ ทุกวัย พร้อมจำหน่ายให้กลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคอีสาน ไม่จำกัดเพศทุกช่วงวัย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กระเป๋าจากผ้าไหม/ผ้าฝ้าย By PhonKo

ออนไลน์ : กระเป๋าผ้าไหม ผ้าฝ้าย กลุ่มแม่บ้านโพธิ์โก สุรินทร์แก้เหลา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.สนม อ.สนม จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 7 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถุงผ้าใส่ข้าวสาร Sa-nom

รายละเอียด : ถุงผ้าใส่ข้าวสาร ผลิตจากเศษผ้าไหมและผ้าฝ้าย สลับด้วยผ้าโปร่งใสเพื่อให้มองเห็นสินค้าด้านในสร้างอัตลักษณ์เฉพาะของสินค้าด้วยการผลิตแบบแฮนด์เมด ขายพร้อมข้าวหอมมะลิอินทรีย์ จังหวัดสุรินทร์ 1 กก. จำหน่ายในราคา 100 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการสื่อสาร ประชาสัมพันธ์และจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์
การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการออกแบบลวดลาย
การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์ทั้งแบบออนไลน์และออฟไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.ออกแบบพัฒนาลวดลายและรูปแบบกระเป๋า2.ปรับปรุงรูปแบบจากการสำรวจความคิดเห็นของลูกค้า3.ออกแบบตราสินค้าและพัฒนาระบบธุรกิจที่ 4.ขยายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลาย5.เพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์ช่องทางการขายและช่องทางการขนส่งให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและทั่วถึง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าในชุมชน

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้าย by Sa-nom handmadeจากชุมชนตำบลสนม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.สนม อ.สนม จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 7 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าใส่พวงกุญแจ Key of love

รายละเอียด : กระเป๋าใส่พวงกุญแจที่ช่วยลดขยะเพราะนำเศษผ้าที่เหลือจากการตัดเย็บมาประดิษฐ์ให้เป็นเอกลักษณ์เฉพาะ ออกแบบลวดลายในแบบฉบับท้องถิ่นสนม ตัดเย็บด้วยมือสวยไม่ซ้ำจำความเป็นหนึ่งเดียว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการสื่อสาร ประชาสัมพันธ์และจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น Youtube การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการออกแบบลวดลาย การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์ทั้งแบบออนไลน์และออฟไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.ออกแบบพัฒนาลวดลายและรูปแบบ2.ปรับปรุงรูปแบบจากการสำรวจความคิดเห็นของลูกค้า3.ออกแบบตราสินค้าและพัฒนารรจภัณฑ์ 4.ขยายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลาย5.เพิ่มช่องทางประชาสัมพันธ์ช่องทางการขายและช่องทางการขนส่งให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและทั่วถึง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชน ตลาดนัดในชุมชน

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้าย by Sa-nom handmade จากชุมชนตำบลสนม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.หนองระฆัง อ.สนม จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องประดับพระบังเงินระฆังทอง

รายละเอียด : ใช้ในการประดับตกแต่งผม มีความทันสมัย คงทนแข็งแรง และสะดวกต่อการใช้งาน อีกทั้งเป็นงานแฮนด์เมดที่ทำจากฝีมือของคนในชุมชน มีความสวยงามเป็นเอกลักษณ์ไม่ซ้ำใคร โดยเป็นการนำผ้าไหมที่เหลือจากการตัดเย็บมาผลิตเป็นสินค้าเพื่อสร้างรายได้ให้แก่คนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบตราสินค้าด้วย Power Point
พัฒนา Packaging Design
คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดอายุ โดยเฉพาะเพศหญิงเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีความสนใจเครื่องประดับตกแต่งให้สวยงาม ซึ่งในปัจจุบันธุรกิจเครื่องประดับกำลังเป็นที่น่าสนใจในตลาดแฟชั่น Customer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้วมีความพึงพอใจในสินค้าหรือไม่ สามารถใช้งานได้ทนทานและยาวนานมากน้อยเพียงใด และนำผลการติดตามการใช้ของลูกค้ามาช่วยในการ review สินค้า และจัดให้มีโปรโมชั่นแก่ลูกค้าที่ซื้อในจำนวนมาก ๆ เพื่อใช้ในการตลาดดึงดูดให้ลูกค้ามาซื้อสินค้ามากยิ่งขึ้น เช่น การแถมสินค้าเมื่อซื้อครบ 10 ชิ้น จะแถมสินค้าให้ลูกค้าจำนวน 1 ชิ้น Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook ผ้าไหมระฆังเงินระฆังทอง และตลาดนัดเทศบาลตำบลสนม จังหวัดสุรินทร์ ทุกวันที่ 2,12,22 ของทุกเดือน รวมถึงจำหน่ายที่บ้านในชุมชน Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือเครื่องประดับพระบังเงินระฆังทอง ใช้ในการประดับตกแต่งผม มีความเป็นเอกลักษณ์ ทันสมัย คงทนแข็งแรง และสะดวกต่อการใช้งาน อีกทั้งเป็นงานแฮนด์เมดที่ทำจากฝีมือของคนในชุมชน มีความสวยงามเป็นเอกลักษณ์ไม่เหมือนใคร Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการนำผ้าไหมที่เหลือจากการทอมารวบรวมแล้วแยกส่วน เพื่อนำมาทำเครื่องประดับพระบังเงินระฆังทอง การเก็บเกี่ยวแยกผ้า การคิดสรร การผลิต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
เพิ่มมูลค่าการผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ระฆังเงินระฆังทอง
ออนไลน์ : UT2 ตำบลหนองระฆัง
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.หนองระฆัง อ.สนม จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหมระฆังเงินระฆังทอง

รายละเอียด : การทอผ้าขึ้นต้องอาศัยฝีมือและความรู้ความชำนาญของผู้ทอ เป็นงานศิลปะที่มีอยู่เพียงชิ้นเดียวในโลก ซึ่งสมาชิกในกลุ่มได้เล็งเห็นในส่วนนี้จึงได้หยิบนำผ้าไหมที่มีมานานในตำบลมาปรับปรุงพัฒนาให้น่าสนใจและเข้าถึงได้ง่ายขึ้นเพื่อเป็นการสร้างรายได้ให้แก่ชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ Social Media ในการประชาสัมพันธ์และจำหน่ายผลิตภัณฑ์
พัฒนา Packaging Design
คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การทอผ้าขึ้นต้องอาศัยฝีมือและความรู้ความชำนาญของผู้ทอ เป็นงานศิลปะที่มีอยู่เพียงชิ้นเดียวในโลก เพราะแต่ละคนที่ทำแต่ละขั้นตอน จะมีความแตกต่างกัน เส้นไหมที่สาวได้แต่ละช่วงเวลาหรือแต่ละระยะของฝักไหมให้ความหนาของเส้นไม่เท่ากัน สีไม่เหมือนกัน นอกจากนั้นแล้วความสามารถในการทอ การสอดกระสวย ความแรงในการตีกระทบหรือการฟัดทำให้ได้สีเข้มอ่อนต่างกัน การเรียงเส้นไหมให้ตรงลายจะแสดงถึงความคมชัดและความชำนาญของผู้ทอแต่ละคน อาภาศ อุณหภูมิจ หรือแม้แต่องค์ความรู้สึกละเอียดของผ้าไหม สิ่งเหล่านี้มีผลกับความสวยงามของผ้าผืนนั้น ๆ จึงทำให้ผ้าทอมือแต่ละผืนที่ทอ มีเอกลักษณ์เป็นของตัวเองและมีเพียงผืนเดียวในโลกเท่านั้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

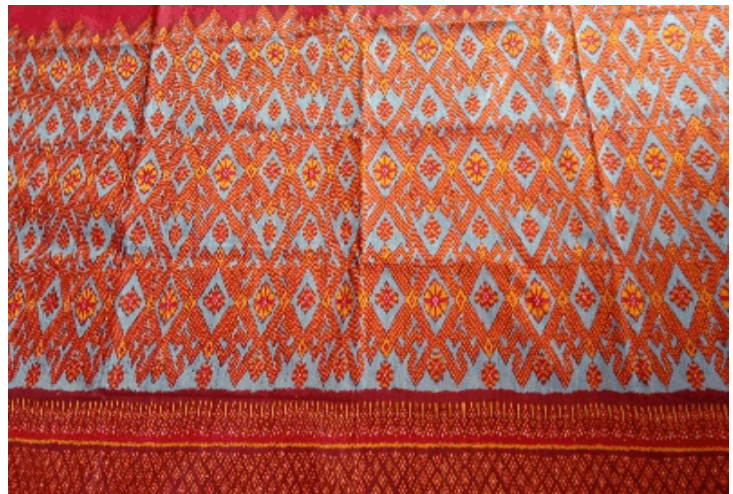
07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ระฆังเงินระฆังทอง
ออนไลน์ : U2T ตำบลหนองระฆัง
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.หนองอียอ อ.สนม จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แหนมหนู ยกยอ

รายละเอียด : "แหนมหนู" เป็นอาหารพื้นบ้านที่มีรสชาติที่กลมกล่อม และจะนิยมห่อด้วยใบตองเพราะจะทำให้ได้กลิ่นหอมของใบตอง แหนมหนูจะกินได้ก็ต่อเมื่อ 2-3 วันผ่านไป แล้วหลังการห่อเพราะเมื่อ 2-3 วันผ่านไป แหนมหนูจะออกรสชาติ เปรี้ยว หรือ ส้ม อีกทั้ง แหนมหนูมีคุณค่าทางโภชนาการ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- เทคโนโลยีการสื่อสาร ประชาสัมพันธ์และจำหน่ายสินค้าทางออนไลน์ เช่น Facebook Line Tiktok Shopee Lazada เป็นต้น
- นวัตกรรมกรรมการถนอมอาหารและแปรรูปอาหาร
- นวัตกรรมการใช้คอมพิวเตอร์กราฟฟิก ออกแบบเครื่องหมายการค้า (Trademark)

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- Key Partners ส่วนใหญ่เป็นชาวบ้านและชุมชนใกล้เคียง กลุ่มผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์เพื่อจัดใส่ แหนมหนู และเป็นนโยบายของหน่วยงานภาครัฐเป็นนโยบายของหน่วยงานภาครัฐ
- Key Activities แหนมหนูมีวิธีการทำดังนี้ ล้างหมูและหั่นหมูด้วยเกลือและหั่นชิ้นเล็ก ๆ นำ ส่วนผสมทั้ง 2 มาพอกจนได้ที่แล้วใส่กระเทียมสับ และปรุงรสด้วยเครื่องปรุง บรรจุภัณฑ์เพื่อจัดจำหน่าย
- Value Propositions ผลิตภัณฑ์แหนมหนูที่ได้จะสอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มผู้บริโภค ปัจจุบัน และการบรรจุภัณฑ์ที่ช่วยยืดอายุผลิตภัณฑ์ สามารถเพิ่มมูลค่าได้และสร้างรายได้หมุนเวียนในชุมชนมากยิ่งขึ้น
- Customer Relationships 1. ติดตามผลจากลูกค้าที่ซื้อไปปรับปรุง 2. รับประกันสินค้าระหว่างจัดส่ง
- Customer Segments 1.กลุ่มข้าราชการ 2.ชาวบ้านในชุมชนและชุมชนใกล้เคียง
- Key Resources 1.ต้นทุน 2.แรงงาน 3.วัตถุดิบ
- Channels 1.หน้าร้าน 2.ออนไลน์ เช่น Facebook Line Tiktok
- Cost Structure 1.ค่าวัตถุดิบ 2.ต้นทุนในการซื้อหมู 3.ค่าแรงงาน 4.ค่าบรรจุภัณฑ์ 5.ค่าสาธารณูปโภค
- Revenue Streams คือ รายได้จากการขายหน้าร้าน รายได้จากการขายออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 11,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มรัฐวิสาหกิจชุมชน บ้านบุพผาง

ออนไลน์ : U2T ผลิตภัณฑ์ที่ยกย่องชาวหนองอียอร่วมใจพัฒนา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์
ต.หนองอียอ อ.สนม จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาต้ม ยกยอ

รายละเอียด : "ปลาต้ม" เป็นอาหารที่แสดงให้เห็นถึงภูมิปัญญาท้องถิ่นในการ คิดค้นดัดแปลงอาหารให้สามารถรับประทานได้นานถึง โดยจะ หมักปลากับเกลือและน้ำตาล และคลุกข้าว ได้รสชาติเปรี้ยว เค็ม หวานเล็กน้อย หอมกลิ่นปลาหมักและข้าว อีกทั้งมีคุณค่า ทางโภชนาการค่อนข้างสูง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- เทคโนโลยีการสื่อสาร ประชาสัมพันธ์และจำหน่ายสินค้าทางออนไลน์ เช่น Facebook Line Tiktok Shopee Lazada เป็นต้น
- นวัตกรรมกรรมการถนอมอาหารและแปรรูปอาหาร
- นวัตกรรมการใช้คอมพิวเตอร์กราฟฟิก ออกแบบเครื่องหมายการค้า (Trademark)

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- Key Partners ส่วนใหญ่เป็นชาวบ้านและชุมชนใกล้เคียง กลุ่มผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์เพื่อจัดใส่ปลาต้ม และเป็นนโยบายของหน่วยงานภาครัฐเป็นนโยบายของหน่วยงานภาครัฐ
- Key Activities 1. การเลี้ยงปลา 2.ปลาต้มโร้ก้างและทำเป็นชิ้น ล้างทำความสะอาดปลา หมักด้วย เกลือ แช่น้ำข้าวข้าวแล้ว ปิ้งรสด้วยเครื่องปรุง บรรจุภัณฑ์เพื่อจัดจำหน่าย
- Value Propositions ผลิตภัณฑ์ปลาต้ม โร้ก้างและทำเป็นชิ้นที่ได้จะสอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคปัจจุบัน และการบรรจุภัณฑ์ที่ใช้ช่วยยืดอายุผลิตภัณฑ์ สามารถเพิ่มมูลค่าได้และสร้างรายได้หมุนเวียนในชุมชนมากยิ่งขึ้น
- Customer Relationships 1.ติดตามผลจากลูกค้าที่ซื้อไปรับประทาน 2.รับประกันสินค้าระหว่างจัดส่ง
- Customer Segments 1. กลุ่มข้าราชการ 2.ชาวบ้านในชุมชน และชุมชนใกล้เคียง
- Key Resources 1.ต้นทุน 2.แรงงาน 3.วัตถุดิบ
- Channels 1. หน้าร้าน 2.ออนไลน์ เช่น Facebook Line Tiktok
- Cost Structure 1.ค่าวัตถุดิบ 2.ต้นทุนในการเลี้ยงปลา 3.ค่าแรงงาน 4.ค่าบรรจุภัณฑ์ 5.ค่าสาธารณูปโภค
- Revenue Streams คือ รายได้จากการขายหน้าร้าน รายได้จากการขายออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มรัฐวิสาหกิจชุมชน บ้านบุพผาง

ออนไลน์ : U2T ผลิตภัณฑ์กึ่งกึ่งยอชาวหนองอียอร่วมใจพัฒนา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์
ต.กระเทียม อ.สังขะ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหมทอมือ

รายละเอียด : ผ้าไหมทอมือลายนาครเทียวกรพย์ เป็นผ้า 5 ตะกอน ยกดอกลายพริกไท ใช้สีเคมี ความยาว 2*1.02 เมตร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- การออกแบบลายโดยนำเทคโนโลยีมาใช้
- การใช้สารนาโนมาใช้เพื่อให้ผ้ามีคุณสมบัติที่มีคุณภาพมากขึ้น
- การใช้สื่อออนไลน์ในการขายสินค้า เช่น Facebook, Line, Instagram

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากผู้ประกอบการอาชีพนี้ส่วนใหญ่อยู่ในช่วงวัยที่อายุมากและยังไม่ได้มีการนำเทคโนโลยีมาใช้ เราจึงได้พัฒนานำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในการขายสินค้าและพัฒนาสินค้า โดยสินค้าของเราจะมีจุดเด่นในด้านลวดลายของภาพการใช้สีธรรมชาติและสีที่ใช้ย้อมสามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้ เพื่อช่วยประหยัดต้นทุนและกลุ่มเป้าหมายในการจำหน่ายสินค้าคือ ข้าราชการ ประชาชนทั่วไปพ่อค้าคนกลางซึ่งคาดว่าจะได้ทั้งนี้ได้รับในแต่ละเดือนประมาณ 50,000 บาท/เดือน ธุรกิจอาจจะมีความเสี่ยงแต่เสี่ยงต่ำ เนื่องจากธุรกิจของเราเป็นธุรกิจหมุนเวียนและยังเป็นธุรกิจที่มีความโดดเด่น ด้านลวดลายที่สวยงามอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์
ต.กระเทียม อ.สังขะ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าพันคอถอมมือ

รายละเอียด : ผ้าพันคอถอมมือ โหมดนี้มีลายนกกยงและลายพายุพราห 5 ตะกอ ใช้สีเคมี ความยาว 1.21 เมตร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- การออกแบบลายโดยนำเทคโนโลยีมาใช้
- การใช้สารนาโนมาใช้เพื่อให้ผ้ามีคุณสมบัติที่มีคุณภาพมากขึ้น
- การใช้สื่อออนไลน์ในการขายสินค้า เช่น Facebook, Line, Instagram

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากผู้ประกอบการอาชีพนี้ส่วนใหญ่อยู่ในช่วงวัยที่อายุมากและยังไม่ได้มีการนำเทคโนโลยีมาใช้ เราจึงได้พัฒนานำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในการขายสินค้าและพัฒนาสินค้า โดยสินค้าของเราจะมีจุดเด่นในด้านลวดลายของภาพที่ใช้ในการมัดหมี่เพื่อให้ได้ลวดลายบนผ้าไหม การใช้สีธรรมชาติและสีที่ย้อมสามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้เพื่อช่วยประหยัดต้นทุน กลุ่มเป้าหมายในการจำหน่ายสินค้าคือ ข้าราชการ ประชาชนทั่วไปและพ่อค้าคนกลาง ซึ่งคาดว่าจะรายได้ที่จะได้รับในแต่ละเดือนประมาณ 50,000 บาทต่อเดือน ธุรกิจอาจจะมีความเสี่ยงแต่จะเป็นความเสี่ยงที่ต่ำ เนื่องจากธุรกิจของเราเป็นธุรกิจหมุนเวียน และยังเป็นธุรกิจที่มีความโดดเด่น มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวด้านลวดลายที่สวยงาม

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 17,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ขอนแก่น อ.สังขะ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อไหมแขวขอนแตก

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์เสื้อแขวที่ทำจากผ้าไหมแก่ลายลูกแก้วนำมาตัดเป็นเสื้อรูปทรงต่างๆและแขวด้วยเส้นไหมหลายสีออกแบบลวดลายสวยงาม เส้นไหมที่มีความคงทนหนาแน่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านสังคมวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

งาน handmade

sociai network

เครื่องจักร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน รวมไปถึงผู้นำชุมชน ข้าราชการที่สังกัดในหน่วยงานต่างๆ ไม่จำกัด เพศ ไม่จำกัดอายุ

Costomer Relationships – มีการติดตามผลหลังจากการขายไปแล้ว สินค้าถูกใจมากน้อยเพียงใด สวมใส่สบายหรือไม่ ใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไปได้ผลเป็นอย่างไร และนำมาใช้ในการ review สินค้าด้วย

Channels – จัดจำหน่ายผ่าน สื่อสังคมออนไลน์ ชื่อเพจเสื้อไหมแขวขอนแตก และออกบูทตามงานต่างๆ ทั้งเปิดหน้าร้านที่บ้าน โตงน้อย ม.3 รวมไปถึงจำหน่ายตามศูนย์ราชการในจังหวัดสุรินทร์

Value Propositions – คุณค่าที่ได้รับ สามารถสวมใส่ในวันอังคาร ของหน่วยงานราชการได้ (อนุรักษ์ผ้าไทย) มีลวดลายเป็นเอกลักษณ์โดดเด่น ลูกค้าสามารถเลือกเนื้อผ้าได้ หรือจะนำเสื้อมาให้ช่างแขวก็ได้ สามารถเลือกแบบเสื้อให้เหมาะกับตนเองได้ และลูกค้าสามารถเลือกแขวได้ตามใจชอบ สินค้ามีทั้งของสุภาพบุรุษและสุภาพสตรีมีสินค้าครบชุด เสื้อ ผ้าถุง ผ้าสไบ มีบริการหลังการขาย เช่น ซ่อมแซม แก้ไขลายเสื้อแขว

Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการ คัดสรรเนื้อผ้าที่ละเอียด ประณีต ขึ้นเงา คัดสรรเส้นไหมหลายสี และหลายแบบ หลายสี คัดสรรเส้นไหม / เส้นด้ายวินัส ให้หลายสี ออกแบบ ลวดลาย ให้เหมาะสมกับลูกค้า และทำการแขวเสื้อ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ขอนแก่น อ.สังขะ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหมมัดหมี่

รายละเอียด : ผ้าไหมมัดหมี่ ลายขออน้อย เป็นการทอผ้าที่ออกแบบลวดลายเส้นสีระหว่างเส้นยืนกับเส้นพุ่ง ตามจินตนาการของผู้ทอและออกแบบมีเส้นไหมควบเป็นเกลียวเพื่อให้เกิดความสวยงามและทำให้ผ้าหนา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านสังคมวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องจักร

social network

งาน handmade

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน รวมไปถึงผู้นำชุมชน ข้าราชการที่สังกัดในหน่วยงานต่างๆ กลุ่มลูกค้าพิเศษ หญิง ไม่จำกัดอายุ Costomer Relationships – มีการติดตามผลหลังจากการขายไปแล้ว สินค้าถูกใจมากน้อยเพียงใด สวมใส่สบายหรือไม่ ใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไปแล้วผลเป็นอย่างไร และนำมาใช้ในการ review สินค้าด้วย Channels – จัดจำหน่ายผ่าน สื่อสังคมออนไลน์ และออกบูทตามงานต่างๆ รวมไปถึงจำหน่ายตามศูนย์ราชการในจังหวัดสุรินทร์ Value Propositions – คุณค่าที่ได้รับ สามารถสวมใส่ในวันศุกร์และวันสำคัญต่างๆ ของหน่วยงานราชการได้ (อนุรักษณ์ ผ้าไทย) มีลวดลายเป็นเอกลักษณ์โดดเด่น ลูกค้าสามารถเลือกลวดลายได้ สามารถเลือกสีพื้นผ้าให้เหมาะกับตนเองได้ Key Activities – กระบวนการผลิตต่างๆ การเลี้ยงไหม การสาวไหม การเตรียมเส้นไหม การมัดหมี่ การย้อมสี การทอผ้า ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อ นำมาสร้าง content โปรโมท และจำหน่ายสินค้า Key Resources –เส้นไหม บ้าน เส้นไหมตลาด เชือกฟาง สีย้อมผ้า หลักมัดหมี่ กี่ทอผ้า แรงงานผลิต การตลาดและการจัดจำหน่าย Key Partners – ในส่วนของผู้ที่เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมีองค์การบริหารส่วนตำบลขอนแก่น กลุ่มบทบาทสตรีตำบลขอนแก่น พัฒนาชุมชนอำเภอสังขะ พัฒนาชุมชนจังหวัดสุรินทร์ โอทอป (OTOP) ตัวแทนจำหน่าย Cost Structure – ค่าเส้นไหมบ้าน ค่าเส้นไหมตลาด ค่าเชือกฟาง ค่าสีย้อมผ้า เป็นต้น ค่าแรงงานผลิต ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าสาธารณูปโภคต่างๆ ค่าการตลาด Revenue Streams – รายได้จากการทำธุรกิจ ขายตาม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65002500 : จักสานรีเมค ตกแต่งกระเป๋าจากเส้นพลาสติก เพื่อเพิ่มมูลค่า ตำบลม

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ดม อ.สังขะ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าสานพลาสติก

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่กระเป๋าจักสานเป็นการนำธุรกิจชุมชนและผลิตภัณฑ์จากสมาชิกกลุ่มจักสานกระเป๋าสานพลาสติกบ้านภูมิขุ่น ตำบลม อำเภอสังขะ จังหวัดสุรินทร์ โดยใช้เส้นพลาสติกเป็นวัสดุหลักในการแปรรูป

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ที่กระเป๋าจักสานเป็นการนำธุรกิจชุมชนและผลิตภัณฑ์จากสมาชิกกลุ่มจักสานกระเป๋าสานพลาสติกบ้านภูมิขุ่น ตำบลม อำเภอสังขะ จังหวัดสุรินทร์ โดยใช้เส้นพลาสติกเป็นวัสดุหลักในการแปรรูป การจักสานเส้นพลาสติกสำเร็จรูปโดยสั่งจากร้านจัดจำหน่ายแล้วนำมาจักสานตามแบบลวดลายที่ต้องการ เพื่อเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กระเป๋าสาน Handmade by บ้านภูมิขุ่น

ออนไลน์ : ดมกระเป๋าสาน Handmade by บ้านภูมิขุ่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการออกแบบรูปทรง

นวัตกรรมการออกแบบลวดลาย

เทคโนโลยีเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์



ต.ดม อ.สังขะ จ.สุรินทร์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดมกะหรี่ปั๊บบ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์กะหรี่ปั๊บบ เป็นการนำผลิตภัณฑ์ของชุมชนที่มีอยู่แล้วมาเพิ่มมูลค่าสินค้า ซึ่งมีวัตถุดิบในชุมชนนำมาแปรรูปให้เป็นผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบ้านภูมิขุ่น ตำบลมอ อำเภอสังขะ จังหวัดสุรินทร์

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์กะหรี่ปั๊บบ เป็นการนำผลิตภัณฑ์ของชุมชนที่มีอยู่แล้วมาเพิ่มมูลค่าสินค้า ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบ้านภูมิขุ่น ตำบลมอ อำเภอสังขะ จังหวัดสุรินทร์ โดยมีแพคเกจ และตัวสินค้า ที่ใช้เป็นวัตถุดิบหลักในการแปรรูปทำไส้ขนมกะหรี่ปั๊บบนั้น ปลูกโดยคนในชุมชนบ้านภูมิขุ่น ตำบลมอ รูปแบบในการปลูก คือ การปลูกแบบอินทรีย์ เป็นการนำทรัพยากรธรรมชาติในชุมชนที่มีอยู่แล้วมาแปรรูปอาหาร เพื่อลดต้นทุนในการซื้อวัตถุดิบ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กะหรี่ปั๊บบ บ้านภูมิขุ่น

ออนไลน์ : ดมกะหรี่ปั๊บบ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการออกแบบบรรจุภัณฑ์
นวัตกรรมการพัฒนาไส้กะหรี่ปั๊บบโดยใช้วัตถุดิบที่มีในท้องถิ่น
เทคโนโลยีเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ตาคลอ อ.สังขะ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มูลจิ้งหรีดและน้ำหมักมูลจิ้งหรีดปรับสภาพดิน

รายละเอียด : ช่วยในการปรับสภาพดิน ช่วยให้ดินมีคุณภาพเหมาะแก่การเพาะปลูกลดการใช้ปุ๋ยเคมีส่งผลให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่ปลอดภัย ผักปลอดสารพิษ และเป็นการสร้างรายได้อีกช่องทางหนึ่งให้กับเกษตรกรที่เลี้ยงจิ้งหรีด จึงเป็นการใช้ทรัพยากรในชุมชนให้เกิดประโยชน์สูงสุด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

รูปแบบการเพิ่มมูลค่าจากมูลจิ้งหรีด

การผลิตน้ำหมักจากมูลจิ้งหรีด

การเพิ่มประสิทธิภาพปุ๋ยจากมูลจิ้งหรีด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.กลุ่มลูกค้าคือนักเรียนนักศึกษาชาวบ้านทั้งชายและหญิง2.ลูกค้าที่ส่งมอบให้กับลูกค้าประโยชน์และคุณค่าสารอาหารครบถ้วนราคาจับต้องได้3.ช่องทางที่จะเข้าถึงลูกค้า3.1โฆษณาหรือประชาสัมพันธ์3.2การใช้สื่อโซเชียล4.กิจกรรมการสร้างรายได้ให้แก่ครัวเรือน ชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จิ้งหรีด เงินล้าน

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100084385064464>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ตาคลอ อ.สังขะ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จิ้งหรีดอบกรอบสมุนไพร

รายละเอียด : จิ้งหรีดทอดกรอบสมุนไพรส่วนประกอบ: ใบเตย ใบมะกรูด ตะไคร้ พริกแห้ง ที่สามารถทานเล่น ๆ ก็ได้ ทานเป็นกับข้าวก็ได้ หรือสามารถนำไปปรุงเป็นอาหาร ต่าง ๆ ได้ เช่น ทำเป็นน้ำพริก ทำเป็นคูกี้ ทำเป็น บะหมี่ ทานได้ทั้งเด็กและผู้ใหญ่ จัดจำหน่ายทั้งแบบออนไลน์ และ ออฟไลน์ ถ้าเก็บไว้ในตู้เย็น สามารถเก็บรักษาไว้ได้หลายวัน ส่วนผสมของสมุนไพรสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามผู้บริโภคต้องการ หรือสามารถสั่งสมุนไพรพิเศษที่นอกเหนือจากที่ระบุไว้ได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แปรรูปอาหารสมุนไพร

การจัดเก็บอาหาร

เพิ่มมูลค่า อาหาร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.กลุ่มลูกค้าคือนักเรียนนักศึกษาชาวบ้านทั้งชายและหญิง2.คุณค่าที่ส่งมอบให้กับลูกค้าประโยชน์และคุณค่าสารอาหารครบถ้วนราคาจับต้องได้3.ช่องทางที่จะเข้าถึงลูกค้า3.1โฆษณาหรือประชาสัมพันธ์3.2การใช้สื่อโซเชียล4.กิจกรรมการสร้างรายได้ให้แก่ครัวเรือน ชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จิ้งหรีด เงินล้าน

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100084385064464>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ตาตุ่ม อ.สังขะ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หน่อไม้แปรรูป

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์หน่อไม้แปรรูป ต.ตาตุ่ม เป็นหน่อไม้ที่คนในชุมชนผลิตได้เอง ซึ่งเป็นการลดการพึ่งพาปัจจัยภายนอกและยังทำให้สามารถลดต้นทุนการผลิตได้มากอีกด้วย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

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

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์หน่อไม้แปรรูป ต.ตาตุ่ม อ.สังขะ จ.สุรินทร์ เป็นผลผลิตที่มีอยู่ในท้องถิ่นซึ่งได้รับการแปรรูปผ่านกระบวนการถนอมอาหาร เช่น หน่อต้ม หน่อดอง หน่อสด ทำให้มีหน่อไม้บริโภคในทุกฤดูกาล โดยมีการจัดจำหน่ายทั้งปลีกและส่ง แต่ปัจจุบันผลิตภัณฑ์ที่ได้จากหน่อไม้ดังกล่าวยังขาดกระบวนการในการเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ และการส่งเสริมการขายที่ดี ดังนั้นหากมีการให้ความรู้เรื่องการเพิ่มมูลค่าให้ผลิตภัณฑ์ เช่น การสร้างแบรนด์ที่ได้มาตรฐาน การทำบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามน่าซื้อ และการเพิ่มช่องทางในการขายสินค้าในรูปแบบออนไลน์ จะทำให้ผลิตภัณฑ์หน่อไม้แปรรูป ต.ตาตุ่ม เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย และสามารถสร้างรายได้ให้กับประชาชนในท้องถิ่นได้มากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ตาตุ่ม อ.สังขะ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : รองสวรรค์

รายละเอียด : โดยปกติรองสวรรค์จะรับทำตาม Order ที่สั่งจองเข้ามาเท่านั้น และมีการขายส่งต่อให้กับร้านค้าเจ้าประจำ ราส่งชิ้นละ 60 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

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

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์รองสวรรค์ ต.ตาตุ่ม อ.สังขะ จ.สุรินทร์ เป็นภูมิปัญญาผ้าทอมือลายต่างๆ เช่น ลายผ้าขาวม้า ลายผ้าฮอส ซึ่งมีลายเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่น โดยผ้าดังกล่าวได้ถูกนำมาดัดเย็บให้ได้ขนาดและรูปร่างต่างๆ เพื่อใช้ในงานศาสนพิธีในท้องถิ่นหรือเพื่อการตกแต่งบ้านเรือนให้ดูสวยงามแปลกตา และยังมีมีการนำไปจัดจำหน่ายทั้งปลีกและส่งเพื่อสร้างรายได้ให้กับประชาชนในท้องถิ่นอีกด้วย จากการสำรวจข้อมูลพบว่า ประชาชนในท้องถิ่นยังขาดความรู้ในเรื่องของการส่งเสริมการขายและการเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ดังกล่าว ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งที่สามารถเพิ่มการสร้างรายได้จากผลิตภัณฑ์ดังกล่าวได้เป็นอย่างดี ดังนั้น การจัดอบรมให้ความรู้ในเรื่องของการเพิ่มมูลค่าและเพิ่มช่องทางในการจัดจำหน่ายให้กับผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจะทำให้ประชาชนในท้องถิ่นมีรายได้เพิ่มขึ้นและมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น รวมถึงยังสามารถพึ่งพาตนเองได้อย่างยั่งยืนในอนาคต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 31,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ทับทัน อ.สังขะ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Thap Than the Rug

รายละเอียด : พรหมเช็ดเท้า 1 ผืน ทำมาจากวัสดุเศษผ้าใยสังเคราะห์ ซึ่งอุปกรณ์ในการทำได้แก่ ที่กอพรหมเช็ดเท้า ด้าย และเศษผ้าใยสังเคราะห์ โดยพรหมเช็ดเท้า 1 ผืนนั้นใช้เศษผ้าประมาณ 1 กิโลกรัม ใช้ด้าย 16 เมตร ต้นทุนในการทำพรหมเช็ดเท้าอยู่ที่ 18 บาทต่อผืน และขายส่ง 20 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

คอมพิวเตอร์
ที่กอผ้า
โทรศัพท์

05 : แผนธุรกิจ

ลงพื้นที่สำรวจความต้องการของผู้บริโภคและผู้ผลิต และวิเคราะห์ปัจจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อคิดค้นออกแบบกระบวนการผลิตที่ตั้งแต่เริ่มกระบวนการผลิต จนถึงท้ายกระบวนการนำสินค้าออกสู่ตลาด จากนั้นจัดอบรมการอบรมเชิงปฏิบัติการต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 37,240

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ทับทัน อ.สังขะ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เพลผ้าใยสังเคราะห์ทับทัน

รายละเอียด : เพลผ้าใยสังเคราะห์ 1 ผืน ทำมาจากวัสดุเศษผ้าใยสังเคราะห์ ซึ่งอุปกรณ์ในการทำ ได้แก่ ไม้ชิงผ้าถักหัวเพลไม้วัดระยะช่องไม้หัวเพลและเศษผ้าใยสังเคราะห์ โดยเพล 1 ผืนนั้นใช้เศษผ้าประมาณ 2 – 2.5 กิโลกรัม ใช้ไม้หัวเพล 1 คู่ ในการถักเพล 1 ผืนใช้ระยะเวลา 2 ชั่วโมง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ไม้วัดระยะช่อง

ไม้ชิงผ้าถักหัวเพล

ไม้หัวเพล

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. เขียนบทสรุปผู้บริหาร (Executive summary)

วัตถุประสงค์ในการจัดทำแผนธุรกิจ

- เพื่อให้ทราบถึงวิธีการดำเนินงานธุรกิจให้ตรงตามแบบแผน

- เพื่อสร้างรายได้ให้แก่คนในชุมชน

- เพื่อพัฒนาและออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค

- เพื่ออนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการถักเพล

แนวคิดธุรกิจ

- ระยะเวลา 3 เดือน

- สร้างแบรนด์สินค้าให้เป็นที่ยอมรับ

- พัฒนาและออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค

- เพิ่มยอดขายในแต่ละสัปดาห์ให้สูงขึ้น

- เพิ่มช่องทางการขายออนไลน์

- ระยะเวลา 1 ปีขึ้นไป มีช่องทางการตลาดและฐานลูกค้าที่เพิ่มมากขึ้น

สรุปการวิเคราะห์สถานการณ์

- เพลผ้าใยสังเคราะห์ เป็นการนำเอาเศษผ้าเส้นจากโรงงานมาถักโดยกลุ่มถักเพลบ้านทับทันและการเลือกคู่สีในการถักเพลเพื่อสามารถออกแบบลวดลายได้มากยิ่งขึ้น อีกทั้งยังมีการออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าของสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 31,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.สังขะ อ.สังขะ จ.สุรินทร์

บัญชี 6 คน
ประชาชน 6 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยแอมโมเนียม U2T By Sangkha

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยอินทรีย์จากมันสำปะหลัง ที่มีในชุมชนเพื่อลดต้นทุนการผลิตผักปลอดสารพิษในชุมชน แบบชนิดแห้ง และชนิดน้ำ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สอนวิธีการออกแบบแพ็คเกจ และการทำโลโก้ด้วยตนเอง

ใช้ช่องทางการขายทางเพจ facebook online

ใช้ช่องทางการสอนวิธีผลิตทาง youtube

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ขั้นตอนที่สำรวจพื้นที่ว่ามีปุ๋ยหมักอินทรีย์ชนิดที่เหมาะสมกับสภาพดินในพื้นที่เพาะปลูก และมีทรัพยากรใดบ้างที่มีจำนวนมากและเหมาะสมกับการนำมาทำปุ๋ย พบว่าทรัพยากรที่เหมาะสมกับการทำปุ๋ยคือมันสำปะหลัง เพราะว่ามันปลูกกันมากในพื้นที่ตำบลสังขะ ขั้นตอนที่2 พบว่าในพื้นที่ต้องการปุ๋ยอินทรีย์ชนิดแห้ง เพื่อนำใช้ลดต้นทุนในการผลิต ขั้นตอนที่3 จัดกิจกรรมอบรมขั้นตอนวิธีการการผลิตปุ๋ยอินทรีย์จากมันสำปะหลังโดยวิทยากรผู้เชี่ยวชาญ ขั้นตอนที่4 ออกแบบผลิตภัณฑ์ให้น่าดึงดูดและมีความน่าเชื่อถือ ขั้นตอนที่5 สถานที่จัดจำหน่ายโลตัสสังขะ กiosk เพอร์มาร์ทเกิด กลุ่มวิสาหกิจชุมชนปลูกผักปลอดสารบ้านแบกงาน ช่องทางออนไลน์เพจ U2T for BCG ตำบลสังขะ อำเภอสังขะ จังหวัดสุรินทร์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.สังขะ อ.สังขะ จ.สุรินทร์

บัญชี 6 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กิมจิ อปป้า by Sangkha

รายละเอียด : แปรรูปผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานและถูกสุขลักษณะจากผักปลอดสารพิษในชุมชนบ้านแบกงาน ที่เหลือจากการจำหน่าย เช่น การทำกิมจิ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สอนวิธีการออกแบบแพ็คเกจ และการทำโลโก้ด้วยตนเอง

ใช้ช่องทางการขายทางเพจ facebook online

ใช้ช่องทางการสอนวิธีผลิตทาง youtube

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ขั้นตอนที่ 1 ลงพื้นที่สำรวจข้อมูลแปลงปลูกผักของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านแบกงาน ขั้นตอนที่ 2 พบว่ามีผักที่เหลือจากการจำหน่ายเป็นจำนวนมาก จึงได้เลือกวิธีการถนอมอาหารที่สามารถเก็บได้เป็นระยะเวลานาน คือการทำกิมจิ เนื่องจากเป็นที่นิยมทางการตลาดสามารถรับประทานได้ทุกเพศ ทุกวัย และนำไปประกอบอาหารได้หลากหลายชนิด ขั้นตอนที่ 3 จัดกิจกรรมอบรมวิธีการผลิตกิมจิ โดยมีวิทยากรผู้เชี่ยวชาญมาบรรยายขั้นตอนและวิธีการผลิตกิมจิ ขั้นตอนที่ 4 ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัยและดึงดูดลูกค้า และยื่นขอเครื่องหมายทางการค้า เพื่อนำมาสู่การจัดจำหน่าย ขั้นตอนที่ 5 สำรวจตลาด กลุ่มการวางจัดจำหน่ายของเราคือห้างโลตัสตำบลสังขะ ก่อปุ๋ยเปอร์มาร์เก็ต ร้านค้าชุมชนกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านแบกงาน จำหน่ายช่องทางออนไลน์เพจ U2T for BCG ตำบลสังขะ อำเภอสังขะ จังหวัดสุรินทร์ และตั้งราคาสินค้าเริ่มต้นที่ 35 บาท

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.กระออม อ.สำโรงทาบ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระออมอ้อยหวาน

รายละเอียด : น้ำตาลอ้อย เป็นน้ำตาลที่เกิดจากการแปรรูปจากอ้อย ผลิตภัณฑ์เป็นทรงกลมตั้ง มีเนื้อสีเหลือง ในหนึ่งสายประกอบด้วยน้ำอ้อย 16 ก้อน และห่อด้วยใบอ้อยเป็นบรรจุภัณฑ์ น้ำตาลอ้อย ทานน้อยๆ ถือเป็นยารสหวาน ฤทธิ์อุ่น สรรพคุณบำรุงเลือด บำรุงกำลัง บำรุงสมอง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3. เพิ่มมูลค่าให้กับน้ำตาลอ้อย ด้วยการนำไปแปรรูปผลิตภัณฑ์ เพื่อสร้างจุดขายให้กับสินค้า

2. พัฒนาปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสม มีความทันสมัยและสร้างจุดขาย

1. นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจกระออมอ้อยหวาน เกิดขึ้นจากภูมิปัญญาชาวบ้านในตำบลกระออม ที่มีทรัพยากรอ้อยพันธุ์ศรีนวล ที่มีความหอม หวาน ละมุน ชาวบ้านบกก หมู่ที่ 8 จึงร่วมมือกันผลิตน้ำตาลจากอ้อย โดยในกระบวนการผลิตทุกขั้นตอน กลุ่มผู้ผลิตได้ให้ความสำคัญในเรื่องการรักษาความเป็นธรรมชาติ เช่น สีของน้ำตาลจากอ้อย เป็นสีที่เป็นธรรมชาติ บรรจุภัณฑ์เป็นใบอ้อย ทำให้ตลอดกระบวนการผลิตน้ำตาลจากอ้อยนอกจากจะคงไว้ซึ่งความเป็นธรรมชาติแล้ว ยังช่วยรักษาสภาพแวดล้อม

จากการนำทรัพยากรในชุมชนมาใช้เป็นวัสดุในการผลิตจึงทำให้ต้นทุนด้านวัตถุดิบไม่สูง และสามารถนำใบอ้อยมาเป็นบรรจุภัณฑ์อีกด้วย และสร้างรายได้ให้กับชุมชน

ในช่องทางการจำหน่ายแบบออฟไลน์จะมุ่งเน้นไปทางการขายหน้าร้าน และร้านค้าชุมชนที่ให้การส่งเสริมและสนับสนุนการดำเนินงานของกลุ่มส่วนแบบออนไลน์ จะเน้นช่องทางการจัดจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง โดยอาศัย Social media ทั้ง page facebook ,TikTok

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 150,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.กระอ้อม อ.สำโรงทาบ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โหลไอโซ

รายละเอียด : กระติบข้าวเหนียว ถาดรองแก้ว หมวก เป็นผลิตภัณฑ์จากต้นไผ่หรือต้นกก ซึ่งนำมาจักสานเป็นกระติบข้าวเหนียว ถาดรองแก้ว และหมวก ด้วยวิธีการสานโดยชาวบ้าน มีการปลูกต้นกกเอง ซึ่งง่ายต่อการนำมาทำผลิตภัณฑ์และไม่สิ้นเปลืองทรัพยากร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook

พัฒนา ปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสม และคงสภาพเดิมเพื่อการใช้งาน

เพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์จากจักสานด้วยการออกแบบลวดลาย และประยุกต์เป็นรูปแบบต่าง ๆ

สำหรับใช้ประโยชน์ให้หลากหลาย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจจักสาน กก (ไผ่) เกิดขึ้นจากการรวมตัวกันของคนในชุมชนตำบลกระอ้อม จักสานผลิตภัณฑ์ขึ้นมาจากภูมิปัญญาของชุมชนที่มามีมาตั้งแต่อดีต การดำเนินงานของกลุ่มให้มีความใส่ใจต่อสิ่งแวดล้อมในทุกขั้นตอนการผลิต โดยมุ่งเน้นการผลิตสินค้าที่ลูกค้าเป้าหมายสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้อย่างมีคุณค่าทั้งที่เป็นแฟชั่นและการใช้งานเอนกประสงค์ในรูปแบบของเสื้อกระเป๋ ะกร้า หมวก ในระดับราคาที่แตกต่างกันให้ลูกค้าจับจองได้ตามประเภทของสินค้า รูปแบบ ขนาด สี สัน และลวดลาย

จากการนำทรัพยากรในชุมชนมาใช้เป็นวัสดุในการผลิตจึงทำให้ต้นทุนด้านวัตถุดิบไม่สูง แต่ด้วยเป็นงานที่ใช้ทักษะความสามารถด้านศิลปะและภูมิปัญญาของท้องถิ่นและจิตวิญญาณของผู้ผลิตตลอดระยะเวลาการผลิตมีผลให้งานที่สร้างสรรค์ขึ้นมาแต่ละชิ้นต้องใช้เวลารวมถึง 1 เดือน ทำให้เกิดมูลค่าทางจิตใจแก่ลูกค้าเป้าหมายในตลาดระดับบนที่มุ่งเน้นการซื้อเป็นของขวัญและการประดับตกแต่ง

แผนในการจัดทำธุรกิจในกลุ่มจักสานของคนในชุมชนตำบลกระอ้อม มีแนวคิดในการนำเอาภูมิปัญญาที่มีอยู่ในชุมชนมาพัฒนา โดยการนำเอาวัฒนธรรม เทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ให้ผลิตภัณฑ์ที่มีความเป็นมาตรฐาน โดยที่ยังคงรักษาลวดลาย เอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์จักสานเดิมไว้ ซึ่งการพัฒนาผลิตภัณฑ์นี้เพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ให้กับคนในชุมชน ให้มีรายได้เพิ่มขึ้นนอกจากรายได้จากการทำการเกษตร เนื่องด้วยส่วนใหญ่ในตำบลกระอ้อม มีอาชีพเป็นเกษตรกรเป็นหลัก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์
ต.ประดู่ อ.สำโรงทาบ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกสด

รายละเอียด : พริกสดสายพันธุ์ พริกเหลืองอินโดพริกขุปเปอร์ฮอตและพริกยอดสน ปริมาณเหลืองอินโด รสชาติเผ็ดมีความหอมพริกขุปเปอร์ฮอต สีแดงสดมีรสเผ็ดเนื้อผลหนาแน่นพริกยอดสน เนื้อพริกบางมีกลิ่นหอมรสชาติเผ็ด

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องอบแห้ง
นวัตกรรมยืดอายุการเก็บรักษา
บรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มเกษตรกรตำบลประดู่ อำเภอสำโรงทาบ จังหวัดสุรินทร์ จำนวน 6 หมู่บ้าน ได้แก่ บ้านโคก บ้านเปื่อย บ้านพอก บ้านหนองพญา บ้านศรีราชา และบ้านโนนสำราญ ซึ่งเป็นหมู่บ้านที่ประชากรส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรมจะปลูกข้าวตามช่วงฤดูการเกษตร หลังจากว่างจากการปลูกข้าวก็จะหันมาทำอาชีพเสริมคือการค้าพริก โดยปลูกพริกเพียงแค่สายพันธุ์หลัก คือ Super-Hot เท่านั้น แต่ยังไม่เป็นที่เพียงพอต่อตลาด ดังนั้นจึงมีแนวคิดเพื่อเป็นการส่งเสริมให้เกษตรกรในพื้นที่ปลูกพริกหลากหลายสายพันธุ์ให้มีปริมาณที่เพิ่มมากขึ้น จะนำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ เช่น เป็นพริกป่น พริกแกงต่างๆ และน้ำจิ้มหมูกระทะ เป็นต้น ซึ่งคาดว่าจะในอนาคตตลาดพริกและผลิตภัณฑ์แปรรูปจะเป็นที่ต้องการเพิ่มมากขึ้นและสามารถวางจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศเป็นการเพิ่มรายได้อีกหนึ่งช่องทางให้กับเกษตรกร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชนตำบลประดู่
ออนไลน์ : U2T For BCG ตำบลประดู่
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์



ต.ประดู่ อ.สำโรงทาบ จ.สุรินทร์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์แปรรูปพริก

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์พริกแปรรูป ได้แก่ พริกแกงเขียวหวาน พริกแกง และน้ำจิ้มหมูกระทะ ได้ปรับปรุงรสชาติมีความเผ็ดพอดี อยู่ระดับกลางๆ ทำให้สามารถปรับเปลี่ยน หรือลดความเผ็ดได้ตามความต้องการของลูกค้า บรรจุในถุงซิปล็อค

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องบดพริก
นวัตกรรมยืดอายุการเก็บรักษา
บรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มเกษตรกรตำบลประดู่ อำเภอสำโรงทาบ จังหวัดสุรินทร์ จำนวน 6 หมู่บ้าน ได้แก่ บ้านโคก หมู่ 4 บ้านเปือย หมู่ 5 บ้านพอก หมู่ 6 บ้านหนองพญา หมู่ 7 บ้านศรีราชา หมู่ 8 และบ้านโนนสำราญ หมู่ 10 ซึ่งเป็นหมู่บ้านที่ประชากรส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรมจะปลูกข้าวตามฤดูกาลเกษตรกร หลังจากว่างจากการปลูกข้าวก็จะหันมาทำอาชีพเสริมคือการปลูกพริก โดยปลูกพริกเพียงแค่อายุพันธุ์หลัก คือ Super-Hot เท่านั้น แต่ยังไม่เป็นที่เพียงพอต่อตลาด ดังนั้นจึงมีแนวคิดเพื่อเป็นการส่งเสริมให้เกษตรกรในพื้นที่ปลูกพริกหลากหลายสายพันธุ์ให้มีปริมาณที่เพิ่มมากขึ้น และนำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ เช่น เป็นพริกป่น พริกแกงต่างๆ และน้ำจิ้มหมูกระทะ เป็นต้น ซึ่งคาดว่าจะในอนาคตตลาดพริกและผลิตภัณฑ์แปรรูปจะเป็นที่ต้องการเพิ่มมากขึ้นและสามารถวางจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศเป็นการเพิ่มรายได้อีกหนึ่งช่องทางให้กับเกษตรกร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชนตำบลประดู่
ออนไลน์ : U2T For BCG ตำบลประดู่
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ศรีสุข อ.สำโรงทาบ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ส่งเสริมการทำลูกประคบสมุนไพร

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการนำสมุนไพรหลายชนิดมาผ่านกระบวนการทำความสะอาดแล้วนำมาหั่นหรือสับให้เป็นชิ้นตามขนาดที่ต้องการตำพอแตก ใช้สดหรือทำให้แห้งนำมาห่อหรือบรรจุรวมกันในผ้าให้ได้รูปทรงต่าง ๆ เช่น ทรงกลม หมอนสำหรับใช้นาบหรือกดประคบส่วนต่าง ๆ ของร่างกาย เพื่อ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- 1.นวัตกรรมใหม่ที่เกิดขึ้นสามารถนำสิ่งที่อยู่ในชุมชนสามารถนำมาทำลูกประคบได้
- 2.เป็นนวัตกรรมที่สร้างขึ้นโดยสมุนไพรจากธรรมชาติ
- 3.เป็นนวัตกรรมที่สร้างด้วยฝีมือของคนชุมชน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.Key Partner (พันธมิตรหลัก)
 - o ชุมชนตำบลศรีสุข
- 2.Key Activities (กิจกรรมหลัก)
 - o สร้างผลิตภัณฑ์ในชุมชนให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น
- 3.Key Resources (ทรัพยากรหลัก)
 - o ชาวบ้านในตำบลศรีสุข
- 4.Value Proposition (การเสนอคุณค่า)
 - o ให้ความรู้สร้างรายได้สร้างอาชีพจากการใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์
- 5.Customer Relationship (ความสัมพันธ์กับลูกค้า)
 - o ร่วมกันสร้างรายได้และอาชีพให้แก่ชุมชน
- 6.Customer Segment (กลุ่มลูกค้า)
 - o ชาวบ้านตำบลศรีสุขและตำบลใกล้เคียง
- 7.Channel (ช่องทาง)
 - o เพจ Facebook, Instagram, Line
- 8.Cost structure (โครงสร้างต้นทุน)
 - o ต้นทุนสินค้าที่ผลิต เช่น บรรจุภัณฑ์ ต้นทุนการดำเนินงาน เช่น แรงงาน
- 9.Revenue Streams (กระแสรายได้)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T for BCG ต.ศรีสุข อ.สำโรงทาบ
ออนไลน์ : U2T for BCG ต.ศรีสุข อ.สำโรงทาบ
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.ศรีสุข อ.สำโรงทาบ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การข้ามสัณฐานชาติของเส้นไหม

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากเส้นไหมที่ข้ามจากสัณฐานชาติ โดยส่วนใหญ่ได้มาจากส่วนต่าง ๆ ของพืช เช่น เปลือกไม้ ใบไม้ ผล ลำต้น แก่น ต้นไม้และรากไม้ ซึ่งจะมีกรรมวิธีในการเตรียมน้ำย้อมสีและวิธีการย้อมสีที่แตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับชนิดของพืชและส่วนที่นำมาใช้ในการย้อมสี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3.เป็นนวัตกรรมที่สร้างด้วยฝีมือของคนชุมชน

1.นวัตกรรมใหม่ที่เกิดขึ้นสามารถนำสิ่งที่อยู่ในชุมชนสามารถนำมาข้ามสัณฐานชาติได้ซึ่งเป็นสัณฐานชาติ

2.เป็นนวัตกรรมที่สร้างขึ้นโดยไม่ใช้สารเคมี

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.Key Partner (พันธมิตรหลัก)
 - o ชุมชนตำบลศรีสุข
- 2.Key Activities (กิจกรรมหลัก)
 - o สร้างผลิตภัณฑ์ในชุมชนให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น
- 3.Key Resources (ทรัพยากรหลัก)
 - o ชาวบ้านในตำบลศรีสุข
- 4.Value Proposition (การเสนอคุณค่า)
 - o ให้ความรู้สร้างรายได้สร้างอาชีพจากการใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์
- 5.Customer Relationship (ความสัมพันธ์กับลูกค้า)
 - o ร่วมกันสร้างรายได้และอาชีพให้แก่ชุมชน
- 6.Customer Segment (กลุ่มลูกค้า)
 - o ชาวบ้านตำบลศรีสุขและตำบลใกล้เคียง
- 7.Channel (ช่องทาง)
 - o เพจ Facebook, Instagram, Line
- 8.Cost structure (โครงสร้างต้นทุน)
 - o ต้นทุนสินค้าที่ผลิต เช่น บรรจุภัณฑ์ ต้นทุนการดำเนินงาน เช่น แรงงาน
- 9.Revenue Streams (กระแสรายได้)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T for BCG ต.ศรีสุข อ.สำโรงทาบ

ออนไลน์ : U2T for BCG ต.ศรีสุข อ.สำโรงทาบ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์



ต.เสมิง อ.สำโรงทาบ จ.สุรินทร์



บัญชี

6 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สาโท

รายละเอียด : สาโทเป็นต้นตำรับสุรายอดข้าว ที่คนในชุมชนส่วนใหญ่นิยม ซึ่งมีราคาถูกและหาวัตถุดิบในพื้นที่ได้ง่าย

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การควบคุมแสงและความร้อน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

เพิ่มมูลค่าให้กับสาโทด้วยการออกแบบผลิตภัณฑ์และออกแบบโลโก้ เพื่อสร้างจุดขายให้กับสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

วัตถุดิบข้าวสารเหนียวการทำสาโท ที่หาวัตถุดิบได้จากชุมชนและภายนอกชุมชนใกล้เคียงซึ่งส่วนมากคนในตำบลนิยมเพาะปลูกกันเองในช่วงฤดูการทำนาของทุกปี บางครัวเรือนมีการเพาะปลูกพันธุ์ข้าวสารเหนียว ข้าวสารเจ้า กข15 ปะปนกันไป ซึ่งชุมชนได้มองเห็นถึงความสำคัญของข้าวสารเหนียวที่สามารถนำมาแปรรูปเป็น “สาโท” เพื่อเพิ่มมูลค่าและสร้างรายได้ให้กับชุมชน แต่ชุมชนยังขาดความรู้ในเรื่องการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ดูโดดเด่นดึงดูดผู้บริโภค การออกแบบโลโก้สินค้าให้ดูมาตรฐาน การเสียภาษีให้ถูกต้อง และช่องทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ให้คงอยู่ในท้องตลาดได้อย่างยาวนาน ทางหัวหน้าโครงการและสมาชิก U2T ตำบลเสมิง จึงได้มองเห็นถึงความสำคัญในการต่อยอดและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ให้มีได้ทั้งสาโทกลั่นสุราที่หาได้ในท้องถิ่น เพื่อเพิ่มรสชาติและคุณค่าทางอาหาร การออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ดูมาตรฐานเป็นเอกลักษณ์ของสินค้า ช่องทางการจัดจำหน่ายให้สมาชิกหรือบุคคลในตำบล ร้านค้าในชุมชน หรือบุคคลภายนอกชุมชน มีการประชาสัมพันธ์ตลาดออนไลน์ของสินค้าสู่โลก อีกทั้งยังทำให้บุคคลในชุมชนมีรายได้เพิ่มขึ้นมาอีกทางจากการทำนา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65027191 : โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชนและส่งเสริมการตลาดสมัยใหม่อย่างเป็นระบบ

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.เสมิง อ.สำโรงทาบ จ.สุรินทร์

บัญชี 6 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : “ซีกแก๊ป กุยโมอัย” ตำบลเสมิง

รายละเอียด : เลือแก๊ป (ซีกแก๊ป) อัตลักษณ์การแต่งกายชาวคูยอันเป็นมรดกทางวัฒนธรรมที่มีการสืบทอดจากรุ่นสู่รุ่นมานาน ใช้สวมใส่ทั่วไปและในประเพณีพิธีกรรมต่างๆ เลือแก๊ปได้รับความนิยมในกลุ่มข้าราชการในจังหวัดสุรินทร์และนักท่องเที่ยวที่ชื่นชอบการแต่งกายของชาวคูย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การขนส่งและกระจายสินค้า
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Facebook และ Tiktok
- พัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้แปลกใหม่ น่าสนใจ
- เพิ่มขีดความสามารถในการจัดการและบริหารองค์กร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ทางทีมได้มองเห็นถึงความสำคัญในการต่อยอดและพัฒนาผ้าไหมให้ดูโดดเด่นและยังได้สืบสานวัฒนธรรมของชาวคูยอันเป็น เอกลักษณ์ของตำบลเสมิง ให้คงอยู่สืบต่อไปในอนาคตและได้เสริมช่องทางการจัดจำหน่ายให้กับสมาชิกในกลุ่มชุมชน การขายออนไลน์และการขายตามตลาดและศูนย์ OTOP

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 56,850

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.หนองไผ่ล้อม อ.สำโรงทาบ จ.สุรินทร์

บัญชี
5 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันสมุนไพรเพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : น้ำมันสมุนไพรเพื่อสุขภาพ (แบบทา) เป็นน้ำมันสมุนไพรที่ผลิตขึ้นจากสมุนไพรในท้องถิ่น ได้แก่ ว่านไพล ใบบัวบก ใบย่านาง ขมิ้น ใบยูคาลิปตัส กานพลู การบูร น้ำมันสกัดแล้วเติมสารที่มีสรรพคุณต่าง ๆ ให้กลายเป็นสมุนไพรเพื่อสุขภาพน้ำมันสมุนไพรเพื่อสุขภาพ (แบบดม)

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ทดสอบคุณภาพและประสิทธิภาพการออกฤทธิ์ของน้ำมันสมุนไพรที่ได้รับการสกัดโดยวิธีธรรมชาติ (Natural)

1. ใช้นวัตกรรมการสกัดน้ำมันออกจากสมุนไพรโดยวิธีการธรรมชาติโดยใช้น้ำมันสกัดน้ำมันที่อุณหภูมิ 100 c ทอดจนสมุนไพรแห้ง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.จุดเด่น(จุดแข็ง) : Strengths

- ชุมชนมีความกระตือรือร้นในการดำเนินโครงการ
- ภายในชุมชนมีการปลูกพืชสมุนไพรจำนวนมาก
- มีทีมพร้อมในการทำงาน
- วัตถุดิบในชุมชนมีครบถ้วน
- ประชาชนมีพื้นฐานในการทำน้ำมันสมุนไพรเพื่อสุขภาพ
- มีสมุนไพรหลากหลาย มีวัตถุดิบที่เป็นส่วนผสมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์

2.จุดด้อย(จุดอ่อน) : Weaknesses

- ยังขาดการสนับสนุนจากภาครัฐ
- ขาดต้นทุนการผลิต และการจัดซื้อเคมีภัณฑ์ที่ใช้เป็นส่วนหนึ่งของการผลิต
- แผนการตลาดยังไม่กว้าง
- การส่งเสริมการตลาดยังไม่ครอบคลุม
- ใช้เวลานานในการรอสุนัขไฟบางชนิดเติบโต

3.โอกาส : Opportunities

- มีการวางแผนในการทำการตลาดล่วงหน้า
- จำหน่ายแก่สถานบำบัดผู้ป่วยภายในโรงพยาบาล
- ชาวต่างชาติให้ความสนใจในด้านสมุนไพรของไทยมากขึ้น และสนใจซื้อขาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์



ต.หนองไผ่ล้อม อ.สำโรงทาบ จ.สุรินทร์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สายพันธุ์กล้วยหอมทอง

รายละเอียด : พันธุ์กล้วยหอมทอง หรือในส่วนของหน่อกล้วย ซึ่งมีการปลูกอยู่ในตำบลหนองไผ่ล้อม บางบ้านเรือนปลูกมาก บางบ้านเรือนปลูกน้อย แต่ล้วนมีการปลูกอยู่แทบทุกหลังคาเรือน เป็นพืชที่มีอยู่ในท้องถิ่นและสามารถปลูกเองได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบและบรรจุภัณฑ์

การปลูกพันธุ์กล้วยหอมทอง

ใช้โซเชียลมีเดียในการทำตลาด

05 : แผนธุรกิจ

1.จุดเด่น(จุดแข็ง) : Strengths

- ชุมชนมีความกระตือรือร้นในการดำเนินโครงการ
- ภายในชุมชนเป็นแหล่งปลูกพันธุ์กล้วยหอมทองโดยตรง
- มีความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์ และมีความรับผิดชอบ
- มีที่ดินพร้อมต่อการเพาะปลูก
- มีตลาดที่พร้อมสู่การขยายในรูปแบบออนไลน์
- สามารถเพาะพันธุ์กล้วยได้จำนวนมาก

2.จุดด้อย(จุดอ่อน) : Weaknesses

- ยังขาดการสนับสนุนจากภาครัฐ
- การส่งเสริมการตลาดยังไม่ครอบคลุม
- ยังไม่มีแบรนด์สินค้าหรือโลโก้ที่ดึงดูดความสนใจ
- ขาดการสนับสนุนในการทำแบรนด์สินค้า

3.โอกาส : Opportunities

- สามารถทำการตลาดที่กว้างขึ้น ขยายไปสู่การขายในรูปแบบออนไลน์
- ยอดการขายเพิ่มขึ้น เพราะมีแบรนด์ที่ดึงดูดความสนใจผู้คน
- การแข่งขันต่ำ แต่รายได้ดี เพราะสามารถเพาะปลูกได้จำนวนมาก ในชุมชน ตำบลสะแกกรังยังไม่มีผู้เพาะปลูกจำหน่ายหรือสามารถทำได้มาก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.หนองอะ อ.สำโรงทาบ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แพนมหนู โดยนำนวัตกรรมเรื่องแพคเกจราสินค้าและการตลาด
รายละเอียด : แพนมหนูทำจากเนื้อหมูส่วนสะโพกผสมกับหนังหมูหั่นเป็นเส้นๆเติมเกลือ
กระเทียมบด คลุกเคล้าให้เข้ากันแล้ว หมักจนมีรสเปรี้ยว พร้อมรับประทาน ดังนั้นกลุ่ม U2T
ตำบล หนองอะมองเห็นความสำคัญในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ที่ราสินค้าบรรจุภัณฑ์ และการ
ตลาดผ่านช่องทางออนไลน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สนับสนุนต่อยอดโดยทำผลิตภัณฑ์โดยการเพิ่มและพัฒนาเรื่อง package และการสินค้าให้
มีมาตรฐานยิ่งขึ้น

สนับสนุนต่อยอดโดยทำผลิตภัณฑ์โดยการเพิ่มและพัฒนาเรื่อง package และการสินค้าให้
มีมาตรฐานยิ่งขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แพนมหนู เป็นผลิตภัณฑ์ดั้งเดิมของชาวบ้านหนองอะ ก่อตั้งมานาน13ปีจนถึงปัจจุบัน
ทางกลุ่มชาวบ้านหนองอะต้องการยกระดับผลิตภัณฑ์แพนมหนูให้เป็นรู้จักมากยิ่งขึ้น โดยเข้า
ร่วมกับโครงการ U2t ตำบลหนองอะ ซึ่งกลุ่มชาวบ้านยังขาดความรู้ในเรื่อง การออกแบบบรรจุ
ภัณฑ์ โลโก้ตราสินค้า การตลาด ทางกลุ่มU2t ตำบลหนองอะได้เข้ามามีบทบาทในการสนับสนุน
ออกแบบบรรจุภัณฑ์ โลโก้ตราสินค้า และสร้างการตลาดให้สินค้าเป็นที่สนใจมากยิ่งขึ้น
ผ่านช่องทางการประชาสัมพันธ์ทั้งทางon line off line ให้เป็นที่รู้จักในวงกว้างทั้งลูกค้าภายใน
ตำบลและตำบลใกล้เคียงรวมถึงประชาชนทั่วไปทั้งในจังหวัดและต่างจังหวัดทั้งนี้ เพื่อเพิ่มมูลค่า
ให้กับสินค้าและรายได้ให้ชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.หนองอะ อ.สำโรงทาบ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาสาม โดยนำนวัตกรรมเรื่องการนำสมุนไพรในท้องถิ่นมาประยุกต์ เพื่อเพิ่มรสชาติทางอาหารแพคเกจจิ้งและตราสินค้าและการตลาด

รายละเอียด : ปลาสามทำมาจากปลาในท้องถิ่นหมักด้วยเกลือ ข้าวเหนียวหนึ่ง กระเทียมบด หมักจนมีรสเปรี้ยวทางกลุ่ม มองเห็นถึงการตลาด จึงมีการพัฒนา ผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ และตราสินค้า เพื่อสร้างแรงดึงดูดให้ลูกค้าสนใจมากยิ่งขึ้น มีการนำสมุนไพรมาเพิ่มรสชาติ และคุณค่าทางอาหาร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานและยืดอายุของผลิตภัณฑ์

นวัตกรรมเรื่องการนำสมุนไพรในท้องถิ่นมาประยุกต์เพื่อเพิ่ม รสชาติและคุณค่าทางอาหาร

โดยให้ความสำคัญกับ bio economy คือ การนำวัตถุดิบในชุมชนมาเพิ่มมูลค่าและสร้าง

รายได้ให้กับคนในชุมชน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

วัตถุดิบปลาตะเพียนหาได้จากแหล่งน้ำในชุมชนและนอกเขตชุมชน ซึ่งมีจำนวนมากทางกลุ่มแปรรูปอาหารบ้านหนองผำได้มองเห็นความสำคัญของการแปรรูปปลาสาม จึงได้เกิดผลิตภัณฑ์ แปรรูปปลาสาม บ้านหนองผำขึ้นมา เพื่อเพิ่มมูลค่าและสร้างรายได้ให้กับชุมชน ซึ่งทางกลุ่มปลาสามบ้านหนองผำ ยังขาดความรู้เรื่องการออกแบบบรรจุภัณฑ์ ออกแบบโลโก้ตราสินค้าให้ดูโดดเด่นน่าสนใจ ให้ได้มาตรฐานและยืดอายุของผลิตภัณฑ์ และช่องทางการตลาด ทางโครงการ U2T ตำบล หนองอะ ได้มองเห็นถึงความสำคัญในการต่อยอดและพัฒนาสินค้า โดยนำ Bio economy ทางด้านสมุนไพรมาเพิ่มรสชาติและคุณค่าทางอาหาร ออกแบบบรรจุภัณฑ์ ให้ได้มาตรฐานและเป็นเอกลักษณ์ของแบรนด์ ช่องทางจำหน่ายให้สมาชิกในกลุ่ม และ ร้านค้าในชุมชนและนอกชุมชน อีกช่องทางหนึ่งได้แก่ การประชาสัมพันธ์ตลาดออนไลน์ นอกจากนี้ยังเป็นการเพิ่มรายได้ให้กับกลุ่มแปรรูปบ้านหนองผำ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ต.หมื่นศรี อ.ลำโรงท่าบ จ.สุรินทร์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 9 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาต้มหมื่นศรี

รายละเอียด : ปลาต้มหมื่นศรี ผลิตจากปลาสวายและปลาตะเพียน เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีรสชาติอร่อย สะอาด มีราคาย่อมเยา ผลิตได้มาตรฐาน และมีบรรจุภัณฑ์ที่มีความโดดเด่นทันสมัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เครื่องชั่งสุญญากาศเพื่อถนอมปลาสลิมให้มีอายุมากขึ้น
การใช้บรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
พัฒนาตราสัญลักษณ์ให้เป็นที่น่าสนใจและน่าจดจำ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ปลาต้มหมื่นศรีเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยมจากบุคคลทั้งภายในและภายนอกชุมชน ผลิตจากปลาตะเพียนหรือปลาสวาย เกลือ กระเทียม ข้าวสาร อย่างไรก็ตามผู้ผลิตปลาสลิมในชุมชนยังคงขาดความรู้ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ดูโดดเด่น ทันสมัย และขาดช่องทางการจำหน่ายที่หลากหลาย หัวหน้าโครงการและสมาชิก U2T ตำบลหมื่นศรี ได้มองเห็นถึงความสำคัญในการต่อยอดและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ เพื่อออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานเป็นเอกลักษณ์ของตำบลหมื่นศรี มีช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าที่หลากหลายไม่ว่าจะเป็นช่องทางออฟไลน์ เช่น จำหน่ายในชุมชน และทางออนไลน์ เช่น Facebook, Line มีการประชาสัมพันธ์ผ่านทางออนไลน์ให้บุคคลภายนอกได้รู้จักสินค้ามากยิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับประชาชนในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 60,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จำหน่ายในแผงตลาดชุมชน ไม่มีชื่อร้าน และมีผู้มาติดต่อรับซื้อโดยตรงจากผู้ผลิตในชุมชน

ออนไลน์ : U2T ตำบลหมื่นศรี จ.สุรินทร์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65027197 : โครงการออกแบบผลิตภัณฑ์เพื่อพัฒนาคุณภาพและสร้างมูลค่าเพิ่มหัตถกรรมเสื้อกศ ด.

หมื่นศรี



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์



ต.หมื่นศรี อ.ลำโรงตาบ จ.สุรินทร์



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

9 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์จักสานหมื่นศรี

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จักสาน ต.หมื่นศรี เป็นสินค้าที่มีความสวยงามใช้งานง่าย-เลือกมีความหนา แน่น แข็งแรง ทนทาน-ขายดีกว่าตลาดเพราะผลิตเอง-อายุการใช้งานมากกว่า 1 ปี-ย่อยสลายได้ภายใน 30-60 วัน (ในกรณีที่โดนทั้งฝนและแดด)

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีรูปแบบที่หลากหลายและพัฒนาคุณภาพสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าทุกเพศทุกวัย

สร้างแบรนด์และออกแบบตราสัญลักษณ์สินค้า (logo) ให้ดึงดูดและมีความน่าสนใจเพื่อ

สร้างยอดขายให้กับสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์จักสานหมื่นศรี มีความเป็นเอกลักษณ์เป็นภูมิปัญญาพื้นบ้านที่มีมาอย่างยาวนาน วัตถุประสงค์สามารถหาได้จากการปลูกและจัดจำหน่ายภายในตำบลหมื่นศรีและตำบลใกล้เคียง และผู้จำหน่ายเดิมจากจากตำบลห้วยทับทันจังหวัดศรีสะเกษ โดยชุมชนหมื่นศรีได้รับการสนับสนุนจากทางชุมชน นำต้นกกมาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์จักสานต่างๆ เช่น หมวก กระเป๋า เสื้อ ที่รองแก้ว แต่ทางชุมชนยังขาดความรู้ความเข้าใจเรื่องการต่อยอดและบรรจุภัณฑ์ที่ดึงดูดลูกค้า ทางโครงการ U2T ตำบลหมื่นศรี ได้มองเห็นและให้ความสำคัญในการสร้างรายได้และต่อยอดแบบยั่งยืนให้กับชุมชน เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางออนไลน์ Line และ Facebook รวมทั้งการส่งเสริมการขายสินค้าเพื่อเพิ่มกลุ่มลูกค้ารายใหม่ให้มากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มีชื่อร้าน ลูกค้าสั่งซื้อหรือมารับสินค้าด้วยตนเองที่ชุมชนผู้ผลิต

ออนไลน์ : U2T ตำบลหมื่นศรี จ.สุรินทร์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





โครงการพัฒนาระบบการบริหารและจัดการเครือข่ายข้อมูลเกี่ยวกับทักษะการเรียนรู้
เพื่อส่งเสริมการดำเนินโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG