U2T for BCG Snapshot

ภาคกลาง

จังหวัดลพบุรี





สารบัญ

1. สารความยินดีจาก ศ. (พิเศษ) ดร. เอนก เหล่าธรรมทัศน์ ข
2. คำนำ ศ.ดร.นพ. สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล ง
3. บทสรุปผู้บริหาร ซ
   3.1 สรุปผลลัพธ์ ระดับประเทศ ญ
   3.2 สรุปผลลัพธ์ ระดับภูมิภาค น
   3.3 สรุปผลลัพธ์ จังหวัดลพบุรี ป
   3.4 รายชื่อกรรมการบริหาร ฝ
   3.5 รายชื่อทีมร่วมพัฒนา ฟ
   3.6 หน่วยงานพันธมิตร ม
   3.7 ภาพรวมกิจกรรม ร
4. รายงานภาพรวมโครงการ Snapshot U2T for BCG 1-251



ศาสตราจารย์พิเศษ ดร.เอนก เหล่าธรรมทัศน์
รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

สารความยินดี

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

ผมขอขอบคุณทุกหน่วยงานและทุกสถาบันที่ร่วมกันทำภารกิจอันยิ่งใหญ่นี้ตั้งแต่ต้นจนสำเร็จ และเชื่อว่า หากเกิดวิกฤติการณ์ใดก็ตาม หรือไม่ว่าจะเป็นภัยคุกคามอื่นๆ ที่จะเข้ามาในอนาคต ชาว อว. จะยังคงยึดมั่นในการอยู่เคียงข้างประชาชน และพร้อมที่จะฝ่าฟันวิกฤติต่างๆ ไปด้วยกัน



ศาสตราจารย์ ดร.นพ.สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล
ปลัดกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

คำนำ

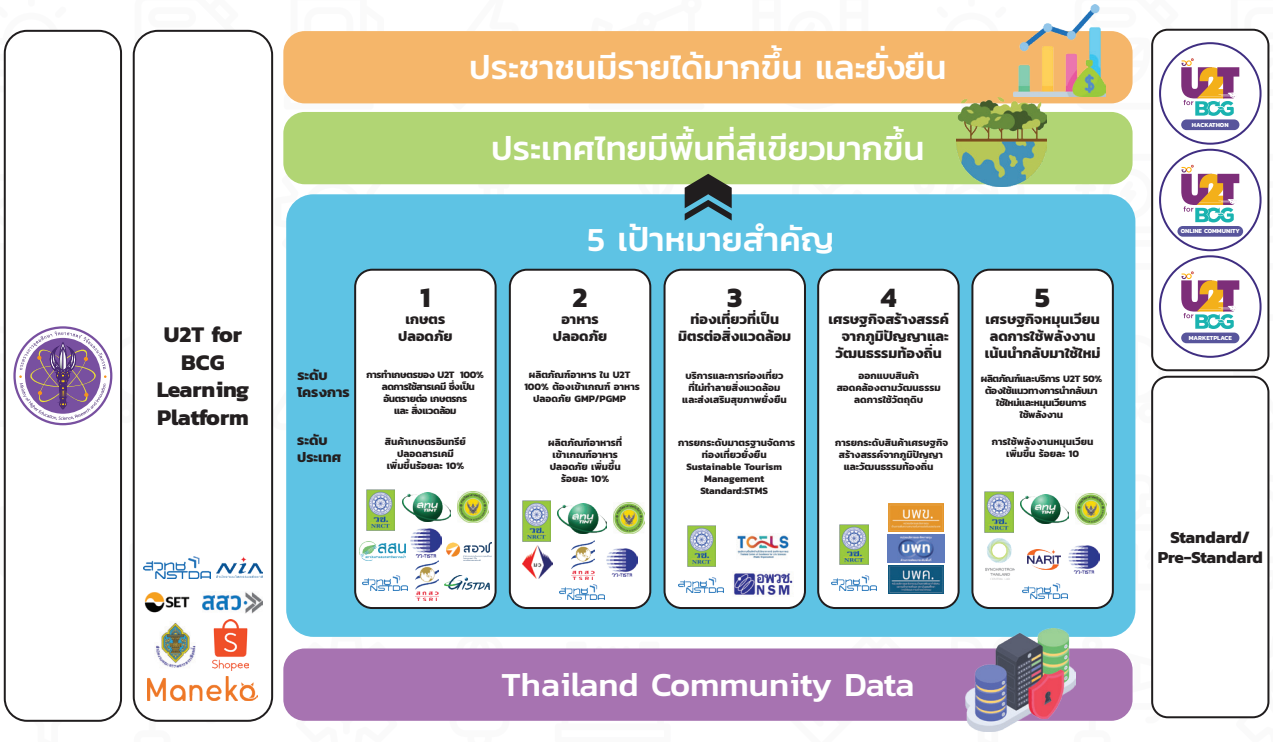
ตลอดระยะเวลา 3 ปีที่ประเทศไทยประสบกับวิกฤติการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม หรือกระทรวง อว. ได้ร่วมเป็นส่วนหนึ่ง ในการให้ความช่วยเหลือ เยียวยาผลกระทบจากวิกฤติการณ์นี้ พร้อมทั้งเร่งฟื้นฟูเศรษฐกิจของประเทศให้กลับมาเข้มแข็งอีกครั้ง ซึ่งหากจะมองอีกมุมหนึ่ง โควิดที่เกิดขึ้นไม่ได้เพียงแต่จะสร้างผลกระทบเพียงอย่างเดียว 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

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

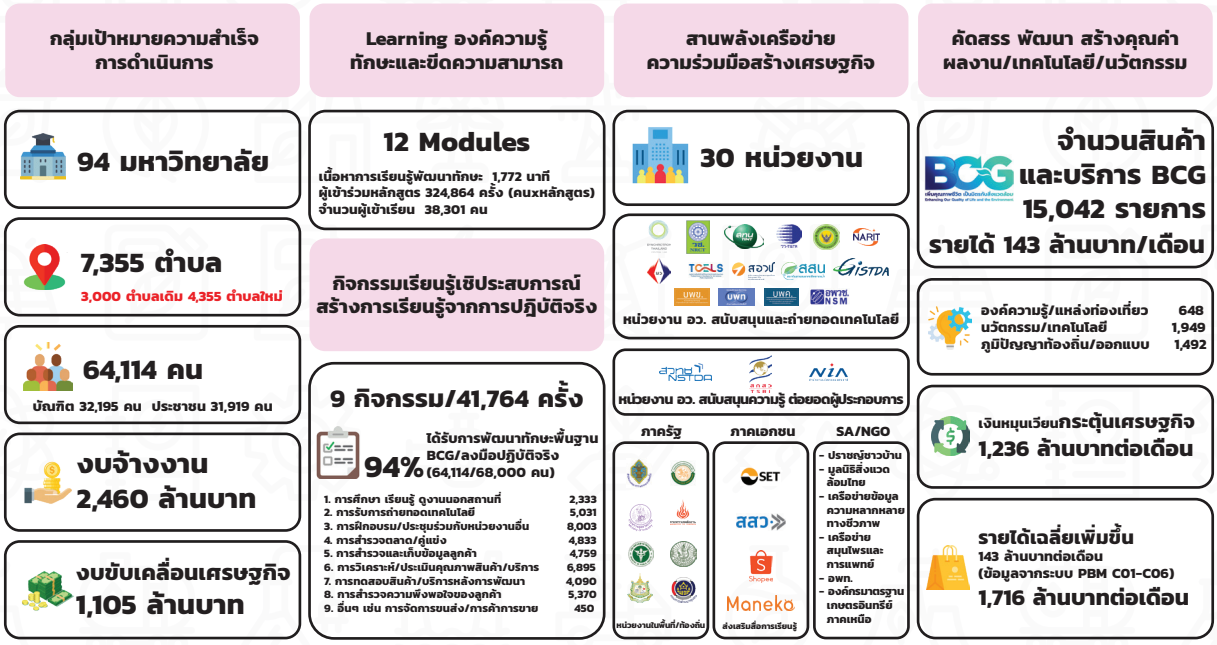
แผนภาพแสดงความเชื่อมโยง 5 เป้าหมายสำคัญ (Achievement)



จากความสำเร็จและความร่วมมือทำให้ Key Achievement U2T for BCG ในปี 2565 นี้ที่สำคัญอันเกิดผลลัพธ์ตรงกลุ่มเป้าหมายของการดำเนินการโดยมีจำนวน 15,042 โครงการมหาวิทยาลัยเข้าร่วม 94 แห่ง และมีจำนวนบัณฑิตเข้าร่วมโครงการกว่า 32,195 คน ประชาชนได้เข้ามามีส่วนร่วมไม่ต่ำกว่า 31,919 คน และตำบลที่เข้าร่วมโครงการจำนวน7,355 ตำบล ก่อให้เกิดการจ้างงาน 2,460 ล้านบาท พร้อมทั้งเกิดการขับเคลื่อนเศรษฐกิจอีก 1,105 ล้านบาท

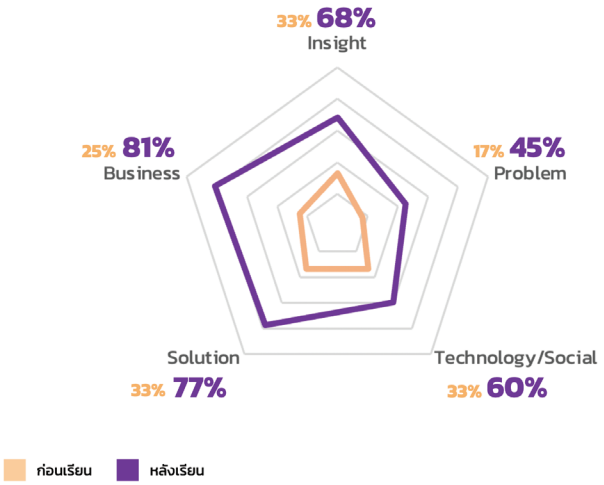
ในส่วนของการส่งเสริมองค์ความรู้ ทักษะและการเพิ่มขีดความสามารถ มีเนื้อหาหลักสูตรจำนวน 12 โมดูล โดยได้รับความร่วมมือและรับการอนุเคราะห์เนื้อหาจากหน่วยงานที่มีประสบการณ์โดยตรง ได้แก่ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ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

Key Achievement U2T for BCG ประจำปี 2565



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 การใช้เทคโนโลยี การออกแบบบรรจุภัณฑ์และการออกแบบเรื่องราวสินค้าและแก้ปัญหาเชิงสังคม เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 60 ปัจจัยที่ 4 การวางแผนตลาดและการสร้างแบรนด์ รวมทั้งการเป็นผู้ประกอบการ เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 77 สุดท้าย ปัจจัยที่ 5 การก้าวเข้าสู่ตลาด E-Commerce การวางกลยุทธ์ราคา การจัดการขนส่ง การตลาดออนไลน์ เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 81 อย่างไรก็ตามจากขอจำกัดด้านเวลาและความต่อเนื่องทำให้การถ่ายทอดหลักคิดทางด้านการออกแบบการแก้ปัญหาที่มีความจำเป็นยังถือว่าเป็นโอกาสสำคัญที่จะใช้เป็นสารตั้งต้นเพื่อวางแผนการอบรม ให้ความรู้และทักษะในการตั้งคำถามทั้งในเชิงธุรกิจ เชิงสังคมและเชิงสิ่งแวดล้อมที่จะช่วยให้ผู้เรียนมีความเข้าใจบริบทมากขึ้นและมีความ Empathy มากขึ้นจะนำไปสู่การแก้ปัญหาที่ตรงจุดและนำไปสู่การสร้างสินค้าและบริการที่น่าประทับใจต่อไป

สรุปผลประเมินความเข้าใจในเนื้อหาระดับประเทศ



Insight
- แนวคิดและหลักเศรษฐกิจ BCG
- โมเดลธุรกิจ Business Model Canvas

Problem
- คิดเชิงออกแบบ Design thinking
- เร่งการเติบโต (Growth Hacking)

Technology / Social
- ออกแบบสินค้าและบรรจุภัณฑ์
- ออกแบบเรื่องราวสินค้าให้น่าสนใจ

Solution
- วางแผนตลาดและการสร้างแบรนด์
- การเป็นผู้ประกอบการและการเติบโต

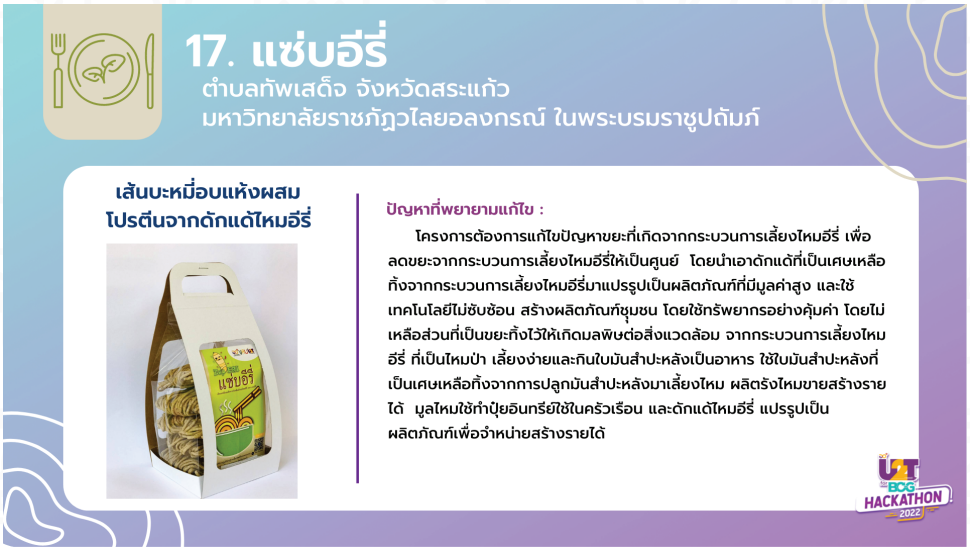
Business
- อี-คอมเมิร์ซ 101 / กลยุทธ์ราคา
- การขนส่งและซัพพลายเชน
- การตลาดออนไลน์ / ไลฟ์สดขายสินค้า
- แนวโน้มธุรกิจและเครื่องมือจัดการสมัยใหม่

ในส่วนสานพลังเครือข่ายและความร่วมมือสร้างเศรษฐกิจ หน่วยงานภายใต้ อว. และนอก อว. ภาครัฐ ภาคเอกชน ภาคสังคม อาทิ ปราชญ์ชาวบ้าน มูลนิธิสิ่งแวดล้อมไทย เครือข่ายข้อมูลความหลากหลายทางชีวภาพ องค์กรมาตรฐารเกษตรอินทรีย์ 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 โดยผลรางวัลชนะเลิศและในแต่ละกลุ่มดังนี้

กลุ่มเกษตรและอาหาร ได้แก่ โครงการแซ่บอีรี่



กลุ่มท่องเที่ยวและบริการ ได้แก่ โครงการ การท่องเที่ยสีเขียวเชิงสร้างสรรค์คลองปากปิด

28. การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์คลองปากปิด
ตำบลพงศ์ประศาสน์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

การใช้การท่องเที่ยวอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและพัฒนาชุมชน



ปัญหาที่พยายามแก้ไข :
1. ความอยู่รอดของชุมชนจากการประสพอุทกภัย
2. การฟื้นฟูสิ่งแวดล้อมจากขยะในระบบนิเวศป่าชายเลน
3. ช่วยลดก๊าซเรือนกระจกตามข้อตกลง COP26

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

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

กลุ่มสุขภาพและการแพทย์ ได้แก่ Fairyland ChoraKhe Yai

26. Fairyland ChoraKheYai
ตำบลจรเข้ใหญ่ จังหวัดสุพรรณบุรี
สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์

ผงโปรตีนปรุงรสจาก ชิ้นส่วนของปลาผสมกาบา



ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

การลดขยะที่เกิดจากเศษซากปลาที่เหลือในชุมชน และการเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรในท้องถิ่น

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

การนำส่วนประกอบของปลาที่เหลือและเป็นขยะในชุมชนมาสกัดสารอาหารโดยเฉพาะโปรตีน ผสมกับกาบาที่อยู่ในข้าวซึ่งเป็นพืชเศรษฐกิจในชุมชน มาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ด้วยกระบวนการทางวิทยาศาสตร์ เพื่อให้ได้ผงปรุงรสที่มีคุณค่าทางสารอาหาร ซึ่งเป็นการลดของเหลือใช้และเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชน

กลุ่มพลังงานและวัสดุ ได้แก่ Chiangkhan Story

11. Chiangkhan story
ตำบลเชียงคาน จังหวัดเลย มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย

RECO



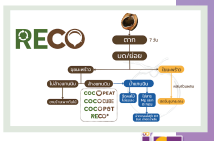
ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

- ลดปริมาณสารแทนนินที่มีผลกระทบทำดินมีฤทธิ์เป็นกรด
- ช่วยลดภาวะโลกและฟื้นฟูระบบนิเวศภายในชุมชน
- ลดปริมาณขยะจากการผลิตมะพร้าวแก้วในชุมชน



แนวทางการแก้ไขปัญหา :

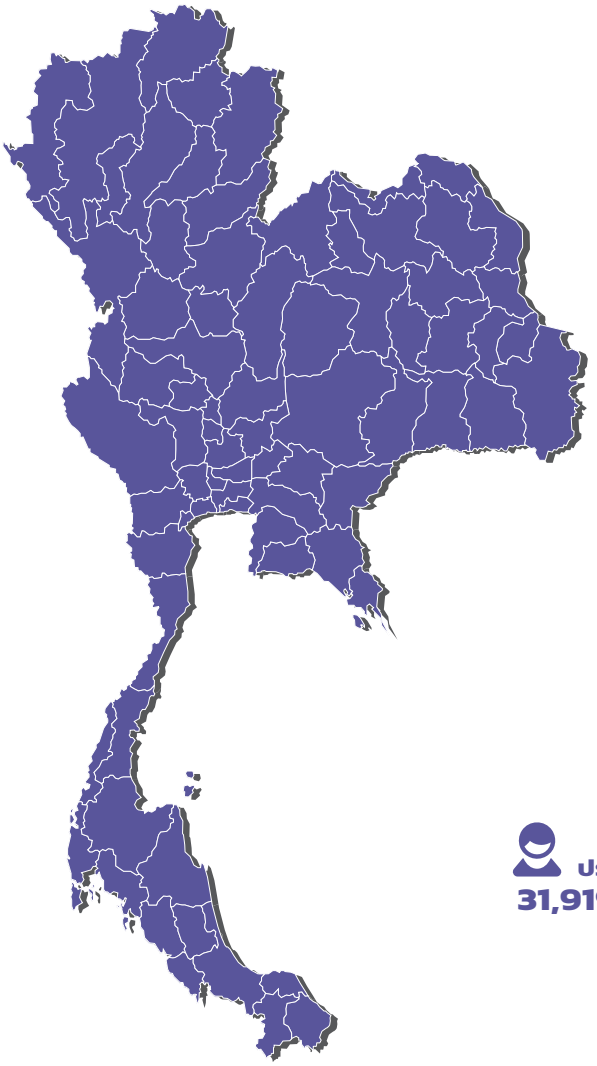
เนื่องจากที่บ้านน้อย อ.เชียงคาน จ.เลย มีเปลือกและกะลามะพร้าวที่เหลือจากการผลิตมะพร้าวแก้วจำนวนมาก ทางผู้ปฏิบัติงาน จึงได้เล็งเห็นถึงปัญหาที่เกิดขึ้นและได้นำเอาเปลือกและกะลามะพร้าวมาแปรรูปให้เป็นวัสดุเพาะปลูก เพื่อเป็นการลดขยะ รักษาระบบนิเวศและสร้างรายได้ให้กับชุมชน





สรุปผลลัพธ์ระดับประเทศ

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 ด้านเศรษกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 1,466 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 6,290 โครงการ



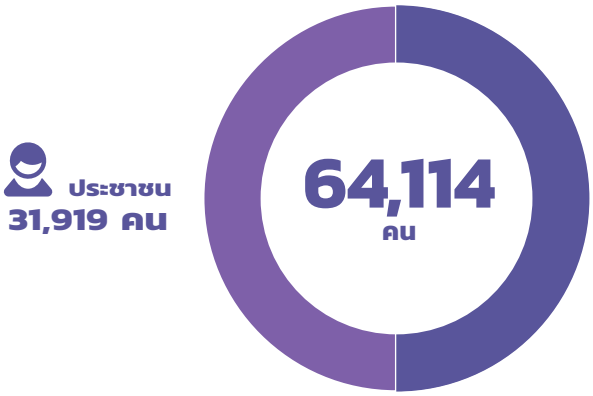
จำนวนมหาวิทยาลัย

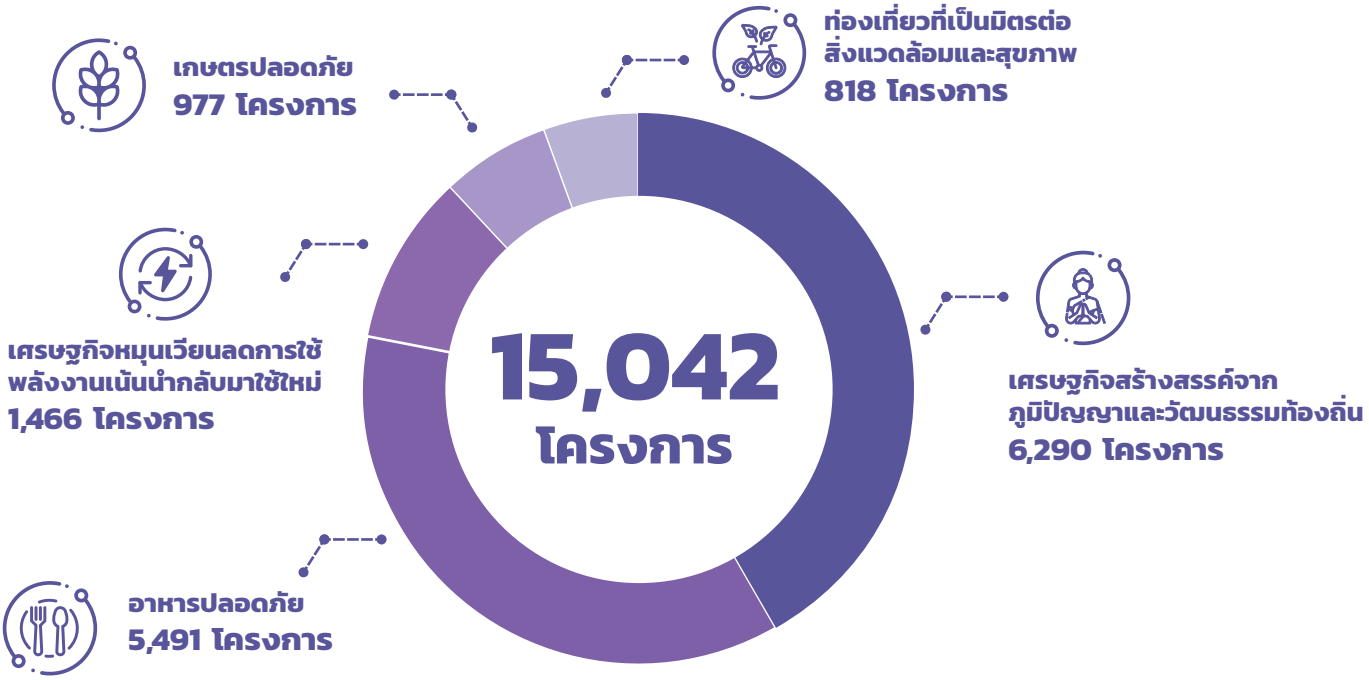
94
มหาวิทยาลัย

จำนวนตำบล

7,355
ตำบล

จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

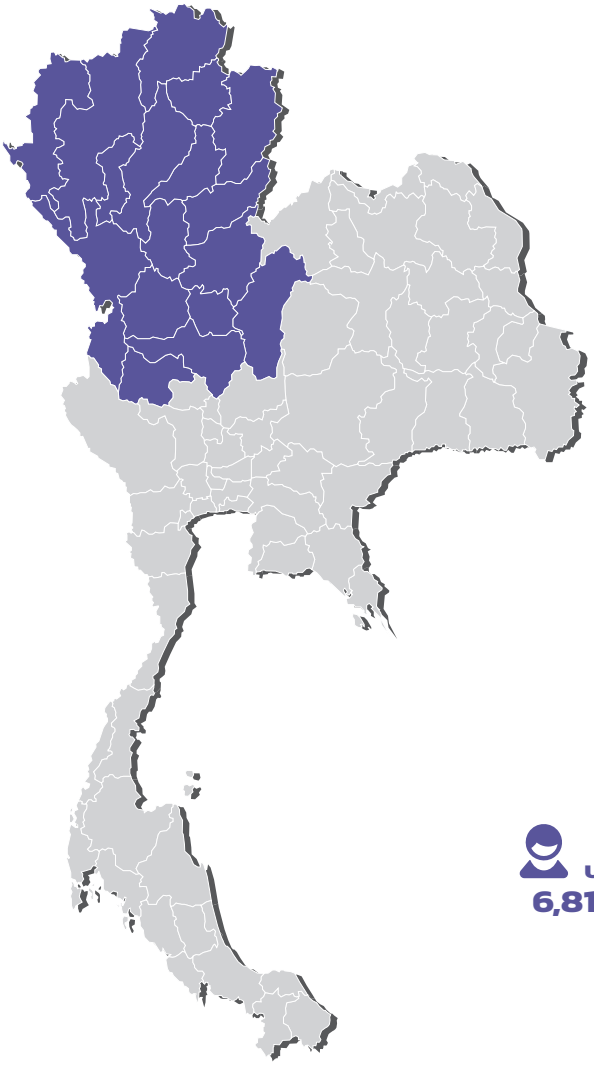




จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ภาคเหนือ

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 ด้านเศรษกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 309 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 1,340 โครงการ



จำนวนมหาวิทยาลัย

26
มหาวิทยาลัย

จำนวนตำบล

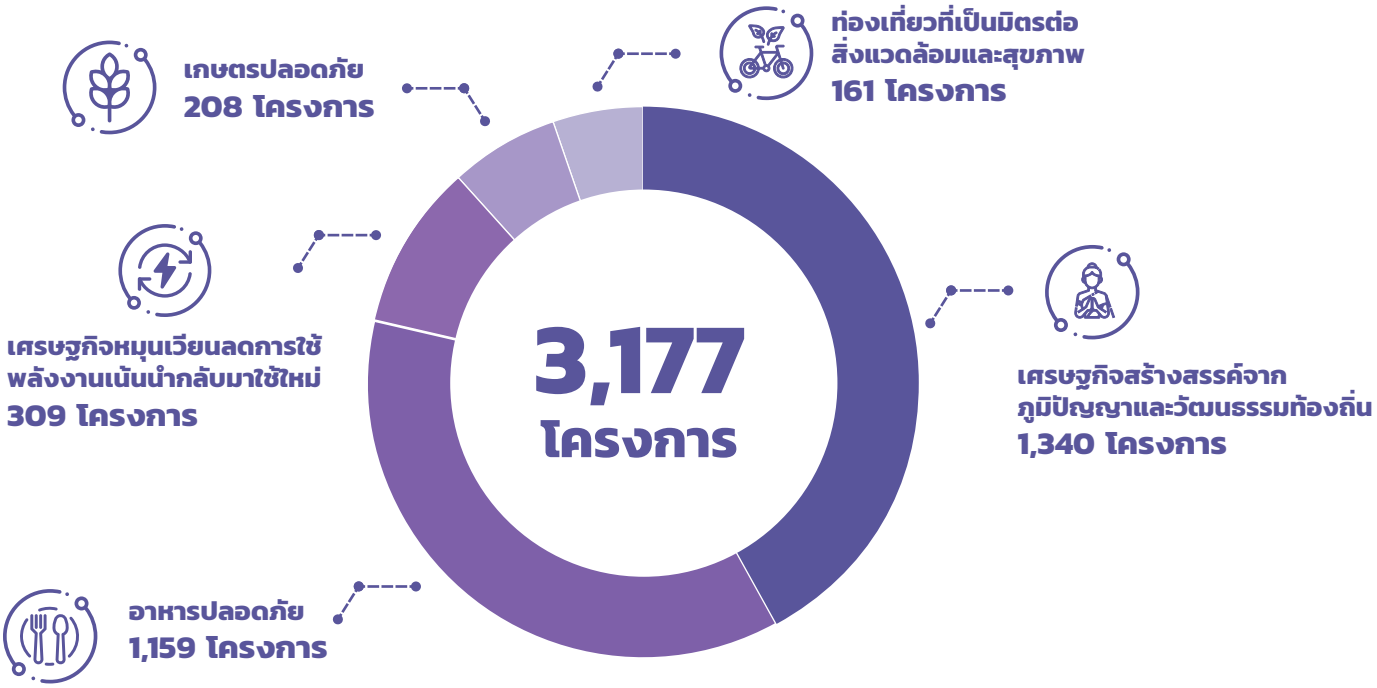
1,540
ตำบล

จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



ประชาชน
6,817 คน

บัณฑิต
6,821 คน



เกษตรปลอดภัย
208 โครงการ

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
161 โครงการ

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
309 โครงการ

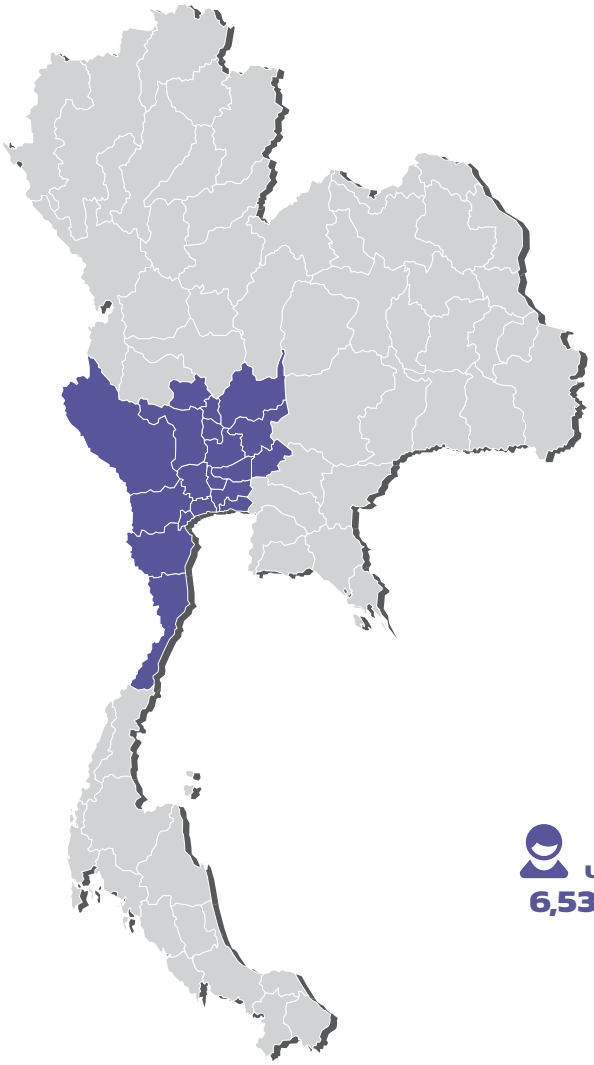
เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,340 โครงการ

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 ด้านเศรษกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 433 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 1,243 โครงการ



จำนวนมหาวิทยาลัย

40
มหาวิทยาลัย

จำนวนตำบล

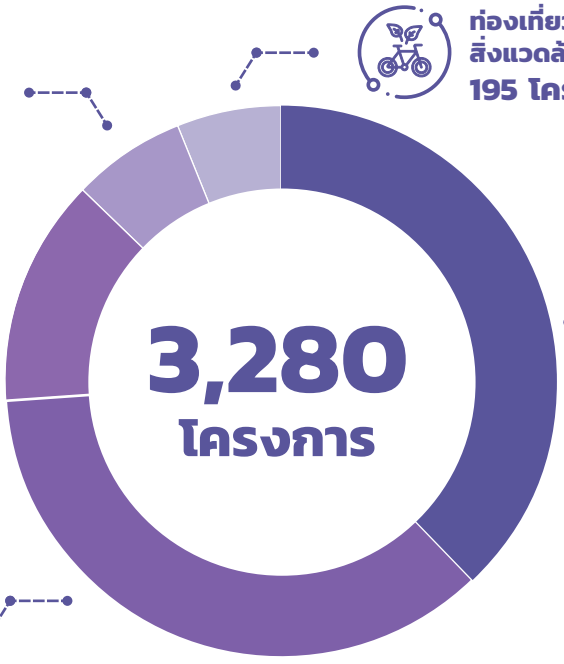
1,610
ตำบล

จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



ประชาชน
6,539 คน

บัณฑิต
6,530 คน



เกษตรปลอดภัย
222 โครงการ

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
195 โครงการ

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
433 โครงการ

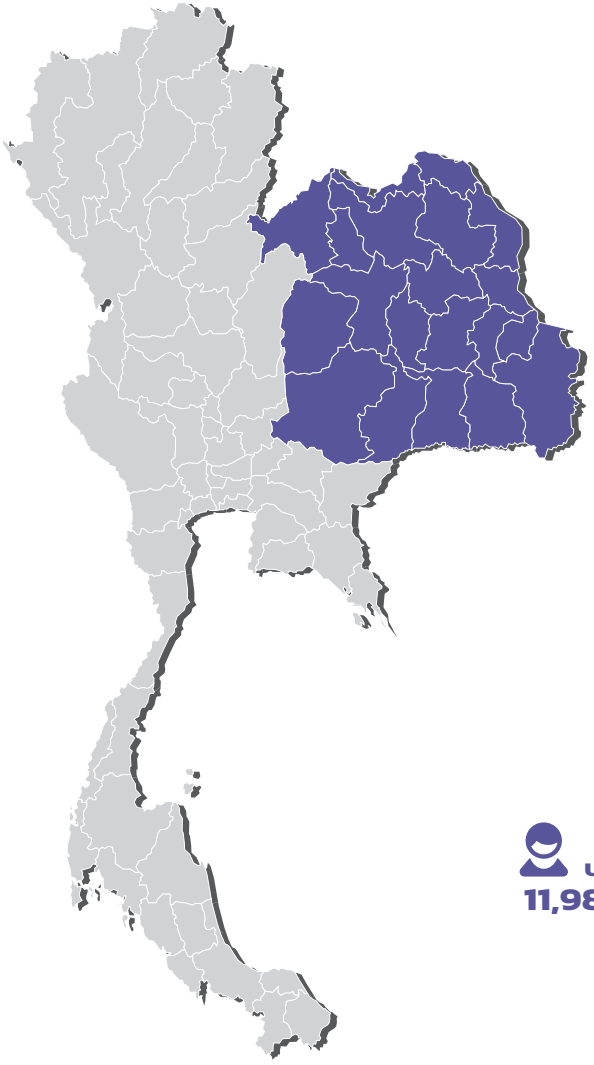
เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,243 โครงการ

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 ด้านเศรษกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 441 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 2,553 โครงการ



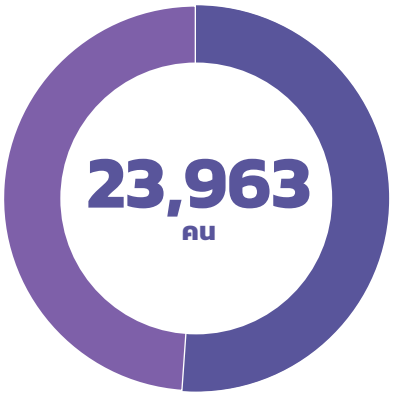
จำนวนมหาวิทยาลัย

33
มหาวิทยาลัย

จำนวนตำบล

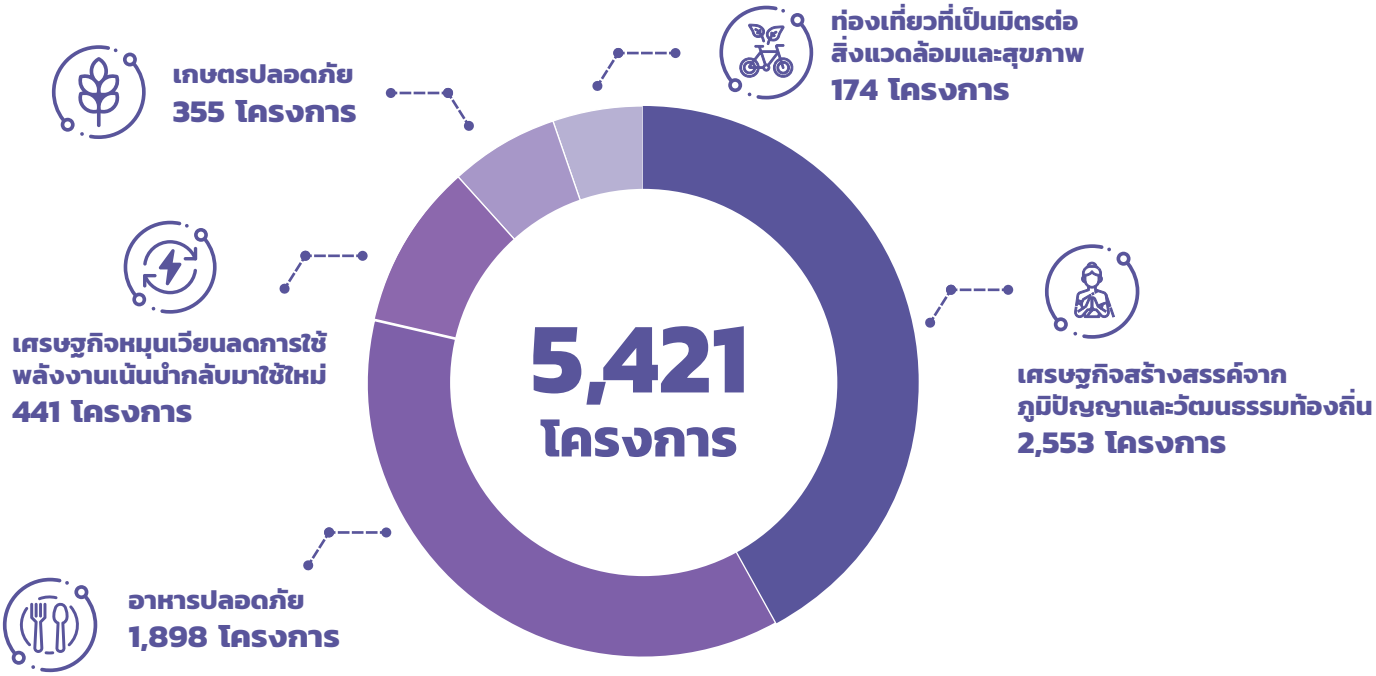
2,650
ตำบล

จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



ประชาชน
11,983 คน

บัณฑิต
11,980 คน



เกษตรปลอดภัย
355 โครงการ

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
174 โครงการ

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
441 โครงการ

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
2,553 โครงการ

อาหารปลอดภัย
1,898 โครงการ

จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคตะวันออก

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



จำนวนมหาวิทยาลัย

13
มหาวิทยาลัย

จำนวนตำบล

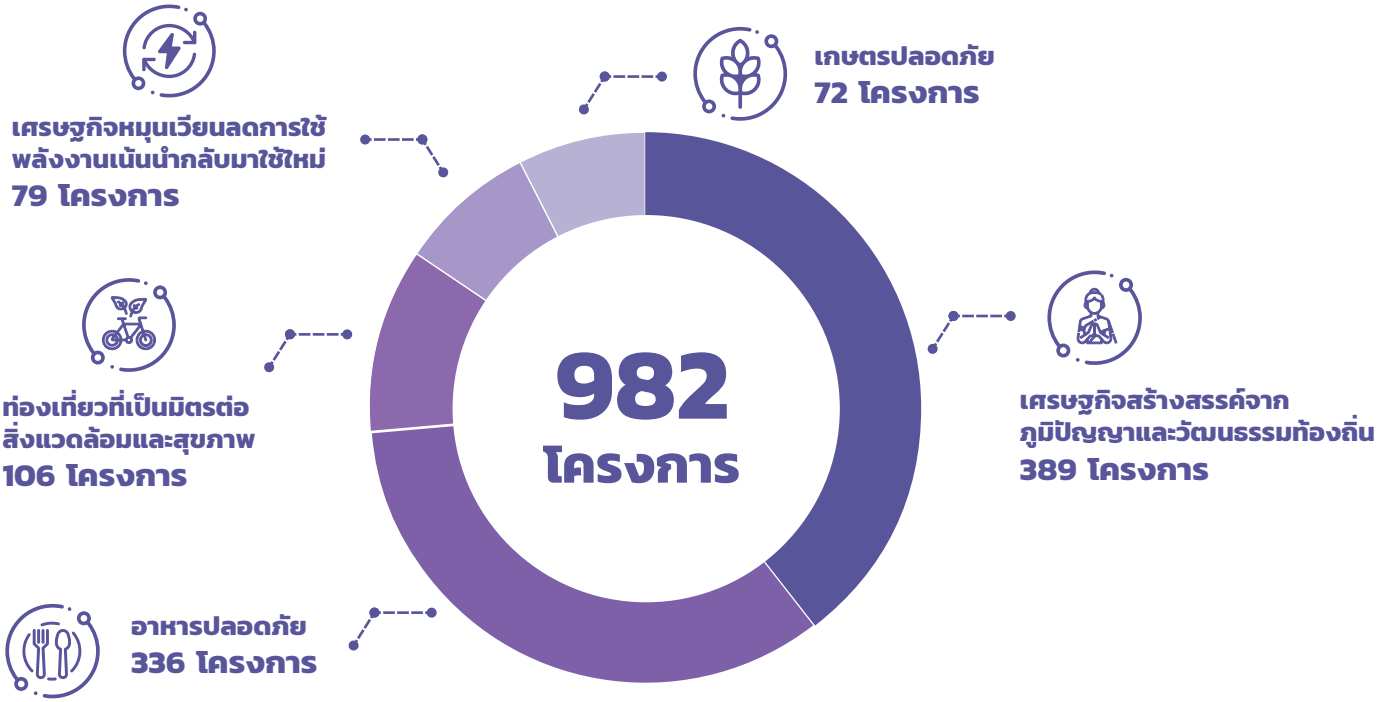
480
ตำบล

จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



ประชาชน
2,005 คน

บัณฑิต
2,062 คน



เกษตรปลอดภัย
72 โครงการ

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
79 โครงการ

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
106 โครงการ

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
389 โครงการ

อาหารปลอดภัย
336 โครงการ

จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ภาคใต้

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 ด้านเศรษกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 204 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 765 โครงการ



จำนวนมหาวิทยาลัย

21
มหาวิทยาลัย

จำนวนตำบล

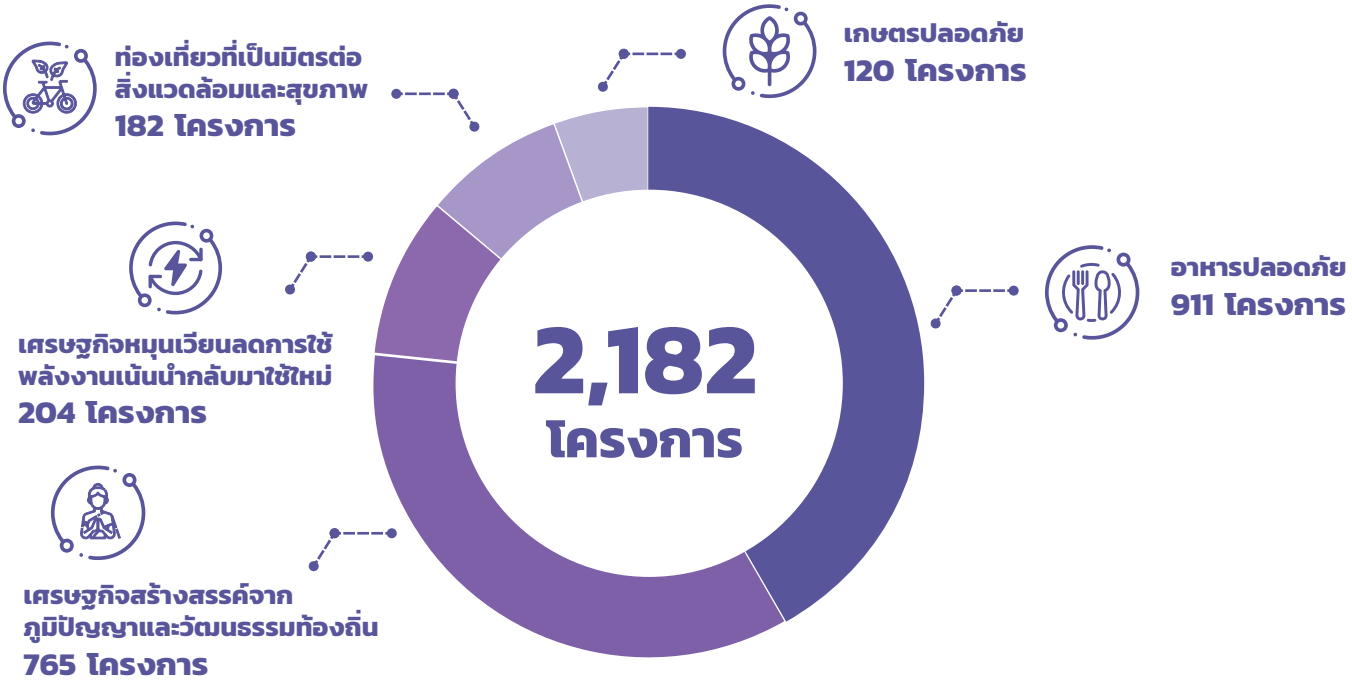
1,075
ตำบล

จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



ประชาชน
4,575 คน

บัณฑิต
4,802 คน



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
182 โครงการ

เกษตรปลอดภัย
120 โครงการ

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
204 โครงการ

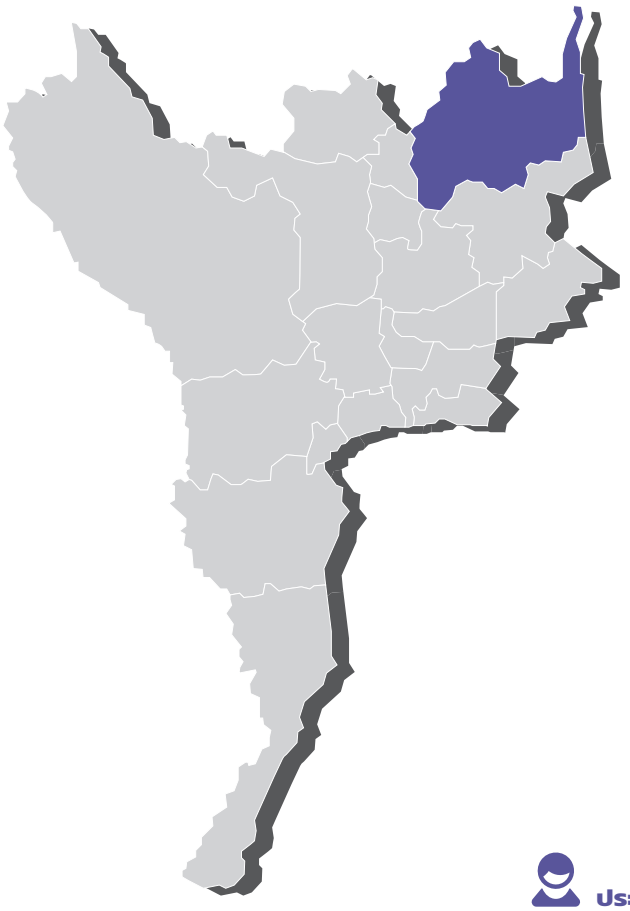
อาหารปลอดภัย
911 โครงการ

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
765 โครงการ

จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ จังหวัดลพบุรี

รายงานผลลัพธ์จังหวัดลพบุรี มีมหาวิทยาลัยเข้าร่วม 9 มหาวิทยาลัย ครอบคลุม 124 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 1,104 คน แบ่งเป็น บัณฑิต 557 คน ประชาชน 547 คน โดยผลงาน BCG จำนวน 251 โครงการ ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้ ด้านเกษตรปลอดภัย 16 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 86 โครงการ ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 9 โครงการ ด้านเศรษกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 31 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 109 โครงการ



จำนวนมหาวิทยาลัย

9
มหาวิทยาลัย

จำนวนตำบล

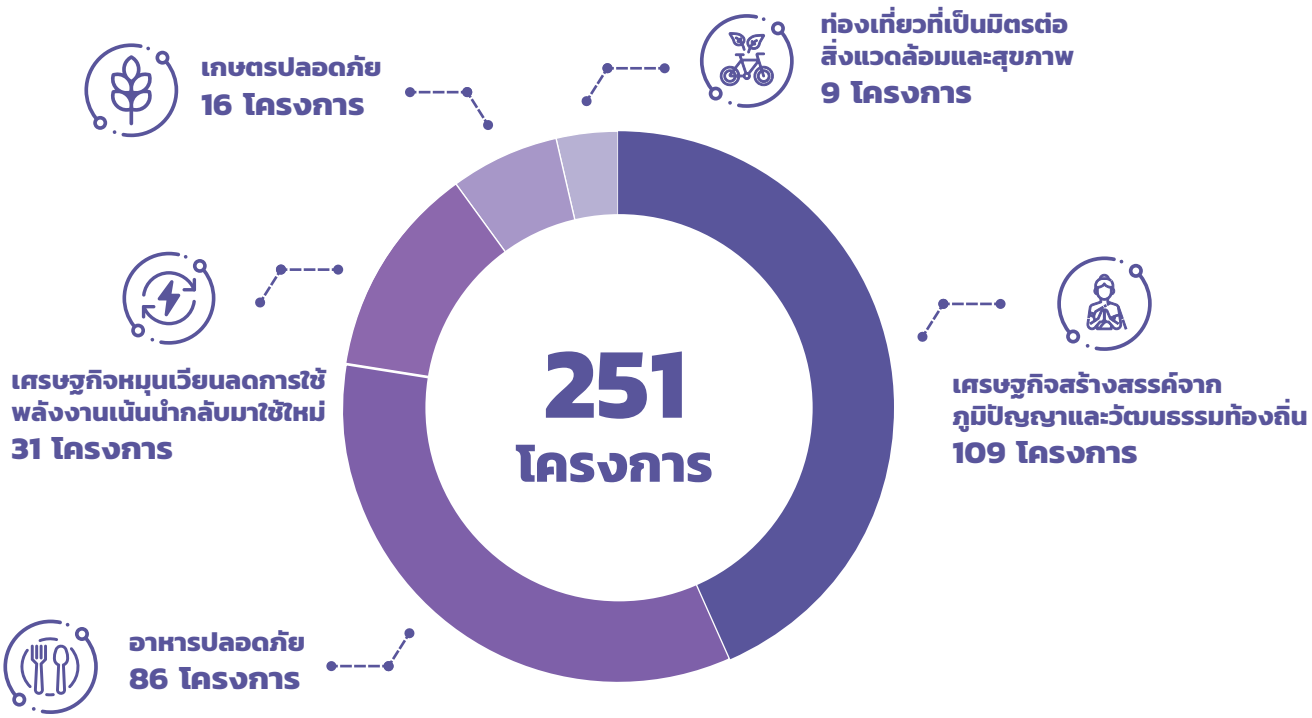
124
ตำบล

จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



บัณฑิต
557 คน

ประชาชน
547 คน



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย



รายชื่อกรรมการบริหาร



ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพจน์ ทรายแก้ว
กรรมการ



นายกิตติ สัจจาวัฒนา
กรรมการ



รองศาสตราจารย์ขนิษฐา นันทบุตร
กรรมการ



นางสาวดวงพร เฮงบุณยพันธ์
กรรมการ



นายธนา ยันตรโกวิท
กรรมการ



นางสาวนิสากร จึงเจริญธรรม
กรรมการ



นางสาวภัทรพร เล้าวงค์
กรรมการ



นางวนิดา บุญนาคค้า
กรรมการ



นางสาววิภารัตน์ ดีอ่อง
กรรมการ



นายศรัณย์ สัมฤทธิ์เดชขจร
กรรมการ



นางสุวรรณี คำมั่น
กรรมการ



นายเอกนัฏ พร้อมพันธุ์
กรรมการและเลขานุการ



ศาสตราจารย์ศุภชัย ปทุมนากุล
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นางสาวกีรติ แก้วสัมฤทธิ์
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นายพันธุ์เพิ่มศักดิ์ อารุณี
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นายดนุช ตันเทอดทิตย์
เลขานุการรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม



รายชื่อทีมร่วมพัฒนา

ทีมพัฒนาระบบบริหารโครงการและนวัตกรรม



นายพันธพงศ์ ตั้งธีระสุนันท์



นางกัลยาณี ทัฬหชัยบูรณ์



นายวิศิษฐ์ สุนทร



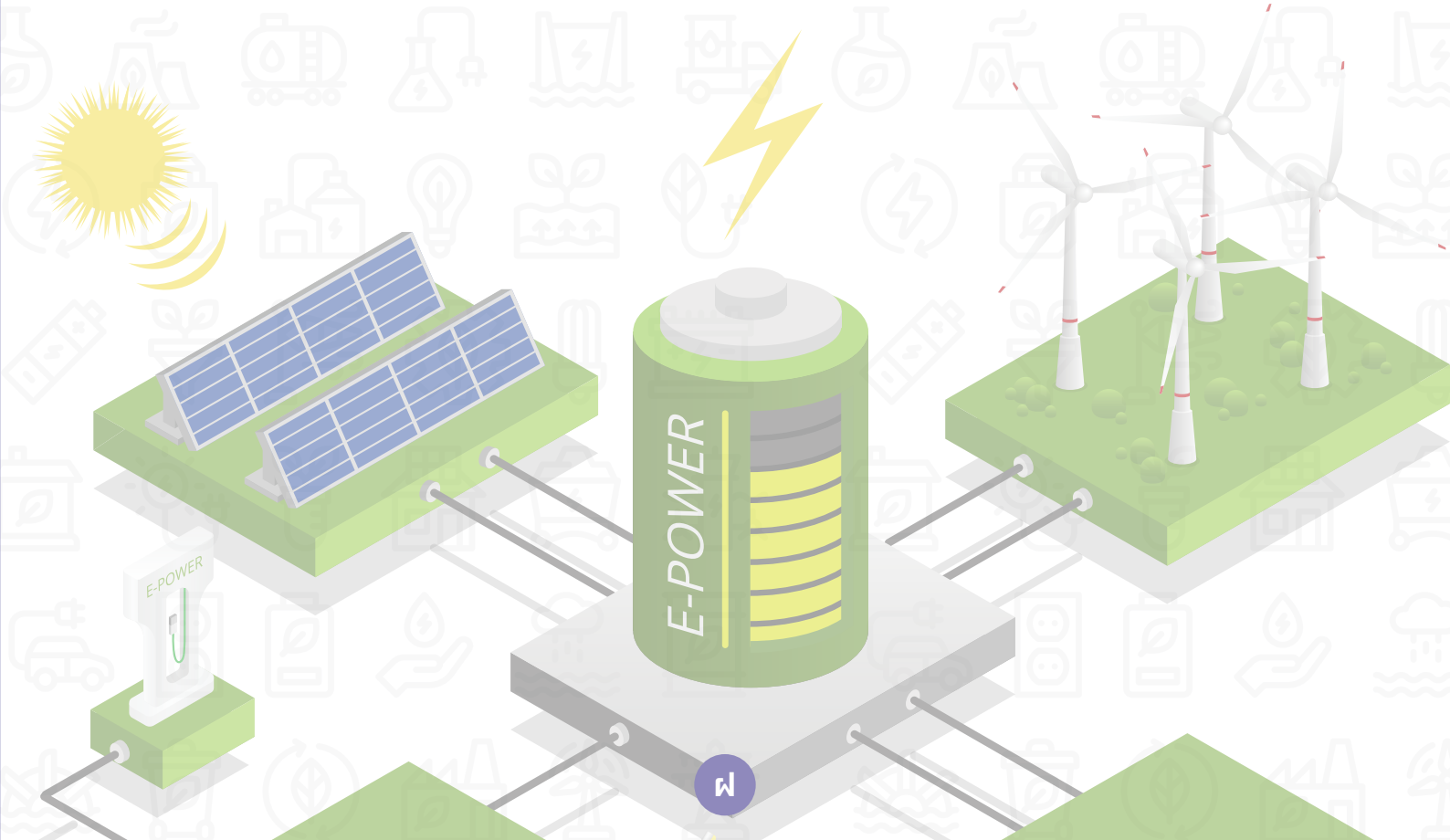
นายวริศร เผ่าวนิช



นางสาวชญาน์นัทช์ ไชยวัฒนพงศ์



นายธนภัทร สินธุวราวรรณ





หน่วยงานพันธมิตร

หน่วยงาน อว.
สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี

หน่วยงาน อว.
สนับสนุนความรู้ ต่อยอดผู้ประกอบการ

ภาครัฐ
หน่วยงานในพื้นที่/ท้องถิ่น

ภาคเอกชน
สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี

ภาพรวมกิจกรรม





















ภาพรวมกิจกรรม























U2T for BCG Snapshot

1.	อำเภอ โคกเจริญ	1
2.	อำเภอ โคกสำโรง	11
3.	อำเภอ ชัยบาดาล	37
4.	อำเภอ ท่าวุ้ง	73
5.	อำเภอ ท่าหลวง	95
6.	อำเภอ บ้านหมี่	107
7.	อำเภอ พัฒนานิคม	152
8.	อำเภอ เมืองลพบุรี	170
9.	อำเภอ ลำสนธิ	219
10.	อำเภอ สระโบสถ์	231
11.	อำเภอ หนองม่วง	241

รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65019483 : คุกกี้อินทผลัม

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.โคกเจริญ อ.โคกเจริญ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : คุกกี้จากอินทผลัม

รายละเอียด : คุกกี้จากอินทผลัมเป็นการนำเอากากน้ำตาลจากอินทผลัมที่ได้หลังจากการคั้นน้ำนำมาใช้แทนสารให้ความหวานในการทำขนมรวมไปถึงเป็นส่วนผสมในขนมด้วย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging ให้มีมาตราฐาน

เพิ่มมูลค้าให้กับผลผลิตโดยนำมาแปรรูปเป็นขนม

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง แพลทฟอร์มออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

การจัดทำแผนธุรกิจคุกกี้จากอินทผลัม มีวัตถุประสงค์ที่จะแปรรูปผลผลิตเพื่อต่อยอด กิจการของคนในชุมชน กำหนดขอบเขต แนวทางในการดำเนินกิจการ เพื่อศึกษาค้นคว้าข้อมูลเกี่ยวกับ ธุรกิจสินค้าคุกกี้จากอินทผลัมและศึกษาความเป็นไปได้ของสินค้าในตลาด เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อม ที่จะรับมือหรือป้องกันปัญหาที่อาจเกิดขึ้น ทั้งนี้ข้อมูลต่าง ๆ ที่ได้ทำการศึกษาค้นคว้า จะเป็นส่วนหนึ่ง ในการตัดสินใจก่อนการดำเนินกิจการ และการจัดทำธุรกิจนี้ขึ้นเพื่อเป็นการส่งเสริมรายได้ให้กับคนในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65027158 : ปุ๋ยอินทรีย์จากกากอินทผลัม

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.โคกเจริญ อ.โคกเจริญ จ.ลพบุรี

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภันฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยอินทรีย์จากกากอินทผลัม

รายละเอียด : ผลสดอินทผลัม น้ำอินทผลัม และปุ๋ยอินทรีย์จากกากของอินทผลัม โดยจะคัดเลือกผลที่สวยขายเป็นผลสด และนำผลที่ไม่สวยหรือมีลักษณะสุกงอม มาคั้นน้ำ ในขั้นตอนนี้จะทำให้ได้กากน้ำตาลของอินทผลัมออกมาด้วย หลังจากนั้นจะทำการหมักจนได้ปุ๋ยอินทรีย์กลับมาใช้บำรุงดินต่อไป

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้กากที่ปั่นระเอียด หรือผลอินทผลัมที่เสียมาทำปุ๋ยเพื่อเพิ่มมูลค้า

พัฒนา Packaging ให้มีมาตราฐาน

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง แพลทฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน



รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

การจัดทำแผนธุรกิจน้ำอินทผลัม ปุ๋ยอินทรย์ มีวัตถุประสงค์ที่จะแปรรูปผลผลิตเพื่อต่อยอดกิจการของครอบครัวกำหนดขอบเขต แนวทางในการดำเนินกิจการ เพื่อศึกษาค้นคว้าข้อมูลเกี่ยวกับ ธุรกิจสินค้าน้ำอินทผลัม ปุ๋ยอินทรย์และคุกกี้อินทผลัม และศึกษาความเป็นไปได้ของสินค้าในตลาด เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อม ที่จะรับมือหรือป้องกันปัญหาที่อาจเกิดขึ้น ทั้งนี้ข้อมูลต่าง ๆ ที่ได้ทำการศึกษาค้นคว้า จะเป็นส่วนหนึ่ง ในการตัดสินใจก่อนการดำเนินกิจการและการจัดทำธุรกิจนี้ขึ้นเพื่อเป็นการส่งเสริมรายได้ให้กับคนในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 23,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

PS65004511 : โครงการส่งเสริมการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากผ้ามัดหมี่

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.โคกแสมสาร อ.โคกเจริญ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เศรษฐ์หมี่

รายละเอียด : แรรูปสินค้าจากผ้ามัดหมี่ โดยการนำเศษผ้าที่เหลือใช้นำมาทำโฟว์ผูกผม กิ๊ฟ กระเป๋าสะพาย กระเป๋าใส่เหรียญทำจากผ้าทอมัดหมี่ เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านสังคมวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำจักรสานมาผสมกับผ้า

เศษผ้าชนิดอื่นมาผสมผสาน

จักรเย็บผ้า

05 : แผนธุรกิจ

นำผ้ามัดหมี่ทอมือมาผสมผสานกับผ้าชนิดอื่นมาสร้างสรรค์เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่เป็นเครื่องประดับ เครื่องแต่งกาย กระเป๋า เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผ้ามัดหมี่ ลดขยะและมลภาวะที่เกิดขึ้นจากการทิ้งเศษผ้าที่ไม่ได้ใช้โดยอาจจะใช้กายย่อยสลายโดยการเผาจึงทำให้มลภาวะทางอากาศ เศษผ้าที่เหลือจากการทอผ้ามัดหมี่มาสร้างผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัยสามารถใช้ได้กับทุกเพศ ช่วงอายุตั้งแต่18ปีขึ้นไป มีช่องทางการจำหน่ายสินค้าที่หลากหลาย แบบ Offline เช่น ออกบู๊ตตามงานต่างๆพบปะลูกค้าโดยตรง นิทรรศกาล แบบ Online เช่น เฟสบุ๊ค อินสตราแกรม ช๊อปปี้ ลาซาดา ไลน์ คุณภาพของสินค้าคงทน มีเอกลักษณ์ความเป็นไทย สวยงาม มีความหลากหลายของสินค้า ตรงกับความต้องการของลูกค้า แปรรูปผลิตภัณฑ์จากผ้ามัดหมี่ของชาวบ้านมาแปรรูปเป็นสินค้ากระเป๋า เพื่อเพิ่มมูลค่า และจัดจำหน่าย ทรัพยากรที่ต้องมี เงินทุน ผ้ามัดหมี่ จักรเย็บผ้า มีแหล่งของกลุ่มทอผ้าในชุมชน บ้านสวนขวัญ ร้านของฝาก ผลิตสินค้าและตรวจสอบคุณภาพสินค้าก่อนจัดจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิชชุมชนกลุ่มแม่บ้านโคกแสมสาร

ออนไลน์ : ร้านกิ๊ฟช๊อปโดยเศรษฐหมี่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65009500 : โครงการส่งเสริมการผลิตข้าวเกรียบพืชผักอนามัย

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.โคกแสมสาร อ.โคกเจริญ จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบพืชผักอนามัย

รายละเอียด : ข้าวเกรียบพืชผักอนามัย กึ่งสำเร็จรูป มีขนาด 500g พร้อมทานมีขนาด 150g มีวัตถุดิบหลักจากพืชผักเช่น ฟักทอง มันเทศ ใบหม่อน ผักโขม ไข่น้ำ สมุนไพรเช่น กระเพา ตะไคร้ ใบเตย อัญชันเป็นต้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ตู้อบลมร้อน/ตู้อบพลังงานแสงอาทิตย์
เครื่องสลัดน้ำมัน
เครื่องหั่นข้าวเกรียบ

05 : แผนธุรกิจ

ข้าวเกรียบพืชผักอนามัย เป็นอาหารทานเล่นเพื่อสุขภาพ นำพืชผักและสมุนไพรในชุมชนมาเป็นวัตถุดิบหลัก มีคุณค่าทางโภชนาการ เหมาะสำหรับทุกเพศ ทุกวัย และกลุ่มคนรักสุขภาพ เข้าถึงลูกค้าแบบ Offline ออกบู๊ตพบปะลูกค้าโดยตรง ร้านค้าในชุมชน โรงเรียน ร้านขายของฝาก ร้านค้าในโรงพยาบาล แบบ Online facebook line tiktok shoppe เข้าใจความต้องการของลูกค้า ผลิตสินค้าที่ดีมีคุณภาพได้มาตรฐาน อย. มีข้อมูลโภชนาการมีบริการหลังการขาย (ของเสียเปลี่ยนคืน)มีโปรโมชั่นให้ลูกค้าในราคาส่ง การแปรรูปผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย ผลิตข้าวเกรียบพืชผักอนามัย กึ่งสำเร็จรูป และพร้อมทาน ต้องมีเงินทุน แรงงาน เครื่องหั่นข้าวเกรียบ เครื่องสลัดน้ำมัน ตู้อบลมร้อน มีเครือข่ายผักออร์แกนิกในชุมชน วัตถุดิบหลักมาจากชุมชนเพื่อเพิ่มรายได้ให้กับชุมชน ผลิตสินค้าให้ตรงความต้องการของลูกค้า (ข้าวเกรียบพืชผักอนามัย) ตรวจสอบคุณภาพสินค้าให้ได้มาตรฐาน เพื่อจัดจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านโคกแสมสาร
ออนไลน์ : ข้าวเกรียบพืชผักอนามัยบ้านโคกแหม่
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65005829 : ประโยชน์ขยะ

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.ยางราก อ.โคกเจริญ จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าสานเศรษฐี

รายละเอียด : ใช้ขวดพลาสติดทำเป็นเส้นสานกระเป๋าลดต้นทุนการซื้อสายรัดพลาสติกPP

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้พลาสติกที่มีความเหนี่ยวและคงทนมากขึ้นเพื่อขึ้นรูปผลิตภัณฑ์

ใช้ความร้อนในการจัดทรงเส้นพลาสติกในการขึ้นรูป

ใช้ช่องทางการขายทางโซเชียล

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์กระเป๋าสานเจริญจากเส้นขวดพลาสติกเหลือใช้ โดยเดิมทีทางตำบลยางรากมีการสานกระเป๋าพลาสติกpp อยู่แล้ว เราจึงมีฐานลูกค้าและหน้าร้านทางตำบลสิ่งที่เราเพิ่มเติมจากการหน้าร้านเดิมนั้นคือการโฆษณาและขายผลิตภัณฑ์ทางสื่อออนไลน์ เช่น Facebook หรือ TikTok ที่คนจะสามารถเห็นได้มาก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 11,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65021792 : มูลค่ามูล

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.ยางราก อ.โคกเจริญ จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มูลค่าปุ๋ยหมัก

รายละเอียด : ปุ๋ยหมักใช้ในพืชผลการเกษตร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรสภาพ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การหาวัตถุดิบในการหมักที่จะสร้างประสิทธิภาพให้ปุ๋ยหมักเพิ่มขึ้น

การหมักตามหลักเกณฑ์ถูกต้องจริงๆเพื่อคุณภาพของปุ๋ยหมัก

บรรจุภัณฑ์ที่ดูน่าเลือกซื้อมากขึ้นโดยระบุวันผลิต หรือ สร้างชื่อให้ผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จักในตลาด

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาให้พืชผลทางการเกษตร ผลไม้เน่าจากสวน เศษอาหาร นำมาหมักทำเป็นปุ๋ยชีวภาพใช้เองและจำหน่าย โดยเดิมทีถูกพัฒนาโดยกลุ่มสตรียางรากและขายในชุมชน สิ่งที่เราจะเพิ่มเติมคือการโฆษณาและขายผลิตภัณฑ์ทางสื่อออนไลน์ เช่น Facebook หรือ TikTok ที่คนจะสามารถเห็นได้มาก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง



PS65004465 : โครงการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากกล้วยของไร่บุศรา

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.วังทอง อ.โคกเจริญ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยเบรคแตก

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปเพื่อสุขภาพจากกล้วยของไร่บุศรา นำมาแปรรูปในรูปแบบของขนมทานเล่น โดยนำกล้วยน้ำหว้าสุกห่ามมาทอดให้กรอบ ได้รสชาตความหวานจากกล้วย ไม่ใส่น้ำตาลเหมาะสำหรับทุกเพศทุกวัยและผู้ที่รักสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องสไลด์กล้วย

ให้คนที่มีความรู้ในชุมชนถ่ายทอดความรู้ให้กลุ่มวิสาหกิจขุมชน

เทคนิกการทอดกล้วยให้กรอบ

05 : แผนธุรกิจ

ดล้วยแบรคแตก เป็นผลุตภัณฑ์ที่โครงการเข้าไปสนับสนุนสินค้าที่มีอยู่ในชุมชน ที่วางขายในตลาดนัด ให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพได้มาตราฐานการผลิต โดยดำเนินการขอเลขที่จดแจ้งผลิตภัณฑ์(อย.) จัดฝึกอบรมและจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเพื่อสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน พัฒนาออกแบบโลโก้และบรรุภัณฑ์ใหม่เพื่อดูดความสนใจของผู้ซื้อ และพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งออฟไลน์และออนไลน์เพื่อกระตุ้นยอดขายให้มากขึ้นล่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไร่บุศรา

ออนไลน์ : ไร่บุศรา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65004626 : โครงการส่งเสริมกลุ่มทอผ้ามัดหมี่บ้านหนองร่าเริง

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.วังทอง อ.โคกเจริญ จ.ลพบุรี

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภันฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กลุ่มทอผ้ามัดหมี่บ้านหนองร่าเริง

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือมัดหมี่ลายขอสมเด็จพระเจ้าลูกเธอ เจ้าฟ้าสิริวัณณวรี และลายพืนเมือง นำมาหมักโคลน และอบแข็งเพื่อเพิ่มมูลค่าของสินค้า ผ้ามีความยาว 2 เมตร มีความยาว 4 เมตร ราคา 1,500 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การย้อมผ้าด้วยโคลนจากผู้ที่มีความรู้ความชำนาญเฉพาะด้าน

การอบผ้าจากผู้ที่มีความรู้ความชำนาญเฉพาะด้าน

ไม่มี

05 : แผนธุรกิจ

เพิ่มมูลค่าและเอกลักษณ์ให้กับผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือมัดหมี่โดยนำผ้าไปหมักโคลนและทำผ้าทอบแข็งโดยการนำวิทยากรเข้ามาอบรมเกี่ยวกับขั้นตอนและวิธีการทำแก่ชาวบ้าน ออกแบบบรรจุภัณฑ์และส่งเสริมการทำการตลาดทั้งออฟไลน์และออนไลน์รวมไปถึงจัดตั้งเป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านบ้านผู้ใหญ่นุ่ม

ออนไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านหนองร่าเริง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน





รูปหลัง



PS65017584 : โครงการถ่านและน้ำส้มควันไม้

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.หนองมะค่า อ.โคกเจริญ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถ่านเผาถ่านอัดแท่งและน้ำส้มควันไม้

รายละเอียด : ถ่านเผาที่ใช้ในครัวเรือนและถ่านอัดแท่งสรรพคุณ-ช่วยลดค่าใช่จ่ายในการใช้แก๊สหุงต้ม-ช่วยลดภาวะควันน้ำส้มควันไม้ช่วยในการเกษตรสรรพคุณ-ช่วยในการเกษตรและอื่นๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรสภาพ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าไปต่อยอดได้

เอาความรู้มาประยุกต์ให้เกิดประโยชน์

จะนำสินค้ามีการเปลี่ยนแปลงสูตรของสินค้าให้ดีขึ้นมีประสิทธิภาพ

05 : แผนธุรกิจ

โครงการของเราเกี่ยวกับการเกษตรตั้งเป้าลดรายจ่ายเพิ่มรายได้ให้เกษตรกรที่ทำกลุ่มมะขามเทศต.หนองมะค่า
-ถ่านที่เผาออกนำไปใช้ในครัวเรือนลดการใช้แก๊สหุงต้ม
-ถ่านส่วนที่เหลือสามารถนำไปจำหน่ายให้เกษตรกรและชาวบ้านในพื้นที่ได้แล้วนำมาทำถ่านอัดแท่ง
-น้ำส้มควันไม้ช่วยในการเกษตร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ถ่านอัดแท่งและน้ำส้มควันไม้หนองมะค่า

ออนไลน์ : ของดีหนองมะค่า

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017627 : โครงการทำลวดลายผ้ามัดย้อมจากสีธรรมชาติกับผ้าทอมัดหมี่เพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ของที่ระลึก

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.หนองมะค่า อ.โคกเจริญ จ.ลพบุรี

บัญชิต 4 คน | ประชาชน 4 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ของที่ระลึกและเสื้อในรูปแบบต่างๆ

รายละเอียด : ของที่ระลึก เช่น ปอกหมอน ผ้าพันคอ เสื้อ เช่น เสื้อยืด เสื้อคอปกและอื่นๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำความรู้ทางวิทยศาสตร์มาใช้ในการทำสีผ้าและลวดลายให้สวยงามตามแบบและติดทน

การดัดแปลงสิ่งที่มีในตำบลหนองมะค่าให้เป็นลวดลายผ้า

-

05 : แผนธุรกิจ

ส่งเสริมการสร้างรายได้ให้แก่ชาวบ้านที่ว่างงานและอยากทำในการทำของที่ระลึกและทำเสื้อ จะมีการจัดอบรมทำสีเสื้อและเย็บผ้าด้วยเครื่องจักร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ของที่ระลึกหนองมะค่า

ออนไลน์ : ของดีหนองมะค่า

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65002868 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือลายไทย ตำบลเกาะแก้ว

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.เกาะแก้ว อ.โคกสำโรง จ.ลพบุรี

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทอมือลายไทย ตำบลเกาะแก้ว

รายละเอียด : เป็นผ้าทอมือจากกลุ่มชาวบ้านวังหัวแหวน ตำบลเกาะแก้ว ที่มีสมาชิกกลุ่มจำนวน 15 คน เป็นกลุ่มทอผ้าที่ใช้เวลาทอผ้าที่ว่างจากการเกษตรเพื่อหารายได้เสริมเลี้ยงครอบครัวลวดลายบนผ้าจะมีความเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่น และได้รับการพัฒนาลายผ้าให้มีความทันสมัยมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาสินค้าจากเศษผ้าทอมากเป็นพวงกุญแจ ยางรัดผม และกระเป๋าใส่เหรียญ

การหาช่องทางในการขายใหม่ๆผ่านตลาดออนไลน์

การย้อมสีให้มีสีติดและโดดเด่นโดยการใช้กรดจากธรรมชาติเข้ามาช่วย

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment : กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคกลางในจังหวัดลพบุรี และอาศัยอยู่ในชุมชน เป็นเพศหญิงและชายที่มีความสนใจเกี่ยวกับผ้าไทย อายุระหว่าง 30-60 ปี
Costomer Relationships : เป็นลูกค้าที่มีความชื่นชอบในผ้าไทยและนิยมสวมใส่ผ้าไทยโดยส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าประจำและรู้จักกันมานาน
Channels : จัดจำหน่ายผ่าน Facebook และในพื้นที่ใกล้เคียงรวมถึงในพื้นที่บ้านหรือลูกค้าจรที่รู้จักจากลูกค้าประจำ
Value Propositions : คุณค่าที่ลูกค้าได้รับเป็นคุณค่าทางจิตใจและเสริมสร้างบุคลิกภาพให้ดูโดยเด่นและสวยงามมีความมั่นใจ
Key Activities : กระบวนการผลิต เริ่มจากการย้อมสีผ้าขึ้นลายผ้าและการทอผ้า การบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources : เทคนิคในการย้อมสีผ้าการขึ้นลวดลายของผ้าให้โดดเด่นและสวยงาม แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานจากสมาชิกกลุ่มทอผ้าบ้านวังหัวแหวน
Key Partners : ในส่วนของผู้เกี่ยวให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมี สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอโคกสำโรงและศูนย์การศึกษานอกระบบอำเภอโคกสำโรง
Cost Structure : ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์ และค่าสาธารณูปโภคต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,240

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

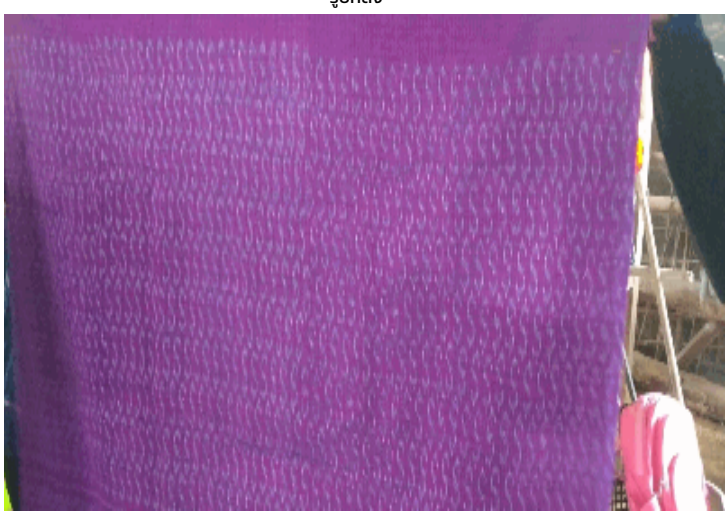
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017152 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์กรงนกตำบลเกาะแก้ว

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.เกาะแก้ว อ.โคกสำโรง จ.ลพบุรี

บัญชิต 6 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กรงนกตำบลเกาะแก้ว

รายละเอียด : กรงนกกรงจันดี เป็นหัตกรรมของชาวบ้านในตำบลเกาะแก้ว อำเภอโคกสำโรง จังหวัดลพบุรี ที่หลังจากทำการเกษตรแล้วมีเวลามาทำกรงนก กรงนกมีลักษณะที่มีความสวยงาม คงทนและราคาประหยัดสนใจสินค้าสามารถติดต่อตามช่องทางเพจเฟซบุค u2t for Bcg ต.เกาะแก้วอ.เภอโคกสำโรงจ.ลพบุรี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาสินค้าจากกรงนกเป็นของตกแต่งบ้าน

การพัฒนาสินค้าจากกรงนกต่อยอดเป็นโคมไฟ

การพัฒนาสินค้าจากสื่อออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment : กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ทางภาคอีสานและภาคกลางอายุระหว่าง 30-60 ปีขึ้นไป
Costomer Relationships : เป็นลูกค้าที่มีความชื่นชอบในรูปแบบกรงนกที่มีความสวยงามแข็งแรงและราคาประหยัด
Channels : จัดจำหน่ายผ่านเฟรชบุคพ่อค้าคนกลางรวมถึงปรพชาชนทั่วไป
Value Propositions : คุณค่าที่ลูกค่าได้รับเป็นคุณค่าทางจิตรใจใช้งานได้ระยะเวลานาน
Key Activities : กระบวนการผลิตเริ่มจากการหาไม้ไผ่ ไม้ก้างปลา ตะปู ลวด ชแล็ค เริ่มตั้งแต่นำไม้ไผ่มาผ่า มาเหลาตากแดดนำมาดัดขึ้นโครงประกอบโครงซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสิ้นค้า
Key Resources : เทคนิคในการออกแบบโครงสร้างกรงนกให้มีความสวยงามแข็งแรงคงทน แรงงานที่ใช้ในการผลิตคือชาวบ้านหมู่ที่ 6 และ หมู่ 11 ในตำบลเกาะแก้ว
Key Partners : ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้อในธุรกิจจะมีโรงเรียนต่างๆ มาศึกษาดูงาน สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอโคกสำโรง และ กศน.อำเภอโคกสำโรง
Cost Structure : ต้นทุนประกอบไปด้วยค่าวัสดุต่างๆ ในการทำประกอบไปด้วย ค่าไม้ไผ่ ไม้ก้างปลา ตะปู ลวด และค่าสาธารณูปโภคต่างๆ
Revenue Streams : รายได้จากการทำธุรกิจจะเป็นการจัดจำหน่ายทางออนไลน์พ่อค้าคนกลางและประชาชนทั่วไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,120

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65002733 : ไผ่จักสาน

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.คลองเกตุ อ.โคกสำโรง จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไผ่จักสาน

รายละเอียด : การทำเครื่องจักสานจากไม้ไผ่ > การทำชะลอมและการทำตะกร้า > การจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานจากไม้ไผ่จักสานไม้ไผ่ ผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานถือได้ว่าเป็นผลงานหัตถกรรมพื้นบ้านอย่างหนึ่งของไทยที่มีการสืบทอด ภูมิปัญญาท้องถิ่นจากรุ่นอดีตจนถึงรุ่นปัจจุบันโดยผ่านกระบวนการคิดค้นกรรมวิธีการต่างๆ ขึ้นมา เพื่อใช้สร้างเป็นเครื่องมือเครื่องใช้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปผลิตภัณฑ์จากไม้ไผ่

การผลิตชะลอมจากไม้ไผ่

การพัฒนารูปแบบของชะลอม

05 : แผนธุรกิจ

ไผ่จักสาน เป็นงานหัตถกรรมอันทรงคุณค่าผลิตขึ้นจากความคิดสร้างสรรค์ ฝีมืออันประณีตของคนไทยและมีการออกแบบที่ทันสมัยประกอบกับเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำขึ้นจากวัสดุธรรมชาติที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้

1. Value Proposition (คุณค่าของธุรกิจ)
- ผลิตเครื่องจักสานจากไม้ไผ่
- สืบสานภูมิปัญญาการทำเครื่องจักสานในท้องถิ่น
- ยกระดับการผลิตสินค้าของชุมชน
- สร้างรายได้และลดรายจ่ายให้แก่ชุมชน

2. Customer Segments (กลุ่มลูกค้า)
- ผู้ที่สนใจในการใช้เครื่องใช้จากวัสดุธรรมชาติ
- ผู้ที่ต้องการบรรจุภัณฑ์จากธรรมชาติในการใช้บรรจุสินค้า

3. Channels (ช่องทางการเข้าถึง)
- จัดจำหน่ายออฟไลน์ ร้านค้าในจังหวัดลพบุรี, Premium KU, จ่าฝูง The Master Farm
- จัดจำหน่ายออนไลน์ เช่น page FB: U2T คลองเกตุ, U2T platform

4. Customer Relationships (สร้างสายสัมพันธ์กับลูกค้า)
- กิจกรรมสื่อสารทางการตลาด เช่น โฆษณา ประชาสัมพันธ์
- สื่อสารผ่านงานมินิเกษตรแฟร์ 9-11 กันยายน 2565 ณ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : The Master Farm ณ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ออนไลน์ : Page Facebook: The Master Farm และ U2T คลองเกตุ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65002946 : ไก่ดำนิลเกษตร (ศาสตร์) to คลองเกตุ

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.คลองเกตุ อ.โคกสำโรง จ.ลพบุรี

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไก่ดำนิลเกษตร (ศาสตร์) to คลองเกตุ

รายละเอียด : -การให้ความรู้ในการทำฟาร์มไก่ดำ -การผลิตไก่ดำ -การผลิตเนื้อและไข่ไก่ดำ -การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไก่ดำ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปเนื้อสัตว์และสัตว์ปีก

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปเนื้อไก่ดำนิลเกษตร (ศาสตร์)

การแปรรูปไข่ไก่ดำนิลเกษตร (ศาสตร์)

การเลี้ยงไก่ดำนิลเกษตร (ศาสตร์)

05 : แผนธุรกิจ

1. Value Proposition (คุณค่าของธุรกิจ)
- เนื้อและไข่ไก่ดำนิลเกษตร (ศาสตร์)
- วัตถุดิบการทำอาหารที่สะดวกในการประกอบอาหาร
- ยกระดับการผลิตสินค้าของชุมชน
- สร้างรายได้และลดรายจ่ายให้แก่ชุมชน

2. Customer Segments (กลุ่มลูกค้า)
- เกษตรกร และชุมชน
- ผู้ที่ต้องการวัตถุดิบคุณภาพ
- ร้านอาหารที่ต้องการวัตถุดิบคุณภาพ

3. Channels (ช่องทางการเข้าถึง)
- จัดจำหน่ายออฟไลน์ ร้านค้าในจังหวัดลพบุรี, Premium KU, จ่าฝูง The Master Farm
- จัดจำหน่ายออนไลน์ เช่น page FB: U2T คลองเกตุ, U2T platform

4. Customer Relationships (สร้างสายสัมพันธ์กับลูกค้า)
- กิจกรรมสื่อสารทางการตลาด เช่น โฆษณา ประชาสัมพันธ์
- สื่อสารผ่านงานมินิเกษตรแฟร์ 9-11 กันยายน 2565 ณ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- รับข้อเสนอแนะ และคำติชมจากลูกค้า ผ่านช่องทางการสื่อสาร

5. Key Activities (สิ่งที่ต้องทำเพื่อขับเคลื่อนธุรกิจ)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : The Master Farm ณ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ออนไลน์ : Page Facebook: The Master Farm และ U2T คลองเกตุ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65008987 : ผงปลาย่างโรยข้าว

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.โคกสำโรง อ.โคกสำโรง จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาย่างสร้างสรรค์

รายละเอียด : ผงปลาป่นโรยข้าวในรูปแบบกระปุกขนาดเล็กและใหญ่ ในราคา 35 และ 50 บาท ตามลำดับ มี 2 รสชาติให้เลือก คือ รสต้มยำ กับ รสหม่าล่า โดยปลาทำมาจากเนื้อปลาขาวที่อบรมควันด้วยซังข้าวโพด ทำให้มีกลิ่นหอมที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตำบลโคกสำโรง และไม่มีความขมจากเนื้อปลา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่

การออกแบบโลโก้ใหม่

นำเรื่องราวของสินค้ามาทำให้สินค้าน่าสนใจ

05 : แผนธุรกิจ

แบรนด์ปลาย่างสร้างสรรค์ ผลิตภัณฑ์ผงปลาป่นโรยข้าวรสหม่าล่าและรสต้มยำ ซึ่งกระบวนการผลิตใช้วัตถุดิบและใช้แรงงานในชุมชน ลูกค้าสามารถเลือกรสชาติและขนาดได้ตามความต้องการ ช่องทางการจำหน่ายทั้งหน้าร้านและเพจ Facebook

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ของดีตำบลโคกสำโรง by U2T for BCG ของดีตำบลโคกสำโรง

ออนไลน์ : U2T for BCG ของดีตำบลโคกสำโรง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65009114 : ตะกร้าเชือกปอฟาง

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.โคกสำโรง อ.โคกสำโรง จ.ลพบุรี

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ฉันช่วยหิ้ว

รายละเอียด : ตะกร้าเชือกปอฟางมีรูปทรงสี่เหลี่ยมและหกเหลี่ยม มีหลายขนาดทั้งไซส์เล็ก กลาง ใหญ่ และมีลวดลาย หลายสีสัน สามารถเป็นตะกร้าเอนกประสงค์ในการใช้งาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำเรื่องราวของสินค้ามาถ่ายทอดและประวัติทำให้สินค้าน่าสนใจ

นำสีและลวดลายมาใส่โดยเพิ่มความหลากหลายและน่าสนใจสินค้า เช่นจินตนาการใหม่ ทำ

เป็นลายรูปทรงต่างๆ เพิ่มสีสันให้มีหลากหลาย

จัดจำหน่ายทางแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ตะกร้า โดยเชือกปอเทือง หาได้จากวัสดุธรรมชาติภายในตำบลโคกสำโรง เป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างอาชีพและรายได้ ซึ่งกลุ่มลูกค้าจะอยู่ในช่วงอายุ 25-60 ปี โดยลูกค้าสามารถเลือก ขนาด สี และลวดลายได้ด้วยตนเอง โดยทางชุมชนจะมีการจำหน่ายทั้งแบบออฟไลน์และออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ของดีตำบลโคกสำโรง by U2T for BCG ของดีตำบลโคกสำโรง

ออนไลน์ : U2T for BCG ของดีตำบลโคกสำโรง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง



PS65003550 : ตะกร้าหวายเทียม

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.ดงมะรุม อ.โคกสำโรง จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าหวายเทียม

รายละเอียด : ตะกร้าหวายเทียม แบรนด์ Takra D เป็นผลิตภัณฑ์จากภูมิปัญญาชาวบ้านของกลุ่มชาวบ้านตำบลดงมะรุมที่มีฝีมือประณีต มีความคิดสร้างสรรค์ในการออกแบบลวดลายจักสาน สีสันสวยงาม สามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้มากมาย มีอายุการใช้งานยาวนาน แข็งแรง ทนทาน ไม่ผุพังง่าย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โปรแกรมออกแบบลวดลาย

เครื่องมืออิเลกทรอนิกส์

สื่อออนไลน์ต่างๆ

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มตะกร้าหวายเทียม ตำบลดงมะรุม ในชื่อแบรนด์ Takra D ตั้งอยู่ที่ ตำบลดงมะรุม อำเภอโคกสำโรง จังหวัดลพบุรี จัดตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2562 เป็นกลุ่มที่รวบรวมชาวบ้านที่มีภูมิลำเนาอยู่ที่ตำบลดงมะรุม อำเภอโคกสำโรง จังหวัดลพบุรี ซึ่งมี นางลำเนา พุ่มพวง เป็นผู้ริเริ่มก่อตั้งกลุ่มขึ้นมาร่วมกับการสนับสนุนจัดอบรมให้ความรู้ในเรื่องการสานตะกร้าหวายเทียมให้แก่ชาวบ้านจาก กศน. ตำบลดงมะรุม ซึ่งในปัจจุบันมีจำนวนสมาชิกประมาณ 20 คน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการนำภูมิปัญญาไทยด้านการจักสานลวดลายต่างๆมาประกอบกับการใช้วัสดุหวายเทียม ทำเป็นผลิตภัณฑ์ตะกร้าหวายเทียม เพื่อใช้ประโยชน์ในชีวิตประจำวัน สามารถสร้างรายได้และอาชีพให้แก่คนในชุมชน อีกทั้งยังเป็นการอนุรักษ์ภูมิปัญญาด้านการจักสานสืบทอดไว้ให้อนุชนคนรุ่นหลังได้เรียนรู้ต่อไป ซึ่งในขณะนี้ทางกลุ่มตะกร้าหวายเทียมต้องการที่จะพัฒนา ปรับปรุง ลวดลายและรูปทรงใหม่ๆให้มีความทันสมัย เพื่อเพิ่มกลุ่มเป้าหมายของลูกค้าที่เป็นวัยรุ่น อีกทั้งยังต้องการการโฆษณาประชาสัมพันธ์ในทางตรงและออนไลน์ ขยายตลาดออกไปให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65003970 : ผลิตภัณฑ์มะรุม

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.ดงมะรุม อ.โคกสำโรง จ.ลพบุรี

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่มะรุม

รายละเอียด : สบู่มะรุมแบรนด์ D Moringa เป็นผลิตภัณฑ์จากมะรุมซึ่งมีอยู่เป็นจำนวนมากในพื้นที่ต.ดงมะรุมมาพัฒนา ต่อยอด ให้กลายเป็นสินค้าใหม่ สร้างอาชีพ รายได้ให้แก่ชาวบ้าน ซึ่งสบู่มะรุมมีคุณประโยชน์มากมายในด้านสุขภาพและความงาม ฟื้นฟูผิวจากการออกแดด ชะลอวัย ผิวแข็งแรง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โปรแกรมออกแบบบรรจุภัณฑ์สบู่

เครื่องซีนสบู่

อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และสื่อออนไลน์ต่างๆ

05 : แผนธุรกิจ

มะรุม (Moringa oleifera) จัดเป็นพืชผักพื้นบ้านของคนไทย มีสรรพคุณและประโยชน์มากมาย ทั้งทางด้านอุปโภคและบริโภค ซึ่งมะรุมเป็นไม้ยืนต้นที่โตเร็ว ขึ้นง่าย ทนแล้ง ปลูกง่ายในเขตร้อนออกดอกภายในปีแรกที่ปลูก โดยในพื้นที่ตำบลดงมะรุมมีจำนวนต้นมะรุมอยู่มาก นอกจากการนำมะรุมมาใช้ในด้านการบริโภคแล้ว ทางทีม U2Tตำบลดงมะรุม ผู้นำชุมชน และกลุ่มชาวบ้าน จึงได้เล็งเห็นความสำคัญของการแปรรูปมะรุมให้เกิดผลิตภัณฑ์ใหม่ นั่นคือสบู่มะรุม เพราะมะรุมมีสรรพคุณมากมาย เป็นแหล่งรวมวิตามินและแร่ธาตุที่จำเป็นที่ช่วยบำรุงสุขภาพและผิวพรรณอย่างเป็นธรรมชาติ เพราะในปัจจุบันไม่สามารถปฏิเสธได้ว่าความสวยความงามตามแบบธรรมชาติเป็นสิ่งจำเป็นในการดำรงชีวิตในยุคสมัยนี้ ดังนั้นสบู่มะรุมจึงเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความน่าสนใจในการพัฒนา ต่อยอด สร้างความรู้ รายได้ และอาชีพให้แก่ชาวบ้านในชุมชน อีกทั้งยังเป็นการอนุรักษ์ต้นมะรุมซึ่งเป็นต้นไม้ประจำตำบลดงมะรุมอีกด้วย โดยแบรนด์ D Moringa จะต้องมีการวางแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์ขึ้นมา ผ่านการอบรม ให้ความรู้จากวิทยากรผู้เชี่ยวชาญให้แก่ชาวบ้านที่สนใจ พัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความสวยงาม ทันสมัย ส่งเสริมการขายด้วยการหาตลาดที่รองรับ เช่น ช่องทางการขายออนไลน์ต่างๆ การออกบูธกิจกรรม การโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้เป็นที่รู้จัก เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015613 : แซ่บสะดิ้ง ไส้กรอกอีสาน (หมูผสมสะดิ้ง)

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.ถลุงเหล็ก อ.โคกสำโรง จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แซ่บสะดิ้ง ไส้กรอกอีสาน (หมูผสมสะดิ้ง)

รายละเอียด : แซ่บสะดิ้งไส้กรอกอีสาน(หมูผสมสะดิ้ง)ได้ปรับเปลี่ยนส่วนผสมให้มีจิ้งหรีดผสมเพื่อเพิ่มคุณค่าทางโปรตีนและนำเทรนอาหารทางเลือกของสุขภาพเข้าตีตลาดด้วยรสชาติที่กลมกล่อมแบบไส้กรอกอีสานพอดีคำกับภาพลักษณ์แพคเกจที่ทันสมัยเหมาะกับการขายชั้นนำที่มีช่องทางการซื้อขายออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มคุณทางโปรตีน จากส่วนผสมของอาหารทางเลือก คือ แมลง(จิ้งหรีด)เป็นวัตถุดิบที่แปลกใหม่ให้น่าสนใจ

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ดูดี ทันสมัย และน่าสนใจจากการออกแบบโดยคนรุ่นใหม่ รวมไปถึงการเก็บอาหารในบรรจุภัณฑ์รูปแบบสูญญากาศ (Vacuum packaging)

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

แซ่บสะดิ้งไส้กรอกอีสานเป็นอาหารจากส่วนผสมทางเลือกมีโปรตีนสูงและมีคุณค่าทางสารอาหารที่เป็นประโยชน์นำเข้าเทรนของอาหารทางเลือกของสายสุขภาพที่นำจิ้งหรีดมาเป็นส่วนผสมของไส้กรอกอีสานที่ยังคงรสชาติของไส้กรอกอีสานแบบดั้งเดิมไว้จากจุดเด่นที่แปลกใหม่มาพร้อมบรรจุภัณฑ์ที่น่าสนใจจากชุมชนเป็นตัวเลือกที่น่าสนใจของกลุ่มลูกค้าที่ต้องการหาของฝากสำหรับเพื่อครอบครัวและที่ทำงานรวมถึงทุกช่วงวัยเป็นสินค้ากลุ่มบริโภคแบบใหม่ที่ไม่ซ้ำเดิมโดยการเปิดตลาดในกลุ่มบริการออนไลน์เป็นหลักนำเสนอผ่านคอนเทนต์เกี่ยวกับตัวสินค้าจากเด็กวัยรุ่นในชุมชนผ่านทางfacebookและtiktokเป็นหลัก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มชุมชนวิสาหกิจบ้านบัวหิ่ง ต.ถลุงเหล็ก อ.โคกสำโรง

ออนไลน์ : ถลุงเหล็ก local shop

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65015766 : โอชา(ชาสมุนไพร)

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.ถลุงเหล็ก อ.โคกสำโรง จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โอชา(ชาสมุนไพร)

รายละเอียด : เป็นชาสมุนไพรที่เหมาะสำหรับการดีท็อกซ์ร่างกาย คิดค้นสูตรโดยใช้ภูมิปัญญาชุมชนในเรื่องสมุนไพรมาประยุกต์ใช้ และปรับปรุงรสชาติให้เหมาะกับการดื่มได้ง่าย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การปรับปรุงรสชาติของชาสมุนไพรไทย ให้ผสมผสานกลับกลิ่นแบบตะวันตกด้วยเบอรี่ ทำให้ได้รสชาติที่ทานง่ายกลมกล่อม

การออกแบบบรรจุภัณฑ์แบบใหม่ให้ทันสมัย ออกแบบถุงชาให้ชงง่าย สะดวกต่อการใช้ คือ รูปแบบของ ถุงชา ถุงกรองชา teabag

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ชาสมุนไพรออนไลน์ ตัวชาเหมาะสำหรับการดีท็อกซ์ในร่างกาย มีรสชาติละมุนทานได้ง่าย เข้าถึงกลุ่มคนที่รักษาสุขภาพ วัยทำงาน จนถึงกลุ่มคนเกษียณอายุ ปัจจุบันกำลังทำการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่เพื่อเพิ่มความน่าสนใจของผลิตภัณฑ์โดยนำเอาเอกลักษณ์ของท้องถิ่นเป็นจุดขาย ส่งเสริม และประชาสัมพันธ์สินค้าในรูปของการบอกเล่าเรื่องราวของวัฒนธรรมท้องถิ่นเพื่อเป็นจุดดึงดูด ผ่านทางรูปแบบของโลกออนไลน์ เช่น facebook tiktok และyoutube ให้เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย ซึ่งการบริการเองก็เป็นสิ่งสำคัญจึงได้จัดให้มีการสั่งซื้อผ่าน facebook และ tiktok เพื่อให้เข้าถึงลูกค้าเป็นวงกว้าง ร่วมกับการเข้าไปนำเสนอผลงานกับมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์โดยการออกบูธจัดหน้าร้านเพื่อเป็นการเปิดเครือข่ายในระดับหน่วยงานของภาครัฐ และหากเป้าหมายเป็นไปได้ตามแผนอาจมีตัวแทนจำหน่ายในรูปแบบหน้าร้านของชุมชน หรือพื้นที่เชิงแหล่งท่องเที่ยวในบรเวณโดยรอบ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มชุมชนวิสาหกิจบ้านบัวหิ่ง ต.ถลุงเหล็ก อ.โคกสำโรง

ออนไลน์ : ถลุงเหล็ก Local Shop

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65005970 : โครงการกระถางเพาะชำจากวัสดุเหลือใช้ในชุมชน

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.เพนียด อ.โคกสำโรง จ.ลพบุรี

บัณฑิต 4 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระถางรักษ์โลก

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์กระถางรักษ์โลกเป็นการนำวัสดุเหลือใช้ในชุมชน อาทิ แกลบ ขุย มะพร้าว ฟางข้าว มาทำเป็นกระถางเพาะชำเพื่อสะดวกต่อการนำต้นไม้ลงปลูกและลดการใช้ขยะพลาสติก-วัสดุปลูกเหลือใช้อัดก้อนเพาะต้นกล้า(กะเพราแดง)บล็อกอัดก้อนมหัศจรรย์ บรรจุง่ายใช้สำหรับเพาะเมล็ดกะเพราแดง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reclamation (การเรียกคืนเพื่อนำมาใช้ซ้ำหรือ Recycle)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook

เพิ่มมูลค่าให้กับกระถางรักษ์โลก จากวัสดุเหลือใช้ตามธรรมชาติ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า

นำวัสดุเหลือใช้ในชุมชนมาสร้างรายได้

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนทั่วไป หรือทำการเกษตร และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ และวัย
Costomer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป
Channels – จัดจำหน่ายผ่านช่องทางตลาดออนไลน์ ร้านค้าในชุมชน และตลาดนัดในชุมชน รวมถึงจำหน่ายที่บ้านของผู้ผลิตสินค้า
Value Propositions – ประหยัดเวลาในการนำต้นกล้าลงปลูก ลดขยะพลาสติก มีพื้ชปลอดสารพิษไว้รับประทานในครัวเรือน
Key Activities – การหาวัสดุเหลือใช้ในชุมชน มาผลิตบรรจุภัณฑ์ เก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – วิธีในการทำกระถางเพาะชำ วัสดุเหลือใช้ในชุมชน เมล็ดพันธุ์กะเพราในชุมชน แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners – กลุ่มเกษตรแม่บ้านในชุมชนตำบลเพนียด นักเรียนในชุมชน โรงเรียน โรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบล องค์การบริหารส่วนตำบลเพนียด
Cost Structure – ค่าวัสดุ ต้นทุนในการผลิต ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าการตลาด และค่าสาธารณูปโภคต่างๆ
Revenue Streams – รายได้จากการทำธุรกิจ จะได้จากการผลิตกระถางเพาะชำ กระถาง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลเพนียด 2

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65006058 : โครงการอนุรักษ์ฟื้นฟูงานจักสานในท้องถิ่น

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.เพนียด อ.โคกสำโรง จ.ลพบุรี

บัณฑิต **4 คน** | ประชาชน **5 คน** | อาจารย์ **2 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Me design @จักสาน

รายละเอียด : พัฒนาผลิตภัณฑ์จักรสานจากไม้ไผ่ เป็นเส้นพลาสติกในการทำกระเป๋าถือ ใส่ของ พกพาได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1.ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

2. เพิ่มมูลค่าให้กับงานจักสานในชุมชนด้วยการออกแบบเป็นกระเป๋าปิ่นโต เพื่อสร้างจุดขายให้กับสินค้า

3. นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนทั่วไป ไม่จำกัดเพศ และวัย
Costomer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป
Channels – จัดจำหน่ายผ่านช่องทางการตลาดออนไลน์ ร้านค้าในชุมชน และตลาดนัดในชุมชน รวมถึงจำหน่ายที่บ้านผู้ผลิตสินค้า
Value Propositions – ปรับรูปทรงเป็นกระเป๋าถือใส่ของ ขนาดกระทัดรัด ใช้งานในครัวเรือน และให้ความสะดวกสบายในการพกพาไปใช้ในสถานที่ต่างๆ
Key Activities – เริ่มจากการจัดหาวัสดุ อุปกรณ์ในชุมชน ไปสู่กระบวนการออกแบบผลิต และบรรจุภัณฑ์ เก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – กระบวนการในการเลือกวัสดุอุปกรณ์ แรงงานที่ใช้ในการผลิต การตลาด และการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners – กลุ่มชาวบ้านในชุมชนที่มีฝีมือในเรื่องการจักสานตำบลเพนียด นักเรียนในชุมชน โรงเรียน อสม. องค์การบริหารส่วนตำบลเพนียด
Cost Structure – ค่าวัสดุอุปกรณ์ ต้นทุนในการผลิต ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าการตลาด และค่าสาธารณูปโภคต่างๆ
Revenue Streams – รายได้จากการทำธุรกิจ จะได้จากการผลิตปิ่นโตโอชา และเก้าอี้ โดยจัดจำหน่ายผ่านช่องทางตลาดออนไลน์ ร้านค้าในชุมชน และตลาดนัดในชุมชน รวมถึงจำหน่ายที่บ้านผู้ผลิตสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลเพนียด 2

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65004659 : โครงการพัฒนามันสำปะหลังทอดกรอบของตำบลวังขอนขว้าง

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.วังขอนขว้าง อ.โคกสำโรง จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : cassava chips

รายละเอียด : มันสำปะหลังทอดกรอบ เข้มข้น มีหลายรสให้ลิ้มลอง Gluten free

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสร้างแบรนผลิตภัณฑ์

การเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์จากถุงเป็นกระป๋องพลาสติก

การใช้เครื่องบรรจุกระป๋อง

05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจมันสำปะหลังทอดกรอบจะเป็นธุรกิจที่จัดจำหน่ายสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ ตรงตามมาตรฐาน อย. อีกทั้งมีราคาย่อมเยา สามารถจับต้องได้ โดยเน้นไปที่กลุ่มนิยมทานขนมขบเคี้ยวเพราะเป็นกลุ่มขนาดใหญ่จึงทำให้เป็นที่น่าสนใจในการเจาะจงเป็นกลุ่มผู้บริโภคหลักและเป็นบุคคลที่อาศัยอยู่ทั่วทุกภูมิภาคทุกเพศทุกวัย โดยสินค้าจะจัดจำหน่ายผ่านสื่อออนไลน์เช่น Facebook : U2T วังขอนขว้าง และผ่านร้านจัดจำหน่ายเช่น ร้านค้าชุมชนตำบลวังขอนข้างและตำบลใกล้เคียง อีกทั้งยังจัดจำหน่ายที่ The Premium @KU ร้านค้าในมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ เมื่อทำการจัดจำหน่ายแล้วจะมีประเมินผลการตอบรับจากการขายเป็นประจำว่าสินค้าที่ลงขายเป็นไปตามความต้องการของตลาดหรือไม่ รวมทั้งสอบถามความพึงพอใจของลูกค้าหลังการขาย มีการจัดโปรโมชั่นให้กับลูกค้าประจำเมื่อซื้อสินค้าตามจำนวนที่กำหนดก็จะได้ส่วนลดและโปรโมชั่นตามที่ทางร้านกำหนด ซึ่งรายได้จากการทำธุรกิจ จะได้จากการแปรรูปมันสำปะหลังมาเป็นมันสำปะหลังทอดกรอบ เพื่อจัดจำหน่ายภายในร้านต่าง ๆ เช่นร้านค้าชุมชนตำบลวังขอนข้างและตำบลใกล้เคียง อีกทั้งยังจัดจำหน่ายที่ The Premium @KU ร้านค้าในมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ นอกจากนี้ยังขายตามสื่อออนไลน์และจากการออกบูธต่าง ๆ ในส่วนของทรัพยากรที่ใช้ในการผลิตคือ มันสำปะหลังพันธุ์สำหรับรับประทาน เป็นมันสำปะหลังที่สามารถทานได้และปลอดภัย โดยแรงงานที่ใช้ในการผลิตเป็นกลุ่มแม่บ้านในตำบลวังขอนขว้างซึ่งเป็นการส่งเสริมรายได้ให้เกษตรกรในชุมชนวังขอนขว้าง ในธุรกิจนี้มีผู้สนับสนุนการผลิตแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มได้แก่ กลุ่มเกษตรกรตำบลวังขอนขว้างคือ ผู้ปลูกมัน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 17,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชนวังขอนขว้าง

ออนไลน์ : U2T วังขอนขว้าง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65004890 : โครงการพัฒนากล้วยฉาบของตำบลวังขอนขว้าง

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.วังขอนขว้าง อ.โคกสำโรง จ.ลพบุรี

บัญฑิต **5 คน** | ประชาชน **5 คน** | อาจารย์ **3 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : banana chips

รายละเอียด : เป็นกล้วยฉาบที่มีรสหวานธรรมชาติ กรอบ อร่อย low sugar low sodium มีคุณค่าทางอาหารสูง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เครื่องบรรจุกระป๋อง

การเปลี่ยนบรรจภัณฑ์จากถุงเป็นกระป๋องพลาสติก

การสร้างแบรนผลิตภัณฑ์ใหม่ โดยการออกแบบโลโก้

05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจกล้วยฉาบจะเป็นธุรกิจที่จัดจำหน่ายสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ ตรงตามมาตรฐาน อย. อีกทั้งมีราคาย่อมเยา สามารถจับต้องได้ โดยเน้นไปที่กลุ่มนิยมทานขนมขบเคี้ยวเพราะเป็นกลุ่มขนาดใหญ่จึงทำให้เป็นที่น่าสนใจในการเจาะจงเป็นกลุ่มผู้บริโภคหลักและเป็นบุคคลที่อาศัยอยู่ทั่วทุกภูมิภาคทุกเพศทุกวัย โดยสินค้าจะจัดจำหน่ายผ่านสื่อออนไลน์เช่น Facebook : U2T วังขอนขว้าง และผ่านร้านจัดจำหน่ายเช่น ร้านค้าชุมชนตำบลวังขอนข้างและตำบลใกล้เคียง อีกทั้งยังจัดจำหน่ายที่ The Premium @KU ร้านค้าในมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ เมื่อทำการจัดจำหน่ายแล้วจะมีประเมินผลการตอบรับจากการขายเป็นประจำว่าสินค้าที่ลงขายเป็นไปตามความต้องการของตลาดหรือไม่ รวมทั้งสอบถามความพึงพอใจของลูกค้าหลังการขาย มีการจัดโปรโมชั่นให้กับลูกค้าประจำเมื่อซื้อสินค้าตามจำนวนที่กำหนดก็จะได้ส่วนลดและโปรโมชั่นตามที่ทางร้านกำหนด ซึ่งรายได้จากการทำธุรกิจ จะได้จากการแปรรูปกล้วยน้ำว้ามาเป็นกล้วยฉาบ เพื่อจัดจำหน่ายภายในร้านต่าง ๆ เช่นร้านค้าชุมชนตำบลวังขอนข้างและตำบลใกล้เคียง อีกทั้งยังจัดจำหน่ายที่ The Premium @KU ร้านค้าในมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ นอกจากนี้ยังขายตามสื่อออนไลน์และจากการออกบูธต่าง ๆ ในส่วนของทรัพยากรที่ใช้ในการผลิตคือ กล้วยน้ำว้า ที่นิยมปลูกในชุมชนตำบลวังขอนขว้างเป็นจำนวนมาก โดยแรงงานที่ใช้ในการผลิตเป็นกลุ่มแม่บ้านในตำบลวังขอนขว้างซึ่งเป็นการส่งเสริมรายได้ให้เกษตรกรในชุมชนวังขอนขว้าง ในธุรกิจนี้มีผู้สนับสนุนการผลิตแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มได้แก่ กลุ่มเกษตรกรตำบลวังขอนขว้างคือ ผู้ปลูกกล้วยน้ำว้าส่งเข้าสู่กระบวนการผลิต กลุ่มแม่บ้านตำบลวังขอนขว้างคือ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,750

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชนวังขอนขว้าง

ออนไลน์ : U2Tวังขอนขว้าง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65022613 : วังจั่น

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.วังจั่น อ.โคกสำโรง จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าหวายเทียม

รายละเอียด : ใช้ของที่หาได้ในพื้นที่นำมาทำเป็นตะกร้า เช่น เชือก หวายเทียม ฟาง เป็นต้น และด้วยฝีมือของชาวบ้านในตำบลวังจั่นมีความพิถีพิถัน ประณีต และใส่ใจในรายละเอียด จึงได้ตะกร้าสานที่สวยงาม แข็งแรง ในราคาย่อมเยา เริ่มต้นเพียง 200 บาทเป็นต้นไป

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์

การออกแบบให้ความน่าสนใจ

การเพิ่มช่องทางการขาย

05 : แผนธุรกิจ

จากตะกร้าสานด้วยฝีมือของชาวบ้านในตำบลที่มีความสวย ราคาตั้งแต่ 200 บาท เป็นต้นไป แล้วแต่แบบ และมาพัฒนารูปแบบของการตลาด
โดยเพิ่มช่องทางการขายในรูปแบบออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านอิ่มหมี

ออนไลน์ : อิ่มหมี อิ่มหมี

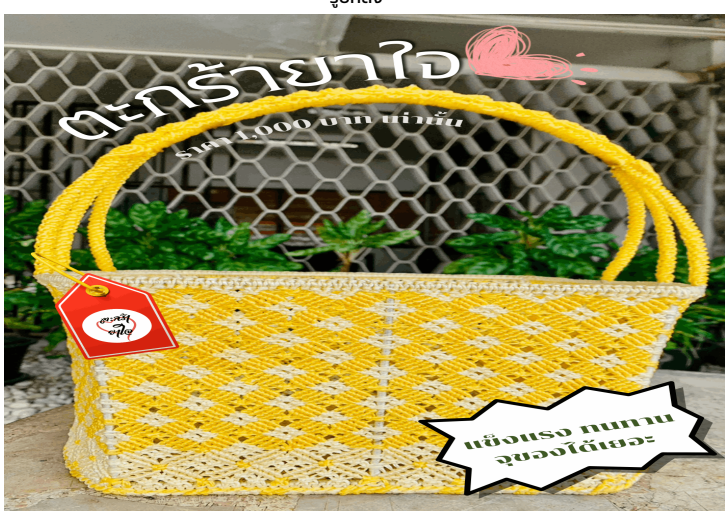
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65022623 : วังจั่น

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.วังจั่น อ.โคกสำโรง จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ทองพับวังจั่น

รายละเอียด : ขนมทองพับมีส่วนประกอบหลักๆ คือ แป้งข้าวเจ้า แป้งมัน มะพร้าวขูดน้ำตาล ปีบ ไข่ไก่ งาดำ ต้องใช้ประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการผลิต และงาดำที่ใช้จะเป็นงาดำที่ได้จากงานวิจัยของทางภาคพืชไร่นาอีกด้วย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบโลโก้ให้มีความน่าสนใจ

การออกแบบฉลากสินค้า โดยระบุส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ รวมถึง story เพื่อเพิ่มความน่าสนใจ

การผลิตบรรจุภัณฑ์ เพิ่มมูลค่า

05 : แผนธุรกิจ

ขนมทองพับเป็นสินค้าที่ชาวบ้านในตำบลผลิตขึ้นมาจากภูมิปัญญาท้องถิ่น ได้คิดค้นรสชาติที่อร่อยกลมกล่อม และได้ลองทำรสชาติใหม่ๆขึ้นมาอยู่ตลอด ทางโครงการเล็งเห็นถึงการเพิ่มมูลค่าทางแพจเกจจิ้ง จึงได้ทำแพจเกจจิ้งที่ดูดี ทันสมัยและสวยงาม สามารถขายได้ในราคาที่สูงขึ้น และจากการการขายแค่เป็นเพียงขนมทานเล่น จะกลายเป็นของฝากสำหรับผู้ใหญ่ได้อีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านอิ่มหมี

ออนไลน์ : อิ่มหมี อิ่มหมี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65013278 : สบู่

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.วังเพลิง อ.โคกสำโรง จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : W.P HERBAL SOAP

รายละเอียด : เน้นสารสกัดจากธรรมชาติ อ่อนโดยนต่อผิว และเอาใจลูกค้าให้เลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่สกัดจากธรรมชาติมากขึ้นแทนการใช้สารสังเคราะห์

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การรวบรวมองค์ความรู้ของชุมชน

การพัฒนา Package ของผลิตภัณฑ์

การเพิ่มมูลค่าสิ้นค้าจากชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

ขยายตลาด: เปิดตลาดขายออนไลน์, ขยายตลาดกว้างขึ้น
ปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ : ให้ทันสมัยมากขึ้น ,ดึงดูดใจกลุ่มวัยรุ่นมากขึ้นทั้งในเรื่องรูปลักษณ์และสรรพคุณในการทำความสะอาดและบำรุงผิว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,780

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65014282 : โครงการลดต้นทุนลดมลพิษจากการผลิตด้วยสารชีวภัณฑ์ของเกษตรกร ตำบลวังเพลิง

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.วังเพลิง อ.โคกสำโรง จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โครงการลดต้นทุนลดมลพิษจากการผลิตด้วยสารชีวภัณฑ์ของเกษตรกร ตำบลวังเพลิง

รายละเอียด : จัดอบรมเพื่อพัฒนาองค์ความรู้แก่เกษตรกรในพื้นที่

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจัดอบรม โดยมุ่งเน้นการนำวัตถุดิบทรัพยากรในชุมชนมาผสมผสานการทำเกษตร

-

-

05 : แผนธุรกิจ

ส่งเสริมให้เกษตรกรนำความรู้ที่ได้จากโครงการไปใช้ประโยชน์ในชีวิตประจำวันได้ โดยแผนการประกอบกิจกรรมเริ่มตั้นแต่ การทราบถึงปัญหาของเกษตรกรในพื้นที่เพื่อให้การตรงต่อความต้องการของคนในชุมชน จากนั้นทางโครงการจะเป็นสื่อกลางในการแก้ไขปัญหาด้วยนการหาความรู้หรือติดต่อผู้มีความรู้เพื่อมาเป็นวิทยากรสำหรับการอบรม และสุดท้ายคือการติดตามผลการให้ความรู้จากโครงการเพื่อทราบถึงประโยชน์ที่เกิดขึ้นจากโครงการครั้งนี้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65011730 : ส่งเสริมและยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชน ตำบลสะแกราบ

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.สะแกราบ อ.โคกสำโรง จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : SK LUMP CHARCOAL

รายละเอียด : ถ่านอัดแท่ง คุณสมบัติของถ่านอัดแท่ง ให้ความร้อนสูง ปลอดภัยไม่มีสารตกค้างและไม่ทำลายสุขภาพ ทนทานสามารถใช้งานได้นานกว่าถ่านไม้ธรรมดา ประหยัดเพราะใช้ได้นาน ไม่แตก และไม่ดับ ไม่แตกประทุ ไม่มีควัน ไม่มีกลิ่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องอัดถ่าน

เครื่องบดถ่าน

เตาเผาถ่าน

05 : แผนธุรกิจ

จากการลงพื้นที่สำรวจ และพูดคุยกับผู้นำชุมชนชาวบ้านชุมชนตำบลสะแกราบซึ่งได้จากการนำแท่งฟื้นไม้มาเผาเป็นถ่าน พลังงานการผลิตถ่าน "ถ่านอัดแท่ง" รวมทั้งพัฒนาด้านส่วนผสมในการลดต้นทุน เพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า และสามารถสร้างอาชีพให้กับชาวบ้านในชุมชนตำบลสะแกราบ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 44,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : SK LUMP CHARCOAL

ออนไลน์ : SK LUMP CHARCOAL

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65012069 : ส่งเสริมการนำผลผลิตเหลือทิ้งในครัวเรือนสร้างรายได้

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.สะแกราบ อ.โคกสำโรง จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : SK BERGAMOT CHARCOAL

รายละเอียด : ถ่านดูดกลิ่น- ช่วยดูดซับกลิ่นไม่พึงประสงค์- ดูดซับกลิ่นเหม็นจากข้าวสารเก่า- ดูดกลิ่น ซับก๊าซจากผักและผลไม้ ช่วยยืดอายุผักและผลไม้ให้สดนาน- ป้องกันความชื้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ไม่มี

เตาเผาถ่าน

ไม่มี

05 : แผนธุรกิจ

จากการลงพื้นที่สำรวจ และพูดคุยกับผู้นำชุมชนชาวบ้านชุมชนตำบลสะแกราบ ได้มีการพูดคุยถึงเรื่องพลังงานทางด้านเชื้อเพลิง "ถ่าน" ก็เป็นส่วนหนึ่งที่ใช้ในครัวเรือน ในการประกอบอาหาร ที่ต้องใช้ถ่านเป็นประจำเมื่อหลายปีก่อน คนเราจะคุ้นเคยและเคยชินกับถ่านไม้เท่านั้นในการนำมาประกอบอาหารรวมถึงการนำถ่านก้อนมาดับกลิ่นไม่พึงประสงค์ในตู้เย็น จึงได้ค้นหาวิธีการที่ง่ายต่อการแก้ปัญหาในครั้งนี้เบื้องต้นได้ศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการดับกลิ่นในตู้เย็นทางอินเตอร์เน็ต ด้วยวิธีอย่างง่าย ได้แก่ กาแฟ, เบกกิ้งโซดา, มะนาว และถ่านสามารถดูดกลิ่นได้ เนื่องด้วยกาแฟและเบกกิ้งโซดามีต้นทุนค่อนข้างสูง และมะนาวมีอายุการใช้งานน้อย เน่าเร็ว จึงเล็งเห็นว่าถ่านเป็นทางแก้ปัญหาที่ดีที่สุด จากการศึกษาเกี่ยวกับถ่านดูดกลิ่น ได้พบข้อมูลภูมิปัญญาชาวบ้านที่สามารถนำลูกมะกรูดมาทำถ่านดับกลิ่น เนื่องจากมะกรูดเป็นพืชที่นิยมปลูกแทบทุกหลังคาเรือน ทำให้มีผลมะกรูดเป็นจำนวนมากแต่เหลือทิ้งในปริมาณที่เยอะ เหลือทิ้งเป็นขยะ ผู้จัดทำจึงคิดค้นโครงการถ่านดับกลิ่นจากลูกมะกรูดเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลผลิตเหลือทิ้ง และสามารถสร้างรายได้ให้กับชาวบ้านในชุมชนตำบลสะแกราบ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : SK BERGAMOT CHARCOAL

ออนไลน์ : SK BERGAMOT CHARCOAL

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65005375 : ของกล้วยกล้วย

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.หนองแขม อ.โคกสำโรง จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยคำหวาน (Sweet banana bites)

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์กล้วยตากพันธุ์มะลิอ่อง ผลิตด้วยโรงอบพลังงานแสงอาทิตย์ ผ่านกรรมวิธีการผลิตที่สะอาด ปลอดภัย มีรสหวานตามธรรมชาติ ไม่เติมน้ำตาลทราย และไม่ปรุงแต่งกลิ่นรส บรรจุ 10 ชิ้น ต่อหนึ่งซอง เก็บรักษาได้นาน 3 เดือน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ตู้อบพลังงานแสงอาทิตย์

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสม

จำหน่ายสินค้าผ่าน Platform Online Facebook

05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาสินค้ากล้วยตากดั้งเดิมจากกลุ่มของชุมชนให้มีมาตราฐานยิ่งขึ้นโดยมีกลุ่มเป้าหมายที่เป็นคนทำงานและผู้สูงอายุ โดยทำการขายทางออนไลน์ และออฟไลน์ พร้อมบริการจัดส่งสินค้าทั่วประเทศไทย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,034

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลหนองแขม อำเภอโคกสำโรง จังหวัดลพบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65011822 : เกินกว่ากล้วย

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.หนองแขม อ.โคกสำโรง จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บานาน่าลองดู (banana bites)

รายละเอียด : การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์กล้วยตากที่ไม่ได้มาตราฐานจากการผลิต โดยนำมาเคลือบช็อกโกแลตและปรุงรส ให้มีขนาดพอดีคำ ผ่านกรรมวิธีการผลิตที่สะอาด และปลอดภัย บรรจุอยู่ในกล่อง น้ำหนัก 100 กรัม (จำนวน 12 ชิ้น) สามารถเก็บรักษาได้นาน 1 เดือน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสูตรและกระบวนการผลิตกล้วยตากตกเกรด เพื่อเพิ่มมูลค่า

ตู้อบพลังงานแสงอาทิตย์

การทำการตลาดออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาสินค้าจากกล้วยตากที่ตกเกรดจากกลุ่มของชุมชนโดยมีกลุ่มเป้าหมายที่เป็นคนทุกช่วงวัยเนื่องด้วยรสชาติที่เข้าถึงได้ง่าย โดยทำการขายทางออนไลน์ และออฟไลน์ พร้อมบริการจัดส่งสินค้าทั่วประเทศไทย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,464

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลหนองแขม อำเภอโคกสำโรง จังหวัดลพบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65003470 : ตะกร้าพลาสติกสาน, หัวโขน

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.หลุมข้าว อ.โคกสำโรง จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์สานพลาสติก

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จักสานพลาสติก จากกลุ่มชาวบ้าน ตำบลหลุมข้าว อ.โคกสำโรง จ. ลพบุรี เป็นผลิตภัณฑ์แฮนด์เมดจากกลุ่มชาวบ้าน เช่น ตะกร้า กระเป๋า หรือของชำรวยจาก การจักสานพลาสติก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reuse (การใช้ซ้ำ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สินค้าทำมือ

"-"

"-"

05 : แผนธุรกิจ

กรกฎาคม 2565 เตรียมแผนการทำธุรกิจ การหาผู้ที่สนใจในการร่วมโครงการ หาตลาด และเริ่มประชุมกับผู้นำชุมชน และลงพื้นที่สำรวจผู้ที่ต้องการเข้าร่วมจัดทำผลิตภัณฑ์
สิงหาคม 2565 หาสถานที่รวมกลุ่มชาวบ้านที่สนใจในการทำผลิตภัณฑ์ เพื่อช่วยกันทำผลิตภัณฑ์ และสอนชาวบ้านที่สนใจแต่ยังไม่เคยทำโดยผู้ที่เคยทำมาก่อนแล้ว และจัดทำผลิตภัณฑ์เพื่อเตรียมจำหน่ายทางช่องทางต่างๆ ออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์ของเรา
กันยายน 2565 หาตลาดเพื่อวางจำหน่ายผลิตภัณฑ์ หาช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งออนไลน์และออฟไลน์ ออนไลน์เช่น Facebook Instagram Shopee Lazada ออฟไลน์เช่น ตามร้านขายของOTOP หรือตามร้านค้าที่สนใจรับผลิตภัณฑ์ของเราไปขาย หรือออกบูธตามงานต่างๆ ทำโฆษณาตามสื่อออนไลน์ ยิ่งแอดโฆษณาทางช่องทาง Facebook Instagram

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : LK Handmade

ออนไลน์ : LK Handmade

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65006452 : นิยมโขน

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.หลุมข้าว อ.โคกสำโรง จ.ลพบุรี

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภันฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : นิยมโขน

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์แบบศิลป์วัตถุ ประเภทประณีตศิลป์ช่างไทย มีลักษณะสวยงดงามคล้ายหน้ากาก แตกต่างตรงที่เป็นการสร้างแบบจำลองรูปทรงสร้างขึ้นโดยการหล่อขึ้นรูปด้วยกระดาษสาเกรดดี ลงรักปิดทองประดับด้วยอัญมณีเพชรพลอยกระจกอันเต็มไปด้วยความแวววาว งดงาม ลงสีเขียนลายลงใบหน้าถ่ายทอดถึงจิตวิญาณในรูปแบบหัวโขน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ผลิตภัณฑ์ทำด้วยมือ (handmade)

วิธีที่ทำให้สีแห้งเร็ว

วิธีที่ทำให้ชิ้นงานคงทน แข็งแรง

05 : แผนธุรกิจ

กรกฎาคม
เตรียมพื้นที่ ,เตรียมแผนการทำธุรกิจผลิตภัณฑ์ และสถานที่ในการผลิต
การสอบถามความสนใจของคนในชุมชม
ติดต่อ ประสานงานกับผู้นำท้องถิ่นและผู้นำชุมชนหมู่บ้าน
ลงพื้นที่สำรวจบุคลากรผู้สนใจคร่วมโครงการ
คำนวณต้นทุนใน การทำผลิตภั
ณฑ์ รวมระเวลา 3 อาทิตย์
สิงหาคม
ทำการคัดเลือกบุคลากร บุคคลในชุมชนที่สนใจร่วมทำผลิตภัณฑ์
เปิดอบรมเพื่อสอนการทำผลิตภัณฑ์
ขั้นตอนการทำต่างๆให้เข้าใจและสามารถทำได้
จัดเตรียมอุปกรณ์การทำ ผลิตภัณฑ์
ให้ครบทุกขั้นตอน
เตรียมรูปแบบการบรรจุผลิตภัณฑ์
เช่น กล่องแก้วใสหรือกล่องกระดาษทึบ
สร้างโลโก้ชื่อผลิตภัณฑ์ให้เข้าใจชัดเจน
เตรียมวางแผนการตลาดเพื่อจัดจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 43,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : หนุมาณพรหมทิน

ออนไลน์ : หนุมาณพรหมทิน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65003172 : ไม้กวาดเสริมดวง

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.ห้วยโป่ง อ.โคกสำโรง จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาดเสริมดวง

รายละเอียด : มีสีสันที่สะดุดตาแปลกใหม่ เพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าให้ดูน่าใช้งานทันสมัยมีการนำเอาสีมงคลตามวันทั้ง7 มาย้อมที่ดอกไม้ และมีการน้ำเอาดอกไม้มงคลมาทำเป็นที่คล้องของด้ามไม้กวาด ประดุจว่า"ยิ่งใช้ยิ่งมงคล ยิ่งกวาด ยิ่งรวย"

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การย้อมสีของไม้กวาด

การนำขดลวดมาทำลวดลายบนด้ามไม้กวาด

การเย็บล็อคที่แน่นหนาเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของไม้กวาดไม่หลุดหลุ่ย

05 : แผนธุรกิจ

Key patner (คู่ค้า)
- กลุ่มชาวบ้านห้วยโป่งที่ผลิตไม้กวาด

Key Activities (กิจกรรมหลัก)
- การสร้างเครือข่ายชุมชนในการผลิตสินค้า

Key Resources (ทรัพยากรที่สำคัญ)
- แรงงาน
- ด้ามไม้
- ดอกหญ้า / ดอกอ้อ / ดอกแขม
- เชือกฟาง

Value Propsitions (ข้อเสนอมูลค่า)
- การประกันรายได้ของผู้ผลิตสินค้า

Customer Relationships (ลูกค้าสัมพันธ์)
- ประเมินและติดตามผลการส่งเสริมและการผลิตเป็นประจำ

Channels (ช่องทางการติดต่อ)
- การติดต่อผ่านทางโทรศัพท์

Customer Segments (กลุ่มลูกค้า)
- กลุ่มลูกค้าที่อยู่ในเมืองที่มีพื้นที่อยู่อาศัยอย่างจำกัด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ห้วยโป่งซิตี้

ออนไลน์ : ไม้กวาดเสริมดวง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65053138 : ตะกร้าเชือกมัดฟาง

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.ห้วยโป่ง อ.โคกสำโรง จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าเชือกมัดฟาง

รายละเอียด : เชือกมัดฟางมีคุณสมบัติ คือ เหนียว และมีความคงทน จึงนำเอาเชือกมัดฟางมาสานเป็น "ตระกร้าเชือกมัดฟาง" ที่มีลวดลายหลากสีสันสวยงามและสามารถใช้แทนการใช้ถุงพลาสติกซึ่งลดขยะจากพลาสติกและช่วยลดการเกิดภาวะโลกร้อนได้ รายละเอียดตะกร้าเชือกมัดฟาง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้โปรแกรมเฉพาะตัวเพื่อออกแบบลวดลาย ก่อนนำเชือกมัดฟางมาถัก

การนำถวดมาใช้ชั้นเป็นรูปทรงตะกร้าในรูปแบบต่างๆเพื่อง่ายต่อการถัก และคงรูปสวยงาม

มีความคงทน แข็งแรง ไม่ขึ้นรา และสามารถนำมาซักทำความสะอาดได้

05 : แผนธุรกิจ

Key patner

-กลุ่มชาวบ้านห้วยโป่ง

ที่ผลิตตะกร้าเชือกมัดฟาง

ผู้จำหน่ายปัจจัยการ

ผลิต เช่น เชือกฟาง

โครงเหล็ก

ร้านค้าในการฝาก

ขายสินค้า เช่น

Shopee, Facebook

Key Activities

การสร้างเครือข่ายชุมชนในการผลิตสินค้าเพิ่มมูลค่าของสินค้าเดิมที่มีอยู่

การต่อยอดสินค้าเดิมให้มีความหลากหลาย

Value Propsitions

มีคุณภาพ คงทน ความสวยงามและ

ลวดลายเป็นเอกลักษณ์ใช้ได้ในทุกโอกาส

Customer Relationships

ประเมินและติดตามผลการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ห้วยโป่งซิตี้

ออนไลน์ : ห้วยโป่งซิตี้

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65008433 : ยาหม่องสมุนไพรไทยบ้านเกาะรัง โดย สมุนไพรไทยเบญจมาศ

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.เกาะรัง อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาหม่องสมุนไพร

รายละเอียด : ยาหม่องสมุนไพรเป็นผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวกับดูแลสุขภาพมีสรรพคุณที่ช่วยบรรเทาอาการปวดเมื่อยตามกล้ามเนื้อและข้อต่อใช้ดมเพื่อช่วยบรรเทาอาการวิงเวียนศีรษะ วัตถุดิบในการผลิตสามารถหาได้ตามในชุมชน ได้แก่ ยาหม่องตะไคร้หอม ยาหม่องขมิ้นชัน ยาหม่องไพลดำ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การขนส่งและกระจายสินค้า
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

มีการออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์ใหม่และมี QR-Code แสดงมาตรฐานของสินค้าที่ผ่านการรับรองจากหน่วยงาน นอกจากนี้ทางผู้ผลิตยังสามารถให้ข้อมูล ความรู้ ผู้ที่สนใจศึกษากระบวนการผลิตยาหม่องได้
มีการใช้สื่อออนไลน์ในการโปรโมทสินค้าในรูปแบบของ Facebook Page เพื่อเข้าถึงผู้

05 : แผนธุรกิจ

ยาหม่องสมุนไพร เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีกลิ่นหอมจากสมุนไพรที่ทำให้รู้สึกผ่อนคลาย ช่วยบรรเทาอาการปวดเมื่อยกล้ามเนื้อ แมลงสัตว์กัดต่อยและการคัดจมูกเนื่องจากหวัด สมุนไพรในยาหม่องทำให้กลิ่นหอมที่ช่วยในการแก้อาการคัดจมูก สารออกฤทธิ์หลักทำให้ลดการอักเสบและน้ำมูกลดลงเมื่อทาใต้จมูก เหมาะสำหรับผู้บริโภคที่ชื่นชอบในกลิ่นและใช้สรรพคุณจากยาหม่องสมุนไพร ที่สามารถทั้งดมทั้งทา วัตถุดิบในการผลิตสามารถหาได้ในชุมชน บรรจุภัณฑ์มีความคงทนและยังรักษาคุณภาพได้นาน สามารถพกพาได้สะดวก เมื่อผลิตภัณฑ์เปิดใช้แล้วจะสามารถเก็บไว้ใช้ได้นาน โดยมีคนในชุมชนมาผลิตสินค้าจึงเป็นการส่งเสริมให้ชุมชนมีรายได้เสริม ในปัจจุบันช่องทางออนไลน์เป็นที่นิยมจึงมีการโปรโมททางช่องทางแพลตฟอร์มออนไลน์ ทาง Facebook และสื่อออนไลน์ เป็นอีกช่องทางหนึ่งที่ให้ผู้บริโภคเข้าถึงได้ง่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ยาหม่องสมุนไพรไทยบ้านเกาะรัง โดย สมุนไพรไทยเบญจมาศ

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลเกาะรัง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65012435 : ไซรัปอ้อยบ้านเกาะรัง

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.เกาะรัง อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไซรัปอ้อย

รายละเอียด : ไซรัปอ้อยเป็นผลิตภัณฑ์ภัณฑ์ที่เกี่ยวกับการเสริมอาหาร ทำจากอ้อยแก่จัด แล้วมาเคี่ยว จะได้น้ำไซรัปที่มีสีน้ำตาลอ่อน มีสรรพคุณช่วยทำให้เครื่องดื่มหรืออาหารมีรสชาติที่กลมกล่อม หอมหวาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีในรูปแบบเครื่องอัดฝากระปุกพลาสติกแบบ PET Food Grade ที่มีฝาดึงอลูมิเนียมที่สามารถป้องกันไม่ให้อากาศและความชื้นเข้าไปในผลิตภัณฑ์ได้

การใช้สื่อออนไลน์ในการโปรโมทสินค้าเพื่อเข้าถึงผู้บริโภคที่สนใจ

การแปรรูปอ้อยให้เก็บไว้ให้ได้นานและสามารถใช้ร่วมกับอาหารและเครื่องดื่มประเภทอื่นได้

05 : แผนธุรกิจ

ไซรัปอ้อย เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวกับสารทดแทนความหวาน วัตถุดิบในการผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ในตำบลที่ผู้ผลิตปลูกอ้อยคั้นน้ำเอง เนื่องจากไม่สามารถเก็บน้ำอ้อยสดได้ไม่นาน จึงทำการเคี่ยวน้ำอ้อยจนเข้มข้น จนมีความเหนียวคล้ายกับน้ำผึ้งหอมหวานหรือสามารถนำมาทดแทนน้ำตาลได้ในการปรุงอาหารและเครื่องดื่มได้เช่นกาแฟ หรือ ชา ช่วยทำให้เครื่องดื่มหรืออาหารของคุณกลมกล่อมมากขึ้น ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ช่วยในการเพิ่มมูลค่าผลผลิตและสามารถสร้างรายได้ให้กับชุมชน เหมาะกับผู้บริโภคที่ต้องการสารทดแทนความหวานจากธรรมชาติ โดยจะฝากวางจำหน่ายสินค้านี้ไว้ให้กับหน้าร้านตลาดในชุมชน และนอกจากนี้ยังทำการโปรโมทและโฆษณาผ่านทางเพจ Facebook เพราะผู้ที่สนใจผลิตภัณฑ์นี้สามารถรับรู้ข่าวสารที่เกี่ยวกับสินค้านี้ได้ง่ายขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไซรัปอ้อยบ้านเกาะรัง

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลเกาะรัง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65014845 : ไรซ์เบอร์(รี่)แหลม

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.เขาแหลม อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไรซ์เบอร์(รี่)แหลม

รายละเอียด : ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถือเป็นข้าวที่มีธาตุอาหารและแร่ธาตุสูงมากที่สุด ซึ่งเป็นการนำผลผลิตของชาวตำบลเขาแหลมมาพัฒนาเพื่อสร้างมูลค่าให้กับสินค้าเดิม โดยการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ของข้าวให้มีความน่าสนใจมากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์สุจริต จริงใจต่อผู้บริโภคและพัฒนาชุมชนให้มีประสิทธิภาพ การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัยมากยิ่งขึ้นและเผยแพร่ข้อมูลผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้นในรูปแบบของการนำเสนอผ่านช่องทางการขายออนไลน์ กระบวนการผลิตที่มีคุณภาพการคัดสรรค์ มุ่งมั่นพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความเป็นเลิศ มี

05 : แผนธุรกิจ

เป็นสินค้าออร์แกนิก กลุ่มเป้าหมายคือกลุ่มคนรักสุขภาพ ส่งผลให้ธุรกิจบริการด้านสุขภาพได้รับความสนใจและทำให้ผู้บริโภคหันมารักสุขภาพมากยิ่งเราจึงพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์เทรนด์อาหารสุขภาพ เพื่อกลุ่มเป้าหมายคนรักสุขภาพ ที่ต้องการรับประทานอาหารที่มีประโยชน์ทั้งด้านคุณค่าทางโภชนาการและสารอาหารสูงที่ช่วยป้องกันโรคต่าง ๆ ผลิตภัณฑ์ที่ปลอดภัย มีส่วนผสมมาจากธรรมชาติรับประทานง่าย สะดวก รวดเร็ว เหมาะกับยุคสมัยในปัจจุบันที่สะดวกต่อการพกพาสามารถนำไปหุ่งรับประทานที่สถานที่อื่นๆได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Rice Berry Lame

ออนไลน์ : เขาแหลม ออนไลน์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65014992 : ตะกร้าสาน

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.เขาแหลม อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าสานพาสติก

รายละเอียด : ตะกร้าสานจากเส้นพลาสติกรีไซเคิลจากพลาสติกที่ไม่มีมูลค่านำกลับมาสร้างเป็นตะกร้ารูปทรงต่างๆใช้ประโยชน์ด้วยภูมิปัญญาของคนในท้องถิ่นเพื่อสร้างรายได้ให้กับชุมชนซึ่งต่อไปจะพัฒนาลวดลายและรูปทรงให้มีความทันสมัยมากยิ่งขึ้นเพื่อเพิ่มมูลค่าและคุณภาพให้กับสินค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ทำตลาดออนไลน์เพื่อเผยแพร่สินค้าในรูปแบบของการสร้างเพจ Facebook ให้เป็นที่รู้จัก โดยการถ่ายภาพสินค้าและแนะนำสินค้ารวมไปถึง Promotion ของสินค้าผ่านทาง Messenger เพื่อสะดวกต่อลูกค้าที่สนใจสินค้าแต่ไม่สามารถมารับสินค้าได้ด้วยตัวเอง ทางผู้ผลิตจะจัดส่งสินค้าผ่านบริษัทขนส่ง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การส่งเสริมการใช้ตะกร้าสานเพื่อลดการใช้ถุงพลาสติก ซึ่งลักษณะของตะกร้าสานขึ้นอยู่กับการใช้งานของลูกค้าที่ใช้สำหรับจ่ายตลาดหรือใส่ของมีค่าต่างๆ โดยตะกร้าสานนั้นเป็นที่นิยมในชุมชนและตลาดออนไลน์ที่มีการโฆษณาผ่านสื่อ Social network เช่น Facebook

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตะกร้าสาน เขาแหลม

ออนไลน์ : เขาแหลม ออนไลน์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง



PS65008769 : น้ำพริกเผาจิ้งหรีด

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.ชัยนารายณ์ อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกเผาจิ้งหรีด

รายละเอียด : น้ำพริกเผาสูตรเข้มข้นที่มีส่วนผสมของจิ้งหรีดที่เลี้ยงโดยคนในชุมชน และนำมาเพิ่มมูลค่า บรรจุใส่กระปุกที่มีฝาปิดสนิทเก็บรักษาได้นาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องปิดฝากระปุกพลาสติก

กระปุกพลาสติก PET Food Grade

นำสินค้าไปจำหน่ายช่องทางออนไลน์ผ่าน Platform Facebook

05 : แผนธุรกิจ

CustomerSegmentsกลุ่มลูกค้าทุกเพศทุกวัยValuePropositionได้รับโปรตีนจากจิ้งหรีดChannelsเพจfacebookและร้านค้าในชุมชนCostomerRelationshipจัดโปรโมชั่นRevenueStreamsขายออนไลน์และร้านค้าในชุมชนKeyPartnerอบต.ชัยนารายณ์ และม.เกษตรศาสตร์KeyResourcesสูตรน้ำพริกวัตถุดิบเพาะเลี้ยงจิ้งหรีด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำพริกเผาจิ้งหรีด

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลชัยนารายณ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65008811 : จิ้งหรีดทอดสมุนไพร

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.ชัยนารายณ์ อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จิ้งหรีดทอดสมุนไพร

รายละเอียด : จิ้งหรีดทอดสมุนไพร เป็นผลิตภัณฑ์อาหารทานเล่นที่ทำมาจากแมลงกับสมุนไพรเป็นโปรตีนทางเลือกสำหรับคนที่ชอบกินอาหารทานเล่นโดยเป็นการผลิตสินค้าที่จะช่วยสร้างรายได้เสริมให้ชุมชนโดยการนำสินค้าออกสู่ตลาดต่างๆและตลาดออนไลน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องปิดฝากระปุกพลาสติก

กระปุกพลาสติก PET Food Grade

นำสินค้าไปจำหน่ายช่องทางออนไลน์ผ่าน Platform Facebook

05 : แผนธุรกิจ

- กลุ่มลูกค้าที่อาศัยในชุมชน ไม่จำกัดเพศ
- มีการติดตามผลความพึงพอใจในรสชาติ
- จัดจำหน่ายผ่าน Facebook และจัดจำหน่ายร้านของฝากตามจุดพักรถ
- กระบวนการผลิต เริ่มจากเพาะเลี้ยงจิ้งหรีดเอง การผลิตและบรรจุภัณฑ์ สมุนไพรที่ได้มาตรฐานปลอดสาร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จิ้งหรีดทอดสมุนไพร

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลชัยนารายณ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65032136 : การพัฒนาคุณภาพน้ำหมักปลาชีวภาพจากเศษปลาเหลือทิ้งภายในชุมชน

มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร

ต.ชัยบาดาล อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำหมักปลาชีวภาพตำบลชัยบาดาล

รายละเอียด : น้ำหมักปลาชีวภาพตำบลชัยบาดาลขนาด 1000 mlช่วยในการปรับสภาพดิน
เร่งการย่อยสลายอินทรีย์สาร และปกป้องพืชจากศัตรูพืชโดยปราศจากสารเคมี

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมแก่การจำหน่ายเชิงพาณิชย์
ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ Facebook
จำหน่ายสินค้าออฟไลน์ และออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ คือ น้ำหมักปลาชีวภาพตำบลชัยบาดาล ขนาด 1000 มิลลิลิตร ผลิตจากเศษปลาเหลือทิ้งภายในชุมชนนำมาบรรจุภัณฑ์เพิ่มมูลค่า เพื่อสร้างรายได้ให้แก่ชุมชน
ประโยชน์ของน้ำหมักปลาชีวสภาพ คือ ช่วยในการปรับสภาพดิน เร่งการย่อยสลายอินทรีย์สาร และปกป้องพืชจากศัตรูพืชโดยปราศจากสารเคมี
สามารถจัดจำหน่ายได้ 2 ช่องทาง คือ ทางออฟไลน์ โดยเริ่มจากการประชาสัมพันธ์ภายในชุมชนสู่ตำบลใกล้เคียง และวางจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในร้านค้าชุมชน และทางออนไลน์ผ่านทางแอพพลิเคชั่นขายสินค้า Shopee , Lazada

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65032223 : การพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ยาดมสมุนไพร และแนวทางการจัดจำหน่ายเชิงพาณิชย์

มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร

ต.ชัยบาดาล อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาดมสมุนไพร ไชโย ต.ชัยบาดาล

รายละเอียด : ยาดมสมุนไพร ตรา ไชโย ต.ชัยบาดาล by U2Tต.ชัยบาดาล วัตถุดิบ 1. มะกรูดตากแห้งซอย 2. ใบเตยหอมหั่นตากแห้ง3. สมุลแว้ง4. ลูกระวาน 5. พริกไทยดำ6. พิมเสน7. การบูร8. เมนทอลวิธีทำ : ตำสมุลแว้ง ให้ละเอียด จากนั้นนำส่วนผสมทั้งหมด มาผสมในอัตราส่วนเท่ากัน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสูตรยาดมสมุนไพร

ออกแบบบรรจุภัณฑ์และโลโก้

ประชาสัมพันธ์และขายผ่านระบบออนไลน์ Facebook

05 : แผนธุรกิจ

ยาดมสมุนไพร เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวกับการดูแลสุขภาพ ใช้ดม มีสรรพคุณเพื่อช่วยบรรเทาอาการวิงเวียนศีรษะ เป็นหวัดคัดจมูก แก้เบื่อ แก้เซ็ง วัตถุดิบในการผลิต สามารถหาได้ตามในชุมชน เช่น ผิวมะกรูด ใบเตยหอม และวัตถุดิบอื่นๆที่ไม่มี จัดหาซื้อเพิ่มเติม เช่น สมุลแว้ง ลูกกระวาน พริกไทยดำ พิมเสน การบูร เมนทอล เป็นต้น นำส่วนผมมาทำการผลิตสินค้า เป็นยาดมสมุนไพร ตราไชโย ต.ชัยบาดาล และจัดจำหน่ายเชิงพาณิชย์ เพื่อเป็นผลิตภัณฑ์ที่ช่วยสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนได้อีกด้วย
โดยช่องทางการจัดจำหน่ายแบ่งออกเป็น 2 แบบคือ
1. ออฟไลน์ : เสนอขายตามครัวเรือนให้แก่คนชุมชน , ฝากวางจำหน่ายสินค้าตามร้านขายของชำแต่พื้นที่ภายในชุมชน
2. ออนไลน์ :
- Facebook > จัดทำ Page Facebook เพื่อเพิ่มช่องทางการขาย อาจแทรกการให้ความรู้สมุนไพรต่างๆ (เน้นโฟกัสปริมาณ)
- Shopee , Lazada > เพิ่มช่องทางการตลาด ลงขายสินค้า
#อาจเพิ่มมูลสินค้าด้วยการ ทำ Packaging สำหรับสั่งเป็นของชำร่วยงานต่างๆ เช่น งานบวช งานแต่ง งานศพ หรือ เป็นของฝากได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65019632 : กล้วยผงชงดื่ม

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.ซับตะเคียน อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยผงชงดื่ม

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์กล้วยผงจากกล้วยน้ำว้าภายในชุมชน ขนาด 150 กรัม สำหรับชงกับน้ำอุ่น ช่วยรักษาแผลในกระเพาะอาหาร และบรรเทาอาการกรดไหลย้อน และอุดมไปด้วยวิตามินและแร่ธาตุต่าง ๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สามารถนำผงกล้วยมาประกอบอาหารทำเบเกอร์รี่ Gluten Free ให้กลุ่มผู้บริโภคสายรักสุขภาพ

เป็นการถนอมอาหาร ยืดอายุกล้วยให้เก็บได้นานขึ้น ลดfood waste

นวัตกรรมการแปรรูปกล้วยให้อยู่นรูปแบบผงเพื่อใช้เป็นยาแก้ท้องอืด ช่วยสมานแผลใน

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

กล้วยผงเป็นการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากกล้วยน้ำว้า ซึ่งเป็นพืชที่ปลูกภายในชุมชนและเป็นภูมิปัญญาของชาวบ้าน ใช้รักษาโรคแผลในกระเพาะอาหาร อาการกรดไหลย้อนและบรรเทาอาการท้องเสีย โดยการนำกล้วยน้ำว้าที่มีความสุกประมาณ 70-80 เปอร์เซ็นต์ มาอบให้แห้งแล้วนำมาบดเป็นผง และบรรจุในบรรจุภัณฑ์และใส่แพ็กเกจ โดยมีช่องทางจัดจำหน่ายได้แก่ คณะเกษตร, KU premium, Kaset fair, OTOP และช่องทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 599

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง



PS65019743 : น้ำอ้อยไซเดอร์

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.ซับตะเคียน อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Sugarcane cider

รายละเอียด : ไซเดอร์หมักจากอ้อยบรรจุขวด ขนาด 500 ml เป็นเครื่องดื่มะที่เหมาะสำหรับผู้ที่รักสุขภาพเนื่องจากช่วยกำจัดพิษในร่างกาย (Detox) ช่วยในเรื่องการขับถ่ายให้เป็นปกติ และปรับสมดุลในร่างกาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เครื่องมือที่มีความละเอียดแม่นยำในการวัดปริมาณน้ำตาลและแอลกอฮอล์

การนึ่งฆ่าเชื้ออุปกรณ์ก่อนการใช้งานด้วยหม้อนึ่งฆ่าเชื้อ

การใช้ยีสต์ในการถนอมอาหารและเพิ่มมูลค่าจากวัตถุเดิม

05 : แผนธุรกิจ

ไซเดอร์น้ำอ้อยเป็นการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากอ้อย ซึ่งเป็นพืชที่ปลูกในชุมชน นำมาเข้าสู่กระบวนการหมักเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับอ้อย เหมาะสำหรับนำไปเป็นเครื่องดื่มสุขภาพ นำไปเป็นของขวัญหรือของชำร่วยในโอกาศพิเศษต่างๆ โดยมีช่องทางจัดจำหน่ายได้แก่ คณะเกษตร, KU premium, Kaset fair, OTOP และช่องทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



Sugarcane cider	
Key partner	- กลุ่มแม่บ้าน - KU premium - OTOP จบต. อำเภอ - ภาควิชาพืชสวน - ภาควิชาศษกรรม
Key activity	- วิธีการหมัก - Packaging - การขาย
Values	- New product - BCG
Costumer relationships	- ผลิตภัณฑ์+องค์ความรู้
Costumer segments and channel	- คณะเกษตร - KU premium - Kaset fair - OTOP - Online - FB page
Cost structure	- แรงงาน - ขนส่ง - Package - วัตถุดิบ
Revenue streams	- ขาย - workshop

PS65053107 : ยาหม่องน้ำสมุนไพร

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.ซับตะเคียน อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาหม่องสมุนไพร

รายละเอียด : ยาหม่องสมุนไพรของซับตะเคียนมีความโดดเด่นในเรื่องของสารสกัดสมุนไพรที่เข้มข้นมีกลิ่นหอม มีสรรพคุณช่วยบรรเทาอาการปวดเมื่อยกล้ามเนื้อ มีกลิ่นอ่อนโยนที่ให้ความรู้สึกสบาย ช่วยบรรเทาอาการได้หลายประเภท โดยเฉพาะอาการปวดหัว วิงเวียนศีรษะ ปวดเมื่อยกล้ามเนื้อ ส่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ดูทันสมัย น่าใช้มากยิ่งขึ้น

เป็นการนำสารสกัดจากสมุนไพรที่มีอยู่ในท้องถิ่นมาเป็นส่วนผสมหลักในยาหม่อง

ทำการบด สกัดน้ำมันหอมระเหยในสมุนไพร

05 : แผนธุรกิจ

ทีม U2T จึงเข้าไปช่วยออกแบบฉลากและบรรจุภัณฑ์ใหม่เพื่อให้มีความน่าดึงดูดใจผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มยอดขายและสร้างตลาดให้กับสินค้าเดิมที่อยู่ในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,130

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65031237 : สบู่หน่อไม้ฝรั่ง ผสมสมุนไพร

มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร

ต.ท่าดินดำ อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : MITREE สบู่หน่อไม้ฝรั่ง ผสมสมุนไพร

รายละเอียด : สบู่หน่อไม้ฝรั่ง ผสมสมุนไพร ที่มีส่วนผสมหลักคือหน่อไม้ฝรั่ง และเพิ่มสรรพคุณทางยาด้วยสมุนไพร เช่น ว่านหางจระเข้,ว่านรางจืด,พญายอ,น้ำผึ้ง,น้ำมันมะพร้าว,เปลือกมังคุด สรรพคุณ ทำให้ผิวชุ่มชื่น ลดอาการแพ้ อาการคัน เน้นสารสกัดจากธรรมชาติ ผิวแพ้ง่ายใช้ได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำเทคโนโลยีมาใช้ออกแบบบรรจุภัณฑ์สินค้า

นำเทคโนโลยีมาใช้ออกแบบแบรนด์สินค้า

นำเทคโนโลยีมาใช้ในการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางแพลตฟอร์มต่างๆ

05 : แผนธุรกิจ

1.ชุมชนมีการแปรรูปผลิตภัณฑ์อยู่แล้วแต่ไม่มีแบรนด์สินค้าและบรรจุภัณฑ์
2.ทางทีมได้ทำการออกแบบแบรนด์และออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้กับผลิตภัณฑ์
3.นำบรรจุภัณฑ์ที่ออกแบบมาใช้ในการจัดจำหน่ายสินค้าเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า
4.นำผลิตภัณฑ์ออกจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ด้วยแพลตฟอร์มต่างๆและทางออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

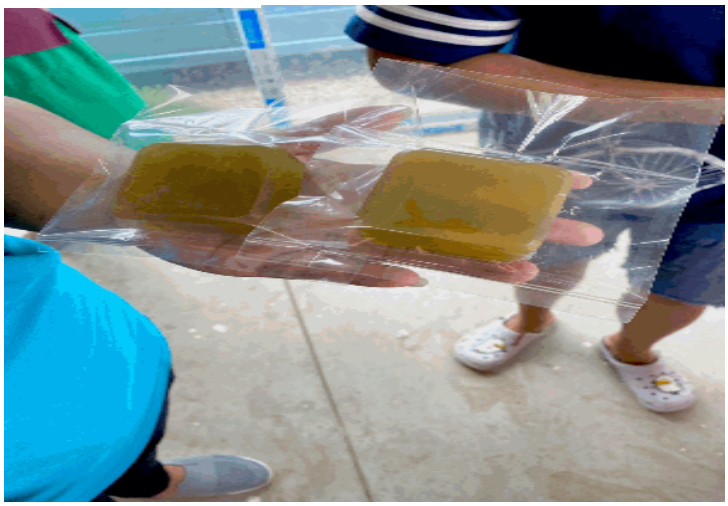
ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

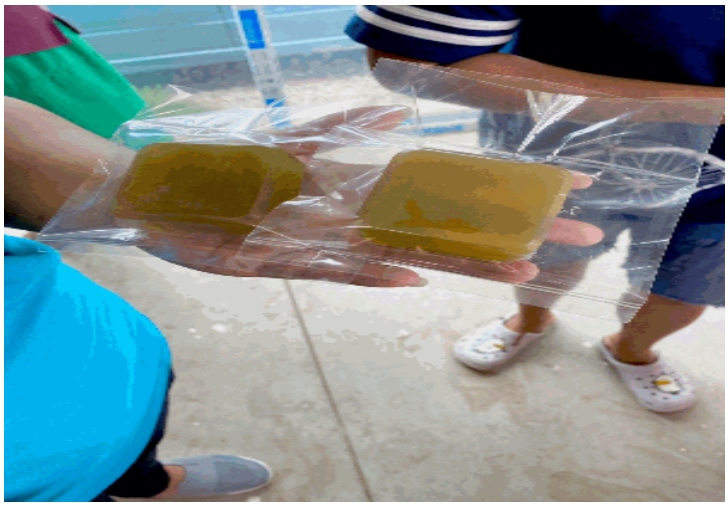
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65031328 : เส้นทางท่องเที่ยวชมสวนรุกขชาติน้ำตกวังก้านเหลือง

มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร

ต.ท่าดินดำ อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ป้ายแนะนำเส้นทางไปสวนรุกขชาติน้ำตกวังก้านเหลือง

รายละเอียด : ป้ายแนะนำเส้นทางเข้า-ออก สวนรุกขชาติน้ำตกวังก้านเหลือง 2 เส้นทางหลัก

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ป้ายแนะนำเส้นทางเข้า-ออกสวนรุกขชาติน้ำตกวังก้านเหลือง 2 เส้นทางหลัก

ป้ายโฆษณาแหล่งท่องเที่ยวปักหมุดสถานที่สำคัญ อาทิเช่น สถานที่เช็คอิน ที่พัก ร้านค้า/อาหาร บริการต่างๆในเขตพื้นที่สวนรุกขชาติน้ำตกวังก้านเหลืองและบริเวณใกล้เคียง

เพิ่มช่องทางการโปรโมทแหล่งท่องเที่ยวสวนรุกขชาติน้ำตกวังก้านเหลืองผ่านช่องทาง

05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาป้ายบอกเส้นทางแหล่งท่องเที่ยวน้ำตกวังก้านเหลืองและสวนรุกขชาติวังก้านเหลืองและออกแบบโบรชัวร์สามพับพับหัวข้อ"แหล่งท่องเที่ยวตำบลท่าดินดำ อำเภอชัยบาดาล จังหวัดลพบุรี"เพื่อส่งเสริมแหล่งท่องเที่ยวในชุมชนตำบลท่าดินดำ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65031337 : ผลิตภัณฑ์กลุ่มเสื่อกก ท่าดินดำ

มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร

ต.ท่าดินดำ อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อกก

รายละเอียด : เสื่อพับ ขนาด 40X30 3 พับ ราคา 550 บาทเสื่อม้วน ขนาด 140x200 ราคา 400 บาท***ราคาแตกต่างกันตามลวดลายที่ทอ***

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

คน

ฟืม ไม้พุ่มกก

กี่ หรือโฮงทอเสื่อ

05 : แผนธุรกิจ

เสื่อกกเหมาะนำไปเป็นของฝาก จึงมีแนวคิดที่จะออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม และยังดึงดูดความสนใจให้ตัวผลิตภัณฑ์ จากเดิมที่ไม่มีบรรจุภัณฑ์ความต้องการซื้อของลูกค้าจึงย่ไม่เป็นที่นิยม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015043 : ดอกไม้อำลา

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.ท่ามะนาว อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดอกไม้อำลา

รายละเอียด : สินค้าที่ผลิตจากเศษวัสดุเหลือใช้ และนำกลับมาใช้ประโยชน์ที่สร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน ดอกไม้จันทน์หรือพวงหรีดที่ผลิตจากกระดาษเหลือใช้ ที่สามารถสร้างอาชีพและรายได้ให้ชุมชนก่อให้เกิดประโยชน์มากมาย ได้แก่ ผู้สูงอายุและคนว่างงานให้มีรายได้ที่จะช่วยเสริมสร้างปัจจัยพื้นฐานด้านต่าง ๆ ให้คนในชุมชนมีความสุขและอยู่ดีกินดีได้อย่างมั่นคง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้กระดาษประเภทต่างๆนำมาแปรรูป เช่น นำล็อตตารี่เก่ามาทำเป็นดอกไม้

ขายผ่านช่องทางออนไลน์ Facebook page

กระจายสินค้า โดยใช้บริษัทขนส่งต่างๆ ในการกระจายสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

การมอบดอกไม้จันทน์ในงานศพ คือการแสดงถึงการไว้อาลัยและให้เกียรติต่อผู้ที่ล่วงลับไปแล้ว และเป็นการแสดงถึงความรัก ความคิดถึงต่อผู้ล่วงลับ ซึ่งเป็นการบอกกล่าวว่าช่วงที่ผู้ตายยังมีชีวิตอยู่ ได้เป็นบุคคลที่ทำคุณประโยชน์ต่อสาธารณะ มีจิตใจเอื้อเฟื้อและเป็นมิตร จึงเป็นที่ระลึกถึง แม้จะเสียชีวิตไปแล้วก็ตาม

ทางวิสาหกิจท่ามะนาวมองเห็นความสำคัญตรงนี้ จึงจัดกลุ่มแม่บ้านและผู้ว่างงานมาจัดทำพวงหรีด ซึ่งเป็นสัญลักษณ์ของการแสดงการไว้อาลัยให้กับผู้ที่ล่วงลับไปแล้ว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนท่ามะนาว

ออนไลน์ : ท่าบักนาวแลนด์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65021933 : สบู่ชาโคล

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.ท่ามะนาว อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่คาร์บอน

รายละเอียด : คุณประโยชน์ของถ่าน ที่มีคุณสมบัติในการดูดซับสารพิษและสิ่งสกปรก นอกจากนี้ยังช่วยในเรื่องการระงับกลิ่นได้เป็นอย่างดีเช่นกัน และนอกจากถ่านไม้ไผ่ที่เป็นส่วนผสมหลักของสบู่แล้ว ยังมีน้ำผึ้งที่ใส่เข้ามาเสริม ช่วยปลอบประโลมผิว ให้ผิวนุ่ม สว่างกระจ่างใส

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า
การขนส่งและกระจายสินค้า

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้วิธีการอัดถ่านเป็นแผ่นเพื่อปั้นเป็นรูปต่างๆ เช่น กุหลาบ เต่าทอง เป็นต้น
เป็นการ Repacking ใช้การซีลสุญญากาศและใส่กล่องติดสติ๊กเกอร์ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า
ขยายการขายบนแพลตฟอร์มออนไลน์ต่างๆ เช่น Facebook page

05 : แผนธุรกิจ

การส่งเสริมธุรกิจชุมชน คือนำสินค้า ผลิตภัณฑ์ หรือของที่มีอยู่ภายในพื้นที่มาแปรรูปจนเกิดเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ ซึ่งวิสาหกิจชุมชนท่ามะนาวได้สร้างมูลค่าให้กับถ่านโดยนำมาทำเป็นสบู่ เนื่องจากเป็นวัตถุดิบที่หาได้ทั่วไปตามครัวเรือน โดยตลาดเป้าหมายของสบู่ชาโคล คือตลาดสินค้าผลิตภัณฑ์บำรุงผิวพรรณ กลุ่มลูกค้าจะเป็นประเภทที่มีผิวพรรณหมองคล้ำ แพ้ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวง่าย เพราะสบู่จากถ่านจะช่วยในการดูดซับสารพิษและสิ่งสกปรก ผิวดูกระจ่างใส และนุ่มขึ้นเนื่องจากมีส่วนผสมของน้ำผึ้ง นอกจากนี้ยังช่วยในเรื่องการระงับกลิ่นได้เป็นอย่างดี การจัดหน่ายจะจำหน่วยโดยการฝากกับร้านค้าในชุมชน และ Facebook page

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนท่ามะนาว

ออนไลน์ : ท่าบักนาวแลนด์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65019555 : วัสดุปลูกพลังโสม

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.นาโสม อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	7 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : วัสดุปลูกพลังโสม

รายละเอียด : เป็นวัสดุปลูกที่มีคุณภาพได้รับการรับรอง มีธาตุอาหารที่เหมาะสมแก่พืช เหมาะสมแก่การปลูกพืชได้หลายชนิด ไม่ต้องปรุงแต่ง ใช้ได้เลย ใช้งานง่าย สะดวก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การตรวจวัดปริมาณธาตุอาหารพืชในวัสดุปลูก

การประเมินคุณสมบัติทางกายภาพของวัสดุปลูก

การหมักปุ๋ยหมักดิน

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากปัจจุบันวัสดุปลูกที่ขายตามตลาดไม่ค่อยมีคุณภาพ เป็นก้อนดินเหนียว จึงทำให้คิดที่จะทำวัสดุปลูกที่มีคุณภาพจากวัสดุที่เหลือใช้ทางการเกษตร โดยเอาวัสดุเหล่านั้นมาหมักเป็นปุ๋ย และผสมเป็นวัสดุปลูก และมีการรองรับจากหน่อยงานต่างๆ เป็นวัสดุที่ปลูกได้กับต้นไม้หลากหลายชนิดไม่ต้องปรุงแต่งเพิ่ม สะดวก ง่ายต่อการใช้งาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 234

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65019647 : ถุงใส่แก้วเยติเชือกปอถัก

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.นาโสม อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	7 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถุงใส่แก้วเยติเชือกปอถัก

รายละเอียด : ถุงใส่แก้วเก็บความเย็นใช้เชือกปอป่านถักเป็นรูปทรงที่มีขนาดพอดีกับแก้วเก็บความเย็น แล้วถักเป็นลวดลายต่างๆสลับสีเป็นลวดลายได้ มีความแข็งแรงทนทานเพราะวัสดุมีความเหนียวและเบา สามารถใส่แก้วเก็บความเย็นพกพาไปไหนได้สะดวก สามรถนำกลับมาใช้ซ้ำได้ลดโลกร้อน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Repurpose (การเปลี่ยนวัตถุประสงค์การใช้งาน)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

งานหัตถกรรมถักเชือก

-

-

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาเปลี่ยนรูปแบบเป็นทรงกระบอกไว้สำหรับใส่แก้วเก็บความเย็นได้ ทำให้พกพาสะดวกถือง่ายมากขึ้น เพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์เดิม สามารถใช้ได้หลายครั้งลดปัญหาภาวะโลกร้อน ผลิตภัณฑ์มีความสวยงามปราณีตแข็งแรงทนทาน สินค้าจำหน่ายในกลุ่มลูกค้าที่อนุรักษ์งานหัตถกรรม กลุ่มลูกค้าที่คำนึงถึงปัญหาสภาวะโลกร้อน กลุ่มลูกค้าที่ใช้แก้วเก็บความเย็น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65009644 : โครงการอบรมแปรรูป มะม่วงหาว มะนาวโห่เชื่อม เพื่อออกแบบผลิตภัณฑ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.นิคมลำนารายณ์ อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะม่วงหาว มะนาวโห่เชื่อม

รายละเอียด : -มะม่วงหาว มะนาวโห่เชื่อม รสชาติจะผสมผสาน 3 รสชาติคือ หวาน เปรี้ยว เค็ม กลมกล่อม เนื้อมะม่วงหาวมะนาวโห่ ก็จะมีความนุ่มละมุน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การขายแบบอัตโนมัติ คือใช้ Chatbot หรือโปรแกรมตอบแชทลูกค้าอัตโนโนมัติ เช่น Line chatbot
Facebook messenger
การรับชำระเงินผ่านทางช่องทางออนไลน์โดยเชื่อกับธนาคารโดยตรง

05 : แผนธุรกิจ

จัดอบรมแปรรูป มะม่วงหาว มะนาวโห่เชื่อม
จัดอบรมออกแบบผลิตภัณฑ์
อบรมการจัดรูปแบบเพื่อประชาสัมพันธ์
เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายมุ่งเน้นให้เป็นอาชีพเสริม ของคนในตำบลนิคมลำนารายณ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T นิคมลำนารายณ์

ออนไลน์ : U2T นิคมลำนารายณ์,ผลไม้แปรรูป มะม่วงหาว มะนาวโห่ และขนมไทยทองม้วน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017640 : โครงการอบรมออกแบบผลิตภัณฑ์ และอบรมเพื่อหาช่องทางการจัดจำหน่ายทองม้วน

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.นิคมลำนารายณ์ อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมทองม้วน

รายละเอียด : ทองม้วนกรอบรสชาติกลมกล่อม หอมละมุนด้วยกะทิสด และน้ำตาล ไข่ ส่วนผสมที่ทำให้มีรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์แบบไทย ปิ้งผ่านความร้อน มีกลิ่นหอมออกมาที่เป็นเอกลักษณ์ของขนมทองม้วน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การรับชำระเงินผ่านทางช่องทางออนไลโดยเชื่อกับธนาคารโดยตรง

การขายแบบอัตโนมัติ คือใช้ Chatbot หรือโปรแกรมตอบแชทลูกค้าอัตโนโนมัติ เช่น Line chatbot

Facebook messenger

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการช่วยส่งเสริมการขาย หาช่องทางจัดหน่ายเป็นการกระจายสินค้าสู่ตลาดในพื้นที่ต่างๆ ช่วยออกแบบผลิตภัณฑ์สินค้าให้เป็นที่สนใจแก่บริโภค

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T นิคมลำนารายณ์

ออนไลน์ : U2T นิคมลำนารายณ์,ผลไม้แปรรูป มะม่วงหาว มะนาวโห่ และขนมไทยทองม้วน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65011878 : กล้วยตาก

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.บัวชุม อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยตากแม่ลำดวน

รายละเอียด : กล้วยตากที่เป็นผลผลิตทางการเกษตรในท้องถิ่น ที่นำมาตากในโดมและนำมาบรรจุในกระปุกที่มีฝาปิดอะลูมิเนียม สามารถเปิดรับประทานได้สะดวก บรรจุประมาณ 10 ชิ้น น้ำหนักรวม 150 กรัมต่อกระปุก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่แข็งแรง มีฝาปิดอะลูมิเนียม และฝาพลาสติกสำหรับปิดเก็บหลังจากเปิดแล้ว และป้องกันสิ่งเจือปนได้

ออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์ ที่น่าสนใจ บอกส่วนผสมและสถานที่ผลิต

สร้าง Facebook ที่ใช้เป็นช่องทางโปรโมทผลิตภัณฑ์ และช่องทางซื้อขาย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

การใช้วัตถุดิบที่มีในชุมชนเพื่อลดต้นทุนวัตถุดิบ มาแปรรูปให้เป็นสินค้าเพื่อสร้างรายได้เสริมให้แก่คนในชุมชน ด้วยกรรมวิธีถนอมอาหารด้วยการตากแดด ต้นทุนในการผลิตต่ำ ใส่ในบรรจุภัณฑ์ที่มีต้นทุนค่อนข้างสูง แต่ให้ประโยชน์ในการตอบสนองความต้องการผู้บริโภคด้วยการมีฝาปิดที่แนบสนิทสำหรับเก็บรักษาหลังเปิดรับประทานแล้ว แต่ไม่สามารถรับประทานให้หมดในครั้งเดียวได้เนื่องจากกล้วยตากมีรสหวานเกินกว่าจะทานครั้งละ 10 ชิ้น ได้หมดกระปุก ในยุคที่ทุกอย่างมีขายในแพลตฟอร์มออนไลน์ ผู้บริโภคจึงกล้าที่จะลองสั่งของผ่านออนไลน์มากยิ่งขึ้น และสะดวกต่อร้านค้าที่จะเปิดขายผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ต่างๆ การส่งสินค้าผ่านขนส่งก็สะดวกยิ่งขึ้นด้วยการส่งไปยังผู้บริโภคในระยะเวลาเพียง 3-7 วัน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,150

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กล้วยตากแม่ลำดวน

ออนไลน์ : กล้วยตาก แม่ลำดวน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65011894 : ถั่วทอดสมุนไพร

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.บัวชุม อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถั่วทอดสมุนไพร ไร่ลุงDuck

รายละเอียด : ถั่วจากแปลงปลูกของเกษตรกรในพื้นที่ นำมาทอดใส่สมุนไพรในท้องถิ่นที่และนำมาบรรจุในกระปุกที่มีฝาปิดเปิดได้ น้ำหนักประมาณ 120 กรัม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ เป็นแบบกระปุกที่มีฝาปิดช่วยในการช่วยป้องกันไม่ให้มีอากาศและความชื้นเข้าไปในบรรจุภัณฑ์ได้ ทั้งยังช่วยในการยืดอายุการเก็บรักษาให้ได้นานขึ้น

การพัฒนาโลโก้ผลิตภัณฑ์ ให้มีความน่าสนใจเพิ่มขึ้น และบอกถึงรายละเอียดของผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ถั่วทอดสมุนไพร เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากการนำผลผลิตทางการเกษตรในพื้นที่มาแปรรูปเพื่อสร้างรายได้ ซึ่งผลิตภัณฑ์คือของกินเล่น และสามารถเป็นของฝากหรือของขวัญได้ โดยต่อไปจะมีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้น่าสนใจและเพิ่มมูลค่า และเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายทางออนไลน์เพื่อเพิ่มการเข้าถึงของสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,670

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ถั่วทอดสมุนไพร

ออนไลน์ : ถั่วทอดสมุนไพร ไร่ลุงDuck

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65014989 : โครงการส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวเรียนรู้วิถีชีวิตในชนบทของโฮมสเตย์บ้านลูกสาว

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.บ้านใหม่สามัคคี อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โฮมสเตย์บ้านลูกสาว

รายละเอียด : เป็นที่พักเชิงท่องเที่ยว ที่อยู่ในชุมชนมีประชาชน/เกษตรกรเป็นเจ้าของบ้าน มีกิจกรรมสำหรับนักท่องเที่ยว เรียนรู้วิถีชีวิตเกษตรกรในชุมชน เช่นกิจกรรมวิถีชีวิตเกษตรกร ปลูกผัก เลี้ยงปลา อาหารพื้นบ้าน การทำไร่ การเลี้ยงสัตว์ การทำสวน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงสถานที่ปรับภูมิทัศน์ และเพิ่มเส้นทางท่องเที่ยวในพื้นที่ใกล้เคียง

นำเทคโนโลยีด้าน IT เข้ามาใช้ภายในชุมชนสร้างเพจแหล่งท่องเที่ยว

การสำรวจและจัดเก็บข้อมูลของกลุ่มลูกค้า

05 : แผนธุรกิจ

โฮมเสตย์บ้านลูกสาว ตำบลบ้านใหม่สามัคคี อำเภอชัยบาดาล จังหวัดลพบุรี เป็นธุรกิจให้บริการที่พักโฮมเสตย์ ภายใต้บรรยากาศแบบธรรมชาติ มีกิจกรรมเรียนรู้วิถีชีวิตเกษตรกรในชุมชน เป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร เน้นสร้างประสบการณ์ให้กับลูกค้าผู้พักอาศัยเกิดความรู้สึกสงบ ใกล้ชิดกับธรรมชาติ นอกจากนี้ยังมีกิจกรรมต่างๆ เช่นการปลูกพืชผักสวนครัว แปรรูปอาหารอย่างง่าย ขับรถชมไร่ข้าวโพด ไร่มันสำปะหลัง การเลี้ยงแพะในชุมชน
เป้าหมายกลุ่มลูกค้าหลักคือ กลุ่มนักท่องเที่ยวชาวไทย อายุ 30-60 ปี รายได้ระดับปานกลางขึ้นไป ที่ชื่นชอบการพักผ่อนแบบใกล้ชิดธรรมชาติ อีกทั้งมีความชอบสัมผัสกับวิถีวัฒนธรรมชุมชน และลูกค้าที่มีภูมิลำเนาในพื้นที่ ต.บ้านใหม่สามัคคีหรือจังหวัดใกล้เคียงจังหวัดลพบุรี
แผนการให้บริการ ช่องทางออนไลน์ ลูกค้าสามารถสอบถามข้อมูล หรือจองห้องพักผ่านทาง facebook,website, Instagram (baan.luksaaw), Line ,ประชาสัมพันธ์ร่วมกับ agoda และร่วมอยู่ในเพจที่พักในจังหวัดลพบุรี ช่องทางออฟไลน์ ลูกค้าสามารถสอบถามข้อมูลหรือจองห้องพักผ่านทางโทรศัพท์ ป้ายโฆษณา
โบรชัวร์ ในที่สาธารณะ
เป้าหมายการสร้างรายได้ของธุรกิจมาจากค่าบริการที่พัก ได้แก่ค่าที่พัก 4 ห้อง ๆ ละ 600 บาท รายได้ที่เพิ่มขึ้น 10 % จากรายได้เดิม ค่าเข้าร่วมกิจกรรมเพื่อการศึกษาวิถีชีวิตและวัฒนธรรมพื้นบ้านรวมถึงการขายผลผลิตภายในโฮมสเตย์ให้กับลูกค้าที่ต้องการ เป็นการต่อยอดอาชีพเดิมทางการเกษตรและการพัฒนาพื้นที่ว่างให้เกิดประโยชน์เพื่อสร้างรายได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 38,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : โฮมสเตอย์บ้านลูกสาว

ออนไลน์ : baan.luksaaw

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015041 : โครงการทำปุ๋ยหมักอินทรีย์บ้านใหม่สามัคคี

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.บ้านใหม่สามัคคี อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยหมักขี้แพะ

รายละเอียด : ปุ๋ยหมักขี้แพะเป็นปุ๋ยหมักอินทรีย์ จากการหมักเศษวัสดุใบไม้ เศษพืช เศษอาหาร ผลไม้ ที่ไม่ใช้แล้วนำมาหมักร่วมกับขี้แพะที่มีในหมู่บ้านซึ่งมีปริมาณมากโดยใช้นวัตกรรมการทำปุ๋ยหมักแบบไม่พลิกกอง มาใช้จะทำให้ได้ปุ๋ยหมักอินทรีย์ที่มีคุณภาพได้มาตราฐานตามหลักวิชา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระบวนการผลิตปุ๋ยหมักแบบไม่พลิกกองสูตรของวิศวกรรมแม่โจ้

บรรจุภัณฑ์ และฉลากผลิตภัณฑ์

การจัดจำหน่าย

05 : แผนธุรกิจ

ปุ๋ยหมักขี้แพะ ผลิตภัณฑ์ใหม่ของตำบลบ้านใหม่สามัคคี อำเภอชัยบาดาล จังหวัดลพบุรี ปุ๋ยหมักขี้แพะ คือปุ๋ยอินทรีย์ที่เกิดจากการนำซากพืช หญ้า ใบไม้ นำมาหมักรวมกันกับขี้แพะผ่านกระบวนการย่อยสลายโดยจุลินทรีย์จนเปลี่ยนสภาพเป็นปุ๋ยอินทรีย์ โดยจะไม่ส่งผลกระทบใด ๆ ต่อสิ่งแวดล้อม ปุ๋ยอินทรีย์ช่วยในการปรับปรุงคุณสมบัติทางกายภาพของดิน ให้เป็นไปตามมาตราฐานของกรมวิชาการเกษตร และราคาต่ำกว่าปุ๋ยเคมี เป็นการนำทรัพยากรที่มีอยู่ในชุมชนได้แก่ ขี้แพะ ใบไม้ เศษหญ้าเศษฟาง มาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด และยังช่วยรักษาสิ่งแวดล้อมในชุมชน

การผลิตปุ๋ยขี้แพะเกิดจากกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงแพะที่สนใจจัดตั้งเป็นกลุ่มรัฐวิสาหกิจชุมชนเพื่อการแปรรูปขี้แพะให้เป็นผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย โดยมีมาตรฐานการรับรองการจดทะเบียนปุ๋ยอินทรีย์ กลุ่มเป้าหมายลูกค้า ได้แก่ เกษตรกรรายเก่ารายใหม่ กลุ่มคนรักสุขภาพ กลุ่มคนรุ่นใหม่

แผนการผลิตปุ๋ยหมักขี้แพะ หลังจากจบโครงการ 3 เดือน คาดว่าจะสามารถผลิตปุ๋ยหมัก 10 ตัน จำหน่ายตันละ 5,000 บาท (กก.ละ 5 บาท),ถุงละ 40 กก.(ราคาถุงละ 200 บาท),ถุงละ 1 กก. (ราคาถุงละ25) และมีแผนการขายผ่านช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ เช่น Lazzda,shopee, facebook, กลุ่มร้านค้าขนาดย่อมในชุมชน,ร้านค้าจำหน่ายสินค้าทางการเกษตร และ หจก. การเกษตรขนาดใหญ่ เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเลี้ยงแพะแกะบ้านใหม่สามัคคี

ออนไลน์ : ปุ๋ยหมักขี้แพะ By บ้านใหม่สามัคคี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65032407 : การพัฒนาตราสินค้าผลิตภัณฑ์จากข้าว

มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร

ต.ม่วงค่อม อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

บัณฑิต **4 คน** | ประชาชน **5 คน** | อาจารย์ **1 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวจากนาแปลงใหญ่

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากข้าว

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

รถเกี่ยวข้าว

เครื่องสีข้าวพร้อมเครื่องคัดข้าว

เครื่องชั่งพร้อมเครื่องซีนถุง

05 : แผนธุรกิจ

มีตราสินค้าที่ดึงดูดผู้บริโภคและมีความชัดเจน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65032411 : การพัฒนาบรรจุภัณฑ์/ตราสินค้าผลิตภัณฑ์ผ้าทอ/ผ้าขาวม้า

มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร

ต.ม่วงค่อม อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทอม่วงค่อม

รายละเอียด : ผ้าทอ ผ้าขาวม้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องจักร

ผ้าทอ

เครื่องอัดกลีบผ้า

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาบรรจุภัณฑ์/ตราสินค้า เพื่อเพิ่มความน่าสนใจให้กับผู้บริโภค

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65031333 : แนวทางการจัดจำหน่ายก้อนเห็ดภูฐานอินทรีย์เชิงพาณิชย์

มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร

ต.มะกอกหวาน อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ก้อนเชื้อเห็ดนางฟ้าภูฐาน

รายละเอียด : การผลิตก้อนเชื้อเห็ดนางฟ้าภูฐานเพื่อจำหน่าย ของคนในชุมชนบ้านโคกล้อ ต.มะกอกหวาน อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การควบคุมแสงและความร้อน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โปรแกรม Facebook Page ใช้เพื่อเพิ่มช่องทางการขายสินค้าออนไลน์

โปรแกรม PhotoScape ใช้ในการแต่งรูปสินค้า เพื่อให้สินค้ามีความน่าเชื่อถือและดึงดูดความสนใจจากลูกค้าได้มากขึ้น

มีการใช้ตู้อบ เพื่อทำการอบเห็ด เป็นกระบวนการในการผลิตเห็ด เพื่อให้ได้เห็ดที่สำเร็จรูป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ 1.ดอกเห็ดนางฟ้าภูฐานสด 2.ก้อนเชื้อเห็ดนางฟ้าภูฐาน ราคา 1. ดอกเห็ดสด กิโลละ 80 บาท 2. ก้อนเชื้อเห็ด ก้อนละ 9 – 12 บาท กลุ่มเป้าหมาย 1. กลุ่มคนทั่วไป 2.อายุ 15 – 65ปีขึ้นไป 3. ผู้ที่ให้ความสนใจ ช่องทางการจำหน่าย 1.จำหน่ายที่บ้าน 2. ตลาดคลองถม 3. FACEBOOK โปรโมชั่น 1. ดอกเห็ดสดมีทั้งขายปลีก – ขายส่ง 2. ขายก้อนเชื้อเห็ดเป็นชุดทดลอง เพื่อเก็บผลผลิต 10 ก้อน ราคาประหยัด ติดตามหลังการจำหน่าย 1. มีวิธีสอนการบ่มก้อนเชื้อเห็ดและการเก็บรักษา 2.ติดตามสอบถามความพึงพอใจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65031405 : การพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์จากเห็ด เพื่อจัดจำหน่ายเชิงพาณิชย์

มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร

ต.มะกอกหวาน อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกเผาเห็ดและข้าวเกรียบเห็ด

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปจากเห็ดนางฟ้าภูฐานเป็นน้ำพริกเผาเห็ดและข้าวเกรียบเห็ด ของคนในชุมชนบ้านโคกล้อ ต.มะกอกหวาน อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โปรแกรม Photoshop ใช้สำหรับแต่งรูปเพื่อโปรโมทสินค้าเพื่อการขายสินค้าออนไลน์

โปรแกรม Canva ใช้สำหรับออกแบบโลโก้เพื่อใช้ในบรรจุภัณฑ์

โปรแกรม Facebook Page ใช้สำหรับเพิ่มช่องทางการขายสินค้าออนไลน์ เพื่อง่ายต่อการสั่งสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์-น้ำพริกเผาเห็ดและข้าวเกรียบเห็ด ราคา-น้ำพริกเผาเห็ด กระปุกละ 35 บาท ข้าวเกรียบเห็ด ห่อละ 20บาท กลุ่มเป้าหมาย-กลุ่มคนทั่วไป อายุ 15 - 65ปีขึ้นไป ช่องทางการจำหน่าย-จำหน่ายที่บ้าน ตลาดคลองถม FACEBOOK โปรโมชั่น-ซื้อน้ำพริกเผาเห็ด 3 กระปุก ราคา 100 บาท ติดตามหลังการจำหน่าย - ติดตามสอบถามความพึงพอใจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65031201 : โรงสี หมู่ 8 ลำนารายณ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร

ต.ลำนารายณ์ อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าว

รายละเอียด : ข้าวสาร โรงสี หมู่ 8 ลำนารายณ์ บรรจุ ถุง 1 ก.ก.

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรสภาพ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องสีข้าว

เครื่องคัดแยกข้าว

หุ่นไล่กา

05 : แผนธุรกิจ

ทำนาปลูกข้าว ในแต่ฤดูการเก็บเกี่ยวผลผลิต ผ่านโรงสีของชุมชนให้บริการเพื่อเกษตรกรชาวนาตามศักยภาพที่ตนเองมีอยู่ ข้าวที่ได้จัดสรรปันส่วนไว้บริโภคเองในครัวเรือนส่วนที่เหลือมองเห็นโอกาสเกิดแนวคิดที่จะพัฒนาต่อยอดแปรรูปจัดจำหน่ายในตลาดชุมชนและพื้นที่ใกล้เคียง มีอัตลักษณ์โดดเด่นเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมหมุนเวียนตามธรรมชาติวิถีชาวนา ต้องการพัฒนาสนับสนุนผลักดันผลิตภัณฑ์และบริการด้านBCG

โรงสี หมู่ 8 ลำนารายณ์ อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี ให้บริการสีข้าวจากชาวนาในชุมชนและพื้นที่ใกล้เคียง ขายข้าว รำข้าว แกลบ ฟาง เนื่องจาก สถานการณ์บ้านเมือง โรคโควิด ปัญหาเศรษฐกิจ สิ่งแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป ราษฎรในหมู่บ้านบางส่วนเป็นเกษตรกรมีอาชีพทำนาปลูกข้าวไว้บริโภคในครัวเรือน ต่างคนต่างทำ มองเห็นโอกาสที่จะพัฒนา ส่งเสริม ผลักดันผลิตภัณฑ์และบริการของชุมชนออกสู่ตลาดอย่างเป็นระบบได้ โดยใช้องค์ความรู้เทคโนโลยีและนวัตกรรม เป็นผู้ประกอบการใหม่ ไม่เคยประกอบธุรกิจมาก่อน คาดว่าจะเริ่มดำเนินการได้ในปัจจุบัน

ปัจจัยภายในชุมชนที่ทำให้ได้เปรียบ วิถีชาวนา ธรรมชาติสิ่งแวดล้อม ทรัพยากรน้ำ มีองค์ความรู้เรื่องการทำนาปลูกข้าว ทำเลที่เหมาสมต่อการพัฒนาให้ดีขึ้นได้ตามลำดับ

คุณภาพของสินค้า ขาดการสนับสนุน พัฒนา ส่งเสริมผลักดันให้ผลิตภัณฑ์ของชุมชนออกสู่ตลาดอย่างเป็นระบบและยั่งยืน สินค้าและบริการของชุมชนยังไม่ได้มาตรฐานรวมทั้งการออกแบบบรรจุภัณฑ์หรืออัตลักษณ์ ยี่ห้อสินค้าเพื่อให้สินค้ามีความโดดเด่นน่าสนใจ การตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

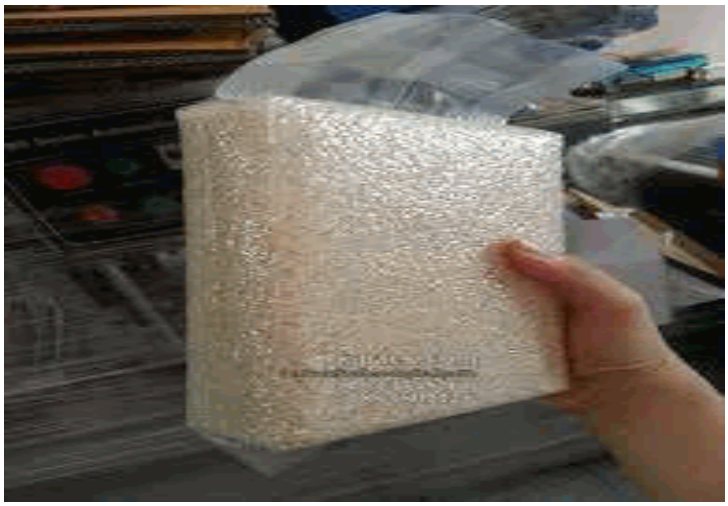
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65038143 : วิสาหกิจชุมชนบ้านเขาหน้าตัด หมู่12

มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร

ต.ลำนารายณ์ อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่สมุนไพรใบแจง

รายละเอียด : สบู่ ใช้ทำความสะอาดร่างกาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เศรษฐศาสตร์และการจัดการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องกวน

เครื่องสกัดน้ำมัน

เครื่องอบแห้ง

05 : แผนธุรกิจ

ความเป็นมาของธุรกิจ
เนื่องจากในชุมชนมีต้นแจงเป็นจำนวนมาก ในอดีตชาวบ้านได้นำมาใช้รักษาอาการเจ็บป่วยของชาวบ้าน เนื่องจากต้นแจงมีสรรพคุณที่หลากหลายต่อมาชาวบ้านจึงได้คิดค้นเป็นผลิตภัณฑ์สมุนไพรและเสริมความงาม เช่น น้ำมันแจง สเปรย์ไล่ยุง และสบู่ ในบทความนี้จะขอยกตัวอย่างผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดร่างกาย มีให้ผู้บริโภคได้เลือกใช้ให้เหมาะกับสภาพผิวของแต่ละบุคคลและผลิตภัณฑ์สบู่เป็นเครื่องสำอางควบคุม ที่นิยมสามารถมาชำระร่างกายเพื่อความสะอาด การตัดสินซื้อของกลุ่มผู้บริโภคที่ชื่นชอบผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรไทย ดังนั้น จึงเห็นว่าธุรกิจความสวยความงามตอบโจทย์กับชีวิตในปัจจุบัน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65009382 : โครงการพัฒนาพริกแกงตำบลศิลาทิพย์

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.ศิลาทิพย์ อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกแกงเผ็ดศิลาทิพย์

รายละเอียด : พริกแกงเผ็ดศิลาทิพย์ รสชาติเข้มข้น อร่อย ทานง่าย ดีต่อสุขภาพ ไม่ใส่สารกันบูด สามารถนำไปประกอบอาหารได้ง่ายๆใช้ปรุงเมนูผัด แกงกะทิ แกงแดง เนื้อละเอียดให้รสชาติอาหารที่ละมุนกลมกล่อม พริกแกงเนื้อหยาบ ให้รสชาติอาหารที่เผ็ดกว่าเนื้อละเอียด หอมเม็ดพริกมาก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องบดพริกแกง

เครื่องหั่นหอมตะไคร้

เครื่องซีลสูญญากาศ

05 : แผนธุรกิจ

1. Value Propositions - ใช้สินค้าที่ได้มาตรฐาน - หากลุ่มเป้าหมายในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์
2. Customer Segments - กลุ่มแม่บ้าน - ร้านอาหาร - กลุ่มคนที่อาศัยภาคกลาง - อายุ 35 -60 ปี
3. Channels - Facebook - Line - จำหน่ายที่บ้าน
4. Customer Relationships - ติดตามผลลัพธ์จากลูกค้า
5. Revenue Streams - รายได้จากการขายที่บ้าน - รายได้จากการขายออนไลน์ - รายได้ขายส่งเกิดจากคู่ค้า
6. Key Resources - สูตรทำพริกแกง - วัตถุดิบที่ใช้ - แรงงานผลิต - การตลาดและการจัดจำหน่าย
7. Key Activities - พัฒนาสินค้าให้ดีขึ้น - สร้างเครือข่ายตัวแทน - เพิ่มมาตรฐานสินค้า โปรโมทและจำหน่ายสินค้า
8. Key Partners - องค์การบริหารส่วนตำบลศิลาทิพย์ - กลุ่มวิสาหกิจชุมชนพริกแกงศิลาทิพย์ - บริษัท สฤก จำกัด - มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี
9. Cost Structure - ค่าวัตถุดิบ ต้นทุนในการผลิต - ค่าแรงงาน - ค่าบรรจุภัณฑ์ - ค่าการตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : กลุ่มพริกแกงศิลาทิพย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65061112 : โครงการพัฒนากล้วยฉาบชับผาสุขตำบลศิลาทิพย์

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.ศิลาทิพย์ อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบบ้านชับผาสุข

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์กล้วยฉาบชับผาสุขเกิดจาก การรวมกลุ่มเกษตรกร ที่มีการปลูกกล้วยจำนวนมาก แล้วนำไปจำหน่ายทั้งแบบเครือ แบบหวี ทั้งสุกและดิบ พอกล้วยล้นตลาด จึงนำกล้วยเหล่านี้มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์กล้วยฉาบ ให้อยู่ได้นานและนำมาจัดจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มคุณค่าให้กับสินค้า

ปรับปรุงสินค้าและบรรจุภัณฑ์

นำสินค้าไป จำหน่ายผ่าน Platform online

05 : แผนธุรกิจ

KeyActivities
-ดูแลการผลิต
-ดูแลการบรรจุ
-ดูแลการจัดส่ง
-โปรโมทและจำหน่ายสินค้า

ValuePropositions
-ใช้สินค้าที่ได้มาตรฐาน
-สร้างรายได้ให้กลุ่มเกษตรกร

CustomerRelationships
-การติดตามผลลัพธ์จากลุ่มลูกค้า
-จำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพ

CustomerSegments
-กลุ่มคนที่อาศัยภาคกลาง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านแปลงใหญ่ทรัพย์ผาสุข

ออนไลน์ : นาตยา กลิ่นชั้น ไร่ทรัพย์ผาสุข ต.ศิลาทิพย์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65039103 : ผู้ใหญ่เอียดขนมเปี๊ยะ ต.หนองยายโต๊ะ อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร

ต.หนองยายโต๊ะ อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
0 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผู้ใหญ่เอียะ ขนมเปี๊ยะ

รายละเอียด : ขนมเปี๊ยะที่ประกอบด้วยกลิ่น,สี และไส้หลากหลาย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีขนมหวาน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบเป็นเอกลักษณ์

เพิ่มสี,กลิ่น,รส ผลิตภัณฑ์ให้หลากหลาย

แพคเกจจิ้งให้ทันสมัย และแปลกใหม่

05 : แผนธุรกิจ

ผู้ใหญ่เอียดขนมเปี๊ยะ : เพิ่ม สี กลิ่น รส ตามธรรมชาติ, ทำแพจเกจจิ้งให้หลากหลาย แปลกใหม่ ,เน้นทาง ออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65039109 : กลุ่มแม่บ้านเกษตรทำรวก ม.6 ต.หนองยายโต๊ะ อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร

ต.หนองยายโต๊ะ อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
0 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าถือเชือกปอฟาง

รายละเอียด : กระเป๋าถือเชือกปอฟาง สีสันสวยงาม มีหลายหลายสี หลายแบบ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เป็นงานฝีมือ

ใช้การออกแบบเป็นเอกลักษณ์

เพิ่มสีสันผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

1.พัฒนาการผลิตให้หลากหลายรูปแบบ เป็นผลิตภัณฑ์อเนกประสงค์ เช่น กระเป๋าสะพาย, ที่รองแก้ว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

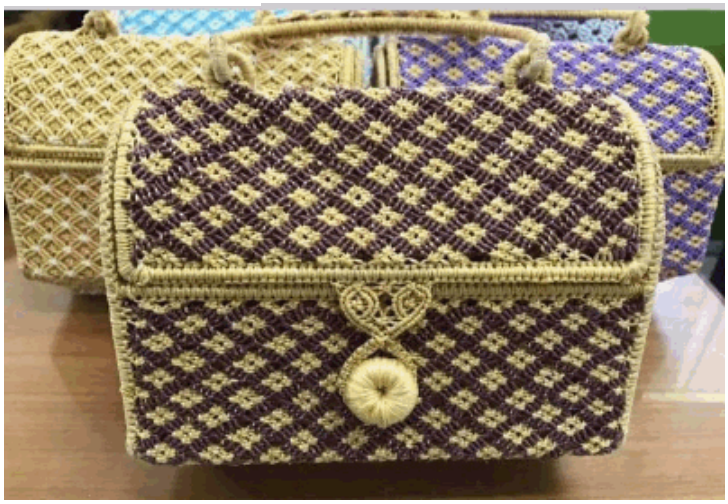
ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65046109 : หินโมกุล หินมงคล

มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร

ต.ห้วยหิน อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
3 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หินโมกุล หินมงคล

รายละเอียด : หินโมกุลเป็นหินที่เกิดจากธรรมชาติที่มีลวดลายนับหลายพันปีจึงเชื่อว่าเป็นสิ่งมงคล

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องหัวสว่านเจียร์สำหรับงานหิน

สว่านใบเลื่อย

กระดาษทรายกลมสำหรับเครื่องเจียร์

05 : แผนธุรกิจ

1.ชุมชนมีการแปรรูปผลิตภัณฑ์อยู่แล้วแต่ไม่มีแบรนด์สินค้าและบรรจุภัณฑ์
2.ทีมได้ทำการออกแบบแบรนด์และออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ผลิตภัณฑ์
3.นำบรรจุภัณฑ์ที่ออกแบบใช้ในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าของตัวผลิตภัณฑ์
4.นำผลิตภัณฑ์ออกจำหน่ายผ่านทางช่องทางออนไลน์ด้วยแพลตฟอร์มต่างๆและทางออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65046118 : ดินใบมะขามเทศ

มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร

ต.ห้วยหิน อ.ชัยบาดาล จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
3 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดินใบมะขามเทศ

รายละเอียด : ใบมะขามเทศเป็นพืชตระกูลถั่วซึ่งมีส่วนช่วยให้พืชเจริญเติบโตได้ดี เหมาะกับการปลูกพืชทุกชนิด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสิ่งของที่มีอยู่มาเพิ่มมูลค่า

ทำนำเทคโนโลยีมาออกแบบบรรจุภัณฑ์

เทคโนโลยีมาช่วยในการจัดจำหน่ายทางออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

1.ในพื้นที่ตำบลห้วยหินมีการปลูกต้นมะขามเทศเป็นจำนวนมากและมะขามเทศจะออกเป็นช่วง จึงจำหน่ายได้แค่ช่วงฤดูกาล จึงคิดนำใบมะขามเทศมาเพิ่มมูลค่าและสามารถจำหน่ายนอกฤดูกาล
2.นำใบมะขามเทศมาผสมให้กลายเป็นดินพร้อมปลูก
3.นำสิ่งที่มีอยู่แล้วมาทำให้เกิดมูลค่าเพิ่มขึ้น
5.ผลิตดินพร้อมปลูกพร้อมสาธิตให้ชุมชน
6.ออกแบบบรรจุภัณฑ์และแบรนด์
7.นำบรรจุภัณฑ์ออกจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ ในแพลตฟอร์มต่างๆและทางออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65004746 : การพัฒนาสินค้าผ้าบาติก ลายดอกมณฑาทิพย์ เพื่อส่งเสริมอัตลักษณ์ชุมชน

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.เขาสมอคอน อ.ท่าวุ้ง จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าบาติกลายดอกมณฑาทิพย์

รายละเอียด : การนำเอาอัตลักษณ์ของดอกมณฑาทิพย์ที่เป็นดอกไม้ศักดิ์ประจำวัดไลย์ มาออกแบบลงบนผ้าบาติก ให้มีรูปแบบที่ทันสมัยเพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าของที่ระลึก จนนำไปสู่การสร้างอาชีพสร้างรายได้ให้คนในท้องถิ่น และเป็นการเพิ่มรายได้หมุนเวียนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สื่อโซเชียลมีเดีย

ผ้าลายดอกมณฑาทิพย์

การถ่ายภาพเพื่อการโฆษณาและประชาสัมพันธ์

05 : แผนธุรกิจ

Key Partners
1. องค์การบริหารส่วนตำบลเขาสมอคอน
2. กำนัน/ผู้ใหญ่บ้าน/ผู้นำชุมชน ตำบนเขาสมอคอน
3. กลุ่มประชาชนตำบลเขาสมอคอน
4. สำนักงานเทศบาลตำบลท่าโขลง
5. ชมรมรักษ์วัดไลย์

Key Activities
การผลิต/การบรรจุ/การจัดส่ง
สร้างContent โปรโมทและจำหน่ายสินค้า

Value Propositions
เสื้อที่เป็นอัตลักษณ์ประจำตำบล
เครื่องแต่งกาย

Customer Relations
การติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์ชุมชนตำบลเขาสมอคอน

ออนไลน์ : U2T ผลิตภัณฑ์ชุมชนตำบลเขาสมอคอน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65004749 : การพัฒนาสินค้าของที่ระลึกจากเมล็ดกระทิง

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.เขาสมอคอน อ.ท่าวุ้ง จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สร้อยข้อมือเมล็ดกระทิง

รายละเอียด : นำเอาอัตลักษณ์ทางวัฒนธรรม มาออกแบบสินค้าวัฒนธรรมในรูปแบบสร้อยข้อมือที่ผลิตจากเมล็ดกระทิง ให้มีรูปแบบที่ทันสมัยเพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าของที่ระลึก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สื่อโซเชียลในการประชาสัมพันธ์

นวัตกรรมจากเมล็ดกระทิง

การถ่ายภาพโฆษณาเพื่อการประชาสัมพันธ์

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์สร้อยข้อมือเมล็ดกระทิง

Key Partners
-องค์การบริหารส่วนตำบลเขาสมอคอน
-กำนัน/ผู้ใหญ่บ้าน/ผู้นำชุมชน ตำบลเขาสมอคอน
-กลุ่มประชาชนตำบลเขาสมอคอน
-สำนักงานเทศบาลตำบลท่าโขลง
-ชมรมรักษ์วัดไลย์

Key Activities
-การผลิต/บรรจุ/จัดส่ง
-สร้าง content โปรโมทและจำหน่ายสินค้า

Value Propositions
-เป็นเครื่องประดับ/เสริมสร้างบุคลิกภาพ
-เป็นวัตถุมงคล/ใช้ยึดเหนี่ยวจิตใจ

Customer Relations

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์ชุมชนตำบลเขาสมอคอน

ออนไลน์ : U2T ผลิตภัณฑ์ชุมชนตำบลเขาสมอคอน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65007128 : พัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ประเภทอาหารเพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตและเศรษฐกิจชุมชนตำบลโคกสลุด

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ

ต.โคกสลุด อ.ท่าวุ้ง จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แหนมส้มบ้านคลองเม่า

รายละเอียด : รสชาติอร่อยกลมกล่อม หอมของสมุนไพรและเครื่องเทศ รสส้มผัสที่นุ่มละมุน มีโปรตีนจากวัตถุดิบ สรรพคุณต่าง ๆ จากสมุนไพรไทย รับประทานง่าย สามารถนำไปประกอบอาหารได้หลากหลาย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการออกแบบผลิตภัณฑ์

นวัตกรรมและเทคโนโลยีสื่อออนไลน์

นวัตกรรมการออกแบบบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคกลาง และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 15 ปีขึ้นไป เป็นกลุ่มคนที่
Customer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไปและรับประกันคุณภาพสินค้า และมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์ แถมสินค้าให้ลูกค้าที่ซื้อสินค้าจำนวน 10 ชิ้นขึ้นไป
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook, Line OA, TikTok, Shopee, Lazada, Youtube แหล่งจำหน่ายสินค้าในชุมชนโคกสลุด, แหล่งผลิตสินค้า
Value Propositions – รสชาติอร่อยกลมกล่อม หอมสมุนไพรและเครื่องเทศ รสส้มผัสนุ่มละมุน
มีโปรตีนจากวัตถุดิบ สรรพคุณต่าง ๆ จากสมุนไพรไทย รับประทานง่าย สามารถนำไปประกอบอาหารได้หลากหลาย
Key Activities – ดูแลวัตถุดิบโดยการคัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพ ล้างทำความสะอาดด้วยกระบวนการที่เข้มงวดทุกขั้นตอนการผลิต บรรจุในบรรจุภัณฑ์ที่สร้างขึ้นจากวัสดุท้องถิ่นที่มีคุณภาพ ปลอดภัย และทันสมัย สร้าง Storytelling เพื่อโปรโมทและจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย วัตถุดิบได้แก่ เนื้อสัตว์ (หมู, ไก่, ปลา) เห็ด สมุนไพรปลอดสารพิษ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน งบประมาณที่จัดสรรให้แก่โครงการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65008007 : พัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ประเภทอาหารเพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตและเศรษฐกิจชุมชนตำบลโคกสลุด

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ

ต.โคกสลุด อ.ท่าวุ้ง จ.ลพบุรี

บัญฑิต **5 คน**

ประชาชน **5 คน**

อาจารย์ **1 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มสมุนไพร

รายละเอียด : แพ็คละ 6 ลูก ราคา 60 บาท มีความหอมของสมุนไพร รสชาติเค็มและมันพอเหมาะ กำลังดี ไข่แดงเนื้อแน่น มีโปรตีนและสรรพคุณต่าง ๆ จากสมุนไพรไทย มีความสะดวกสบายในการรับประทานและสามารถนำไปประกอบอาหารได้หลากหลาย โดยเก็บได้นานถึง 1 เดือน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการออกแบบผลิตภัณฑ์

นวัตกรรมและเทคโนโลยีสื่อออนไลน์

นวัตกรรมการออกแบบบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคกลาง และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ ไม่จำกัดอายุ เป็นกลุ่มคนที่รักษ์สุขภาพและชอบรับประทานอาหารประเภทไข่และสมุนไพร
Customer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไปและรับประกันคุณภาพสินค้า และมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์ แถมสินค้าให้ลูกค้าที่ซื้อสินค้าจำนวน 10 ชิ้นขึ้นไป
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook, Line OA, TikTok, Shopee, Lazada, Youtube แหล่งจำหน่ายสินค้าในชุมชนโคกสลุด, แหล่งผลิตสินค้า
Value Propositions – มีความหอมของสมุนไพร รสชาติเค็มและมันพอเหมาะ กำลังดี ไข่แดงเนื้อแน่น มีโปรตีนและสรรพคุณต่าง ๆ จากสมุนไพรไทย มีความสะดวกสบายในการรับประทานและสามารถนำไปประกอบอาหารได้หลากหลาย โดยเก็บได้นานถึง 1 เดือน
Key Activities - ดูแลวัตถุดิบโดยการคัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพ ล้างทำความสะอาดด้วยกระบวนการที่เข้มงวดทุกขั้นตอนการผิด บรรจุในบรรจุภัณฑ์ที่สร้างขึ้นจากวัสดุท้องถิ่นที่มีคุณภาพ ปลอดภัย และทันสมัย สร้าง Storytelling เพื่อโปรโมทและจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย ไข่เป็ดและสมุนไพรไทยหรือสมุนไพรท้องถิ่น เช่น ใบเตยหอม ฝาง ขมิ้นชัน อัญชัน ตะไคร้ ใบมะกรูด เป็นต้น แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน งบประมาณที่จัดสรรให้แก่โครงการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015431 : การพัฒนาและแปรรูปผลิตภัณฑ์สครับจากจมูกข้าว

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.ท่าวุ้ง อ.ท่าวุ้ง จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	3 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สครับจมูกข้าว

รายละเอียด : หอมกลิ่นจมูกข้าว ผลิตมาจากวัตถุดิบธรรมชาติ ปราศจากสารเคมี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดทำสินค้า/บริการที่มีบรรจุภัณฑ์ใหม่ๆ ให้เหมาะสมเพื่อการจัดจำหน่าย

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook

การกระจายสินค้าสู่ชุมชนหรือตลาด

05 : แผนธุรกิจ

ที่มาของการจัดทำผลิตภัณฑ์สครับจมูกข้าว คือ ในตำบลท่าวุ้ง อำเภอท่าวุ้ง จังหวัดลพบุรี ทำเกษตรกรรมเป็นอาชีพหลักและผลผลิตที่สำคัญ คือ ข้าว และข้าวยังสามารถนำมาทำผลิตภัณฑ์ในรูปแบบอื่นๆ ได้เพิ่มเติม เช่น จมูกข้าว น้ำนมจากข้าว เป็นต้น ดังนั้น กลุ่มดำเนินงานจึงเห็นประโยชน์จากจมูกข้าวที่มีคุณค่าทางอาหารสูงและดำเนินการจัดทำผลิตภัณฑ์สครับจมูกข้าว จุดเด่นของผลิตภัณฑ์นี้คือ ช่วยบำรุงผิวพรรณลดเรือนริ้วรอย ต้านอนุมูลอิสระนอกจากนี้มี วิตามินบีและวิตามินอี ยังช่วยรักษาความสมดุลของฮอร์โมนและบำรุงผิวพรรณช่วยชะลอการแก่ก่อนวัยอันควรอีกด้วยแผนธุรกิจที่ต้องการพัฒนา คือ มุ่งเน้นไปที่เพิ่มช่องทางการขายในรูปแบบออนไลน์ เพิ่มความหลากหลายบรรจุภัณฑ์ที่น่าดึงดูดใจ รวมไปถึงโลโก้ที่เป็นตัวตนของ ผลิตภัณฑ์สครับจมูกข้าว โดยมีแผนธุรกิจ Business Model Canvas ที่คาดว่าจะเป็นแผนธุรกิจในอนาคต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สปาท่าวุ้ง-Spa Thawung

ออนไลน์ : https://web.facebook.com/profile.php?id=100085970322310

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65029260 : สบู่น้ำนมจมูกข้าว

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.ท่าวุ้ง อ.ท่าวุ้ง จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	3 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่น้ำนมจมูกข้าว

รายละเอียด : เป็นสบู่ที่ทำจากน้ำนมจมูกข้าว มีกลิ่นของข้าวที่หอมน่าใช้ ช่วยขจัดสิ่งสกปรกตามร่างกาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การโฆษณาประชาสัมพันธ์และแนะนำโปรโมชั่นให้กับสินค้า

จัดทำสินค้า/บริการที่มีบรรจุภัณฑ์ใหม่ๆ ให้เหมาะสมเพื่อการจัดจำหน่าย

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook

05 : แผนธุรกิจ

ที่มาของการจัดทำผลิตภัณฑ์สบู่น้ำนมจมูกข้าว คือ ในตำบลท่าวุ้ง อำเภอท่าวุ้ง จังหวัดลพบุรี ทำเกษตรกรรมเป็นอาชีพหลักและผลผลิตที่สำคัญ คือ ข้าว และข้าวยังสามารถนำมาทำผลิตภัณฑ์ในรูปแบบอื่นๆ ได้เพิ่มเติม เช่น จมูกข้าว น้ำนมจากข้าว เป็นต้น ดังนั้น กลุ่มดำเนินงานจึงเห็นประโยชน์จากจมูกข้าวที่มีคุณค่าทางอาหารสูงและดำเนินการจัดทำผลิตภัณฑ์สบู่น้ำนมจมูกข้าว จุดเด่นของผลิตภัณฑ์นี้คือ ช่วยบำรุงผิวพรรณลดเรือนริ้วรอย ต้านอนุมูลอิสระนอกจากนี้มี วิตามินบีและวิตามินอี ยังช่วยรักษาความสมดุลของฮอร์โมนและบำรุงผิวพรรณช่วยชะลอการแก่ก่อนวัยอันควรอีกด้วยแผนธุรกิจที่ต้องการพัฒนา คือ มุ่งเน้นไปที่เพิ่มช่องทางการขายในรูปแบบออนไลน์ เพิ่มความหลากหลายบรรจุภัณฑ์ที่น่าดึงดูดใจ รวมไปถึงโลโก้ที่เป็นตัวตนของ ผลิตภัณฑ์สบู่น้ำนมจมูกข้าว โดยมีแผนธุรกิจ Business Model Canvas ที่คาดว่าจะเป็นแผนธุรกิจในอนาคต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สปา ท่าวุ้ง

ออนไลน์ : https://web.facebook.com/profile.php?id=100085970322310

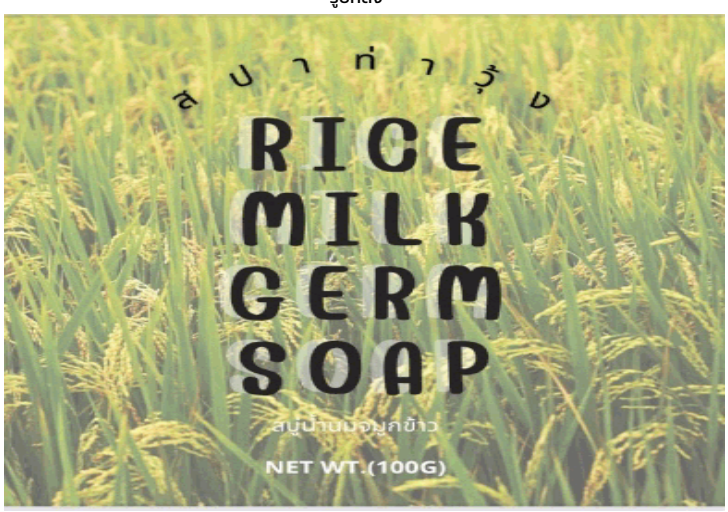
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65005365 : พัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ของฝาก ตำบลบางคู้ อำเภอท่าวุ้ง จังหวัดลพบุรี

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ

ต.บางคู้ อ.ท่าวุ้ง จ.ลพบุรี

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยตากจากพลังงานแสงอาทิตย์

รายละเอียด : กล้วยตากจากพลังงานแสงอาทิตย์ คัดสายพันธุ์ดี จากสวนในชุมชนตำบลบางคู้สะอาด อร่อย ได้สุขภาพ หวานธรรมชาติ ปราศจากสารเคมีต่างๆ เช่น ไม่เจือสี ไม่แต่งกลิ่นสังเคราะห์ และไม่ใส่สารกันบูด รวมทั้งผลิตภัณฑ์กล้วยตากจากพลังแสงอาทิตย์สามารถเก็บได้นานถึง 4 เดือน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ใหม่

ยกระดับผลิตภัณฑ์กล้วยตากจากพลังงานแสงอาทิตย์

ช่องทางจัดจำหน่ายบนแพรตฟอร์มออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคกลาง และอาศัยอยู่ในชุมชน ทุกเพศทุกวัย เพราะเป็นกลุ่มคนที่ชอบบริโภคกล้วยตากแบบความหวานจากธรรมชาติ
Customer Relationships – มีการติดตามสอบถามความพึงพอใจกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากรับประทานแล้วเป็นอย่างไร รสชาติดีหรือไม่ และนำผลตอบรับมาช่วยในการ review สินค้าด้วย พร้อมทั้งมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าโปรโมชั่น ซื้อครบ 10 กล่อง แถม 1 กล่องหรือ ซื้อครบ 5 กล่องขึ้นไป ส่งฟรี
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook ที่นี่ตำบลบางคู้ ตลาดนัดวัดท่าราบ ทุกวันพฤหัสบดี และวันอาทิตย์ ตลาดประชารัฐบริเวณอำเภอท่าวุ้ง บริเวณหน้าองค์การบริหารส่วนตำบลท่าวุ้ง รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ผลิตภัณฑ์กล้วยตากจากพลังแสงอาทิตย์ที่มีรสชาติหวานจากธรรมชาติ รวมทั้งมีวิธีการบ่มแบบธรรมชาติ ไม่ใช้สารเคมีใด ๆ ทั้งสิ้น ไม่เจือสี ไม่แต่งกลิ่นสังเคราะห์ และไม่ใส่สารกันบูด อายุผลิตภัณฑ์กล้วยตากจากพลังแสงอาทิตย์อยู่ได้นานถึง 4 เดือน
Key Activities – กระบวนการผลิต สร้างคุณภาพของสินค้ากล้วยตากให้ได้มาตรฐานและสะอาด และออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับธรรมชาติ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรทำกล้วยตากจากพลังแสง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65005585 : พัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ของฝาก ตำบลบางคู้ อำเภอท่าวุ้ง จังหวัดลพบุรี

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ

ต.บางคู้ อ.ท่าวุ้ง จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกสูตรเด็ดบางคู้

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์น้ำพริกเด็ดบางคู้ ทำสดใหม่ อร่อยถูกปาก รสชาติซึ้ดซ้าดสะใจ ไม่ใส่วัตถุกันเสียทุกชนิดและบรรจุน้ำพริกเผาในภาชนะบรรจุที่สะอาด ผนึกได้เรียบร้อย ป้องกันการปนเปื้อนจากสิ่งสกปรกภายนอกหรือความชื้น และไม่ดูดซึมไขมันจากผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทางจัดจำหน่ายสินค้าบนแพลตฟอร์มออนไลน์

การพัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำพริกเผาสูตรเด็ดบางคู้

การออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ใหม่

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคกลาง และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่ชอบบริโภคผลิตภัณฑ์น้ำพริก และนำน้ำพริกไปใช้ประกอบอาหารต่าง ๆ ได้

Customer Relationships – มีการติดตามสอบถามความพึงพอใจกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากรับประทานแล้วเป็นอย่างไร รสชาติดีหรือไม่ และนำผลตอบรับมาช่วยในการ Review สินค้าด้วย พร้อมทั้งมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้า ได้แก่ แจกฟรี ชิมฟรี ,ซื้อ10 กระปุก แถมฟรี 1 กระปุก และซื้อครบ 5 กระปุก ส่งฟรี

Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook ที่นี่ตำบลบางคู้ ตลาดนัดวัดท่าราบ ทุกวันพฤหัสบดี และวันอาทิตย์ และตลาดประชารัฐบริเวณอำเภอท่าวุ้ง บริเวณหน้าองค์การบริหารส่วนตำบลท่าวุ้ง รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ผลิตภัณฑ์น้ำพริกเด็ดบางคู้ ทำสดใหม่ อร่อยถูกปาก รสชาติซึ้ดซ้าดสะใจ ไม่ใส่วัตถุกันเสียทุกชนิดและบรรจุน้ำพริกเผาในภาชนะบรรจุที่สะอาด ผนึกได้เรียบร้อย ป้องกันการปนเปื้อนจากสิ่งสกปรกภายนอกหรือความชื้น และไม่ดูดซึมไขมันจากผลิตภัณฑ์

Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการใช้วัตถุดิบท้องถิ่นทั้งหมดคัดเลือกอย่างดี โดยไม่รับจากแหล่งอื่น คุณภาพความอร่อยจึงคงที่และได้มาตรฐาน สามารถนำไปประกอบอาหารต่าง ๆ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65012146 : การพัฒนาและแปรรูปผลิตภัณฑ์สบู่จากน้ำข้าว

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.บางงา อ.ท่าวุ้ง จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
2 คน	2 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Khao Bang (ข้าวบาง)

รายละเอียด : สบู่จมูกข้าว จะช่วยให้ผู้ที่ผิวแพ้ง่ายสามารถใช้ได้อย่างปลอดภัย ยังช่วยการบำรุงและรักษาผิวพรรณ ให้ผู้ใช้รู้สึกผ่อนคลายจากกลิ่นหอมของน้ำนมข้าว ช่วยลด สิว ฝ้า กระ จุดด่างดำช่วยกระชับผิว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีทางการเกษตร

นวัตกรรมการห่อบรรจุภัณฑ์

นวัตกรรมน้ำนมข้าวผสมเมล็ดข้าวยดสครับผิว

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มประเภททั่วไป และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุตั้งแต่ 10 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สามารถนำไปใช้ในชีวิตประจำวันได้ทั่วๆไป มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป จัดจำหน่ายผ่าน Facebook และ ตลาดภายในชุมชน รวมถึงจำหน่ายที่บ้านหน้าร้านค้า ระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการทำสบู่น้ำนมข้าว วัตถุดิบข้าวปลอดสารพิษ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า ในส่วนของผู้เกี่ยวให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมีผู้คนภายในชุมชนตำบลบางงา และ ตำบลท่าวุ้ง ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าการตลาด และค่าสาธารณูปโภคต่างๆ รายได้จากการทำธุรกิจ จะได้จากการผลิตสบู่น้ำนมข้าวจำหน่าย โดยจัดจำหน่าย ผ่านออนไลน์ จำหน่ายผ่านการจัดบูทและออกงานต่างๆ รวมทั้งหน้าร้าน ตลาดภายในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Khao Bang

ออนไลน์ : https://web.facebook.com/profile.php?id=100085265217682

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65029251 : การพัฒนาและแปรรูปผลิตภัณฑ์ยาดมสมุนไพร

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.บางงา อ.ท่าวุ้ง จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
2 คน	2 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Khao Bang

รายละเอียด : ยาดมสมุนไพรเป็นที่นิยมของประชาชนทั่วไป รวมถึงนักท่องเที่ยว เนื่องจากผลิตง่าย เก็บรักษาได้นาน ต้นทุนไม่สูง จึงเป็นที่มาว่าต้องการผลิตยาดมสมุนไพรกลิ่นต่างๆ เพื่อเพิ่มรายได้แก่ชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมยาดมสมุนไพรไทย

เทคโนโลยีทางการเกษตร

นวัตกรรมการห่อบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มประเภททั่วไป และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุตั้งแต่ 10 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สามารถนำไปใช้ในชีวิตประจำวันได้ทั่วๆไป มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป จัดจำหน่ายผ่าน Facebook

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Khao Bang

ออนไลน์ : https://web.facebook.com/profile.php?id=100085265217682

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65012269 : น้ำข้าวกล้องงอก

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ต.บางลี่ อ.ท่าวุ้ง จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	3 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำข้าวกล้องงอก

รายละเอียด : น้ำข้าวกล้องงอก ผลิตจากข้าวอินทรีย์ปลอดสารพิษ จากชาวนาในชุมชน นำมาแปรรูปเพิ่มมูลค่าให้กับข้าวกล้อง ซึ่งมีแร่ธาตุและวิตามินที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย สามารถทานได้ทุกวัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนากระบวนการผลิตสินค้า

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การทำการตลาดออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

ศึกษาผู้บริโภคในการเจาะกลุ่มเป้าหมาย เพื่อหาแนวทางการทำการตลาด ค้นหาและเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้ลูกค้าหรือผู้สนใจผลิตภัณฑ์เข้าสินค้าได้ง่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนโรงสีข้าวบ้านหนองกระดี่

ออนไลน์ : วิสาหกิจชุมชนโรงสีข้าวบ้านหนองกระดี่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65012321 : ดอกไม้จันทน์บางลี่

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ต.บางลี่ อ.ท่าวุ้ง จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	3 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดอกไม้จันทน์บางลี่

รายละเอียด : ดอกไม้จันทน์และพวงหรีดจากดอกไม้จันทน์ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากชาวบ้านตำบลบางลี่ เพื่อสร้างรายได้ให้กับผู้ที่ว่างงานและสร้างรายได้เสริมแก่ชาวบ้านในตำบลบางลี่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสอนอาชีพ

เทคนิคการผลิตและการสอนงาน

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ปรับโครงสร้างการผลิต ทำฐานการผลิตให้มั่นคง เช่น หาชาวบ้านในตำบลหรือตำบลใกล้เคียงอบรมการทำดอกไม้จันทน์ เพื่อการเพิ่มยอดขายและรายได้ ทำให้ช่องทางของรายได้เพิ่มมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ดอกไม้จันทน์ กลุ่มโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบลบางลี่

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65012695 : ข้าวสัมฤทธิ์ผล

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ต.บ้านเบิก อ.ท่าวุ้ง จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวสัมฤทธิ์ผล

รายละเอียด : ข้าวสารไรซ์เบอร์และพันธุ์อื่น ๆ จำหน่ายในแพคเกจสูญญากาศขนาด 250 กรัม 500 กรัม และ 1 กิโลกรัม และข้าวซึ่งใช้เป็นของชำร่วย/รับไหว้ขนาดต่าง ๆ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การตลาดออนไลน์

การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์ด้วย Canva

เทคนิคการถ่ายภาพเพื่อประชาสัมพันธ์ออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

แบรนด์ข้าวสัมฤทธิ์ผลเป็นแบรนด์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ของผู้ประกอบการในตำบลบ้านเบิก ข้าวไรซ์เบอร์รี่มีคุณสมบัติโดดเด่นเกี่ยวกับการบำรุงสุขภาพ จึงเป็นอีกตัวเลือกหนึ่งของคนรักสุขภาพ ข้าวสัมฤทธิ์ผลมีช่องทางการจำหน่าย Onsite และ Online Onsite คือหน้าร้าน และ Online มี Facebook Page ซึ่งใช้สำหรับประชาสัมพันธ์สินค้าและโฆษณา แต่ผลิตภัณฑ์ของข้าวสัมฤทธิ์ผลยังไม่เป็นรู้จักเท่าที่ต้องการ และคำสั่งซื้อหรือยอดขายยังไม่สม่ำเสมอ มีออร์เดอร์ เป็นบางเดือนหรือเฉพาะฤดูกาล เช่น ผลิตภัณฑ์ข้าวของชำร่วยมักมีออร์เดอร์มากในฤดูหนาวและฤดูร้อน แต่ฤดูลฝนจะไม่มีออร์เดอร์ เพราะสังคมไทยไม่นิยมจัดงานมงคลฤดูฝน ดังนั้นเราจึงต้องการขยายตลาดและสร้างความรู้จักผ่านสื่อสังคมออนไลน์ เพราะตลาดออนไลน์เป็นตลาดขนาดใหญ่ ผู้คนสามารถเข้าถึงได้ตลอดเวลา
การขยายตลาดออนไลน์ ผ่าน Facebook Page, Tiktok, Instagram โดยการสร้าง Content เกี่ยวกับข้าว การให้ความรู้เกี่ยวกับข้าว หรือพันธุ์ข้าวของข้าวสัมฤทธิ์ผล เพื่อประชาสัมพันธ์คุณสมบัติ คุณประโยชน์ ฯลฯ ควบคู่กับการโฆษณาผลิตภัณฑ์ ซึ่งการสร้าง Content และการโฆษณา จะมีการวางตาราง และเกาะกระแสโซเชียลมีเดีย นอกจากนี้เราขยายการรับรู้ผลิตภัณฑ์ด้วยการฝากร้านกับกลุ่มต่าง ๆ ทั้ง Onsite และ Online และอาจช่วยออกแบบโลโก้ฉลาก และอื่น ๆ เพื่อขยายช่องทางประชาสัมพันธ์ เพิ่มการรับรู้ กระตุ้นความสนใจ และดึงดูดลูกค้าให้สนใจและสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของเรา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 40,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ข้าวสัมฤทธิ์ผล

ออนไลน์ : ข้าวไรซ์เบอร์รี่ สัมฤทธิ์ผล Riceberry ปลีก/ส่ง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65060110 : Phatcha สบู่ใบบัวบก และสบู่พีชนมสด

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ต.บ้านเบิก อ.ท่าวุ้ง จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Phatcha สบู่ใบบัวบก และสบู่พีชนมสด

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์บำรุงและเสริมความงาม และผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิว ได้แก่ สบู่ใบบัวบก และสบู่พีสนมสด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคนิคการถ่ายภาพเพื่อประชาสัมพันธ์

การคิดเชิงออกแบบ

การตลาดออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจที่จะดำเนินการการพัฒนาคือการขยายตลาดผ่านออนไลน์ผ่าน Facebook โดยการสร้าง Content ตามกระแสความนิยมให้ความรู้เกี่ยวกับสรรพคุณของใบบัวบก ลูกพีช และคอลลาเจนที่ช่วยเรื่องผิวพรรณเพื่อประชาสัมพันธ์คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ และการกระจายช่องทางการจัดจำหน่ายโดยนำผลิตภัณฑ์วางขาย ตามร้านกาแฟ ร้านอาหาร ร้านเสริมสวย เพิ่มเติมเพื่อเพิ่มกลุ่มลูกค้าใหม่ๆ และสร้างความน่าเชื่อถือของแบรนด์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Phatcha

ออนไลน์ : Phatcha สบู่ใบบัวบก และสบู่พีชนมสด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65007156 : พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในชุมชนตำบลโพตลาดแก้ว

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ

ต.โพตลาดแก้ว อ.ท่าวุ้ง จ.ลพบุรี

บัญฑิต 5 คน | ประชาชน 7 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาหม่องสมุนไพรโพตลาดแก้ว

รายละเอียด : - กระตุ้นให้หลอดเลือดขยายตัวช่วยบรรเทาอาการปวด บวม อักเสบ อันเนื่องมาจากแมลงสัตว์กัดต่อย หรือช่วยบรรเทาอาการปวดเมื่อยกล้ามเนื้อ- ใช้สูดดมแก้อาการวิงเวียน หน้ามืด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมและเทคโนโลยีสื่อออนไลน์

นวัตกรรมการออกแบบผลิตภัณฑ์

นวัตกรรมการออกแบบบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคกลาง และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป เป็นกลุ่มคนที่สนใจในสุขภาพ ผู้มีอาการปวดเมื่อย และผู้สนใจผลิตภัณฑ์จากสมุนไพร
Customer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไปและรับประกันคุณภาพสินค้า และมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook, Line OA, TikTok, Shopee, Lazada, แหล่งจำหน่ายสินค้าในชุมชนโพตลาดแก้ว, เทศบาลตำบลโพตลาดแก้ว, แหล่งผลิตสินค้า
Value Propositions - กระตุ้นให้หลอดเลือดขยายตัวช่วยบรรเทาอาการปวด บวม อักเสบ อันเนื่องมาจากแมลงสัตว์กัดต่อย หรือช่วยบรรเทาอาการปวดเมื่อยกล้ามเนื้อใช้สูดดมแก้อาการวิงเวียน หน้ามืด
Key Activities - กระบวนการผลิต เริ่มจากการปลูกสมุนไพรจากแปลงที่ได้มาตรฐานปลอดสาร ไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรร การผลิต และบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย วัตถุดิบสมุนไพรปลอดสารพิษ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน งบประมาณที่จัดสรรให้แก่โครงการ
Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจจะมีสำนักงานพัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัดลพบุรี พาณิชย์จังหวัด พัฒนาชุมชนอำเภอท่าวุ้ง พัฒนาชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65007920 : พัฒนาผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดจากสมุนไพรไทยท้องถิ่นตำบลโพตลาดแก้ว

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ

ต.โพตลาดแก้ว อ.ท่าวุ้ง จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	7 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่สมุนไพรโพตลาดแก้ว

รายละเอียด : ปริมาณ 100 กรัม สรรพคุณ : ชำระล้างสิ่งสกปรก ขจัดแบคทีเรีย ปลอดสารพิษ มีประโยชน์ต่อการบำบัดรักษา ที่จะให้ความรู้สึกพอใจในกลิ่นหอมขณะอาบน้ำ และยังช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน และลดความเครียดอายุการใช้งาน 2 ปี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการออกแบบบรรจุภัณฑ์

นวัตกรรมและเทคโนโลยีสื่อออนไลน์

นวัตกรรมการออกแบบผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคกลาง และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป เป็นกลุ่มคนที่สนใจในสุขภาพ รักษ์ความสะอาด และความปลอดภัยจากสารเคมี
Customer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไปและรับประกันคุณภาพสินค้า และมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook, Line OA, TikTok และเทศบาลตำบลโพตลาดแก้ว รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือความสะอาดที่ปราศจากสารเคมีที่ได้จากผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด ได้แก่ สบู่สมุนไพรและน้ำยาทำความสะอาดอเนกประสงค์บ้านโพตลาดแก้ว
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการปลูกสมุนไพรจากแปลงที่ได้มาตรฐานปลอดสาร ไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรร การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย วัตถุดิบสมุนไพรปลอดสารพิษ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน งบประมาณที่จัดสรรให้แก่โครงการ
Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจจะมี สำนักงานพัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัดลพบุรี พาณิชย์จังหวัด พัฒนาชุมชนอำเภอท่าวุ้ง พัฒนาชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

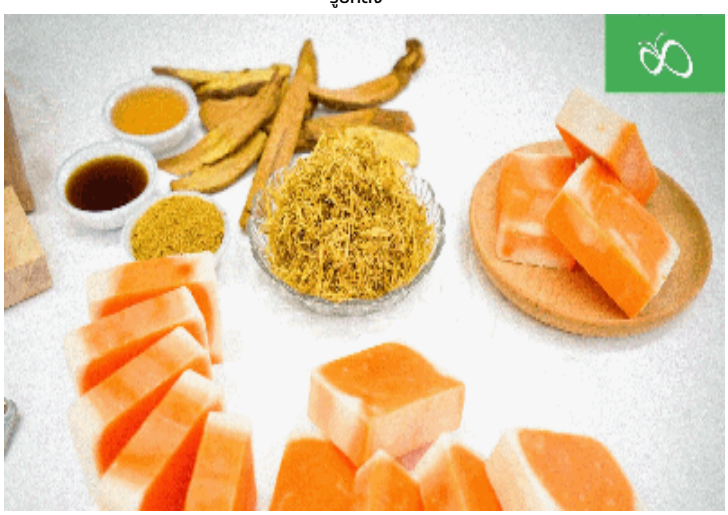
ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65006189 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์หัตถกรรมจักรสาน เพื่อยกระดับคุณค่าด้วยการสร้างมูลค่าจาก ภูมิปัญญาท้องถิ่นของตำบลมุจลินท์ จังหวัดลพบุรี

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ

ต.มุจลินท์ อ.ท่าวุ้ง จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	9 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จักสานหวาย บ้านมุจลินท์

รายละเอียด : จักสานหวาย เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำด้วยหวาย จากฝีมือ ความคิด และภูมิปัญญาของชาวบ้านชุมชนตำบลมุจลินท์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมกระบวนการ

นวัตกรรมผลิตภัณฑ์

นวัตกรรมด้านการออกแบบบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของชุมชนตำบลมุจลินท์ เป็นการนำผลิตภัณฑ์ในชุมชน มาพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจ มีความทันสมัยสวยงาม และดึงดูดกลุ่มลูกค้ามากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65015763 : โครงการบริการการเพิ่มช่องทางการจัดจำน่ายและการตลาดที่เหมาะสม เพื่อเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจฐานรากของชุมชนตำบลมุจรินท์ จังหวัดลพบุรี

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ

ต.มุจลินท์ อ.ท่าวุ้ง จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	9 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การบริการช่องทางการขายจักรสานหวายมุจรินท์

รายละเอียด : การบริการช่องทางการจัดจำหน่ายจักรสานหวายมุจรินท์โดยเฉพาะช่องทางออนไลน์ เช่น เทคนิคการเขียนคอนเทนต์ เทคนิคการถ่ายภาพ เทคนิคการออกแบบ และทำสื่อทางการตลาดดิจิทัล การตลาดบนไลน์ ช่องทางการขายสินค้าชุมชน การตลาดบนเฟสบุ๊ก เทคนิคการไลฟ์สดขายสินค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมกระบวนการ

นวัตกรรมด้านกระบวนทัศน์

เทคโนโลยีด้านสื่อออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

การบริการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย เป็นการดำเนินงานในลักษณะที่พัฒนาผู้ประกอบการชุมชนสู่การเป็นผู้ประกอบการมืออาชีพ โดยมีแผนธุรกิจการให้บริการช่องทางจัดจำหน่ายสู่ช่องทางการตลาดออนไลน์ที่มีประสิทธิภาพ เพื่อที่สามารถดึงดูดความสนใจของลูกค้าหรือนักท่องเที่ยวได้มากขึ้น และบริการกับผู้ประกอบการชุมชนในการสร้างมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์ชุมชน เช่น ตะกร้าหัตถสานมุจรินท์ ที่เน้นคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าของที่ระลึกให้มีเอกลักษณ์สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ซึ่งบริการพัฒนาช่องทางการตลาดและการช่องการจัดจำหน่ายจะเป็นการการนำเสนอสินค้าและการบริการในช่องทางที่หลากหลายทั้งช่องทาง Onsite และ Online ให้มากขึ้นและมีมาตรฐาน และเกิดกระบวนการพัฒนาสินค้าของที่ระลึกได้ด้วยตนเองอย่างต่อเนื่อง โดยการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดที่เหมาะสมกับชุมชน การกำหนดกลยุทธ์การตลาดเพื่อการท่องเที่ยวแบบปกติใหม่อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น กลยุทธ์การจัดทำการตลาดออนไลน์ทุกรูปแบบ กลยุทธ์การจัดกิจกรรมส่งเสริมการท่องเที่ยวของชุมชน กลยุทธ์การพัฒนาทักษะความรู้ด้านการตลาดออนไลน์ให้กับชุมชน ได้แก่ ช่องทางการหาผู้ช่วยสำหรับการทำดิจิทัลมีเดีย เทคนิคการเขียนคอนเทนต์ เทคนิคการถ่ายภาพ เทคนิคการออกแบบ และทำสื่อทางการตลาดดิจิทัล เทคนิคการตัดต่อทำคลิปวิดีโอ การตลาดบนยูทูบ (YouTube Marketing) การตลาดบนไลน์ (Line Marketing) ช่องทางการขายสินค้าชุมชน (Online Distribution Channel) ผ่าน Platform ต่าง ๆ Shopee/Lazada การตลาดบนเฟสบุ๊ก (Facebook Marketing) เทคนิคการไลฟ์สดขาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65004766 : พัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ของฝาก ตำบลลาดสาลี่ อำเภอท่าวุ้ง จังหวัดลพบุรี

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ

ต.ลาดสาลี่ อ.ท่าวุ้ง จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มพอกใบเตย

รายละเอียด : ไข่เค็มสูตรพอกกะทิใบเตย ไข่แดงมัน ไข่ขาวกลิ่นหอม ส้มผัสธรรมชาติด้วย กลิ่นหอมของใบเตย สามารถนำไปประกอบอาหารทำเป็นยำไข่เค็ม ส้มตำไข่เค็ม ไข่เค็มตุ๋น ผัดสมุนไพรไข่เค็ม และอีกหลายรายการทั้งอาหารคาวและหวาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางการตลาดบนแพลทฟอร์มออนไลน์

ออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ดูทันสมัย

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่โดดเด่น

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคกลาง และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่ชอบบริโภคผลิตภัณฑ์ไข่เค็มพอกใบเตย สามารถนำไปประกอบอาหารทั้งอาหารคาวและหวาน
Customer Relationships – มีการติดตามหลังการขายกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากรับประทานแล้วเป็นอย่างไร รสชาติดีหรือไม่ และนำผลตอบรับมาช่วยในการ Review สินค้าด้วย พร้อมทั้งมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์ หรือเลือกรับโปรโมชัน ซื้อ 10 แถม 1
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook ตลาดนัดวัดท่าราบ เฉพาะทุกวันพฤหัสบดีและวันอาทิตย์ ตลาดประชารัฐบริเวณอำเภอท่าวุ้ง บริเวณหน้าองค์การบริหารส่วนตำบลท่าวุ้ง รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ผลิตภัณฑ์ไข่เค็มพอกใบเตย อุดมไปด้วยธาตุเหล็กสูงในเตย ช่วยบำรุงหัวใจให้ชุ่มชื่น มีกลิ่นหอม เป็นยาขับปัสสาวะ แก้โรคเบาหวาน มีคลอโรฟิลด์ สามารถลดระดับน้ำตาลในเลือดได้ จัดเป็นการถนอมอาหารสดให้ได้นานถึง 1 เดือน โดยไม่พึ่งตู้เย็น สามารถอยู่ได้ในอุณหภูมิปกติ ผลิตภัณฑ์ไข่เค็มพอกใบเตยเป็นสินค้าปลอดภัยและถูกหลักโภชนาการ
Key Activities – กระบวนการผลิต คือใช้วัตถุท้องถิ่นทั้งหมดคัดเลือกอย่างดี โดยไม่รับจากแหล่งอื่น คุณภาพความอร่อยจึงคงที่และได้มาตรฐาน สามารถนำไปทำเป็นยำไข่เค็ม ส้มตำไข่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,100

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65005160 : พัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ของฝาก ตำบลลาดสาลี่ อำเภอท่าวุ้ง จังหวัดลพบุรี

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ

ต.ลาดสาลี่ อ.ท่าวุ้ง จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาร้าสับ

รายละเอียด : ปลาร้าสับละเอียด ขนาด 180/300กรัม แบบกระปุก สูตรผสมปลากระดี่ เหมาะสำหรับทำแจ่วบอง น้ำพริกปลาร้าสับ ปลาร้าทรงเครื่อง และเป็นส่วนผสมในการประกอบอาหารได้หลากหลายเมนู ถูกหลักอนามัย ไม่มีสารกันบูด สะอาด ใช้งานสะดวก และเก็บง่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่งทางการจัดจำหน่ายบนแพลทฟอร์มออนไลน์

ยกระดับผลิตภัณฑ์ปลาร้าสับ

ออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ใหม่

05 : แผนธุรกิจ

- สำรวจข้อมูลผลิตภัณฑ์ในท้องถิ่น - วางแผนเขียนแผนธุรกิจและพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาร้าสับ
- พัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยการออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ที่โดดเด่นและตอบโจทย์ลูกค้า
- ช่องทางจำหน่าย ผ่านช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ - สรุปผลการดำเนินงานและรายงานฉบับสมบูรณ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65006310 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์การแปรรูปกล้วยหัวสำโรง เพื่อยกระดับผลิตภัณฑ์บนฐานทรัพยากรท้องถิ่นในชุมชนของตำบลหัวสำโรง จังหวัดลพบุรี

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ

ต.หัวสำโรง อ.ท่าวุ้ง จ.ลพบุรี

บัณฑิต **6 คน** | ประชาชน **5 คน** | อาจารย์ **1 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยตาก บ้านหัวสำโรง

รายละเอียด : กล้วยตาก เป็นกล้วยที่ถูกนำมาผ่านกระบวนการแปรรูปอาหารด้วยการตากแห้ง เพื่อยืดอายุของอาหารให้สามารถเก็บไว้รับประทานได้นานขึ้น โดยพันธุ์กล้วยที่นิยมนำมาตากแห้งกัน จะเป็นกล้วยน้ำว้า และกล้วยเล็บมือนาง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมกระบวนการ

นวัตกรรมผลิตภัณฑ์

เทคโนโลยีด้านการออกแบบบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของตำบลหัวสำโรง เป็นการนำผลิตภัณฑ์ในชุมชน (กล้วยตาก) มาพัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจ และแปลกใหม่ เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65006330 : โครงการบริการการเพิ่มช่องทางการจัดจำน่ายและการตลาดที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจฐานรกของตำบลหัวสำโรง จังหวัดลพบุรี

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ

ต.หัวสำโรง อ.ท่าวุ้ง จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยตาก บ้านหัวสำโรง

รายละเอียด : เป็นการบริการด้านการตลาดให้กับผลิตภัณฑ์ในชุมชน (กล้วยตาก) ให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้หลากหลายขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมกระบวนการ

นวัตกรรมด้านกระบวนทัศน์

เทคโนโลยีด้านสื่อออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

การบริการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย เป็นการดำเนินงานในลักษณะที่พัฒนาผู้ประกอบการชุมชนสู่การเป็นผู้ประกอบการมืออาชีพ โดยมีแผนธุรกิจการให้บริการช่องทางจัดจำหน่ายสู่ช่องทางการตลาดออนไลน์ที่มีประสิทธิภาพ เพื่อที่สามารถดึงดูดความสนใจของลูกค้าได้มากขึ้น โดยการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดที่เหมาะสมกับชุมชน เช่น กลยุทธ์การจัดทำการตลาดออนไลน์ทุกรูปแบบ กลยุทธ์การพัฒนาทักษะความรู้ด้านการตลาดออนไลน์ให้กับชุมชน ได้แก่ ช่องทางการหาผู้ช่วยสำหรับการทำดิจิทัลมีเดีย เทคนิคการเขียนคอนเทนต์ เทคนิคการถ่ายภาพ เทคนิคการออกแบบ และทำสื่อทางการตลาดดิจิทัล เทคนิคการตัดต่อทำคลิปวิดีโอ การตลาดบนยูทูบ (YouTube Marketing) การตลาดบนกูเกิล (Google Marketing) การตลาดบนไลน์ (Line Marketing) ช่องทางการขายสินค้าชุมชน (Online Distribution Channel) ผ่าน Platform ต่าง ๆ ในการกำหนดกลุ่มเป้าหมายหลักที่มีคุณภาพ ได้แก่ กลุ่มวัยทำงาน เป็นกลุ่มเป้าหมายหลักซึ่งถือได้ว่าเป็นกลุ่มมีศักยภาพ และมีกำลังการซื้ออยู่ในระดับสูง โดยช่องทางการตลาดในรูปแบบที่ชุมชนเลือกนี้ในช่องทางออนไลน์ จะเป็นการทำการตลาดที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย ด้วยการสร้างคอนเทนต์ Content จากเรื่องราวต่าง ๆ ในชุมชนที่เป็นการสร้างคุณค่า ซึ่งสอดคล้องกับจุดเด่นของกิจกรรมและสินค้าของชุมชน ที่ช่วยกันออกแบบประสบการณ์ที่มีความสุขให้กับกลุ่มเป้าหมายหลักและเกิดการบอกต่อปากต่อปาก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65017403 : โครงการพัฒนาและส่งเสริมช่องทางการจัดจำหน่ายน้ำปลาร้าปรุงรส

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.แก่งผักกูด อ.ท่าหลวง จ.ลพบุรี

บัญชิต **5 คน** | ประชาชน **5 คน** | อาจารย์ **2 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำปลาร้าปรุงรส

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์น้ำปลาร้าปรุงรสเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำจากวัตถุดิบที่หาได้ในพื้นที่บ้านแก่งผักกูด และนำมาผ่านกระบวนการแปรรูปด้วยภูมิปัญญาท้องถิ่นและมีการเพิ่มเทคโนโลยีการพาสเจอไรซ์ (Pasteurization) รวมถึงพัฒนาบรรจุภัณฑ์ (Packaging) ให้ได้มาตราฐานและน่าสนใจ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1.เทคโนโลยีการพาสเจอไรซ์ (Pasteurization)

2.เทคโนโลยีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ (Packaging)

3.เทคโนโลยีการออกแบบกราฟฟิกดีไซน์ ด้วยโปรแกรมที่หลากหลาย เช่น Adobe Photoshop

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

จัดทำน้ำปลาร้าปรุงรสที่นำวัตถุดิบหลักมาจากปลาในท้องถิ่น โดยใช้กระบวนการพาสเจอไรซ์มาช่วยในการถนอมอาหารให้นานยิ่งขึ้น โดยมีกลุ่มเป้าหมายในการจำหน่ายคือชาวบ้านในชุมชนและคนทุกช่วงวัยที่สนใจด้านอาหาร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์ชุมชนบ้านแก่งผักกูด

ออนไลน์ : U2T บ้านแก่งผักกูด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง



PS65032427 : โครงการพัฒนาและส่งเสริมช่องทางการจัดจำหน่ายปลาสัมฟัก

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.แก่งผักกูด อ.ท่าหลวง จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาสัมฟักบ้านแก่งผักกูด

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ปลาสัมฟักบ้านแก่งผักกูดเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำจากวัตถุดิบที่หาได้ในพื้นที่ และนำมาผ่านกระบวนการแปรรูปด้วยภูมิปัญญาท้องถิ่นด้วยการถนอมอาหาร รวมถึงพัฒนาบรรจุภัณฑ์ (Packaging) ให้ได้มาตราฐานและน่าสนใจ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีการจัดจำหน่ายแบบออนไลน์ เช่น การไลฟ์สด

ใช้สารโซเดียม ไตรโพลีฟอสเฟต (STPP – Sodium Tripolyphosphate) ในการถนอมอาหาร

ใช้เทคโนโลยีการออกแบบกราฟฟิกดีไซน์ ด้วยโปรแกรมที่หลากหลาย เช่น Adobe

05 : แผนธุรกิจ

จัดทำผลิตภัณฑ์ปลาสัมฟักที่นำวัตถุดิบหลักมาจากปลาในท้องถิ่นโดยใช้กระบวนการแปรรูปมาช่วยในการถนอมอาหารให้นานยิ่งขึ้น โดยมีกลุ่มเป้าหมายในการจำหน่ายคือชาวบ้านในชุมชนและคนทุกช่วงวัยที่สนใจด้านอาหาร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์ชุมชนบ้านแก่งผักกูด

ออนไลน์ : U2T บ้านแก่งผักกูด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017763 : หอมกรุ่นกระยาสารท

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.ซับจำปา อ.ท่าหลวง จ.ลพบุรี

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หอมกรุ่นกระยาสารท

รายละเอียด : การพัฒนารูปลักษณ์สินค้าให้สามารถตอบโจทย์พฤติกรรมของผู้บริโภคในยุคปัจจุบันได้ ทำเป็นซองแยกเพื่อให้สามารถรับประทานได้สะดวก มีการสร้างสรรค์บรรจุภัณฑ์ให้สามารถขนส่งสะดวก และสามารถยืดอายุผลิตภัณฑ์ (Shelf life) และการออกแบบตราสินค้าใหม่ให้ร่วมสมัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมด้านการวางตำแหน่งของสินค้า (Position Innovation)

นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ (Product Innovation)

นวัตกรรมด้านการตลาด

05 : แผนธุรกิจ

"หอมกรุ่นกระยาสารท" มีเป้าหมายหลักคือการสร้างรายได้ให้กับชุมชนซับจำปามากขึ้นจากเดิมไม่ต่ำกว่า 10% โดยการใช้กลยุทธ์การพัฒนาสินค้าโดยการเปลี่ยนภาพลักษณ์ของแบรนด์หรือสินค้า (Rebranding) จนนำไปสู่การสร้างรายได้ให้กับชุมชนเพิ่ม ด้วยศักยภาพของบ้านซับจำปาทั้งในเรื่องของกำลังคนในการผลิต (Manpower) การใช้เครื่องมือหลัก เช่น กระทะใบบัว ตะหลิว และเครื่องซีลสูญญากาศ (Machine) การมีวัตถุดิบต่างๆในชุมชน โดยเฉพาะถั่วลิสงที่มีชื่อเสียง (Material) การพัฒนาขั้นตอนกระบวนการกวนกระยาสารทให้ได้ผลผลิตมากที่สุด (Method) และการบริการจัดการภายในองค์กรที่ดี (Management) จะมีโอกาสทำให้ธุรกิจกระยาสารทสามารถเติบโตต่อไปได้ในอนาคต

แผนการตลาด: "หอมกรุ่นกระยาสารท" เป็นกระยาสารทรสชาติดั้งเดิมในรูปแบบที่สามารถรับประทานได้ง่ายในลักษณะเป็นซองแยก สร้างความแตกต่างจากกระยาสารทโดยทั่วไป มีคู่แข่งทางตรงจำนวน 3 กลุ่ม คือ แบรนด์ป้าเล็ก แบรนด์แม่มณี และแบรนด์แม่บังอรราคาของผลิตภัณฑ์เมื่อเปรียบเทียบปริมาณแล้วจะมีราคาแพงกว่าท้องตลาด เนื่องจากกลุ่มผู้บริโภคที่แตกต่าง เน้นการขายแบบออนไลน์ด้วยการปรับเปลี่ยนรูปลักษณ์ของกระยาสารทให้เหมาะสมกับพฤติกรรมผู้บริโภคในวัยทำงานถึงวัยผู้สูงอายุมีอายุในช่วง 45-65 ปี ในช่วงแรกเน้นการประชาสัมพันธ์สื่อสารให้เป็นที่รู้จักและการสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภค ด้วยการทำโปรโมชั่นค่าส่งเหมาๆ 30 บาท หรือถ้าซื้อ 5 กล่องขึ้นไปจะส่งฟรี

แผนการดำเนินงาน (Operation Plan): สามารถผลิตได้สูงสุดวันละประมาณ 20 กล่อง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านขายของบ้านป้าเล็ก

ออนไลน์ : สินค้าซับจำปา by ทรัพย์จำปา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017787 : ปั้นรักทรัพย์จำปา

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.ซับจำปา อ.ท่าหลวง จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปั้นรักทรัพย์จำปา

รายละเอียด : การนำเครื่องปั้นดินเผาแต่ละรูปทรงมาทำเป็นใส่อุปกรณ์บนโต๊ะทำงาน พร้อมกับเป็นของตกแต่งบนโต๊ะทำงานด้วย เนื่องจากเป็นลวดลายที่มีความสวยงาม การแกะลายที่วิจิตร ปราณีตของคนในชุมชน ถือเป็นผลิตภัณฑ์สามารถใช้งานได้หลากหลาย (Multi-function)

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมด้านการวางตำแหน่งของสินค้า (Position Innovation)

นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ (Product Innovation)

นวัตกรรมด้านการตลาด

05 : แผนธุรกิจ

"ปั้นรักทรัพย์จำปา" มีเป้าหมายหลักคือการสร้างรายได้ให้กับชุมชนซับจำปามากขึ้นจากเดิมไม่ต่ำกว่า 10% โดยการใช้กลยุทธ์การทำการตลาดแบบ O2O คือการเชื่อมโลก Offline กับ Online เข้าด้วยกัน จนนำไปสู่การสร้างรายได้ให้กับชุมชนเพิ่ม ด้วยศักยภาพของบ้านซับจำปาทั้งในเรื่องของกำลังคนในการผลิต (Manpower) ผลิตภัณฑ์ปั้นรักทรัพย์จำปาทั้งสิ้น 15 คน การใช้เครื่องมือหลัก เช่น แป้นหมุน (Machine) การมีลวดลายโบราณกว่า 3,000 ปี (Material) การพัฒนาขั้นตอนกระบวนการในการผลิตเครื่องปั้นดินเผาให้ง่ายมากขึ้น (Method) และการบริการจัดการภายในองค์กรที่ดี (Management) จะมีโอกาสทำให้ธุรกิจเครื่องปั้นดินเผาสามารถเติบโตต่อไปได้ในอนาคต

แผนการตลาด: "ปั้นรักทรัพย์จำปา" เป็นการต่อยอดจากเครื่องปั้นดินเผาในรูปแบบอันเดียวมาเป็นที่ใส่อุปกรณ์บนโต๊ะทำงานที่มีลวดลายของเครื่องปั้นดินเผาแบบโบราณก่อนยุคประวัติศาสตร์ 3,300-3,000 ปี มีคู่แข่งทางตรง เช่น เครื่องปั้นดินเผาด่านเกวียน ราคาเมื่อเปรียบเทียบกับผลิตภัณฑ์ที่ใกล้เคียงกันจะสูงกว่าเล็กน้อยเนื่องจากเป็นงานที่ต้องใช้ฝีมือของช่างในการแกะลวดลายจึงทำให้มีราคาค่อนข้างสูง ในช่วงแรกเน้นการประชาสัมพันธ์สื่อสารให้เป็นที่รู้จักผ่านช่องทางออนไลน์ต่างๆ เช่น Facebook Fan page, Shopee, และ TikTok เป็นต้น กลุ่มเป้าหมายของผลิตภัณฑ์คือ ผู้ที่อยู่ในวัยทำงาน อาชีพพนักงานบริษัท หรือข้าราชการ อายุระหว่าง 35-50 ปี ชื่นชอบในผลิตภัณฑ์ OTOP

แผนการดำเนินงาน (Operation Plan): สามารถผลิตได้สูงสุดวันละ 2 ชิ้นงาน มีการควบ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มอนุรักษ์ฟื้นฟูมรดกเครื่องปั้นดินเผาซับจำปา บริเวณพื้นที่พิพิธภัณฑ์ซับจำปา

ออนไลน์ : สินค้าซับจำปา by ทรัพย์จำปา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017892 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ยาหอมสมุนไพรบ้านไร่

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.ทะเลวังวัด อ.ท่าหลวง จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาหอมสมุนไพรบ้านไร่

รายละเอียด : เป็นยาหอมมีส่วนประกอบหลักมาจากสมุนไพรพื้นบ้าน ที่มีกลิ่นหอมหลายชนิดมีสรรพคุณช่วยบรรเทาอาการปวดศีรษะ มึนศีรษะ เป็นลม เป็นยาที่มีจุดประสงค์หลักเพื่อปรับการทำงานของธาตุลม ไฟ และน้ำให้เข้าสู่สมดุล ทำให้มีการไหลเวียนสะดวก ส่งผลต่อจิตใจ อารมณ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Product Innovation

Customer Engagement

branding

05 : แผนธุรกิจ

เป็นยาหอมมีส่วนประกอบหลักมาจากสมุนไพรพื้นบ้าน ที่มีกลิ่นหอมหลายชนิดมีสรรพคุณช่วยบรรเทาอาการปวดศีรษะ มึนศีรษะ เป็นลม เป็นยาที่มีจุดประสงค์หลักเพื่อปรับการทำงานของธาตุลม ไฟ และน้ำให้เข้าสู่สมดุล ทำให้มีการไหลเวียนสะดวก ส่งผลต่อจิตใจ อารมณ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T for BCG ตำบลทะเลวังวัด

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลทะเลวังวัด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65017896 : สเปรย์มะกรูดบ้านไร่

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.ทะเลวังวัด อ.ท่าหลวง จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สเปรย์ล้างมือสมุนไพร

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์สเปย์ล้างมือมะกรูดที่มีส่วนประกอบวัตถุดิบสมุนไพรธรรมชาติที่มีสรรพคุณหลากหลายจากชุมชนทะเลวังวัด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Customer Engagement

branding

product Innovation

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาผลิตภัณฑ์สเปย์ล้างมือมะกรูดรูปแบบใหม่โดยเพิ่มความเป็นสมุนไพรที่ให้ความชุ่มชื้นแก่มือ

โดยสัดส่วนโดยสัดส่วนของแผนธุรกิจ (STP)
- กลุ่มลูกค้าเพศหญิงวัยทำงาน
- กลุ่มลูกค้าได้ทุกเพศทุกวัย
- เป็นสินค้าที่มีความโดดเด่นในด้านราคาและกลิ่นสมุนไพร

โดยในการจัดจำหน่าย (Place)
ในการจัดจำหน่ายจะจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์

การส่งเสริมการขาย (Promotion)
จะมีการโฆษณาผ่านช่องทางการออนไลน์
และกระจายข่าวและกระจายข่าวโดยกลุ่มชาวบ้านและให้สัมภาษณ์บุคคลที่ทดลองใช้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T for BCG ตำบลทะเลวังวัด

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลทะเลวังวัด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65016309 : ปลาส้ม Enjoy

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.ท่าหลวง อ.ท่าหลวง จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	3 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาส้ม Enjoy

รายละเอียด : "ปลาส้ม Enjoy ตะเพียนเนื้อแน่นไร้ก้าง รสชาติดี" คัดสรรปลาตะเพียนจาก ต.ท่าหลวง จ.ลพบุรี เลือกปลาที่มีตัวขนาดเนื้อแน่น กำจัดก้างปลาตะเพียนทั้งตัวก่อนนำไปแปรรูปด้วยการหมักวิเดือน นำทานคู่กับข้าวสวยร้อนๆ หรือข้าวเหนียว และสามารถเก็บรักษาสะดวก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

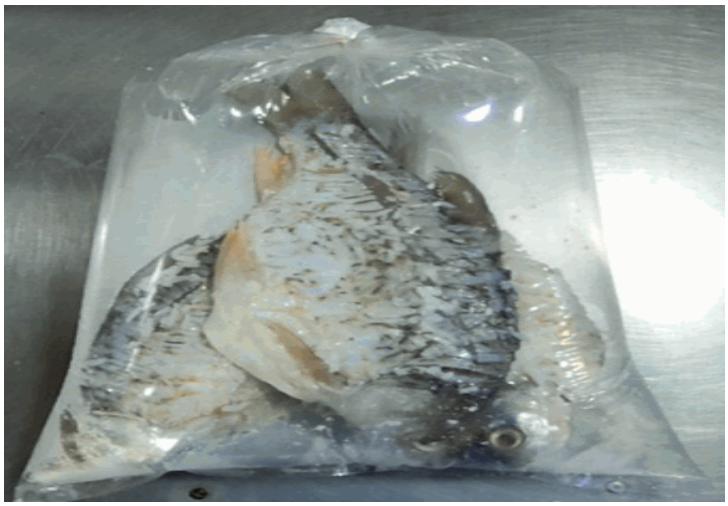
1. นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ (Product Innovation) "ปลาส้ม Enjoy" เกิดจากปลาตะเพียนมีก้างจำนวนมาก คนในชุมชนตำบลท่าหลวงจึงใช้ภูมิปัญญาในถอดก้างปลา แล้วใช้ภูมิปัญญาในการหมักปลาส้มด้วยข้าวเหนียว เกลือ กระเทียม น้ำตาลทราย และผงปรุงรส เพื่อให้ผู้บริโภครับประทานได้สะดวกขึ้น รวมถึงเป็นการถนอมอาหารให้มีอายุนานขึ้น ซึ่งใช้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

"ปลาส้ม Enjoy" ต้องการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่สามารถเก็บกลิ่นปลาส้มได้ดีขึ้น จึงออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป็นแบบแยกชิ้น โดยกำจัดก้างปลาตะเพียนเพื่อเพิ่มความสะดวกในการรับประทาน เพิ่มช่องทางการขายเพิ่มยอดขายให้ชุมชน ต.ท่าหลวง จ.ลพบุรี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 690

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าและร้านอาหารบริเวณชุมชนต.ท่าหลวง

ออนไลน์ : คุณค่าท่าหลวง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65016350 : ถั่วสุดคั่ว

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.ท่าหลวง อ.ท่าหลวง จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	3 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถั่วสุดคั่ว

รายละเอียด : "ถั่วสุดคั่ว คั่วบนเตาถ่าน กรอบเพลิน หอมสมุนไพร ไร้น้ำมัน" ผลิตจากถั่วพันธุ์พระราชทานที่ปลูกแบบธรรมชาติโดยเกษตรกรชาว ต.ท่าหลวง จ.ลพบุรี คัดสรรเฉพาะถั่วเมล็ดคุณภาพ ไม่มีกลิ่นหืน มีหลายรสชาติเป็นอีกหนึ่งทางเลือกสำหรับผู้รักสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ (Product Innovation) "ถั่วสุดคั่ว" เกิดจากการพัฒนากรรมวิธีการผลิตแบบไร้น้ำมัน คั่วด้วยเตาถ่าน ด้วยไฟอ่อน ที่ทำให้เกิดกลิ่นละมุนละไมของถั่วดีกว่าเตาแก๊ส ผสมผสานสมุนไพรในชุมชนที่ปลูกโดยใส่ปุ๋ยคอกแทนปุ๋ยเคมี ไม่ใช้ยาฆ่าแมลง ปลอดสารพิษ เพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้ากลุ่มคนรักสุขภาพ และบรรจุในบรรจุ

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ถั่วสุดคั่วเริ่มจากถั่วลิสงในชุมชนต.ท่าหลวงที่มีเพียงพอต่อการแปรรูปจำหน่ายต้องการพัฒนากรรมวิธีผลิตแบบไร้น้ำมันผสมสมุนไพรปลอดสารพิษตอบสนองความต้องการลูกค้ากลุ่มคนรักสุขภาพและบรรจุในบรรจุภัณฑ์ที่สามารถรักษาความกรอบป้องกันความชื้นได้ดี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 828

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าและร้านอาหารบริเวณชุมชนต.ท่าหลวง

ออนไลน์ : คุณค่าท่าหลวง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65014104 : เพชรCharcoal

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.หนองผักแว่น อ.ท่าหลวง จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เพชรCharcoal

รายละเอียด : "เพชรCharcoal"เหมาะกับกลุ่มบริโภคที่ชอบทานอาหารปิ้งย่างที่ได้บรรยากาศของการกลิ่นถ่าน เหมาะกับพฤติกรรมผู้บริโภคในช่วงวัย 20-45 ปี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

"เพชรCharcoal" ได้เพิ่มช่องทางการขายด้วยการประชาสัมพันธ์ผ่านร้านค้าในชุมชนที่มีอยู่ในตำบลทั้ง 6 ร้าน และยกระดับด้วยการเพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์ผ่านทางออนไลน์ โดยผ่านแพลตฟอร์ม Lazada

Shopee

05 : แผนธุรกิจ

การนำเศษวัสดุมาบดอัดรวมกันแล้วสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ ป้องกันความชื้นได้ และสามารถจัดส่งทางไปรษณีย์ได้สะดวกด้วยการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ควบคู่ทั้ง 2 ช่องทางออฟไลน์และออนไลน์ (Omni Chanel) ช่องทางออฟไลน์ได้แก่ ร้านค้าในตำบลจำนวน 6 ร้าน และช่องทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 175

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าในตำบลจำนวน 6 ร้าน

ออนไลน์ : เลอค่าจากเมืองลพ(บุรี)

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65016799 : สานเสริมทรัพย์

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.หนองผักแว่น อ.ท่าหลวง จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สานเสริมทรัพย์

รายละเอียด : "สานเสริมทรัพย์"ผลิตภัณฑ์มีความสวยงาม มีอัตลักษณ์โดดเด่น มีความแข็งแรงคงทน สามารถใช้ซ้ำและมีหลากขนาดสามารถเลือกประยุกต์ใช้งานให้เหมาะกับความต้องการของผู้บริโภคได้หลายรูปแบบ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

"สานเสริมทรัพย์" ได้มีการถ่ายทอดองค์ความรู้และเทคนิคโดยการเรียนรู้เชิงปฏิบัติการจากรุ่นสู่รุ่น โดยเพิ่มการพัฒนาการถักทอลวดลายเพิ่มขึ้น เพิ่มสีสันของลายเส้นบริเวณหูจับของตะกร้าที่จากเดิมไม่มีลวดลายเพื่อเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ ด้วยการตกแต่งลวดลายและเทคนิคการเดินเส้นสาน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ "สานเสริมทรัพย์" – มีจุดเริ่มต้นจากรวมกลุ่มสานตะกร้าแรกเริ่มมีสมาชิกทั้งหมด17 คน นับจากปี 2556 ถึงปัจจุบัน มีสมาชิกเพิ่มเป็น 36 คน ดำเนินการผลิตตะกร้าพัฒนาลวดลาย ที่มีสีสันหลากหลายทำให้เกิดลายใหม่ ซึ่งมาจากการระดมความคิดของสมาชิกในกลุ่ม และเน้นการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์ เพื่อสร้างการรับรู้ในวงกว้างและขยายฐานลูกค้าที่ชื่นชอบในงานหัตถกรรมจากชุมชนท้องถิ่นที่มีลวดลายเอกลักษณ์เฉพาะตัว ด้วยการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ควบคู่ทั้ง 2 ช่องทางออฟไลน์และออนไลน์ (Omni Chanel) ช่องทางออฟไลน์ได้แก่ ร้านค้าในตำบลจำนวน 6 ร้าน และช่องทางออนไลน์ได้แก่ Lazada, Shopee, Line Official และ Facebook Fanpage – เพิ่มปริมาณการสั่งซื้อผ่านช่องทางออฟไลน์และออนไลน์ประมาณ 25 % มียอดขายเพิ่มขึ้นประมาณ 25 % รูปแบบผลิตภัณฑ์ มี 3 แบบ แบบที่ 1และ3 เหมาะสำหรับสุภาพสตรีใช้สำหรับถือประกอบเป็นเครื่องประดับเครื่องแต่งกายในการออกงาน แบบที่ 2 เหมาะสำหรับสุภาพสตรีที่ใช้ใส่ของได้อเนกประสงค์เนื่องจากผลิตภัณฑ์มีขนาดใหญ่ และจากการรณรงค์เรื่องการลดสภาวะโลกร้อน ด้วยการลดใช้ถุงพลาสติกด้วยการใช้วัสดุที่นำกลับมาใช้ซ้ำได้ เช่น ตระกร้า ถุงผ้า ส่งผลให้แนวโน้มของการใช้ตะกร้ามีการเติบโตขึ้นด้วย

คุณลักษณะเด่นของ "สานเสริมทรัพย์"ผลิตภัณฑ์มีความสวยงาม มีอัตลักษณ์โดดเด่น มีความแข็งแรงคงทน สามารถใช้ซ้ำและมีหลากขนาดสามารถเลือกประยุกต์ใช้งานให้เหมาะกับความต้องการของผู้บริโภคได้หลายรูปแบบ จากการสำรวจตลาดพบคู่แข่งขันในตลาดเดียว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,680

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าในชุมชน 6 ร้าน

ออนไลน์ : เลอค่าจากเมืองลพ(บุรี)

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65018021 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตะกร้าสาน

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.หัวลำ อ.ท่าหลวง จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ตะกร้าหวาย และตะกร้าถักเชือกมัดฟาง

รายละเอียด : ตะกร้าจากเชือกมัดฟางข้าวมาจักสานในรูปแบบต่างๆ ตะกร้าเพิ่มลวดลาย สี ให้มีความทันสมัย เพิ่มสินค้า ได้แก่ ถาดรองแก้ว ที่ใส่แก้วน้ำ งานฝีมือที่มีความละเอียดประณีตและสวยงาม มีความโดดเด่น เนื่องจากผู้ผลิตมีความรู้และความเชี่ยวชาญในงานเป็นอย่างดี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มของตกแต่งติดบนตะกร้า เช่นลูกปัด ดอกไม้ โบว์ เพื่อเพิ่มลูกเล่นและเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า

จากเดิมทางกลุ่มได้จัดทำตะกร้าแบบถือ จึงมีการเพิ่มล้อติดตะกร้าเพื่อเพิ่มฟังก์ชั่นการใช้งาน

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาสานตะกร้าด้วยเชือกถักฟาง เพิ่มลวดลายตะกร้า เป็นลายดอกทานตะวันและลายกระต่าย เพื่อเป็นการเพิ่มทางเลือกให้แก่ลูกค้า ผลิตสินค้าอีก 2 ชนิดคือ ถาดรองแก้ว และที่ใส่แก้วน้ำถักจากเชือกมัดฟาง ซึ่งเป็นวัสดุที่หาได้จากท้องถิ่น มีการปรับให้มีความทันสมัยมากขึ้นเพื่อขายให้กับกลุ่มวัยรุ่น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : มีดีมีเด็ดมีคุณภาพ ตำบลหัวลำ

ออนไลน์ : มีดีมีเด็ดมีคุณภาพ ตำบลหัวลำ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65018060 : โครงการส่งเสริมอาชีพผลิตภัณฑ์ดอกไม้จันทน์

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.หัวลำ อ.ท่าหลวง จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้จันทน์

รายละเอียด : ดอกไม้จันทน์จากใบข้าวโพดมามาจับซ่อเป็นดอกไม้จันท์งานฝีมือที่มีความละเอียด ประณีตและสวยงาม มีความโดดเด่น เนื่องจากทำจากใบข้าวโพด สามารถนำมาทำเป็นพวงหรีดได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรสภาพ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จากเดิมทำจากกระดาษ นำเอาเปลือกข้าวโพดมาทำเป็นดอกไม้จันทน์ ย่อยสลายได้ รีไซเคิลได้

จากเดิมทำเป็นดอกอย่างเดียวเอามาประดิษฐ์เป็นพวงหรีด

จากเดิมเป็นดอกนำมาประดิษฐ์เป็นช่อ

05 : แผนธุรกิจ

ดอกไม้จันท์จากใบข้าวโพดมามาจับช่อเป็นดอกไม้จันท์สามารถนำมาทำเป็นพวงหรีดได้ เพิ่มตัวเลือกในการขาย หลากหลายมากยิ่งขึ้น และนำมาขายออนไลน์เพิ่มจากเดิมที่มีแค่การขายหน้าชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : มีดีมีเด็ดมีคุณภาพ ตำบลหัวลำ

ออนไลน์ : มีดีมีเด็ดมีคุณภาพ ตำบลหัวลำ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65003705 : กล้วยหอมฟรีซดราย

มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ต.ชอนม่วง อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยหอมฟรีซดราย

รายละเอียด : กล้วยหอมฟรีซดรายผ่านกระบวนการผลิตที่ได้รับมาตราฐาน ผู้บริโภคได้รับสารอาหารจากกล้วยหอม สามารถรับประทานเพื่อสุขภาพ ปลอดสารเคมี และยังคงความหอม อร่อยจากกล้วย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้อินเตอร์เน็ต โดยเฉพาะเว็บไซต์ของ google ในการศึกษาหาข้อมูลแบบบรรจุภัณฑ์

โรงงานที่รับจ้างผลิตกล้วยหอมฟรีซดราย

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ Facebook fan page

05 : แผนธุรกิจ

https://www.canva.com/design/DAFG8eshzNc/vvZLVzFfhkS9Gz9e5XhGWw/view?utm_content=DAFG8eshzNc&utm_campaign=designshare&utm_medium=link&utm_source=publishsharelink

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,650

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไร่ไพวัลย์กล้วยหอม

ออนไลน์ : U2T RU ชอนม่วง ลพบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65003929 : กล้วยหอมทอดสูญญากาศ

มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ต.ชอนม่วง อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยหอมทอดสูญญากาศ

รายละเอียด : กล้วยหอมทอดสูญญากาศผ่านกระบวนการผลิตที่ได้รับมาตรฐาน ผู้บริโภคได้รับสารอาหารจากกล้วยหอม เมล็ดทานตะวันและโปรตีนจากไข่เค็ม สามารถรับประทานเพื่อสุขภาพปลอดสารเคมีและยังคงความอร่อยจากกล้วย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้อินเตอร์เน็ตโดยเฉพาะเว็บไซต์ของ Google ในการศึกษาหาข้อมูลแบบบรรจุภัณฑ์

โรงงานที่รับจ้างผลิตกล้วยหอมทอดสูญญากาศ

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่

Facebook fan page

05 : แผนธุรกิจ

https://www.canva.com/design/DAFG8DaSUuE/PTF9NGAWksabsVdotDqSQQ/view?utm_content=DAFG8DaSUuE&utm_campaign=designshare&utm_medium=link&utm_source=publishshare link

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,750

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไร่ไพวัลย์กล้วยหอม

ออนไลน์ : U2T RU ชอนม่วง ลพบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65011893 : การพัฒนาตราสินค้าและสร้างแบรนด์ปลาร้าปลาจีนเพื่อเพิ่มรายได้ชุมชน ตำบลเชียงงา อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.เชียงงา อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาร้าปลาจีน by บ้านขนมตอมแตม

รายละเอียด : การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ และตราสินค้าเพื่อให้เกิดการจดจำสินค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-

-

-

05 : แผนธุรกิจ

ปลาร้า นับว่าเป็นอาหารที่ขาดไม่ได้ของครัวไทย ที่ได้รับความนิยมทั่วทั้งในประเทศและขยายไปยังต่างประเทศ แต่ผลิตภัณฑ์ปลาร้าปลาจีนในตำบลเชียงงายังคงจำหน่ายไม่ได้ตามเป้าหมาย เนื่องจากยังไม่มีจุดเด่นและตลาดที่มากพอ จึงมีการสร้างจุดยืนและจุดเด่นให้สินค้า ซึ่งจะสามารถช่วยให้สินค้าขยายตลาดปลาร้าจากปลาจีน ให้มียอดขายเพิ่มขึ้นได้อย่างต่อเนื่องโดยการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายทาง Social Media ซึ่งถือเป็นช่องทางที่มีอิทธิพลในด้านการซื้อขายสูงสุด 40 % อีกทั้งยังปรับ packaging และโลโก้ของสินค้าให้มีความทันสมัยเป็นที่สนใจมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 790

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านขนมตอมแตม

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65012149 : การท่องเที่ยวในพื้นที่ตำบลเชียงงา อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.เชียงงา อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ท่องเที่ยวเชียงงา

รายละเอียด : การจัดทำแผนที่ท่องเที่ยวภายในตำบลเชียงงา เพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยว และการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายในตำบล

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-

-

-

05 : แผนธุรกิจ

จัดทำแผนการพัฒนาการท่องเที่ยวชุมชนอย่างยั่งยืนครอบคลุมทั้ง ๓ มิติด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคม และด้านสิ่งแวดล้อม
-ควรมีผู้รับผิดชอบหลักดูแลทะเบียนประวัติสมาชิกเข้า-ออกและทะเบียนประวัติสมาชิกกลุ่มส่งเสริมกำรท่องเที่ยวโดยชุมชน
-กลุ่มฯ ควรมีการเผยแพร่ข้อมูลตำแหน่งหน้าที่ของ
สมาชิกกลุ่มฯ ให้คนในชุมชนทราบ เช่น ประกาศ
เว็บไซต์ เป็นต้น

-มีการกำหนดข้อตกลงด้านการบริหารจัดการ
ทรัพยากรสังคม ประเพณี และ วัฒนธรรม
การปฏิบัติใช้ร่วมกัน
-ควรมีการจัดทำป้ายกลุ่มฯ มีช่องทางและสื่อการ
-ประชาสัมพันธ์ข้อควรปฏิบัติให้นักท่องเที่ยวทราบล่วงหน้า
-การประยุกต์ใช้ โคก หนอง นา โมเดล สำหรับการจัดการท่องเที่ยงเชิงเกษตรในชุมชน
เพื่อความยั่งยืนนั้นสามารถนำมาประยุกต์ใช้ได้ในพื้นที่ในชุมชนต่าง ๆ ได้ตามความต้องการ
และปัจจัยแวดล้อม
ที่ต้องคำนึงถึงก่อนการพิจารณาการจัดการการเกษตรในเมืองคือ ปัจจัยด้านกายภาพและ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลเชียงงา อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65009596 : หมามุ่ยสร้างชาติ

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.ดงพลับ อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์สมุนไพรหมามุ่ยบดผง

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์สมุนไพรหมามุ่ยบดผง ทำจากเม็ดหมามุ่ย บดให้เป็นผง เป็นอีกทางเลือกหนึ่งของผู้บริโภคที่ต้องการดูแลสุขภาพ สามารถบริโภคได้ในหลายรูปแบบ เช่น ชงผสมกับกาแฟ ชงกินกับน้ำร้อน ชงกินกับน้ำผึ้ง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการแปรรูปเชิงความร้อน

เทคโนโลยีการลดขนาด

เทคโนโลยีการคัดขนาด

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มชุมชนตำบลดงพลับ อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี เป็นกลุ่มที่รวมตัวกันเพื่อจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์หมามุ่ย ในรูปของสมุนไพรหมามุ่ยบดผง เนื่องจากมองเห็นโอกาสธุรกิจในกลุ่มผู้สูงอายุและผู้รักษาสุขภาพ ทั้งนี้หมามุ่ยมีสรรพคุณ ช่วยทำให้ร่างกายสดชื่น กระปรี้กระเปร่า เพิ่มความกระฉับกระเฉง นอนหลับสบาย จิตใจเบิกบานแจ่มใส ช่วยเพิ่มสมรรถภาพทางเพศให้ดีมากยิ่งขึ้น ช่วยกระตุ้นการสร้างน้ำอสุจิ และช่วยปรับคุณภาพของน้ำเชื้อให้ดีมากยิ่งขึ้น ช่วยกระตุ้นความต้องการทางเพศ เพิ่มความถี่ของการผสมพันธุ์ให้มากยิ่งขึ้นเป็น 10 เท่า(มีการทดลองในสัตว์) หมามุ่ย มีสรรพคุณช่วยแก้ปัญหาอวัยวะเพศแข็งตัวช้า ช่วยยืดระยะเวลาในการมีเพศสัมพันธ์ ซึ่งตลาดสมุนไพรกำลังได้รับความนิยมอย่างสูง ประกอบกับผู้บริโภคให้ความใส่ใจในเรื่องสุขภาพกันมากขึ้น เป้าหมาย
ผลิตภัณฑ์สมุนไพรหมามุ่ยบดผง เป็นผลิตภัณฑ์เน้นที่ความมีประโยชน์ต่อสุขภาพ มีศักยภาพในการทำตลาด โดยกลุ่มมีเป้าหมายดังนี้
1) เป้าหมายระยะสั้น คือ ทำให้สมุนไพรหมามุ่ยบดผง กลุ่มชุมชนตำบลดงพลับ เป็นที่รู้จักและมีผลกำไรเพิ่มขึ้น ร้อยละ10 ในปี 2565
2) เป้าหมายระยะกลาง คือ วิจัยและพัฒนา ผลิตภัณฑ์สมุนไพรหมามุ่ยบดผง กลุ่มชุมชนตำบลดงพลับ เพื่อให้ได้รับการรับรองจากองค์การอาหารและยา (อย.)
3) เป้าหมายระยะยาว คือ เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สมุนไพรหมามุ่ยบดผง กลุ่มชุมชนตำบลดงพลับ ตามห้างสรรพสินค้าชั้นนำ ร้านค้าสะดวกซื้อ และร้านขายยาทั่วไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 45,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65010785 : คนเอาถ่าน ณ ดงพลับ

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.ดงพลับ อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : วิสาหกิจชุมชนเชื้อเพลิงแข็งบ้านหมี่

รายละเอียด : ถ่านอัดแท่งคุณภาพสูงไร้ควันเหมาะสำหรับนำไปเป็นเชื้อเพลิงในการประกอบอาหาร โดยเฉพาะปิ้งย่าง เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์เชื้อเพลิงคุณภาพสูง ที่ปลอดภัยต่อสุขภาพและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรสภาพ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการอัดแท่ง

เทคโนโลยีการลดขนาด

เทคโนโลยีการแปรรูปเชิงความร้อน

05 : แผนธุรกิจ

วิสาหกิจชุมชนเชื้อเพลิงแข็งบ้านหมี่ ตำบลดงพลับ อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี เป็นกลุ่มที่รวมตัวกันเพื่อผลิตและจำหน่ายถ่านอัดแท่งคุณภาพสูงไร้ควัน โดยนำชีวมวลเหลือใช้ทางการเกษตร เช่น ไม้ไผ่ เศษไม้ เหง้ามันสำปะหลัง ฯลฯ มาผลิตเป็นถ่านอัดแท่งคุณภาพสูงไร้ควัน เพื่อเป็นการลดของเสียในชุมชน สร้างงาน และสร้างรายได้ให้กับประชาชนในท้องถิ่น ซึ่งถ่านไร้ควันที่ได้สามารถนำไปใช้ในการปิ้งย่าง ไฟจากถ่านชนิดนี้มีค่าความร้อนถึง 7,000 กิโลแคลอรี/กิโลกรัม มีควันน้อยมาก มีเถ้าน้อยกว่า 3% และร้อนนานกว่า 3 ชั่วโมง
เป้าหมาย
ถ่านอัดแท่งคุณภาพสูงไร้ควัน เป็นถ่านไร้ควันที่ใช้ในการปิ้งย่างและไร้ไขมันทรานส์ที่เป็นสารก่อมะเร็ง ปลอดภัยต่อสุขภาพและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม มีศักยภาพในการทำตลาด โดยกลุ่มมีเป้าหมายดังนี้
1) เป้าหมายระยะสั้น คือ ทำให้ถ่านอัดแท่งคุณภาพสูงไร้ควันของวิสาหกิจชุมชนเชื้อเพลิงแข็งบ้านหมี่ เป็นที่รู้จักและมีผลกำไรเพิ่มขึ้น ร้อยละ 10 ในปี 2565
2) เป้าหมายระยะกลาง คือ วิจัยและพัฒนาถ่านอัดแท่งคุณภาพสูงไร้ควันของวิสาหกิจชุมชนเชื้อเพลิงแข็งบ้านหมี่ เพื่อสร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์และพัฒนาบรรจุภัณฑ์
3) เป้าหมายระยะยาว คือ เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ถ่านอัดแท่งคุณภาพสูงไร้ควันของวิสาหกิจชุมชนเชื้อเพลิงแข็งบ้านหมี่ บนตลาดออนไลน์ ตามห้างสรรพสินค้า และร้านค้าสะดวกซื้อ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65011693 : สานบ้านดอน

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.ดอนดึง อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สานบ้านดอน

รายละเอียด : งานจักสานบ้านดอนดึงแสดงถึงอัตลักษณ์ของชุมชนให้เป็นที่ประจักษ์ของคนในวงกว้าง ได้มีการถ่ายทอดความรู้จากรุ่นสู่รุ่น ส่งต่อมาจนถึงปัจจุบัน นอกจากความสวยงามและความประณีตของตะกร้าสานบ้านดอนดึงแล้ว ผลงานที่ออกมายังมีความคงทนและแข็งแรง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสร้างลวดลายใหม่เพื่อให้มีความเป็นเอกลักษณ์

การนำไผ่สีสุกมาใช้จักสานแทนการใช้หวายเทียม

การยืดอายุการใช้งานผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์สานบ้านดอน มีการร่วมมือกันกับภาคประชาชนภายในชุมชนและส่วนราชการในการร่วมกันจัดตั้งกลุ่มและช่วยสนับสนุนในด้านต่างๆ สินค้าสามารถสั่งทำได้ตามความต้องการของลูกค้า และมีการใช้วัตถุดิบหลักที่หลากหลาย เช่น หวาย หวายเทียม ไผ่สีสุก ผักตบชวา และเชือกฟาง เป็นต้น ผลิตภัณฑ์เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นภายในชุมชน ผู้จัดทำแสดงถึงความปราณีตในแต่ละรายละเอียดในการจัดทำ ส่งเสริมให้เกิดรายได้ในชุมชน และเกิดเศรษฐกิจหมุนเวียนในชุมชน อีกทั้งสินค้ามีการขายผ่านช่องทางออนไลน์ ขายหน้าร้าน และงานจัดแสดงสินค้าต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สานบ้านดอน

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/profile.php?id=100083445750173, https://www.facebook.com/profile.php?id=100059085699509

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65020037 : Kud Kham Bakery

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.ดอนดึง อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กุดขามเบเกอรี่

รายละเอียด : กุดขามเบเกอรี่ เกิดขึ้นจากผู้คนในชุมชนแบ่งบทบาทหน้าที่กันเพื่อนำวัตถุดิบภายในชุมชน และชุมชนใกล้เคียงมาใช้เป็นส่วนประกอบในการทำขนม คัดสรรวัตถุดิบที่ดี เช่น ใบเตย กล้วย และธัญพืช ซึ่งนำมาผสมผสานให้ขนมมีรสชาติดี หอม นุ่ม อุดมไปด้วยคุณประโยชน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ตราปั๊มร้อนเพื่อการสร้างแบรนด์

นำวัตถุดิบในชุมชนมาผสมในเนื้อเบเกอรี่

คั้นหรือกลั่นวัตถุดิบในชุมชนเพื่อให้ได้กลิ่นและสีที่เป็นเอกลักษณ์

05 : แผนธุรกิจ

กุดขามเบเกอรี่ มีการร่วมมือกันกับภาคประชาชนภายในชุมชนและส่วนราชการในการร่วมมือจัดตั้งกลุ่มและช่วยสนับสนุนในด้านต่างๆ เบเกอรี่สามารถสั่งทำได้ตามความต้องการของลูกค้า และมีการใช้วัตถุดิบภายในชุมชน เช่น กล้วยหอม ใบเตย ธัญพืช เป็นต้น ใส่ใจในการเก็บวัตถุดิบ ส่งเสริมให้เกิดรายได้ในชุมชน และเกิดเศรษฐกิจหมุนเวียนในชุมชน อีกทั้งสินค้ามีการขายผ่านทางช่องทางออนไลน์ และผ่านทางหน้าร้าน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,100

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

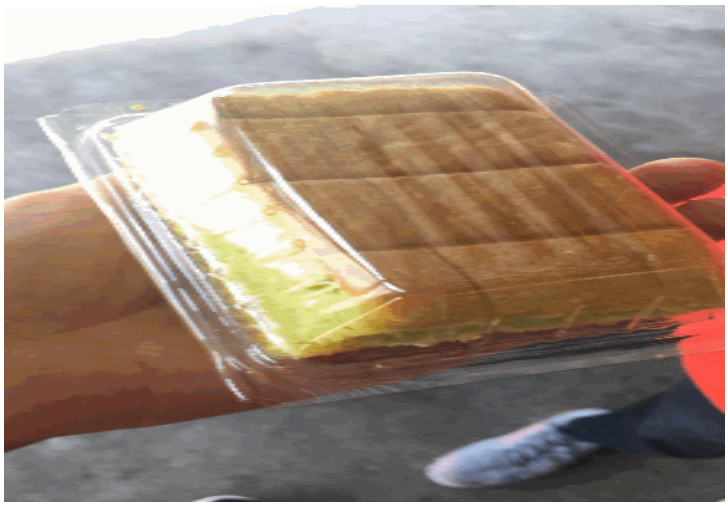
ออฟไลน์ : กุดขามเบเกอรี่

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/profile.php?id=100083445750173, https://www.facebook.com/profile.php?id=100073372615007

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65014262 : ปลูกนางฟ้า

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.บางกะพี้ อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลูกนางฟ้า

รายละเอียด : ก้อนเชื้อเห็ดนางฟ้าภูฐาน บรรจุใส่บรรจุภัณฑ์มิดชิด พร้อมปลูกได้ทันที

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเพาะเชื้อ

การบีบอัดก้อนเชื้อ

การปรับปรุงคุณสมบัติของวัสดุเพาะ

05 : แผนธุรกิจ

แผนการตลาดปลูกเห็ดนางฟ้า
1.ศึกษาข้อมูลต้นทุนการผลิตเห็ดนางฟ้าภูฐาน
2.วิเคราะห์ตลาด ปริมาณ จำนวน ราคาและพื้นที่เพาะปลูก
3.กำหนดปัจจัยที่มีผลกระทบต่อราคาขายและต้นทุนการผลิต
4.ศึกษากลุ่มลูกค้าที่ต้องการซื้อสินค้า
5.จัดจำหน่ายรอบๆพื้นที่ใกล้เคียงหรือจำหน่ายส่งออกนอกพื้นที่
เป้าหมาย
1.ส่งเสริมการเพาะปลูกเห็ดนางฟ้าภูฐานให้กับเกษตรกรชุมชน
2.จัดหาตลาดในการรับซื้อ
3.ส่งเสริมการสร้างงานสร้างรายได้ให้กับชุมชน
4.ต่อยอดธุรกิจ การนำไปแปรรูปหรือผลิตภัณฑ์ในรูปแบบอื่นๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 11,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บางกะพี้ เห็ดอร่อย

ออนไลน์ : บางกะพี้ เห็ดอร่อย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65014301 : เห็ดอร่อย

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.บางกะพี้ อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เห็ดอร่อย

รายละเอียด : เห็ดนางฟ้าแปรรูป นำมาอบกรอบ ผสมด้วยสมุนไพรเพื่อสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ควบคุมคุณภาพการผลิต

ออกแบบบรรจุภัณฑ์

การแปรรูป

05 : แผนธุรกิจ

ขั้นตอนที่ 1.ศึกษาวัตถุดิบ ต้นทุนในการผลิตทั้งรายกิจกรรมและรายปี
2.หาแนวทางในการลดต้นทุนและเพิ่มมูลค่าสินค้า
3.ทำการตลาดทั้งด้านผลิตภัณฑ์ ราคา สถานที่จัดจำหน่าย และโปรโมชั่น
4.หาจุดแข็ง จุดอ่อนของสินค้า รวมทั้งหาโอกาสและอุปสรรคในการจัดจำหน่าย
5.ศึกษาคู่แข่ง ทั้งผู้ที่ขายสินค้าเหมือนกัน ผู้ผลิต ผู้บริโภค และสินค้าที่สามารถนำมาทดแทนได้
6.กำหนดกลุ่มเป้าหมาย
7.จัดจำหน่ายและโปรโมทสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บางกะพี้ เห็ดอร่อย

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/Bangkaphimushrooms

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65004981 : น้ำพริกบางขาม

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.บางขาม อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกเผาไก่พื้นเมือง

รายละเอียด : จากภูมิปัญญาของกลุ่มแม่บ้านตำบลบางขามร่วมกันคิดค้นสูตรน้ำพริก โดยใช้วัตถุดิบหลักคือ เนื้อไก่พื้นเมืองและเนื้อปลาในท้องถิ่นนำมาผ่านกระบวนการปรุงสุกเพื่อเพิ่มสารอาหารและคุณค่าทางโภชนาการให้กับน้ำพริก จนได้เป็นน้ำพริกเผาไก่พื้นเมืองสินค้าของตำบลบางขาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์ป้องกันความชื้น ลดโอกาสสินค้าเสื่อมสภาพและยืดอายุการเก็บรักษา

คิดค้นสูตรและพัฒนาให้มีความหลากหลาย เพื่อเจาะกลุ่มลูกค้า

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีตราสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาสูตรน้ำพริกเผาและน้ำพริกนรกนำมาเพิ่มมูลค่าโดยการใส่เนื้อไก่พื้นเมืองและปลาที่เป็นวัตถุดิบหลักของชุมชน บรรจุสินค้าในรูปแบบขวดแก้ว เพื่อยืดอายุการเก็บรักษาทำสติกเกอร์เพิ่มช่องทางการขายในแพลตฟอร์มออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 890

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำพริกบางขาม

ออนไลน์ : U2T บางขาม อำเภอบ้านหมี่ จ.ลพบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65050116 : ทองม้วนกรอบบ้านบางขาม

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.บางขาม อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ทองม้วนกรอบกะทิสด เตาถ่าน

รายละเอียด : คงไว้ซึ่งเอกลักษณ์การทำทองม้วนกรอบจากเตาถ่าน ปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์และเพิ่มมูลค่าสินค้าโดยนำวัตถุดิบในท้องถิ่นาเป็นส่วนผสมเพื่อเพิ่มมูลค่า เช่น กล้วยหอม งา ฟักทอง ใบเตย อัญชัญ นอกจากนี้ยังนำไก่พื้นเมืองมาทำไก่หยองเพื่อสอดไส้ในทองม้วน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การทำตราสินค้าเพื่อความเป็นเอกลักษณ์และน่าจดจำ

ปรับสูตรการทำโดยใช้วัตถุดิบสดจากชุมชน

การบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสม ยืดอายุการเก็บรักษาและถนอมอาหาร

05 : แผนธุรกิจ

คงไว้ซึ่งเอกลักษณ์การทำทองม้วนกรอบจากเตาถ่านปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมและทันสมัยเพิ่มมูลค่าสินค้าโดยนำวัตถุดิบในท้องถิ่นมาเป็นส่วนผสมเพิ่มมูลค่าทำสติกเกอร์และติดคิวอาร์โค้ดที่ถ่ายทอดเรื่องราวชุมชนเพิ่มช่องทางการขายในแพลตฟอร์มออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ทองม้วนกรอบบ้านบางขาม

ออนไลน์ : U2T บางขาม อำเภอบ้านหมี่ จ.ลพบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65003902 : ปลากรุบโรยข้าวเสริมแคลเซียม

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.บางพึ่ง อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัญฑิต **4 คน** | ประชาชน **5 คน** | อาจารย์ **1 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกปลำกรุบโรยข้ำวเสริมแคลเซียม

รายละเอียด : ส่งเสริมสุขภาพและลดการเกิดขยะของเสียจากการผลิต จึงได้นำก้างปลามาเป็นวัตถุดิบในการแปรสภาพเป็นส่วนผสมปลากรุบโรยข้าวเสริมแคลเซียม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทแพลท ฟอร์มออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

ต้องการที่จะสร้างตลาดและในด้านกำลังการผลิตให้เพิ่มขึ้น เพื่อรองรับการขยายตลาดในอนาคต ซึ่งกิจการมีแผนในการขยายตลาด ไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั่วประเทศ ทำให้ผู้บริโภคแยกความแตกต่างของสินค้าได้ยาก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มน้ำพริก (ผู้ใหญ่บ้านหมู่1 ตำบลบางพึ่ง)

ออนไลน์ : ผงปลาปรุงรสโรยข้าว ตำบลบางพึ่ง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65004061 : Green travel : ไหว้พระ 9 วัด สัมผัสวัฒนธรรมลุ่มน้ำบางขาม

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.บางพึ่ง อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ล่องเรือลุ่มแม่น้ำบางขาม ตำบลบางพึ่ง

รายละเอียด : เป็นบริการท่องเที่ยวล่องเรือไหว้พระ 9 วัด สัมผัสวัฒนธรรมลุ่มน้ำบางขาม โดยระยะเวลาล่องเรือไม่เกิน2ชั่วโมง ตั้งแต่จุดเริ่มต้น ท่าเรือวัดคุ้งท่าเลา สิ้นสุดที่วัดคุ้งท่าเลาและจุดแวะให้ขึ้นเยี่ยมชมความงาม มีอยู่ด้วยกัน 5 จุดหลักๆ คือ วัดบางพึ่ง, วัดมหาสอน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้โปรแกรม SketchbookPro ในการออกแบบโลโก้เสื้อนักสื่อความหมายท้องถิ่นและกระเป๋า

ใช้ช่องทางการบริการผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่

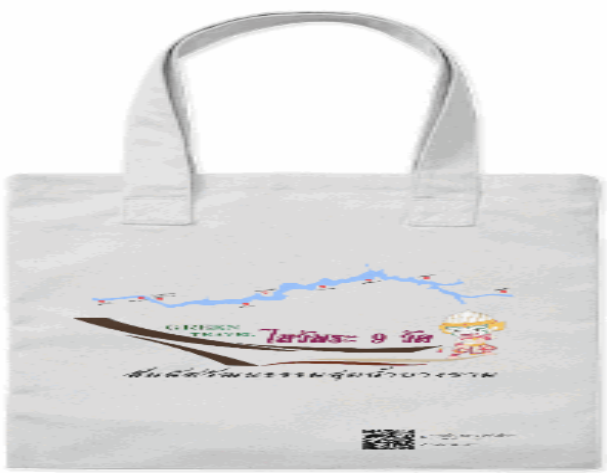
Facebook fanpage: ตลาดน้ำบางขาม บ้านหมี่ ลพบุรี

website: https://sites.google.com/view/bangphuengrivercruise/index

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

การท่องเที่ยวจังหวัดลพบุรีมีนโยบายส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงประวัติศาสตร์ ส่งผลให้รูปแบบธุรกิจการท่องเที่ยวเชิงประวัติศาสตร์ ที่เป็นการรักษาสภาพแวดล้อมและพัฒนาชุมชนอย่างยั่งยืนเติบโตไปด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วัดคุ้งท่าเลา

ออนไลน์ : ตลาดน้ำบางขาม วัดคุ้งท่าเลา บ้านหมี่ ลพบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65011751 : การพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์ผ้ามัดหมี่

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.บ้านกล้วย อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	3 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มัดหมี่บ้านกล้วย

รายละเอียด : เป็นการนำผ้ามัดหมี่ที่เป็นของดีของเด่นในท้องถิ่นมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างมูลค่าเพิ่มเป็นสินค้าหลากหลายรูปแบบเช่น หมวก หมอนรองคอ เป็นต้นจาก ภูมิปัญญาการทอผ้ามัดหมี่ของคนในชุมชน ตำบลบ้านกล้วย อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี ซึ่งมีจุดเด่น คือลายผ้าซึ่งเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวและนำมาต่อยอดพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ โดยการนำผ้าดังกล่าวมาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ เพื่อส่งเสริมการเพิ่มมูลค่าของผ้ามัดหมี่ ทำให้ผลิตภัณฑ์มีความน่าสนใจมากยิ่งขึ้น และเป็นการส่งเสริมการเพิ่มรายได้ของ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาผลิตภัณฑ์จากผ้าหมี่ให้ได้มาตรฐาน

เทคโนโลยีด้านการออกแบบฉลากสินค้า

เทคโนโลยีการทำสื่อประชาสัมพันธ์

05 : แผนธุรกิจ

The Business model Canvas
ผลิตภัณฑ์แปรรูปผ้ามัดหมี่

Key partners
- อบต.บ้านกล้วย
- มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- กลุ่มเกษตรกรในตำบลบ้านกล้วย

Key Activities
- พัฒนาสินค้าให้ดีขึ้น
- เพิ่มมาตรฐานสินค้า
- มุ่งเน้นการสร้างรายได้ให้สูงขึ้นในตำบลบ้านกล้วย

Key resources
- สินค้าผลิตภัณฑ์จากผ้ามัดหมี่
- สื่อโฆษณา
- บุคลากรโครงการ U2T

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กิจกรรมงานต่างๆ, หน้าร้าน, ติดต่อโดยตรง

ออนไลน์ : U2T ตำบลบ้านกล้วย BY KU

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65012259 : การพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์ปลาส้ม

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.บ้านกล้วย อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	3 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาส้มโขกเขก แม่สอิ้ง

รายละเอียด : เป็นการแปรรูปจากปลาที่จับได้ในท้องถิ่น ด้วยวิธีการของ ภูมิปัญญาชาวบ้านที่เรียกว่า "เรือผีหลอก" และนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ปลาส้มด้วยกรรมวิธีดั่งเดิมของคนในชุมชน ซึ่งสะท้อนถึง วิถีชีวิตและวัฒนธรรมการทำอาหารของชาวบ้าน ต.บ้านกล้วย อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการแปรรูปปลาส้มให้ได้มาตรฐาน

เทคโนโลยีด้านบรรจุภัณฑ์

เทคโนโลยีการทำสื่อประชาสัมส้มพันธ์

05 : แผนธุรกิจ

The Business Model Canvas
ปลาส้มโขกเขก แม่สอิ้ง

Key Partners
- อบต.บ้านกล้วย
- มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- กลุ่มเกษตรในตำบลบ้านกล้วย

Key Activities
- พัฒนาสินค้าให้ดีขึ้น
- เพิ่มมาตรฐานสินค้า
- มุ่งเน้นการสร้างรายได้ให้กับชุมชนใน ต.บ้านกล้วย

Key Resources
- สินค้า(ผลิตภัณฑ์จากปลา)
- สื่อโฆษณา
- บุคลากรโครงการ U2T

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

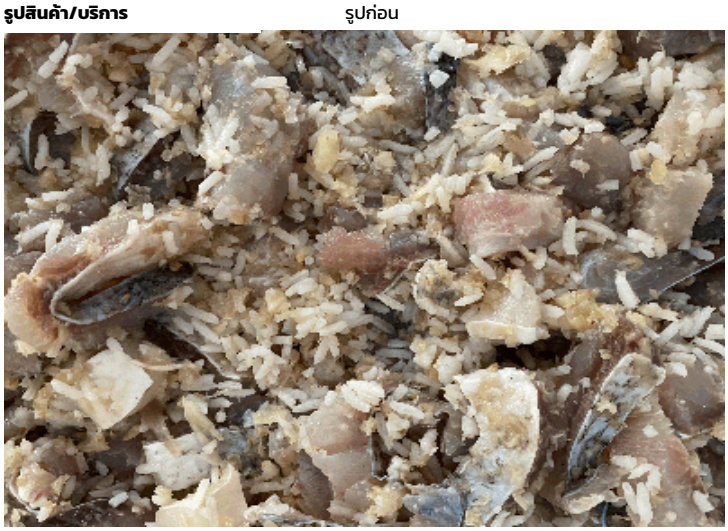
ออฟไลน์ : กิจกรรมงานต่างๆ, หน้าร้าน, ติดต่อโดยตรง

ออนไลน์ : U2T ตำบลบ้านกล้วย BY KU

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65011814 : โครงการยกระดับการสานตะกร้าของชุมชนเพื่อส่งเสริมการเรียนรู้

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.บ้านชี อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	7 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าทำจากผักตบชวา

รายละเอียด : สูง 15 กว้าง 26 cm สามารถนำไปเป็นของฝากได้ และ ยังสามารถใส่ของได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Page Facebook

Socail Media

Line Chatbot

05 : แผนธุรกิจ

ลิตภัณฑ์จักรสานเป็นงานฝีมือที่มีความประณีต มีลวดลายสวยงามเป็นผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ เป็นงานฝีมือจากภูมิปัญญาท้องของชาวตำบลบ้านชี ดังนั้นทางทีมงานจึงจัดทำโดยขายทางออนไลน์ จึงเพจ Facebook U2T for BCG บ้านชีขึ้น เพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่ประชาชนและเจ้าของผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นำไปขายตามงานต่างๆ

ออนไลน์ : U2T for BCG บ้านชี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.บ้านชี อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	7 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าสานบ้านชี

รายละเอียด : Facebook U2T for BCG บ้านชี เพื่อที่จะเพิ่มรายได้ให้แก่ตำบลและประชาชนที่จัดทำผลิตภัณฑ์ให้มีรายได้ที่เพิ่มขึ้น และผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Page Facebook

Socail Media

-

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์จักรสานเป็นงานฝีมือที่มีความประณีต มีลวดลายสวยงามเป็นผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ เป็นงานฝีมือจากภูมิปัญญาท้องของชาวตำบลบ้านชี ดังนั้นทางทีมจึงเห็นว่าการขายทางออนไลน์จึงเป็นทางเลือกอีกตัวหนึ่ง โดนการจัดทำเพจ Facebook U2T for BCG บ้านชีและ Line Chatbot ขึ้น เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายและประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จักได้แพร่มากขึ้น เพื่อช่วยให้ตำบลและประชาชนที่จัดทำผลิตภัณฑ์มีรายได้ที่เพิ่มขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นำไปขายตามงานต่างๆ

ออนไลน์ : U2T for BCG บ้านชี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015827 : ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดจากมูลไส้เดือน

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.บ้านทราย อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยอินทรีย์จากมูลไส้เดือน

รายละเอียด : เป็นปุ๋ยอินทรีย์บำรุงต้น ใบ ส่งเสริมการติดดอกซึ่งมีธาตุอาหารหลัก N P K และธาตุอาหารรองที่จาเป็นต่อการเจริญเติบโตของพืช ช่วยให้พืชเจริญเติบโตเร็ว ทนต่อโรคและแมลง มีฮิวมัสช่วยกักเก็บธาตุอาหารและปรับโครงสร้างดินทาให้ดินร่วนซุย เร่งราก เร่งดอก บำรุงต้น

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายโดยใช้แฟลตฟอร์มออนไลน์ต่าง ๆ

ใช้เครื่องอัดเม็ด

ใช้บรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแล้อม

05 : แผนธุรกิจ

คุณค่าของสินค้า/บริการ(Value Propositions) - เป็นปุ๋ยอินทรีย์ 100% ปลอดภัยต่อพืชและผู้ใช้ • มีราคาถูกกว่าปุ๋ยเคมี • กระบวนการผลิต และบรรจุภัณฑ์ทำจากธรรมชาติ ไม่สร้างมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม, กลุ่มลูกค้าหลัก(Customer Segment) - เกษตรกรผู้ปลูกข้าว - เกษตรกรผู้ปลูกพืชไร่ - เกษตรกรผู้ปลูกพืชผัก - กลุ่มผู้ปลูกไม้ดอก ไม้ประดับ - กลุ่มผู้เลี้ยงไม้สวยงาม - เกษตรกรผู้ปลูกสมุนไพร/สมุนไพรทางการแพทย์, ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า(Channels) - จัดจำหน่ายผ่านช่องทางออฟไลน์ ได้แก่ ที่บ้าน ซึ่งเป็นกลุ่มส่งเสริมอาชีพการเกษตรของตำบลบ้านทราย และช่องทางออนไลน์ ได้แก่ ผ่านทางโทรศัพท์ เพจ Facebook Line@ แพลตฟอร์มขายออนไลน์ Shopee Lazada, ความสัมพันธ์กับลูกค้า(Costomer Relationships) - สร้างระบบเครือข่ายสมาชิกกับเกษตรกรและ/หรือผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ • ติดตามผลจากการใช้ผลิตภัณฑ์จากลูกค้า, ทรัพยากรหลัก(Key Resources) - มูลไส้เดือน - แรงงาน - ข้อมูลสารสนเทศ เช่น วิธีการเลี้ยงไส้เดือน มาตรฐานการผลิต เป็นต้น, ผู้ร่วมงานหลัก(Key Partners) - เกษตรกรผู้เลี้ยงวัว,เครือข่ายผู้เลี้ยงไส้เดือน, ภารกิจหลัก(Key Activities) - เลี้ยงไส้เดือนเพื่อนำมูลไส้เดือนมาเป็นส่วนผสมในการผลิตปุ๋ย และทำการผลิตปุ๋ยอินทรีย์จากมูลไส้เดือน, รายจ่าย/ต้นทุน(Cost Structure) - ต้นทุนวัตถุดิบการผลิต ได้แก่ มูลวัว มูลไส้เดือน • ต้นทุนกระบวนการผลิต ได้แก่ ค่าไฟ ค่าน้ำ • ต้นทุนการดำเนินการ ได้แก่ ค่าขนส่ง ค่าโทรศัพท์ ค่าอินเทอร์เน็ต ค่าแรง, รายรับ(Revenue Streams) - รายได้จากการขายปลีกที่เป็นตัวเงินจากการจำหน่ายสินค้า • รายได้จากการขายส่งที่เป็นตัวเงินจาก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,150

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เลขที่ 36 หมู่ที่ 5 ตำบลบ้านทราย อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี รหัสไปรษณีย์ 15110

ออนไลน์ : วิสาหกิจชุมชนแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้านตำบลบ้านทราย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65016461 : การพัฒนาแชมพูจากสมุนไพรในท้องถิ่น

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.บ้านทราย อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แชมพูสมุนไพร (ใบหมี่)

รายละเอียด : ผลิตจากสมุนไพร 13 ชนิด ไม่มีส่วนผสมของสารเคมีที่เป็นอันตราย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายโดยใช้แฟลตฟอร์มออนไลน์ต่าง ๆ

นำสื่อออนไลน์มาช่วยโฆษณาผลิตภัณฑ์แชมพูสมุนไพร

ใช้ภูมิปัญญาชาวบ้านมาช่วยในการพัฒนาสูตรแชมพูสมุนไพรโดยเพิ่มชนิดของสมุนไพรให้มากกว่าสูตรต้นตำรับ

05 : แผนธุรกิจ

1. กลุ่มลูกค้า เป็นกลุ่มคนรักสุขภาพ
2. คุณค่าของสินค้าที่มีต่อลูกค้าเป็นแชมพูสำหรับบำรุงเส้นผม ผลิตจากวัตถุดิบธรรมชาติ ทำให้เส้นผมมีความเงางาม แก้หัวล้าน รักษาผมร่วงและผมหงอก
3. มีช่องทางการจัดจำหน่าย ได้แก่ ร้านค้าขายปลีก และช่องทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,790

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้าน BT99 Shop ตำบลบ้านทราย อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี

ออนไลน์ : โครงการ U2T ตำบลบ้านทราย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65014675 : ปลาส้มข้าวกล้องเพื่อสุขภาพ

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.บ้านหมี่ อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัณฑิต **6 คน** | ประชาชน **5 คน** | อาจารย์ **2 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาส้มข้าวกล้องเพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ปลาส้มฟักส่วนใหญ่จะเป็นการหมักปลาส้มด้วยข้าวสุก จึงคิดพัฒนาสูตรเพื่อให้ดียิ่งขึ้นโดยการใช้ข้าวกล้องแทนข้าวสุก แต่ใช้การหมักด้วยสูตรเดิม คือ ใส่กระเทียม และกลือลงไป จนกลายเป็นปลาส้มข้าวกล้องเพื่อสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์เดิมที่มีอยู่แล้วในชุมชนให้มีความน่าสนใจมากขึ้น

ต่อยอดเพิ่มมูลค่าต่อผลิตภัณฑ์

สร้างตัวตนบนโซเชียลมีเดียเช่น Facebook TikTok Instagram

05 : แผนธุรกิจ

SWOT Analysis

Strength (S) จุดแข็ง

เนื่องจากทางเราได้ทำปลาส้มจากข้าวกล้อง หากเรารับประทานข้าวกล้องจะได้ วิตามินบีรวม ช่วยป้องกันและบรรเทาอาการอ่อนเพลีย แขน ขาไม่มีแรง ปวดกล้ามเนื้อ โรคผิวหนังบางชนิด บำรุงสมองทำให้เจริญอาหาร ได้วิตามินบี 1 ซึ่งถ้ากินเป็นประจำจะช่วยป้องกันโรคเหน็บชาได้ ได้วิตามิน บี 2 ป้องกันโรคปากนกกระจอก ผลิตภัณฑ์ปลาส้มข้าวกล้อง ใช้วัตถุดิบและแรงงานในท้องถิ่นทำให้ชาวบ้านมีรายได้จากการจำหน่ายวัตถุดิบในการผลิตปลาส้มข้าวกล้อง และได้รายได้จากการรับจ้างเป็นแรงงานในการผลิตปลาส้มข้าวกล้อง ช่วยเสริมสร้างเศรษฐกิจฐานรากในท้องถิ่นให้ดีขึ้น

Weakness (W) จุดอ่อน

ยังไม่เป็นที่รู้จักในตลาดเนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่เราคิดค้นพัฒนาสูตรขึ้นมาใหม่

Opportunity (O) โอกาส

การเติบโตในท้องตลาดเพื่อเพิ่มทางเลือกให้กับผู้บริโภคมากขึ้น เนื่องจากผลิตภัณฑ์ปลาส้มตัวมีวัตถุดิบการหมักของข้าวกล้อง ซึ่งเป็นข้าวเพื่อสุขภาพสามารถทำให้ได้รับความสนใจแก่ผู้บริโภคที่รักสุขภาพ จึงมีโอกาสที่กลุ่มผู้บริโภคเหล่านี้เลือกซื้อปลาส้มเพื่อสุขภาพ

Threats (T) ภัยคุกคาม

ความเสี่ยง เรื่องของราคาซื้อขายและต้นทุนนั้นอาจจะเพิ่มมากขึ้น จึงทำให้มีความเสี่ยงที่จะ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลบ้านหมี่ อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65016424 : บ้านหมี่ไผ่สาน

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.บ้านหมี่ อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บ้านหมี่ไผ่สาน

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ไผ่สานเป็นภูมิปัญญาที่สืบสานจากบรรพบุรุษ ด้วยลวดลายวิจิตร บรรจงถักทอจากหวายเส้นเล็ก เกิดเป็นผลงานผลิตภัณฑ์ไผ่สานที่สวยงามสะดุดตา อาทิ ตะกร้า ที่ใส่แก้วน้ำ เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Facebook

Instagram

Tiktok

05 : แผนธุรกิจ

SWOT Analysis
Strength (S) จุดแข็ง
การทำจักรสานไม้ไผ่ในปัจจุบันถือเป็นการอนุรักษ์สืบสานภูมิปัญญาชาวบ้านในอีกทางหนึ่ง เพราะในปัจจุบันนั้นการใช้สินค้าจากภูมิปัญญาชาวบ้านนั้นถือว่าน้อยและไม่นิยมกันมากนักในปัจจุบัน ประโยชน์ของการใช้จักรสานจากไม้ไผ่นั้น ที่เห็นได้ชัดคือการลดใช้ถุงพลาสติกซึ่งเป็นปัญหาโลกร้อนที่สร้างปัญหาใหญ่ให้กับโลกในปัจจุบัน และการใช้จักรสานไผ่นั้นเราสามารถนำกลับมาใช้ซ้ำได้อย่างมีประสิทธิภาพและยังสวยงามมีเอกลักษณ์เฉพาะตัวอีกด้วย ทั้งยังช่วยเสริมสร้างรายได้ให้กับชุมชนอีกทางหนึ่ง
Weakness (W) จุดอ่อน
ผู้ที่มีความรู้ความสนใจสืบสานภูมิชาวบ้านในด้านการทำจักรสานไม้ไผ่นั้นมีน้อย และผู้ที่สนใจซื้อผลิตภัณฑ์จักรสานไม้ไผ่ มันค่อนข้างน้อยจึงต้องอาศัยการโฆษณาประชาสัมพันธ์และออกแบบตัวสินค้าให้มีความทันสมัยที่สามารถใช้ได้ในชีวิตประจำวันอีกด้วย
Opportunity (O) โอกาส
เนื่องจากในปัจจุบันผู้คนส่วนใหญ่นั้นไม่ได้ให้ความสนใจกับสินค้าภูมิปัญญาชาวบ้านเช่น เครื่องจักรสานไผ่มากเท่าที่ควร จึงเป็นเป้าหมายหลักของทีมงานที่ต้องคิดรูปแบบของตัวผลิตภัณฑ์ให้มีความทันสมัยเข้ากับกลุ่มลูกค้าในปัจจุบันให้มากขึ้นและต้องอาศัยการโฆษณาประชาสัมพันธ์ เพื่อให้เข้าถึงกับผู้คนได้มากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลบ้านหมี่ อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65009326 : กล่องจักสานรักษ์โลก

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.ไผ่ใหญ่ อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
1 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล่องจักสาน

รายละเอียด : เป็นสินค้าที่ผลิตจากวัสดุธรรมชาติ ใช้ทดทดแทนภาชนะพลาสติก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ความรู้ในการกำจัดพลาสติก

ความรู้ทางศิลปหัตถกรรม

การตลาดออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

อบรมเชิงปฏิบัติการให้ชุมชนเพื่อลดการใช้ภาชนะพลาสติกและสร้างรายได้เพิ่มเติมเมื่อมีเวลาว่าง โดยมีกลุ่มเป้าหมายเป็นกลุ่มรักษ์โลก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 60

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ.ไผ่ใหญ่

ออนไลน์ : http://www.facebook.com/profile.php?id=100021443959204

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65044115 : โคมไฟจักสาน

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.ไผ่ใหญ่ อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
1 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โคมไฟจักสาน บ.ไผ่ใหญ่

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาจากการจักสานของชุมชน ใช้ตกแต่งภายในบ้าน ควบคุมผ่านมือถือ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

หลอดไฟ LED ควบคุมผ่าน bluetooth ผ่านมือถือ

-

-

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาผลิตภัณฑ์จักสานชุมชน
เพิ่มนวัตกรรม LED ควบคุมผ่านมือถือ ผลิตเป็นสินค้า
โดยมีกลุ่มเป้าหมายในการจำหน่ายเป็นกลุ่มตกแต่งบ้าน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 699

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ. ไผ่ใหญ่

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/profile.php?id=100021443959204

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65002269 : ไข่เค็มนายก

มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ต.พุคา อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มนายก

รายละเอียด : ไข่เค็มนายกหรือไข่เค็มสมุนไพรได้มีการพัฒนาจากไข่เค็มธรรมดาให้เป็นไข่เค็มสมุนไพรโดยใช้สมุนไพรในครัวเรือนนำมาพัฒนาให้มีความแตกต่างจากที่อื่นๆเมื่อทำออกมาแล้วจะมีกลิ่นหอมของเครื่องสมุนไพรเช่นข่าตะไคร้ใบมะกรูดเพื่อสร้างอาชีพและรายได้สู่ชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องปั่นสมุนไพร

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook

ใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ออกแบบโลโก้บรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

"ไข่เค็มนายก"เป็นสินค้าที่ได้มีการคิดค้นนำสมุนไพรในครัวเรือนมาใช้ประโยชน์และการต่อยอดให้กับสินค้า และการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจและเป็นการเพิ่มยอดขายเพื่อดึงดูดลูกค้าในกลุ่มคนที่ชื่นชอบการรับประทานไข่เค็ม โดยการจัดจำหน่ายสินค้า"ไข่เค็มนายก"วางแผนให้มีการขายแบบออนไลน์และแบบออฟไลน์ โดยคาดหวังให้มีกำไรและยอดขายเพิ่มขึ้นจากเดิม 10% ภายในระยะเวลา 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไข่เค็มนายก

ออนไลน์ : ไข่เค็มนายก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65003245 : พริกแกงสมุนไพรพุคา

มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ต.พุคา อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกแกงสมุนไพรพุคา

รายละเอียด : พริกแกงสมุนไพรพุคา ผ่านการคัดสรรและปรุงรสอย่างพิถีพิถันทุกขั้นตอน ตั้งแต่การเลือกวัตถุดิบ ซึ่งเพาะปลูกโดยคนในชุมชน ปลอดสารพิษ รวมถึงสมุนไพรจากธรรมชาติที่มีความหอมน่ารับประทาน จนถึงการบรรจุลงในบรรจุภัณฑ์ที่มีความสะอาดและสะดวกต่อการใช้งาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องอัด

เครื่องปั่น

เครื่องบด

05 : แผนธุรกิจ

"พริกแกงสมุนไพรพุคา" เป็นการทำพริกแกงจากสมุนไพรตำบลพุคา ไม่ใส่สารกันบูด โดยออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจ เพื่อดึงดูดกลุ่มคนที่บริโภคอาหารที่มีส่วนประกอบของพริกแกง และคาดหวังให้มีกำไรเพิ่มขึ้นจากเดิม 10% ภายในระยะเวลาสามเดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านนายกอบต.พุคา

ออนไลน์ : พริกแกงสมุนไพรพุคา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65054115 : โครงการพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์การแปรรูปอาหาร เพื่อเพิ่มรายได้และส่งเสริมการตลาดของวิสาหกิจชุมชน ณ ตำบลโพนทอง อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.โพนทอง อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัณฑิต **7 คน** | ประชาชน **4 คน** | อาจารย์ **3 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมี่กรอบบ้านทุ่ง-โพนทอง

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์หมี่กรอบบ้านหมี่ทุ่ง - โพนทอง โดยพัฒนาสูตรหมี่กรอบและสีสันที่แตกต่างจากผัก ผลไม้ และสมุนไพรธรรมชาติ ที่มีประโยชน์ และไม่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ ผลิตสินค้าหมี่กรอบในรูปแบบแท่ง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาการบรรจุภัณฑ์ ในรูปแบบแท่ง ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่

พัฒนาสูตรของหมี่กรอบ โดยใช้ผักผลไม้และสมุนไพรธรรมชาติ

3. เพิ่มช่องทางการจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

เพิ่มผลิตภัณฑ์หมี่กรอบบ้านหมี่ทุ่ง - โพนทอง โดยพัฒนาสูตรหมี่กรอบและสีสันที่แตกต่างจากผัก ผลไม้ และสมุนไพรธรรมชาติ ที่มีประโยชน์ และไม่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ ผลิตสินค้าหมี่กรอบในรูปแบบแท่ง พอดีคำเพื่อให้สะดวกและง่ายต่อการรับประทาน และเพื่อดึงดูดความสนใจของผู้บริโภค รวมถึงเพิ่มการจำหน่ายสินค้าในระบบออนไลน์ โดยสร้าง Facebook Line เพื่อเพิ่มกลุ่มลูกค้า และขยายช่องทางการตลาด ทั้งในหมู่บ้าน จังหวัดอื่น ๆ เนื่องจากสินค้าที่ผลิตเป็นอาหารว่างพร้อมรับประทานลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าได้ ทุกเพศทุกวัย เละจะช่วยเพิ่มยอดขายให้กับผลิตภัณฑ์ได้มากถึง 20%

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านป้าแจ่ม

ออนไลน์ : U2T ตำบลโพนทอง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65061110 : โครงการพัฒนาและต่อยอดอาหารแปรรูปในชุมชนสู่การตลาดเพื่อเพิ่มรายได้ ณ ตำบลโพนทอง อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.โพนทอง อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมกระยาสารท

รายละเอียด : ขนมกระยาสาทร เพิ่มรสชาติที่แตกต่าง โดยการนำธัญพืชและผลไม้จากธรรมชาติที่มีในชุมชน เช่น กล้วย งา ถั่ว ที่มีคุณค่าทางโภชนาการ ในรูปแบบที่พอดีคำ เป็นสินค้าทานเล่น ง่ายต่อการรับประทาน บรรจุภัณฑ์ผลิตจากวัสดุธรรมชาติ เป็นฝีมือจากการร่วมกันของคนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสูตรและรสชาติของกระยาสารท

พัฒนาออกแบบรูปแบบสินค้า และบรรจุภัณฑ์ใหม่

เพิ่มช่องทางการจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

เพิ่มผลิตภัณฑ์ขนมกระยาสารท โดยพัฒนาสูตรและรสชาติให้แตกต่างจากเดิม เพื่อดึงดูดความสนใจของผู้บริโภค รวมถึงเพิ่มการจำหน่ายสินค้าในระบบออนไลน์ โดยสร้างเพจ facebook เพื่อเพิ่มกลุ่มลูกค้า และขยายตลาดในมุมกว้าง ทั้งในหมู่บ้าน จังหวัดอื่นๆ เพิ่มยอดขายให้กับผลิตภัณฑ์มากขึ้น 20%

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านป้าแจ่ม

ออนไลน์ : U2T ตำบลโพนทอง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65019204 : ชาใบขลู่พร้อมชงเพื่อสุขภาพ

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.มหาสอน อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัญฑิต **4 คน** | ประชาชน **6 คน** | อาจารย์ **3 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาใบขลู่พร้อมชงเพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : ชาใบขลู่มีสรรพคุณหลายด้าน อาทิเช่น ปรับความดันโลหิต ลดน้ำตาลในเลือด ช่วยแก้นิ่วในไต ช่วยขับปัสสาวะ แก้ปัสสาวะผิดปกติ แก้ริดสีดวงจมูก ช่วยขับนิ่ว และช่วยขับเหงื่อ นอกจากนั้นได้แปรรูปเป็นใบชาแห้งสำเร็จรูปพร้อมชงเพื่อสะดวกในการดื่ม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook

ผลิตโดยใช้เครื่องมือที่มีมาตรฐาน สะอาด เพื่อเพิ่มจุดขายให้กับสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

มีความต้องการที่จะยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ รวมทั้งสร้างตลาดในด้านของกำลังการผลิตให้เพิ่มขึ้น เพื่อรองรับการขยายตลาดในอนาคต ซึ่งกิจการมีแผนในการขยายตลาด ไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั่วประเทศ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านสวนขวัญชุมชนมหาสอน

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลมหาสอน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65019215 : ไข่เค็มดินสอพองใบเตย

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.มหาสอน อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มดินสอพองใบเตย

รายละเอียด : ใช้ไข่เป็ดที่มีคุณภาพดี ชาวบ้านจะเลี้ยงเป็ดเองใช้อาหารที่มีสารทำให้ไข่มีสีแดง มีความมัน ทำให้ได้ไข่เค็มรสชาติดี ไม่เค็มมากเพราะใช้ดินสอพองดูดซับความเค็ม และใบเตยทำให้ไข่ขาวไม่แข็งกระด้าง สามารถนำไปรับประทานในครัวเรือนหรือเป็นของฝากก็ได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook

ผลิตโดยใช้เครื่องมือที่มีมาตรฐาน สะอาด เพื่อเพิ่มจุดขายให้กับสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

มีความต้องการที่จะยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ รวมทั้งสร้างตลาดในด้านของกำลังการผลิตให้เพิ่มขึ้น เพื่อรองรับการขยายตลาดในอนาคต ซึ่งกิจการมีแผนในการขยายตลาด ไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั่วประเทศ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านสวนขวัญชุมชนมหาสอน

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลมหาสอน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65002805 : ข้าวสารบ้านทุ่ง

มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ต.สนามแจง อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวสารบ้านทุ่ง

รายละเอียด : ข้าวสารที่ผลิตโดยตรงจากชาวนา ได้รับมารตฐาน GAP ขายในราคาย่อมเยาว์ สะดวก สะอาด ปลอดภัยกับผู้บริโภค

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพผลผลิตทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มรายละเอียดประโยชน์ ในบรรจุภัณฑ์ของข้าวสารบ้านทุ่งให้มีความน่าสนใจมากยิ่งขึ้น

เพิ่มช่องทางการจำหน่ายข้าวสารผ่านช่องทางออนไลน์

ปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ของข้าวสาร ขนาด 5 กิโลกรัม

05 : แผนธุรกิจ

ปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์ข้าวสารบ้านทุ่งซึ่งเป็นสินค้าของบ้านทุ่งสาธารณ์ โดยจัดทำบรรจุภัณฑ์ขึ้นใหม่ให้มีความน่าสนใน และดึงดูดผู้บริโภค เพิ่มการขายสินค้าในระบบออนไลน์ โดยสร้างเพจ Facebook Line Instagram เพื่อเพิ่มกลุ่มลูกค้า ทั้งในหมู่บ้าน จังหวัดอื่น ๆ และลูกค้าสามารถซื้อสินค้าได้ทุกเพศ ทุกวัย และสามารถเพิ่มยอดขายให้ผลิตภัณฑ์ได้มากกว่าเดิม 20 %

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,300

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ข้าวสารบ้านทุ่ง ลพบุรี

ออนไลน์ : u2t_sanamjeang_ru

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65004858 : ไข่เค็มดินสอพอง

มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ต.สนามแจง อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มสมุนไพรบ้านคลอง-ท่าตะโก

รายละเอียด : ไข่เค็มที่ผลิตโดยวัตถุดิบจากธรรมชาติ จากฝีมือของชาวบ้าน ปลอดภัย ราคาถูก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสูตรของไข่เค็มดินสอพองขึ้นใหม่ โดยใช้สมุนไพรธรรมชาติ (อัญชัน

ขมิ้นชัน

ใบเตย

05 : แผนธุรกิจ

เพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ไข่เค็มสมุนไพรบ้านคลอง-ท่าตะโก โดยพัฒนาสูตรไข่เค็มให้แตกต่างจากเดิม เพื่อดึงดูดความสนใจของผู้บริโภค รวมถึงเพิ่มการจำหน่ายสินค้าในระบบออนไลน์ โดยสร้างเพจ Facebook Line Instagram เพื่อเพิ่มกลุ่มลูกค้า ทั้งในหมู่บ้าน จังหวัดอื่น ๆ นอกจากนี้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าได้ทุกเพศ ทุกวัย และจะเพิ่มยอดขายให้กับผลิตภัณฑ์ได้มากขึ้น 20 %

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไข่เค็มสมุนไพรบ้านคลอง-ท่าตะโก

ออนไลน์ : ไข่เค็มสมุนไพรบ้านคลอง-ท่าตะโก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017494 : "ผลิตคุกกี้ธัญพืชเพื่อสุขภาพ"

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.สายห้วยแก้ว อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
3 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภันฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : คุกกี้ธัญพืช

รายละเอียด : 1 กระปุก หรือ 1 กล่อง มีทั้งหมด 15 ชิ้น ราคาขาย 30 บาทมีหลากหลายหน้าให้เลือกทาน 1 เมล็ดทานตะวัน งาดำ 2 เมล็ดฟักทอง3 ถั่วลิสง 4 ธัญพืชรวม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การใช้ปริมาณสารอาหารที่เหมาะสมต่อสุขภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

2. ใช้ระบบการออกแบบที่เข้าใจผู้บริโภค

3. จัดระบบการขายแบบออนไลน์

ใช้ธัญพืชคุณภาพดี

05 : แผนธุรกิจ

การวิเคราะห์ศักยภาพเพื่อประเมินสภาพการพัฒนาในปัจจุบัน และโอกาสในการพัฒนาในอนาคตการพัฒนาและต่อยอดรูปแบบผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอาชีพการอบคุกกี้ธัญพืชเพื่อสุขภาพตำบลสายห้วยแก้ว อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี เป็นการประเมินถึงโอกาสและภาวะคุกคามหรือข้อจำกัด อันเป็นสภาวะแวดล้อมภายนอกที่มีผลต่อการพัฒนาท้องถิ่น รวมถึงจุดแข็งและจุดอ่อนของท้องถิ่น โดยใช้เทคนิคการ SWOT Analysis เพื่อพิจารณาศักยภาพการพัฒนา

วัตถุประสงค์

เพื่อพัฒนา และต่อยอดองค์ความรู้เดิม สามารถเกิดการประยุกต์ในการสร้างสรรค์เป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ

กลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มอาชีพการอบขนมเบเกอรี่ จำนวน 15 คน

ผลิตภัณฑ์และบริการ

เพื่อส่งเสริมทางด้านการตลาดและเพิ่มช่องทางจำหน่ายผลิตภัณฑ์สินค้าภายในชุมชน ได้แก่ งานอบคุกกี้ธัญพืชเพื่อสุขภาพ

กลยุทธ์และแผนการตลาด

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT analysis)

จุดแข็ง (Strengths)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จรัญยา

ออนไลน์ : line: 089-0809254

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017515 : "ผลิตภัณฑ์จากเศษผ้า"

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.สายห้วยแก้ว อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
3 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ผ้า

รายละเอียด : กระเป๋ามีหลายขนาด ต้องแต่ขนาดเล็กเพื่อใช้สำหรับใส่เหรียญ จนไปถึงขนาดใหญ่ไว้ใช้ใส่เอกสารต่างๆมีราคาตั้งแต่ 50 ไปจนถึงราคา 1,000 บาท เสื้อผ้ามีหลายรูปแบบมีทั้งการออกแบบเสื้อผ้าที่ใส่ได้ในชีวิตประจำวันจนถึงการปักลายด้วยมือเพื่อออกงานต่างๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. ใช้เครื่องมือในการตัดเย็บที่ทันสมัย

3. จัดระบบการขายแบบออนไลน์

2. ใช้ระบบการออกแบบที่เข้าใจผู้บริโภค

05 : แผนธุรกิจ

การวิเคราะห์ศักยภาพเพื่อประเมินสภาพการพัฒนาในปัจจุบัน และโอกาสในการพัฒนาในอนาคตการพัฒนาและต่อยอดรูปแบบผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอาชีพการออกแบบผลิตภัณฑ์ผ้ากระเป๋า/เสื้อผ้าตำบลสายห้วยแก้ว อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี เป็นการประเมินถึงโอกาสและภาวะคุกคามหรือข้อจำกัด อันเป็นสภาวะแวดล้อมภายนอกที่มีผลต่อการพัฒนาท้องถิ่น รวมถึงจุดแข็งและจุดอ่อนของท้องถิ่น โดยใช้เทคนิคการ SWOT Analysis เพื่อพิจารณาศักยภาพการพัฒนา

วัตถุประสงค์

เพื่อพัฒนา และต่อยอดองค์ความรู้เดิม สามารถเกิดการประยุกต์ในการสร้างสรรค์เป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ

กลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มอาชีพงานเย็บปักถักร้อยและงานฝีมือ จำนวน 15 คน

ผลิตภัณฑ์และบริการ

เพื่อส่งเสริมทางด้านการตลาดและเพิ่มช่องทางจำหน่ายผลิตภัณฑ์สินค้าภายในชุมชน ได้แก่ การออกแบบผลิตภัณฑ์ผ้า กระเป๋า/เสื้อผ้า

กลยุทธ์และแผนการตลาด

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT analysis)

จุดแข็ง (Strengths)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านจรัญยา

ออนไลน์ : line: 089-0809254

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017006 : การส่งเสริมการตลาดผลิตภัณฑ์ชุมชนของตำบลหนองกระเบียน

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.หนองกระเบียน อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ร้านค้าชุมชนออนไลน์บ้านหนองกระเบียน "Nong Krabian Online Community Store"

รายละเอียด : งานสานเส้นพลาสติกคือตะกร้าสานด้วยเส้นพลาสติกน้ำผึ้ง น้ำผึ้งชันโรงน้ำส้มควันไม้ มูลไส้เดือนดินคือมูลที่มาจากไส้เดือนดินของที่ระลึกจากงานจักสานขนาดเล็ก ตะกร้าหวาย (ประมาณราคาขายต่อชิ้น และยอดขายขั้นต่ำต่อเดือน)

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมภูมิปัญญาท้องถิ่น

เพิ่มช่องทางการตลาดออนไลน์

การออกแบบผลิตภัณฑ์ให้สร้างสรรค์และทันสมัยต่อความต้องการของลูกค้า

05 : แผนธุรกิจ

โครงการส่งเสริมการตลาดผลิตภัณฑ์ชุมชนของตำบลหนองกระเบียน อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี เพื่อสนับสนุนให้เกิดการสร้างอาชีพ สร้างรายได้ และส่งเสริมให้สินค้าเป็นที่รู้จักในหลายช่องทาง จากการร่วมใจของชุมชน สร้างสรรค์ผลงานบรรจุภัณฑ์ เพื่อสร้างเอกลักษณ์ให้กับผลิตภัณฑ์ของชุมชนต่อไป และได้จัดตั้ง "ร้านค้าชุมชนออนไลน์บ้านหนองกระเบียน" Nong Krabian Online Community Store เพื่อส่งเสริมทางด้านการตลาด และเพิ่มช่องทางจำหน่ายผลิตภัณฑ์สินค้าภายในและภายนอกชุมชน ผลิตภัณฑ์ของชุมชน ได้แก่ งานสานเส้นพลาสติก น้ำผึ้ง น้ำส้มควันไม้ มูลไส้เดือนดิน ของที่ระลึกจากงานจักสานขนาดเล็ก ตะกร้าหวาย เป็นต้น ให้ชุมชนสร้างรายได้ที่มากขึ้น

กลยุทธ์และแผนการตลาด

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT analysis)

จุดแข็ง (Strengths)

- ผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากภูมิปัญญาท้องถิ่น มีความสวยงาม และหลากหลาย
- มีเอกลักษณ์ของชุมชนตำบลหนองกระเบียน
- สินค้าผลิตในชุมชน มีราคาถูกกว่า ส่งผลให้ราคาสินค้าต่ำกว่าคู่แข่ง

จุดอ่อน (Weakness)

- เป็นการจัดตั้ง "ร้านค้าชุมชนออนไลน์บ้านหนองกระเบียน" Nong Krabian Online Community Store ขึ้นมาใหม่ ทำให้อาจไม่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย หรือยังไม่เป็นที่รู้จักมากพอ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าออนไลน์บ้านหนองกระเบียน

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/profile.php?id=100084705583462

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017129 : การพัฒนาและต่อยอดผลิตภัณฑ์สานเส้นพลาสติก

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.หนองกระเบียน อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัณฑิต **5 คน** | ประชาชน **5 คน** | อาจารย์ **3 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าสานพลาสติก

รายละเอียด : กว้าง 13 นิ้ว ยาว 30 เซนติเมตร สูง 22 เซนติเมตร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบผลิตภัณฑ์ให้สร้างสรรค์และทันสมัยต่อความต้องการของลูกค้า

เพิ่มช่องทางการตลาดออนไลน์

นวัตกรรมภูมิปัญญาท้องถิ่น

05 : แผนธุรกิจ

การวิเคราะห์ศักยภาพเพื่อประเมินสภาพการพัฒนาในปัจจุบัน และโอกาสในการพัฒนาในอนาคตการพัฒนาและต่อยอดรูปแบบผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอาชีพการสานเส้นพลาสติกตำบลหนองกระเบียน อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี เป็นการประเมินถึงโอกาสและภาวะคุกคามหรือข้อจำกัด อันเป็นสภาวะแวดล้อมภายนอกที่มีผลต่อการพัฒนาท้องถิ่น รวมถึงจุดแข็งและจุดอ่อนของท้องถิ่น โดยใช้เทคนิคการ SWOT Analysis เพื่อพิจารณาศักยภาพการพัฒนา
วัตถุประสงค์
เพื่อพัฒนา และต่อยอดองค์ความรู้เดิม สามารถเกิดการประยุกต์ในการสร้างสรรค์เป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ
กลุ่มเป้าหมาย
กลุ่มอาชีพการสานเส้นพลาสติก จำนวน 15 คน
ผลิตภัณฑ์และบริการ
เพื่อส่งเสริมทางด้าน การตลาด และเพิ่มช่องทางจำหน่ายผลิตภัณฑ์สินค้าภายในชุมชน ได้แก่ งานสานเส้นพลาสติก
กลยุทธ์และแผนการตลาด
การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT analysis)
จุดแข็ง (Strengths)
- มีหลายรูปแบบ ทนต่ออุณหภูมิร้อน/เย็นจัด/กรด/ด่างและสภาวะแวดล้อมได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าออนไลน์บ้านหนองกระเบียน

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/profile.php?id=100084705583462

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.หนองเต่า อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าแฟชั่น

รายละเอียด : กระเป๋าแฟชั่นมี 3 ขนาด Size S ราคา 299 บาทSize M ราคา 399 บาทSize L ราคา 499 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรสภาพ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบผลิตภัณฑ์เพื่อความทันสมัย

การสร้างช่องทางออนไลน์เพื่อเพิ่มการเข้าถึงเพื่อกลุ่มลูกค้า

การออกแบบโลโก้ของผลิตภัณฑ์เพื่อความโดดเด่น

05 : แผนธุรกิจ

ปัจจุบันผักตบชวาจัดเป็นพืชท้องถิ่น ซึ่งเราจะเห็นได้กันทั่วไปตามแม่น้ำ ลำคลอง เนื่องจากผักตบชวามีความทนทานต่อสภาพแวะล้อมและยังสามารถขยายพันธุ์ได้รวดเร็ว ซึ่งจะมีผลก่อให้เกิดความเสียหายต่อระบบนิเวศของประเทศไทย จึงได้นำเอาผักตบชวามาทำกระเป๋าแฟชั่น ที่ใส่ปากา ตะกร้า เพื่อให้เกิดประโยชน์และยังช่วยลดปัญหาผักตบชวาเต็มแม่น้ำ ลำคลอง ผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้ยังเป็นผลิตภัณฑ์ในกลุ่มสินค้ารักษ์โลก แข็งแรงคงทน และเป็นที่นิยมทั้งคนไทยและต่างชาติ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : หนองเต่าเนเชอซัล

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลหนองเต่า จังหวัดลพบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65012003 : เศษผ้าสร้างอาชีพ

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.หนองเต่า อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พรมเช็ดเท้า

รายละเอียด : พรมเช็ดเท้าถักด้วยมือ มีหลายรูปแบบ หลายทรงน่ารัก สวยงาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reuse (การใช้ซ้ำ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบผลิตภัณฑ์เพื่อความทันสมัย

การสร้างช่องทางออนไลน์เพื่อเพิ่มการเข้าถึงเพื่อกลุ่มลูกค้า

การออกแบบโลโก้ของผลิตภัณฑ์เพื่อความโดดเด่น

05 : แผนธุรกิจ

ปัจจุบันเราได้มีการนำเอาวัสดุเหลือใช้กลับมาทำการรียูสเพื่อให้เกิดประโยชน์ในการใช้งานต่อชีวิตประจำวัน ซึ่งเศษผ้าก็จะมีใช้งานกันทุกครัวเรือนอยู่แล้ว เราจึงเห็นประโยชน์และความสำคัญ จึงได้นำเอาเศษผ้าที่เป็นวัสดุเหลือใช้มาการการรียูส อาทิเช่น พรมเช็ดเท้า ที่รองแก้ว เปลญวน ผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้ก็ยังเป็นสินค้าในกลุ่มที่ผู้คนสนใจที่จะซื้อใช้ในชีวิตประจำกัน ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มลูกค้าทั่วไป กลุ่มแม่บ้าน กลุ่มพนักงานออฟฟิศ เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 875

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : หนองเต่ารียูส

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลหนองเต่า จังหวัดลพบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65019370 : โครงการแปรรูปผลิตภัณฑ์ไส้กรอกอีสานจากปลาตะเพียนเพื่อพัฒนาอาชีพเสริมและเพิ่มรายได้

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.หนองทรายขาว อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัญฑิต **6 คน** | ประชาชน **5 คน** | อาจารย์ **3 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไส้กรอกอีสานจากปลาตะเพียน

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ไส้กรอกอีสานจากปลาตะเพียน เป็นอาหารหมักโดยนำปลาตะเพียน ซึ่งเป็นปลาที่เกษตรกรนิยมเลี้ยงในพื้นที่ตำบลหนองทรายขาว อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี มาใช้เป็นส่วนผสมหลัก รสชาติกลมกล่อม หอมกลิ่นเครื่องเทศ ได้เนื้อสัมผัสกรอบนอกนุ่มใน ไม่ใส่วัตถุกันเสีย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

เทคโนโลยีการแปรรูปผลิตภัณฑ์

การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย

05 : แผนธุรกิจ

ไส้กรอกอีสานจากปลาตะเพียน เป็นผลิตภัณฑ์อาหารหมักโดยนำปลาตะเพียนซึ่งเป็นปลาที่เกษตรกรนิยมเลี้ยงในพื้นที่ตำบลหนองทรายขาว อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี มาใช้เป็นส่วนผสมหลัก รสชาติกลมกล่อม หอมกลิ่นเครื่องเทศ ได้เนื้อสัมผัสกรอบนอกนุ่มใน ไม่ใส่วัตถุกันเสีย โดยมีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่มีความสวยงามเหมาะสมและตอบโจทย์ผู้บริโภค

ทรัพยากรหลักที่ใช้

- วัตถุดิบจากชุมชน เช่น ปลาตะเพียน และส่วนผสมต่างๆ รวมถึงบรรจุภัณฑ์
- เครื่องมือและอุปกรณ์ผลิต
- แรงงานผลิต

กิจกรรมหลัก

- พัฒนาสูตรและกรรมวิธีการผลิตไส้กรอกอีสานจากปลาตะเพียน
- พัฒนาบรรจุภัณฑ์และฉลาก
- ช่องทางการจัดจำหน่าย
- จัดอบรมให้ความรู้การแปรรูปอาหาร บรรจุภัณฑ์ และการตลาด

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือประชาชนทั่วไป ทั้งเพศชายและเพศหญิง อายุระหว่าง 16-60 ปี

ช่องทางการจัดจำหน่าย - Facebook / Line OA / ตลาดนัด / จำหน่ายที่บ้าน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านสวนธณกร

ออนไลน์ : www.facebook.com/วิสาหกิจทฤษฎีใหม่ ต.หนองทรายขาว บ้านสวนธณกร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65019382 : โครงการแปรรูปผลิตภัณฑ์นักเก็ตปลาเพื่อพัฒนาอาชีพเสริมและเพิ่มรายได้

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.หนองทรายขาว อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : นักเก็ตปลา

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์นักเก็ตปลา เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากเนื้อปลา โดยนำปลาน้ำจืดในท้องถิ่นที่เกษตรกรนิยมเลี้ยงในพื้นที่ตำบลหนองทรายขาว อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี มาใช้เป็นส่วนผสมหลักผสมกับแป้งทอดกรอบและปรุงรสด้วยส่วนผสมต่างๆ นำไปทอดจนมีสีเหลืองน่ารับประทาน โดยมีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่มีความสวยงามเหมาะสมและตอบโจทย์ผู้บริโภค

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการแปรรูปผลิตภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย

05 : แผนธุรกิจ

นักเก็ตปลา เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากเนื้อปลาตะเพียน ซึ่งเป็นปลาน้ำจืดในท้องถิ่นที่เกษตรกรนิยมเลี้ยงในพื้นที่ตำบลหนองทรายขาว อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี มาใช้เป็นส่วนผสมหลักผสมกับแป้งทอดกรอบและปรุงรสด้วยส่วนผสมต่างๆ นำไปทอดจนมีสีเหลืองน่ารับประทาน โดยมีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่มีความสวยงามเหมาะสมและตอบโจทย์ผู้บริโภค
ทรัพยากรหลักที่ใช้
- วัตถุดิบจากชุมชน เช่น ปลาตะเพียน และส่วนผสมต่างๆ รวมถึงบรรจุภัณฑ์
- เครื่องมือและอุปกรณ์ผลิต
- แรงงานผลิต

กิจกรรมหลัก
- พัฒนาสูตรและกรรมวิธีการผลิตนักเก็ตปลา
- พัฒนาบรรจุภัณฑ์และฉลาก
- ช่องทางการจัดจำหน่าย
- จัดอบรมให้ความรู้การแปรรูปอาหาร บรรจุภัณฑ์ และการตลาด

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือประชาชนทั่วไป ทั้งเพศชายและเพศหญิง อายุระหว่าง 5-60 ปี
ช่องทางการจัดจำหน่าย - Facebook / Line OA / ตลาดนัด / จำหน่ายที่บ้าน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

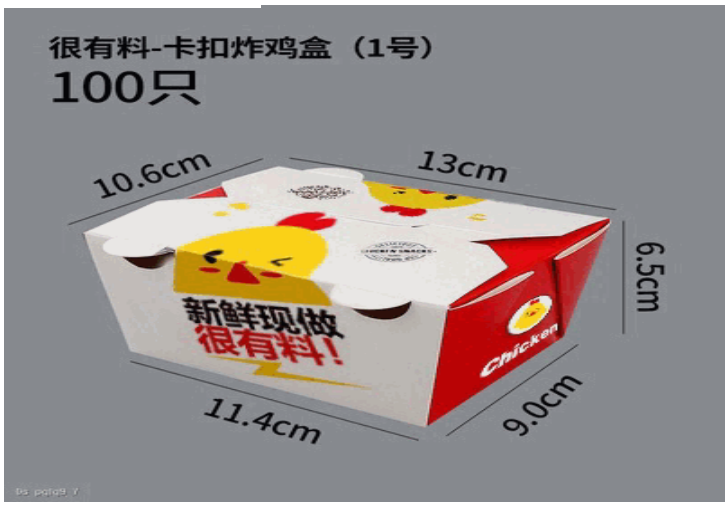
ออฟไลน์ : บ้านสวนธณกร

ออนไลน์ : www.facebook.com/วิสาหกิจทฤษฎีใหม่ ต.หนองทรายขาว บ้านสวนธณกร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65019390 : โครงการแปรรูปผลิตภัณฑ์น้ำพริกปลาตะเพียนกรอบเพื่อพัฒนาอาชีพเสริมและเพิ่มรายได้

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.หนองทรายขาว อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกปลาตะเพียนกรอบ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์น้ำพริกปลาตะเพียนกรอบ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากปลาตะเพียน ซึ่งเป็นปลาที่เกษตรกรนิยมเลี้ยงในพื้นที่ตำบลหนองทรายขาว อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี โดยนำปลาตะเพียนมาทอดกรอบมาใช้เป็นส่วนผสมในการทำน้ำพริกประเภทผัดแห้ง โดยมีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่มีความสว

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

เทคโนโลยีการแปรรูปผลิตภัณฑ์

การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย

05 : แผนธุรกิจ

น้ำพริกปลาตะเพียนกรอบ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากปลาตะเพียนซึ่งเป็นปลาที่เกษตรกรนิยมเลี้ยงในพื้นที่ตำบลหนองทรายขาว อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี โดยนำปลาตะเพียนมาทอดกรอบมาใช้เป็นส่วนผสมในการทำน้ำพริกประเภทผัดแห้ง โดยมีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่มีความสวยงามเหมาะสมและตอบโจทย์ผู้บริโภค

ทรัพยากรหลักที่ใช้

- วัตถุดิบจากชุมชน เช่น ปลาตะเพียน และส่วนผสมต่างๆ รวมถึงบรรจุภัณฑ์
- เครื่องมือและอุปกรณ์ผลิต
- แรงงานผลิต

กิจกรรมหลัก

- พัฒนาสูตรและกรรมวิธีการผลิตน้ำพริกปลาตะเพียนกรอบ
- พัฒนาบรรจุภัณฑ์และฉลาก
- ช่องทางการจัดจำหน่าย
- จัดอบรมให้ความรู้การแปรรูปอาหาร บรรจุภัณฑ์ และการตลาด

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือประชาชนทั่วไป ทั้งเพศชายและเพศหญิง อายุระหว่าง 16-60 ปี

ช่องทางการจัดจำหน่าย - Facebook / Line OA / ตลาดนัด / จำหน่ายที่บ้าน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านสวนธณกร

ออนไลน์ : www.facebook.com/วิสาหกิจทฤษฎีใหม่ ต.หนองทรายขาว บ้านสวนธณกร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65016369 : โครงการสานตะกร้าหวายเทียม

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.หนองเมือง อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าหวายเทียม

รายละเอียด : เป็นตะกร้าที่ทำมาจากหวายเทียม โดยมีลวดลายที่หลากหลายเช่น ลายพิกุล ประยุกต์ คุ้มค่าในการใช้สอย ทนทาน ผลิตจากกลุ่มแม่บ้านตำบลหนองเมือง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้นวัตกรรมกระบวนการ (Process Innovation) โดยออกแบบลวดลายตะกร้าหวายเทียมใหม่ให้ทันสมัยมากขึ้น

ใช้โปรแกรม Picsart ในการออกแบบโลโก้สินค้า

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

1กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในทุกภูมิภาค2มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป3จัดจำหน่ายผ่านFacebook:U2Tตำบลหนองเมือง4ลูกค้าจะได้ตะกร้าที่สวยงามคงทน5จะมีการอบรมความรู้6มีค่าอุปกรณ์ค่าอบรมองค์ความรู้7รายได้จะมาจากการออกบูธlivefacebook

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T ตำบลหนองเมือง

ออนไลน์ : U2T ตำบลหนองเมือง จังหวัดลพบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65016433 : โครงการสานกระเป๋าหวายเทียมเพื่อสร้างรายได้แก่ชุมชน

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.หนองเมือง อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าสานหวายเทียม

รายละเอียด : เป็นกระเป๋าที่ทำมาจากหวายเทียม กระเป๋ามีรูปแบบที่หลากหลาย มีความสวยงาม พกพาสะดวก มีน้ำหนักเบา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้นวัตกรรมกระบวนการ (Process Innovation) โดยออกแบบลวดลายกระเป๋าสานใหม่ให้ทันสมัยมากขึ้น

ใช้โปรแกรม Picsart ในการออกแบบโลโก้สินค้า

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในทุกภูมิภาค2มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป3จัดจำหน่ายผ่านFacebook:U2Tตำบลหนองเมือง4ลูกค้าจะได้กระเป๋าที่สวยงามคงทน5จะมีการอบรมความรู้6มีค่าอุปกรณ์ค่าอบรมองค์ความรู้7รายได้จะมาจากการออกบูธlivefacebook

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,540

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2Tตำบลหนองเมือง

ออนไลน์ : U2Tตำบลหนองเมือง จังหวัดลพบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง



PS65011561 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากผ้าทอหินปักเพื่อส่งเสริมอัตลักษณ์ชุมชน

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.หินปัก อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พวงกุญแจ

รายละเอียด : ของฝากประจำตำบลหักปัก ถักทอจากผ้าอันเป็นเอกลักษณ์ของตำบล มีสีสันสดใสและหลากหลายลวดลายให้เลือกสรร เหมาะกับการซื้อหาไว้ใช้เองหรือนำไปมอบแก่คนที่ท่านรัก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Fanpage Facebook เพื่อประชาสัมพันธ์และขยายฐานลูกค้า

Social Media

ใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ (Canva) ออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมแก่การจัดจำหน่าย

05 : แผนธุรกิจ

ผ้าทอมัดหมี่ เป็นงานทำมือที่มีการอนุรักษ์สืบต่อกันมาอย่างยาวนาน เป็นอีกหนึ่งผลิตภัณฑ์ที่มีผู้นิยมใช้อย่างแพร่หลาย พร้อมกับเลือกนำไปเป็นของฝาก ของขวัญในวันเทศกาลต่างๆ หรือวันปีใหม่

การทำผ้าทอสำเร็จรูป มักมีส่วนของผ้าทอที่ไม่ได้ใช้แล้ว คณะผู้ดำเนินกิจกรรมมีความสนใจในการนำเศษผ้าเหล่านี้มาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า ประชาสัมพันธ์และจัดจำหน่ายสู่สังคมภายนอก ดังนั้น คณะผู้จัดทำจึงมีความสนใจในการนำเศษผ้าทออันเป็นเอกลักษณ์เฉพาะกลุ่มทอผ้าดังกล่าว นำมาแปรรูปเพื่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มและสินค้าที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะกลุ่มผ้าทอตำบลหินปัก

ประชาสัมพันธ์และเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสู่สังคมภายนอก เพื่อเป็นการให้ความรู้ ทักษะ และ

ช่องทางการหารายได้แก่ประชาชนที่เข้าร่วมกิจกรรมอย่างยั่งยืน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,350

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มสตรีอาสาบ้านพวน ตำบลหินปัก อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี

ออนไลน์ : U2T for BCG หินปัก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65011683 : พัฒนาสื่อดิจิทัลเพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้า

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.หินปัก อ.บ้านหมี่ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Page Facebook

รายละเอียด : Page Facebook ที่รวบรวมข้อมูล เรื่องราว ประวัติ และวิธีการทำผ้าทอหรือผลิตภัณฑ์ Handmade จากตำบลหินปัก อันมีเอกลักษณ์เฉพาะตัวเพื่อประชาสัมพันธ์สู่ภายนอก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Canva โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการออกแบบรูปภาพลงเพจ

Page Facebook เพื่อประชาสัมพันธ์และขยายฐานลูกค้า

-

05 : แผนธุรกิจ

1.แนวคิดหลักในการทำธุรกิจ (Business Idea)

ผ้าทอมัดหมี่ เป็นงานทำมือที่มีการอนุรักษ์สืบต่อกันมาอย่างยาวนาน เป็นอีกหนึ่งผลิตภัณฑ์ที่มีผู้นิยมใช้อย่างแพร่หลาย พร้อมกับเลือกนำไปเป็นของฝาก ของขวัญในวันเทศกาลต่างๆหรือวันปีใหม่

การทำผ้าทอสำเร็จรูป มักมีส่วนของผ้าทอที่ไม่ได้ใช้แล้ว คณะผู้ดำเนินกิจกรรมมีความสนใจในการนำเศษผ้าเหล่านี้มาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า ประชาสัมพันธ์และจัดจำหน่ายสู่สังคมภายนอก การนำกลยุทธ์การตลาดมาใช้วิเคราะห์โอกาสทางการตลาด เพื่อให้เกิดความแตกต่างทางการแข่งขัน ในรูปของตัวผลิตภัณฑ์ ราคา และช่องทางการจัดจำหน่าย เช่น การนำเศษผ้าที่ไม่ได้ใช้แล้วนำมาแปรรูปเป็นของฝากประจำตำบลหินปัก เช่น พวงกุญแจ ตุ๊กตาติดตู้เย็น ปลอกหมอน เป็นต้น ให้มีความแปลกใหม่ มีสีสันและรูปแบบให้เลือกซื้อที่หลากหลาย ดึงดูดความสนใจแก่ผู้ที่ได้พบเห็น

2.ความเป็นมาของธุรกิจ (Business Background)

ผลิตภัณฑ์ผ้าทอมัดหมี่ เป็นผลิตภัณฑ์พื้นบ้านที่ลูกหลานชาวไทยพวน ได้สืบทอดศิลปวัฒนธรรมมาจากปู่ย่าตายาย เป็นการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาสู่การพัฒนาที่ได้ผืนผ้าที่มีลวดลายสีสันงดงามตามแบบฉบับชาวไทยพวน เป็นหัตถกรรมพื้นบ้านที่บ่งบอกถึงวิถีชีวิต วัฒนธรรม และอารยธรรมของคนในท้องถิ่น อันแสดงให้เห็นถึงมรดกวัฒนธรรมอันเกิดจาก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,350

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มสตรีอาสาบ้านพวน ตำบลหินปัก อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี

ออนไลน์ : U2T for BCG หินปัก

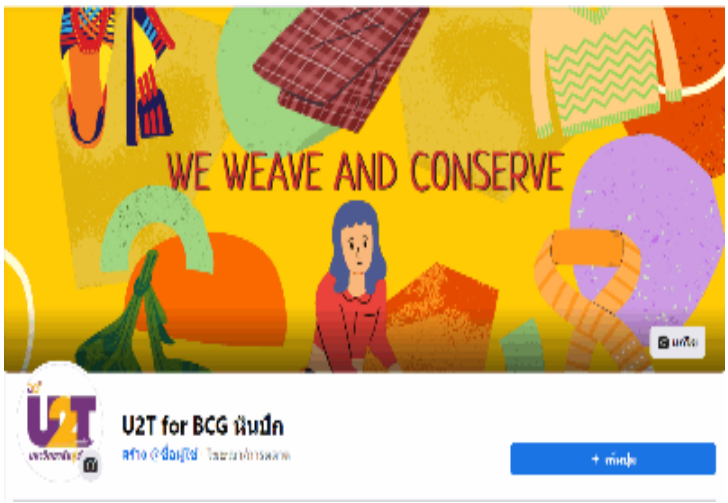
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65003823 : โครงการย่อย การพัฒนาต้นแบบเสื้อผ้าเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงอัตลักษณ์ของชุมชน U2T ตำบลโคกสลุง อำเภอพัฒนานิคม จังหวัดลพบุรี

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.โคกสลุง อ.พัฒนานิคม จ.ลพบุรี

บัณฑิต 4 คน | ประชาชน 4 คน | อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สลุง

รายละเอียด : ตำบลโคกสลุง อำเภอพัฒนานิคม จังหวัดลพบุรี ประชาชนมีความเป็นอัตลักษณ์ในเรื่องการแต่งกายประกอบกับมีแหล่งท่องเที่ยวในท้องถิ่นจึงจะพัฒนาต้นแบบเสื้อผ้าเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงอัตลักษณ์ของชุมชน และนำไปต่อยอดสู่การยกระดับคุณภาพชีวิตของคนในตำบลโคกสลุงให้มีรายได้เพิ่มและคุณภาพชีวิตที่ดี แบรนด์ "สลุง" จึงเป็นแบรนด์เสื้อผ้าที่ได้แรงบันดาลใจมาจาก ผ้าทอพื้นบ้าน รูปแบบเสื้อผ้าของชาวไทยเบิ้งโคกสลุง ที่จะมาต่อยอด พัฒนาเสื้อผ้า ให้เข้ากับยุคสมัย เรียบง่าย และโดเด่นตามวิถี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ประยุกต์จากเสื้อผ้ารูปแบบเดิม

Wood Cut

สกรีนลงบนผ้า

05 : แผนธุรกิจ

1.Customersegment(กลุ่มลูกค้า):หน่วยงานภาครัฐ/นักท่องเที่ยว
2.Valueproposition(คุณค่าของสินค้าและบริการ):"เสื้อผ้าบุรุษและสตรีจากผ้าทอพื้นบ้านที่บ่งบอกถึงอัตลักษณ์ของชาวไทยเบิ้งโคกสลุง"
3.Channels(ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า):FacebookFanpage/LineOfficial/Website/Youtube
4.Customerrelationship(ความสัมพันธ์กับลูกค้า):นำเสนอเนื้อหาสินค้าผ่านสื่อต่างๆ/ทำฐานข้อมูลลูกค้า/การPRสินค้า/โปรโมชั่นผ่านCustomer'scontact
5.Revenuestreams(รายรับ):การขายผลิตภัณฑ์
6.Coststructure(รายจ่ายต้นทุน):Products/Packages/PR
7.Keyresources(ทรัพยากรหลัก):ผ้าทอพื้นบ้าน/รูปแบบของผลิตภัณฑ์/สินค้าจากภูมิปัญญา/ครูภูมิปัญญาทอผ้า
/ครูภูมิปัญญาแปรรูปผ้าทอ
8.Keyactivities(กิจกรรมหลัก):DesignedandDevelopedPackage/Marketing/PR
9.Keypartners(ผู้ร่วมงานหลัก):ครูภูมิปัญญาแปรรูปผ้าทอ/ครูภูมิปัญญาทอผ้า/กลุ่มข้าวเปลือกไทยเบิ้ง
/คณะทำงานขับเคลื่อนชุมชนท่องเที่ยวไทยเบิ้ง โคกสลุง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไทยเบิ้ง โคกสลุง

ออนไลน์ : ชุมชนวัฒนธรรมไทยเบิ้งบ้านโคกสลุง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65014929 : การพัฒนาอาหารพื้นบ้าน "ลำตับเครื่องดำ" เพื่อส่งเสริมสุขภาพและรายได้ของชุมชน U2T ตำบลโคกสลุง อำเภอพัฒนานิคม จังหวัดลพบุรี

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.โคกสลุง อ.พัฒนานิคม จ.ลพบุรี

บัญชิต **4 คน** | ประชาชน **4 คน** | อาจารย์ **2 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลำตับเครื่องดำ

รายละเอียด : ชาวไทยเบิ้งบ้านโคกสลุง ตำบลโคกสลุง อำเภอพัฒนานิคม จังหวัดลพบุรี มีความโดดเด่นเรื่องของอาหารพื้นบ้าน โดยเฉพาะการถนอมอาหารที่เป็นเนื้อสัตว์โดยใช้สมุนไพรพื้นบ้านได้แก่ "กำจัด" ซึ่งเป็นเครื่องเทศที่มีสรรพคุณในการช่วยย่อยอาหารประเภทเนื้อสัตว์และเพิ่มรสชาติให้อาหารอร่อยยิ่งขึ้น "ลำตับเครื่องดำ" ซึ่งพัฒนาจากอาหารพื้นบ้านเป็นอาหารพร้อมรับประทานที่เหมาะกับทุกเพศทุกวัย ที่ใช้ "เครื่องดำ" (เครื่องลาบสูตรพิเศษของชาวไทยเบิ้ง) พัฒนาเป็นอาหารพร้อมรับประทานให้เข้ากับยุค

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องซีลสูญญากาศ

เครื่องทำไส้กรอก

เครื่องบดพริกแกง

05 : แผนธุรกิจ

1.Customersegment(กลุ่มลูกค้า):หน่วยงานภาครัฐ/นักท่องเที่ยว
2.Valueproposition(คุณค่าของสินค้าและบริการ):อาหารพื้นบ้านจากภูมิปัญญาที่หายไปนานกว่า50ปีบ่งบอกถึงอัตลักษณ์ของชาวไทยเบิ้งโคกสลุง
3.Channels(ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า):FacebookFanpage/LineOfficial/Website/Youtube
4.Customerrelationship(ความสัมพันธ์กับลูกค้า):นำเสนอเนื้อหาสินค้าผ่านสื่อต่างๆ/ทำฐานข้อมูลลูกค้า/ประชาสัมพันธ์สินค้า
5.Revenuestreams(รายรับ):การขายผลิตภัณฑ์
6.Coststructure(รายจ่ายต้นทุน):การผลิตสินค้า/การทำแพคเกจ/การประชาสัมพันธ์
7.Keyresources(ทรัพยากรหลัก):อาหารพื้นบ้าน/รูปแบบของผลิตภัณฑ์/ครูภูมิปัญญาอาหารพื้นบ้าน
8.Keyactivities(กิจกรรมหลัก):DesignedandDevelopedProducts/DesignedandDevelopedPackage/Marketing/PR
9.Keypartners(ผู้ร่วมงานหลัก): ครูภูมิปัญญาอาหารพื้นบ้าน / กลุ่มข้าวเปลือกไทยเบิ้ง / คณะทำงานขับเคลื่อนชุมชน ท่องเที่ยวไทยเบิ้ง โคกสลุง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไทยเบิ้ง โคกสลุง

ออนไลน์ : ชุมชนวัฒนธรรมไทยเบิ้งบ้านโคกสลุง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65009066 : การพัฒนาบรรจุภัณฑ์และโลโก้น้ำยาล้างจานรักษ์โลก

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี

ต.ช่องสาริกา อ.พัฒนานิคม จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สาริกาเลม่อนเฟรช

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์น้ำยาล้างจานที่เน้นการใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ในชุมชน ซึ่งบรรจุภัณฑ์แบ่งออกเป็น 2 แบบ ได้แก่ 1.แบบขวดปั๊มขนาด 500Ml 2.แบบRefillสำหรับคนในชุมชนที่นำขวดมาเอง เพื่อลดปัญหาขยะพลาสติกเพราะเรามีจุดบริการเติมน้ำยาล้างจานภายในชุมชนและมีราคาที่ถูกลง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reuse (การใช้ซ้ำ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. การออกแบบบรรจุภัณฑ์
2. การออกแบบโลโก้
3. การสร้างระบบการจัดการขยะในชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการผลิตน้ำยาล้างจานที่ใช้สารสกัดจากธรรมชาติในชุมชน อาทิ เช่น มะนาว และ มะกรูด ที่คำนึงการจัดการขยะในชุมชนที่ย่อยสลายไม่ได้ จึงมุ่งเน้นการแก้ปัญหาขยะพลาสติกโดยการนำขวดเก่ามาใช้ในการเติมน้ำยาล้างจาน แบบRefill เพื่อดึงดูดให้ลูกค้าสนใจในผลิตภัณฑ์ของเรามากขึ้น นอกจากจะลดขยะแล้ว ยังลดต้นทุนการจัดจำหน่ายทำให้ชาวบ้านสามารถซื้อน้ำยาล้างจานที่มีราคาถูกกว่าท้องตลาด โดยมีจุดบริการสำหรับการเติมน้ำยาล้างจานแบบRefill จุดเด่นของผลิตภัณฑ์สีของน้ำยาล้างจานทำขึ้นจากวัตถุดิบที่มีอยู่ภายในชุมชนล้วนเป็นสีจากธรรมชาติแท้100% นอกจากนี้ยังเน้นการมีส่วนร่วมภายในชุมชนในการผลิตน้ำยาล้างจาน เพื่อที่จะส่งเสริมให้ชุมชนสามารถพัฒนาต่อยอดให้เป็นอาชีพ และสามารถสร้างรายได้ภายในชุมชนได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สาริกาเลม่อนเฟรช

ออนไลน์ : U2T ตำบลช่องสาริกา จังหวัดลพบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65010491 : สาริกาสบู่แบบแผ่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี

ต.ช่องสาริกา อ.พัฒนานิคม จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Sarika Paper Soap

รายละเอียด : สินค้าเป็นสบู่แบบแผ่น ใช้สำหรับทำความสะอาดมือ - ผลิตจากข้าวโพดที่เป็นพืชสวนที่ปลูกมากในพื้นที่ - ไม่ใส่สารอันตราย เหมาะสำหรับผิวแพ้ง่าย- 50 แผ่น /ชิ้น- บรรจุภัณฑ์รูปทรงซองจดหมาย - พกพาสะดวก ใช้งานง่าย - บรรจุภัณฑ์สามารถย่อยสลายได้ เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบ logo และ packaging

การผลิตสบู่เพื่อสุขภาพ

การใช้โซเชียลมีเดียเพื่อส่งเสริมการขาย

05 : แผนธุรกิจ

Sarika Paper Soap ผลิตจากวัตถุดิบธรรมชาติไม่ใส่สารที่ระคายเคืองต่อผิว package พกพาสะดวก ใช้งานง่ายเหมาะกับสถานการณ์โรคระบาดในปัจจุบันและที่สำคัญสามารถย่อยสลายได้ตามธรรมชาติและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ซึ่งเหมาะสำหรับบุคคลทั่วไปที่เดินทางบ่อย โดยมีช่องทางการจัดจำหน่าย 2 ช่องทาง คือ 1.ออนไลน์ เช่น Facebook, Line, TikTok 2.ออฟไลน์ เช่น ร้านขายของชำ, ตลาดนัดชุมชน ณ อบต.ช่องสาริกา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สาริกาสบู่แบบแผ่น

ออนไลน์ : U2T ตำบลช่องสาริกา จังหวัดลพบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65021760 : มหาวิทยาลัยสู่ตำบลสร้างรากแก้วให้ประเทศ

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.ชอนน้อย อ.พัฒนานิคม จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มดินสอพอง ไข่เยี่ยวม้า

รายละเอียด : ชาวบ□าน หมู□ 2 และ หมู□ 4 ตำบลชอนน□อย อำเภอพัฒนานิคม จังหวัดลพบุรี ทำการเกษตรและเลี้ยงเป□ดเป□นส□วนใหญ□จึงเกิดการนำไข□มาแปรรูปไข□เค็มขาย แผงละ 160 บาท ไข□เยี่ยวม□าแผงละ 200 บาท (ราคาจะขึ้นลงแล□วแต□ขนาดไซส□ของไข□เป□ด)*ไข□ 1 แผงจะมี 30 ฟอง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีโปรแกรมในการออกแบบ สื่อประชาสัมพันธ์ สื่อโฆษณา ให้มีความน่าสนใจ สวยงาม และเหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ เช่นโปรแกรม Canva

การใช้เทคโนโลยีช่วยในการออกแบบ โลโก้สินค้าให้มีความทันสมัย น่าสนใจและดึงดูดมากกว่าเดิม เช่นโปรแกรม photoshop

05 : แผนธุรกิจ

"ไข่เค็มดินสอพองชอนน้อย" ผลิตภัณฑ์ของชาวบ้าน ตำบลชอนน้อย อำเภอพัฒนานิคม จังหวัดลพบุรี แผนธุรกิจที่จะพัฒนามีดังนี้
1.แนะนำเกี่ยวกับการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้กับชาวบ้าน
2.นำสินค้าขึ้นสู่แพลตฟอร์มออนไลน์และออฟไลน์
3.ทำการโปรโมทให้กับทางชุมชน
4.โปรโมททางเพจFacebook,เว็บไซต์และให้ผู้ใหญ่บ้านประชาสัมพันธ์เผื่อให้ประชาชนเข้าถึงได้มากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไข่เค็มดินสอพอง ชอนน้อย

ออนไลน์ : กลุ่มแม่บ้านชอนน้อย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65021774 : มหาวิทยาลัยสู่ตำบลสร้างรากแก้วให้ประเทศ

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.ชอนน้อย อ.พัฒนานิคม จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำสมุนไพรเพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : ผลผลิตทางการเกษตรของชาวบ้าน หมู่ 5 ตำบลชอนน้อย อำเภอพัฒนานิคม จังหวัดลพบุรี เป็นน้ำผลไม้ที่บรรจุใส่ขวดพลาสติกและขวดแก้วส่งขายแบบปลีกและแบบส่ง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีโปรแกรมในการออกแบบ สื่อประชาสัมพันธ์ สื่อโฆษณา ให้มีความน่าสนใจ สวยงาม และเหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ เช่นโปรแกรม Canva

การใช้สื่อมัลติมีเดียประชาสัมพันธ์ สินค้าให้ประชาชนทั่วไปได้รับรู้ เช่น Facebook Lazada YouTube

05 : แผนธุรกิจ

"น้ำสมุนไพรเพื่อสุขภาพ"ผลิตภัณฑ์ทำจากมัลเบอร์รี่และเสาวรสผสมผสานคุณค่าทางโภชนาการ โดยผลผลิต ทางเกษตรของชาวบ้าน หมู่ 5 ตำบลชอนน้อย อำเภอพัฒนานิคม จังหวัดลพบุรี ซึ่งแผนธุรกิจที่จะพัฒนามีดังนี้

1. เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่น่าสนใจของผู้บริโภค
2. เพื่อพัฒนาชุมชนให้มีรายได้มากขึ้น
3. เพื่อพัฒนาชุมชนให้มีองค์ความรู้เกี่ยวกับการพัฒนาธุรกิจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำสมุนไพรเพื่อสุขภาพ

ออนไลน์ : กลุ่มแม่บ้านชอนน้อย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65020016 : ข้าวโพดดีลัง ดอกไม้จันทน์เปลือกข้าวโพด

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.ดีลัง อ.พัฒนานิคม จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดีลังดีจัง ดอกไม้จันทน์ข้าวโพด

รายละเอียด : ดอกไม้จันทน์จากเปลือกข้าวโพด 1 แพค มี 10 ดอก แพคละ 5 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reclamation (การเรียกคืนเพื่อนำมาใช้ซ้ำหรือ Recycle)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการจัดการวัสดุเหลือทิ้งจากการเกษตร

นวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์

นวัตกรรมการประยุกต์ศิลปหัตถกรรม

05 : แผนธุรกิจ

การวางดอกไม้จันทน์ เป็นธรรมเนียมปฏิบัติที่ยึดถือกันมานานตั้งแต่โบราณ สมัยก่อนดอกไม้จันทน์มีประโยชน์มากกว่าธรรมเนียมปฏิบัติ เพราะสมัยก่อนไม่มีการฉีดฟอร์มาลิน ดอกไม้จันทน์ที่มีกลิ่นหอมจึงมีความสำคัญมากในพิธีศพ (ใช้ดับกลิ่น) แม้ปัจจุบันดอกไม้จันทน์จะถูกลดบทบาทลงไปแต่ก็ยังจำเป็นต่อพิธีศพอยู่ดี ปัจจุบันดอกไม้จันทน์ถูกพัฒนารูปแบบให้มีความหลากหลายและสวยงามมากยิ่งขึ้น ยิ่งดูประณีตและใช้เวลาทำมากเท่าไหร่ ยิ่งตั้งราคาขายให้สูงขึ้นเท่านั้น ดังนั้น ดอกไม้จันทน์ที่ใช้เปลือกข้าวโพด มาเป็นวัตถุดิบ จะเป็นการนำวัสดุเหลือทิ้งที่ได้จากธรรมชาติมาแปรรูปให้เกิดประโยชน์ มีต้นทุนผลิตที่ต่ำ ราคาถูก และยังช่วยเสริมสร้างทักษะวิชาชีพให้กับสังคมสูงวัย และสังคมผู้ว่างงานให้มีทักษะแรงงานฝีมือในชุมชน และเพิ่มมูลค่าให้กับเปลือกข้าวโพดซึ่งเป็นผลพลอยได้จากข้าวโพดที่เป็นสินค้าเกษตรกรรมหลักของตำบลดีลัง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : n/a

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/U2T-ตำบลดีลัง-จังหวัดลพบุรี-1007929927485 11/

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65021671 : ดีลัง ซังข้าวโพดรองกรง

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.ดีลัง อ.พัฒนานิคม จ.ลพบุรี

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดีลังดีจัง ซังข้าวโพดรองกรง

รายละเอียด : วัสดุรองกรงสัตว์เลี้ยงที่ทำมาจากซังข้าวโพด ช่วยในการดับกลิ่น ถุงละ 1 กิโลกรัม กิโลกรัมละ 45 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reclamation (การเรียกคืนเพื่อนำมาใช้ซ้ำหรือ Recycle)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการย่อยสลายซังข้าวโพด

นวัตกรรมการไล่ความชื้น

เทคโนโลยีด้านบรรจุภัณฑ์สุญญากาศ

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลดีลังมีเกษตรกรที่ปลูกข้าวโพดมากกว่า 5,000 ไร่ โดยประมาณ หลังจากมีการเก็บเกี่ยวโดยการกะเทาะเปลือกและเมล็ดจะมีเศษวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตรกร คือ ซังข้าวโพด ซึ่งส่วนใหญ่เกษตรกรจะทำการเผาทิ้ง ทำให้เกิดมลภาวะทางอากาศ ดังนั้น เพื่อให้เกิดประโยชน์และรายได้แก่ชุมชน การนำเอาซังข้าวโพดมาบดและอบทำเป็นที่รองกรงสำหรับสัตว์เลี้ยงจึงเป็นการสร้างรายได้ทางนึงอีกด้วย

ซังข้าวโพดรองกรงยังเป็นผลิตภัณฑ์ธรรมชาติ 100% ที่ปลอดภัยสำหรับสัตว์เลี้ยงทุกชนิด ยังช่วยลดกลิ่น ไม่มีฝุ่น และยังช่วยเกษตรกรสร้างรายได้ได้อีกทางจากการขายซังข้าวโพดโดยไม่ต้องเผาซังข้าวโพดทิ้งโดยเปล่าประโยชน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : n/a

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/U2T-ตำบลดีลัง-จังหวัดลพบุรี-100792992748511/

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015111 : อาหารแปรรูปจากผักหวานป่า ชุมชนตำบลน้ำสุด

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.น้ำสุด อ.พัฒนานิคม จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบผักหวาน

รายละเอียด : ใบและยอดป้องกันโรคเบาหวาน มีสารต่อต้านอนุมูลอิสระ ต้านมะเร็งช่วยลดไข้ แก้ร้อนใน บำรุงร่างกาย ส่วนผสมของข้าวเกรียบแป้งมัน 500 กรัมกระเทียมกลีบใหญ่ 5 กลีบ พริกไทย 2 ช้อนโต๊ะเกลือ 1 ช้อนโต๊ะน้ำตาลทราย 2 ช้อนโต๊ะ ถุงละ 35 บาท 3 ถุง 100

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมเครื่องหั่นข้าวเกรียบ

เทคโนโลยีการอบข้าวเกรียบด้วยลมร้อน

นวัตกรรมเครื่องนวดแป้ง

05 : แผนธุรกิจ

ข้าวเกรียบผักหวาน เป็นการนำผักหวานที่ปลูกมากในตำบลน้ำสุด นำมาแปรรูปโดยการทอดใช้น้ำมันพืชที่ตั้งไฟปานกลาง นำไปอบในตู้อบลมร้อนเพื่อไล่น้ำมันที่อุณหภูมิ 150 องศาเซลเซียส เป็นเวลา 10 นาที พักไว้ให้เย็นแล้วนำไปบรรจุเพื่อจำหน่าย โดยจะพัฒนาแพคเกจใหม่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,250

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : n/a

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/profile.php?id=100084311524215

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65021524 : โต๊ะประดิษฐ์จากยางรถยนต์

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.น้ำสุด อ.พัฒนานิคม จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โต๊ะจากยางรถยนต์

รายละเอียด : โต๊ะยางรถยนต์ คือนำของที่ทิ้งแล้วมารีไซเคิลใช้ให้เป็นประโยชน์และสร้างรายได้ให้กับชุมชนส่วนประกอบของโต๊ะยางรถยนต์ ยางรถยนต์ ยางรถจักรยานยนต์แผ่นไม้พา เรท น็อตสกรู เลื่อย สีดำหรือสีที่ต้องการชแล็คทาสีไม้ ราคาชุดละ 500 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reuse (การใช้ซ้ำ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการออกแบบเฟอร์นิเจอร์

นวัตกรรมสร้างความคงทน

นวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์ลดโลกร้อน

05 : แผนธุรกิจ

โต๊ะจากยางรถยนต์ เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นที่ชาวบ้านนำยางรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ที่ทิ้งแล้วนำมารีไซเคิลให้เกิดประโยชน์ ผลิตภัณฑ์จะทำเป็นโต๊ะกลาง เก้าอี้ เป็นต้น มีความทนทาน และมีความสวยงามในตัวของผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : n/a

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/profile.php?id=100084374701261

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65021769 : ข้าวเกรียบปากหม้อ U2T

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.พัฒนานิคม อ.พัฒนานิคม จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	7 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบปากหม้อ U2T

รายละเอียด : ข้าวเกรียบปากหม้อ ขนมไทยทานเล่นประจำตำบลพัฒนานิคม โดยการใช้แป้งที่ผสมผสานอย่างลงตัวจนได้เนื้อสัมผัสที่เหนียวนุ่ม และสีที่ได้จากธรรมชาติ ห่อไส้ขนมที่ผ่านการปรุงอย่างพิถีพิถัน สะอาด และปราศจากผงชูรส

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาเพิ่มความหลากหลายของรูปแบบสินค้าโดยเน้นที่ตัวสีแป้งที่ใช้ห่อขนม ให้มีสีสันมากขึ้นโดยใช้สีที่ได้จากธรรมชาติ ได้แก่ สีชมพูจากแก้วมังกร สีแดงจากกระเจี๊ยบแดง และสีเขียวจากใบเตย เพื่อความน่ารับประทานมากยิ่งขึ้น

ใช้เทคโนโลยีในการออกแบบ สร้างความโดดเด่นให้กับ บรรจุภัณฑ์ ออกแบบตราสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจที่จะพัฒนามีดังนี้
1. พัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ข้าวเกรียบปากหม้อเพิ่มความหลากหลายของแป้งห่อขนม โดยใช้สีที่ได้จากธรรมชาติ
2. พัฒนาออกแบบบรรจุภัณฑ์
3. เพิ่มช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์
4. โปรโมทสินค้าให้เป็นที่รู้จักมากขึ้นจากช่องทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ข้าวเกรียบปากหม้อพัฒนานิคม

ออนไลน์ : ข้าวเกรียบปากหม้อ พัฒนานิคม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.พัฒนานิคม อ.พัฒนานิคม จ.ลพบุรี

บัญฑิต 5 คน | ประชาชน 7 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สลัดผักออร์แกนิค

รายละเอียด : "สลัดผักออร์แกนิค" คือ ผักที่ได้จากการทำเกษตรแบบอินทรีย์ ไม่ใช้สารเคมีทุกชนิด มีความปลอดภัย ไม่มีสารพิษตกค้าง และไม่มีสารเคมีที่มากจากปุ๋ยเคมี

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีเครื่องซีลสูญญากาศเพื่อให้ผักสดและยืดอายุผักออร์แกนิคให้อยู่ได้นานมากยิ่งขึ้น

ใช้เทคโนโลยีในการออกแบบ สร้างความโดดเด่นให้กับ บรรจุภัณฑ์ ออกแบบตราสินค้า สร้างการจดจำให้กับผู้บริโภคและจุดเด่นเกี่ยวกับแบรนด์ มีความทันสมัย ใช้งานง่าย ถูกใจผู้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจที่จะพัฒนามีดังนี้
1.พัฒนาผลิตภัณฑ์จากผักออร์แกนิค คือ สลัดผักออร์แกนิค
2.ส่งเสริมฟาร์มผักออร์แกนิคให้มีความน่าสนใจ เพื่อให้เป็นแหล่งท่องเที่ยว
3.เพิ่มช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์
4.โปรโมทสินค้าให้เป็นที่รู้จักมากขึ้นจากช่องทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สลัดผักออร์แกนิค

ออนไลน์ : สลัดผักออร์แกนิค

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65011790 : การพัฒนาและยกระดับขนมบ้าบิ่น

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.มะนาวหวาน อ.พัฒนานิคม จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมบ้าบิ่นแม่กาเหว่า

รายละเอียด : นำขนมบ้าบิ่นแม่กาเหว่ามายกระดับด้วยการพัฒนาและออกแบบบรรจุภัณฑ์และตราสินค้า เนื่องจากขนมบ้าบิ่นได้ผสมผสานอัตลักษณ์ของพื้นที่จ.ลพบุรี คือมะพร้าวที่มีชื่อเสียงและมีคุณค่าทางสารอาหาร นำมาแปรรูปร่วมกัน ทำให้เกิดมูลค่ามากขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระบวนการผลิต (Process Innovation) มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์และตราสินค้า เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่น่าสนใจและการจดจำมากขึ้น

นวัตกรรมทางด้านสินค้า (Product Innovation) การปรับปรุงกระบวนการการผลิต ขนมบ้าบิ่นในการผลิตให้มีความหลากหลายด้านรสชาติที่มากขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

การสร้างมูลค่าผลิตผลทางการเกษตรโดยยึดหลัก Circular Economy มีการเพิ่มช่องทางจัดจำหน่ายและรสชาติเพื่อเข้าถึงและขยายกลุ่มลูกค้า สร้างรูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่เน้นคุณภาพที่สะอาด สวยงาม และเหมาะสมสำหรับการบริโภค ตลอดจนปรับบรรจุภัณฑ์ให้สวยงามและเก็บได้นานขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ขนมบ้าบิ่นแม่กาเหว่า

ออนไลน์ : ที่นี่ตลาดพัฒนานิคม ลพบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



Snapshot C01-C06

PS65011933 : การพัฒนาและยกระดับปลาเค็มตากแห้ง

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.มะนาวหวาน อ.พัฒนานิคม จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาเค็มตากแห้งตำบลมะนาวหวาน
รายละเอียด : การพัฒนาและออกแบบบรรจุภัณฑ์และตราสินค้าให้กับปลาเค็มตากแห้งของตำบลมะนาวหวาน ที่เป็นสินค้าขึ้นชื่อ เพื่อสร้างความดึงดูดใจ ปรับภาพลักษณ์ และสร้างการจดจำมากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมทางด้านบริการ (Service Innovation) มีการเพิ่มช่องทางการขายที่ที่หลากหลายมากขึ้น มีการขายสินค้าออนไลน์ เช่น เพจเฟสบุ๊ค (Facebook) ช็อปปี้ (Shopee) นวัตกรรมด้านกระบวนการผลิต (Process Innovation) มีการการออกแบบบรรจุภัณฑ์และตราสินค้า เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่น่าสนใจมากขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

ยึดหลัก CircularEconomy คือการหมุนเวียนทรัพยากรที่มูลค่าได้น้อยมาสร้างเป็นสินค้าใหม่ การควบคุมคุณภาพการผลิตให้ได้มาตรฐาน เพื่อความปลอดภัยต่อผู้บริโภค การออกแบบบรรจุภัณฑ์และตราสินค้าให้สวยงาม สะอาด และแข็งแรง การเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตลาดสด
ออนไลน์ : ที่นี่ตลาดพัฒนานิคม ลพบุรี
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65011055 : การพัฒนาและยกระดับข้าวเกรียบทานตะวัน

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.หนองบัว อ.พัฒนานิคม จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบทานตะวันอบแห้ง

รายละเอียด : ทานตะวันเป็นสัญลักษณ์ของจ.ลพบุรี ซึ่งได้มีการนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ รวมถึงข้าวเกรียบทานตะวัน จึงมีการพัฒนาตัวข้าวเกรียบเป็นแบบอบแห้ง และพัฒนารสชาติของข้าวเกรียบทานตะวันอบแห้ง พร้อมทั้งการออกแบบบรรจุภัณฑ์และตราสินค้า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมทางด้านบริการ (Service Innovation) มีการเพิ่มช่องทางการขายที่ที่หลากหลายมากขึ้น มีการขายสินค้าออนไลน์ เช่น เพจเฟสบุ๊ค (Facebook) ช็อปปี้ (Shopee) นวัตกรรมทางด้านกระบวนการผลิต (Process Innovation) มีการการออกแบบบรรจุภัณฑ์ เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่น่าสนใจมากขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

การนำข้าวเกรียบทานตะวันมาทำเป็นแบบบอบแห้ง เพื่อสะดวกต่อการขนส่งและเพิ่มยอดจำหน่าย พัฒนารสชาติให้มีความแตกต่าง เช่น รสบาร์บีคิว รสฮอตแอนด์สไปร์ซี่ ให้เข้าถึงลูกค้าวัยรุ่นมากขึ้น และการสร้างบรรจุภัณฑ์ที่มีคุณภาพ สะอาด สวยงาม และเหมาะสมสำหรับการบริโภค

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,950

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จำหน่ายที่บ้านของชาวบ้านในชุมชน

ออนไลน์ : Nongbua Lopburi

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017758 : การพัฒนาและยกระดับปลาส้ม

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.หนองบัว อ.พัฒนานิคม จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาส้มหนองบัวลพบุรี

รายละเอียด : ปลาส้มเป็นสินค้าขึ้นชื่อของ ต.หนองบัว จึงมีการนำมาเพิ่มมูลค่า ให้น่าซื้อและน่ารับประทาน ด้วยการออกแบบบรรจุภัณฑ์และตราสินค้า รวมถึงวิธีการบรรจุโดยไม่ให้มีกลิ่นและเก็บได้นาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมด้านกระบวนการผลิต (Process Innovation) มีการการออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่น่าสนใจมากขึ้น

นวัตกรรมทางด้านสินค้า (Product Innovation) การปรับปรุงกระบวนการการผลิต ปลาส้มในการผลิตให้ถูกสุขลักษณะ ให้ข้อมูลส่วนผสม วันเดือนปีที่ผลิต วันหมดอายุอร่อย วัน

05 : แผนธุรกิจ

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ข้างนอกให้แข็งแรงสำหรับการจัดส่งออนไลน์ ออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ห่อปลาส้มให้สะอาดและเก็บกลิ่น ออกแบบให้มีความสวยงามเพื่อดึงดูดใจในการซื้อมากยิ่งขึ้น มีการแสดงข้อมูลที่สำคัญ เช่น คุณค่าทางโภชนาการ ข้อควรระวังในการรับประทาน และวันหมดอายุ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,950

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จำหน่ายที่ตลาด ร้านค้า และหน้าบ้านของคนในชุมชน

ออนไลน์ : Nongbua Lopburi

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65007140 : โครงการอนุรักษ์ภูมิปัญญาเครื่องสานห้วยขุนราม

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ

ต.ห้วยขุนราม อ.พัฒนานิคม จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
2 คน	3 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำหมักชีวภาพ
รายละเอียด : ปรับสภาพดิน น้ำ อากาศ ให้ดีขึ้น สามารถเปลี่ยนสภาพความเป็นกรด-ด่าง ให้สมดุล เพิ่มประสิทธิภาพในการหมัก การย่อยสลาย ทำให้เกิดสารอาหารเป็นปุ๋ย ลดการใช้สารพิษ สารเคมี เพื่อสิ่งแวดล้อม ที่ดีกว่า สามารถป้องกันเชื้อโรค และสร้าง ภูมิคุ้มกันให้กับพืชและสัตว์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ลงขายใน Facebook (สร้าง page โปรโมทสินค้า)
เพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า โดยการออกแบบลวดลายให้น่าสนใจมากขึ้น
ปรับปรุงตัวสินค้าให้มีความหลายแบบมากขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

ส่งเสริม การทำเพจขายสินค้าให้มีรูปแบบที่ทันสมัย และน่าสนใจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน รูปหลัง

PS65007160 : โครงการส่งเสริมปลูกผักปลอดสาร เกษตรอินทรีย์ น้ำหมักชีวภาพ

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ

ต.ห้วยขุนราม อ.พัฒนานิคม จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
2 คน	3 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำหมักชีวภาพ

รายละเอียด : น้ำหมักชีวภาพ ช่วยบำรุงพืชผลทางการเกษตร ให้เจริญงอกงาม

05 : แผนธุรกิจ

ส่งเสริมน้ำหมักชีวภาพให้เกิดมูลค่าที่เพิ่มขึ้น พัฒนาคุณภาพของน้ำหมักชีวภาพให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงตัวสินค้าให้มีความหลากหลายมากขึ้น

เพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า โดยการออกแบบบรรจุภัณฑ์และโลโก้ให้น่าดึงดูดมากขึ้น

การขายออนไลนผ่านทาง Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65014567 : การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ชาออแกนิค

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.กกโก อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	3 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาออร์แกนิค ไร่นาสวนผัก บ้านรักปู ปู่ย่า

รายละเอียด : ชาออร์แกนิค เป็นชาที่ได้ผ่านระบบการผลิตและแปรรูปภายใต้มาตรฐานเกษตรอินทรีย์ ไม่ใช้ปุ๋ยเคมี สารเคมี รวมทั้งเมล็ดพันธุ์ที่ไม่ได้ตัดต่อทางพันธุกรรม หรือวัตุสังเคราะห์ใดๆ ปลอดภัยต่อสุขภาพในระยะยาว ไม่มีสารเคมีตกค้าง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดจำหน่ายสินค้าผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์

พัฒนาคุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย

05 : แผนธุรกิจ

ที่มาของวัตถุดิบผลผลิตได้จากสวนภายในชุมชนและรับซื้อภายในชุมชน ผลิตภัณฑ์ชาออร์แกนิคในแพ็คเกจที่สวยงามดึงดูดลูกค้า ขายให้กับทุกเพศทุกวัย ช่องการการจำหน่าย offline/online ชามี3แบบ คือชาแก่นฝางมะลิ ชาอัญชัญและชาตะไคร้ จุดแข็งคือ มีวัตถุดิบมากพอที่จะจัดจำหน่าย ต้นทุนการผลิตไม่สูงมาก มีแหล่งจำหน่ายแน่นอน (มีหน้าร้าน)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,175

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไร่นาสวนผัก บ้านรักปู ปู่ย่า

ออนไลน์ : U2T กกโกโมเดล ตำบลกกโก จังหวัดลพบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65014589 : การพัฒนาบรรจุภัณฑ์สบู่สครับกากกาแฟ

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.กกโก อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	3 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่สครับกากกาแฟ ไร่นาสวนผัก บ้านรักปู ปู่ย่า

รายละเอียด : ดีท็อกผิว ขับสารพิษสะสม ลดรอยดำ รอยด้าน ปรับสีผิวให้สม่ำเสมอ ผลัดเซลล์ผิว เผยผิวเรียบเนียนนุ่ม กระจ่างใส

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์ทันสมัย

จัดจำหน่ายในพื้นที่และใกล้เคียง ตลอดจนแพลตฟอร์มออนไลน์

พัฒนา Package คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ที่มาของวัตถุดิบ กากกาแฟจากการขายกาแฟ รับซื้อจากร้านเครื่องดื่มในชุมชน ผลิตภัณฑ์มีบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม มีสรรพคุณต่างๆเพื่อดึงดูดกลุ่มลูกค้า กลุ่มลูกค้ามีทุกเพศทุกวัย ช่องทางการจัดจำหน่าย offline/online ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย ทำผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพดี จุดแข็ง มีวัตถุดิบมากพอที่จะทำผลิตภัณฑ์จำนวนมาก ต้นทุนการผลิตไม่สูงมาก มีช่องทางการจัดจำหน่ายที่แน่นอน (มีหน้าร้าน)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,940

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไร่นาสวนผัก บ้านรักปู ปู่ย่า

ออนไลน์ : U2T กกโกโมเดล ตำบลกกโก จังหวัดลพบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65003949 : กล้วยกรอบแก้ว

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ

ต.โก่งธนู อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	7 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กรอบแก้ว (กล้วยฉาบ มันฉาบ เผือกฉาบ)

รายละเอียด : กรอบแก้ว (กล้วยฉาบ มันฉาบ เผือกฉาบ)มีทั้งหมด 5 รสชาติ คือ รสหวาน เค็ม ปาปิก้าบาร์บีคิว และชีส โดยจะทาผลิตสินค้าทุกวัน เพื่อนำสินค้าไปขายตามโรงงานและสถานที่ต่างๆ สามารถเป็นอาหารทานเล่นที่สะอาดถูกหลักอนามัย สดใหม่ ราคาขาย(ต่อถุง) ราคา30 60 100 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำเทคโนโลยี-เทคนิคการออกแบบมาใช้ในการออกแบบและสามารถพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีประสิทธิภาพที่เก็บไว้ได้นาน

นำเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์มาใช้ในการออกแบบตราสินค้าสำหรับผลิตภัณฑ์กรอบแก้ว (กล้วยฉาบ เผือกฉาบ มันฉาบ)

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

การแปรรูปผลิตผลทางการเกษตรมาเป็นอาหารทานเล่น กล้วยฉาบ เผือกฉาบ มันฉาบ เริ่มต้นเมื่อเดือนสิงหาคม พ.ศ 2560 จากโครงการ ๙๑๐๑ ตามรอยเท้าพ่อ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ได้จัดทำโครงการ ๙๑๐๑ ตามรอยเท้าพ่อ ภายใต้ร่มพระบารมี เพื่อการฟื้นฟูอาชีพด้านการเกษตรแก่เกษตรกรผู้ประสบอุทกภัย ปี 2560 เพื่อสร้างรายได้ให้แก่เกษตรกร ฟื้นฟูและส่งเสริมอาชีพด้านการเกษตรให้แก่เกษตรกร และการพัฒนาการเกษตรอย่างยั่งยืน เป็นโครงการที่มีหลักการและวิธีการที่ดีมีประสิทธิภาพสามารถให้ชุมชนเป็นผู้กำหนดโครงการพัฒนาโดยผ่านกระบวนการมีส่วนร่วมของชุมชน และบริหารจัดการโครงการด้วยตนเองภายใต้การสนับสนุนของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ทำให้เกิดการพัฒนาที่สอดคล้องกับความต้องการของชุมชน ยังเป็นการสร้างความเข้มแข็งให้กับกลไกการทำงานในพื้นที่ทำให้ชุมชนมีความเข้มแข็งและพึ่งพาตนเองได้ผ่านกระบวนการคิดวิเคราะห์และนำไปปฏิบัติจริงเกิดผลอย่างเป็นรูปธรรมในการแก้ไขปัญหาให้ เหมาะสมกับสภาพของท้องถิ่นและชุมชนอันจะส่งผลต่อเนื่องให้ภาคการเกษตรมีความมั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืน โดยเริ่มมีชาวรวมกลุ่มกันจำนวน 10 คน ทำกล้วยฉาบขาย เพื่อสร้างรายได้เพิ่มให้คนในชุมชน หลังจากจบโครงการ ๙๑๐๑ นาง รศิ โลหิตไทย ได้ทำการศึกษาเพิ่มเติมจากอินเตอร์เน็ตคิดสูตรใหม่เรื่อยๆ โดยใช้ระยะเวลาทดลองและปรับปรุงสูตร 2-3 เดือน เพื่อทำการต่อยอด โดยวัตถุดิบได้จากโครงการบ้านนี้มีรักปลูกผักกินเอง ปัจจุบันมีสมาชิก 7 คน สลับกันมาทำในแต่ละเดือน 3-4 คน กล้วยฉาบหลากหลายรสชาติ เช่น รสหวาน เค็ม ปาปิก้า บาร์บีคิว และชีส เผือกฉาบ มันฉาบและสามารถเก็บได้นาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กรอบแก้ว BY รศิ

ออนไลน์ : กรอบแก้ว BY รศิ - กรอบแก้ว กรอบรศิ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65005995 : โครงการธนาคารขยะยกระดับมาตราฐานสู่สากล ตำบลโก่งธนู

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ

ต.โก่งธนู อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	7 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ธนาคารขยะเพื่อนช่วยเพื่อน

รายละเอียด : ธนาคารขยะเพื่อนช่วยเพื่อน มีการรวมกลุ่มสมาชิก จัดการขยะ คัดแยกเป็น 4 ประเภท 1.ขยะอินทรี เช่น ผัก เศษอาหาร 2.ขยะอันตราย เช่น ถ่านไฟฉาย วัตถุไวไฟ 3. ขยะทั่วไป เช่น ซองขนม กล่องโฟม 4.ขยะรีไซเคิล เช่น ขวดแก้ว กระป๋อง สมาชิกจะนำขยะประเภทที่ 4 ไปขายเพื่อรีไซเคิล โดย อบต.โก่งธนูเป็นผู้จัดหาและทำบันทึกข้อตกลงให้ร้านค้ามารับซื้อเดือนละครั้ง และเมื่อสมาชิกเสียชีวิตจะได้รับเงิน จากกองทุน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสื่อสารไปยังกลุ่มเป้าหมายทั้งภายในและภานนอก

นวัตกรรมเกี่ยวกับการบริหารจัดการข้อมูล

กระบวนการปฏิบัติงาน เช่น การคัดแยกขยะ การปลูกต้นไม้

05 : แผนธุรกิจ

ประชาชน หมู่ที่ ๕ บ้านเกาะ เข้าร่วมการอบรมให้ความรู้ ในการบริหารจัดการขยะการคัดแยกขยะ กับ องค์การบริหารส่วนตำบลโก่งธนู ทำให้ประชาชน หมู่ที่ ๕ บ้านเกาะ ได้มีความรู้ ความเข้าใจ สามารถคัดแยกขยะได้ตั้งแต่ต้นทาง อีกทั้งได้ร่วมเป็นอาสาสมัครท้องถิ่นรักษ์โลก (อถล.) เพื่อเฝ้าระวังสอดส่องดูแลรายงานสถานการณ์การบริหารจัดการสิ่งปฏิกูลและมูลฝอยอย่างเป็นระบบ และช่วย ปกป้องและรักษาสิ่งแวดล้อม เพื่อสร้างความสมดุลและการใช้ประโยชน์อย่างยั่งยืนและเป็นธรรม การปลูกฝังจิตสำนึกรักษ์สิ่งแวดล้อมในวัยเด็ก การเรียนรู้จากการปฏิบัติกิจกรรมเพื่อรักษากิจกรรมเพื่อรักษาสิ่งแวดล้อมในระดับเยาวชน เดินหน้ารวมพลังทำความดีทดแทนคุณแผ่นดินและเป็นเครือข่ายจิตอาสาในการอุทิศตนดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมในท้องถิ่น โดยการรณรงค์ให้ประชาชน หมู่ที่ ๕ บ้านเกาะ ใช้ตะกร้า ถาด ถ้วย ปิ่นโต ตะกร้า ถุงผ้า และวัสดุที่ทำจากธรรมชาติ เช่น กิจกรรมทำบุญตักบาตร, กิจกรรมการประชุมประชาคม การต้อนรับคณะศึกษาดูงาน , โดยใช้หลัก ๓ Rs หรือ ๓ ช : ใช้น้อย ใช้ซ้ำ ใช้ใหม่ เพื่อปลูกฝังจิตสำนึกรักษ์สิ่งแวดล้อมให้แก่คนในชุมชน ดำเนินการทำความสะอาดในชุมชนทุกมิติ เช่น ทำความสะอาดแม่น้ำลำคลอง , ถนนทุกสาย
ภายในเขต หมู่ที่ ๕ บ้านเกาะ และยังมีการรณรงค์ปลูกจิตสำนึกให้ชุมชน มีการปั่นจักรยานรณรงค์เชิญชวนให้ประชาชนร่วมมือกันคัดแยกขยะจากต้นทาง

หมู่ที่ 5 บ้านเกาะ ดำเนินการประชาคมให้ความรู้ปลูกจิตสำนึก ให้ประชาชนเห็นคุณค่าของการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 180,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ธนาคารขยะเพื่อนช่วยเพื่อน

ออนไลน์ : อบต.โก่งธนู

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65010898 : สเปรย์แอลกอฮอล์พกพา Glitter

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ต.เขาพระงาม อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัณฑิต 7 คน | ประชาชน 6 คน | อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สเปรย์แอลกอฮอล์กลิตเตอร์

รายละเอียด : สเปรย์แอลกอฮอล์ค ช่วยฆ่าเชื้อโรค และช่วยทำความสะอาดแล้วยังมีกลิ่นหอม โดยสามารถเลือกได้ทั้งหมด 5 กลิ่น นอกจากนี้ยังไม่ทำให้เกิดการระคายเคืองต่อผิว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reuse (การใช้ซ้ำ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบโลโก้

กลิตเตอร์ในสเปรย์แอลกอฮอล์

แพลตฟอร์มออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

Key Partner – ในส่วนของผู้เกี่ยวให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจนั้นมีกองสวัสดิการสังคมเทศบาลตำบลเขาพระงามเป็นผู้ให้การสนับสนุนและจัดจำหน่าย
Key Activities – กระบวกการผลิต ซึ่งเริ่มจากผสมแอลกอฮอล์ ผสมหัวน้ำหอม ผสมสีและกลิตเตอร์ ใส่บรรจุภัณฑ์
Value Proposition – สเปรย์แอลกอฮอล์นี้นอกจากช่วยระงับการเจริญเติบโตของเชื้อโรค ช่วยฆ่าเชื้อโรค และช่วยทำความสะอาดแล้วยังมีกลิ่นหอม โดยสามารถเลือกได้ทั้งหมด 5 กลิ่น
Customer Relationships – มีการรับประกันสินค้าทุกชิ้นที่ได้จัดส่งว่าสามารถเปลี่ยนสินค้าได้ในกรณีที่สินค้ามีความเสียหายจากการขนส่ง
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย แอลกอฮอล์ 95% การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
Channels – มีการจัดจำหน่ายผ่าน เพจ Facebook กองสวัสดิการ ทต. เขาพระงาม และศูนย์วิสาหกิจชุมชน 'วันวาน' (ร้านกาแฟ หน้าเทศบาลตำบลเขาพระงาม)
Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนในช่องทางออนไลน์ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยกลุ่มลูกค้ามีอายุ 5 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มที่มีความจำเป็นต่อการป้องกันเชื้อโรคระบาด Covid-19
Cost Structure – ต้นทุนในการผลิตนั้น ประกอบไปด้วย ค่าวัตถุดิบ ต้นทุนในการผลิต ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าแรงงาน และค่าสาธารณูปโภคต่าง ๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017235 : เสื้อมัดย้อม

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ต.เขาพระงาม อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้ามัดย้อม

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์นี้ผลิตและมีการจัดจำหน่ายเพื่อให้ลูกค้านำผ้ามัดย้อมไปพัฒนาต่อยอดเป็นผลิตภัณฑ์จากผ้ามัดย้อมประเภทอื่นได้ รวมถึงการจัดทำผ้ามัดย้อมนั้นเป็นการเพิ่มสีสันให้แก่ผ้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. แพลตฟอร์มออนไลน์

2. การพัฒนาการออกแบบสินค้าและ Packaging

สร้างคุณภาพให้แก่บรรจุภัณฑ์และผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

Key Partner – ในส่วนของผู้ให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้อง ได้แก่ มีเทศบาลตำบลเขาพระงาม

Key Activities – กระบวนการผลิตเริ่มจากการทำความสะอาดผ้า

Value Proposition – ผลิตภัณฑ์นี้ผลิตและมีการจัดจำหน่ายเพื่อให้ลูกค้านำผ้ามัดย้อมไปพัฒนาต่อยอดเป็นผลิตภัณฑ์จากผ้ามัดย้อมประเภทอื่นได้

Customer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์ไป ในด้านของความพึงพอใจในสินค้าที่ได้ซื้อไป

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในจังหวัดลพบุรีหรือจังหวัดใกล้เคียง และอาศัยในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุห้าปีขึ้นไป

Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สีย้อมผ้า วัสดุที่มีอยู่แล้วนำไปทำลวดลายบนผ้า

Channels – มีการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่บ้านของผู้ผลิต ซึ่งอยู่ภายในเทศบาลตำบลเขาพระงาม

Cost Structure – ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าวัตถุดิบ ค่าบรรจุภัณฑ์ และค่าสาธารณูปโภคต่าง ๆ

Revenue Steams – รายได้จากการขายนั้นมาจากการขายที่บ้านของผู้ผลิตและการออกบูทและออกงานภายในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,450

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65011434 : โครงการส่งเสริมตลาดและการขายผลิตภัณฑ์ "เต็มสิบปั้นขลิบ"

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.เขาสามยอด อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เต็มสิบปั้นสิบ [Ten Fried Curry Puff Dumpling]

รายละเอียด : "ขนมปั้นสิบ" ที่มีลักษณะเหมือนกับกะหรี่ปั๊บ แต่ย่อส่วนลงมาให้เล็กจนมีขนาดพอดีคำ สูตรนี้เป็นไส้ปลา มีส่วนประกอบอื่นๆได้แก่หอมแดง น้ำตาลทราย เกลือ พริกไทย แป้งใช้แป้งหมี่ สูตรลับความอร่อย อยู่ที่การทำไส้ ก่อนนำมาปั้นแล้วทอดด้วยน้ำมัน ที่ใช้ความร้อนที่มีอุณหภูมิพอดี จนได้ขนมปที่แป้งกรอบนอก นุ่มใน สีสวย มีขายทั่วๆไป รวมทั้งขายผ่านสื่อออนไลน์อีกด้วย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Food Innopolis

Bio-Circular-Green Economy

Food Safety & Quality

05 : แผนธุรกิจ

เต็มสิบปั้นสิบ [Ten Fried Curry Puff Dumpling] ขนมปั้นสิบ ขนมไทยสูตรโบราณ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ชมรมสตรีเทศบาลเมืองเขาสามยอดภูมิใจส่งมอบให้กับผู้บริโภค มีกระบวนการผลิตที่พิถีพิถันแต่ละชิ้น แป้งบางไส้แน่น ไม่มีวัตถุกันเสีย ทอดอบลมร้อนไล่น้ำมัน จนได้ออกมาเป็นปั้นสิบที่มีรสชาติเข้มข้น เป็นสินค้าชุมชนที่ช่วยสร้างงานสร้างอาชีพให้กับชาวชุมชนอย่างแท้จริง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : Khaosamyod Goodsdy

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65011581 : โครงการส่งเสริมตลาดและการขายผลิตภัณฑ์ "ผิวผ่องสครับ"

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.เขาสามยอด อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผิวผ่องสครับ [White Clay Herbal Scurb]

รายละเอียด : ผิวผ่องสครับ [White Clay Herbal Scurb] มีการนำผลิตภัณฑ์ดินสอพองมาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าโดยใช้ร่วมกับสารสกัดจากสมุนไพรไทยหลายชนิดและ AHA จากกรดผลไม้ มีประสิทธิภาพในการลดสิวทุกชนิด ลดผิวหน้ามัน ผลัดเซลล์ผิว ลดจุดด่างดำ ช่วยให้ผิวขาวใสไร้สิว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Bio-Circular-Green Economy

E-Commerce

Product Performance

05 : แผนธุรกิจ

ผิวผ่องสครับ [White Clay Herbal Scurb] จังหวัดลพบุรี ขึ้นชื่อว่าเป็นแหล่งผลิตดินสอพองที่มีคุณภาพดีที่สุดของประเทศไทย สรรพคุณทางการแพทย์พบว่า ดินสอพองสามารถใช้แก้เม็ด ผด ผื่นคัน ระงับเหงื่อ ดับพิษร้อน ซึ่งคนไทยนิยมใช้กันมาอย่างแพร่หลาย จากคุณสมบัติของดินสอพองข้างต้น จึงมีการนำผลิตภัณฑ์ดินสอพองมาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าโดยใช้ร่วมกับสารสกัดจากสมุนไพรไทยหลายชนิดและ AHA จากกรดผลไม้ มีประสิทธิภาพในการลดสิวทุกชนิด ลดผิวหน้ามัน ผลัดเซลล์ผิว ลดจุดด่างดำ ช่วยให้ผิวขาวใสไร้สิวอย่างเป็นธรรมชาติ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : Khaosamyod Goodsdy

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65012886 : โครงการส่งเสริมตลาดและการขายผลิตภัณฑ์ข้าวดำละโว้ของตำบลโคกกะเทียม

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.โคกกะเทียม อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	11 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าสานพลาสติก

รายละเอียด : ตะกร้าสานในปัจจุบันนี้ วัสดุที่หาได้จากธรรมชาติ เริ่มหาได้ยากขึ้น จึงได้มีการประยุกต์ใช้วัสดุอุปกรณ์ให้เข้ากับสภาวการณ์ปัจจุบัน คือ การนำเส้นพลาสติกมาใช้แทนวัสดุที่ได้จากธรรมชาติ เพราะพลาสติกจะมีความแข็งแรงคงทน และหาได้ง่าย นอกจากจะสานเป็นกระบุงแล้ว สามารถนำมาประยุกต์เป็นตะกร้าลายสวยๆได้อีกหลายแบบ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้แพลตฟอร์มออนไลน์ในการเพิ่งช่องทางการขายสินค้า

บรรจุภัณฑ์ในถุงสุญญากาศ

ปรับปรุงรูปแบบบรรจุภัณฑ์ ให้เหมาะแก่การจำหน่าย

05 : แผนธุรกิจ

ในส่วนของแผนธุรกิจตำบลโคกกะเทียม จะใช้สินค้า OTOP ของชุมชนคือ ข้าวดำละโว้ นำมาเพิ่มช่องทางการขายสินค้า โดยใช้แพลตฟอร์มออนไลน์ ได้แก่ Facebook, TikTok, shopee และ Lazada ซึ่งอาจจะมีการเพิ่มแพคเก็จสินค้าให้ดูมีความน่าสนใจยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลโคกกะเทียม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65022012 : โครงการส่งเสริมตลาดและการขายผลิตภัณฑ์ของตำบลโคกกะเทียม

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.โคกกะเทียม อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	10 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าสานพลาสติก

รายละเอียด : ตะกร้าสานถือเป็นสินค้า OTOP ที่ขายดีอันดับต้น ๆ ซึ่งวัสดุที่นำมาใช้ในการสานตะกร้าใหญ่จะใช้เป็นไม้ไผ่ หวาย ก้านมะพร้าว ผักตบและพืชชนิดอื่น ๆ แต่ในปัจจุบันกระเป๋าสานเปลี่ยนจากวัสดุธรรมชาติเป็นพลาสติกแทน เนื่องจากสะดวก และมีความมีแข็งแรงคงทนมากกว่า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้แพลตฟอร์มออนไลน์ในการเพิ่งช่องทางการขายสินค้า

ปรับปรุงรูปแบบบรรจุภัณฑ์ ให้เหมาะแก่การจำหน่าย

ปรับแต่งลวดลายและรูปทรงของตะกร้าสาน

05 : แผนธุรกิจ

ในส่วนของแผนธุรกิจตำบลโคกกะเทียม จะใช้สินค้า OTOP ของชุมชนคือ ตะกร้าสานพลาสติก นำมาเพิ่มช่องทางการขายสินค้า โดยใช้แพลตฟอร์มออนไลน์ ได้แก่ Facebook, TikTok, shopee และ Lazada ซึ่งอาจจะมีการเพิ่มแพคเก็จสินค้าให้ดูมีความน่าสนใจยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลโคกกะเทียม

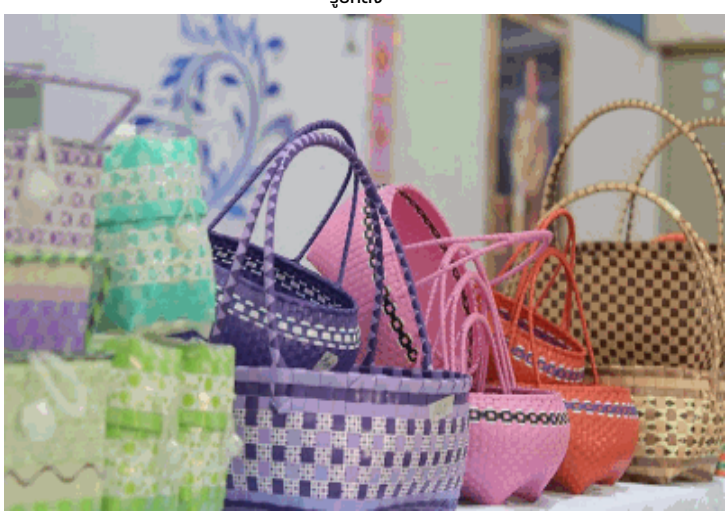
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ต.โคกตูม อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัญฑิต 10 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บ้านดินมดแดง

รายละเอียด : ศูนย์การเรียนรู้ที่เป็นแหล่งผลิตและจำหน่ายเครื่องปั้นดินเผาอย่างครบวงจร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Shopee/Lazada

ประชาสัมพันธ์แบบออฟไลน์

Facebook

05 : แผนธุรกิจ

เป็นศูนย์การเรียนรู้ที่เป็นแหล่งผลิตและจำหน่ายเครื่องปั้นดินเผาอย่างครบวงจร ทั้งนี้ยังมีกิจกรรมอื่น ๆ ที่เชื่อมโยงกับวิถีชุมชนภายใต้ฐานภูมิปัญญาแบบดั้งเดิม นอกจากการเรียนรู้วิถีชุมชนผ่านกิจกรรมต่าง ๆ แล้ว บ้านดินมดแดงยังมีตลาดชุมชนที่จัดจำหน่ายสินค้าของชุมชน เนื่องด้วยบ้านดินมดแดงมีจุดมุ่งเน้นเปิดโอกาสให้กับคนในชุมชนที่ไม่มีงานทำอย่างผู้สูงอายุ ผู้ที่มีปัญหา ติดยาเสพติด รวมถึงห้องก่อนวัยอันควร ได้มีโอกาสเข้ามาเรียนรู้และทำงาน เพื่อที่จะสามารถนำความรู้ไปต่อยอดสู่การสร้างรายได้และอาชีพ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ต.โคกตูม อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
10 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เมี่ยงม๊ะ

รายละเอียด : เมี่ยงกลีบบัว สินค้าจากวิสาหกิจชุมชนอ่างห้วยส้ม จากผลผลิตทางการเกษตรที่ปลอดสารพิษ ทำสดใหม่ทุกวัน และเป็นทางเลือกใหม่ให้กับผู้บริโภค

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีในการออกแบบตราสินค้า

ทำสื่อประชาสัมพันธ์ผ่านออนไลน์

โปรโมทสินค้าด้วยสื่อออนไลน์ facebook, Line

05 : แผนธุรกิจ

เมี่ยงกลีบบัวในชื่อสินค้าเมี่ยงม๊ะ วิสาหกิจชุมชนอ่างห้วยส้ม ตำบลโคกตูม เป็นสินค้าจากการนำผลผลิตทางการเกษตรปลอดสารพิษที่มีอยู่ในชุมชนมาสร้างเป็นสินค้าเพื่อกระจายรายได้ให้กับคนในชุมชน โดยพัฒนาการกินเมี่ยงกับใบชะพลูเพิ่มมาเป็นการกินกับกลีบบัวหลวง เพื่อสร้างทางเลือกให้กับผู้บริโภคสามารถเลือกทานได้ตามความชิบ ปัจจุบันเมี่ยงกลีบบัวมีช่องทางการจัดจำหน่ายคือหน้าร้านและตลาดจริงใจ Farmers Market จึงอยากขยายช่องการจำหน่ายให้กว้างขึ้น แผนธุรกิจที่ต้องการพัฒนาคือการออกแบบโลโก้ตราสัญลักษณ์ของเมี่ยงกลีบบัวให้มีความน่าสนใจและเพิ่มช่องทางการขายผ่านออนไลน์เพื่อเพิ่มกลุ่มลูกค้าให้สินค้าเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65004065 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใบเตยหอมเพื่อขับเคลื่อนเศรษฐกิจ (BCG) ตำบลโคกลำพาน

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ

ต.โคกลำพาน อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัณฑิต **5 คน**

ประชาชน **5 คน**

อาจารย์ **1 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เตยผงอบแห้ง

รายละเอียด : เตยผงอบแห้งออแกนิค ไม่มีน้ำตาล ผลิตจากวัตถุดิบจากธรรมชาติในชุมชน ขนาด 100 กรัม/ 250 กรัม และ 500 กรัม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การบดละเอียด

การสลัดน้ำ

การอบแห้ง

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลโคกลำพาน อำเภอเมืองลพบุรี จังหวัดลพบุรี อาชีพเกษตรส่วนใหญ่ทำการเพาะปลูกข้าวเป็นหลัก และส่วนหนึ่งทำการเพาะปลูกใบเตยหอมซึ่งมีพื้นที่ปลูกใบเตย 33 ไร่ ในพื้นที่หมู่ 3,5,6, และหมู่ 7 โดยเกษตรกรจะตัดใบเตยสดขายส่งให้กับพ่อค้าคนกลางในราคากิโลกรัมละ 25-30 บาท แต่ละเดือนสามารถตัดได้ 4 ครั้ง รายได้รวมต่อเดือนประมาณ 9,000-10,000 บาท แต่จากสถานการณ์โรคระบาดโควิด19 ในช่วง 2-3 ปี ที่ผ่านมาการบริโภคใบเตยเริ่มน้อยลง ส่งผลต่อราคาการรับซื้อและรายได้ของเกษตรลดลง ไม่คุ้มค่าต่อการลงทุน บางรายถึงกับเลิกปลูกใบเตยไปเลย ทางกลุ่มมีแนวคิดพัฒนาแปรรูปผลิตภัณฑ์ใบเตยในรูปแบบต่างๆ แทนที่จะตัดใบเตยขายสดเพียงอย่างเดียว ซึ่งจากการสำรวจตลาดด้านการแปรรูปผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวกับใบเตย พบว่า ใบเตยผงอบแห้งราคาสูงถึงกิโลกรัมละประมาณ 500-1,500 บาท ที่สำคัญยังเป็นที่ต้องการของตลาด สามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้หลากหลาย เช่น ชา อาหาร ขนม เครื่องดื่ม แม้แต่สีผสมอาหาร แถมยังมีสรรพคุณช่วยบำรุงสมองระบบประสาท แก้อาการอ่อนเพลีย บำรุงหัวใจ ลดความดันโลหิต และช่วยควบคุมระดับน้ำตาลในเลือด เป็นต้น หากมีพัฒนาผลิตภัณฑ์ใบเตยผงให้เหมาะสมตรงกับความต้องการของผู้บริโภค โดยการเน้นเพิ่มช่องทางการตลาดออนไลน์ ในแพลทฟอร์มต่างๆ เช่น facebook tiktok shopee lazada เป็นต้น (โปรโมชั่น มีการเล่นเกมส์/กดไลท์/แชร์เพจรับของรางวัลในเพจ) และช่องทางเดริเวอรี่ เช่น Lineman Grap Panda เป็นต้น มีโปรโมชั่นสำหรับลูกค้าใหม่ ซึ่งข้อดีจะได้กลุ่มลูกค้าที่กว้างในโลกออนไลน์ สะดวกต่อการสั่งซื้อ นำเสนอสินค้าได้หลาก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,450

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65004315 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใบเตยหอมเพื่อขับเคลื่อนเศรษฐกิจ (BCG) ตำบลโคกลำพาน

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ

ต.โคกลำพาน อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สครับเตยหอม

รายละเอียด : สครับเตยหอม เป็นสครับน้ำตาลผสมผงเตยหอมอบแห้งออแกนิคสกัดเข้มข้น บำรุงผิวพรรณ ผลัดเซลล์ผิวเก่า เพื่อผิวกระจ่างใส นุ่มชุ่มชื่น และผิวสุขภาพดี ขนาด 250 กรัม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การอบแห้ง

การสลัดน้ำ

การบดละเอียด

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลโคกลำพาน อำเภอเมืองลพบุรี จังหวัดลพบุรี อาชีพเกษตรส่วนใหญ่ทำการเพาะปลูกข้าวเป็นหลัก และส่วนหนึ่งทำการเพาะปลูกใบเตยหอมซึ่งมีพื้นที่ปลูกใบเตย 33 ไร่ ในพื้นที่หมู่ 3,5,6, และหมู่ 7 โดยเกษตรกรจะตัดใบเตยสดขายส่งให้กับพ่อค้าคนกลางในราคากิโลกรัมละ 25-30 บาท แต่ละเดือนสามารถตัดได้ 4 ครั้ง รายได้รวมต่อเดือนประมาณ 9,000-10,000 บาท แต่จากสถานการณ์โรคระบาดโควิด19 ในช่วง 2-3 ปี ที่ผ่านมาการบริโภคใบเตยเริ่มน้อยลง ส่งผลต่อราคาการรับซื้อและรายได้ของเกษตรลดลง ไม่คุ้มค่าต่อการลงทุน บางรายถึงกับเลิกปลูกใบเตยไปเลย ทางกลุ่มมีแนวคิดพัฒนาแปรรูปผลิตภัณฑ์ใบเตยในรูปแบบต่างๆ แทนที่จะตัดใบเตยขายสดเพียงอย่างเดียว ซึ่งจากการสำรวจตลาดด้านการแปรรูปผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวกับใบเตย พบว่า ใบเตยผงอบแห้งราคาสูงถึงกิโลกรัมละประมาณ 500-1,500 บาท ที่สำคัญยังเป็นที่ต้องการของตลาด สามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้หลากหลาย เช่น ชา อาหาร ขนม เครื่องดื่ม สีผสมอาหาร และผลิตภัณฑ์บำรุงผิวพรรณ ซึ่งหากนำเตยผงอบแห้งมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์บำรุงผิวพรรณอย่าง สครับผิว นั้น จะเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับเตยผงอบแห้งอีกด้วย โดยการเน้นเพิ่มช่องทางการตลาดออนไลน์ ในแพลทฟอร์มต่างๆ เช่น facebook tiktok shopee lazada เป็นต้น (โปรโมชั่น มีการเล่นเกมส์/กดไลท์/แชร์เพจรับของรางวัลในเพจ) และช่องทางเดริเวอรี่ เช่น Lineman Grap Panda เป็นต้น มีโปรโมชั่นสำหรับลูกค้าใหม่ ซึ่งข้อดีจะได้กลุ่มลูกค้าที่กว้างในโลกออนไลน์ สะดวกต่อการสั่งซื้อ นำเสนอสินค้าได้หลากหลายแนวทางและแจ้งหลายละเอียดสินค้าได้มาก ส่วนช่องทางการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 476

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65014536 : โครงการพัฒนาชะอมปลอดสารพิษ

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ต.งิ้วราย อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	3 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชะอมปลอดสารพิษ

รายละเอียด : ชะอมปลอดสารพิษโดยใช้น้ำหมักชีวภาพแทนสารเคมี

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การปรับปรุงกระบวนการผลิต

การประชาสัมพันธ์ การส่งเสริมการตลาด

แนวคิดเกษตรอินทรีย์

05 : แผนธุรกิจ

ชะอมเป็นพืชเศรษฐกิจในชุมชน แต่ด้วยการใช้สารเคมีจำนวนมาก ทำให้มีสารตกค้างและเป็นอันตรายทั้งต่อตัวผู้ผลิตและผู้บริโภค เราจึงจัดทำ ชะอมปลอดสารพิษโดยใช้น้ำหมักชีวภาพ เพื่อต้องการสร้างภาพลักษณ์ใหม่ให้กับชะอมของชุมชนงิ้วรายให้การเป็นที่ขึ้นชื่อเรื่องปลอดภัยไร้สารพิษและช่วยลดต้นทุนในการผลิต เราจะจัดจำหน่ายทั้งแบบปลีกและส่งในตลาดใหญ่ๆ เช่น ตลาดสี่มุมเมือง เนื่องจากเป็นพืชที่เสียหายง่ายเราจึงเน้นตลาด ออฟไลน์เป็นหลัก ซึ่งราคาก็เป็นไปตามกลไกของตลาดในช่วงนั้นๆ แต่ด้วยเราใช้น้ำหมักชีวภาพชาวบ้านก็จะมีต้นทุนที่ถูกลง และมีกำไรมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ชะอมปลอดสารพิษงิ้วราย

ออนไลน์ : ชะอมปลอดสารพิษงิ้วราย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65014548 : โครงการแปรรูปกล้วยน้ำว้าเพื่อเพิ่มมูลค่า

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ต.งิ้วราย อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	3 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วย กล้วย งิ้วราย

รายละเอียด : กล้วยฉาบแบบแผ่นบาง และแบบแผ่นกลม มีหลายรสชาติ เช่น รสดังเดิม รสคาราเมล รสชีส รสต้มยำ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กรรมวิธีการแปรรูปกล้วย

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาตราสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

ต้องการเพิ่มมูลค่าของกล้วยน้ำว้า ซึ่งมีปลูกกันอยู่แล้วในชุมชน เพื่อสร้างรายได้ให้กับชุมชน ด้วยการแปรรูปกล้วยน้ำว้าให้เกิดประโยชน์มากที่สุด เช่น เป็นผลิตภัณฑ์ กล้วยน้ำว้าฉาบ กล้วยน้ำว้าตาก ฯลฯ และจัดจำหน่ายทั้งแบบส่งและแบบปลีก ในช่องทาง ออฟไลน์ และ ออนไลน์ ในราคาที่ทุกกลุ่ม ทุกอาชีพ จับต้องได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กล้วย กล้วย งิ้วราย

ออนไลน์ : กล้วย กล้วย งิ้วราย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65016007 : ตะกร้าสานจากเชือกป่าน

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ต.ดอนโพธิ์ อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัณฑิต **4 คน** | ประชาชน **4 คน** | อาจารย์ **2 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าสานจากเชือกป่าน
รายละเอียด : งานจักสานเป็นหนึ่งในภูมิปัญญาท้องถิ่นของไทย โดยในอดีตมักใช้วัสดุจากธรรมชาติและหาได้ง่าย ๆ อาทิ เชือกกล้วย นำมาจักสานเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ สำหรับใช้สอยในชีวิตประจำวัน แต่ปัจจุบันหลายชุมชนได้พัฒนาสร้างสรรค์มาใช้วัสดุทางเลือกที่มีความทนทานมากขึ้น อย่างเช่น นำเอาเชือกมัดฟางหรือเชือกป่านมาสานเป็น "ตระกร้าเชือกสานจากเชือกป่าน" ลวดลาย หลากสีสันสวยงาม กลายเป็นสินค้าขายดีมีแบรนด์สร้างอาชีพเสริมเพิ่มรายได้ให้ชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การคิดเชิงออกแบบ (Design Thinking)
การพัฒนาตราสินค้า
การส่งเสริมการขายและการตลาด

05 : แผนธุรกิจ

ขยายและเพิ่มช่องทางจำหน่ายในระบบของการตลาดแบบออนไลน์ เพื่อค้นหากลุ่มเป้าหมายใหม่และนำเสนอสินค้าให้เป็นที่รู้จักในตลาด เพื่อเพิ่มมูลค่าของสินค้าและยอดขายให้สูงขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กระเป๋า & ตะกร้าสานจากเชือกป่าน บ้านดอนโพธิ์
ออนไลน์ : กระเป๋า & ตะกร้าสาน by บ้านดอนโพธิ์
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ต.ดอนโพธิ์ อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำส้มควันไม้

รายละเอียด : ควันที่เกิดจากการเผาถ่านในช่วงที่ไม้กำลังเปลี่ยนเป็นถ่าน เมื่อทำให้เย็นลงจนควบแน่น แล้วกลั่นตัวเป็นหยดน้ำ ของเหลวที่ได้นี้เรียกว่า น้ำส้มควันไม้ มีกลิ่นไหม้ ส่วนประกอบส่วนใหญ่เป็นกรดอะซิติก มีความเป็นกรดต่ำ มีสีน้ำตาลแกมแดง จากนั้นนำน้ำส้มควันไม้ที่ได้ทิ้งไว้ในภาชนะพลาสติกประมาณ 3 เดือน ในที่ร่ม ไม่สั่นสะเทือน เพื่อให้น้ำส้มควันไม้ที่ได้ตกตะกอน

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาช่องทางการตลาด

เทคโนโลยีการผสมสารอินทรีย์ลงไปในผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

- ออกแบบบรรจุภัณฑ์ ตราสินค้า และฉลากสินค้า
- แนะนำสินค้าผ่านเพจ Facebook, Tiktok
- ขยายช่องทางการขายทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำส้มควันไม้ บ้านดอนโพธิ์

ออนไลน์ : น้ำส้มควันไม้ บ้านดอนโพธิ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65005886 : การพัฒนาบรรจุภัณฑ์และพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายในตลาดออนไลน์และออฟไลน์สำหรับผลิตภัณฑ์ปลาเค็มแดดเดียว ตำบลตะลุง อำเภอเมืองลพบุรี จังหวัดลพบุรี

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ

ต.ตะลุง อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาเค็มแดดเดียว สูตรสมุนไพรขมิ้น

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ปลาเค็มแดดเดียว สูตรสมุนไพรขมิ้น ใช้วัตถุดิบท้องถิ่นจากธรรมชาติ (ปลาแม่น้ำลพบุรี) มีทั้งปลาเค็มแดดเดียว และปลาเค็มแดดเดียวแบบทอด ซึ่งมีทั้งปลานิล ปลาช่อน และปลาดุก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีสารสนเทศในการทำตลาดออนไลน์

เทคโนโลยีถนอมอาหารในกระบวนการผลิต

เทคโนโลยีการออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

1. การนำเสนอคุณค่า
- ไม่ใส่วัตถุกันเสีย
- ใส่ใจในผลิตภัณฑ์ มีความสะอาดในการทำ

2. กลุ่มลูกค้า
- ทานได้ทุกเพศทุกวัย
- ลูกค้าที่มาใช้บริการ อบต. และ รพ.พระนารายณ์

3. ความสัมพันธ์กับลูกค้า
- ผู้จัดจำหน่ายมีการแนะนำผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้า และมีอัธยาศัยดี และเป็นกันเองกับลูกค้า

4. ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า
- จำหน่ายภายใน รพ.พระนารายณ์
- จำหน่ายภายใน อบต.ตะลุง
- ปากต่อปาก

5. กิจกรรมหลัก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มป้อมเงิน

ออนไลน์ : ปลาแดดเดียว By กลุ่มป้อมเงิน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65006210 : การพัฒนาบรรจุภัณฑ์และพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายในตลาดออนไลน์และออฟไลน์สำหรับผลิตภัณฑ์แปรรูปจากมะนาวแคลิฟอร์เนียร์ ตำบลตะลุง อำเภอเมืองลพบุรี จังหวัดลพบุรี

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ

ต.ตะลุง อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากมะนาวแคลิฟอร์เนีย (น้ำจิ้มซีฟู้ด,น้ำมะนาว,วุ้นมะนาว)

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปจากมะนาวแคลิฟอร์เนีย ที่ได้จากสวนลุงทม ซึ่งเป็นสวนเกษตรอินทรีย์และได้รับมาตรฐาน Organic Thailand และจดทะเบียน o-top มีวางจำหน่ายหน้าร้านเสริมกับกิจการที่ทำอยู่ โดยมีผลิตภัณฑ์แปรรูปดังนี้ 1.น้ำมะนาว 2.น้ำจิ้มซีฟู้ด 3.วุ้นมะนาว

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์

เทคโนโลยีการแปรรูปอาหาร

เทคโนโลยีสารสนเทศการทำตลาดออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

1.การนำเสนอคุณค่า
- ใช้วัตถุดิบที่ปลูกเอง ไม่ใส่ปุ๋ยเคมี
- ใช้วัตถุดิบที่สะอาด
- เป็นน้ำมะนาวแท้ 100%

2.กลุ่มลูกค้า
- ทานได้ทุกเพศ
- วัยรุ่น
- วัยทำงาน

3.ความสัมพันธ์กับลูกค้า
- ผู้จัดจำหน่ายมีการแนะนำผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าและมีอัธยาศัยดีเป็นกันเองกับลูกค้า

4.ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า
- หน้าร้าน
- ทางเพจใน Facebook "สวนลุงทม มะนาวแคลิฟอร์เนีย"

5.กิจกรรมหลัก
- มีการแถมสินค้าบาง ในกรณีลูกค้า ที่ซื้อจำนวนมาก และลูกค้าประจำ

6.พันธมิตร
- มีพันธมิตรกับเครือข่ายสินค้า otop

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สวนลุงทม

ออนไลน์ : สวนลุงทม มะนาวแคลิฟอร์เนีย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65008993 : ละโว้ไส้กรอก

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ถนนใหญ่ อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	7 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ละโว้ไส้กรอก

รายละเอียด : -ไส้กรอกหมูวุ้นเส้นและไส้อั่วพริกแกงสดมีบรรจุภัณฑ์ที่มิดชิด สามารถยืดอายุของผลิตภัณฑ์ได้-ไส้กรอกหมูวุ้นเส้นและไส้อั่วพริกแกงสดมีบรรจุภัณฑ์ที่หลากหลายเพื่อเป็นตัวเลือกให้กับลูกค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องซีลสุญญากาศ

E-Marketplace

Social Commerce

05 : แผนธุรกิจ

- เพิ่มตัวบรรจุภัณฑ์เป็นสูญญากาศ
- เพิ่มรูปแบบโลโก้และรายละเอียดตัวผลิตภัณฑ์
- เพิ่มช่องทางการจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 18,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลถนนใหญ่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65009040 : ผ้าขาวม้าหมักโคลนดินสอพอง

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ถนนใหญ่ อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	7 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าหมักโคลนดินสอพอง

รายละเอียด : (ผ้าหมักโคลน) ผ้าหมักโคลนดินสอพอง (ผ้าฝ้ายทอมือและผ้าขาวม้า) ขนาดผ้าหน้ากว้างไม่น้อยกว่า 150 เซนติเมตร ความยาวไม่น้อยกว่า 100 เซนติเมตร นำไปหมักโคลนดินสอพอง โดยใช้เวลาในการหมัก 24 ชั่วโมง และนำมาทำความสะอาดก่อนทำการขายเพื่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดทำแพ็คเกจที่มีความทันสมัย

ใช้กระดาษในการทำแพ็คเกจเพื่อช่วยลดถุงพลาสติก

เพิ่มช่องทางการจำหน่ายออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

- จัดทำแพ็คเกจที่มีความทันสมัย
- ใช้กระดาษในการทำแพ็คเกจเพื่อช่วยลดถุงพลาสติก
- เพิ่มช่องทางการจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 598

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลถนนใหญ่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65010598 : โครงการส่งเสริมตลาดและการขายผลิตภัณฑ์ ไข่เค็มดินสอพอง

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.ทะเลชุบศร อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	4 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มดินสอพอง

รายละเอียด : -ไข่เค็ม ดินสอพอง-นำดินสอพองซึ่งมีอยู่ในพื้นที่ ที่มีมากในตำบลทะเลชุบศรมาใช้ประโยชน์โดยใช้ภูมิปัญญาของท้องถิ่น และได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ในรูปแบบการถนอมอาหารที่มีคุณค่ามากที่สุด และพร้อมที่จะนำไปทำอาหารได้หลากหลาย ทั้งเป็นไข่เค็มดาว ไข่เจียว ไข่พะโล้ ไข่ตุ๋น โดยไม่ต้องปรุงน้ำปลาเพิ่ม เป็นเอกลักษณ์ของไข่เค็มดินสอพอง ของดีทะเลชุบศร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านสังคมวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

น้ำเกลือทะเลซึ่งมีความเค็มนำมาเป็นหลักการถนอมอาหารให้ได้อยู่นานวันขึ้น

ใช้ดินสอพองหรือดินมาท์รนำมาเป็นส่วนประกอบในการทำไข่เค็มดินสอพอง

ใช้แกลบดำซึ่งเป็นตัวช่วยให้เกลือและดินสอพองเกาะตัวได้ดีขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

-ไข่เค็มดินสอพอง : -นำดินสอพองซึ่งมีอยู่ในพื้นที่ ที่มีจำนวนมากในตำบลทะเลชุบศรมาใช้ประโยชน์โดยใช้ภูมิปัญญาของท้องถิ่น และได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ในรูปแบบการถนอมอาหารที่มีคุณค่ามากที่สุดเพื่อเศรษฐกิจภายในชุมชนมีอย่างยั่งยืน -ไม้กวาดทางมะพร้าว : ได้นำเอาทางมะพร้าวที่มีอยู่ในพื้นที่ ที่ได้หลุดล่วงลงมาจากต้นมะพร้าวและเป็นขยะสามารถนำมา Recycle ให้สามารถใช้ประโยชน์ได้ดีเป็นการลดขยะ หรือเผาขยะได้อีกทางหนึ่งด้วย ตามแนวทางที่ว่า ขยะเป็นศูนย์ และทำให้ชุมชนในท้องถิ่นสร้างงานสร้างอาชีพเป็นลักษณะชุมชนพึ่งพาตนเองได้เป็นอย่างดี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : Thale Chup Son goods

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65025563 : โครงการส่งเสริมตลาดและการขายผลิตภัณฑ์ ไม้กวาดทางมะพร้าว

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.ทะเลชุบศร อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัญฑิต **7 คน** | ประชาชน **4 คน** | อาจารย์ **5 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาดทางมะพร้าว

รายละเอียด : ไม้กวาดทางมะพร้าว เป็นผลิตภัณฑ์สำหรับทำความสะอาดพื้นตามที่ชื่อของผลิตภัณฑ์นั่นแจ้งอยู่แล้วซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ในชุมชน ทำให้ชุมชนสร้างงานสร้างอาชีพได้ระดับหนึ่ง เป็นการลดขยะซึ่งนำเอาทางมะพร้าวที่ไม่ใช้งานแล้วนำกลับมาแปรงสภาพให้ใช้งานได้นำมาใช้ประโยชน์ต่อได้ เป็นการ Recycle ที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ไม้กวาดทางมะพร้าว ทำจากทางมะพร้าวคุณภาพดี มีความหนาพอดี มัดเชือกพลาสติก ลงยาซัน ไม่หลุดร่วงง่าย - ด้ามจับ เป็นด้ามไม้ไผ่ เหลาอย่างดี ลดรอยบาดที่ด้ามเรียบร้อย - สำหรับ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรสภาพ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า
การขนส่งและกระจายสินค้า

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เชือกปอนำมาทักร้อยเส้นไม้กวาดให้มัดรวมกัน พร้อมกับลวด
ตำปูใช้ตอกด้ามไม้ไผ่
ไม้ไผ่นำมาเป็นด้ามไม้กวาด

05 : แผนธุรกิจ

-ไม้กวาดทางมะพร้าว ทำจากทางมะพร้าวคุณภาพดี มีความหนาพอดี มัดเชือกพลาสติก ลงยาซัน ไม่หลุดร่วงง่าย - ด้ามจับ เป็นด้ามไม้ไผ่ เหลาอย่างดี ลดรอยบาดที่ด้ามเรียบร้อย - สำหรับเก็บกวาดทำความสะอาดบนพื้นแห้งและเปียกได้เป็นอย่างดี - มีน้ำหนักเบา ช่วยให้คุณหยิบจับใช้งานได้อย่างสะดวก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

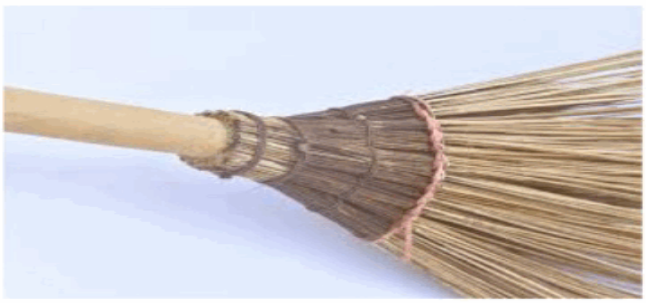
ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : Thale Chup Son goods

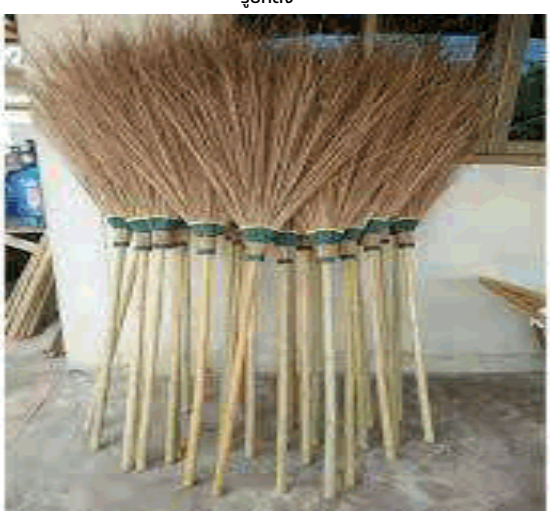
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65010298 : โครงการส่งเสริมตลาดและการขายผลิตภัณฑ์ ท็อฟฟี่ผสมเมล็ดทานตะวันและถั่วกรอบตำบลท่าแค

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.ท่าแค อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	4 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ท็อฟฟี่ผสมเมล็ดทานตะวันและถั่วกรอบ

รายละเอียด : เป็นสินค้าที่นำเมล็ดทานตะวันที่เป็นของดีจังหวัดลพบุรี มาแปรรูปเป็นทอฟฟี่ผสมเมล็ดทำนตะวันสามารถซื้อ เป็นของฝากได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีชีวภาพ

เทคโนโลยีเพื่อการผลิต

เทคโนโลยีเพื่อการขาย

05 : แผนธุรกิจ

การขายสินค้าสินท็อฟฟี่ผสมเมล็ดทานตะวันและถั่วกรอบ"ของดีOTOP ท่าแค" จะเป็นการทำการตลาดโดยเน้นสื่อออนไลน์ จะปรับเปลี่ยนโลโก้/แพ็คเกจ ให้ดูน่าสนใจมากขึ้น กสรโฆษณาจำหน่ายสินค้าผ่านทางสื่อออนไลน์ เชื่อว่าจะมีผู้คนสนใจสินค้ามากกว่าการขายแบบ ออฟไลน์ และยังเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชนได้อีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : Otop ต.ท่าแค จ.ลพบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65010348 : โครงการส่งเสริมตลาดและการขายผลิตภัณฑ์ ตุ๊กตาออมสิน ตำบลท่าแค

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.ท่าแค อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	4 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตุ๊กตาออมสิน

รายละเอียด : ตุ๊กตาออมสิน ทำจากปูนปั้นที่มีแม่พิมพ์เป็นรูปตุ๊กตำต่างๆ เช่น ตุ๊กตาทหาร ตำรวจ พยาบาล กระปุกออม สินสามารถซื้อเป็นของขวัญ ของฝาก และของ ตกแต่งบ้านได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีชีวภาพ

เทคโนโลยีเพื่อการผลิต

เทคโนโลยีเพื่อการขาย

05 : แผนธุรกิจ

การขายสินค้าสินค้าตุ๊กตำออมสิน"ของดีOTOP ท่าแค" จะเป็นการทำการตลาดโดยเน้นสื่อออนไลน์ จะปรับเปลี่ยนโลโก้/แพ็คเกจ ให้ดูน่าสนใจมากขึ้น กสรโฆษณาจำหน่ายสินค้าผ่านทางสื่อออนไลน์ เชื่อว่าจะมีผู้คนสนใจสินค้ามากกว่าการขายแบบ ออฟไลน์และยังเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชนได้อีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 75,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : Otop ต.ท่าแค จ.ลพบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65004702 : พัฒนาผลิตภัณฑ์ตะกร้าจากเชือกป่าน ตำบลท้ายตลาด อำเภอเมือง จังหวัดลพบุรี

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ

ต.ท้ายตลาด อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าจากเชือกป่าน

รายละเอียด : การนำเชือกปอป่านมาทำเป็นตะกร้าที่มีความแข็งแรงทนทานตามธรรมชาติ อันเป็นคุณสมบัติของป่าน ส่วนสีสันสวยงามบนชิ้นงานนั้นมาจากการย้อมสี ที่ผ่านกระบวนการล้างสี ป้องกันสีตกและมีสีสดใสได้นานไม่ซีดง่าย ประกอบกับการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้แลดูทันสมัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้แอปพลิเคชัน Canva ในการออกแบบฉลากสินค้า

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ fan page U2T for BCG ท้ายตลาด by RUS

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคกลาง ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป เป็นกลุ่มลูกค้าที่สนใจในตะกร้าจากเชือกป่านที่มีความแข็งแรงทนทาน สีสดใสได้นานไม่ซีดง่าย ทันสมัย เหมาะสำหรับบุคคลหลายวัยมีความโดดเด่นและสามารถใช้งานได้อย่างหลากหลาย

Costomer Relationships – การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าคือ เอาใจใส่โดยการแนะนำการใช้งาน การดูแลรักษาตัวสินค้าและการลดราคาสินค้า

Channels – ช่องทางการเข้าถึงสินค้า ทางออฟไลน์จำหน่าย ณ ที่ตั้ง และทางออนไลน์ทางเพจ Facebook

Value Proposities – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับคือ ได้รับตะกร้าที่มีความแข็งแรงทนทาน สีสดใสได้นานไม่ซีดง่าย ประกอบกับการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้แลดูทันสมัย เหมาะสำหรับบุคคลหลายวัย จึงทำให้งานหัตถกรรมมีความโดดเด่นและสามารถใช้งานได้อย่างหลากหลายตามความต้องการ ออกแบบได้ตามความต้องการของลูกค้า

Key Activities – กระบวนการผลิตคือ เริ่มจากการจัดหาวัตถุดิบ นำเชือกป่านมาถักกับโครงตะกร้าที่มีทรงหลากหลายแบบและใช้การถักลวดลายที่แตกต่างกันจนเสร็จแล้วก็นำมาแพคและจัดจำหน่ายออกไปให้แก่ลูกค้า

Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย เชือกป่านและโครงตะกร้าและอุปกรณ์ในการผลิต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : คุณดอกไม้ตะกร้าสาน

ออนไลน์ : คุณดอกไม้ตะกร้าสาน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65004775 : พัฒนาผลิตภัณฑ์จากเศษผ้า ตำบลท้ายตลาด อำเภอเมือง จังหวัดลพบุรี

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ

ต.ท้ายตลาด อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์จากเศษผ้า

รายละเอียด : เกิดความสนใจที่จะพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์ ในการทำพรมเช็ดเท้า หมอนอิง ที่วางครกเขียง รองเท้าจากเศษผ้าและเบาะรองฮ่องเต้ เพื่อให้กลุ่มที่สนใจเกิดรายได้ วัสดุที่นำมาใช้ คือ ผ้าจากถุงเท้าปลอกแขนจากโรงงานที่ไปรับ วัสดุมีความเหนียว ทนทาน และยืดหยุ่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้แอปพลิเคชัน Canva ในการออกแบบฉลากสินค้า

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่านทางเพจ Facebook ผลิตภัณฑ์เศษผ้ายืด BY JO และ LINE

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ fan page U2T for BCG ท้ายตลาด by RUS

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคกลาง เป็นเพศชายและหญิง โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป เป็นกลุ่มลูกค้าที่สนใจในผลิตภัณฑ์จากเศษผ้าที่มีหลากหลายแบบทั้ง พรมเช็ดเท้า รองเท้า ที่รองครกเขียง เบาะฮ่องเต้ หมอนอิงสุข ตัวสินค้ามีความทนทาน ยืดหยุ่นและลวดลายสวยงาม

Costomer Relationships – การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าคือ เอาใจใส่โดยการสอบถามลูกค้าที่เข้ามาซื้อสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการซื้อของลูกค้า คอยแนะนำการใช้งาน คุณสมบัติของสินค้าที่จำหน่ายและกิจกรรมลดราคาสินค้าตามเทศกาล

Channels – ช่องทางการเข้าถึงสินค้า ทางออฟไลน์เป็นจำหน่าย ณ ที่ตั้ง ทางออนไลน์ผ่านทางเพจ Facebook ผลิตภัณฑ์เศษผ้ายืด BY JO และ LINE

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับคือ ผลิตภัณฑ์จากเศษผ้าทั้งพรมเช็ดเท้า รองเท้า ที่รองครกเขียง เบาะฮ่องเต้ หมอนอิงสุขที่มีความทนทาน สวยงาม เหนียว ยืดหยุ่นและราคาย่อมเยา ความจริงใจในการขายสินค้าที่มีคุณภาพให้แก่ลูกค้า

Key Activities – กระบวนการผลิตคือ เริ่มจากการจัดหาวัตถุดิบ นำเศษผ้ามาถักในแบบที่แตกต่างกัน ส่วนเศษใยที่เหลือจากทำจะนำมายัดเป็นไส้เบาะรองนั่ง ทำให้สามารถใช้ประโยชน์จากเศษผ้าได้อย่างเต็มที่เสร็จแล้วก็นำมาแพคลงบรรจุภัณฑ์และจัดจำหน่ายออกไปให้แก่ลูกค้าที่สนใจ

Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย เศษผ้ายืดที่นำมาถัก อุปกรณ์ในการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์เศษผ้ายืด By jo

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์เศษผ้ายืด By jo

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65011488 : สมุนไพร DETOX วิถีชน คนเมืองลิง

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ต.ท่าศาลา อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สมุนไพร DETOX วิถีชน คนเมืองลิง

รายละเอียด : สมุนไพร DETOX มีส่วนประกอบของสมุนไพร 6 ชนิด ได้แก่ กระเจี๊ยบ, พุทราจีน, มะตูม, ปอกะบิด, เก๊กฮวย และมะขามแขก มีสรรพคุณ ช่วยขจัดของเสียในลำไส้วิธีทำสมุนไพรชงดื่มน้ำสะอาด 4 ลิตร ต้ม 20 นาที ดื่มก่อนนอน (ดื่ม 3-4 วัน / สัปดาห์)

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การคิดเชิงออกแบบ

การพัฒนาตราสินค้าและฉลากสินค้า

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ทางกลุ่มตำบลท่าศาลามีความต้องการที่จะช่วยพัฒนารูปลักษณ์บรรจุภัณฑ์แบบใหม่เพื่อเพิ่มมูลค่าให้ผลิตภัณฑ์และช่วยสร้างรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้เป็นชาที่พร้อมชงและสามารถพกพาได้โดยสะดวก รวมไปถึงช่วยออกแบบโลโก้ให้มีความครอบคลุมของเนื้อหามากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ต.ท่าศาลา

ออนไลน์ : นมข้าวโพดท่าศาลา "วิถีชน คนเมืองลิง"

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65011521 : ชากระเจี๊ยบ ผสมหญ้าหวาน วิถีชน คนเมืองลิง

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ต.ท่าศาลา อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชากระเจี๊ยบ ผสมหญ้าหวาน วิถีชน คนเมืองลิง

รายละเอียด : ชากระเจี๊ยบ ผสมหญ้าหวาน มีสรรพคุณ ช่วยบรรเทาอาการปวดหัว ลดไข้ แก้ไอ แก้เสมหะและขับน้ำดี ช่วยละลายไขมันในเส้นเลือด ช่วยลดความดันโลหิต และช่วยรักษาโรคเส้นเลือดแข็งเปราะได้เป็นอย่างดี

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การคิดเชิงออกแบบ

การพัฒนาตราสินค้า และฉลากสินค้า

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ทางกลุ่มตำบลท่าศาลา ต้องการที่จะช่วยพัฒนารูปลักษณ์บรรจุภัณฑ์แบบใหม่เพื่อเพิ่มมูลค่าให้ผลิตภัณฑ์ รวมไปถึงช่วยออกแบบโลโก้ให้มีความครอบคลุมของเนื้อหามากยิ่งขึ้น และช่วยในการค้นหาซองชา และบรรจุภัณฑ์ที่ราคาย่อมเยาว์กว่าเดิม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,750

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ต.ท่าศาลา

ออนไลน์ : นมข้าวโพดท่าศาลา "วิถีชน คนเมืองลิง"

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65016766 : ส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงประวัติศาสตร์ผ่านเฟซบุ๊กแฟนเพจ

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ท่าหิน อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	4 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เที่ยวเมืองลิงอิงประวัติศาสตร์

รายละเอียด : จัดทำแผนที่แสดงสถานที่ท่องเที่ยวภายในตำบลท่าหิน พร้อมทั้งเล่าถึงประวัติศาสตร์ความเป็นมา ความสำคัญของสถานที่ เพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยวที่มีความสนใจในเรื่องราวดังกล่าวให้เข้ามาในพื้นที่ เป็นเครื่องมือในการช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจ โดยจัดทำผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางOnline ได้แก่ Facebook และWebpage และมีการวัดผลจากจำนวนผู้ที่เข้าถึงสื่อประชาสัมพันธ์

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้สื่อสังคมออนไลน์ประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยวเชิงประวัติศาสตร์ในพื้นที่

จัดทำแผ่นพับเพื่อประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยวเชิงประวัติศาสตร์ในพื้นที่

-

05 : แผนธุรกิจ

จัดทำแผนที่แสดงสถานที่ท่องเที่ยวภายในตำบลท่าหิน พร้อมทั้งเล่าถึงประวัติศาสตร์ความเป็นมา ความสำคัญของสถานที่ เพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยวที่มีความสนใจในเรื่องราวดังกล่าวให้เข้ามาในพื้นที่ เป็นเครื่องมือในการช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจ โดยจัดทำผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางOnline ได้แก่ Facebook และWebpage และมีการวัดผลจากจำนวนผู้ที่เข้าถึงสื่อประชาสัมพันธ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลท่าหิน

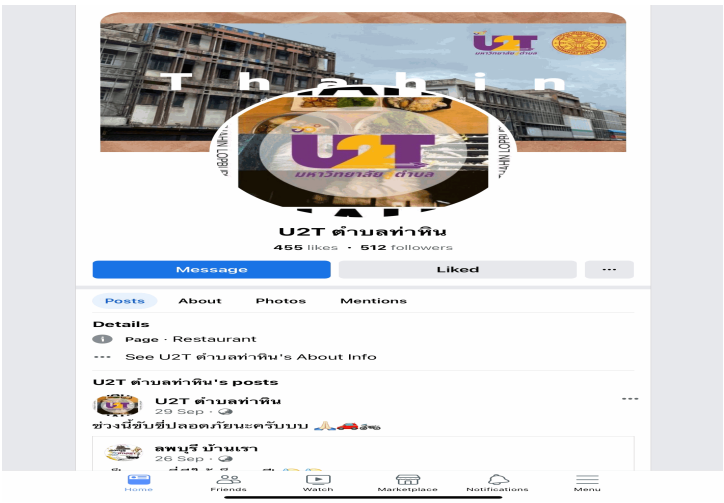
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65016847 : ยกดับการท่องเที่ยวเชิงอาหารย่านเมืองเก่าผ่านเฟซบุ๊กแฟนเพจ

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.ท่าหิน อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	4 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : EAT AM อิ่ม ริมเมืองเก่า

รายละเอียด : จัดทำแผนที่แสดงเส้นทางร้านค้าร้านอาหารภายในตำบลท่าหิน นำเสนอสินค้า แหล่งซื้อขายสินค้า พร้อมเล่าเรื่องราววิถีชีวิต ของคนในชุมชนที่มีความผูกพันธ์กับประวัติศาสตร์ อาหาร และสถานที่ ความสำคัญของสถานที่ เป็นเครื่องมือในการช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจ การสร้างความรักและตะหนักรู้ถึงคุณค่าของชุมชน โดยจัดทำผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางOnline ได้แก่ Facebook และWebpage และมีการวัดผลจากจำนวนผู้ที่เข้าถึงสื่อประชาสัมพันธ์

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้สื่อสังคมออนไลน์เพื่อยกระดับการท่องเที่ยวในพื้นที่

จัดทำแผ่นพับเพื่อประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยวและเส้นทางท่องเที่ยวในพื้นที่

-

05 : แผนธุรกิจ

จัดทำแผนที่แสดงเส้นทางร้านค้าร้านอาหารภายในตำบลท่าหิน นำเสนอสินค้า แหล่งซื้อขายสินค้า พร้อมเล่าเรื่องราววิถีชีวิต ของคนในชุมชนที่มีความผูกพันธ์กับประวัติศาสตร์ อาหาร และสถานที่ ความสำคัญของสถานที่ เป็นเครื่องมือในการช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจ การสร้างความรักและตะหนักรู้ถึงคุณค่าของชุมชน โดยจัดทำผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางOnline ได้แก่ Facebook และWebpage และมีการวัดผลจากจำนวนผู้ที่เข้าถึงสื่อประชาสัมพันธ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลท่าหิน

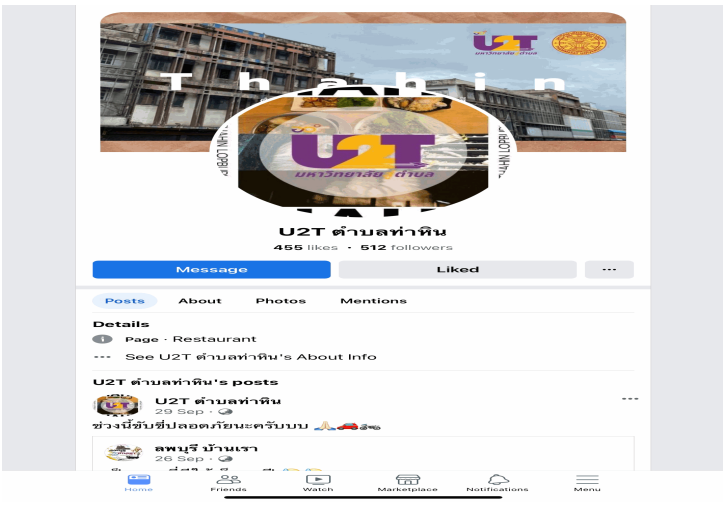
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65012032 : โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์สินค้าเพื่อพัฒนาเศรษฐกิจตำบลนิคมสร้างตนเอง

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.นิคมสร้างตนเอง อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยตากเมืองลิง

รายละเอียด : เป็นสินค้าผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากกล้วยน้ำว้าขาวนำมาแปรรูปโดยการตากแห้งหรืออบ โดยใช้โดมพลังงานแสงอาทิตย์ เพื่อจะทำเป็นสินค้ากล้วยตากต่อไป

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการอบแห้งด้วยพลังงานแสงอาทิตย์/ตู้อบแห้งพลังงานแสงอาทิตย์

-

0644718283

05 : แผนธุรกิจ

จะมีการจัดอบรมให้กับผู้ประกอบการในเรื่องของการใช้สื่อออนไลน์ในการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของตนให้มีมูลค่ามากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65014951 : โครงการส่งเสริมพืชสมุนไพรเศรษฐกิจตำบลนิคมสร้างตนเอง

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.นิคมสร้างตนเอง อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ใบกัญชงตากแห้ง

รายละเอียด : เป็นการนำพืชสมุนไพรกัญชงนำมาแปรรูปเพื่อที่จะนำไปทำเป็นยาสมุนไพรทางการแพทย์ แล้วก็จะมีการนำกัญชงไปผสมกับน้ำพริกสูตรต่างๆ เพื่อเพิ่มรสชาติของน้ำพริกให้มีความอร่อยมากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การควบคุมแสงและความร้อน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้การทำให้แห้งแบบเฉพาะทาง

-

0865595659

05 : แผนธุรกิจ

จะมีการจัดอบรมให้กับผู้ประกอบการในการใช้สื่อออนไลน์ในการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของตนให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65016533 : โครงการส่งเสริมผลิตภัณฑ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นตำบลนิคมสร้างตนเอง

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.นิคมสร้างตนเอง อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตระกร้าสานและกระเป๋าด้วยเชือกมัดฟาง

รายละเอียด : เป็นงานฝีมือของชาวบ้านที่นำวัสดุจากธรรมชาติหรือวัสดุเหลือใช้ เช่น เศษผ้าต่างๆ นำมาเย็บปักถักร้อยให้เป็นกระเป๋า หรือดอกไม้ต่างๆ ให้มีความสวยงาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ภูมิปัญญาการทำสิ่งประดิษฐ์จากเชือก

-

084-340-6220

05 : แผนธุรกิจ

มีการจัดอบรมให้แก่ผู้ประกอบการในการใช้สื่อออนไลน์ในการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของตนให้มีมูลค่ามากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,940

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตะกร้าทอง

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/profile.php?id=100009316085690

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65011259 : เปลี่ยนรูปแปรร่างสไบมอญสู่กระเป๋า

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.บางขันหมาก อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สไบมอญบางขันหมาก

รายละเอียด : ผ้าสไบมอญเป็นงานปักลวดลายด้วยมือที่เป็นเอกลักษณ์ มีหลากหลายสี โดยจะเน้นสีสันจัดจ้าน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ให้มากยิ่งขึ้น

พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เข้าถึงง่ายต่อยุคสมัย

เพิ่มช่องทางการขายให้เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภค

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มสมาชิกบางขันหมากได้นำสิ่งที่มีอยู่ในชุมชนมาปรับเปลี่ยนรูปแบบ พัฒนาบรรจุภัณฑ์ ให้เหมาะสมและเป็นที่ต้องการของท้องตลาด เพื่อเพิ่มการผลิตและการจำหน่ายส่งผลให้ประชาชนในชุมชนให้มีรายได้เพิ่มขึ้น ช่วยส่งเสริมรายได้ให้แก่คนท้องถิ่น วิธีการขายและจัดจำหน่ายในระบบออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

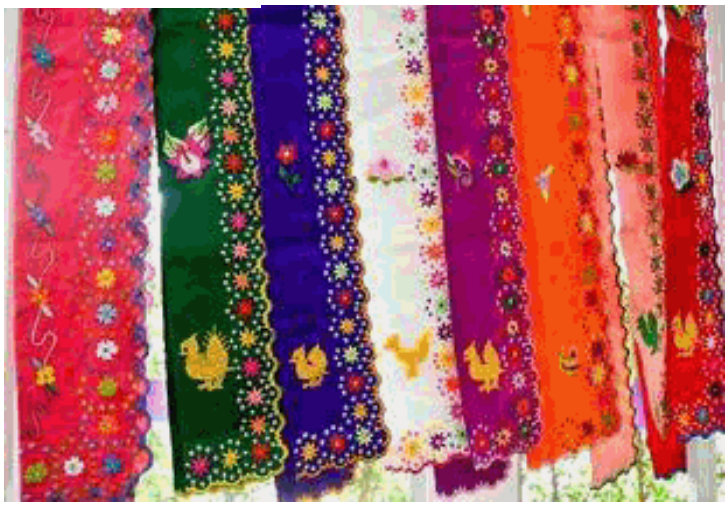
ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T รามัญบางขันหมาก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015962 : การพัฒนาบรรจุภัณฑ์สำหรับจานใบไม้บางขันหมาก

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.บางขันหมาก อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จานใบไม้บางขันหมาก

รายละเอียด : จานใบไม้เป็นวัสดุจากธรรมชาติมาขึ้นรูปเป็นภาชนะ โดยการนำใบไม้มาพัฒนา ทั้งนี้การขึ้นรูปใบไม้นั้นต้องใชเทคโนโลยีที่เหมาะสมเพื่อสามารถใช้ได้จริง และปลอดภัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แปรรูปผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่นิยมและน่าสนใจมากขึ้นในท้องตลาด

พัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์ให้เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคมากขึ้น

ต่อยอดการขายและเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ให้มากขึ้นเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจ เพื่อพัฒนารายได้ของคนในชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มสมาชิกบางขันหมากได้นำสิ่งที่มีอยู่ในชุมชนมาปรับเปลี่ยนรูปแบบ พัฒนาบรรจุภัณฑ์ ให้เหมาะสมและเป็นที่ต้องการของท้องตลาด เพื่อเพิ่มการผลิตและการจำหน่ายส่งผลให้ประชาชนในชุมชนให้มีรายได้เพิ่มขึ้น ช่วยส่งเสริมรายได้ให้แก่คนท้องถิ่น วิธีการขายและจัดจำหน่ายในระบบออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T รามัญบางขันหมาก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65005593 : โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์กลุ่มขนมเปี๊ยะบ้านข่อยสู่ตลาดออนไลน์

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ

ต.บ้านข่อย อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	7 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : อรรถพลขนมเปี๊ยะ

รายละเอียด : อรรถพลขนมเปี๊ยะ มีทั้งหมด 2 ไส้ คือ ถั่ว ฟัก ไข่ และ ถั่ว ไข่ โดยจะทำตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง และในช่วงเทศกาล สดใหม่ สะอาด ถูกปากคนกิน มีแป้งที่นึ่มและไม่ใส่สารกันบูด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ใช้เทคโนโลยีมาช่วยในการออกแบบบรรจุภัณฑ์

ใช้ใช้เทคโนโลยีมาช่วยในการออกแบบตราสินค้า

ใช้เทคโนโลยีมาช่วยเพิ่มช่องทางการขาย เช่น การขายในช่องทางออนไลน์ต่างๆ

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคกลาง เป็นกลุ่มประชาชนภายในชุมชนและอาศัยนอกชุมชนหรือต่างจังหวัด ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 20 ปีขึ้นไป เพราะมีความสนใจในเรื่องของขนม และกลุ่มลูกค้าเฉพาะ เช่น Super market
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือขนมที่มีความอร่อยหลากหลายรสชาติ สดใหม่ สะอาดมีแป้งที่นึ่มและไม่ใส่สารกันบูด สามารถนำไปเป็นของฝากในเทศกาลสำคัญ ราคาเข้าถึงได้
Channels – จัดจำหน่ายผ่านช่องทางทั้งออฟไลน์และออนไลน์ ได้แก่ ร้านหน้าและช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook
Costomer Relationships – โปรโมทประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางต่างๆ มีความจริงใจต่อลูกค้า และจัดโปรโมชั่นพิเศษ
Revenue Streams – รายได้จากการขายสินค้า
Cost Structure – ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าวัตถุดิบ ค่าบรรจุภัณฑ์ ต้นทุนการดำเนินการ เช่น ค่าขนส่ง ค่าโทรศัพท์ ค่าอินเทอร์เน็ต ค่าแรง
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย เงินทุน วัตถุดิบ บรรจุภัณฑ์
Key Activities – การซื้อวัตถุดิบ การผลิตตามออเดอร์ บรรจุภัณฑ์และตราสินค้าเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า
Key Partners – ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ ผู้จำหน่ายอุปกรณ์ ร้านทำบรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65005675 : โครงการยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนบ้านข่อยลูกประคบสมุนไพรคู่สุขภาพ

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ

ต.บ้านข่อย อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกประคบสมุนไพรพื้นบ้าน

รายละเอียด : ลูกประคบสมุนไพรพื้นบ้าน สรรพคุณ บรรเทาอาการปวดเมื่อยคลายกล้ามเนื้อ แก้ฟกช้ำ แก้เคล็ดขัดยอก กระตุ้นหรือเพิ่มการไหลเวียนของโลหิต และยังช่วยให้ผู้ใช้รู้สึกผ่อนคลาย ผลิตจากสมุนไพรหลากหลายชนิด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีมาช่วยในการออกแบบบรรจุภัณฑ์

ใช้เทคโนโลยีมาช่วยเพิ่มช่องทางการขาย เช่น การขายในช่องทางออนไลน์ต่างๆ

ใช้เทคโนโลยีมาช่วยในการออกแบบตราสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคกลาง เป็นกลุ่มประชาชนภายในชุมชนและอาศัยนอกชุมชน คุณแม่หลังคลอดบุตร พนักงานออฟฟิศ กลุ่มผู้สูงอายุ ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในเรื่องสุขภาพ และมีอาการปวดเมื่อยล้าช่วยทำให้ผ่อนคลาย ในส่วนของพนักงานออฟฟิศมักมีปัญหาเรื่อง ออฟฟิศซินโดรม
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือลูกประคบจะช่วยบรรเทาอาการปวดเมื่อยคลายกล้ามเนื้อ แก้ฟกช้ำ แก้เคล็ดขัดยอก กระตุ้นหรือเพิ่มการไหลเวียนของโลหิต และยังช่วยให้ผู้ใช้รู้สึกผ่อนคลาย และปลอดภัยเพราะผลิตจากสมุนไพร
Channels – จัดจำหน่ายผ่านช่องทางทั้งออฟไลน์และออนไลน์ ได้แก่ หน้าร้านและช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook
Costomer Relationships – โปรโมทประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางต่างๆ การติดตามแนะนำข้อมูลการใช้เพิ่มเติม และจัดโปรโมชั่นพิเศษ
Revenue Streams – รายได้จากการขายสินค้า และในอนาคตอาจต่อยอดเป็นการขายส่ง
Cost Structure – ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าวัตถุดิบ ต้นทุนในการปลูก ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์
ค่าขนส่ง ค่าโทรศัพท์ ค่าอินเทอร์เน็ต ค่าแรง
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย เงินทุน วัตถุดิบสมุนไพร สมาชิกในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65002432 : กิน-เที่ยวเชิงวัฒนธรรมลาวเวียง บ้านป่าตาล

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี

ต.ป่าตาล อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กิน-เที่ยวเชิงวัฒนธรรมลาวเวียง บ้านป่าตาล

รายละเอียด : แพคเกจบริการการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม ในพื้นที่ตำบลป่าตาล แบบ 1 วัน กับกิจกรรมเยี่ยมชมสถานที่สำคัญทางประวัติศาสตร์และวัฒนธรรม ทำกิจกรรมหัตถกรรมผ้าย้อมแปรงด้วยสีจากธรรมชาติ ลิ้มชิมรสอาหารพื้นบ้านลาวชาวเวียง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีสารสนเทศ (ด้านการทำธุรกรรมต่างๆเพื่อความสะดวกในการใช้ชีวิตบนยุคของโซเชียลมีเดีย)

เทคโนโลยีสารสนเทศ (ด้านการติดต่อลูกค้า ให้ข้อมูลกับลูกค้าผ่านช่องทางโซเชียลต่างๆ)

เทคโนโลยีสารสนเทศ (ด้านการค้นคว้าหาข้อมูล ในการบริการลูกค้าในด้านต่างๆ การผลิต

05 : แผนธุรกิจ

แพคเกจบริการการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมของตำบลป่าตาลแบบ 1 วัน (ไปเช้าเย็นกลับ) จะเป็นการนำทัวร์สถานที่สำคัญต่างๆ ใน ต.ป่าตาลและใกล้เคียง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการนำชมวิถีชีวิตของชุมชนลาวเวียง ตำบลป่าตาล ซึ่งตามสถานที่ต่างๆในตำบลจะมีแสดนดิ้ที่ให้ข้อมูลแสดงถึงวิถีชีวิตความเป็นชาวลาวเวียงตำบลป่าตาลและจะมีคิวอาร์โค้ดที่เป็นแผนที่ภายในตำบลให้สแกนเพื่อสะดวกต่อนักท่องเที่ยวที่จะเข้ามาและยังช่วยลดต้นทุนเพราะแทนที่จะเป็นกระดาษแต่เราใช้สื่อโซเชียลเข้ามาช่วยให้มีความสะดวกมากขึ้นโดยจะใช้วิธีการประชาสัมพันธ์แหล่งกิน-เที่ยวตำบลป่าตาล ผ่านทางโซเชียลมีเดียหลักๆสำหรับกลุ่มเป้าหมายที่จะเข้ามาท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมของชาวลาวเวียงนั้นก็จะเป็นนักเรียน นักศึกษาหรือบุคคลทั่วไปที่สนใจในวัฒนธรรมของชาวลาวเวียง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 40,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์อนุรักษ์วัฒนธรรมลาวเวียงป่าตาล

ออนไลน์ : U2T ลาวเวียงป่าตาล

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015892 : ผ้าย้อมแปรง

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี

ต.ป่าตาล อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าย้อมแปรง

รายละเอียด : ผ้าย้อมแปรงเป็นผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากการรังสรรค์โดยกลุ่มแม่บ้านในศูนย์อนุรักษ์วัฒนธรรมลาวเวียง โดยผ้าย้อมแปรงจะมีลวดลายและสีสรรโดยการย้อมสีผ้าด้วยเทคนิคการแปรงสีลงบนเนื้อผ้าทำให้เกิดลวดลายแตกต่างกันไปเป็นเอกลักษณ์แต่ละผืน โดยสินค้าส่วนใหญ่เป็นการผลิตเมื่อมีลูกค้าสั่งสินค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการขายบนสื่อโซเชียล

เทคโนโลยีการย้อมผ้าด้วยสีจากธรรมชาติ

การออกแบบบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนา ออกแบบ Logo และบรรจุภัณฑ์ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ที่ทำจากผ้าย้อมแปรง ผ้าย้อมแปรงเป็นการย้อมผ้าที่เรียกว่าการย้อมเย็น โดยใช้แปรงหรือการจับผ้าให้เกิดลวดลายที่ไม่ซ้ำ และเป็นเอกลักษณ์ของชาวตำบลป่าตาล ผลิตภัณฑ์ที่ได้จากผ้าย้อมแปรงบางตัวจะเป็นงานแฮนด์เมด 100 % กลุ่มลูกค้าก็จะเป็นบุคคลทั่วไปหรือผู้ที่สนใจในงานแฮนด์เมด กลุ่มแม่บ้านศูนย์อนุรักษ์ลาวเวียงจึงมีแนวคิดในการพัฒนาสินค้าให้มีเอกลักษณ์ เพิ่มมูลค่าและลดต้นทุนรวมทั้งคำนึงถึงการรักษาสิ่งแวดล้อมให้มากขึ้น จึงมีแนวคิดในการเปลี่ยนวิธีการย้อมจากสีเคมีเป็นสีจากธรรมชาติ เช่น ใบไม้, เปลือกไม้ รวมทั้งใช้เทคนิคที่หลากหลายทำให้ได้ผ้าย้อมแปรงที่มีสีสันแตกต่างกันไปเป็นเอกลักษณ์และลดต้นทุนเพิ่มรายได้ในครัวเรือนด้วยอีกทาง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์อนุรักษ์ลาวเวียงป่าตาล

ออนไลน์ : U2T ลาวเวียงป่าตาล

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015284 : โครงการส่งเสริมตลาดและการขายผลิตภัณฑ์ ปลาส้มฟัก ตำบล พรหมมาสตร์

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.พรหมมาสตร์ อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	3 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาส้มฟัก

รายละเอียด : ขนาด 1000 กรัม เนื้อแน่น หอม อร่อย เหนียวนุ่น คัดสรรเนื้อปลาจากธรรมชาติ ปลอดภัย ไร้สาร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การตลาดดิจิทัล

เทคโนโลยีทางการตลาด

การสื่อสารทางการตลาดดิจิทัล

05 : แผนธุรกิจ

ทางทีมมีการประชุมและมีการนำเสอนการขายของและการโฆษณาตัวผลิตภัณฑ์ทางออนไลน์ มีหลายช่องทาง ทั้ง Facebook TikTok Lazada Shoppee เพื่อเป็นการกระจายรายได้ให้กับตัวสินค้ามากขึ้นและลูกค้ารู้จักผลิตภัณฑ์ที่เยอะขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 100,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปลาส้มป้าแอ๊ว

ออนไลน์ : พรหมมาตร์ O-TOP

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015316 : โครงการส่งเสริมตลาดและการขายผลิตภัณฑ์สบู่สมุนไพรสมศรี (มะขาม) พรหมมาสตร์

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.พรหมมาสตร์ อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	3 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่สมุนไพรสมศรี (มะขาม)

รายละเอียด : ช่วยลบลอยผิวหยาบกร้าน ทำให้ผิวพรรณสดชื่นจากสมุนไพร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การตลาดดิจิทัล

เทคโนโลยีทางการตลาด

การาสื่อสารทางการตลาดดิจิทัล

05 : แผนธุรกิจ

ตัวผลิตภัณฑ์ไม่เป็นที่รู้จัก และไม่โดดเด่นทางการตลาดแต่ยังเป็นสินค้ากลุ่ม O-TOP ทางทีมจึงคิดว่าต้องการโปรโหมดสินค้าให้เป็นที่รู้จักให้มากขึ้นโดยการโปรโหมดและขายทาง online และตัวผลิตภัณฑ์มีประโยชน์มากส่วนผสมมีทั้งมะขาม และสมุนไพร ทำให้สบู่มีความหอมจากสมุนไพรตัวสินค้ายังช่วยในเรื่องผิวหยาบกร้านอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : พรหมมาตร์ O-TOP

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65010232 : กล้วยฉาบเขย่า

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.โพธิ์เก้าต้น อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	3 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยคลุกฝุ่น

รายละเอียด : กระบวนการขั้นตอนการผลิต1. ปอกกล้วยแช่น้ำ 2. นำไปทอด 3. นำกล้วยที่ทอดแล้วพักไว้ นำกล้วยใส่กล่องเขย่าแยกตามรสชาติที่จะผลิต ผงรสชาติ ชีส บาร์บีคิว ข้าวโพด โนริสาหร่าย 4. ใส่บรรจุถุงเพื่อจำหน่ายจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ กรอบนุ่ม หอม ทานแล้วหยุดไม่ได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ด้านผลิตภัณฑ์ ผลิตจากกล้วยที่รับมาจากเกษตรกรในพื้นที่ มีผงปรุงรสที่ผลิตมาจากส่วนผสมที่มีคุณภาพสูงมีบรรจุภัณฑ์ที่สวยและดูทันสมัยและมีรสชาติให้เลือกหลากหลาย มีขั้นตอนการผลิตที่สะอาด
ด้านบรรจุภัณฑ์ เปลี่ยนมาใช้เป็นถุงซิปล็อค ที่มีคุณสมบัติช่วยยืดอายุและคุณภาพสินค้าให้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ปัจจุบันทางตำบลมีการรวมตัวกันเป็นกลุ่มเล็กๆในชุมชนเพื่อทำกล้วยฉาบและมีพ่อค้าคนกลางมารับซื้อภายในหมู่บ้านและนำไปขายต่อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มชุมชนตำบลจึงมีความคิดอยากจะต่อยอดจากรสชาติเดิมที่มีเพียงโรยน้ำตาลและโรยเกลือโดย ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่, พัฒนาสินค้า/บริการให้มีมูลค่าสูง, ยกระดับมาตรฐานสินค้า/บริการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T พื้นที่ตำบลโพธิ์เก้าต้น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง



PS65010390 : พัฒนาบรรจุภัณฑ์ข้าวปลอดสารพิษ

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.โพธิ์เก้าต้น อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	3 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวสารตราโพธิ์เก้าต้น

รายละเอียด : เมื่อเก็บเกี่ยวมาแล้วต้องตากทิ้งไว้ประมาณ 15-30 วัน ก่อนจะนำมาสีจะนำข้าวมาใส่เครื่องคัดข้าวก่อน 1 ครั้ง เพื่อคัดแยกตัวเมล็ดข้าวกับเศษอื่นๆ ที่ปนมาเมื่อเสร็จจะนำเมล็ดข้าวที่คัดกรองแล้วมาใส่เครื่องสีข้าวเพื่อสีข้าว

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ด้านผลิตภัณฑ์ ผลิตจากเกษตรอินทรีย์ที่รับมาจากเกษตรกรในพื้นที่ เป็นข้าวปลอดสารพิษ และเกษตรกรทำการสีข้าวเองทุกขั้นตอน และมีขั้นตอนการผลิตที่สะอาด

ด้านการบริการ โดยการจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ การเข้าถึงข่าวสารได้ทุกที่ผ่านช่องทางแอพพลิเคชั่นต่างๆ เช่น Facebook

05 : แผนธุรกิจ

ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใส่ข้าวปลอดสารพิษ เพื่อเพิ่มมูลค่าสูงสุดลงพื้นที่สำรวจจากความต้องการของผู้บริโภคทดลองใช้นวัตกรรมใหม่ๆออกแบบผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ โลโก้ ผลิตภัณฑ์ช่องทางสื่อออนไลน์ เช่น facebook, line, Shopee, TikTok รวมทั้งระบบขนส่งสาธารณะ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,720

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T พื้นที่ตำบลโพธิ์เก้าต้น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65018117 : ซันคิดบาร์ม

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.โพธิ์ตรุ อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ซัน คิดบาร์ม

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์สำรับเด็กอ่อน รักษาอาการคัน อักเสบ จากแมลงสัตว์กัดต่อย

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

โปรแกรมอัจฉริยะสำหรับวิเคราะห์ทำนายการเกิดศัตรูและโรคพืช รวมถึงการจัดการดิน และงานวิเคราะห์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ที่ไม่เกิดปฏิกิริยาเคมีกับตัวผลิตภัณฑ์

ปรับปรุงสูตรให้สามารถใช้ได้กับผิวบอบบาง

ใช้สารตั้งต้นที่มีความปลอดภัยให้เหมาะสมกับผู้ใช้

05 : แผนธุรกิจ

ชื่อผลิตภัณฑ์ ; ซันคิดบาร์ม sun kidbsrm (รักษาอาการแมลงสัตว์กัดต่อย)
แหล่งที่มาวัตถุดิบ ; สนับสนุนการปลูกสมุนไพร และให้ความรู้การปลูกพืชแบบใช้สารเคมีน้อยที่สุดถึงไม่ใช้เลยให้กับเกษตรทำนาในชุมชน ปลูกสมุนไพรเป็นอาชีพเสริม แล้วซื้อสมุนไพรจากเกษตรกรมาทำผลิตภัณฑ์
กลุ่มเป้าหมาย : แม่และเด็ก กลุ่มคนมีผิวแพ้ง่าย
ช่องทางการจัดจำหน่ายเดิม : กลุ่มเพื่อน คนรู้จัก คนในชุมชน
ช่องทางการจัดจำหน่ายที่คาดว่าจะทำเพิ่ม : ออนไลน์ในแพลตฟอร์มต่างๆ
แผนการพัฒนา : ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์/เพิ่มช่องทางการตลาด
จุดเด่นของผลิตภัณฑ์ : - สามารถควบคุมการผลิตได้ตั้งแต่ต้นน้ำ
- เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ได้ในเด็กอ่อน และกลุ่มผู้มีผิวแพ้ง่าย
- การตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์สำรับเด็กอ่อนมีสูง

การสร้างรายได้จากผลิตภัณฑ์ : จัดจำหน่ายในชุม/ช่องทางออนไลน์ต่างๆ
ชื่อเพจ U2Tผลิตภัณฑ์ดีของตำบลโพธิ์ตรุ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 14,450

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สวนระวีพันธุ์ไม้ เกษตรอินทรีย์

ออนไลน์ : U2T ผลิตภัณฑ์ดีของตำบลโพธิ์ตรุ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65018163 : เจ๊ไก่ หน่อไม้ฝรั่ง

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.โพธิ์ตรุ อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เจ๊ไก่ หน่อไม้ฝรั่ง

รายละเอียด : หน่อไม้ฝรั่งจากปุ๋ยมูลไส้เดือน ผ่านการรับรองGAP

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีมิเดียในการวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย ความต้องการและแนวโน้มทางการ

ตลาด เช่น Search Explorer และ Google Trend

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัยและสะดวกต่อการจัดจำหน่าย

การชำระเงินออนไลน์ Payment Gateway เช่น ระบบกระเป๋าเงินออนไลน์ (e-Wallet) การ

05 : แผนธุรกิจ

ที่มาของวัตถุดิบผลิตภัณฑ์/บริการ : หน่อไม้ฝรั่งจากเกษตรกรที่ปลูกในชุมชน
ผลิตภัณฑ์: หน่อไม้ฝรั่งได้ผ่านการรับรองมาตรฐานGAP
กลุ่มเป้าหมาย: กลุ่มคนทุกเพศทุกวัย /นักกีฬา/ร้านอาหาร
ช่องทางการจัดจำหน่าย : Online/ Offline /ขายส่ง
แผนการพัฒนา:แปรรูปหน่อไม้ฝรั่ง" freeze dried asparagus"
จุดแข็ง/ข้อได้เปรียบ
เป็นพืชที่ได้ผ่านการรับรองมาตรฐานGAP สามารถจัดจำหน่ายได้หลายช่องทาง
วิธีการสร้างรายได้:
จำหน่ายในกลุ่มตลาดสินค้าเกษตรปลอดภัย/ร้านอาหาร/ขายปลีก-ส่ง/จัดจำหน่ายบน
Platform ออนไลน์ เช่น Facebook page,IG,Shopee, Lazada, Line เป็นต้น
Facebook page: U2T ผลิตภัณฑ์ดีของตำบลโพธิ์ตรุ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 19,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ผลิตภัณฑ์ดีของตำบลโพธิ์ตรุ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65009865 : พัฒนาบรรจุภัณฑ์ขนมชิฟฟ่อนผลไม้ตามฤดูกาล

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.สี่คลอง อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมชิฟฟ่อนผลไม้ตามฤดูกาล

รายละเอียด : ขนมชิฟฟ่อนผลไม้ตามฤดูกาลมีลักษณะเป็นเนื้อเค้กที่นิ่มมีกลิ่นหอมโดยใช้เนื้อผลไม้ตาฤดูกาลเป็นส่วนผสมหลักอร่อยสะอาดถูกหลักอนามัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้สื่อออนไลน์ในการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์สินค้าและบริการ

เพิ่มช่องทางการขายสินค้าและบริการ โดยใช้สื่อดิจิทัล เช่น Facebook fanpage

การพัฒนาด้านการออกแบบสินค้าและบรรจุภัณฑ์ใหม่

05 : แผนธุรกิจ

ขนมชิฟฟ่อนกระท้อน เราจะพัฒนาทางด้านของบรรจุภัณฑ์สินค้าใหม่ เช่น หาบรรจุภัณฑ์ใหม่ๆหรือการจัดใส่ที่เหมาะสมและสวยงามมากขึ้น ด้านการออกแบบการตัดชิ้นในส่วนของลักษณะขนมให้มีรูปทรงหลากหลาย และการทำสติกเกอร์(โลโก้)แบรน์ขนม เพื่อเพิ่มให้สินค้ามีความเชื่อมั่น เพื่อบ่งบอกถึงความเป็นมืออาชีพและเพื่อช่วยสะท้อนถึงคุณภาพของผลิตภัณฑ์ และเราจะช่วยกระจายสินค้าทั้งในออนไลน์ ออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : ขนมบ้านสี่คลอง by U2T for BCG

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65025769 : โครงการการยกระดับขนมทองม้วน

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต.สี่คลอง อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมทองม้วน

รายละเอียด : ขนมทองม้วน เป็นขนมไทยชนิดหนึ่ง มีลักษณะเป็นแผ่นม้วนกลม กรอบ และมีกลิ่นหอมของกะทิ อร่อยสะอาดถูกหลักอนามัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

เพิ่มช่องทางการขายสินค้าและบริการ โดยใช้สื่อดิจิทัล เช่น Facebook fanpage

การพัฒนาด้านการออกแบบสินค้าและบรรจุภัณฑ์ใหม่

05 : แผนธุรกิจ

ขนมทองม้วน เราจะพัฒนาขนมในส่วนของกลิ่นและสี เราจะนำสิ่งที่ได้จากธรรมชาติเช่น สีจากใบเตย อัญชัน มาช่วยในเรื่องสีของขนมให้ดูแปลกใหม่ขึ้น และพัฒนาในส่วนของการออกแบบบรรจุภัณฑ์สินค้าใหม่ รวมถึงการออกแบบทำสติกเกอร์(โลโก้) ติดที่บนบรรจุภัณฑ์ เพราะถือว่าลูกค้าหรือผู้บริโภคจะมองเห็นเป็นสิ่งแรก เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับลุกค้า และเพื่อช่วยเพิ่มภาพพจน์อันเป็นเอกลักษณ์ของสินค้า เราจะช่วยกระจายสินค้าทั้งในออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

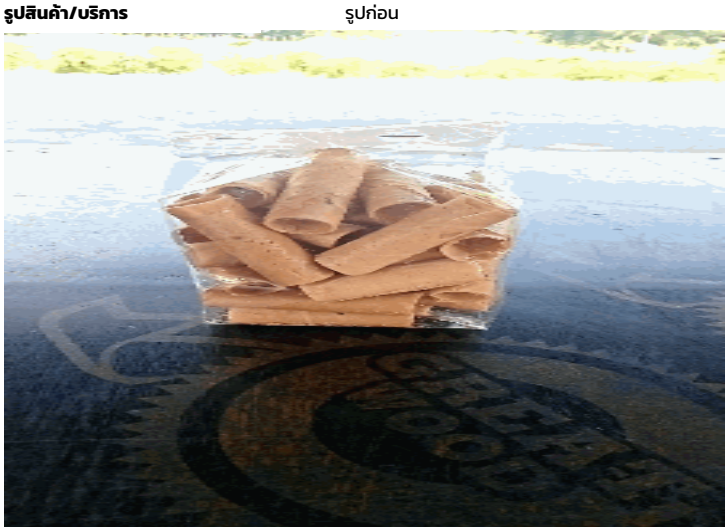
ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : ขนมบ้านสี่คลอง by U2T for BCG

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65053184 : ปุ๋ยหมักชีวภาพ

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.กุดตาเพชร อ.ลำสนธิ จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยหมักชีวภาพ (จากมูลสัตว์)

รายละเอียด : นำมูลสัตว์ที่ได้จากสัตว์เลี้ยง วัว ควาย แพะ แกะ และหมู ที่มีอยู่แล้ว มาทำเป็นปุ๋ยหมักชีวภาพใช้กับพืชไร่

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การพยากรณ์อากาศ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดอบรมเรื่องปุ๋ยและกรรมวิธีการผลิต

พัฒนาผลิตภัณฑ์ด้วยการทดลองสูตรการหมักปุ๋ย

ออกแบบบรรจุภัณฑ์และฉลากสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

ปัจจุบันราคาปุ๋ยเคมี มีราคาแพง ทำให้เกษตรกรต้องแบกภาระค่าใช่จ่ายสูง ทางกลุ่มจึงอยากนำมูลสัตว์ที่ได้จากสัตว์เลี้ยง วัว ควาย แพะ และแกะ ที่มีอยู่แล้ว มาทำเป็นปุ๋ยหมักชีวภาพ เพื่อใช้ในพืชไร่ อีกอย่างปุ๋ยหมักชีวภาพมีราคาที่ถูก และไม่เป็นพิษต่อสิ่งแวดล้อม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชน

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลกุดตาเพชร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65053185 : หน่อไม้แปรรูป

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.กุดตาเพชร อ.ลำสนธิ จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หน่อไม้แปรรูป (แบบต้ม)

รายละเอียด : 1.นำมาประกอบอาหารได้หลากหลายชนิด เช่น ต้ม ผัด แกง นึ่ง ซุป ฯลฯ 2. หน่อไม้เป็นพืชจำพวกที่มีฤทธิ์เย็น เหมือนกันกับพืชตระกูลเห็ด จะสามารถแก้อาการกระหาย แก้ไอ ขับปัสสาวะ แก้อาการร้อนต่างๆ แถมบำรุงร่างกาย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดหาวัตถุดิบ

ปรับปรุงกรรมวิธีในการถนอมอาหารให้สามารถเก็บได้นานมากขึ้น

จัดหาเครื่องซีลสุญญากาศ

05 : แผนธุรกิจ

หน่อไม้เป็นอาหารอีกอย่างหนึ่งที่คนไทยนิยมรับประทานและนิยมนำมาประกอบอาหารได้หลากหลายชนิด เช่น ต้ม ผัด แกง ฯลฯ ซึ่งหากนอกฤดูฝนหรือฤดูที่หน่อไม้จะแตกหน่อแล้ว เราไม่สามารถนำมารับประทานได้ นอกจากการ ทำหน่อไม้แพ็คซีลสูญญากาศเอาไว้รับประทานนอกฤดู

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

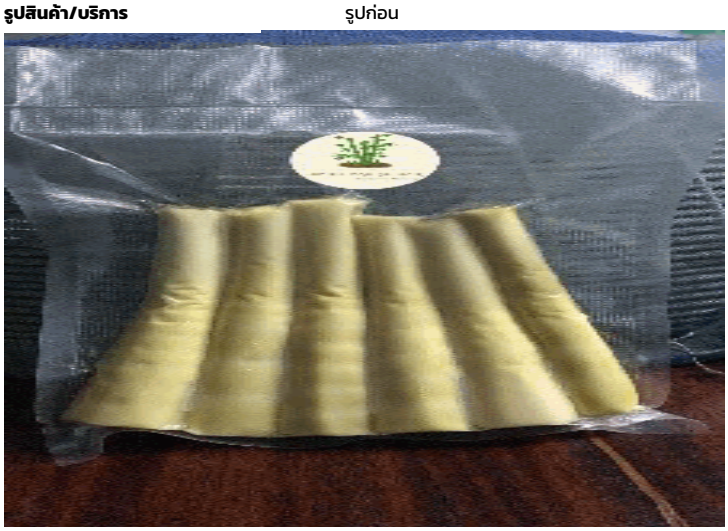
ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชน

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลกุดตาเพชร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65016628 : ดิน ปุ๋ย มูลไส้เดือน

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.เขาน้อย อ.ลำสนธิ จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดิน ปุ๋ย มูลไส้เดือน

รายละเอียด : ดิน ปุ๋ย มูลไส้เดือน เป็นดินเพาะปลูกปุ๋ยออร์แกนิคเกิดจากธรรมชาติ ไม่ใช้สารเคมีในกระบวนการผลิต นำไปเพาะปลูกพืชผักสวนครัวไม้ดอกไม้ประดับ ไม่มีกลิ่นทำให้เสียสภาพแวดล้อมกิจกรรมของไส้เดือนดิน มีความสำคัญต่อการหมุนเวียนของอินทรียวัตถุและธาตุอาหารพืชซึ่งส่งผลต่อโครงสร้างของดินการผลิตปุ๋ยหมักมูลไส้เดือนดินเป็นการนำขยะอินทรีย์หลากหลายชนิด ทั้งขยะอินทรีย์ในครัวเรือนพื้นที่เกษตรอุตสาหกรรมและตะกอนจากระบบบำบัดน้ำเสียมาใช้ใหม่การผลิตปุ๋ยหมักมูลไส้เดือนดินจึงเป็นเทคโนโลยี

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การผลิตปุ๋ยหมักมูลไส้เดือนดินเป็นการนำขยะอินทรีย์

นวัตกรรมการออกแบบบรรจุภัณฑ์และตราผลิตภัณฑ์

กระบวนการคิดเชิงออกแบบ (Design Thinking) เพื่อออกแบบผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ดินปุ๋ยมูลไส้เดือนเป็นดินเพาะปลูกปุ๋ยออร์แกนิคเกิดจากธรรมชาติไม่ใช้สารเคมีพัฒนาขนาดของผลิตภัณฑ์เหมาะสำหรับนำไปใช้ในพื้นที่จำกัดและน่าสนใจเพื่อให้มีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ที่มากยิ่งขึ้นแนวคิดกิจกรรมของไส้เดือนดินมีความสำคัญต่อการหมุนเวียนของอินทรียวัตถุและธาตุอาหารพืชซึ่งส่งผลต่อโครงสร้างของดินการผลิตปุ๋ยหมักมูลไส้เดือนดินเป็นการนำขยะอินทรีย์หลากหลายชนิดทั้งขยะอินทรีย์ในครัวเรือนพื้นที่เกษตรอุตสาหกรรมและตะกอนจากระบบบำบัดน้ำเสียมาใช้ใหม่ทั้งนี้ปริมาณไนโตรเจน ฟอสฟอรัส และโปรแตสเซี่ยมในปุ๋ยหมักที่ได้จะมีความแตกต่างกันตามชนิดของขยะอินทรีย์ที่ใช้ ทั้งนี้ปุ๋ยหมักมูลไส้เดือนดินจะละเอียดมีรูพรุน ระบายอากาศได้ดี มีความชื้นสูง ปัจจัยเหล่านี้จะส่งผลต่อกิจกรรมของจุลินทรีย์ การดูดซับธาตุอาหารพืชของดิน และการเจริญเติบโตของพืช การผลิตปุ๋ยหมักมูลไส้เดือนดินจึงเป็นเทคโนโลยีและกระบวนการกำจัดขยะอินทรีย์ที่ราคาถูกและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม จึงนำเสนอกับเฉพาะกลุ่มเป้าหมายสำหรับการตลาดภายในพื้นที่เมืองด้วยชุดปลูกขนาดเล็กเหมาะสมกับครัวเรือนที่มีพื้นที่จำกัด การนำเสนอพันธุ์ไม้ และพืชสวนครัวที่หาได้ภายในพื้นที่มานำเสนอภายใต้กล่องดิน เพื่อให้เกิดความน่าสนใจ และแตกต่างมากกว่าชุดปลูกผักสำเร็จรูปโดยทั่วไป ทั้งนี้ด้วยลักษณะของผลิตภัณฑ์จึงถูกออกแบบให้เหมาะสมกับทุกกลุ่ม ทุกวัย ที่ต้องการพื้นที่สีเขียวภายใต้ขอบเขตพื้นที่จำกัด และชุดปลูกผักที่สามารถรับประทานได้ พร้อมปลอดจากสารเคมีทางการเกษตร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,110

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์ตำบลเขาน้อย จังหวัดลพบุรี

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลเขาน้อย จังหวัดลพบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65016738 : ชารักฝาง

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.เขาน้อย อ.ลำสนธิ จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชารักฝาง

รายละเอียด : ฝางเป็นพืชสมุนไพรที่มีประโยชน์มากมายและเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและผลิตมาจากวัตถุดิบที่มาจากธรรมชาติได้แก่หญ้าหวานใบเตยและเก๊กฮวยทั้งนี้กลิ่นและรสชาติน่ารับประทานเหมาะสำหรับคนที่สนใจหาน้ำทางเลือกใหม่ๆและคนรักสุขภาพฝาง จัดเป็นกลุ่มไม้แข็งและพันธุ์ไม้ที่มีการอนุรักษ์ จากกรมป่าไม้ และอนุญาตให้ใช้ในการจัดจำหน่ายภายใต้วิสาหกิจชุมชนของพื้นที่ตำบลเขาน้อย จากเดิมที่มีการจัดจำหน่ายฝางลักษณะไม้แข็ง กลุ่มวิสาหกิจภายในพื้นที่จึงมีแนวคิดนำมาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า โดยนำคุณ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีทางการตลาด (Marketing Technology)

องค์ความรู้การแปรรูปและถนอมอาหาร

นวัตกรรมการออกแบบบรรจุภัณฑ์และตราผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ในชุมชนมีฝางเป็นพืชสมุนไพรที่มีประโยชน์ทางด้านบำรุงโลหิตและอื่นๆที่เกี่ยวกับระบบในร่างกายเราจะพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นและเพื่อให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักต้องมีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ทั้งในออฟไลน์และออนไลน์แนวคิดจากการนำวัตถุดิบที่มีอยู่ภายในพื้นที่มาออกแบบเป็นผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติที่มุ่งเน้นจากใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติ และมีอยู่ในพื้นที่ชุมชน ด้วยการใช้องค์ความรู้ เทคโนโลยี และนวัตกรรมสำหรับการจัดการผลิตภัณฑ์มานำเสนอในรูปแบบที่สร้างคุณค่าให้กับกลุ่มผู้บริโภค และมูลค่ากับชุมชน จากเดิมที่ขายได้เฉพาะกลุ่มยกระดับให้สามารถนำขายสู่ตลาดที่กว้างขวาง และอยู่ในรูปแบบการตลาดออนไลน์ และออฟไลน์ ทั้งนี้ผลิตดังกล่าวดำเนินการด้วยทรัพยากร และอุปกรณ์จากภายในชุมชน ลดการนำเข้าของผลิตภัณฑ์ สนับสนุนและส่งเสริมวัตถุดิบจากภายในชุมชนเป็นปัจจัยหลัก การตลาดดังกล่าวจะนำมาซึ่งกลุ่มเป้าหมายทางการค้า และการนำเสนอคุณค่าที่มีความแตกต่างจากกลุ่มผู้ค้าฝาง โดยทั่วไปภายในตลาดเดิม ทั้งนี้การตลาดชาฝาง จะนำเสนอรูปแบบใหม่ภายใต้แนวคิดลดต้นทุนทางการผลิต และเพิ่มมูลค่าในการจัดจำหน่าย เป็นผลนำมาสู่การผลิตได้ และขายเป็นของชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,850

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์ตำบลเขาน้อย จังหวัดลพบุรี

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลเขาน้อย จังหวัดลพบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015105 : ถั่วทอดสมุนไพร

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.เขารวก อ.ลำสนธิ จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถั่วทอดสมุนไพร Byบ้านเขารวกน้อย

รายละเอียด : เป็นของว่างทานเล่นส่วนผสมหลัก ใช้เป็นถั่วลิสง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสูตร

จัดหาเครื่องกะเทาะเปลือกถั่วลิสง

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัยและได้รับมาตรฐาน

05 : แผนธุรกิจ

https://www.canva.com/design/DAFGq0qOWjI/fIUWzgyeGfp2DI_QL8OsBg/view?utm_content=DAFGq0qOWjI&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชน / ตลาดนัด / ร้านค้าในอำเภอ

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลเขารวก อำเภอลำสนธิ จังหวัดลพบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015227 : น้ำพริกเผาสมุนไพร

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.เขารวก อ.ลำสนธิ จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกเผาสมุนไพร by บ้านเขารวกน้อย

รายละเอียด : เป็นกับข้าวส่วนผสมหลักใช้เป็น พืชผักสมุนไพร เช่น ตะไคร้ ใบมะกรูด ข่า และอื่นๆ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงสูตร

จัดหาเครื่องบดพริก/เครื่องแกง

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัยและได้รับมาตรฐาน

05 : แผนธุรกิจ

ทำการแลกเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ระหว่างตำบลเพื่อนำมาต่อยอดสินค้าใหม่ ๆ ออกสู่ตลาด และเป็นการเพิ่มยอดขายให้มากขึ้น ปรับปรุงสูตรให้มีความหลากหลายมากขึ้น จัดจำหน่ายในแพลตฟอร์มออนไลน์มากขึ้น และนำสินค้าไปประชาสัมพันธ์ ออกบู๊ธ ในลำดับต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชน

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลเขารวก อำเภอลำสนธิ จังหวัดลพบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017634 : ความสมบูรณ์แบบเริ่มต้นใหม่อีกครั้ง

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.ซับสมบูรณ์ อ.ลำสนธิ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยตากพลังงานแสงอาทิตย์ (Banana Fit)

รายละเอียด : กล้วยตาก เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นที่เกิดจากการนำวัตถุดิบที่พบได้มากในพื้นที่มาสู่กระบวนการแปรรูป เพื่อถนอมอาหารให้คงอยู่ได้ยาวนานมากยิ่งขึ้น สำหรับกล้วตากพลังงานแสงอาทิตย์เป็นกล้วยที่ได้จากผลผลิตของท้องถิ่นในตำบลซับสมบูรณ์ นำมาแปรรูปจากเดิมกล้วยตากจะใช้น้ำตาล และน้ำผึ้งมาคลุก เพื่อเพิ่มรสชาติความหอมและหวาน แต่กล้วยตากพลังงานแสงอาทิตย์จะเป็นการเพิ่มความหวานจากการตากกล้วยจนเกิดความหวานตามธรรมชาติ และนำกล้วยตากมาคลุกมะพร้าวและกล้วยตากคลุกถั่วลิสง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระบวนการแปรรูปด้วยตู้อบพลังงานแสงอาทิตย์

นวัตกรรมการออกแบบบรรจุภัณฑ์และตราผลิตภัณฑ์

เทคโนโลยีทางการตลาด (Marketing Technology)

05 : แผนธุรกิจ

กล้วยน้ำว้า เป็นผลผลิตของชาวบ้านในชุมชนตำบลซับสมบูรณ์ เป็นผลผลิตทางการเกษตร สามารถนำมาแปรรูปได้มากมาย โดยพัฒนาจากกล้วยตากที่มีอยู่แล้ว ให้มีรสชาติและรูปแบบใหม่ให้ดูแปลกตา เช่น Packaging Logo ให้ดูทันสมัยมากยิ่งขึ้น แต่ยังคงความอร่อยของกล้วยตากไว้ ซึ่งกล้วยตากมีรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์และมีความหวานของกล้วยเป็นธรรมชาติอยู่แล้วและสามารถนำมาแปรรูปได้หลายอย่าง เช่น กล้วยตากคลุกมะพร้าว กล้วยตากคลุกถั่วลิสง ซึ่งมะพร้าวและถั่วลิสงเป็นผลผลิตที่มีอยู่ในตำบลซับสมบูรณ์เช่นกัน และยังได้ประโยชน์มากมายจากกล้วยน้ำว้า มะพร้าว และถั่วลิสง ซึ่งกล้วยตากนี้จะมีความหวาน และหอมจากธรรมชาติ โดยไม่ผสมน้ำผึ้ง หรือน้ำตาล ทั้งนี้ได้ใช้กระบวนการพลังงานจากธรรมชาติ ด้วยพลังงานแสงอาทิตย์ ทำให้เกิดความแห้งและหวานจากเนื้อกล้วยน้ำว้าที่สุกงอม โดยกล้วยตากพลังงานแสงอาทิตย์ จะช่วยส่งเสริมผลผลิตของชาวบ้านจากกล้วยธรรมดา ให้เป็นสินค้าที่นิยมและสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชนมากยิ่งขึ้น โดยการว่างขายหน้าร้าน บอกต่อปากต่อปาก ทางออนไลน์ เช่น Line Facebook เพื่อให้คนในสื่อโซเชียลเข้าถึงผลิตภัณฑ์มากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : การศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย ตำบลซับสมบูรณ์

ออนไลน์ : U2T for BCG ซับสมบูรณ์ ลำสนธิ ลพบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017642 : ต้นไผ่สมบูรณ์

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.ซับสมบูรณ์ อ.ลำสนธิ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Bamboo fat

รายละเอียด : กระเป๋าสานไม้ไผ่ เป็นผลิตภัณฑ์จากองค์ความรู้ ภูมิปัญญาท้องถิ่น และเป็นวัตถุดิบที่มาจากชุมชน ด้วยแหล่งพื้นที่การเกษตรกรรม และปศุสัตว์ จึงนำไม้ไผ่ที่มีอยู่มากภายในท้องถิ่น และเป็นเศษวัสดุเหลือใช้ใน ตำบลซับสมบูรณ์ อำเภอลำสนธิ จังหวัดลพบุรี มาปรับใช้กับกระเป๋าสาน โดยการสานเข้าโครงร่วมกับหวายเทียม ที่มีความเหนียวและคงทนตามธรรมชาติ จึงมักถูกนำมาทำเป็นสิ่งของต่าง ๆ อยู่เสมอ ด้วยดีไซน์ที่เต็มไปด้วยเสน่ห์ของความคลาสสิกจากวัสดุอย่างหวาย แต่กลับแฝงไปด้วยความทันสมัย ประกอบกับสีสัน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระบวนการพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์กระเป๋าหวายสาน

เทคโนโลยีทางการตลาด (Marketing Technology)

นวัตกรรมการออกแบบบรรจุภัณฑ์และตราผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

กระเป๋าสานไม้ไผ่ ในชื่อ "bamboo fat ต้นไผ่สมบูรณ์" ที่เลือกใช้ไม้ไผ่ วัสดุเหลือใช้ในพื้นที่ตำบลซับสมบูรณ์ อำเภอลำสนธิ จังหวัดลพบุรี มาสานเข้าโครงร่วมกับหวายเทียม โดยพัฒนาจากผลิตภัณฑ์เดิมให้มีความทันสมัย ดีไซน์แปลกใหม่ สีสันสดใสน่าสนใจ รูปทรงตอบโจทย์ต่อการใช้งาน และยังคงเสน่ห์ความคลาสสิกเอาไว้ ขายในราคาที่จับต้องได้ เพียงใบละ 299 บาท จัดจำหน่ายทั้งช่องทางออฟไลน์ในพื้นที่ตำบลซับสมบูรณ์ และช่องทางออนไลน์ ทั้ง Facebook, Line, Shopee, Lazada, Tiktok โดยมีการส่งเสริมการขายมากมาย (อาทิ เมื่อซื้อ 10 ใบขึ้นไป ลดเหลือเพียงใบละ 250 บาท) ซึ่งผลิตภัณฑ์นี้ยังมุ่งเน้นและใส่ใจในคุณภาพ ตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ ไม่ว่าจะเป็น เลือกใช้วัสดุเหลือใช้ในชุมชน ผลิตโดยเครือข่ายชุมชนเพื่อกระจายรายได้และส่งเสริมอาชีพ จัดจำหน่ายในราคาที่เป็นมิตรเพื่อให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงได้ และเป็นไปตามกลไกของเศรษฐกิจในปัจจุบัน ซึ่งในระยะต่อ ๆ ไป จะมีการพัฒนาในด้านทักษะ องค์ความรู้ ให้คนในชุมชนสามารถออกแบบและผลิตสินค้าเองได้ ไปจนถึงสามารถเป็นวิทยากรบรรยายและจัดสอนการทำกระเป๋าสานให้กับผู้ที่สนใจงานสานได้อีกด้วย ทั้งนี้จะมีการประชาสัมพันธ์เพื่อผลักดันผลิตภัณฑ์ระดับตำบลสู่ระดับประเทศ ทั้งการการโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ การทำคอนเทนต์ที่น่าสนใจเผยแพร่ในโซเชียลมีเดีย การโปรโมทในเพจเพื่อกระตุ้นการเข้าถึงและเพิ่มยอดขาย เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : การศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย ตำบลซับสมบูรณ์

ออนไลน์ : U2T for BCG ซับสมบูรณ์ ลำสนธิ ลพบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



ผลิตภัณฑ์เดิม



ผลิตภัณฑ์ตัวอย่างที่จะทำ

PS65015442 : พริกแกงเผ็ด ต.ลำสนธิ for BCG

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.ลำสนธิ อ.ลำสนธิ จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกแกงเผ็ด for BCG ตำบลลำสนธิ

รายละเอียด : เป็นอาหารประเภทเครื่องแกงแปรรูปจากพืชสมุนไพร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสูตร

นำเครื่องปั่นและบดเข้ามาช่วย

ออกแบบช่องทางการจำหน่าย

05 : แผนธุรกิจ

https://www.canva.com/design/DAFG6k82rCo/JCJ-tpFDSo4YYyn3cFqh_g/view?utm_content=DAFG6k82rCo&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชน

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลลำสนธิ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65015649 : ปลาส้ม ต.ลำสนธิ For BCG

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.ลำสนธิ อ.ลำสนธิ จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาส้ม ต.ลำสนธิ For BCG

รายละเอียด : เป็นอาหารแปรรูป ในประเภทการหมักเพื่อเป็นการถนอมอาหารอีกรูปแบบนึง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสูตรและรสชาด

ออกแบบบรรจุภัณฑ์และฉลาก

ปรับปรุงเทคนิคให้สามารถเก็บสินค้าได้นานขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

https://www.canva.com/design/DAFG6N_Id3c/D9hxDxf_hzUaLVwire49Dg/view?utm_content=DAFG6N_Id3c&utm_campaign=designshare&utm_medium=link&utm_source=publishsharelink

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชน

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลลำสนธิ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015487 : กล้วยเบรคแตก ต.หนองรี For BCG

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.หนองรี อ.ลำสนธิ จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เรื่องกล้วย...กล้วย

รายละเอียด : กล้วยเบรคแตกหรือกล้วยฉาบเป็นขนมทานเล่นเหมาะกับทุกเพศทุกวัย สามารถสร้างรายได้ให้กับประชาชนในชุมชนมีรสชาติที่หลากหลายเพื่อให้เข้าถึงผู้บริโภคทุกวัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงสูตร คัดเลือกพันธุ์กล้วย

ออกแบบและบรรจุภัณฑ์

ขยายการขายแบบออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

กล้วยเป็นวัตถุดิบที่มีเยอะมากในตำบลหนองรี ทางทีมU2T for BCG ตำบลหนองรี จึงมีความเห็นตรงกันว่าจะนำกล้วยมาแปรรูปเป็นอาหารประเภทของว่างทานเล่นโดยทางทีมU2T for BCG ตำบลหนองรี ผลิตและจัดจำหน่ายให้กับผู้บริโภคโดยดำเนินกิจกรรมครอบคลุมตั้งแต่ การคัดสรรวัตถุดิบ กระบวนการผลิต การบรรจุและจัดจำหน่าย มีรสชาติที่หลากหลาย สะอาด สะดวกและบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม โดยการตลาดจะมีการขายทั้ง ปลีก ย่อย-ขายส่งให้กับร้านค้าต่างๆและผู้บริโภค การโฆษณาประชาสัมพันธ์ และมีแฟนเพจ facebook U2T for BCG ตำบลหนองรีเพื่อเป็นช่องทางติดต่อกับผู้บริโภคในการปรับปรุงและพัฒนาสินค้าต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชน

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลหนองรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65016239 : หมูสวรรค์

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.หนองรี อ.ลำสนธิ จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมูสวรรค์ For BCG ต.หนองรี

รายละเอียด : หมูแดดเดียว รสชาติอร่อย เหมาะกับทุกเพศทุกวัย สามารถสร้างรายได้ ให้กับประชาชนในชุมชน อีกทั้งสามารถนำไปเป็นของฝากได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสูตรและพัฒนารสชาด

ออกแบบบรรจุภัณฑ์

จัดหาเครื่องสูญญากาศ

05 : แผนธุรกิจ

หมูสวรรค์หรือหมูแดดเดียว เป็นการถนอมอาหารให้อยู่ได้นานขึ้นแต่รสชาติก็สำคัญ ทางทีมU2T for BCG จึงอยากนำเสนอหมูสวรรค์ที่ทางเราผลิตขึ้น เป็นหมูสวรรค์ที่ผ่านการปรุงรสและบรรจุภัณฑ์ที่สะอาด ไม่มีสารกันบูด กระบวนการผลิตที่สะอาด วัตถุดิบและส่วนผสมที่มีคุณภาพ จัดจำหน่ายให้ผู้บริโภค และร้านค้าต่างๆในชุมชน ทั้งทางออนไลน์และออฟไลน์และมีแฟนเพจเพื่อให้ผู้บริโภคติดตามและเป็นช่องทางติดต่อเพื่อพัฒนาและแก้ไขปรับปรุงรสชาด ปัจจุบันมีให้เลือกทั้งรสพริกเผา รสออร์ริจินัล ให้เลือก ในอนาคตจะพัฒนาสูตรให้มีให้เลือกหลากหลายมากขึ้น เพื่อให้ผู้บริโภคได้มีทางเลือกมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชน

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลหนองรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65012805 : จักสานหวายบ้านทุ่ง

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.ทุ่งท่าช้าง อ.สระโบสถ์ จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จักสานหวายบ้านทุ่ง

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ จักสานหวายบ้านทุ่ง เป็นงานช่างฝีมือพื้นบ้านของชาวบ้านตำบลทุ่งท่าช้าง อำเภอสระโบสถ์ จังหวัดลพบุรี ที่ได้เรียนรู้มาจากกลุ่มงานจักสานจากตำบลอื่น นำมาประยุกต์ ดัดแปลงเป็นลวดลายเอกลักษณ์ของคนในตำบล เป็นงานศิลป์หัตถกรรมอย่างหนึ่ง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การถักเพื่อลดแรงกระแทกเวลาแก้วเยติตกเปรียบเสมือนเคส

ใช้คอมพิวเตอร์ในการออกแบบpackaging

พัฒนาจากหวายสู่เคสแก้วเยติ

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ จักสานหวายบ้านทุ่ง เป็นงานช่างฝีมือพื้นบ้านของชาวบ้านตำบลทุ่งท่าช้าง อำเภอสระโบสถ์ จังหวัดลพบุรี ที่ได้เรียนรู้มาจากกลุ่มงานจักสานจากตำบลอื่น นำมาประยุกต์ ดัดแปลงเป็นลวดลายเอกลักษณ์ของคนในตำบล เป็นงานศิลป์หัตถกรรมอย่างหนึ่ง สามารถทำให้คนในชุมชนมีรายได้เสริมสามารถต่อยอดของผลิตภัณฑ์ได้หลากหลายรูปแบบ เช่น ที่ใส่แก้วเยติ ตะกร้าใส่ผลไม้ กล่องกระดาษเช็ดชู่ กล่องใส่ปากกา กระถางใส่แจกัน ฯลฯ

แผนธุรกิจ 1. จัดเตรียมผลิตภัณฑ์

2. วางแผนการดำเนินการของผลิตภัณฑ์

3. กำหนดคุณค่า เป้าหมาย ตลาด และต้นทุน รายได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จักสานบ้านทุ่ง

ออนไลน์ : จักสานบ้านทุ่ง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65013253 : ดินบ้านทุ่ง

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.ทุ่งท่าช้าง อ.สระโบสถ์ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดินบ้านทุ่ง

รายละเอียด : ดินบ้านทุ่งผลิตภัณฑ์ ดินบ้านทุ่ง เป็นดินผสมพร้อมปลูกที่มีส่วนผสมจากธรรมชาติ 100% สามารถนำมาใช้ปลูกต้นไม้ เหมาะสำหรับการปลูกพืชทุกชนิดซึ่งมีแร่ธาตุอาหารที่เป็นประโยชน์ ดินบ้านทุ่งมี 2 ประเภท คือ 1. ดินแบบหยาบ2. ดินแบบละเอียด

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การรดน้ำหมักชีวภาพทุกเจ็ดวันเพื่อช่วยเพิ่มการย่อยสลาย

การใช้เทคโนโลยีซึ่งใช้เครื่องจักรบดใบไม้มาช่วยทุ่นแรงในการผลิตมากขึ้น

นำซากพืชและมูลสัตว์มาผ่านขั้นตอนการผสมทำให้เกิดอินทรียวัตถุในดิน

05 : แผนธุรกิจ

ดินบ้านทุ่ง
ผลิตภัณฑ์ ดินบ้านทุ่ง เป็นดินผสมพร้อมปลูกที่สามารถนำมาใช้ปลูกต้นไม้ เหมาะสำหรับการปลูกพืชทุกชนิดซึ่งมีแร่ธาตุอาหารที่เป็นประโยชน์ ดินบ้านทุ่งมี 2 ประเภท คือ
1. ดินแบบหยาบ เหมาะสำหรับเพาะปลูกพืชที่เจริญเติบโต เช่น ไม้สวน และสามารถเป็นแหล่งอาหารในการเจริญเติบโตขยายพันธุ์และใช้เป็นที่ยึดเหนี่ยวลำต้น
2. ดินแบบละเอียด เหมาะสำหรับเพาะปลูกเมล็ดพันธุ์หรือไม้กระถาง ให้มีคุณภาพและได้ต้นกล้าที่แข็งแรง มูลค่าจะสูงกว่าดินแบบหยาบ
ดินทั้งสองประเภทให้คุณค่าและคุณประโยชน์ที่คล้ายกัน ดังนี้
- ทำให้ดินร่วนซุย โปร่ง อากาศถ่ายเทได้สะดวก
- แร่ธาตุอาหารหลัก ไนโตรเจน ฟอสฟอรัส โพแทสเซียม
- แร่ธาตุอาหารรอง มีฟอสฟอรัสค่อนข้างมาก
- ลดความเป็นกรดของดิน เพราะมีความเป็นด่าง
- เพิ่มปริมาณอินทรียวัตถุในดินให้สูงขึ้น
- เป็นแหล่งอาหารของจุลินทรีย์ในดินให้สูงขึ้น
แผนธุรกิจ
1. จัดเตรียมผลิตภัณฑ์
2. วางแผนการดำเนินการของผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ดินบ้านทุ่ง

ออนไลน์ : ดินบ้านทุ่ง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015857 : โครงการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุดภายใต้ชื่อผลิตภัณฑ์ "สครับเมล่อน"

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.นิยมชัย อ.สระโบสถ์ จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สครับเมล่อน

รายละเอียด : สครับเมล่อนแบบก้อน แพ็คเกจจิ้งแบบกล่องกระดาษ มีกลิ่นหอมของเมล่อนเฉพาะตัว เนื่องด้วยผลิตจากเมล่อนสายพันธุ์มิโดริที่นำเข้าเมล็ดมาปลูกในชุมชนนิยมชัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรสภาพ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการแปรรูป โดยการแปลรูปจากเมล่อนตกเกรดเป็นผลิตภัณฑ์สครับเมล่อน

นวัตกรรมรักษ์โลก คือเป็นผลิตภัณฑ์ที่ปลอดสาร ออแกนิก

เทคโนโลยีชีวภาพ คือการแปลรูปสารต่อต้านอนุมูลอิสระที่มีในเมล่อนมาอยู่ในผลิตภัณฑ์สครับเมล่อนมีสรรพคุณช่วยผัดเซลล์ผิว

05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจสครับเมล่อน เป็นการทำสครับผลไม้ที่กำลังได้รับความนิยมตามกระแสด้านสุขภาพผิว ในขณะนี้ อีกทั้งสครับยังเป็นสินค้าที่ต้องใช้ในชีวิตประจำวัน ด้วยเหตุนี้จึงเล็งเห็นว่าการทำธุรกิจสครับเมล่อนจะเป็นโอกาสที่ดีและเป็นธุรกิจที่สามารถเติบโตได้ในอนาคต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สครับเมล่อน

ออนไลน์ : ทุ่งนาหลั้งบ้าน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65016098 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้าเพื่อเพิ่มมูลค่าจากฐานทรัพยากรชุมชนนิยมชัยภายใต้ชื่อผลิตภัณฑ์"ไม้กวาดฟิวชั่นคัลเลอร์ "

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.นิยมชัย อ.สระโบสถ์ จ.ลพบุรี

บัณฑิต 5 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาดฟิวชั่นคัลเลอร์

รายละเอียด : ไม้กวาดดอกหญ้าหลากหลายสี เพิ่มความโดดเด่นให้แก่สินค้าเพื่อดึงดูดความสนใจแก่ผู้ซื้อเป็นไอเดียที่เหมาะสำหรับยุคสมัยนี้เพราะเป็นยุคของคนรุ่นใหม่ที่นิยมนสิ่งสวยงาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการตลาด คือ การขยายช่องทางการจัดจำหน่ายแบบออนไลน์โดยสามารถขายสินค้าได้ตลอด 24 ชั่วโมง ให้ความสำคัญการทำให้ลูกค้ารู้จักเว็บไซต์เพจของตนทำให้ลูกค้ารู้จัก อย่างกว้างขวางเป็นประโยชน์ต่อธุรกิจ

นวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์ คือการใช้ดอกหญ้าตองกง มาประดิษฐ์เป็นไม้กวาดเป็นภูมิปัญญา

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ไม้กวาดฟิวชั้นคัลเลอร์ เป็นการทำไม้กวาดหลากหลายสี และเพิ่มความโดดเด่นให้แก่สินค้าเพิ่มมูลค่าทางการตลาดเพื่อดึงดูดความสนใจแก่ผู้อุปโภค เป็นแนวคิดสำหรับยุคสมัยนี้เพราะเป็นยุคของคนรุ่นใหม่ที่นิยมในสิ่งสวยงามโดยใช้หลักเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายบรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม้กวาดฟิวชั่นคัลเลอร์

ออนไลน์ : ทุ่งนาหลังบ้าน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65015937 : พรมทอฝัน

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.มหาโพธิ อ.สระโบสถ์ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พรมทอฝัน

รายละเอียด : พรมที่ทำมาจากเศษผ้า โดยนำเศษผ้าจากโรงงานอุตสาหกรรมขนาดย่อม นำกลับมาใช้ใหม่ โดยการนำพรมเช็ดเท้าจากสิ่งเดิมที่เป็นฐานทุน มาพัฒนาแปรรูปแบบใหม่ โดยเพิ่มลวดลาย สีสันและรูปทรง ให้กลายเป็น "พรมทอฝัน"

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องถักพรมจากภูมิปัญญาชาวบ้าน

โปรโมทสินค้าผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ Facebook

Tiktok และ Instagram

05 : แผนธุรกิจ

ออกแบบและพัฒนาสินค้าให้มีมูลค่าสูงขึ้น คือ "พรมทอฝัน" โดยการนำพรมเช็ดเท้าจากสิ่งเดิมที่เป็นฐานทุน มาพัฒนาแปรรูปแบบใหม่ โดยเพิ่มลวดลาย สีสันและรูปทรง ให้กลายเป็น " พรมทอฝัน" เพื่อนำสิ่งของเหลือใช้มาใช้ให้เกิดประโยชน์ และเพิ่มรายได้สู่ชุมชน พร้อมทั้งสร้างอาชีพทางเลือก และยกระดับคุณภาพชีวิตของคนในชุมชนให้มีความเป็นอยู่ที่ดียิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,510

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T Mahapot

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65016184 : สบู่ข้าวลาวา

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.มหาโพธิ อ.สระโบสถ์ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Lava rice soap

รายละเอียด : สบู่ที่ทำมาจากน้ำนมข้าว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลิ่นและสีที่หาได้ตามจากธรรมชาติ

โปรโมทสินค้าผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ Facebook

Tiktok และ Instagram

05 : แผนธุรกิจ

ทีม U2T มีแนวคิดที่จะนำข้าวที่เป็นของดีของตำบลมหาโพธิ นำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์สบู่ข้าวลาวาสำหรับบำรุงผิว และชำระร่างกาย ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์สร้างสรรค์แปลกใหม่ โดยคำนึงถึงหลักแนวคิด เศรษฐกิจแบบ BCG ภายใต้แบรนด์ Lava rice และเนื่องจากชาวบ้านตำบลมหาโพธิ ประกอบอาชีพเกษตรกรเป็นหลัก เวลาว่างจากการทำไร่ ก็ไม่มีรายได้อื่นเข้ามาใช้จ่ายภายในครอบครัว ทางทีม U2T จึงมีความต้องการที่จะให้ประชาชนที่สนใจร่วมทำสบู่ข้าวลาวาเพื่อเป็นการหารายได้เสริมให้ครอบครัว รวมทั้งชุมชนอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 392

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T Mahapot

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65004542 : โครงการพัฒนาตลาดผลิตภัณฑ์การแปรรูปกากหมูเพื่อเพิ่มมูลค่าจากฐานทรัพยากรชุมชน

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.สระโบสถ์ อ.สระโบสถ์ จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กากหมูบ้านสระโบสถ์สุดต๊าซ

รายละเอียด : กากหมูบ้านสระโบสถ์จะเป็นเอกลักษณ์ที่ไม่เหมือนกับที่อื่น โดยกากหมูของต. สระโบสถ์จะขึ้นชื่อเรื่องของความอร่อย และรูปร่างที่แปลกนั่นเอง แต่ด้วยปัจจุบันที่ทำแต่รูปแบบเดิมๆไม่ได้มีการพัฒนาให้แปลกใหม่ขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องหั่นหนังหมู

เตาหาเศรษฐีจากกระทรวงพลังงานเพื่อการประหยัดเชื้อเพลิง

เครื่องอบลมร้อนประสิทธิภาพสูง

05 : แผนธุรกิจ

แนวคิดธุรกิจ
ตำบลสระโบสถ์ อำเภอสระโบสถ์ จังหวัดลพบุรี มีผู้ประกอบการขายหมูเป็นจำนวนมากในตลาดสดเทศบาลตำบลสระโบสถ์ และหนังหมูเป็นสิ่งที่ไม่ค่อยนิยมมากนัก แม่ค้าเขียงหมูจึงนำไปแปรรูปโดยการเจียว (ทอด) จึงเกิดเป็นกากหมู

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T Srabodh

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65005672 : โครงการพัฒนาตลาดผลิตภัณฑ์นางเล็ดเพื่อเพิ่มมูลค่าจากฐานทรัพยากรชุมชน

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.สระโบสถ์ อ.สระโบสถ์ จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : นางเล็ดเริงร่า

รายละเอียด : นางเล็ดเดิมมาจากการนำข้าวเหนียวที่เหลือจากการรับประทานในแต่ละวันไปตากแดดจนแห้งแล้วนำไปทอดด้วยน้ำมัน ราดด้วยน้ำตาลเคี่ยวเป็นขนมทานเล่น ฉะนั้นจึงนำมาแปรรูปเพื่อสร้างความต่างให้ผลิตภัณฑ์ดูน่าสนใจเพิ่มมูลค่าสินค้า โดยการปรับขนาดให้เล็กลงและเพิ่มหน้าขนม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แม่พิมพ์ที่เกิดจากการประดิษฐ์คิดค้นจากภูมิปัญญาชุมชน

เตาหาเศรษฐีจากกระทรวงพลังงานเพื่อการประหยัดเชื้อเพลิง

เครื่องอบลมร้อนประสิทธิภาพสูง

05 : แผนธุรกิจ

นางเล็ดเดิมมาจากการนำข้าวเหนียวที่เหลือจากการรับประทานในแต่ละวันไปตากแดดจนแห้งแล้วนำไปทอดด้วยน้ำมัน ราดด้วยน้ำตาลเคี่ยวเป็นขนมทานเล่น ฉะนั้นจึงนำมาแปรรูปเพื่อสร้างความต่างให้ผลิตภัณฑ์ดูน่าสนใจเพิ่มมูลค่าสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T Srabodh

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65019622 : การผลิตตะกร้าหวาย

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.ห้วยใหญ่ อ.สระโบสถ์ จ.ลพบุรี

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าหวาย

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์จากหวาย คือ ตะกร้าหวาย สำหรับใส่ของ หรือ หิ้วไปไหนได้สะดวก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการออกแบบรูปทรงของผลิตภัณฑ์

นวัตกรรมการขึ้นลาย/การจักตอก

เทคโนโลยีการย้อมสีหวาย

05 : แผนธุรกิจ

วางขายสินค้ากับร้านค้าในชุมชน ถ้ามีงานมหกรรมสินค้าที่จัดโดยรัฐบาลก็จะออกไปขายด้วย ถ้ามีความเป็นไปได้ก็จะมีการขายสินค้าออนไลน์เพื่อเพิ่มกลุ่มลูกค้าในอนาคต และต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัยเหมาะกับห้วงระยะเวลาและสถานที่ในปัจจุบันอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : n/a

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/profile.php?id=100084682367976

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65027834 : การผลิตกระติ๊บไม้ไผ่

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.ห้วยใหญ่ อ.สระโบสถ์ จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระติ๊บ

รายละเอียด : เป็นการสานภาชนะสำหรับใส่ข้าวเหนียวหรือใส่ของอย่างอื่นก็ได้ส่วนลวดลายแล้วแต่เราจะออกแบบ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการออกแบบรูปทรงของผลิตภัณฑ์

นวัตกรรมการจักตอก

เทคโนโลยีการย้อมสีตอก

05 : แผนธุรกิจ

วางขายสินค้ากับร้านค้าในชุมชน ถ้ามีงานมหกรรมสินค้าที่จัดโดยรัฐบาลก็จะออกไปขายด้วย ถ้ามีความเป็นไปได้ก็จะมีการขายสินค้าออนไลน์เพื่อเพิ่มกลุ่มลูกค้าในอนาคต และต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัยเพื่อตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มผู้ซื้อสินค้าในปัจจุบัน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : n/a

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/profile.php?id=100084682367976

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65061107 : โครงการยกระดับและพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาส้ม

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.ชอนสมบูรณ์ อ.หนองม่วง จ.ลพบุรี

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
3 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาส้มชอนสมบูรณ์

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ปลาส้มที่ใช้ข้าวคั่วในการหมัก ใช้ปลาที่ตัดแต่งสวยงามได้มาตรฐาน มีรสชาติดี สะอาด และมีบรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐาน สามารถซื้อไว้บริโภคหรือเป็นของฝากได้ นอกจากนี้ยังมีผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลาส้มที่กำลังพัฒนา เช่น หอยจ๊อปลาส้ม ปลาส้มนัตเกต ข้าวเกรียบปลาส้ม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การขนส่งสินค้าผ่านองค์กรขนส่งต่าง ๆ เช่น ไปรษณีย์ไทย ช้อปปี้ เคอร์รี่ และอื่น ๆ

โซเชียลมีเดีย

เครื่องซีนสุญญากาศ

05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาธุรกิจในระยะแรก
1.แปรรูปปลาส้มให้มีความหลากหลายตอบรับกับความต้องการของผู้บริโภคแต่ละกลุ่ม
2.พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีมาตรฐานและความน่าสนใจสามารถนำไปเป็นของฝากได้
3.พัฒนาเครื่องหมายการค้าให้มีความน่าสนใจ
4.เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้หลากหลายและชัดเจนมากขึ้น
โดยมีแผนการดำเนินการ คือพัฒนาสินค้าให้มีความหลากหลายผ่านกระบวนการวิจัยและระดมความคิดเพื่อออกแบบผลิตภัณฑ์ให้หลากหลาย มีบรรจุภัณฑ์และเครื่องหมายการค้าที่น่าสนใจตอบรับกับความต้องการของผู้บริโภค จากนั้นสร้างช่องทางการประชาสัมพันธ์และจัดจำหน่ายทางโลกออนไลน์ เพื่อเพิ่มกลุ่มผู้บริโภค "สิ่งสำคัญคือ สร้างเอกลักษณ์ให้กับปลาส้มของตำบลชอนสมบูรณ์ให้มีความแตกต่างจากที่อื่น"

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สมบูรณ์พูนสุข

ออนไลน์ : กลุ่มส้มมาชีพบ้านหนองกรวด ตำบลชอนสมบูรณ์ อำเภอหนองม่วง จังหวัดลพบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65061109 : โครงการเพิ่มคุณภาพและศักยภาพการผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มพรมเช็ดเท้า

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.ชอนสมบูรณ์ อ.หนองม่วง จ.ลพบุรี

บัญชิต 3 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พรมเช็ดเท้าชอนสมบูรณ์

รายละเอียด : พรมเช็ดเท้าจากเศษผ้าทั่วไป ที่เพิ่มความแข็งแรงด้วยด้ายไนลอน ทำให้ผลิตภัณฑ์มีความแข็งแรง และราคาไม่สูงมาก มีบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม สามารถนำไปเป็นของฝากได้ นอกจากนี้กำลังอยู่ในช่วงพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากขึ้น เช่น กระเป๋า พรมรองอาหาร และอื่น ๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ด้ายทอชนิดที่มีความทนทานสูง

โซเชียลมีเดีย

การขนส่งสินค้าผ่านบริษัทต่าง ๆ เช่น ไปรษณีย์ไทย เคอร์รี่ ช้อปปี้ และอื่น ๆ

05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาธุรกิจของกลุ่มทอผ้าบ้านหนองกรวดที่มีการทำพรมเช็ดเท้าเป็นหลักให้มีคุณภาพ มีเอกลักษณ์เป็นที่รู้จักมีแผนการทำงานดังนี้การพัฒนาธุรกิจในระยะแรก1.พัฒนาความรู้ความสามารถของชาวบ้านในการทอพรมเช็ดเท้า2.พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆที่ตอบโจทย์ความต้องการของผู้ซื้อให้หลากหลายและครอบคลุมมากยิ่งขึ้น3.ออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ให้หลากหลายมากยิ่งขึ้น 4.ออกแบบและพัฒนาเครื่องหมายการค้าให้มีความน่าสนใจและทันสมัย5.เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้หลากหลายและชัดเจนมากขึ้น
โดยมีแผนการดำเนินการคือพัฒนาสินค้าให้มีความหลากหลายผ่านกระบวนการวิจัยและระดมความคิดเพื่อออกแบบผลิตภัณฑ์ให้หลากหลายมีบรรจุภัณฑ์และเครื่องหมายการค้าที่น่าสนใจตอบรับกับความต้องการของผู้บริโภคจากนั้นสร้างช่องทางการประชาสัมพันธ์และจัดจำหน่ายทางโลกออนไลน์เพื่อเพิ่มกลุ่มผู้บริโภคสิ่งสำคัญคือสร้างเอกลักษณ์ให้กับสินค้าของกลุ่มทอผ้าตำบลชอนสมบูรณ์ให้มีความแตกต่างจากที่อื่น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สมบูรณ์พูนสุข

ออนไลน์ : กลุ่มสัมมาชีพบ้านหนองกรวด ตำบลชอนสมบูรณ์ อำเภอหนองม่วง จังหวัดลพบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65007656 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตะกร้าหวายเทียม

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.ชอนสารเดช อ.หนองม่วง จ.ลพบุรี

บัณฑิต **5 คน** | ประชาชน **5 คน** | อาจารย์ **3 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สานระเดช

รายละเอียด : ตะกร้าหวายเทียมเป็นงานฝีมือจากทางตำบลชอนสารเดช ที่มีความละเอียดประณีตและมีลวดลายที่มาจากความคิดสร้างสรรค์ของผู้สานตะกร้าหวายเทียม และสามารถผลิตตามความต้องการของลูกค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้ภูมิปัญญาชาวบ้านนำมาออกแบบลวดลายตะกร้าหวายเทียมให้มีความหลากหลาย

การออกแบบตราสินค้าที่ทันสมัย

การทำการตลาดออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจตะกร้าหวายเทียมทำการพัฒนาลวดลายให้เข้ากับยุคสมัยเพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่หลายหลายสร้างตราสินค้าให้เป็นเอกลักษณ์เป็นเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายโดยการทำการตลาดออนไลน์เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่จัดโปรโมชั่นเป็นการเพิ่มยอดขายผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สารเดช

ออนไลน์ : ตะกร้าสานหวายเทียม by Sanradet

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65027439 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ขนุนแปรรูป

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.ชอนสารเดช อ.หนองม่วง จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กรอบตะโกน

รายละเอียด : ขนุน เป็นพืชเศรษฐกิจภายในชุมชนตำบลชอนสารเดช เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าทางการเกตร จึงนำขนุนมาแปรรูป โดยการทอดเพื่อเป็นการถนอมอาหาร จึงมีการพัฒนาเพิ่มรสชาติให้หลากหลาย เช่น ดั้งเดิม บาร์บีคิว หวาน ชีส ซาวด์ครีม สาหร่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การทำการตลาดออนไลน์

การออกแบบรูปแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีรูปแบบที่ทันสมัย

การแปรรูปผลิตภัณฑ์ขนุน

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจขนุนแปรรูปทำการเพิ่มรสชาติของขนุนให้มีรสชาติที่หลายหลายและแปลกใหม่มีการพัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์และสร้างตราสินค้าให้เป็นเอกลักษณ์เพิ่มช่องทางจัดจำหน่ายโดยการทำการตลาดออนไลน์จัดโปรโมชั่นเพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่เป็นการเพิ่มยอดขาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กรอบตะโกน

ออนไลน์ : กรอบตะโกน by Chonsaradach

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65004297 : น้ำพริกกากหมู สะอิ้งพริกตะเกลือ

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี

ต.ดงดินแดง อ.หนองม่วง จ.ลพบุรี

บัญชิต **4 คน** | ประชาชน **4 คน** | อาจารย์ **3 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกกากหมู สะอิ้งพริกตะเกลือ

รายละเอียด : น้ำพริกกากหมูแบรนด์สะอิ้งพริกตะเกลือเป็นสินค้าชุมชนบ้านดงดินแดงที่คิดค้นสูตรโดยคุณป้าสะอิ้งชาวบ้านในตำบลดงดินแดงซึ่งแต่เดิมทำจำหน่ายตามออเดอร์ในหมู่บ้านมีความอร่อย รสชาติเฉพาะเป็นเอกลักษณ์ ต่อมามีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้สามารถเก็บรักษาได้นานขึ้นและมีความสะอาดตามมาตรฐานสุขะอนามัย มีการสร้างสรรโล้กสินค้าเพื่อให้ลูกค้าสามารถจดจำและลูกค้ามาสั่งซื้อสินค้าซ้ำได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีสื่อสารอินเตอร์เน็ทเพื่อการเพิ่มช่องทางการขาย

ออกแบบสร้างแบรนด์ด้วยแอพพลิเคชั่น

ออกแบบบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มได้ศึกษาขั้นตอนการพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยกระบวนการ design thinking แล้วพบว่าแต่เดิมมีการจำหน่ายตามออเดอร์และไม่มีการใช้บรรจุภัณฑ์และโลโก้สินค้า จึงมีแนวคิดในการพัฒนาสินค้าโดยออกแบบบรรจุภัณฑ์ สร้างโลโก้สินค้าเพื่อให้ลูกค้าสามารถจดจำและสั่งซื้อซ้ำได้ และเพิ่มช่องทางการขายและ จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายและจัดกิจกรรมจัดอบรมให้ความรู้แก่กลุ่มแม่บ้านผลิตน้ำพริก เพื่อต่อยอดสร้างรายได้ในครัวเรือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำพริกกากหมู สะอิ้งพริกตะเกลือ

ออนไลน์ : ชุมชนร้อนล้านล้านดงดินแดง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65004447 : กลุ่มส่งเสริมการปลูกหน่อไม้ฝรั่งบ้านดงดินแดง

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี

ต.ดงดินแดง อ.หนองม่วง จ.ลพบุรี

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กลุ่มส่งเสริมการปลูกหน่อไม้ฝรั่งบ้านดงดินแดง

รายละเอียด : สร้างกลุ่มเรียนรู้ เพื่อรวบรวมและเผยแพร่องค์ความรู้เกี่ยวกับการปลูกและดูแลหน่อไม้ฝรั่ง เพื่อสร้างอาชีพและรายได้ให้กับผู้ที่สนใจ มีการตั้งจุดรวบรวมผลผลิตจากเกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง เพื่อจำหน่าย จัดกิจกรรมตรวจเยี่ยมแปลงปลูกและคอยให้คำปรึกษาแก่เกษตรกรในกลุ่ม

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การรวมบรวมองค์ความรู้จากผู้มีประสบการณ์ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง

เทคโนโลยีการเกษตรเพื่อการพัฒนาสินค้าทางการเกษตร

เทคโนโลยีการรักษาผลผลิตการเกษตรให้มีคุณภาพคงทนเพื่อยืดระยะเวลาของสินค้าการเกษตร

05 : แผนธุรกิจ

รวบรวมและถ่ายทอดองค์ความรู้เพื่อส่งเสริมการปลูกหน่อไม้ฝรั่งเพื่อส่งออก

แบบลิ้งค์แผนธุรกิจที่ท่านต้องการนำเสนอ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

อื่นๆ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 17,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มส่งเสริมการปลูกหน่อไม้ฝรั่งบ้านดงดินแดง

ออนไลน์ : ชุมชนร้อยล้านบ้านดงดินแดง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65016939 : การส่งเสริมและพัฒนาออกแบบบรรจุภัณฑ์ข้าวหลาม

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.บ่อทอง อ.หนองม่วง จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวหลามบ่อทอง

รายละเอียด : ส่งเสริมและพัฒนาบรรจุภัณฑ์มาตรฐานขึ้นให้แก่ผู้ประกอบการ SMEs และธุรกิจชุมชนโดยมีเครื่องหมายการค้าที่ได้มาตรฐานพร้อมตกแต่งรูปลักษณ์ภายนอกของตัวบรรจุภัณฑ์ให้สวยงามและเป็นเอกลักษณ์เด่น เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้ามากขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบบรรจุภัณฑ์เครื่องหมายทางการค้าแบบมาตราฐาน

การจัดสตูถ่ายภาพสินค้าและการอธิบายการจัดแสงสำหรับการถ่ายภาพประชาสัมพันธ์สินค้า

3. วิธีการเก็บรักษาข้าวหลาม ด้วยการแกะใส่ถุงแล้วซีน เพื่อการรับประทานที่ง่ายขึ้น สะดวก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

นำผลิตภัณฑ์คือ"ข้าวหลาม" ที่เป็นผลิตภัณฑ์อัตลักษณ์ของตำบลอันโดดเด่น มาปรับปรุงและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ออกแบบงานกราฟิกพร้อมตกแต่งรูปลักษณ์ภายนอกของตัวบรรจุภัณฑ์ให้สวยงามและเป็นเอกลักษณ์เด่น เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่า รวมถึงการประชาสัมพันธ์ของสินค้าให้เป็นที่รู้จักในตลาดผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 156,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : การบอกปากต่อปาก

ออนไลน์ : ข้าวหลามแม่สำรวย อ.หน่องม่วง จ.ลพบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง



PS65062137 : การส่งเสริมและพัฒนาออกแบบบรรจุภัณฑ์หมูส้ม

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.บ่อทอง อ.หนองม่วง จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมูส้มบ้านใหม่โสพิมพ์

รายละเอียด : ส่งเสริมและพัฒนาบรรจุภัณฑ์มาตรฐานขึ้นให้แก่ผู้ประกอบการSMEs และธุรกิจชุมชนโดยมีการออกแบบฉลากตราสินค้า(Brand) พร้อมตกแต่งรูปลักษณ์ภายนอกของตัวบรรจุภัณฑ์ให้สวยงามและเป็นเอกลักษณ์เด่น เพื่อเพิ่มมูลค่าให้สินค้ามากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มวิธีการเก็บรักษาสินค้าให้อยู่ได้นานขึ้น

พัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์และเครื่องหมายทางการค้าแบบมาตราฐาน

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Facebook line TikTok

05 : แผนธุรกิจ

จัดทำบรรจุภัณฑ์และมีการออกแบบงานกราฟิกพร้อมตกแต่งรูปลักษณ์ภายนอกของตัวบรรจุภัณฑ์ให้สวยงามอันเป็นเอกลักษณ์เด่นสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มแก่ตัวสินค้า และดึงดูดใจผู้ซื้อ รวมถึงการประชาสัมพันธ์ของสินค้าให้เป็นที่รู้จักในตลาดผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปากต่อปาก

ออนไลน์ : U2T ตำบลบ่อทอง จังหวัดลพบุรี, TikTok : u2tbothong

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65009616 : โครงการประชาสัมพันธ์ออนไลน์เพื่อส่งเสริมการขายสินค้า OTOP ตุ๊กตาปั้นลิง

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.ยางโทน อ.หนองม่วง จ.ลพบุรี

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
2 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พวงกุญแจลิงปั้น

รายละเอียด : พวงกุญแจลิงปั้น ป้ายหนังตอกชื่อ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เปลี่ยนแพ็กเกจสินค้าใหม่

เพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้า

ยกระดับมาตราฐานการตลาด

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มปั้นลิง เริ่มมาจากคู่สามีภรรยา ที่มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ในการนำวัตถุดิบของจังหวัดลพบุรีที่เรียกว่าดินสอพองมาคิดค้น และใช้ความรู้และความสามารถที่ตนเองมีมาประดิษฐ์เป็นตุ๊กตาดินปั้นตัวลิงที่เป็นสัญลักษณ์ของจังหวัดลพบุรี ซึ่งไว้มอบเป็นของขวัญ หรือมอบให้เพื่อแสดงความยินดีในโอกาสพิเศษต่างๆ ปัจจุบัน ตุ๊กตาปั้นลิงได้เป็นสินค้า OTOP ที่ขึ้นชื่อของจังหวัดลพบุรี เป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลาย

จากการสอบถาม และสำรวจกลุ่มฯ แล้ว พบการขาดความเป็นเอกลักษณ์ ความเด่นชัดของตราสินค้า และแพ็คเกจสินค้าที่แพ็คแล้วทำให้สินค้าชำรุดง่ายในการขนส่ง ดังนั้นทีมตำบลยางโทน จังหวัดลพบุรี จึงจัดทำการอบรมให้ความรู้ตลอดจนเข้าไปมีส่วนร่วมในการคิดสร้างสรรค์และพัฒนาตราสินค้าและแพ็คเกจสินค้าเพื่อเป็นการเพิ่มคุณค่า มูลค่าสินค้า และขยายช่องทางการประชาสัมพันธ์ และจัดจำหน่ายสินค้าทางออนไลน์ต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มปั้นลิง

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/KlumPanLing

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65009806 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์พริกแกงไทย

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.ยางโทน อ.หนองม่วง จ.ลพบุรี

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
2 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกแกงบ้านหนองตาแดง

รายละเอียด : เป็นพริกแกงที่มีทั้งหมด 3 แบบ แต่ละแบบจะมีรสชาดที่ต่างกันคือ1.พริกแกงละเอียด จะมีรสชาดเผ็ดพอดี เหมาะที่จะนำไปทำผัด แกง2.พริกแกงหยาบ จะมีรสชาดเผ็ดกว่าพริกแกงละเอียด3.พริกแกงส้ม จะมีรสชาดเผ็ดพอดี เหมาะที่จะนำไปทำ แกงส้ม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จำหน่ายผ่านทาง Online

จัดหาบรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐาน

ออกแบบโลโก้

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มพริกแกงบ้านหนองตาแดง เกิดมาจากการรวมกลุ่มของสมาชิกในชุมชนที่ต้องการสร้างรายได้เสริมและเพื่อเพิ่มช่องทางการประกอบอาชีพให้กับสมาชิกในชุมชน ซึ่งในปัจจุบันกลุ่มพริกแกงบ้านหนองตาแดง เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคในเขตตำบลยางโทนและพื้นที่ใกล้เคียง แต่จากการสำรวจและสอบถามสมาชิกกลุ่มแล้ว พบว่ายังขาดความมีเอกลักษณ์ กล่าวคือยังขาด "ตราสินค้า" และ "บรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐาน" ดังนั้นทางทีมตำบลยางโทน จังหวัดลพบุรี จึงจะเข้าไปให้ความรู้ ตลอดจนเข้าไปมีส่วนร่วมในการสร้างสรรค์และจัดทำ ตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ เพื่อเพิ่มเอกลักษณ์และเพิ่มมาตรฐานให้กับพริกแกง และเพื่อเป็นแนวทางในการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทั้งทางออฟไลน์และออนไลน์ต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 22,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : พริกแกงไทยหนองตาแดง

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/Nongtadaeng

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

PS65007362 : โครงการตะกร้าสานอาชีพ

Snapshot C01-C06

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.หนองม่วง อ.หนองม่วง จ.ลพบุรี

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าสานอาชีพ

รายละเอียด : ตะกร้าจากเชือกมัดฟาง โดยมีการนำเอาเชือกมัดฟางมาสานเป็นตะกร้า เชือกมัดฟางลวดลาย หลากสีสันสวยงาม และสามารถสร้างอาชีพเสริมเพิ่มรายได้ให้กับชุมชนได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาโลโก้ ให้น่าสนใจมากขึ้น

สร้างเพจ facebook เพื่อเพิ่มช่องทางในการโปรโมทสินค้า

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนแพลทฟอร์มออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

มีการเพิ่มลายตะกร้าจากเชือกมัดฟางให้มีความโดดเด็น สวยงาน และเป็นเอกลักษณ์ให้กับตำบลเพื่อเพิ่มความสนใจและเพิ่มรายได้ให้มากขึ้นจากเดิม และได้มีการสร้างโลโก้และสร้างเพจขึ้นมาเพื่อโปรโมทสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มสตรีแม่บ้านตำบลหนองม่วง

ออนไลน์ : U2T ตำบลหนองม่วง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





โครงการพัฒนาระบบการบริหารและจัดการเครือข่ายข้อมูลเกี่ยวกับทักษะการเรียนรู้
เพื่อส่งเสริมการดำเนินโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG