U2T for BCG Snapshot
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
จังหวัดกาฬสินธุ์

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 จังหวัดกาฬสินธุ์ ป
   3.4 รายชื่อกรรมการบริหาร ฝ
   3.5 รายชื่อทีมร่วมพัฒนา ฟ
   3.6 หน่วยงานพันธมิตร ม
   3.7 ภาพรวมกิจกรรม ร
4. รายงานภาพรวมโครงการ Snapshot U2T for BCG 1-267

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

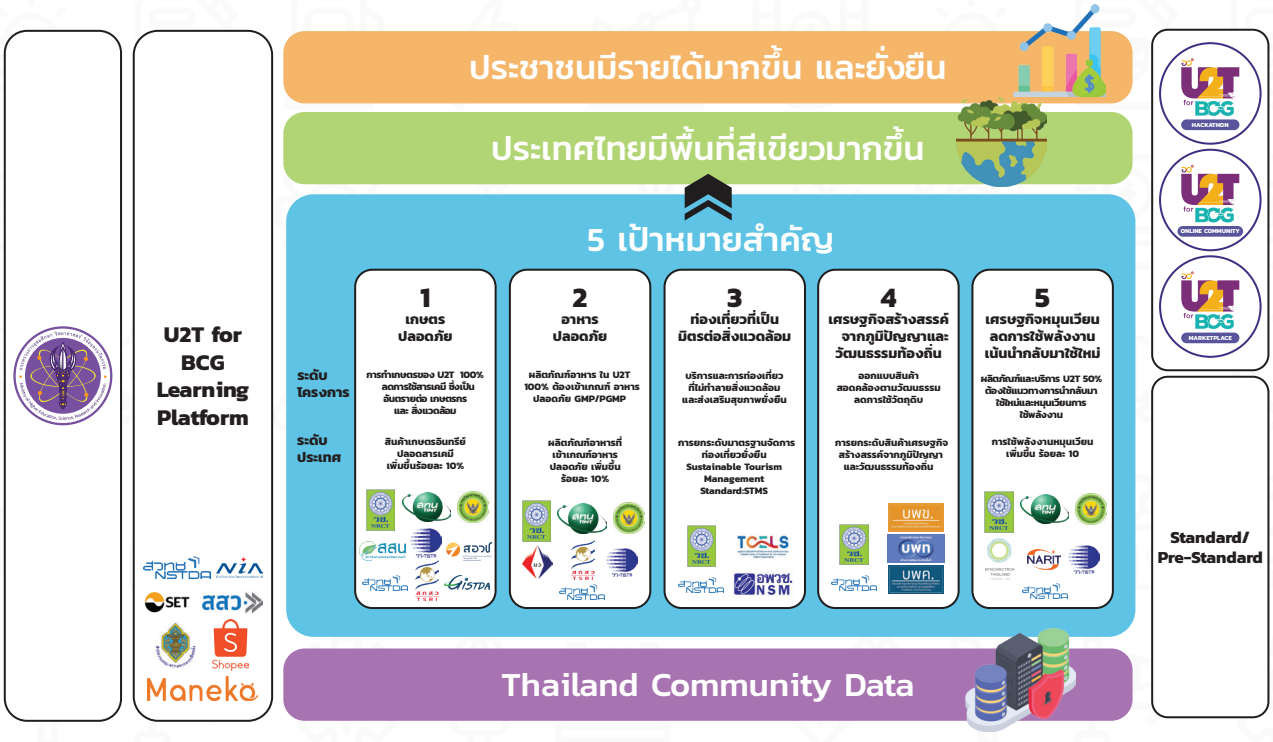
ตลอดระยะเวลา 3 ปีที่ประเทศไทยประสบกับวิกฤติการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม หรือกระทรวง อว. ได้ร่วมเป็นส่วนหนึ่ง ในการให้ความช่วยเหลือ เยียวยาผลกระทบจากวิกฤติการณ์นี้ พร้อมทั้งเร่งฟื้นฟูเศรษฐกิจของประเทศให้กลับมาเข้มแข็งอีกครั้ง ซึ่งหากจะมองอีกมุมหนึ่ง โควิดที่เกิดขึ้นไม่ได้เพียงแต่จะสร้างผลกระทบเพียงอย่างเดียว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

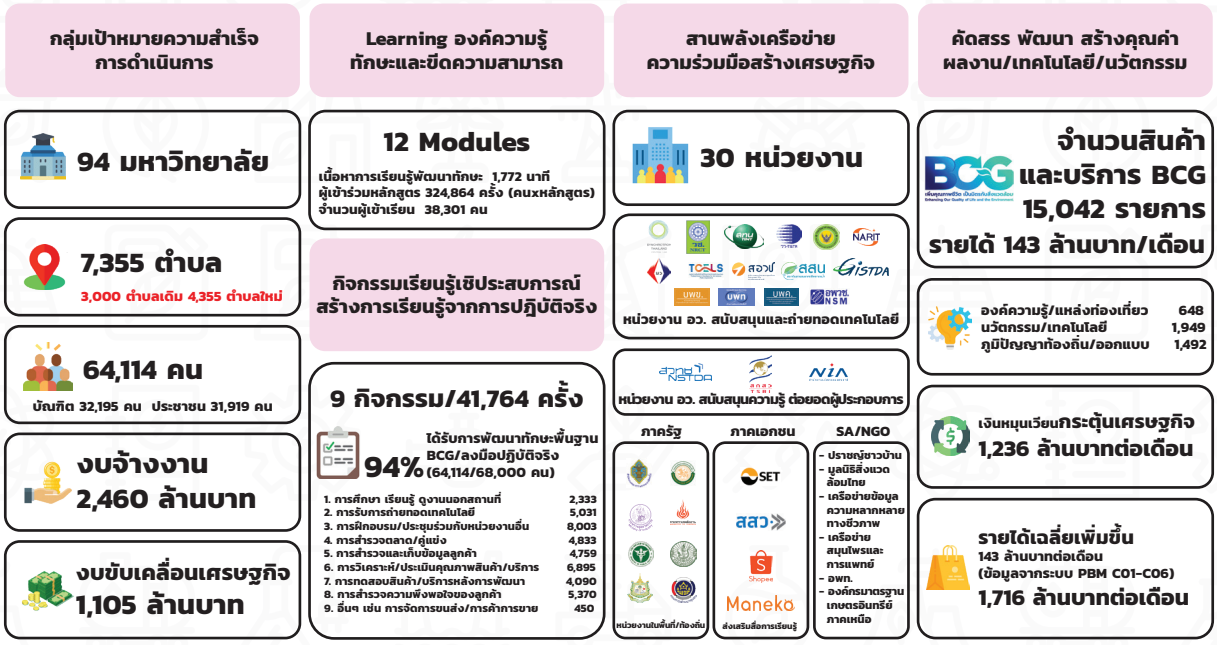
แผนภาพแสดงความเชื่อมโยง 5 เป้าหมายสำคัญ (Achievement)



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

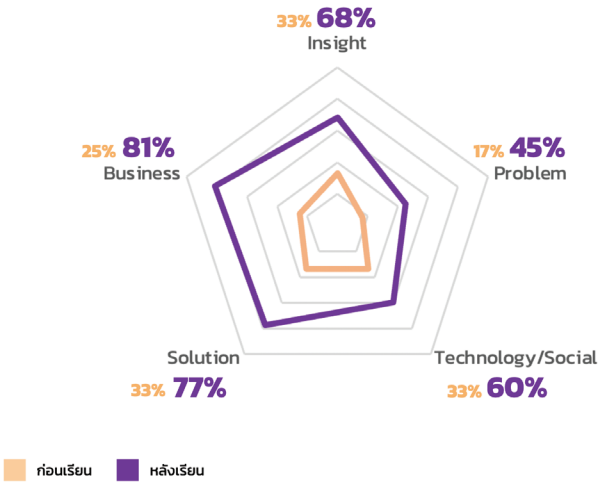
ในส่วนของการส่งเสริมองค์ความรู้ ทักษะและการเพิ่มขีดความสามารถ มีเนื้อหาหลักสูตรจำนวน 12 โมดูล โดยได้รับความร่วมมือและรับการอนุเคราะห์เนื้อหาจากหน่วยงานที่มีประสบการณ์โดยตรง ได้แก่ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (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

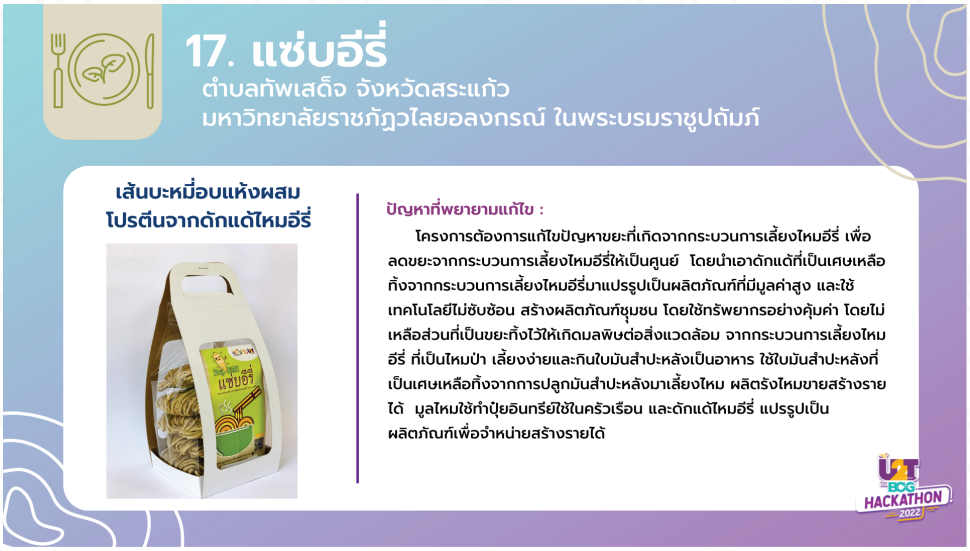
Business
- อี-คอมเมิร์ซ 101 / กลยุทธ์ราคา
- การขนส่งและซัพพลายเชน
- การตลาดออนไลน์ / ไลฟ์สดขายสินค้า
- แนวโน้มธุรกิจและเครื่องมือจัดการสมัยใหม่

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

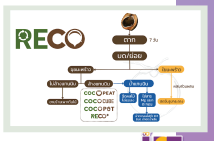
RECO

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

- ลดปริมาณสารแทนนินที่มีผลกระทบทำดินมีฤทธิ์เป็นกรด
- ช่วยลดภาวะโลกและฟื้นฟูระบบนิเวศภายในชุมชน
- ลดปริมาณขยะจากการผลิตมะพร้าวแก้วในชุมชน

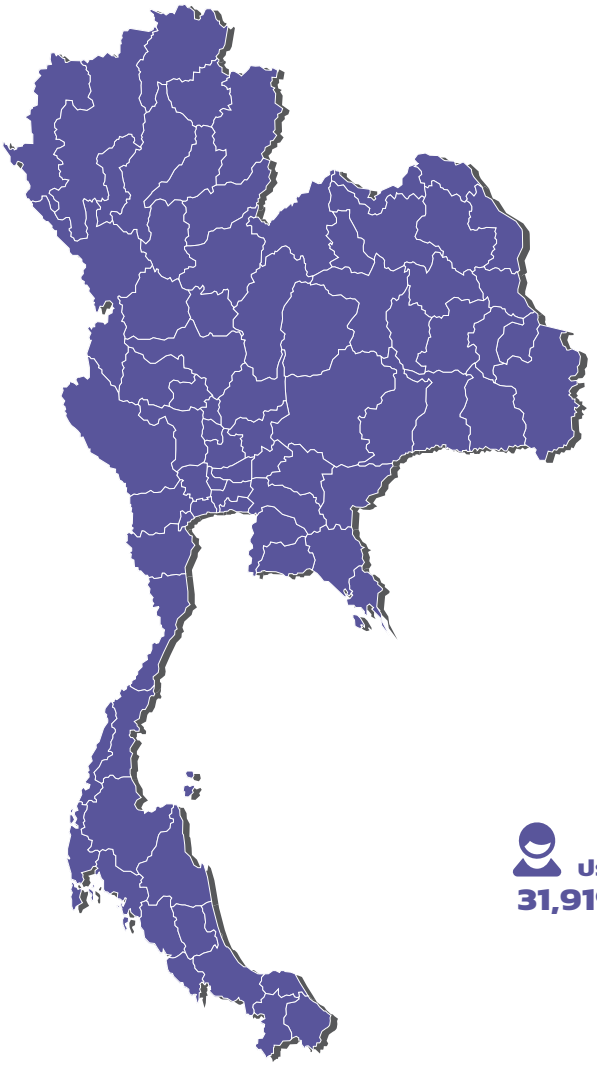
แนวทางการแก้ไขปัญหา :

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



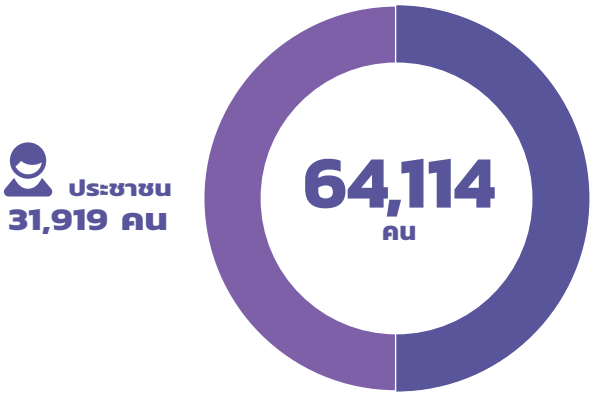
จำนวนมหาวิทยาลัย

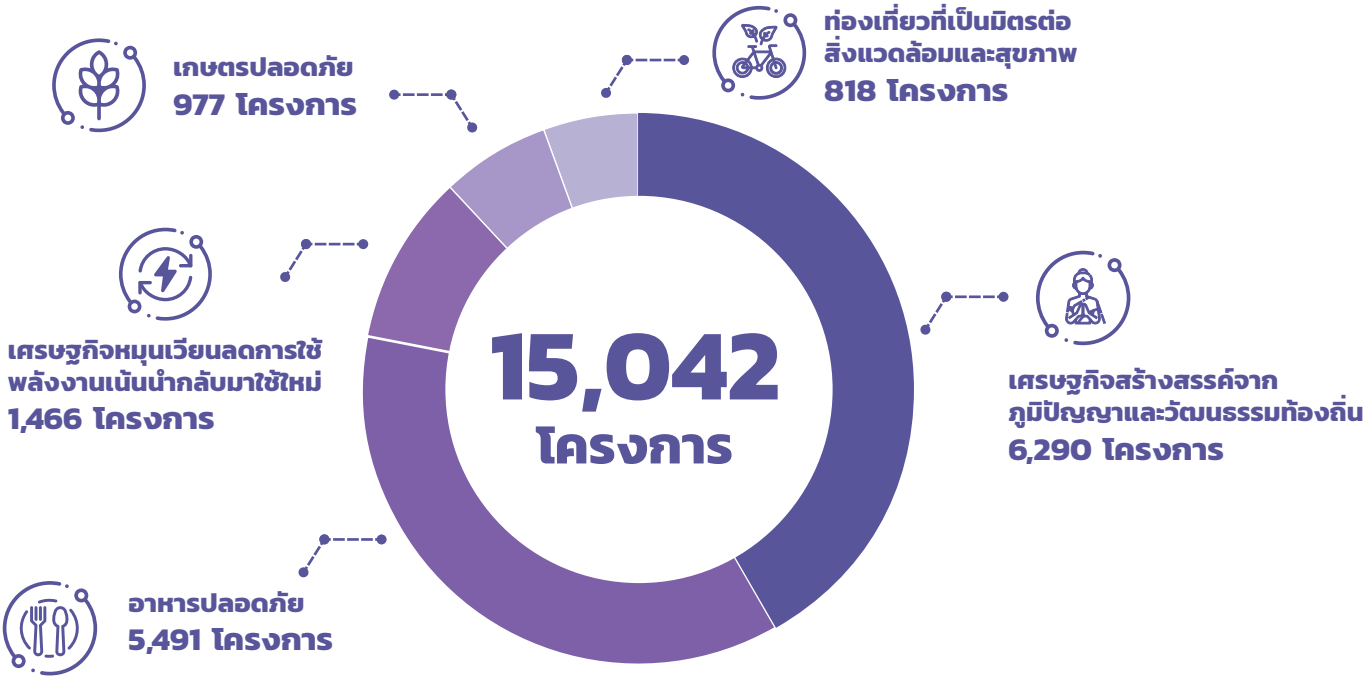
94
มหาวิทยาลัย

จำนวนตำบล

7,355
ตำบล

จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

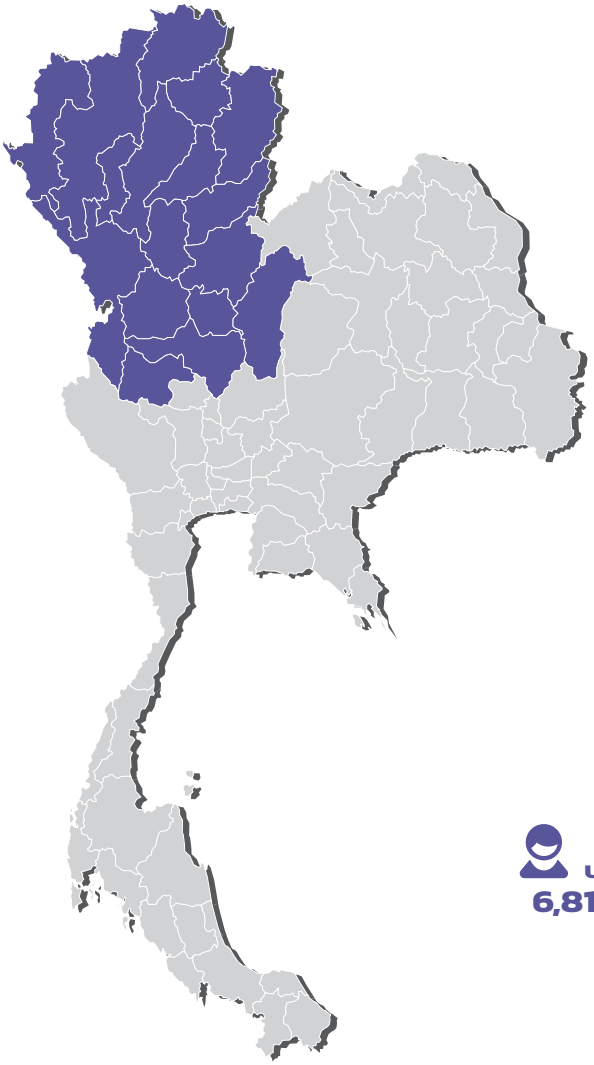




จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

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

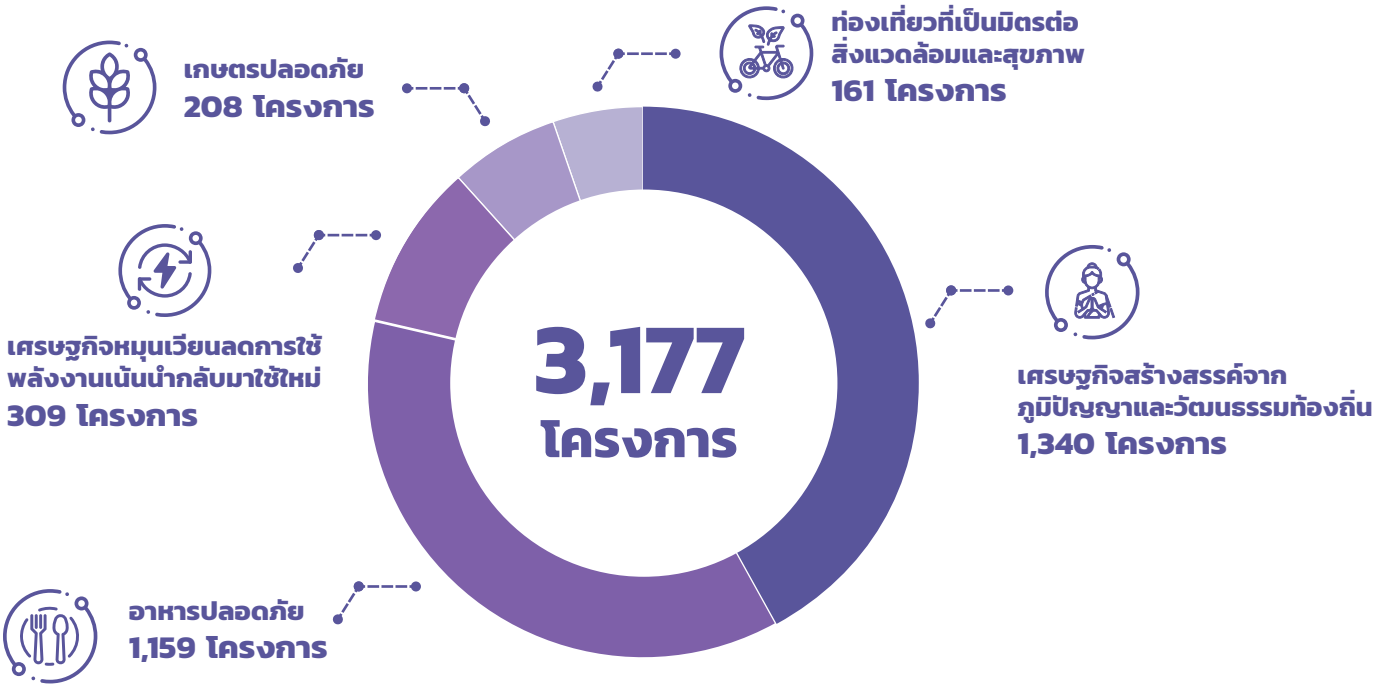
จำนวนตำบล

1,540
ตำบล

จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

ประชาชน
6,817 คน

บัณฑิต
6,821 คน



เกษตรปลอดภัย
208 โครงการ

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
161 โครงการ

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
309 โครงการ

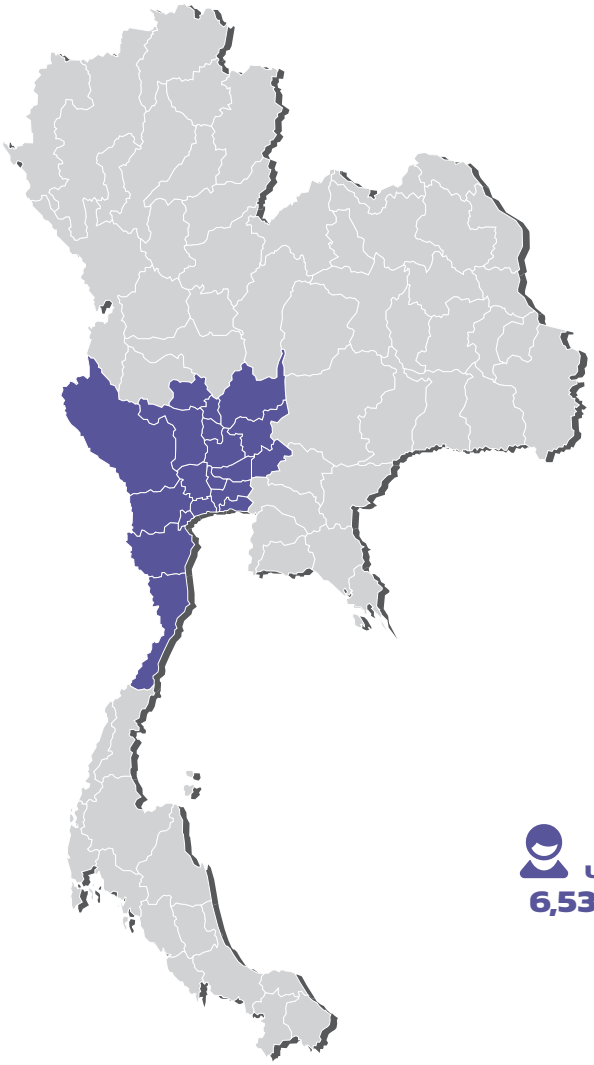
เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,340 โครงการ

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

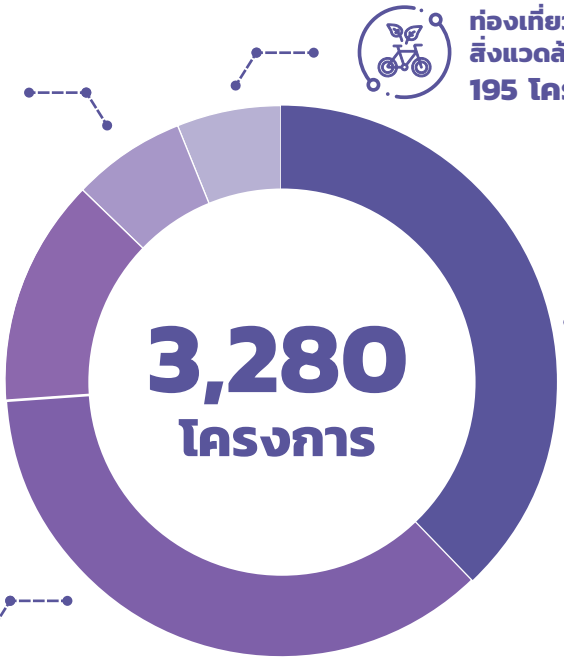
จำนวนตำบล

1,610
ตำบล

จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

ประชาชน
6,539 คน

บัณฑิต
6,530 คน



เกษตรปลอดภัย
222 โครงการ

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
195 โครงการ

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
433 โครงการ

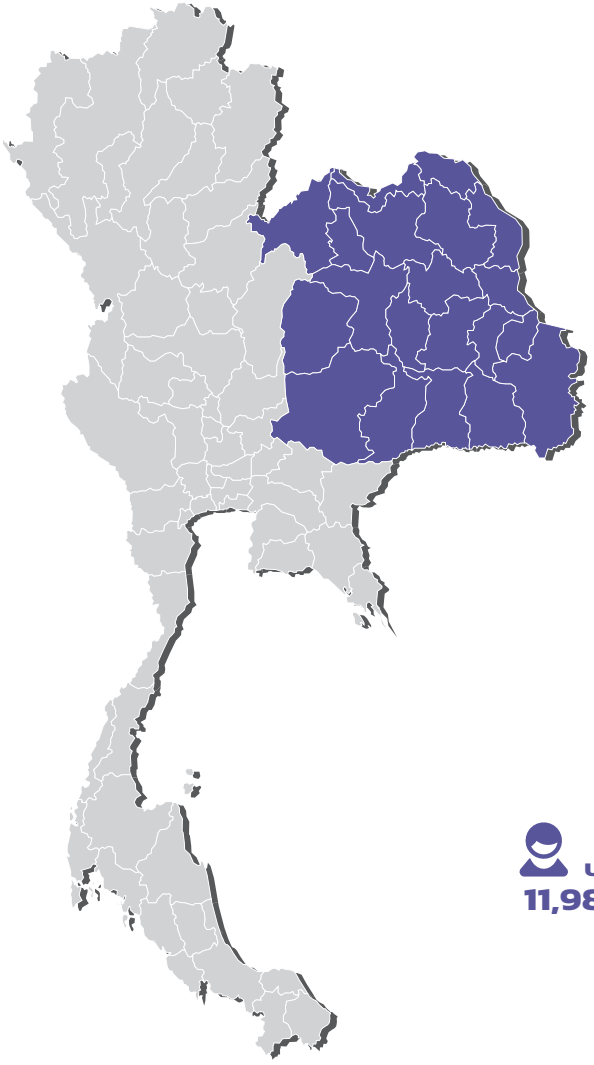
เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,243 โครงการ

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



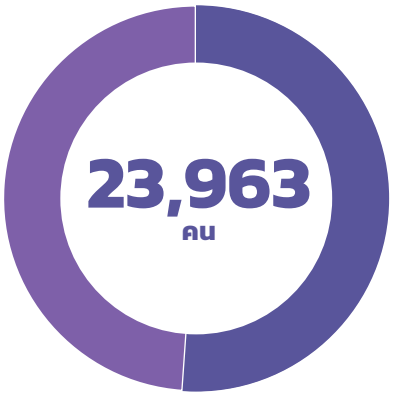
จำนวนมหาวิทยาลัย

33
มหาวิทยาลัย

จำนวนตำบล

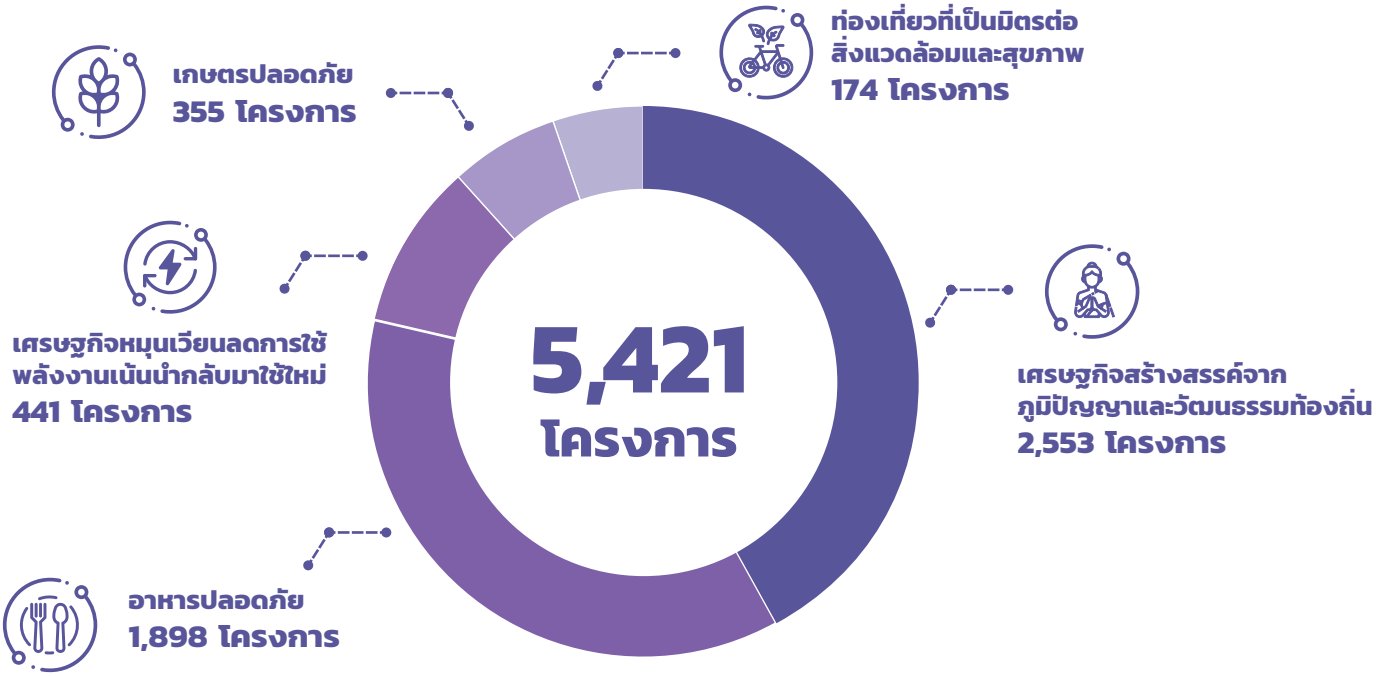
2,650
ตำบล

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

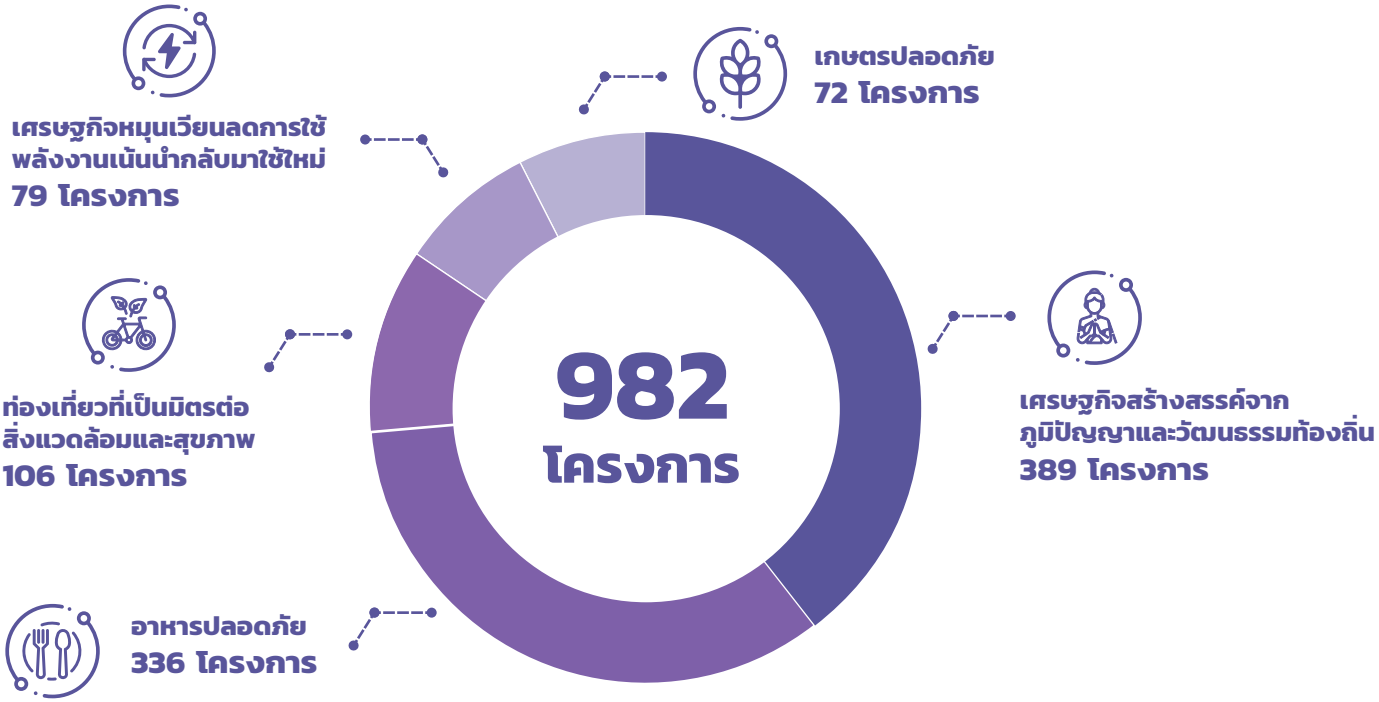
จำนวนตำบล

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

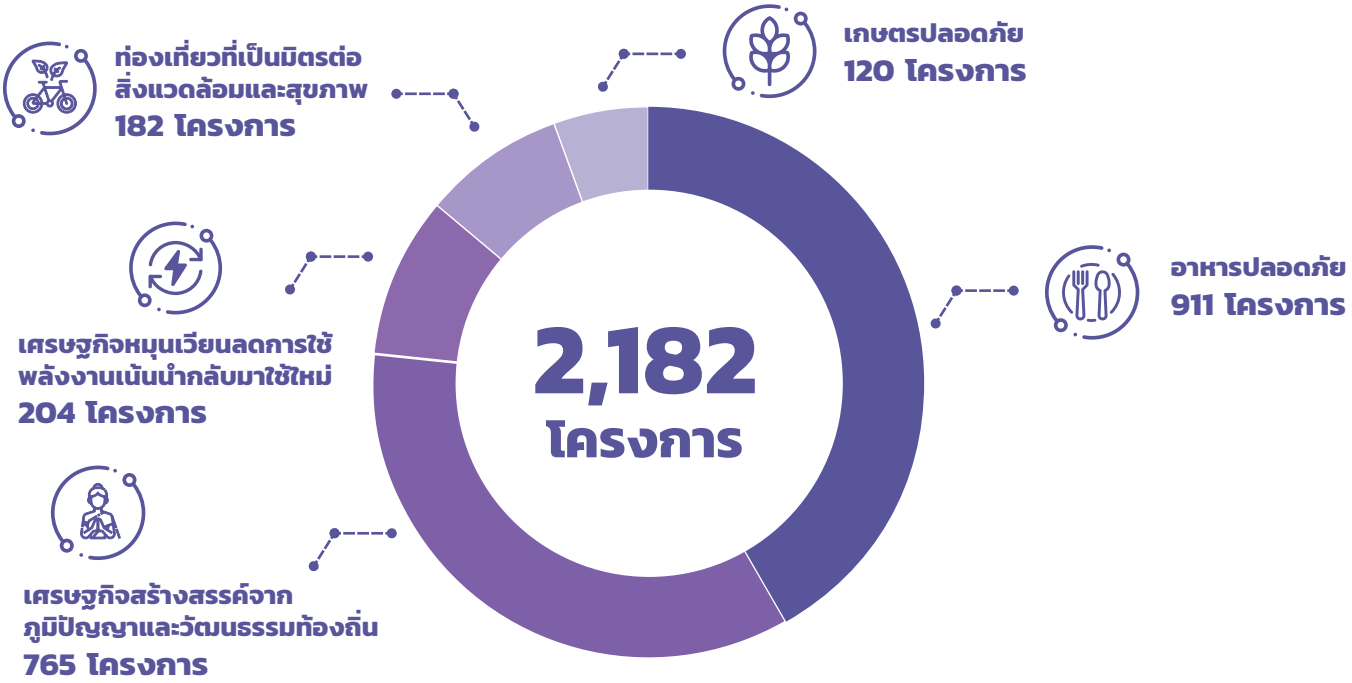
จำนวนตำบล

1,075
ตำบล

จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

ประชาชน
4,575 คน

บัณฑิต
4,802 คน



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
182 โครงการ

เกษตรปลอดภัย
120 โครงการ

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
204 โครงการ

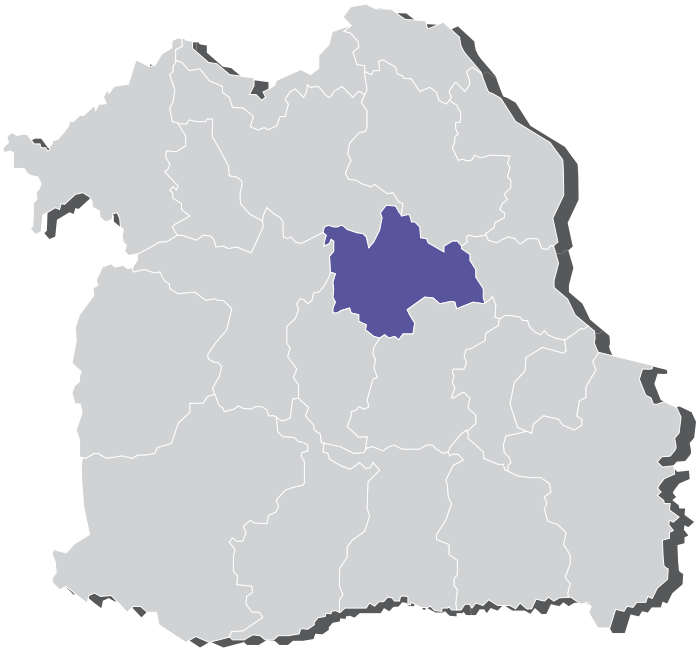
อาหารปลอดภัย
911 โครงการ

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
765 โครงการ

จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ จังหวัดกาฬสินธุ์

รายงานผลลัพธ์จังหวัดกาฬสินธุ์ มีมหาวิทยาลัยเข้าร่วม 4 มหาวิทยาลัย ครอบคลุม 131 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 1,262 คน แบ่งเป็น บัณฑิต 629 คน ประชาชน 633 คน โดยผลงาน BCG จำนวน 267 โครงการ ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้ ด้านเกษตรปลอดภัย 19 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 99 โครงการ ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 9 โครงการ ด้านเศรษกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 19 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 121 โครงการ



จำนวนมหาวิทยาลัย

4
มหาวิทยาลัย

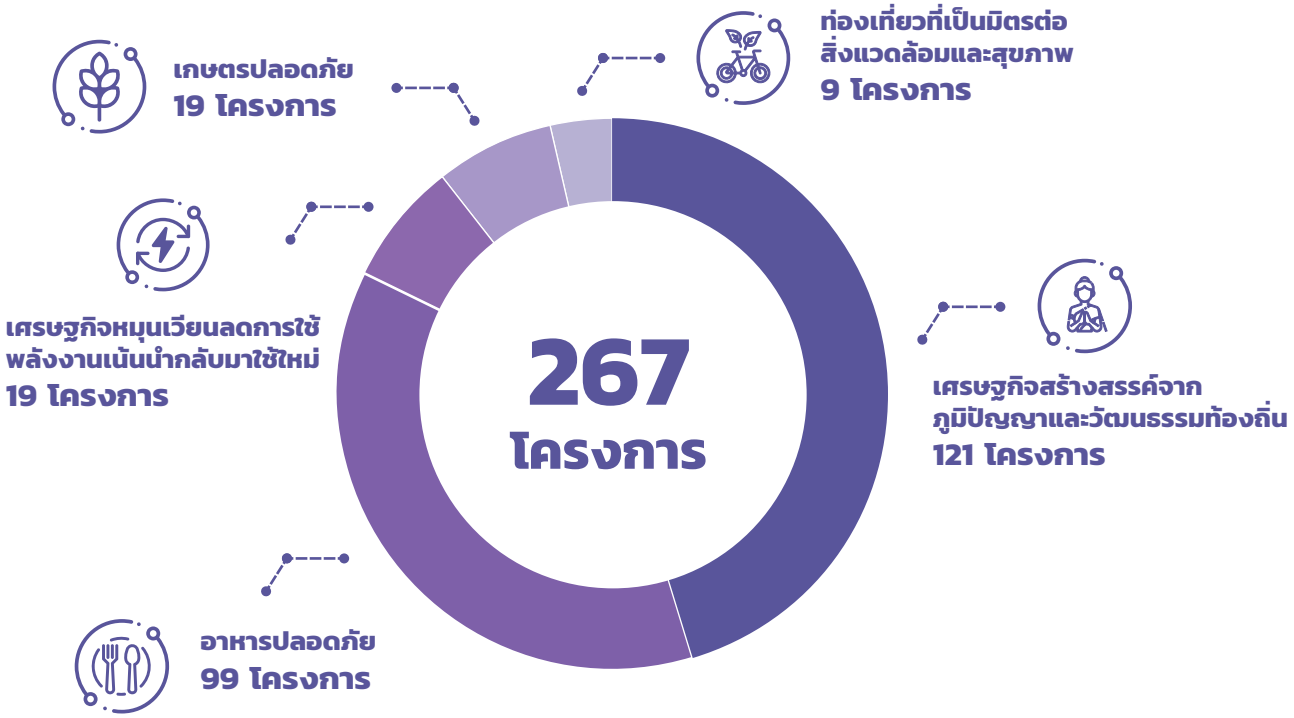
จำนวนตำบล

131
ตำบล

จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

บัณฑิต
629 คน

ประชาชน
633 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

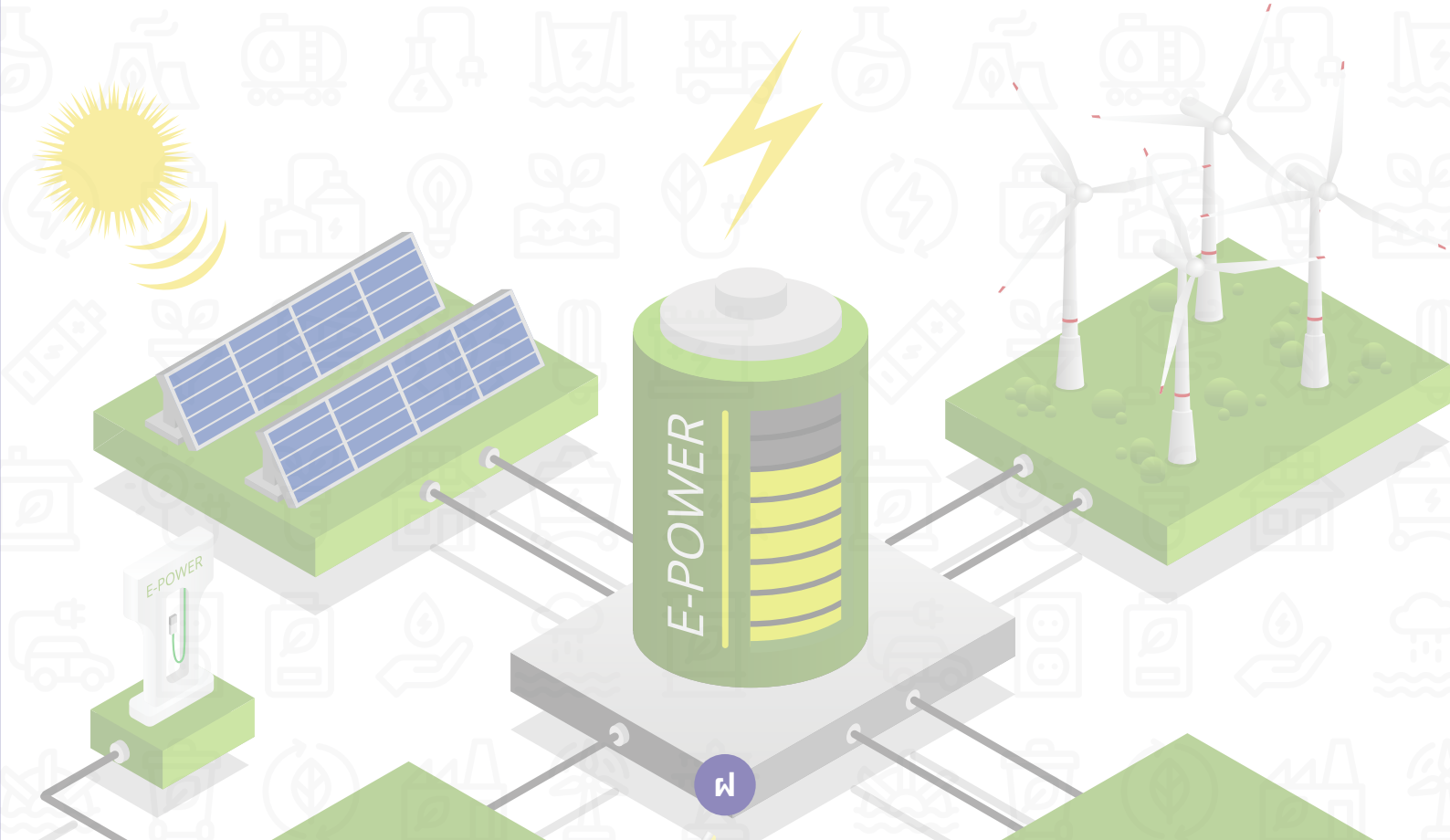
นางกัลยาณี ทัฬหชัยบูรณ์

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 กมลาไสย	1
2.	อำเภอ กุฉินารายณ์	17
3.	อำเภอ เขาวง	41
4.	อำเภอ คำม่วง	53
5.	อำเภอ ฆ้องชัย	65
6.	อำเภอ ดอนจาน	73
7.	อำเภอ ท่าคันโท	83
8.	อำเภอ นาคู	95
9.	อำเภอ นามน	105
10.	อำเภอ เมืองกาฬสินธุ์	115
11.	อำเภอ ยางตลาด	149
12.	อำเภอ ร่องคำ	181
13.	อำเภอ สมเด็จ	187
14.	อำเภอ สหัสขันธ์	205
15.	อำเภอ สามชัย	221
16.	อำเภอ หนองกุงศรี	229
17.	อำเภอ ห้วยผึ้ง	243

รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65002920 : น้ำพริกปลาดุก

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.กมลาไสย อ.กมลาไสย จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกปลาดุกฟูฟู่

รายละเอียด : รสชาติดี โปรตีนสูง ไขมันต่ำย่อยง่าย มีโอเมก้า 3 สูง ซึ่งเป็นตัวช่วยลดคอเลสเตอรอลในเส้นเลือด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

2. กระบวนการผลิตและการจัดจำหน่ายสินค้าน้ำพริกปลาดุก เป็นกระบวนการผลิตที่ง่าย ไม่ยุ่งยากซับซ้อน สามารถถ่ายทอดให้กับผู้สนใจ และเยาวชนคนรุ่นใหม่ในชุมชนให้สามารถปฏิบัติได้ ทั้งนี้ในกลุ่มวิสาหกิจฯ ได้ตระหนักถึงการสืบต่อวิถีชีวิตของชุมชน โดยเฉพาะทายาทผู้สืบทอดของเกษตรกรที่เลี้ยงปลาดุกให้เข้ามามีบทบาทเป็นผู้สืบต่อกิจการพร้อม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

– มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 5 เปอร์เซ็นต์
– จัดจำหน่ายผ่าน Facebook U2T For BCG ตำบลกมลาไสย อำเภอกมลาไสย จังหวัดกาฬสินธุ์ และจำหน่ายที่บ้าน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ของดีกมลาไสย – น้ำพริกปลาดุก

ออนไลน์ : U2T ต.กมลาไสย อ.กมลาไสย จ.กาฬสินธุ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

PS65015488 : การแปรรูปกุนเชียงจากปลาดุก

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.กมลาไสย อ.กมลาไสย จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กุนเชียงปลา

รายละเอียด : รับประทานง่าย ทำได้หลากหลายเมนู โดยเฉพาะกลุ่มผู้รักสุขภาพ มีโอเมก้าสูง ไขมันน้อย และย่อยง่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

2. การบำบัดน้ำเสียในบ่อเลี้ยงปลา โดยใช้ระบบน้ำล้น น้ำวน โดยผ่านขั้นตอนการพักตกตะกอนสู่การบำบัดด้วยน้ำหมักจุลินทรีย์ และการกรองด้วยกรวด หิน ทราย ถ่าน

1. การทำหัวอาหารปลาธรรมชาติ โดยมีส่วนผสมที่สำคัญ ได้แก่ จุลินทรีย์สังเคราะห์แสง กากน้ำตาล รำข้าวและแหนแดง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

การมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 5 เปอร์เซ็นต์
การจัดจำหน่ายผ่าน Facebook และการฝากขาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ของดีกมลาไสย – กุนเชียงปลา

ออนไลน์ : U2T ต.กมลาไสย อ.กมลาไสย จ.กาฬสินธุ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65019408 : โครงการสมุนไพรหอม น้ำมันเขียว น้ำมันเหลือง

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.โคกสมบูรณ์ อ.กมลาไสย จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สมุนไพรหอม น้ำมันเขียว น้ำมันเหลือง

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่นำสมุนไพรที่หาได้ตามท้องถิ่น มาใช้แปรรูป โดยการสกัดจากสมุนไพร เป็นน้ำมันเขียว น้ำมันเหลือง ซึ่งมีสรรพคุณบรรเทาอาการปวดเมื่อย เคล็ด ขัดยอก ฟก ช้ำ บวม แมลงสัตว์กัดต่อย สูดดม บรรเทาหวัด คัดจมูก วิงเวียนศีรษะ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ด้านการพัฒนาแปรรูปสมุนไพร

องค์ความรู้ด้านการผลิตน้ำมันเขียว/น้ำมันเหลือง

องค์ความรู้ในการตลาด E-commerce platform

05 : แผนธุรกิจ

สมุนไพรหอม น้ำมันเขียว/น้ำมันเหลือง พัฒนาต่อยอดโดยการปรับแต่งกลิ่นเพิ่มมาจำนวน 3 กลิ่น และปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ เป็นแบบขวดลูกกลิ้ง โดยกลุ่มเป้าหมาย คือ วัยทำงาน และวัยผู้สูงอายุ ที่เหนื่อยล้าจากการทำงาน โดยจัดจำหน่ายในชุมชน พื้นที่ใกล้เคียง และขยายตลาดออกสู่ระดับภาค ใช้ทรัพยากรที่มีในชุมชนเป็นตัวแปรหลักในการทำผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชุนหม่องสมบูรณ์

ออนไลน์ : U2Tของดีโคกสมบูรณ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65019414 : สมุนไพรหอม ยาหม่องขี้ผึ้ง

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.โคกสมบูรณ์ อ.กมลาไสย จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สมุนไพรหอม ยาหม่องขี้ผึ้ง

รายละเอียด : ผลิตจากวัตถุดิบธรรมชาติในท้องถิ่น ประกอบด้วยสูตรเย็นและสูตรร้อน มีกลิ่นให้เลือก 3 กลิ่น ได้แก่ กลิ่นมิ้นท์, กลิ่นโมก, กลิ่นมะลิ ซึ่งมีสรรพคุณในการบรรเทาอาการปวดเมื่อย บรรเทาอาการแมลงสัตว์กัด ต่อย มีบรรจุภัณฑ์ที่สะดวกต่อการใช้งาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ในการตลาด E-commerce platform

องค์ความรู้ด้านการผลิตยาหม่อง

องค์ความรู้ด้านการพัฒนาแปรรูปสมุนไพร

05 : แผนธุรกิจ

สมุนไพรหอม ยาหม่องขี้ผึ้ง มีการพัฒนาสูตร และปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคได้มากขึ้น ซึ่งประกอบไปด้วยสูตรเย็น และสูตรร้อน พร้อมทั้งเพิ่มกลิ่นของยาหม่องให้มีความหลากหลายเป็นทางเลือกเพิ่มเติมสำหรับคนที่ชอบกลิ่นที่แตกต่าง สามารถใช้ได้ทุกเพศทุกวัย โดยมีกลุ่มเป้าหมายหลักเป็นวัยทำงาน วัยผู้สูงอายุ รวมถึง กลุ่มคนที่รักสุขภาพ, กลุ่มคนที่ชื่นชอบสมุนไพร, กลุ่มคนที่ประสบปัญหาจากอาการปวดเมื่อย แมลงสัตว์กัดต่อย, กลุ่มคนที่อาศัยในตำบลโคกสมบูรณ์ และตำบลใกล้เคียง, กลุ่มคนที่อาศัยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งมีการจัดจำหน่ายผ่านทางช่องทางออนไลน์ และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนหม่องสมบูรณ์

ออนไลน์ : U2T ของดีโคกสมบูรณ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017586 : ข้าวเกรียบผักปลอดสารพิษ

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.เจ้าท่า อ.กมลาไสย จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบผักปลอดสารพิษ

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากวัตถุดิบหลักคือพืชผักผลไม้ปลอดสารพิษที่มีมาก จากกลุ่มเกษตรกรผักปลอดสารพิษภายในตำบลเจ้าท่า ซึ่งจะนำมาแปรรูปเป็นข้าวเกรียบ ผักปลอดสารพิษที่มีคุณค่าทางโภชนาการสูงกว่าข้าวเกรียบทั่วไป โดยใช้ความหวาน ธรรมชาติจาก ฟักทอง ข้าวโพดหวาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online
. เพิ่มมูลค่าให้กับข้าวเกรียบด้วยการใช้ผักผลไม้ของกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกผักปลอดสารพิษ ในพื้นที่ เพื่อสร้างจุดขายให้สินค้า
ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุกิจ จะเป็นการจัดจำหน่ายในร้านค้าต่างๆในชุมชน และการจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์ เช่น Facebook , Instagram , TikTok รวมถึงหาแนวทางในการโปรโมทสินค้าให้เป็นที่รู้จักเป็นวงกว้างขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านแม่ค้า

ออนไลน์ : เรื่องเล่าที่เจ้าท่า

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017783 : กล้วยสอดไส้

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.เจ้าท่า อ.กมลาไสย จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยสอดไส้

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากวัตถุดิบหลักคือกล้วยน้ำหว้าดิบมาแปรรูป โดยนำกล้วยไปหั่นตามยาวหรือตามขวางแล้วนำไปทอด และนำผลไม้ต่างๆ ตามฤดูกาล ที่มีในชุมชนตำบลเจ้าท่า เช่น มะม่วงสุก มะขามเปียก มะม่วงหาวมะนาวโห่ สับปะรด กระเจี๊ยบ มาแปรรูปทำเป็นแยมเพื่อทำเป็นไส

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online
เพิ่มมูลค่าให้กับกล้วยด้วยการใช้กล้วยฉาบธรรมดาทั่วไปมาแปรรูปโดยการใส่ไส้แยมผลไม้เพื่อสร้างจุดขายให้สินค้า
ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ จะเป็นการจัดจำหน่ายในร้านค้าต่างๆในชุมชน และทำตลาดในรูปแบบออนไลน์ เช่น Facebook , Instagram , TikTok รวมถึงหาแนวทางในการโปรโมทสินค้าเพื่อให้เกิดการรู้จักในวงกว้างมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านแม่ค้า

ออนไลน์ : เรื่องเล่าที่เจ้าท่า

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

PS65013023 : โครงการ U2T for BCG ตำบลดงลิง อำเภอกมลาไสย จังหวัดกาฬสินธุ์

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ดงลิง อ.กมลาไสย จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : DL Neck & Shoulder Relaxing Herbal Pillow

รายละเอียด : หมอนรองคอสำหรับบ่าและไหล่ เพื่อผ่อนคลายกล้ามเนื้อบ่าและไหล่ หมอนรองคออัดแน่นด้วยสมุนไพรจากธรรมชาติ 100% มีกลิ่นหอมจากสมุนไพรไม่เพียงแค่ช่วยคลายกล้ามเนื้อยังสามารถช่วยลดความตึงเครียด ความเหมื่อยล้าจากการทำงาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างองค์ความรู้ให้กับการใช้งาน Page Facebook และ Line Platform

ใช้วัตถุดิบที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

พัฒนา Packaging Design

05 : แผนธุรกิจ

การผลิตหมอนในชุมชนและยังมีการจับมือร่วมกันกับกลุ่ม"ดอนหวายทอมือ"ใช้ผ้าผลิตโดยใช้เทคนิคEcoPrintในการใช้เป็นสร้างเอกลักษณ์ยังโดดเด่นในเรื่องของสีสันสดใสรวมทั้งสร้างจุดเด่นที่ทำให้สินค้ามีมูลค่ามากยิ่งขึ้นมีส่วนผสมของสมุนไพรล้วนเป็นสมุนไพรจากธรรมชาติทั้งคลายความเครียดและช่วยให้นอนหลับง่ายขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,100

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Brand: DL Dong Ling Design

ออนไลน์ : ดงลิงพาเพลิน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65014198 : โครงการ U2T for BCG ตำบลดงลิง อำเภอกมลาไสย จังหวัดกาฬสินธุ์

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ดงลิง อ.กมลาไสย จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Coach & C Bag

รายละเอียด : กระเป๋าถือที่สามารถใช้งานได้หลากหลายโดยกระเป๋ามีน้ำเบาเหมาะสำหรับการพกพา และสามารถใช้เป็นเครื่องประดับได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การตัดเย็บที่ปราณีตและมีเอกลักษณ์

เทคนิคการมัดย้อม เทคนิคEco-Print

พัฒนา Packaging Design

05 : แผนธุรกิจ

ปัจจุบันมีการรณรงค์งดใช้ถุงพลาสติกทำให้เล็งเห็นถึงโอกาสในธุรกิจกระเป๋า สามารถให้รายละเอียดจากการถักทอได้สวยงาม พกพาสะดวกน้ำหนักเบาจึงเกิดเป็นแนวคิดที่จะทำกระเป๋าผ้าลวดลายจากธรรมชาติ ด้วยเทคนิคEcoprintที่มีดีไซน์สวยและมีเอกลักษณ์ที่โดดเด่นที่ได้ทั้งฟังก์ชันและแฟชั่นในใบเดียว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ดอนหวายผ้าทอมือ (Don Wai)

ออนไลน์ : ดงลิงพาเพลิน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65008136 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์หมวกสานจากต้นกก

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ธัญญา อ.กมลาไสย จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมวกสานจากต้นกก

รายละเอียด : หมวกสานจากต้นกก- เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้วัสดุจากธรรมชาติ - ทำสามารถสวมใส่ได้ ทุกเพศ ทุกวัย- มีความทนทาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

.สร้างคุณค่า จุดเด่นให้กับผลิตภัณฑ์

.เพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ด้วยการพัฒนาโลโก้ของสินค้า

การเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ด้วยการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ของสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ของเราจะพัฒนา โดยการใช้ต้นกกที่ปลูกเองในตำบลธัญญา พัฒนาลวดลาย สีสันให้ทันสมัยมากยิ่งขึ้น และออกแบบบรรจุภัณฑ์ โลโก้ขึ้นมาใหม่ และผู้ผลิตสร้างช่องทางการจำหน่าย สื่อออนไลน์ขึ้นมาใหม่ เช่น Page Facebook, Line, Tiktok, Shoppee โดยมีกลุ่มลูกค้าทุกเพศทุกวัยที่ให้ความสำคัญเกี่ยวกับการอนุรักษ์ทรัพยากรในท้องถิ่นและต้องการสนับสนุนธุรกิจชุมชนแบบยั่งยืน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,999

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027830 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ข้าวโป่งจากข้าวออร์แกนิก ตำบลธัญญา

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ธัญญา อ.กมลาไสย จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวโป่งออร์แกนิก

รายละเอียด : ข้าวโป่งออร์แกนิก หรือข้าวเกรียบว่าว- ขนมเพื่อสุขภาพ กรอบ หอม อร่อย มาก ทานได้ทุกเพศ ทุกวัย- ทำจากข้าวออร์แกนิกใหม่สดๆ หอมข้าวมากๆ ข้าวโป่งทางร้าน ทำสดใหม่ สะอาด รับประกันความอร่อย- วัตถุดิบธรรมชาติ100%

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ด้วยการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ของสินค้า

สร้างคุณค่าให้กับผลิตภัณฑ์

เพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ด้วยการพัฒนาโลโก้ของสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ของเราจะพัฒนา โดยการใช้ข้าวอินทรีย์ของตำบลธัญญา และเพิ่มรสธัญพืชเข้ามา เพื่อเพิ่มคุณประโยชน์และความหลากหลายให้กับผลิตภัณฑ์ และออกแบบบรรจุภัณฑ์ โลโก้ขึ้นมาใหม่ และผู้ผลิตสร้างสื่อออนไลน์ขึ้นมาใหม่ เช่น Page Facebook, Line, Tiktok, Shoppee โดยมีกลุ่มลูกค้าทุกเพศทุกวัยที่รักสุขภาพ และต้องการสนับสนุนธุรกิจชุมชนแบบยั่งยืน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 24,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65021615 : เพิ่มผลผลิตและคุณภาพผักปลอดภัย สร้างรายได้ให้ชุมชน

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โพนงาม อ.กมลาไสย จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักปลอดภัยตำบลโพนงาม

รายละเอียด : ผักสลัดอินทรีย์ กรีนโอ๊ค เรดโอ๊ค บัตเตอร์เฮด กรีนคอส เรดคอส ฟินเลซ์ ผักกาดหอม จำหน่ายราคาเริ่มต้นที่กิโลกรัมละ 80 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างปัจจัยการผลิต ดิน และปุ๋ยอินทรีย์ ด้วยตนเอง

การใช้สารชีวะพันธุ์กำจัดแมลง

การบริหารจัดการแปลงและกระบวนการผลิต

05 : แผนธุรกิจ

-ผักปลอดภัยตำบลโพนงาม ปลูกด้วยระบบอินทรีย์ ปลอดสารเคมี
-มีผลผลิตที่มีคุณภาพ ตรงตามความต้องการของผู้บริโภคขยายการจัดจำหน่ายไปยังร้านค้าต่างๆ ในพื้นที่ใกล้เคียงเพิ่มขึ้นเพื่อหาลูกค้าใหม่ๆ
-บริหารและพัฒนากระบวนการผลิต และคงคุณภาพที่ได้มาตรฐานและปลอดภัย ถูกหลักอนามัยต่อผู้บริโภคเพื่อทำให้มียอดขายเพิ่มขึ้น
-นำเข้าจำหน่ายตามร้านสะดวกซื้อต่างๆ เช่น BigC เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 40,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022433 : หัตกรรมโพนงาม

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โพนงาม อ.กมลาไสย จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจักรสานตระกร้าไม้ไผ่ โมบายธุง เครื่องประดับต่างหู เข็มกรัด และปิ่นปักผม

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจักรสานตระกร้าไม้ไผ่ โมบายธุง เครื่องประดับต่างหู เข็มกรัด และปิ่นปักผม เป็นผลิตภัณฑ์ Handmade ผีมือผู้สูงอายุ ตำบลโพนงาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนารูปแบบสินค้าท้องถิ่นสู่เครื่องประดับและสิ่งของเครื่องใช้

หัตกรรมจักสานไม้ไผ่

การประดิษฐ์และต่อธุงใยแมงมุม

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจักรสาน และการต่อยอดผลิตภัณฑ์จากโมบายธุง โดยฝีมือผู้สูงอายุตำบลโพนงาม
-ศึกษากลุ่มเป้าหมาย
-ทำการตลาดออนไลน์
-เพิ่มช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 31,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65019749 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์อัตลักษณ์ของชุมชน

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.หนองแปน อ.กมลาไสย จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มายาม ฟ้าแดดสงยาง

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ แปรรูปให้เป็น ย่ามใช้สำหรับสะพายใสสัมภาระ โดยได้แรงบัลดาลใจมาจากเสื้ออัตลักษณ์เมืองฟ้าแดดสงยางมาเป็นแนวคิดในการ พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณค่าและเพิ่มมูลค่า โดยวิธีการผลิตจากผ้าทอมือสีส้มอิฐ และปั่นปักผมที่ทำมาจากวัตถุดิบย้อมสีธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

. การย้อมสีฝ้ายจาก วัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่น เช่น เปลือกไม้ ดอกไม้ ใบไม้ ด้วยวิธีการย้อมฝ้ายแบบเย็น และแบบร้อน

การเก็บสี หรือบล็อกสีให้ติดฝ้ายด้วย การแดนซ์ สารส้ม และ ปูนเคี้ยวหมาก

การต้ม มากกว่า 3- 5 ชั่วโมง ทำให้สีออกจากเนื้อไม้ และย้อมให้สีเข้มขึ้น ติดทนนานมากขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยว กลุ่มนักอนุรักษ์นิยมและประชาชนทั่วไป ไม่จำกัด เพศ เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจ และมีความชื่นชอบและหลงไหลในผลิตภัณฑ์ เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์อัตลักษณ์ท้องถิ่นที่ได้รับการถ่ายทอดมรดกภูมิปัญญามีความปราณีตงดงาม และการประชาสัมพันธ์บอกเล่าstory ของผลิตภัณฑ์ ทำให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณค่าก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่ม การกำหนดราคาที่เหมาะสม สามารถติดต่อซื้อหรือนำไปจำหน่ายได้ทั้งทางตรงและทาง social และมีช่องทางการจัดจำหน่ายผ่าน เพจตำบลหนองแปน ,เพจจังหวัดกาฬสินธุ์ , ส่งตัวแทนจำหน่าย , จำหน่ายหน้าร้าน เพื่อเพิ่มช่องทางรายได้ให้แก่ชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65019956 : ท่องเที่ยวตามวิถี ทวารวดีมิ่งหล้า เมืองฟ้าแดดสงยาง

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.หนองแปน อ.กมลาไสย จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มายาม ทราเวล

รายละเอียด : รับนักท่องเที่ยว ณ จุดขึ้นรถชาเล้งนำเที่ยวที่ลานจอดรถหน้าพระธาตุยาคู ชมวิวคูเมืองฟ้าแดดสงยาง ถ่ายภาพ พร้อมมีตุดบริการเช่าบูชาธุงหน้าลานพระธาตุยาคู โดยลูกค้าสามารถขอพรพระธาตุยาคูผ่านช่องทางออนไลน์ได้เพื่อสร้างความดึงดูด

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

เทคโนโลยีความเป็นจริงเสมือน (VR)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวแบบ One Day Trip โดยสามารถจองผ่านระบบทั้งแบบออนไลน์และจุดบริการนักท่องเที่ยว

การนำ QR Code มาประจำแต่ละจุดท่องเที่ยวเพื่อบอกเล่าความ และการประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยว เมืองฟ้าแดดสงยางเพื่อยกระดับและให้นักท่องเที่ยวได้เรียนรู้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

1.รับนักท่องเที่ยวมาที่จุดยริการธุงเพื่อขอพรพระธาตุยาคู
2.นำนักท่องเที่ยวเยี่ยมชมกิจกรรมทำธุง DIY โดยชุมชน
3.นั่งรถชาเล้งที่จุดบริการและพาชมรอบคูเมืองฟ้าแดดสงยาง
4.Bike for Health to travel เมืองฟ้าแดดสงยาง
5.One day Trip ไป-กลับ วันเดียวก็เที่ยวได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

PS65005180 : โครงการส่งเสริมการตลาดของผลิตภัณฑ์ผ้าทอพื้นบ้าน

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.หลักเมือง อ.กมลาไสย จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทอหลักเมือง

รายละเอียด : ผ้าทอมือพื้นบ้าน บ้านสว่าง หมู่ที่ 9 ตำบลหลักเมือง อำเภอกมลาไสย จังหวัดกาฬสินธุ์ เป็นผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือจากเส้นฝ้าย มาทอเป็น ผ้าถุง ผ้าขาวม้า และผ้าพื้น โดยนำผลิตภัณฑ์ที่ได้มาจัดจำหน้ายผ่านสื่อออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Online Payment Gateway

Big Data

Facebook

05 : แผนธุรกิจ

ส่งเสริมการตลาดผลิตภัณฑ์ผ้าทอทั้งช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ ระหว่างเดือนกรกฎาคม-เดือนกันยายน พ.ศ. 2565 พัฒนาอาชีพ ยกระดับสินค้า OTOP นำความรู้การตลาดที่กว้าง ส่งเสริมการท่องเที่ยว สิ่งแวดล้อม เพิ่มรายได้หมุนเวียนให้กับชุมชน ยกระดับเศรษฐกิจและสังคมของตำบลหลักเมือง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,590

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผ้างามหลักเมือง

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/profile.php?id=100083752871038

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65014697 : โครงการส่งเสริมการตลาดและการตัดเย็บผ้าฝ้ายทอมือ

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.หลักเมือง อ.กมลาไสย จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้างามหลักเมือง

รายละเอียด : ผ้าฝ้ายทอมือตัดเย็บด้วยจักร บ้านหัวขวา หมู่ที่ 12 ตำบลหลักเมือง อำเภอกมลาไสย จังหวัดกาฬสินธุ์ นำผ้าฝ้ายทอมือ มาตัดเย็บเป็นเสื้อ ผ้าถุง กระโปรง กางเกง และชุดไทยประยุกต์ โดยนำผลิตภัณฑ์มาจัดจำหน่ายผ่านสื่อออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Big Data

Facebook

Online Payment Gateway

05 : แผนธุรกิจ

ส่งเสริมการตลาดผลิตภัณฑ์ชุดผ้าทอสำเร็จรูปทั้งช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ ระหว่างเดือนกรกฎาคม-เดือนกันยายน พ.ศ. 2565 พัฒนาอาชีพ ยกระดับสินค้า OTOP นำความรู้การตลาดที่กว้าง ส่งเสริมการท่องเที่ยว สิ่งแวดล้อม เพิ่มรายได้หมุนเวียนให้กับชุมชน ยกระดับเศรษฐกิจและสังคมของตำบลหลักเมือง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 16,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผ้างามหลักเมือง

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/profile.php?id=100083752871038

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65014482 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.กุดค้าว อ.กุฉินารายณ์ จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบเห็ด

รายละเอียด : เห็ดนิยมนำมาแปรรูปเป็นอาหารได้หลากหลาย โดยสามารถนำมาแปรรูปเป็นข้าวเกรียบเห็ดได้ การแปรรูปอาหารในรูปแบบของข้าวเกรียบ ก็เพื่อถนอมอาหาร ข้าวเกรียบเห็ดนี้สามารถทานเล่น กินคู่กับน้ำพริก และรับประทานได้ทั้งเด็กและผู้ใหญ่

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3.มีการนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการถนอมอาหาร

1.เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์เป็นเทคโนโลยีที่จะช่วยยืดอายุของผลิตภัณฑ์อาหารให้นานขึ้น โดยยังรักษาคุณค่าทางโภชนาการอย่างครบถ้วน ซึ่งจะทำให้การขนส่งอาหารครอบคลุมพื้นที่ได้กว้างมากขึ้น

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

ดำเนินการจัดตั้งโรงเรือนและเพาะปลูกเห็ด นำเห็ดที่ได้มาแปรรูป โดยแปรรูปเป็นข้าวเกรียบเห็ด และกะหรี่ปั๊บไส้เห็ด เพื่อนำไปจำหน่าย โดยมีกลุ่มเป้าหมาย คือ คนทุกเพศทุกวัยสามารถรับประทานได้ สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้หลากหลาย โดยจะจัดจำหน่ายให้กับผู้บริโภคและคนในชุมชนภายในตำบล และพื้นที่ใกล้เคียง มีช่องทางการจำหน่ายสินค้าที่หลากหลายช่องทาง ทั้ง OFFLINE ONLINE เช่น Facebook Line Shopee มีการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์โดยใช้บรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัยและสวยงาม มีการโปรโมทสินค้าในทุกช่องทาง เพื่อยกระดับผลิตภัณฑ์ ทั้งยังสร้างคุณค่าให้กับผลิตภัณฑ์ ทำให้สามารถสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชนด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65032434 : ของต้อนกุดค้าว

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.กุดค้าว อ.กุฉินารายณ์ จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าดินสอ พวงกุญแจ

รายละเอียด : พวงกุญแจและกระเป๋าผ้าธรรมดาซึ่งมีขายตามร้านทั่วไปหาซื้อได้ง่ายๆ ราคาไม่แพง แต่พอนำมาทำเป็นรูปที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวซึ่งมีความสวยงามอยู่ในตัว มาประดับตกแต่งให้สวยงามเป็นที่น่าดึงดูดให้ลูกค้าสนใจและสามารถเพิ่มมูลค่าให้แก่สินค้านั้นได้เท่าตัว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านสังคมวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมกระบวนการ การพัฒนาแนวทาง วิธีผลิตสินค้าและบริการให้มีรูปแบบใหม่ที่ทันสมัยมากขึ้น อาจจะเป็นการลดขั้นตอนกระบวนการผลิตให้รวดเร็วมากขึ้น เพื่อประหยัดต้นทุนและเวลา

ใช้เทคโนโลยีเพื่อช่วยในการออกแบบสินค้า คิดค้น และผลิตสินค้าในรูปแบบต่างๆ

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ภายในกลุ่ม กศน. ตำบลกุดค้าว มีช่องทางการจำหน่ายสินค้าที่หลากหลายช่องทาง เป็นการสร้างคุณค่าให้กับผลิตภัณฑ์ ทำให้คนในชุมชนมีรายได้เพิ่มมากขึ้น โดยจะมีการจัดตั้งศูนย์จำหน่ายสินค้าผลิตภัณฑ์ชุมชน ตำบลกุดค้าว อำเภอกุฉินารายณ์ จังหวัดกาฬสินธุ์ ผลิตภัณฑ์ที่จำหน่าย ได้แก่ กระเป๋า หมวก ร่ม แมส และอื่นๆ โดยมีกลุ่มเป้าหมาย คือ สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้หลากหลาย โดยจะจัดจำหน่ายให้กับผู้บริโภคและคนในชุมชนภายในตำบลรวมถึงพื้นที่ใกล้เคียง มีช่องทางการจำหน่ายสินค้าที่หลากหลายช่องทาง ทั้ง OFFLINE ONLINE เช่น Facebook Line Shopee มีการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์โดยออกแบบผลิตภัณฑ์และใช้ลวดลายที่ทันสมัยและสวยงาม มีการโปรโมทสินค้าในทุกช่องทาง เพื่อยกระดับผลิตภัณฑ์ ทั้งยังสร้างคุณค่าให้กับผลิตภัณฑ์ ทำให้สามารถสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชนด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

PS65014999 : ยกระดับรายได้ชุมชนท่องเที่ยวผู้ไทยด้วยสมุนไพรส่งเสริมสุขภาพ

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.กุดหว้า อ.กุฉินารายณ์ จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชุดอบสมุนไพรอินทรีย์และลูกประคบเพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : 1)ชุดอบสมุนไพรอินทรีย์เพื่อสุขภาพขนาด 200 กรัม + กระโจม 1 ชิ้น ราคา 990 บาท, 2) ลูกประคบจากสมุนไพรอินทรีย์ บรรจุ 200 กรัม ราคา 150 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ Knowledge management เข้ามาจัดการความรู้ภายในกลุ่ม

นวัตกรรมเชิงกระบวนการในด้านการผลิตและพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ใช้แพลตฟอร์มออนไลน์ เข้ามาช่วยในการขยายช่องทางการจำหน่ายให้ครอบคลุม

05 : แผนธุรกิจ

โมเดลธุรกิจแบรนด์สมุนไพรมาลัยมีองค์ประกอบ ดังนี้ 1) Key Partners คือ การทำงานร่วมกันของเกษตรกร คนในชุมชน ปราชญ์ชาวบ้าน กลุ่มสมุนไพรขันติธรรม กลุ่มพัฒนาอาชีพสตรีบ้านกุดหว้า กลุ่มอนุรักษ์ศิลปหัตถกรรมมาลัยไม้ไผ่และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง 2) Key Activities ได้แก่ การตรวจสอบและควบคุมคุณภาพการผลิต การออกแบบผลิตภัณฑ์, บรรจุภัณฑ์ และขั้นตอนการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ มีทั้งจำหน่ายในพื้นที่ (ผลิตภัณฑ์+บริการท่องเที่ยวเชิงส่งเสริมสุขภาพ) จำหน่ายผ่านสื่อออนไลน์ 3) Key Resources หลักที่ใช้ ดังนี้ 1. วัตถุดิบในการผลิต(สมุนไพรอินทรีย์ที่มีคุณภาพปลอดสารเคมี)และวัสดุอุปกรณ์ 2. แรงงานผลิต (กลุ่มสมุนไพรขันติธรรม,กลุ่มสมุนไพรขันติธรรม,กลุ่มอนุรักษ์ศิลปหัตถกรรมมาลัยไม้ไผ่,ปราชญ์ชาวบ้าน) 3.ด้านความรู้ (มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์และกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม) 4) Value Propositions ได้ผลิตภัณฑ์ปลอดสารเคมี,บรรจุภัณฑ์มีลวดลายที่ร่วมสมัย,ช่องทางการจำหน่ายที่หลากหลาย,บริการหลังการขาย,ได้ผ่อนคลายและสุขภาพ 5) Customer Relationships เน้นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่สร้างความประทับใจแก่กลุ่มลูกค้า6) Channels มีการจัดจำหน่าย 2 ช่องทางดังนี้ 1) มีหน้าร้านในการจัดจำหน่ายทางออฟไลน์ (ศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชน + บริการท่องเที่ยวเชิงส่งเสริมสุขภาพ) และออนไลน์ (สื่อโซเชียลมีเดียและจำหน่ายผ่านสื่อออนไลน์ ได้แก่ เพจFacebook เที่ยวให้สุดที่กุดหว้า และแอพพลิเคชั่น TRAVEL KUDWA 7) Customer Segments เป็นคุณแม่หลังคลอด วัยผู้สูงอายุ กลุ่มคนรักสุขภาพและบุคคลทั่วไป 8) Cost Structure ได้แก่ แรงงานการผลิต วัตถุดิบและ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มพัฒนาอาชีพสตรี กลุ่มสมุนไพรขันติธรรม

ออนไลน์ : เพจFacebook เที่ยวให้สุดที่กุดหว้า และแอพพลิเคชั่น TRAVEL KUDWA

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017707 : ยกระดับรายได้ชุมชนท่องเที่ยวผู้ไทยด้วยการออกแบบเสื้อทอมือปักลายอัตลักษณ์ร่วมสมัย

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.กุดหว้า อ.กุฉินารายณ์ จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อผู้ไทยลายอัตลักษณ์

รายละเอียด : เสื้อพื้นเมือง ผ้าฝ้าย สีจากธรรมชาติ ตัดเย็บประณีต ดูแลรักษาง่าย ระบายอากาศได้ดี มีความเป็นอัตลักษณ์ผ่านการปักลวดลายในเสื้อทอมือที่มีความร่วมสมัย มีการเล่าเรื่องราวผ่านลวดลายอัตลักษณ์ท้องถิ่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการจัดการความรู้ผ่านกระบวนการ KM

นวัตกรรมเชิงกระบวนการ ใช้กับกระบวนการพัฒนาสินค้า

นวัตกรรมการบริการ โดยใช้แพลตฟอร์มออนไลน์ในการเพิ่มช่องทางการตลาดที่ครอบคลุม

05 : แผนธุรกิจ

โมเดลธุรกิจหัวใจชุมชนผู้ไทยกุดหว้ามีองค์ประกอบ ดังนี้ 1) Key Partners คือ การทำงานร่วมกันของเกษตรกร คนในชุมชน ปราชญ์ชาวบ้าน กลุ่มพัฒนาอาชีพสตรีบ้านกุดหว้า กลุ่มอนุรักษ์ศิลปหัตถกรรมมาลัยไม้ไผ่และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง 2) Key Activities ได้แก่ การคัดสรรผ้าทอมือและทำการตรวจสอบและควบคุมคุณภาพการผลิต การออกแบบผลิตภัณฑ์, บรรจุภัณฑ์ และขั้นตอนการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ มีทั้งจำหน่ายในพื้นที่และจำหน่ายผ่านสื่อออนไลน์ 3) Key Resources หลักที่ใช้ ดังนี้ 1. วัตถุดิบในการผลิต ได้แก่ ผ้าฝ้ายทอมือและวัสดุอุปกรณ์ 2. แรงงานผลิต ได้แก่ กลุ่มพัฒนาอาชีพสตรีบ้านกุดหว้า กลุ่มอนุรักษ์ศิลปหัตถกรรมมาลัยไม้ไผ่และคนในชุมชนที่มีความสนใจเข้าร่วมกิจกรรม 3.ทุนทางการเงิน 4. ด้านความรู้ ได้จากคำแนะนำของปราชญ์ชาวบ้าน มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์และกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม (อว.) 5.ด้านการตลาด คือ การสร้างเพจ แอพพลิเคชั่น 4) Value Propositions ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพมีการรองรับมาตรฐานจากสำนักงานพัฒนาชุมชน มีการปักลวดลายที่มีความร่วมสมัย ผ่านการเล่าเรื่องราวผ่านลวดลายอัตลักษณ์ท้องถิ่น 5) Customer Relationships เน้นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่สร้างความประทับใจแก่กลุ่มลูกค้า 6) Channels มีการจัดจำหน่าย 2 ช่องทาง ได้แก่ ออฟไลน์ที่กลุ่มอาชีพสตรี ออนไลน์ ได้แก่ เพจ Facebook เที่ยวให้สุดที่กุดหว้า และแอพพลิเคชั่น TRAVEL KUDWA 7) Customer Segments หน่วยงานราชการและบุคคลทั่วไป
8) Cost Structure ได้แก่ แรงงานการผลิต วัตถุดิบและวัสดุอุปกรณ์ ค่าขนส่งและค่าใช้จ่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มอาชีพสตรี

ออนไลน์ : เพจ Facebook เที่ยวให้สุดที่กุดหว้า และแอพพลิเคชั่น TRAVEL KUDWA

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65009168 : การจัดการความรู้ทางการตลาด เพื่อพัฒนาวิสาหกิจชุมชนในการผลิตภัณฑ์ถั่วลิสง

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.จุมจัง อ.กุฉินารายณ์ จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถั่วแปรรูป

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ถั่วลิสงแปรรูปประกอบไปด้วย ถั่วตัด น้ำพริกเผาถั่วลิสง คุณค่าทางอาหารที่ลูกค้าจะได้รับคือ โปรตีนและพลังงานสูง กรดอะมิโน เส้นใยอาหาร จึงส่งผลให้การรับประทานได้ประโยชน์ถั่วลิสง ซึ่งช่วยในเรื่องของการขับถ่ายได้ง่าย ท้องไม่ผูก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการตลาดออนไลน์ และการสื่อสาร

เทคโนโลยีการนำเสนอด้วยการถ่ายภาพ และตกแต่งรูปภาพ

เทคโนโลยีการส่งเสริมการขายด้วยการไลน์สด

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้า – เป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในพื้นที่ทุกภูมิภาคในประเทศไทย ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 6 ปีขึ้นไป

ช่องทางการจัดจำหน่าย – ช่องทางจำหน่ายผ่านทางออนไลน์ (เพจ Facebook , Lazada , Shopee , Line) และจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลาง รวมถึงจำหน่ายที่บ้านของสมาชิกในกลุ่ม

คุณค่าทางอาหาร – คุณค่าทางอาหารที่ลูกค้าจะได้รับคือถั่วลิสงเป็นแหล่งของโปรตีนและพลังงานสูง รวมถึงมีกรดอะมิโนอีกหลายชนิดที่จำเป็นต่อร่างกายและมีเส้นใยอาหารในปริมาณมากเช่นเดียวกับสับปะรด จึงส่งผลให้การรับประทานได้ประโยชน์ถั่วลิสง ซึ่งช่วยในเรื่องของการขับถ่ายได้ง่าย ท้องไม่ผูก

กระบวนการผลิต – กระบวกการผลิต เริ่มจากการปลูกถั่วลิสงจากแปลงที่ได้มาตรฐานปลอดสาร ไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรร การตาก การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

ทรัพยากร – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วยสูตรในการทำถั่วตัด เนยถั่ว น้ำพริกเผาถั่วลิสงวัตถุดิบที่สะอาดปลอดภัยต่อผู้บริโภค แรงงานที่ใช้ในการผลิตเป็นสมาชิกในกลุ่มวิสาหกิจชุมชนถั่วลิสง

หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง – ในส่วนของผู้เกี่ยวให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมี เกษตรอำเภอกุฉินารายณ์ พัฒนาชุมชนอำเภอกุฉินารายณ์ ม.กาฬสินธุ์

ต้นทุน – ต้นทุนจะประกอบไปด้วยค่าวัตถุดิบ บรรจุภัณฑ์ ค่าการตลาด และค่าสาธารณูปโภค

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,230

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T ตุ้มโฮมฮักแพง จุมจัง

ออนไลน์ : U2T ตุ้มโฮมฮักแพง จุมจัง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65009174 : การจัดการความรู้ทางการตลาด เพื่อพัฒนาวิสาหกิจชุมชนในการแปรรูปผลิตภัณฑ์ข้าวเหนียวกลุ่มนาแปลงใหญ่

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.จุมจัง อ.กุฉินารายณ์ จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต 4 คน | ประชาชน 4 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเหนียวแปรรูป

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ข้าวเหนียวแปรรูปประกอบไปด้วย มากาลองข้าวแต๋น คุณค่าทางอาหารที่ลูกค้าจะได้รับจากข้าวคือคาร์โบไฮเดรต น้ำตาลซูโครส น้ำตาลเดกซ์ทริน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการตลาดออนไลน์ และการสื่อสาร

เทคโนโลยีการนำเสนอด้วยการถ่ายภาพ และตกแต่งรูปภาพ

เทคโนโลยีการส่งเสริมการขายด้วยการไลน์สด

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้า – เป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในพื้นที่ทุกภูมิภาคในประเทศไทย ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 6 ปีขึ้นไป
ช่องทางการจัดจำหน่าย -ช่องทางจำหน่ายผ่านทางออนไลน์ (เพจ Facebook , Lazada , Shopee , Line) และจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลาง รวมถึงจำหน่ายที่บ้านของสมาชิกในกลุ่ม
คุณค่าทางอาหาร - คุณค่าทางอาหารที่ลูกค้าจะได้รับจากข้าวคือคาร์โบไฮเดรต ข้าวทุกชนิดมีคาร์โบไฮเดรตเป็นส่วนประกอบร้อยละ 70-80 ซึ่งเป็นแป้งเกือบทั้งหมด มีน้ำตาลซูโครส (sucrose) และน้ำตาลเดกซ์ทริน (dextrin) เล็กน้อย
โปรตีน มีโปรตีนไม่มาก อยู่ระหว่างร้อยละ 7-8 ในข้าวเจ้า และร้อยละ 11-12 ในข้าวสาลี
วิตามินและแร่ธาตุ ในข้าวกล้องจะมีวิตามินและแร่ธาตุสูงกว่าข้าวขาว ที่เห็นได้ชัดคือ ธาตุฟอสฟอรัส ธาตุแมกนีเซียม ไนอาซิน และวิตามินบี 1
กระบวนการผลิต – กระบวกการผลิต เริ่มจากการปลูกข้าวเหนียวจากแปลงที่ได้มาตรฐาน ปลอดสารเคมี ไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรร การตาก การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
ทรัพยากร – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วยสูตรในการทำมากาลองข้าวแต๋น วัตถุดิบที่สะอาดปลอดภัยต่อผู้บริโภค แรงงานที่ใช้ในการผลิตเป็นสมาชิกในกลุ่มวิสาหกิจชุมชนข้าวเหนียวนาแปลงใหญ่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T ตุ้มโฮมฮักแพง จุมจัง

ออนไลน์ : U2T ตุ้มโฮมฮักแพง จุมจัง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65011758 : วัสดุปรับปรุงดินคูวังเวิน

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.แจนแลน อ.กุฉินารายณ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : วัสดุปรับปรุงดิน ตราคูวังเวิน

รายละเอียด : วัสดุปรับปรุงดิน ขนาดบรรจุภัณฑ์มีขนาด 5 และ 15 กิโลกรัม- ส่วนผสมมีดังนี้ตะกอนหม้อกรองโรงงานอ้อย , แกลบหมัก , มูลสัตว์ , รำข้าว , โดโลไมต์ , กากน้ำตาล , เชื้อราไตรโครเดอม่า/เมทาไรเซียม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรสภาพ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ส่งตรวจธาตุอาหารเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์

ปรับปรุงและเพิ่มส่วนผสมให้มีธาตุอาหารที่เหมาะสมสำหรับพืช

บรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐาน

05 : แผนธุรกิจ

- พันธมิตรหลัก

องค์การบริหารส่วนตำบลแจนแลน , สำนักงานเกษตรอำเภอกุฉินารายณ์ , เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน , เกษตรผู้เลี้ยงวัว , โรงงานน้ำตาลมิตรกาฬสินธุ์ , โรงสีข้าวชุมชน

- กิจกรรมหลัก

ออกแบบบูธประชาสัมพันธ์สินค้า , ให้บริการและให้ข้อมูลลูกค้า , การบริหารวัสดุอุปกรณ์ แรงงาน , การพัฒนาสินค้าและบริการ

- ข้อเสนอคุณค่า

บรรจุภัณฑ์มีหลายขนาด , วัสดุที่มาจากชุมชน , สร้างความมั่นคงด้านรายได้ , ด้านอาชีพ ,ด้านสุขภาพให้กลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจ , เข้าถึงปัจจัยการผลิตที่มีมาตรฐานและราคาที่ยุติธรรม

- ลูกค้าสัมพันธ์

จัดทำสื่อสิ่งพิมพ์และออนไลน์ , Social Network , โปรโมชั่น , บริการส่ง , ระบบสมาชิก

- กลุ่มลูกค้า

ร้านขายต้นไม้ , ผู้ปลูกไม้สวยงาม , สมาชิกในกลุ่ม , เกษตรกรที่ทำอินทรีย์

- ทรัพยากรหลัก

แรงงานคน , ร้านค้าที่ฝากขาย , ฐานลูกค้าที่ซื้อซ้ำ , เครื่องจักรที่ใช้ทุ่นแรงงาน

- ช่องทางการจำหน่าย

ร้านค้าประชารัฐหมู่บ้าน , ร้านขายปุ๋ยในอำเภอ , ร้านขายต้นไม้ในอำเภอ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกษตรยั่งยืนตำบลแจนแลน

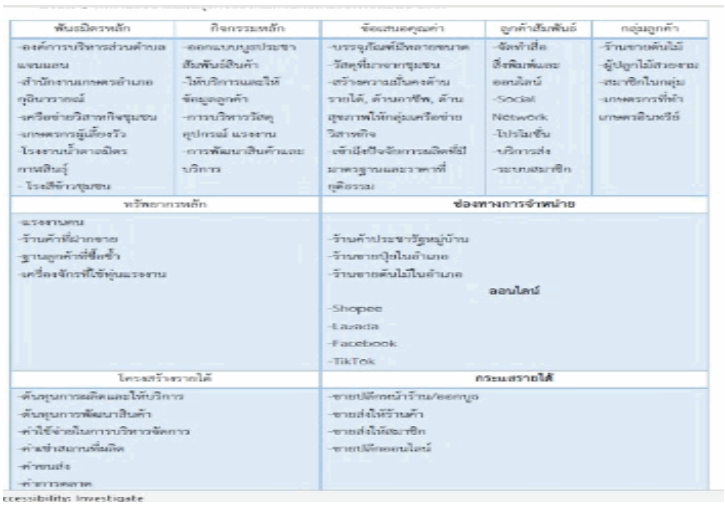
ออนไลน์ : ออนซอนแจนแลน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



พันธมิตรหลัก	กิจกรรมหลัก	ข้อเสนอคุณค่า	ลูกค้าสัมพันธ์	กลุ่มลูกค้า
-องค์การบริหารส่วนตำบลแจนแลน -สำนักงานเกษตรอำเภอกุฉินารายณ์ -เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน -เกษตรกรผู้เลี้ยงวัว โรงงานน้ำตาลมิตรกาฬสินธุ์ - โรงสีข้าวชุมชน	-ออกแบบบูธประชาสัมพันธ์สินค้า -ให้บริการและให้ข้อมูลลูกค้า -การบริหารวัสดุอุปกรณ์ แรงงาน - การพัฒนาสินค้าและบริการ	-บรรจุภัณฑ์มีหลายขนาด -วัสดุที่มาจากชุมชน -สร้างความมั่นคงด้านรายได้, ด้านอาชีพ, ด้านสุขภาพให้กลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจ -เข้าถึงปัจจัยการผลิตที่มีมาตรฐานและราคาที่ยุติธรรม	-จัดทำสื่อสิ่งพิมพ์และออนไลน์ -Social Network -โปรโมชั่น -บริการส่ง -ระบบสมาชิก	-ร้านขายต้นไม้ -ผู้ปลูกไม้สวยงาม -สมาชิกในกลุ่ม -เกษตรกรที่ทำอินทรีย์
ทรัพยากรหลัก		ช่องทางการจำหน่าย		
-แรงงานคน -ร้านค้าที่ฝากขาย -ฐานลูกค้าที่ซื้อซ้ำ -เครื่องจักรที่ใช้ทุ่นแรงงาน		-ร้านค้าประชารัฐหมู่บ้าน -ร้านขายปุ๋ยในอำเภอ -ร้านขายต้นไม้ในอำเภอ ออนไลน์ -Shopee -Lazada -Facebook -TikTok		
โครงสร้างรายได้		กระแสรายได้		
-ต้นทุนการผลิตและให้บริการ -ต้นทุนการพัฒนาสินค้า -ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ -ค่าเข้าสถานที่ผลิต -ค่าขนส่ง -ค่าการตลาด		-ขายปลีกหน้าร้าน/ออกบูธ -ขายส่งให้ร้านค้า -ขายส่งให้สมาชิก -ขายปลีกออนไลน์		

PS65012359 : ผ้าขาวม้ารวมใจ

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.แจนแลน อ.กุฉินารายณ์ จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าขาวม้ารวมใจ

รายละเอียด : พัฒนาผลิตภัณฑ์จากผ้าขาวม้าเป็นหมวกและกระเป๋าให้มีความหลากหลาย มีความทันสมัยและให้เหมาะกับทุกช่วงวัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1.จักรเย็บผ้าเพื่อช่วยในการลดระยะเวลาในการทำผลิตภัณฑ์แต่ละชิ้นได้เร็วขึ้น

2.พัฒนา Packaging Design คุณภาพ และมาตรฐานในการทำบรรจุภัณฑ์

3.อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

05 : แผนธุรกิจ

- พันธมิตรหลัก
องค์การบริหารส่วนตำบลแจนแลน กศน. ตำบลแจนแลน พัฒนาชุมชน
- กิจกรรมหลัก
ออกบูธ/แสดงสินค้า โฆษณาสินค้า
- ข้อเสนอคุณค่า
แพ็คเกจเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมเป็นอัตลักษณ์ประจำตำบลแจนแลน
- ลูกค้าสัมพันธ์
บริการขนส่ง จัดทำสื่อโฆษณาโปรโมชั่น ออนไลน์/หน้าร้าน
- กลุ่มลูกค้า
Connect Organize ผู้ที่ชื่นชอบสินค้าผลิตภัณฑ์พื้นเมือง
- ทรัพยากรหลัก
แรงงานคน (ผู้สูงอายุ/ผู้ว่างงาน) ผู้เชี่ยวชาญในการสอนพัฒนาการ
- โครงสร้างรายได้
ต้นทุนในการผลิต ค่าบริการ/ค่าขนส่ง ค่าโฆษณา/ค่าสถานที่
- กระแสรายได้
จากการขายปลีก-ส่ง การโฆษณา online ออกบูธ
- ช่องทางการจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,920

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : การบอกปากต่อปาก

ออนไลน์ : ออนซอนแจนแลน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65026277 : ชาชงกัญชา

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.นาโก อ.กุฉินารายณ์ จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	7 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาชงกัญชา (ภูวาไท)

รายละเอียด : ชาชงกัญชา เป็นเครื่องดื่มชาชง มีส่วนประกอบคือ ใบกัญชา(พันธุ์หางกระรอกภูพาน),ใบเตย และใบหญ้าหวาน มีสรรพคุณเป็นยาบำรุงโลหิต ช่วยทำให้รู้สึกผ่อนคลาย สดชื่น ช่วยให้นอนหลับสบาย รักษาอาการวิงเวียนศีรษะ ปวดศีรษะหรือไมเกรน และช่วยบรรเทาอาการเจ็บปวด เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การควบคุมแสงและความร้อน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์มาประยุกต์

การออกแบบโลโก้

05 : แผนธุรกิจ

ชาชงกัญชาเป็นเครื่องดื่มสมุนไพร ช่วยผ่อนคลาย สดชื่น ช่วยให้นอนหลับสบาย รักษาอาการวิงเวียนศีรษะ ปวดศีรษะ ได้เล็งเห็นโอกาสในการเพิ่มมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ จึงจัดทำห้องมาตรฐานผ่านอย. ตามที่กฎหมายกำหนด เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีมาตรฐานมากยิ่งขึ้น และมีฐานการตลาดรองรับมากขึ้นทั้งในและนอกประเทศ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจสมุนไพรเดชาสมงาม

ออนไลน์ : เบิ่งแยงแพงนาโก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027751 : ลูกประคบใบกัญชาเพื่อสุขภาพ

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.นาโก อ.กุฉินารายณ์ จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	7 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ลูกประคบใบกัญชาเพื่อสุขภาพ (ภูวาไท)

รายละเอียด : ลูกประคบใบกัญชาเพื่อสุขภาพ ทำมาจากสมุนไพร 18 ชนิด รวมทั้งใบกัญชา ผ่านกระบวนการทำความสะอาดแล้วนำมาหั่นหรือสับให้เป็นชิ้นตามต้องการ นำมาห่อรวมกันในผ้าให้ได้รูปทรงกลม วิธีใช้คือ ใช้นาบหรือกดประคบส่วนต่างๆของร่างกายเพื่อทำให้กล้ามเนื้อผ่อนคลาย เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การควบคุมแสงและความร้อน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์

การออกแบบโลโก้

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ลูกประคบใบกัญชาเพื่อสุขภาพ ช่วยบรรเทาอาการปวดเมื่อย เคล็ดขัดยอก และฟกช้ำ ซึ่งทางทีมงาน U2T for BCG ตำบลนาโก ได้เล็งเห็นโอกาสในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ จึงมีแนวคิดในการจัดทำห้องมาตรฐานผ่าน อย. ตามที่กฎหมายกำหนด เพื่อผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ลูกประคบใบกัญชาเพื่อสุขภาพอย่างยั่งยืนและมีประสิทธิภาพ พร้อมทั้งหาช่องทางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ลูกประคบใบกัญชาเพื่อสุขภาพที่หลากหลายมากขึ้น เพื่อที่จะสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีความสนใจในผลิตภัณฑ์ลูกประคบใบกัญชาเพื่อสุขภาพอย่างแท้จริง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 70,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจสมุนไพรเดชาสมงาม

ออนไลน์ : เบิ่งแยงแพงนาโก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65012228 : ส่งเสริมและพัฒนาสินค้าพื้นบ้านประจำตำบลนาขาม

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.นาขาม อ.กุฉินารายณ์ จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อพื้นบ้านลาย "ร้อยรวมใจไทนาขาม"

รายละเอียด : เสื้อพื้นบ้านลาย "ร้อยรวมใจไทนาขาม"เสื้อผู้ชายขายราคา 590/ตัวเสื้อผู้หญิงขายราคา 490/ตัว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเลือกใช้สีผ้าในการตัดเย็บ

การออกแบบการตัดเย็บเสื้อพื้นบ้าน

การออกแบบอัตลักษณ์ลวดลายแถบผ้าของตำบล

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตและจัดจำหน่ายเสื้อพื้นบ้านลาย "ร้อยรวมใจไทนาขาม" ซึ่งเป็นสินค้าพื้นบ้านประจำตำบล โดยผ่านช่องทางออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65012978 : ส่งเสริมและพัฒนาสินค้าพื้นบ้านประจำตำบลนาขาม

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.นาขาม อ.กุฉินารายณ์ จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แถบผ้า "ลายร้อยรวมใจไทนาขาม"

รายละเอียด : แถบผ้า "ลายร้อยรวมใจไทนาขาม" แถบผ้าที่มีอัตลักษณ์โดดเด่นเป็นของชาวตำบลนาขาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบแถบผ้า

การทอ

การตัดเย็บ

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตแถบผ้าลาย "ร้อยรวมใจไทนาขาม" และจัดจำหน่ายให้กับกลุ่มชาวบ้าน หน่วยงานราชการ หรือผู้ที่มีความต้องการนำแถบผ้าไปใช้ในการตัดเย็บเสื้อพื้นบ้านสตรีและบุรุษ รวมถึงนำไปประดับตกแต่งบนวัสดุอื่น ๆ เพื่อให้เกิดความสวยงาม และเป็นอัตลักษณ์ที่โดดเด่นไม่เหมือนใคร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

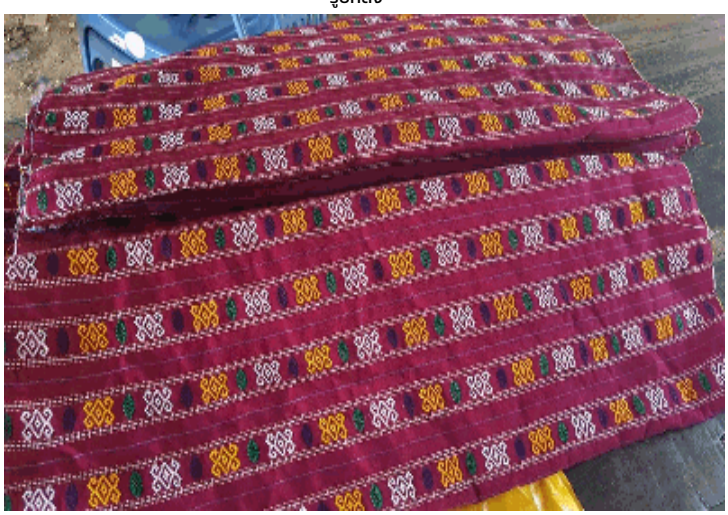
ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65015485 : พัฒนาและยกระดับสมุนไพรรางจืด สมุนไพรล้างพิษตกค้างทางเกษตร

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.บัวขาว อ.กุฉินารายณ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่สมุนไพรรางจืด ,ชาชงรางจืด

รายละเอียด : 1.เป็นสบู่ที่มีกลีเซอรีนเป็นส่วนประกอบสำคัญส่วนหล่อลื่นเหมือนมอยซ์เจอร์ไรเซอร์ เพื่อปกป้องผิวไม่ให้แห้งใบรางจืดช่วยขับถอนสารพิษ สารเคมี2.ชาชงรางจืด ช่วยขับล้างสารพิษที่มีการตกค้างในร่างการ ข้อควรระวัง-ไม่ควรรับประทานติดต่อกันนานเกิน 30 วัน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบและพัฒนาตู้อบสมุนไพรพลังงานแสงอาทิตย์ เพื่อใช้สำหรับตากใบรางจืด
การทำสื่อออนไลน์ช่วยในการประชาสัมพันธ์สินค้า
การแปรรูปผลิตภัณฑ์ใหม่จากวัตถุดิบที่มีภายในชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์สมุนไพรรางจืด เป็นทรัพยากรธรรมชาติที่มีภายในชุมชม ทางผู้ปฏิบัติงานจึงได้คิดค้นผลิตภัณฑ์สบู่และถุงชาชงเพื่อสุขภาพ โดยมีสรรพคุณช่วยขับสารพิษออกจากร่างกาย และช่วยลดระดับน้ำตาลในเลือดได้ดี สามารถใช้ได้ทุกเพศทุกวัย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนดอนอุมรัว

ออนไลน์ : Thaistylebk_u2t

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65025529 : การพัฒนาผงกล้วยอาหารแห่งอนาคต

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.บัวขาว อ.กุฉินารายณ์ จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผงกล้วย

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ผงกล้วย ทำจากกล้วยแท้ๆ ไม่ผสมแป้งและน้ำตาล สามารถนำมาทำขนมได้หลายอย่าง เช่น ขนมปังครัวซองต์ บราวนี่ และผงกล้วยยังช่วย แก้โรคกระเพาะอาหาร กรดไหลย้อนได้ เป็นผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพรสชาติดี

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบและพัฒนาตู้อบกล้วยพลังงานแสงอาทิตย์

การนำสื่อออนไลน์ช่วยในการประชาสัมพันธ์สินค้า

การแปรรูปผลิตภัณฑ์ใหม่จากวัตถุดิบที่มีภายในชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ผงกล้วยอาหารแห่งอนาคต เป็นทรัพยากรธรรมชาติที่ในชุมชนกำลังเพาะปลูกกันมาก จึงมีแนวความคิดช่วยส่งเสริมชาวบ้าน ในการแปรรูปผลิตภัณฑ์ ให้มีรายได้จากการแปรรูปสินค้าหลากหลายทาง เพราะผงกล้วยสามารถใช้เป็นยารักษาโรคได้ และนำผงกล้วยมาทำเป็นขนม ต่อยอดได้อีกหลายอย่าง สามารถรับประทานได้ทุกเพศ ในราคาที่จับต้องได้ โดยมีการสั่งซื้อผ่านช่องทางออนไลน์ และผ่านช่องทางออฟไลน์ เพื่อความสะดวกในการสั่งซื้อของผู้บริโภค

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนบ้านดอนอุมรัว

ออนไลน์ : ThaistyleBK_u2t

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65014715 : การพัฒนาวัสดุชีวภาพปรับปรุงดิน ตราถั่ว,TRA THUA BIO SOIL ENHANCER

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.สมสะอาด อ.กุฉินารายณ์ จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : TRA THUA BIO SOIL ENHANCER

รายละเอียด : พัฒนาดินในการปลูกพืชให้มีธาตุอาหารที่ครบถ้วน เหมาะสมกับการเพาะปลูก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรสภาพ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับแร่ธาตุในดินปลูกให้เหมาะสมเพื่อใช้ในการเพาะปลูก
ออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์
พัฒนาช่องทางการตลาดโดยเฉพาะตลาดออนไลน์ (E-commerce)

05 : แผนธุรกิจ

1.พัฒนาผลิตภัณฑ์
2.พัฒนาบรรจุภัณฑ์
3.สร้างคอนเทนต์ลงโซเชี่ยลมีเดีย
4. ทำการตลาดทั้งออนไลน และออนไซต์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : TRA THUA BIO SOIL ENHANCER

ออนไลน์ : สมสะอาด upgrade

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65014920 : แปรรูปผลิตภัณฑ์จากถั่วลิสง (ถั่วตัด)

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.สมสะอาด อ.กุฉินารายณ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สมสะอาดตระกูลถั่ว,SOMSAARD PEANUT

รายละเอียด : แปรรูปผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร (ถั่วลิสง) ในรูปแบบถั่วตัดโดยพัฒนารสชาติและ การบรรจุภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ต่อยอดและพัฒนาสูตรผลิตภัณฑ์

ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์และโลโก้

พัฒนาช่องทางการตลาดโดยเฉพาะตลาดออนไลน์ (E-commerce)

05 : แผนธุรกิจ

ต่อยอดผลิตภัณฑ์นี้จากเดิมสินค้าถั่วตัดให้เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่และพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้น่าสนใจมากยิ่งขึ้นเพื่อขยายตลาดผู้บริโภคและเพิ่มยอดขาย ตามแผนธุรกิจ https://drive.google.com/drive/folders/1_78OiZckJpo4PL3L7VLN5BfcOvIdmo_7?usp=sharing

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สมสะอาด upgrade

ออนไลน์ : สมสะอาด upgrade

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65018014 : โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์ข้าวซ้อมมือ(ตราชาวนาไชโย)

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.สามขา อ.กุฉินารายณ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวซ้อมมือ(ตราชาวนาไชโย)

รายละเอียด : เป็นข้าวที่ได้จากการตำด้วยครกกระเดื่อง มีความสมบูรณ์ของวิตามินต่างๆ ซึ่งไม่ถูกทำลายในระหว่างกระบวนการต่างๆ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การทำตราสินค้าให้มีรูปแบบทันสมัย

การแปรรูปข้าวให้มีหลายขนาด ตามความต้องการของลูกค้า

การเพิ่มมูลค่าจากข้าวซ้อมมือ

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาและต่อยอดผลิตภัณฑ์ข้าวซ้อมมือให้เกิดความน่าสนใจ สร้างความเข้าใจในด้านคุณค่าทางโภชนาการใช้กับลูกค้าและทางทีมงานก็จะนำสิ้นค้าไปเสนอขายตามร้านค้าในพื้นตำบลสามขาและตำบลใกล้เคียงพร้อมทั้งจะวางขายในออนไลน์ เช่น facebook , Line , Lazada , Shopee เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,650

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านภูมิทรัพย์ ตำบลสามขา อำเภอกุฉินารายณ์ จังหวัดกาฬสินธุ์

ออนไลน์ : หมายเลขโทรศัพท์ 0631309867

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65018238 : สามขาผ้าลายเกล็ดเต่า

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.สามขา อ.กุฉินารายณ์ จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์จากผ้าลายเกล็ดเต่า (กระเป๋า,กิ๊ฟติดผม, ผ้าคลุมไหล่, ผ้าห่ม)

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากผ้าลายเกล็ดเต่า(กระเป๋า,กิ๊ฟติดผม, ผ้าคลุมไหล่, ผ้าห่ม)
สามารถใช้ผลิตภัณฑ์ได้ตามความเหมาะสมเพื่อเสริมสร้างบุคลิกภาพที่ดี และเพื่อความสวยงาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสร้างผลิตภัณฑ์ขึ้นมาใหม่ให้ทันสมัย

การเพิ่มมูลค่าจากผ้าลายเกล็ดเต่า

การจัดทำผลิตภัณฑ์ผ้าลายเกล็ดเต่าให้มีความหลากหลาย

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้า – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออก ภาคอีสานและอาศัยอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียง ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 16 ปีขึ้นไปเป็นส่วนมาก
ช่องทางการจำหน่าย – จัดจำหน่าย 2 ช่องทาง คือทางออฟไลน์ เช่น จำหน่ายที่บ้าน ที่ตลาดประชารัฐและทางออนไลน์ เช่น ทาง Facebook Line Shopee เป็นต้น
กิจกรรมหลัก - กระบวนการผลิตเริ่มจากการทอผ้าลายเกล็ดเต่าและนำมาตัดเย็บเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่น กระเป๋า ผ้าคลุมไหล่ หมอน เสื้อผ้า แล้วนำออกสู่การจำหน่ายตามช่องทางต่างๆ
โครงสร้างต้นทุน – ต้นทุนจะประกอบไปด้วยค่าวัสดุในการทอ การตัดเย็บ ต้นทุนค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าการตลาดและค่าสาธารณูปโภคต่างๆ
คุณค่าของสินค้า - ใช้เป็นเครื่องนุ่งห่ม ใช้เป็นของขวัญ ของใช้ทั่วไป และยังเป็นการอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่น
ความสัมพันธ์ของลูกค้า - สร้างความน่าเชื่อถือ ความน่าสนใจในสินค้าให้กับลูกค้า เพื่อรักษาฐานลูกค้า
ทรัพยากรหลัก - ผ้าลายเกล็ดเต่า
แหล่งที่มาของรายได้ – รายได้จากการทำธุรกิจจะได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าลายเกล็ดเต่า โดยจัดจำหน่ายที่บ้าน ที่ตลาดและการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านภูมิทรัพย์ ตำบลสามขา อำเภอกุฉินารายณ์ จังหวัดกาฬสินธุ์

ออนไลน์ : หมายเลขโทรศัพท์ 0631309867

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65010285 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือเพอมิฮาว

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองห้าง อ.กุฉินารายณ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทอมือเพอมิฮาว

รายละเอียด : ผ้าทอมือเป็นการรับซื้อสินค้าจากกลุ่มสมาชิกเพื่อกระจายรายได้และแปรรูปเพิ่มเติม เช่น การนำผ้าทอลายขิดเข้าไปตกแต่งเครื่องจักสานเพื่อเพิ่มมูลค่า การนำผ้าทอมือลายผ้าขาวม้ามาทำกระเป๋า การนำเอาสไบหรือผ้าพันคอมาทำย่าม การนำผ้าตัดเสื้อหรือผ้าถุงมาแปรรูป

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย คือ ปัจจุบันเรามีการจัดจำหน่ายทางออนไลน์บน Facebook และ ออฟไลน์คือทางหน้าร้านสหกรณ์เครดิตยูเนี่ยนบ้านหนองห้างจำกัด ออฟไลน์อีกหนึ่งทางคือการออกบูธ กิจกรรมต่าง ๆ เราจะมีการเพิ่มช่องทางออนไลน์คือ Shopee, Lazada, Instagram เพื่อการเข้าถึงสินค้าที่ มากขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment - กลุ่มลูกค้าเน้นเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ คนในชุมชน และภูมิภาคอื่นๆที่ต้องชื่นชอบในผ้าพื้นเมืองในแต่ละภูมิภาค ไม่จำกัดเพศ ไม่จำกัดช่วงอายุ เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในการอนุรักษ์ วัฒนธรรมไทย ในเรื่องของผ้าทอมือที่มีความเป็นเอกลักษณ์ประจำท้องถิ่นนั้นๆ หรือภาคนั้นๆ
Customer Relationships - หลังจากลูกค้ามีการซื้อสินค้าไปแล้ว มีการติดตาม แลกการติดต่อไว้สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม เพราะลูกค้าสามารถเสนอความคิดเห็น ความเห็นต่างในสินค้าได้ หรือมีการแนะนำเพื่อนำข้อมูลของลูกค้ามาปรับปรุง ต่อยอด เพื่อให้สินค้าดียิ่งขึ้นไป และเรายังจะได้ข้อมูลการใช้งานจริงจากตัวลูกค้า
Channels - - การจัดจำหน่าย
1. ออนไลน์ ได้แก่ Facebook สหกรณ์เครดิตยูเนี่ยนหนองห้าง จำกัด Line office, TikTok และ Instagram เป็นต้น
2. ออฟไลน์ ได้แก่ หน้าร้าน OTOP ตำบลหนองห้าง ณ บ้านหนองห้าง ตำบลหนองห้าง อำเภอกุฉินารายณ์ จังหวัดกาฬสินธุ์ และบูธจัดการแสดงสินค้า เป็นต้น
Value Propositions - คุณค่าหรือสิ่งที่ลูกค้าจะได้รับ ลูกค้าหลัก ๆ จะแบ่ง ออกเป็น 2 กลุ่ม
1.ลูกค้าที่มีความชื่นชอบเกี่ยวกับผ้าทอมือ จะได้ผ้าทอมือในรูปแบบใหม่ ปกติรูปแบบเดิมของผ้าจะสามารถนำมาเป็นผ้าคลุม สไบ แต่ทางเราได้มีการนำมาแปรรูปเป็นเสื้อผ้า สามารถนำมาสวมใส่ในโอกาสต่าง ๆ ซึ่งผ้าบ้านหนองห้างเป็นผ้าฝ้ายเข็นมือ คือการนำเส้นด้ายมาปั่นเป็น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65010204 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์สินค้าที่ระลึกเพอมิฮาว

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองห้าง อ.กุฉินารายณ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พวงกุญแจตุ๊กตาสาวภูไท

รายละเอียด : ตุ๊กตาพวงกุญแจสาวภูไท เป็นการนำเศษวัสดุการแปรรูปจากเสื้อผ้าเหลือใช้มาต่อยอดทำเป็นพวงกุญแจ เป็นการใช้วัสดุให้คุ้มค่า ทำให้ช่วยลดต้นทุน ในการผลิต และเพิ่มรายได้ให้กับคนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมด้านออกแบบ คือ การเลือกเศษผ้าที่ลวดลายสะดุดตา สวยงาม ก็เป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่จะทำให้ สินค้าตัวนั้นสามารถทำยอดขายได้

นวัตกรรมการประยุกต์ระหว่างเศษผ้าพื้นเมือง กับสินค้าที่มีอยู่แล้วให้เกิดเป็นสินค้า/บริการใหม่

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเน้นเป็นนักท่องเที่ยว คนในชุมชน และภูมิภาคอื่นๆที่ต้องชื่นชอบของ
Gift shop ไม่จำกัดเพศ ไม่จำกัดช่วงอายุ เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในการอนุรักษ์ วัฒนธรรมไทย และต้องการของฝาก
หรือพวงกุญแจที่มีเอกลักษณ์ประจำท้องถิ่นนั้นๆ
Customer Relationships – สอบถามคุณภาพของสินค้า อยากให้ลูกค้ามีการเสนอแนะว่านอกเหนือจากพวงกุญแจที่สามารถเป็นของฝากแล้ว อยากจะแนะนำอะไรเพิ่มเติม เพื่อให้ทางชุมชนทำจำหน่ายเพิ่มเติม
Channels – การจัดจำหน่าย
1. ออนไลน์ ได้แก่ Facebook สหกรณ์เครดิตยูเนี่ยนหนองห้าง จำกัด Line office , TikTok และ Instagram เป็นต้น
2. ออฟไลน์ ได้แก่ หน้าร้าน OTOP ตำบลหนองห้าง ณ บ้านหนองห้าง ตำบลหนองห้าง อำเภอกุฉินารายณ์ จังหวัดกาฬสินธุ์
และบูธจัดการแสดงสินค้า เป็นต้น

Value Propositions – คุณค่าหรือสิ่งที่ลูกค้าจะได้รับ ลูกค้าหลัก ๆ จะแบ่ง ออกเป็น 2 กลุ่ม
1.ลูกค้าทั่วไป คนในชุมชนที่เล็งเห็นคุณค่าของเศษวัสดุของผ้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,300

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017480 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือ(ย่ามน้อยภูไท)เพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ตำบลเหล่าใหญ่

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.เหล่าใหญ่ อ.กุฉินารายณ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
8 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ย่ามน้อยภูไท

รายละเอียด : ย่ามภูไทที่ออกแบบให้มีเอกลักษณ์ของชาวตำบลเหล่าใหญ่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าจัดจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook

สร้างจุดขายให้กับสินค้า โดยการออกแบบลวดลายในการปักเย็บที่เป็นเอกลักษณ์ และมีความทันสมัย

เพิ่มมูลค่าให้กับเศษผ้า ด้วยการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment : กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มประชาชนทั่วไปและบุคคลที่สนใจสินค้าประเภท OTOP ชุมชน
Customer Relationships : มีการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้า เพื่อเป็นช่องติดต่อสื่อสารระหว่างผู้ผลิตกับผู้ซื้อและลูกค้าสามารถติดต่อสั่งซื้อสินค้าได้ผ่านช่องทางออนไลน์
Channels : จำหน่ายสินค้าที่กลุ่มทอผ้าหมู่ 1 และจัดจำหน่ายผ่าน Facebook Fanpage U2T ตำบลเหล่าใหญ่ จังหวัดกาฬสินธุ์
Value Propositions : คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับจากผลิตภัณฑ์ คือ เป็นสินค้าที่สร้างมูลค่าให้กับชิ้นผ้าเหลือใช้จากการตัดเย็บเสื้อภูไท ลักษณะของสินค้ามีความเหมาะสมต่อคุณภาพ สามารถส่งเสริมเศรษฐกิจและสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน ทั้งยังเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีรูปแบบของสินค้าเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวและได้มีการเพิ่มความสะดวก สบาย ในการเลือกซื้อสินค้าโดยการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าทางออนไลน์
Key Activities : กระบวนการผลิตสินค้า เริ่มต้นจากการออกแบบรูปแบบและลวดลายการปักของสินค้า มีการสร้างแบรนด์ของตำบลที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว และการวางแผนการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ เพื่อความสะดวกต่อการขายและการให้บริการต่อลูกค้า
Key Resources : ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย ชิ้นผ้าที่เหลือใช้จากการตัดเย็บเสื้อภูไท เส้นด้าย และแรงงานจากสมาชิกในกลุ่มทอผ้า
Key Partners : ในส่วนของผู้เกี่ยวให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมีกลุ่มทอผ้าหมู่ 7

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

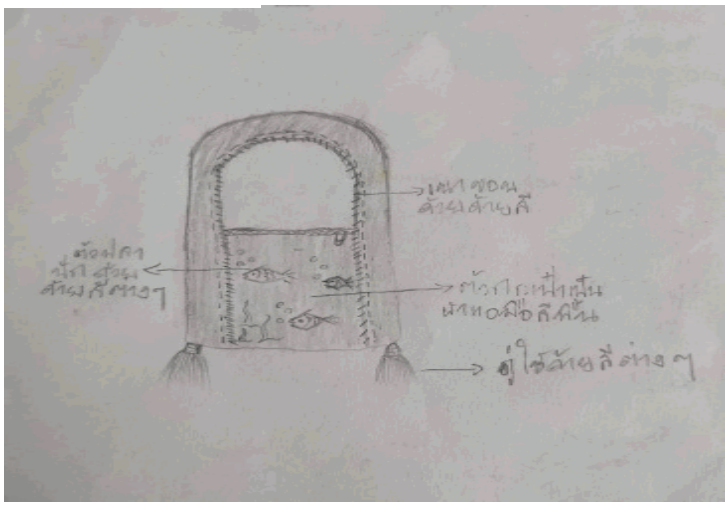
ออฟไลน์ : กลุ่มทอผ้าสตรีเสื้อเย็บมือตำบลเหล่าใหญ่

ออนไลน์ : U2T ตำบลเหล่าใหญ่ จังหวัดกาฬสินธุ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง

PS65017766 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือ(เครื่องประดับ)เพื่อเพิ่มมูลค่าตำบลเหล่าใหญ่

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.เหล่าใหญ่ อ.กุฉินารายณ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
8 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องประดับแฮนด์เมดเหล่าใหญ่

รายละเอียด : เครื่องประดับแฮนด์เมดจากกลุ่มทอผ้าตำบลเหล่าใหญ่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

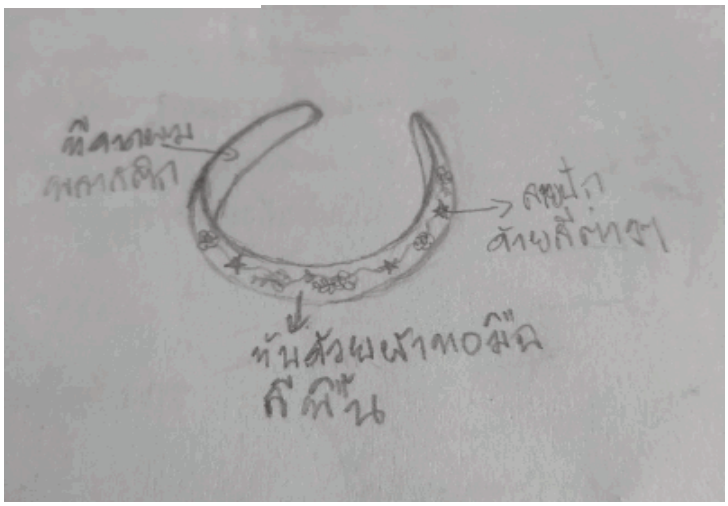
นำสินค้าจัดจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook

เพิ่มมูลค่าให้กับเศษผ้า ด้วยการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่

สร้างจุดขายให้กับสินค้า โดยการออกแบบลวดลายในการปักเย็บที่เป็นเอกลักษณ์ และมีความทันสมัย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment : กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มประชาชนทั่วไปและบุคคลที่สนใจสินค้าประเภท OTOP ชุมชน
Customer Relationships : มีการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้า เพื่อเป็นช่องติดต่อสื่อสารระหว่างผู้ผลิตกับผู้ซื้อและลูกค้าสามารถติดต่อสั่งซื้อสินค้าได้ผ่านช่องทางออนไลน์
Channels : จำหน่ายสินค้าที่กลุ่มทอผ้าหมู่ 1 และจัดจำหน่ายผ่าน Facebook Fanpage U2T ตำบลเหล่าใหญ่ จังหวัดกาฬสินธุ์
Value Propositions : คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับจากผลิตภัณฑ์ คือ เป็นสินค้าที่สร้างมูลค่าให้กับชิ้นผ้าเหลือใช้จากการตัดเย็บเสื้อภูไท ลักษณะของสินค้ามีความเหมาะสมต่อคุณภาพ สามารถส่งเสริมเศรษฐกิจและสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน ทั้งยังเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีรูปแบบของสินค้าเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวและได้มีการเพิ่มความสะดวก สบาย ในการเลือกซื้อสินค้าโดยการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าทางออนไลน์
Key Activities : กระบวนการผลิตสินค้า เริ่มต้นจากการออกแบบรูปแบบและลวดลายการปักของสินค้า มีการสร้างแบรนด์ของตำบลที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว และการวางแผนการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ เพื่อความสะดวกต่อการขายและการให้บริการต่อลูกค้า
Key Resources : ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย ชิ้นผ้าที่เหลือใช้จากการตัดเย็บเสื้อภูไท เส้นด้าย และแรงงานจากสมาชิกในกลุ่มทอผ้า
Key Partners : ในส่วนของผู้เกี่ยวให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมีกลุ่มทอผ้าหมู่ 7

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มทอผ้าสตรีเสื้อเย็บมือตำบลเหล่าใหญ่

ออนไลน์ : U2T ตำบลเหล่าใหญ่ จังหวัดกาฬสินธุ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65017930 : จักรสานไฮงาม

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.เหล่าไฮงาม อ.กุฉินารายณ์ จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Business Model Canvas – จักรสานเหล่าไฮงาม

รายละเอียด : ตะกร้าจักรสานจากพลาสติก สร้างขึ้นมาจากกลุ่มแม่บ้านบ้านสวนผึ้ง ตำบลเหล่าไฮงาม อำเภอกุฉินารายณ์ จ.กาฬสินธุ์ ในอดีตตะกร้าจักรสานทำจากไม้ไผ่ซึ่งเป็นวัสดุจากธรรมชาติ แต่ในปัจจุบันได้พัฒนามาใช้พลาสติก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เลือกวัสดุ อุปกรณ์ที่มีมาตรฐาน เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพและมาตรฐานในการจัดจำหน่าย

ออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัย เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้มากขึ้น

ศึกษาการเพิ่มช่องทางการขายแบบออนไลน์ให้มากยิ่งขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment-กลุ่มลูกค้าที่เป็นประชาชนชาวตำบลเหล่าไฮงาม อาศัยอยู่ในชุมชน หรือบริเวณใกล้เคียง ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป รายได้ปานกลาง และลูกค้าทั่วไปที่ต้องการนำสินค้าไปทำของชำร่วย
หรือของฝากCostomer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไปว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไรดีขึ้นหรือไม่ มีความซื่อสัตย์ ความมุ่งมั่นตั้งใจที่จะทำให้แก่ลูกค้า การใส่ใจทุกรายละเอียดของชิ้นงาน เลือกสิ่งที่ดีและมีคุณภาพให้แก่ลูกค้า
ChannelS- มีการจัดทำหน่ายใน Facebook fan page หรือในกลุ่มขายของใน Fcaebook ร้านค้าหรือร้านขายของชำในหมู่บ้าน และมีการขายในกลุ่มเมื่อมีคนมาซื้อ
Value Propositions- กระเป๋าทุกชิ้นทำจากมือทุกขั้นตอน ทำด้วยความประณีต เก็บรายละเอียดในการทำ
ทุกๆขั้นตอน เลือกใช้วัสดุที่ได้มาตรฐาน มีการตรวจสอบรายละเอียดก่อนนำไปขาย เพื่อให้ได้สินค้าที่สมบูรณ์แบบที่สุด
Key Activities-ออกแบบสินค้าให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า มีการออกแบบลวดลายใหม่ให้มีความทันสมัยเพื่อดึงดูดกลุ่มลูกค้าได้อย่างหลากหลาย ให้ลูกค้าสามารถใช้ในชีวิตประจำวัน
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิต มีผู้ผลิตเป็นกลุ่มคนในหมู่บ้าน ที่ว่างงาน มีรายได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตะกร้าจักสารไฮงาม กลุ่มแม่บ่าน หมู่บ้านสวนผึ้ง ตำบลเหล่าไฮงาม

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/u2tlaohaingam

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017992 : ผ้าลายนก

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.เหล่าไฮงาม อ.กุฉินารายณ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Business Model Canvas - ผ้าลายนก

รายละเอียด : แม่บ้านบ้านหนองเม็ก ตำบลเหล่าไฮงาม อำเภอกุฉินารายณ์ จังหวัดกาฬสินธุ์ ได้มีการทอผ้า เป็นอาชีพอยู่แล้ว ซึ่งผ้าลายนกเป็นลายผ้าที่มีการอนุรักษ์สืบสานมาตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน ทางกลุ่มแม่บ้านได้มีการนำผ้าลายนกมาผลิตเป็นผ้าพันคอที่เป็นเอกลักษณ์ของหมู่บ้าน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ศึกษาการเพิ่มช่องทางการขายแบบออนไลน์ให้มากยิ่งขึ้น

พัฒนาผลิตภัณฑ์จากผ้าลายนกให้มีคุณภาพและมาตรฐานในจัดจำหน่าย

ออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัยเพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าให้มากขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segments-กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน อายุ 30 ปีขึ้นไป เป็นกลุ่มคนที่สนใจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์พื้นบ้านที่ทันสมัย คนส่วนใหญ่นิยมซื้อผลิตภัณฑ์ไป ใช้เป็นของฝากของชำร่วยให้ญาติผู้ใหญ่เนื่องในโอกาสวันพิเศษ
Customer Relationships-มีการติดตามผลหลังการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร ขาดหรือด้ายหลุดหรือไม่ นำผลการใช้มาช่วยในการรีวิวสินค้าเช่น ลูกค้ามีการแชร์ผลิตภัณฑ์จากเพจหรือรีวิวสินค้าจะมี ส่วนลด
Channels-จัดจำหน่ายผ่าน Facebook Hi ngam shop ร้านประชารัฐหมู่ที่ 5 และ หมู่ 12 ตำบลเหล่าไฮงาม
Value Propositions-คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ ลูกค้าจะได้ผลิตภัณฑ์ที่มีความทันสมัย หลากหลายรูปแบบ สามารถใช้ซ้ำได้ ใช้ได้หลายโอกาส และยังช่วยกันลม กันฝน และกันหนาว มีความสวยงานคงทน และอายุการใช้งานยืนยาว
Key Activities-เริ่มจากการคัดสรรเส้นฝ้ายที่ได้มาตรฐาน และได้นำมาถักทอด้วยงานฝีมือของชาวบ้านที่มีความปราณีต โดยการแปรรูปผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย เพื่อเป็นช่องทางให้ผู้บริโภคได้เลือกซื้อผลิตภัณฑ์พื้นบ้านจากชุมชน
Key Resources-ทรัพยากรประกอบไปด้วย การถักทอผ้าด้วยงานฝีมือ วัสดุที่ทำมาจากฝ้าย แรงงานที่ใช้ในการผลิตเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน มีการจำหน่ายในท้องตลาด และมีการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,599

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผ้าลายนก บ้านหนองเม็ก ตำบลเหล่าไฮงาม

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/u2tlaohaingam

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65032314 : การยกระดับผลิตภัณฑ์ผ้าทอพื้นเมืองตำบลกุดปลาค้าว

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.กุดปลาค้าว อ.เขาวง จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทอพื้นเมือง

รายละเอียด : ผ้าทอมือพื้นเมือง เป็นผ้าทอที่มีให้เลือกหลากหลายสี มีความสวยงามคงทน เรียบและเงางาม ดูแลรักษาง่ายเหมาะสำหรับนำไปตัดเย็บเป็นเสื้อ เหมาะสำหรับทุกเพศทุกวัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ภาชนะหรือถุงบรรจุใส่สินค้า

-

-

05 : แผนธุรกิจ

1. ติดต่อกับกลุ่มแม่บ้านผ้าทอพื้นเมือง เพื่อจะพัฒนาการขายสินค้าและบรรจุภัณฑ์
2. วิเคราะห์วิธีดึงดูดลูกค้าและช่องทางการจัดจำหน่าย
3. จัดทำช่องทางออนไลน์เพื่อเพิ่มลูกค้า
4. จัดทำบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ และเพื่อดึงดูดลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

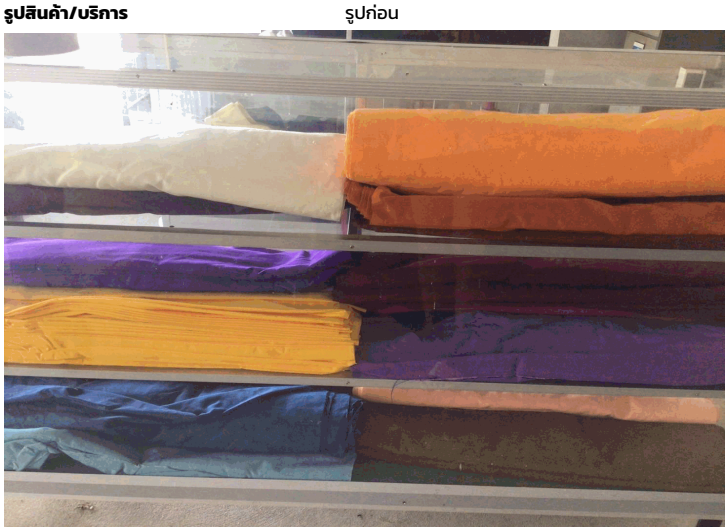
ออฟไลน์ : ผ้าทอมือกุดปลาค้าว

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลกุดปลาค้าว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง

PS65032321 : การยกระดับผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาตำบลกุดปลาค้าว

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.กุดปลาค้าว อ.เขาวง จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จะเอิง (ครกเล็ก)

รายละเอียด : จะเอิงหรือครกเล็ก เป็นภาชนะในครัวเรือนอีกชนิดหนึ่งที่คนในพื้นที่นิยมใช้ เป็นภาชนะที่ใช้งานได้หลายรูปแบบ มีความแข็งแรงทนทาน โขลกละเอียดง่ายและราคาถูก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องบดดิน

เครื่องหมุนขึ้นรูปเครื่องปั้นดินเผา

เครื่องนวดดิน

05 : แผนธุรกิจ

1. ลงพื้นที่พูดคุยกับคนทำเครื่องปั้นดินเผา
2. ปรึกษาหารือเพื่อหาช่องทางและวิธีการขายและพัฒนาสินค้า
3. จัดทำช่องทางออนไลน์เพื่อเพิ่มช่องทางการขายสินค้า
4. จัดทำบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เครื่องปั้นดินเผากุดปลาค้าว

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลกุดปลาค้าว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65026324 : ศูนย์การเรียนรู้ออนไลน์ ตำบลกุดสิมคุ้มใหม่

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.กุดสิมคุ้มใหม่ อ.เขาวง จ.กาฬสินธุ์

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

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าภูไทซับเพิ้ง

รายละเอียด : 1. เสื้อภูไทปักมือ เป็นเสื้อที่สวยงาม ประณีต มีลวดลายที่หลากหลายและมีเอกลักษณ์เป็นของตัวเอง สามารถใส่ได้ทุกโอกาส 2. ผ้าขิดหรือผ้าสไบ เป็นผ้าทอมือที่มีลวดลายเป็นเอกลักษณ์เฉพาะท้องถิ่น ปัจจุบันมีลวดลายหลากหลาย เช่น ลายผีเสื้อ ลายขอ เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook

Tiktok และ Instagram

พัฒนาคุณภาพและมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มปักเสื้อภูไทตำบลกุดสิมคุ้มใหม่มีเอกลักษณ์ที่บ่งบอกถึงความเป็นอยู่ของคนภูไท เมื่อว่างเว้นจากการทำไร่ทำนาก็จะมีการทอผ้าพื้นเมืองเพื่อนำมาตัดเย็บเป็นเสื้อไว้สวมใส่ แล้วได้มีการคิดค้นลวดลายที่จะปักลงบนเสื้อให้เกิดความสวยงาม รวมถึงได้นำเอาผ้าขิดหรือผ้าสไบมาใช้เป็นเครื่องแต่งกายของชาวภูไทอีกด้วย นอกจากนี้ผ้าขิดยังใช้เป็นผ้าพันคอ ผ้านุ่ง และมีการพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ เช่น หมอนขิด ผ้าคุมไหล่ หัวซิ่นตีนซิ่น และแถบเสื้อ เพื่อสร้างรายได้ให้แก่ชุมชน

ทีม U2T ตำบลกุดสิมคุ้มใหม่ ได้เล็งเห็นความสำคัญในการผลักดันผลิตภัณฑ์ เนื่องจากผลิตภัณฑ์ขาดการประชาสัมพันธ์และการส่งเสริมทางการตลาดที่ชัดเจน ส่งผลให้ผลประกอบการยังไม่เป็นที่น่าพอใจ ทางกลุ่มต้องการช่องทางในการส่งเสริมการขายและการผลิตเพื่อยกระดับคุณภาพของคนในชุมชน โดยการประชาสัมพันธ์ผ่านระบบออนไลน์เพื่อเพิ่มยอดขาย เพิ่มโอกาสให้กับคนในชุมชนและเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น ภายใต้ชื่อ "ผ้าภูไทซับเพิ้ง"

ผ้าภูไทซับเพิ้งเป็นผลิตภัณฑ์ที่นำมาสวมใส่ได้หลายรูปแบบ เช่น ใส่ไปทำงาน ใส่ไปวัด หรืองานพิธีต่าง ๆ โดยสามารถจำหน่ายให้กับบุคคลทั่วไป หน่วยงานราชการ ร้านค้าชุมชน กลุ่มนักท่องเที่ยว หรือสามารถจำหน่ายผ่านระบบออนไลน์ และมีการจัดโปรโมชั่นเพื่อเพิ่มยอดขายให้กับผลิตภัณฑ์อีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : ศูนย์การเรียนรู้ออนไลน์ U2T ตำบลกุดสิมคุ้มใหม่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027103 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ผ้าสี่เขาชาวกุดสิมคุ้มใหม่

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.กุดสิมคุ้มใหม่ อ.เขาวง จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าสี่เขาทอเส้นใยรัก

รายละเอียด : ผ้าสี่เขาทอเส้นใยรักเป็นผ้าทอพื้นบ้านที่ผลิตจากฝ้ายโทเรน้ำหนึ่ง มีเนื้อผ้าค่อนข้างเบาสบาย ดูดน้ำค่อนข้างดี ขนาดของผ้าไม่ต่ำกว่า 110 x 220 ซม. และมีลวดลายหลากลาย เช่น ลายปีกนก ลายดอกแก้วสองชั้น ลายดอกแก้วสามชั้น เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

อบรมอีคอมเมิร์ซ Facebook Page

05 : แผนธุรกิจ

ผ้าสี่เขาของตำบลกุดสิมคุ้มใหม่มีเอกลักษณ์ของตัวเองเป็นผ้าทอโบราณ มีสีสันและลวดลายที่สวยงาม ซึ่งได้สืบสานมาจากภูมิปัญญาของบรรพบุรุษสืบทอดต่อกันมาหลายสิบปีและได้มีการประยุกต์การทอผ้าลายอื่น ๆ อีกด้วย เช่น ลายปีกนก ลายดอกแก้วสองชั้น ลายดอกแก้วสามชั้น เป็นต้น แต่ผลิตภัณฑ์ยังขาดการส่งเสริมและการเพิ่มมูลค่าที่เหมาะสม
ทีม U2T ตำบลกุดสิมคุ้มใหม่ จึงได้เห็นช่องว่างทางธุรกิจที่สามารถผลักดันให้ผลิตภัณฑ์พื้นบ้านดูโดดเด่นและมีมูลค่าเพิ่มขึ้น การพัฒนาผลิตภัณฑ์เป็นการพัฒนาปรับปรุงหรือเปลี่ยนแปลงผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของตลาด ซึ่งจะพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยการออกแบบบรรจุภัณฑ์และตราสินค้าให้ทันสมัยมากขึ้น ภายใต้ชื่อ "ผ้าสี่เขาทอเส้นใยรัก" ซึ่งเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ ทั้งยังสร้างงาน และสร้างรายได้แก่คนในชุมชน
"ผ้าสี่เขาทอเส้นใยรัก" เป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถนำมาประยุกต์ใช้ได้หลายอย่างหลายรูปแบบ เช่น ผ้าห่ม ผ้าม่าน ผ้าปูโต๊ะ เสื้อ ที่คาดผม กำไลข้อมือ กระเป๋า หรือของฝากของชำร่วย เป็นต้น โดยสามารถจำหน่ายให้กับกลุ่มนักท่องเที่ยว ผู้ประกอบการต่าง ๆ ร้านค้าในชุมชน ทั้งยังมีการจำหน่ายผ่านทางระบบออนไลน์ และเพิ่มยอดขายด้วยการสร้างบรรจุภัณฑ์ให้สวยงามเหมาะสมกับการใช้งาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 14,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านภูไทคุ้มใหม่

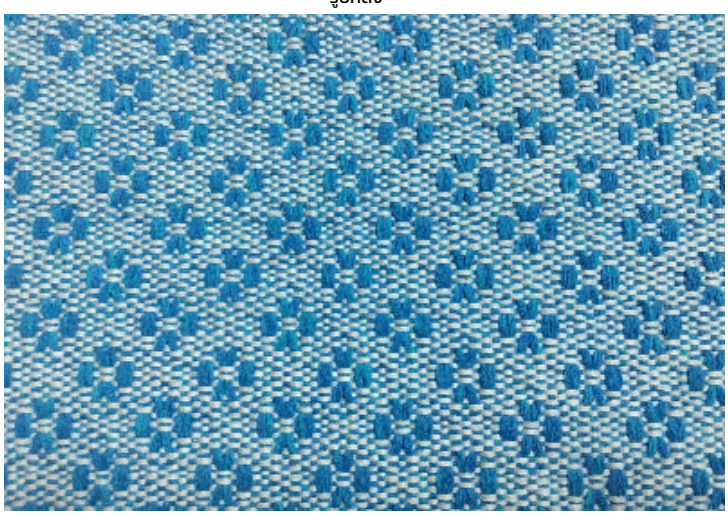
ออนไลน์ : ศูนย์การเรียนรู้ออนไลน์ U2T ตำบลกุดสิมคุ้มใหม่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.คุ้มเก่า อ.เขาวง จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต 5 คน | ประชาชน 6 คน | อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าพันคอทอมือ ย้อมสีธรรมชาติ คุ้มเก่าเขาวง

รายละเอียด : ผ้าพันคอทอมือ เป็นผ้าทอมือที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ใช้วัสดุธรรมชาติตั้งแต่สีที่ใช้ย้อมด้ายเรย่อนและใช้การทออย่างประณีตมีลวดลายเฉพาะทาง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบโลโก้แบรนด์ใหม่

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่

เพิ่มช่องทางการขายบน Platform ออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

ผ้าพันคอทอมือ ในตำบลคุ้มเก่า อำเภอเขาวง จังหวัดกาฬสินธุ์ เป็นผ้าพันคอทอมือที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มคราม งามเขาวงของหมู่9 ได้ร่วมกันทอผ้าทอมือขึ้นเป็นผ้าพันคอ โดยใช้วัสดุธรรมชาติตั้งแต่สีที่ใช้ย้อมด้ายเรย่อนและใช้การทออย่างประณีตมีลวดลายเฉพาะทาง กลุ่มคุ้มเก่า U2T for BCG วางแผนที่จะพัฒนาต่อยอดด้านบรรจุภัณฑ์ให้มีความสวยงามและเพิ่มมูลค่าให้ผลิตภัณฑ์ อีกทั้งยังมีคิวอาร์โค้ดที่ให้ข้อมูลรายละเอียดเก็บเกี่ยวกับ กระบวนการการย้อมด้ายเรย่อนและทอผ้าออกมาเป็นลวดลายต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มคราม งามเขาวง หมู่ 9 ตำบลคุ้มเก่า อำเภอเขาวง จังหวัดกาฬสินธุ์

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/search/top?q=%E0%B8%9C%E0%B9%89%E0%B8%B2%E0%B8%9E%E0%B8%B1%E0%B8%99%E0%B8%84%E0%B8%AD%E0%B8%97%E0%B8%AD%E0%B8%A1%E0%B8%B7%E0%B8%AD%20%E0%B8%A2%E0%B9%89%E0%B8%AD%E0%B8%A1%E0%B8%AA%E0%B8%B5%E0%B8%98%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%A1%E0%B8%8A%E0%B8%B2%E0%B8%95%E0%B8%B4%20%E0%B8%84%E0%B8%B8%E0%B9%89%E0

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65031365 : ยกระดับผลิตภัณฑ์ตำบลคุ้มเก่า

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.คุ้มเก่า อ.เขาวง จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเหนียวอินทรีย์ เขาวงกาฬสินธุ์

รายละเอียด : ข้าวเหนียวเขาวงปลูกแบบไม่ใช้สารเคมี 100% บนดินภูเขาไฟในอำเภอเขาวง ซึ่งดินมีแลธาตุและภูมิอากาศที่เหมาะสมในการปลูกข้าว จึงทำให้ข้าวที่ปลูกในอำเภอเขาวง นุ่มและหอม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางการขายบน Platform ออนไลน์

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่

ออกแบบโลโก้แบรนด์ใหม่

05 : แผนธุรกิจ

ข้าวเหนียวเขาวงปลูกแบบไม่ใช้สารเคมี 100% บนดินภูเขาไฟในอำเภอเขาวงซึ่งดินที่อำเภอเขาวงมีแลธาตุซิลิกอนและฟอสเฟตสูงมีภูมิอากาศที่เหมาะสมในการปลูกข้าวจึงทำให้ข้าวที่ปลูกในอำเภอเขาวงนุ่มและหอม จึงมีแนวคิดในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้เป็นที่น่าสนใจของกลุ่มลูกค้ามากขึ้น เพื่อเพิ่มช่องทางในการเข้าถึงของลูกค้า และเพิ่มช่องทางในการขายออกสู่ตลาดออนไลน์ เพื่อต่อยอดรายได้ให้กับชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนข้าวอินทรีย์วิถีไทยเขาวง หมู่ 18 ตำบลคุ้มเกา อำเภอเขาวง จังหวัดกาฬสินธุ์

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/search/top?q=%E0%B8%82%E0%B9%89%E0%B8%B2%E0%B8%A7%E0%B9%80%E0%B8%AB%E0%B8%99%E0%B8%B5%E0%B8%A2%E0%B8%A7%E0%B8%AD%E0%B8%B4%E0%B8%99%E0%B8%97%E0%B8%A3%E0%B8%B5%E0%B8%A2%E0%B9%8C%E0%B9%80%E0%B8%82%E0%B8%B2%E0%B8%A7%E0%B8%87%20%E0%B8%88.

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65013249 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG(U2T for BCG)

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม ที่ 2 ต.สงเปลือย อ.เขาวง จ.กาฬสินธุ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.สงเปลือย อ.เขาวง จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวพันธุ์ดี

รายละเอียด : เป็นข้าวพันธุ์กอเดียว(ข้าวพันธุ์พื้นเมือง) ปลูกมากในตำบลสงเปลือย ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีอากาศเย็นแห้ง น้ำน้อย ส่งผลให้ข้าวเหนียวตำบลสงเปลือย อำเภอเขาวง จังหวัดกาฬสินธุ์มีความนุ่มและหอมมาก เมื่อนึ่งสุกจะไม่แฉะติดมือ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

.เทคโนโลยีการพัฒนา ทางด้านวัสดุ

เทคโนโลยีการพิมพ์

เทคโนโลยีทางด้านสารสนเทศ

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์การแปรรูปข้าว นับเป็น หนทางหนึ่งที่จะช่วยเหลือเกษตรกร โดยช่วยเพิ่ม ความต้องการข้าว เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบสำหรับผลิตภัณฑ์แปรรูปข้าวนานาชนิด เช่น ผลิตภัณฑ์ข้าวบรรจุสุญญากาศ เป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลผลิตข้าว ซึ่งจะช่วยเพิ่มโอกาสในการการส่งออกและเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านสื่อออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65015091 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG(U2T for BCG)
มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม ที่ 2 ต.สงเปลือย อ.เขาวง จ.กาฬสินธุ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.สงเปลือย อ.เขาวง จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องจักสานไม้ไผ่ไร่เงินล้าน

รายละเอียด : เป็นงานหัตถกรรมอันทรงคุณค่าชนิดหนึ่งที่มากด้วยภูมิปัญญาท้องถิ่น เป็นของที่มีประจำบ้านของชาวภูไททางภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคเหนือมายาวนาน ใช้สำหรับใส่ข้าวเหนียวที่นึ่งสุกแล้ว หรือแม้แต่ใช้เป็นเครื่องประดับในครัวเรือนหรือประดับสถานที่ต่าง ๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีทางด้านสารสนเทศ
เทคโนโลยีการพัฒนาทางด้านวัสดุ
เทคโนโลยีการพิมพ์

05 : แผนธุรกิจ

การสร้างผลิตภัณฑ์เริ่มจากการคัดสรรวัสดุที่มีคุณภาพแล้วนำมาสานเป็นผลิตภัณฑ์ ทำลวดลายโดยนำวัสดุจากธรรมชาติที่มีในท้องถิ่น จากนั้นนำไปทำการจัดจำหน่ายสินค้าและระหว่างการสร้างผลิตภัณฑ์มีการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้างจุดขายในการโปรโมทผลิตภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

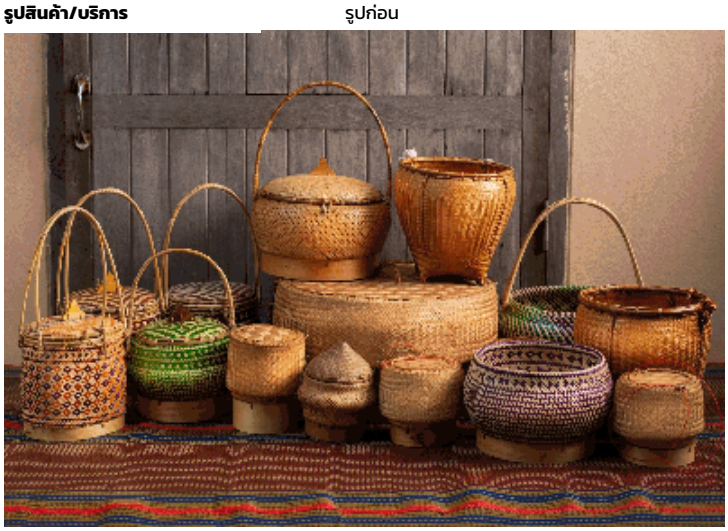
ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง

PS65022566 : โครงการยกระดับผ้าทอมือตำบลสระพังทอง

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.สระพังทอง อ.เขาวง จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าผ้าทอมือคุณภาพดี

รายละเอียด : กระเป๋าผ้าที่ทำจากผ้าทอมือที่มีอยู่ในตำบลสระพังทอง เช่นผ้าฝ้าย ผ้าสี่เห้า ผ้าคราม ในท้องถิ่นขายผ้าราคา 1 เมตร 100 บาท และผ้า 1 เมตรสามารถทำกระเป๋าหูรูด ขนาด กว้าง 9*9 นิ้ว สายรูด 20 นิ้ว ได้ 3 ใบ และกระเป๋าสะพายกว้าง 12.8 นิ้ว สูง 13.6 นิ้วได้ 2 ใบ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพจช่องทางการขายออนไลน์

สีธรรมชาติที่คงทนสีไม่ตกง่าย

บรรจุภัณฑ์ที่น่าสนใจ

05 : แผนธุรกิจ

ภาพรวมธุรกิจ
ในตำบลสระพังทองประกอบธุรกิจเกี่ยวกับผ้าทอมือเป็นส่วนมาก ทำให้มีความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือ ซึ่งในแต่ละหมู่บ้านมีเอกลักษณ์ของลายผ้าแตกกัน แต่ราคาขายของผ้ายังไม่สูงเท่าที่ควร ทำให้ทีมงานเล็งเห็นปัญหา จึงได้คิดค้นการแปรรูปของผ้าทอมือให้เป็นกระเป๋าผ้าหลายรูปแบบ โดยเน้นตามความต้องการของตลาด เพื่อเพิ่มมูลค่าผ้าทอมือในตำบลสระพังทองให้มีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น
กระเป๋าผ้าทอมือเป็นกระเป๋าที่แปรรูปมาจากผ้าทอมือในตำบลสระพังทอง ซึ่งจะมีความสวยงามตามลายผ้าที่นำมาแปรรูป ทำให้ผู้ซื้อมีความสนใจที่จะซื้อ อีกทั้งยังมีราคาถูก คุณภาพดี กระเป๋าผ้าทอมือตำบลสระพังทอง มีการจัดจำหน่ายไปยังพื้นที่ใกล้เคียง เช่น ร้านค้าชุมชน ตลาดนัดคลองถม เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีช่องทางการขายออนไลน์ เช่น เพจ facebook instagram shopee เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกุดตาไกล้

ออนไลน์ : กระเป๋าผ้าทอมือคุณภาพ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65032141 : โครงการยกระดับผ้าทอมือ(การทอผ้าขิตลายภูเขา ลายดอกฝ้าย)

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.สระพังทอง อ.เขาวง จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภันฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าขิตลายภูเขา ลายดอกฝ้าย

รายละเอียด : ผ้าขิตลายภูเขา ลายดอกฝ้ายเป็นผ้าที่มีสีและลายเป็นเอกลักษณ์ ต้นทุนทำผ้าขิตจะอยู่ที่ประมาน 300 บาทจะทำได้ประมาณ 8 ผืน 1ผืน จะใช้เวลาทำประมาณ 4-5 วัน ราคาขายต่อผืนจะขายอยู่ที่ผืนล่ะ 800 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพจการขายออนไน์

สีธรรมชาติที่คงทนสีไม่ตกง่าย

บรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ในตำบลสระพังทองประกอบธุรกิจเกี่ยวกับการทอผ้าเป็นส่วนมาก ทำให้มีความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ ซึ่งผ้าทอมือที่มีลักษณะโดดเด่น และมีราคาสูง คือผ้าลายขิตลายภูเขา ลายดอกฝ้าย ทางผู้จัดทำจึงได้เล็งเห็นการส่งเสริมทางการขายสินค้า รวมถึงการเพิ่มมูลค้าสินค้าให้สูงขึ้น ผ้าขิตลายภูเขา ลายดอกฝ้าย ตำบลสระพังทอง มีการจัดจำหน่ายไปยังพื้นที่ใกล้เคียง เช่น ร้านค้าชุมชน ตลาดนัด นอกจากนี้ยังมีการขานออนไลน์ เช่น เพจ facebook instagram shopee เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชุนกุดตาไกล้

ออนไลน์ : กระเป๋าผ้าทอมือคุณภาพดี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65084102 : โครงการพัฒนาผ้าฝ้ายทอมือและการแปรรูปผลิตภัณฑ์

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.หนองผือ อ.เขาวง จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าผ้า "ผะเหลอหนองผือ"

รายละเอียด : กระเป๋าผ้าใช้สำหรับใส่สิ่งของ และยังเป็นกระเป๋าใส่โทรศัพท์มือมือ ใส่ดินสอ ปากกา โดยผลิตจากผ้าฝ้ายธรรมชาติ 100%

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทางการจัดจำหน่าย เพจ Facebook

ออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

ออกแบบโลโก้และรูปแบบกระเป๋า

05 : แผนธุรกิจ

การทำกระเป๋าจากผ้าทอมือ โดยลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย คือ ประชาชนทั้งในและนอกพื้นที่ โดยกระเป๋าที่ทำจากผ้าทอมือนี้เป็นผลิตภัณฑ์ที่ให้ความสำคัญในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม โดยช่องทางการจำหน่ายสินค้า มีทั้ง Online และ offline โดยผ้าที่นำมาทำเป็นกระเป๋าจะเป็นผ้าที่ทำจากฝ้ายที่ได้จากธรรมชาติ ซึ่งจะเป็นผลิตภัณฑ์ที่จะสามารถสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชนและยังส่งเสริมภูมิปัญญาท้องถิ่นให้คงอยู่ต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,796

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กระเป๋าผ้า "ผะเหลอหนองผือ"

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลหนองผือ จังหวัดกาฬสินธุ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65084103 : โครงการอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นและส่งเสริมอาชีพด้วยการทำไม้กวาดดอกหญ้า

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.หนองผือ อ.เขาวง จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้ฟอยน้อยภูไท NP

รายละเอียด : ไม้ฟอยน้อยภูไท NP หรือไม้กวาดที่มีขนาดเล็ก สามารถพกพาได้สะดวก และยังสามารถใช้งานได้หลากหลายรูปแบบมากยิ่งขึ้นนอกจากใช้กวาดพื้นเพียงอย่างเดียว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบสื่อและประชาสัมพันธ์

ช่องทางการจัดจำหน่าย Platform Online Facebook

นวัตกรรมย้อมสีจากธรรมชาติ

05 : แผนธุรกิจ

ไม้กวาดดอกหญ้าเป็นผลิตภัณฑ์จากภูมิปัญญาท้องถิ่นจากชาวบ้าน ซึ่งโดยปกตินั้นจะมีการใช้ไม้กวาดเพื่อใช้ทำความสะอาดพื้น ต่อมาได้พัฒนาให้มีขนาดเล็กลง เพื่อให้สะดวกในการพกพาและใช้ได้มากกว่าการกวาดพื้นเพียงอย่างเดียว โดยการนำวัสดุจากต่างจังหวัดเข้ามาจัดทำผลิตภัณฑ์และจำหน่าย และมีกลุ่มลูกค้าออฟไลน์ได้แก่ ประชาชนในพื้นที่และนอกพื้นที่รวมทั้งกลุ่มนายทุน และยังมีลูกค้าผ่านช่องทางออนไลน์ได้แก่ เพจ Facebook ซึ่งจะจัดจำหน่ายและต่อยอดให้มีรายได้เข้าชุมชน สามารถยกระดับและพัฒนาชุมชนให้ยั่งยืนได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,883

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม้ฟอยน้อยภูไท NP

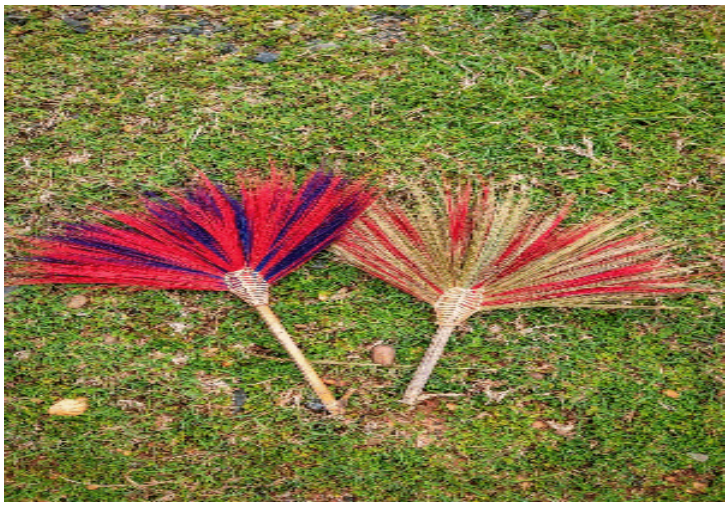
ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลหนองผือ จังหวัดกาฬสินธุ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65012217 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ดินจี่ อ.คำม่วง จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อย้อมคราม ตำบลดินจี่

รายละเอียด : เสื้อย้อมคราม เป็นสินค้าที่มีคุณภาพ สวยงาม ใส่สบาย สามารถป้องกันรังสีอินฟราไวโอเรดรังสีร้ายที่ทำให้ผิวคล้ำ มั่นใจในคุณภาพ เพราะชาวบ้านปลูกเอง ย้อมเอง ทอเอง ผลิตภัณฑ์ทำเองทุกขั้นตอน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จักรในการเย็บเสื้อย้อมครามที่ทันสมัย

เพิ่มช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางออนไลน์ ได้แก่ Facebook page line

05 : แผนธุรกิจ

- Custumer Segment –กลุ่มลูกค้าผู้สนใจผ้าย้อมครามทั่วไปทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในผ้าพื้นเมือง ที่สามารถใส่ไปทำงานหรือใส่ในโอกาสต่างๆได้
- Customer Relationship – การติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าให้ข้อมูลกับลูกค้าในช่องทางออนไลน์ และมอบสิทธิพิเศษให้แก่ลูกค้า 10%
- Channele –การจัดจำหน่ายแบบออฟไลน์ ได้แก่ ออกบูทและตลาดนัดในชุมชน การจัดจำหน่ายในช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook ,line Instargram,Tiktok

–Value propositions – สามารถสวมใส่สบายไม่ร้อน เนื้อผ้าไม่ระคายเคืองมีผิวสัมผัสที่นุ่ม ป้องกันรังสี UVB และรังสีอินฟราเรด

–Kay Activities –เสื้อย้อมครามที่ออกแบบลวดลายที่ทันสมัยออกแบบบรรจุภัณฑ์และโลโก้ที่ทันสมัยโปรโมทและส่งเสริมการขายด้วยชองทางออนไลน์

–Kay Resources –ครามและผ้าย้อมคราม จักรในการเย็บผ้าครามที่ทันสมัย ช่างฝีมือในการเย็บผ้าคราม เงินทุน

–key partner – กลุ่มย้อมครามบ้านโพนแพง กลุ่มชาวบ้านโพนแพง ตำบลดินจี่ อำเภอคำม่วง จังหวัดกาฬสินธุ์

–Cost structure –ต้นทุนประกอบด้วย ค่าวัตถุดิบ ได้แก่ ผ้าคราม ผ้าถัก ผ้าทอ ค่าวัสดุในการย้อมคราม ค่าส่งเสริมต้นทุนการขายแบบออนไลน์และออฟไลน์

–Revenue structure – รายได้จากการขายออฟไลน์ ได้แก่ การออกบูท ตลาดนัดในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,883

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผ้าคราม ครามดีศรีโพนแพง ตำบลดินจี่

ออนไลน์ : 2UT ตำบลดินจี่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65012541 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ดินจี่ อ.คำม่วง จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าผ้าย้อมคราม ตำบลดินจี่

รายละเอียด : กระเป๋าผ้าย้อมคราม มีคุณภาพ สวยงาม ลดปริมาณการใช้ถุงพลาสติก ช่วยลดปัญหาโลกร้อน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จักรในการเย็บกระเป๋าย้อมครามที่ทันสมัย

เพิ่มช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางออนไลน์ ได้แก่ Facebook

line

05 : แผนธุรกิจ

-Channele - การจัดจำหน่ายแบบออฟไลน์ ได้แก่ ออกบูทและตลาดนัดในชุมชนการจัดจำหน่ายในช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook ,line Instargram,Tiktok
Value Propositions - ได้กระเป๋าที่มีคุณภาพและ สวยงาม สีที่ใช้เป็นสีธรรมชาติ 100% ไม่ส่งผลเสียต่อร่างกายของผู้บริโภค
Key activities -กระเป๋าผ้าย้อมครามที่ออกแบบลวดลายที่ทันสมัยออกแบบบรรจุภัณฑ์และโลโก้ที่ทันสมัย
โปรโมทและจำหน่ายสินค้าขายในช่องทางการขายออนไลน์
Key Resources – ครามและผ้าย้อมคราม จักรในการเย็บกระเป๋าผ้าครามที่ทันสมัย ช่างฝีมือในการเย็บกระเป๋าผ้าคราม เงินทุน
Key partner -กลุ่มย้อมครามบ้านโพนแพง กลุ่มชาวบ้านโพนแพง ตำบลดินจี่ อำเภอคำม่วง จังหวัดกาฬสินธุ์
Cost Structure -ค่าวัตถุดิบ ได้แก่ ผ้าคราม ผ้าถัก ผ้าทอ ค่าวัสดุในการย้อมครามค่าส่งเสริมต้นทุนการขายแบบออนไลน์และออฟไลน์
Revenue Structure - รายได้จากการขายออฟไลน์ ได้แก่ การออกบูท ตลาดนัดในชุมชน รายได้จากการขายออนไลน์ ได้แก่Facebook ,line Instagram,Tiktok

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผ้าคราม ครามดีศรีโพนแพง ตำบลดินจี่

ออนไลน์ : 2UT ตำบลดินจี่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65021453 : ของฝากจากผ้า ณ ทุ่งคลอง

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ทุ่งคลอง อ.คำม่วง จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : "ฝากต้อน" ของฝากจากทุ่งคลอง

รายละเอียด : พวงกุญแจที่แปรรูปผ่านงานฝีมือจากผ้าแถบคอเสื้อภูไท ซึ่งมีลวดลาย และรูปทรงที่แปลกใหม่ เป็นเอกลักษณ์ของชาวตำบลทุ่งคลอง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดทำเฟซบุ๊กแฟนเพจ U2T for BCG ตำบลทุ่งคลอง เพื่อเป็นศูนย์ประสานงานและกระจายสินค้าภายในตำบล

ออกแบบบรรจุภัณฑ์และโลโก้สินค้า ผ่านโปรแกรม Canva

จัดทำการตลาดออนไลน์ ผ่านช่องทางเฟซบุ๊กแฟนเพจ ไลน์ และอินตราแกรม

05 : แผนธุรกิจ

ซื้อแถบคอเสื้อจากชาวบ้านในตำบลทุ่งคลอง และออกแบบผลิตภัณฑ์ให้หลากหลายตอบสนองการใช้งานได้หลายโอกาส มีบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามสะดุดตา ทำการตลาดผ่านช่องทาง OFFLINE ONLINE สามารถสร้างรายได้จากการขายวัตถุดิบที่มีในชุมชน การขายสินค้าและผลิตภัณฑ์ที่สร้างขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลทุ่งคลอง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65021545 : ของฝากไม้ไผ่ ณ ทุ่งคลอง

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ทุ่งคลอง อ.คำม่วง จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : "ฝากต้อน" ของฝากจากทุ่งคลอง

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากไม้ไผ่ โดยเฉพาะ กะยังไม้ไผ่ เป็นเอกลักษณ์ของชาวตำบลทุ่งคลอง เป็นภาชนะที่ใช้แทนกระเป๋า เหมาะสำหรับใส่สิ่งของ นอกจากนี้ยังมีงานสานที่มีลักษณะเฉพาะ เช่น กระติ๊บข้าวเหนียว กระด้ง เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดทำเฟซบุ๊กแฟนเพจ U2T for BCG ตำบลทุ่งคลอง เพื่อเป็นศูนย์ประสานงานและกระจายสินค้าภายในตำบล

ออกแบบบรรจุภัณฑ์และโลโก้สินค้า ผ่านโปรแกรม Canva

จัดทำการตลาดออนไลน์ ผ่านช่องทางเฟซบุ๊กแฟนเพจ ไลน์ และอินตราแกรม

05 : แผนธุรกิจ

ในพื้นที่ ต.ทุ่งคลอง เป็นที่ราบเชิงเขามีต้นไผ่ขึ้นเองตามธรรมชาติจำนวนมากซึ่งเป็นแหล่งวัตถุดิบที่ชาวบ้านนิยมนำมาใช้ทำเครื่องจักสานใช้ในครัวเรือน และจำหน่ายผ่านช่องทาง OFFLINE ONLINE สามารถสร้างรายได้จากการขายไม้ไผ่ การขายสินค้าและผลิตภัณฑ์ที่สร้างขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลทุ่งคลอง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65014826 : กล้วยฉาบ ต.นาทัน

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.นาทัน อ.คำม่วง จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มณีกล้วยฉาบ ต.นาทัน

รายละเอียด : พัฒนาผลิตภัณฑ์กล้วยฉาบให้สะอาดและถูกหลักอนามัย มีหลากหลายรสชาติ และมีบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ และส่งเสริมการตลาด

พัฒนากระบวนการผลิตเพื่อให้ได้มาตรฐาน OTOP

พัฒนารสชาติที่หลากหลายมากขึ้นเพื่อเพิ่มกลุ่มเป้าหมายลูกค้า

05 : แผนธุรกิจ

1. ปรับปรุงกระบวนการผลิต
2. ยกระดับรูปแบบบรรจุภัณฑ์
3. โปรโมทสินค้าให้เป็นที่รู้จักในท้องตลาด
4. เพิ่มช่องทางการขายในระบบออนไลน์มากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 26,860

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : มณีกล้วยฉาบ

ออนไลน์ : มณีกล้วยฉาบ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027622 : กล้วยตาก ต.นาทัน

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.นาทัน อ.คำม่วง จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มณีกล้วยตาก ต.นาทัน

รายละเอียด : พัฒนาผลิตภัณฑ์กล้วยตากให้สะอาดและถูกหลักอนามัย มีหลากหลายรส ชาติ และมีบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนารสชาติที่หลากหลายมากขึ้นเพื่อเพิ่มกลุ่มเป้าหมายลูกค้า

พัฒนาบรรจุภัณฑ์และส่งเสริมการตลาด

พัฒนากระบวนการผลิตเพื่อให้ได้มาตรฐาน OTOP

05 : แผนธุรกิจ

1. ปรับปรุงกระบวนการผลิต
2. ยกระดับรูปแบบบรรจุภัณฑ์
3. โปรโมทสินค้าให้เป็นที่รู้จักในท้องตลาด
4. เพิ่มช่องทางการขายในระบบออนไลน์มากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 18,460

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : มณีกล้วยตาก

ออนไลน์ : มณีกล้วยตาก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65002118 : ขิงผง

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.นาบอน อ.คำม่วง จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องดื่มสมุนไพร ขิงผง

รายละเอียด : เครื่องดื่มสมุนไพรขิงผง ผลิตจากขิงแก่สดปลอดสารเคมี มีสรรพคุณ ดังนี้ 1. บรรเทาอาการเจ็บคอ ละลายเสมหะ 2. ช่วยดีท็อกสารพิษในร่างกาย และทำให้ระบบย่อยอาหารให้ดีขึ้น 3. ช่วยเพิ่มความกะปรี้กะเปร่า และผ่อนคลายกล้ามเนื้อ 4. ปลอดภัยผลิตจากสมุนไพรปลอดสารพิษ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ระบบมาตรฐานสินค้าของชุมชน

การสร้างสื่อโฆษณาสินค้า การถ่ายภาพสินค้า เพื่อสร้างพลังดึงดูดลูกค้า

การสร้างช่องทางตลาดออนไลน์ เพื่อเพิ่มช่องทางการตลาดมากขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

Business Model Canvas การออกแบบโมเดลธุรกิจ จะอธิบายคราวๆ ดังนี้
CUSTOMER SEGMENTS –กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนคนที่อาศัยอยู่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ อายุ 40 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มที่สนใจในการดูแลสุขภาพ และมีอาการเมื่อยล้าจากการทำงานเนื่องจากสภาพร่างการเสื่อมถอยลง
CUSTOMER RELATIONSHIPS –มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไปใช้ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร ดีขึ้นหรือไม่ ช่วยบรรเทาอาการที่เป็นอยู่หรือไม่ และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วยและจะมีการมอบสิทธิพิเศษหรือส่วนลดให้กับลูกค้าประจำอีกด้วย
CHANNELS –จัดจำหน่ายผ่าน Facebook U2T ตำบลนาบอน ตลาดนัดตำบลนาบอน รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน ซึ่งเป็นศูนย์เรียนรู้ด้านสมุนไพรของตำบลนาบอน
VALUE PROPOSITIONS –คุณค่าที่คุณลูกค้าจะได้รับคือขิงผงบรรจุใส่ห่อพร้อมชงดื่ม เพื่อบรรเทาอาการเจ็บคอ ละลายเสมหะ ช่วยดีท็อกสารพิษในร่างกาย ทำให้ระบบย่อยอาหารให้ดีขึ้น ช่วยเพิ่มความกะปรี้กะเปร่า ผ่อนคลายกล้ามเนื้อ และปลอดภัยผลิตจากสมุนไพรปลอดสารพิษ
KEY ACTIVITIES –กระบวนการปลูกและดูแลสมุนไพร เริ่มจากการปลูกสมุนไพรจากแปลงที่ได้มาตรฐานปลอดสาร ไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรร การตาก การผลิตและการบรรจุ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มแปรรูปเครื่องดื่มสมุนไพร บ้านคำสมบูรณ์

ออนไลน์ : U2T ตำบลนาบอน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65015576 : ฟ้าทะลายโจร

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.นาบอน อ.คำม่วง จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องดื่มสมุนไพร ฟ้าทะลายโจร

รายละเอียด : เครื่องดื่มสมุนไพรฟ้าทะลายโจร สรรพคุณ บรรเทาอาการปวดเมื่อยกล้ามเนื้อ และบรรเทาอาการของโรคหวัด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ระบบมาตรฐานสินค้าของชุมชน

การสร้างสื่อโฆษณาสินค้า การถ่ายภาพสินค้า เพื่อสร้างพลังดึงดูดลูกค้า

การสร้างตลาดออนไลน์ เพื่อเพิ่มช่องทางการตลาดมากขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

อธิบายคราวๆตามรูปแบบ Business Model Canvas การออกแบบโมเดลธุรกิจ ดังนี้
CUSTOMER SEGMENTS -กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนคนที่อาศัยอยู่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ อายุ 40 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มที่สนใจในการดูแลสุขภาพ และมีอาการเมื่อยล้าจากการทำงานเนื่องจากสภาพร่างการเสื่อมถอยลง
CUSTOMER RELATIONSHIPS -มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไปใช้ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร ดีขึ้นหรือไม่ ช่วยบรรเทาอาการที่เป็นอยู่หรือไม่ และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วยและจะมีการมอบสิทธิพิเศษหรือส่วนลดให้กับลูกค้าประจำอีกด้วย
CHANNELS -จัดจำหน่ายผ่าน Facebook U2T ตำบลนาบอน ตลาดนัดตำบลนาบอน รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน ซึ่งเป็นศูนย์เรียนรู้ด้านสมุนไพรของตำบลนาบอน
VALUE PROPOSITIONS -คุณค่าที่คุณลูกค้าจะได้รับคือขิงผงบรรจุใส่ห่อพร้อมชงดื่ม เพื่อบรรเทาอาการเจ็บคอ ละลายเสมหะ ช่วยดีท็อกสารพิษในร่างกาย ทำให้ระบบย่อยอาหารให้ดีขึ้น ช่วยเพิ่มความกะปรี้กะเปร่า ผ่อนคลายกล้ามเนื้อ และปลอดภัยผลิตจากสมุนไพรปลอดสารพิษ
KEY ACTIVITIES -กระบวนการปลูกและดูแลสมุนไพร เริ่มจากการปลูกสมุนไพรจากแปลงที่ได้มาตรฐานปลอดสาร ไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรร การตาก การผลิตและการบรรจุ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มแปรรูปเครื่องดื่มสมุนไพร บ้านคำสมบูรณ์

ออนไลน์ : U2T ตำบลนาบอน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65007537 : ผ้าคลุมไหล่และผ้าพันคอ, ไหมทอมือย้อมสีธรรมชาติ

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.เนินยาง อ.คำม่วง จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าคลุมไหล่ และผ้าพันคอ

รายละเอียด : ออกแบบลายผ้าคลุมไหล่และผ้าพันคอที่เป็นผ้าไหมทอมือย้อมสีธรรมชาติ ให้มีลวดลายทันสมัยและมีอัตลักษณ์ รวมถึงออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์ให้เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบลวดลายผ้าทอใหม่
ผ้าทอด้วยมือและย้อมสีธรรมชาติ
ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ผ้าไหมทอมือย้อมสีธรรมชาติ ทางกลุ่ม U2Tมองเห็นโอกาสเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ผ้าไหม โดยมีการออกแบบลวดลายใหม่ให้ดูทันสมัยมากขึ้นเพื่อให้เข้ากับคน generation ใหม่ๆ รวมถึงออกแบบโลโก้แบบใช้ตรายางปั๊ม และบรรจุภัณฑ์กระดาษคราฟท์เพื่อให้เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ใช้งานง่ายและประหยัดต้นทุน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 40,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าทอและปลูกหม่อนเลี้ยงไหมบ้านโคกหลัก 7

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลเนินยาง อำเภอคำม่วง จังหวัดกาฬสินธุ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65008888 : สบู่รังไหมผสมน้ำผึ้ง

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.เนินยาง อ.คำม่วง จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่รังไหมผสมน้ำผึ้ง

รายละเอียด : ปรับรูปทรงสบู่ให้หลากหลายและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มรูปทรงของสบู่

ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์

เพิ่มช่องทางออนไลน์ในการจัดจำหน่าย

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตจากรังไหมธรรมชาติผสมน้ำผึ้งและวิตามิน B3 ช่วยในการบำรุงผิวหน้าและผิวกายให้กระจ่างใส นอกจากนี้ยังออกแบบและพัฒนาโลโก้ บรรจุภัณฑ์ ให้เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ด้วยการใช้ตรายางปั๊มโลโก้ ประหยัดต้นทุนและสามารถใช้บรรจุภัณฑ์ที่เป็นถุงผ้าได้ต่ออีก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,100

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าทอและปลูกหม่อนเลี้ยงไหมบ้านโคกหลัก7

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลเนินยาง อำเภอคำม่วง จังหวัดกาฬสินธุ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65015814 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิจด้วยเศรษฐกิจ BCG(U2T for BCG)
มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม ที่ 3 ต.โพน อ.คำม่วง จ.กาฬสินธุ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.โพน อ.คำม่วง จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โพน ไหมแพรวา

รายละเอียด : นำเศษผ้าไหมที่ไม่ใช้แล้ว มาแปรรูปเป็นของชำร่วย หรือเป็นสิ่งที่มีประโยชน์เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับชาวบ้าน เช่น พวงกุญแจ กระเป๋าใสเหรียญ กระเป๋าใส่ดินสอ เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

2.เยลลี่คาราจีแบบผสมแอลคาร์ทีน วิตามินซีและน้ำพุทรา บรรจุกล่องกระดาษชานอ้อย กระดาษกล้วยอัพไซเคิล หรือ Banana paper

1.ชาทันนมใหญ่ใบเตย การสกัดน้ำใบชา สกัดน้ำพุทรา สกัดน้ำใบเตย การบรรจุผลิตภัณฑ์ใส่ขวดแก้ว ขวดพลาสติกจากเม็ดพลาสติก P902J

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

น้ำมะทัน
- ติดต่อกลุ่มพุทราแปลงใหญ่ เพื่อหาวัตถุดิบในการจัดทำน้ำพุทรา
- คัดเลือกพุทราที่จะนำมาแปรรูปเป็นน้ำพุทรา ซึ่งพุทราที่จะนำมาแปรรูปจะต้องเป็นพุทราสดที่มีคุณภาพดี มีรสชาติและความสุกของพุทราจะต้องพอดี
- เตรียมอุปกรณ์ เครื่องมือ และวัตถุดิบ เพื่อทำการแปรรูปเป็นน้ำพุทรา
- สมาชิกกลุ่มภูไททีมทำการแปรรูปพุทรา ตามขั้นตอนที่ได้วางไว้
- บรรจุน้ำพุทราที่แปรรูปใส่บรรจุภัณฑ์ที่เตรียมไว้ เพื่อทำการจำหน่ายต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง

PS65027392 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG(U2T for BCG) มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม ที่ 3 ต.โพน อ.คำม่วง จ.กาฬสินธุ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.โพน อ.คำม่วง จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โพน ไหมแพรวา

รายละเอียด : นำเศษผ้าไหมที่ไม่ใช้แล้ว มาแปรรูปเป็นของชำร่วย หรือเป็นสิ่งที่มีประโยชน์เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับชาวบ้าน เช่น พวงกุญแจ กระเป๋าใสเหรียญ กระเป๋าใส่ดินสอ เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

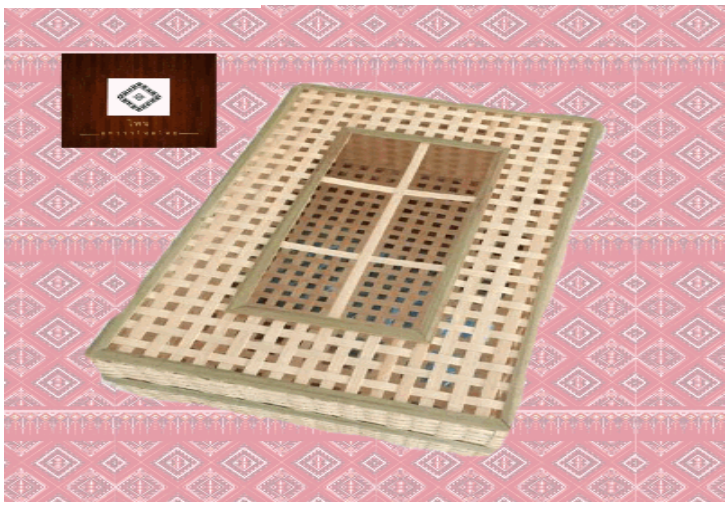
04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3.ซองใส่โทรศัพท์ เครื่องอัดกราว เครื่องรีดตรึงผ้าไหม

1.กระเป๋าสตางค์ การตัดเย็บผ้าไหม โดยการนำไม้ไผ่สานเป็นกล่องบรรจุภัณฑ์มีลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์

2.พวงกุญแจ การตัดเย็บเศษผ้าไหมที่เหลือจากการตัดเย็บเสื้อผ้า โดยการนำกระดาษ

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน



รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

นำเศษผ้าไหมที่ไม่ใช้แล้ว มาแปรรูปเป็นของชำร่วย หรือเป็นสิ่งที่มีประโยชน์เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับชาวบ้าน เช่น พวงกุญแจ กระเป๋าใสเหรียญ กระเป๋าใส่ดินสอ เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

PS65012240 : หมอนขิดโคกสะอาดเพื่อจัดจำหน่ายบนตลาดออนไลน์

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.โคกสะอาด อ.ข้องชัย จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	7 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมอนขิดโคกสะอาด

รายละเอียด : หมอนขิดเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่น ซึ่งเป็นการรักษาวัฒนธรรมทางหัตถกรรมที่สืบทอดจากรุ่นสู่รุ่นผูกพันกับการดำรงวิถีชีวิตวัฒนธรรมประเพณีของคนไทยชาวอีสาน โดยทั่วไป เป็นของใช้ในครัวเรือนหรือปัจจัยสี่ สำหรับหนุนนอน ผลิตจากผ้าลายขิดทอมือจากผ้าฝ้าย

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การส่งเสริมการขายแบบออนไลน์
การออกแบบโลโก้
การออกแบบลายใหม่ๆ

05 : แผนธุรกิจ

หมอนขิดโคกสะอาดมีการออกแบบที่โดดเด่น ประณีตแบบแฮนด์เมด ด้วยช่างฝีมือคุณภาพ และใช้วัตถุดิบคุณภาพ จำหน่ายผ่านช่องทางทั้งหน้าร้าน และเพิ่มช่องทางออนไลน์ คือ Facebook, Instargram

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นโคกสะอาด

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/profile.php?id=100085646196318

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65012458 : กระเป๋าผ้าทำมือโคกสะอาดเพื่อจัดจำหน่ายบนตลาดออนไลน์

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.โคกสะอาด อ.ข้องชัย จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	7 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าผ้าโคกสะอาด

รายละเอียด : กระเป๋าผ้าดิบของพรีเมี่ยม กระเป๋าพรีเมี่ยม ถุงผ้าพรีเมี่ยม สกรีนโลโก้ ปักโลโก้ ได้ตามต้องการ รับออกแบบตามความต้องการของลูกค้า

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การส่งเสริมการขายบน online flaform

การออกแบบมาตรฐานผลิตภัณฑ์กระเป๋าผ้า

การออกแบบลายและโลโก้ผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

กระเป๋าผ้าสามารถใช้ได้นานกว่าการใช้ถุงพลาสติ (วัสดุที่เป็นมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม) ดังนั้น การสร้างธุรกิจเกี่ยวกับกระเป๋าผ้าโคกสะอาดขึ้นมาให้เป็นที่รู้จักและนำไปใช้อย่างแพร่หลาย ลดการใช้วัสดุที่เป็นพิษต่อสิ่งแวดล้อม ผ่านช่องทางออนไลน์ คือ Facebook, IG

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กระเป๋าผลิตภัณฑ์ชุมชนโคกสะอาด

ออนไลน์ :

https://www.facebook.com/profile.php?id=100085646196318&is_tour_dismissed=true

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65019340 : การเพิ่มศักยภาพผลผลิตทางการเกษตรด้วยระบบสูบน้ำพลังงานแสงอาทิตย์แบบเคลื่อนที่ได้ สำหรับแหล่งน้ำผิวดิน เทศบาลตำบลข้องชัยพัฒนา อำเภอข้องชัย จังหวัดกาฬสินธุ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.ข้องชัยพัฒนา อ.ข้องชัย จ.กาฬสินธุ์

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

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การบริการทางการเกษตรด้วยระบบสูบน้ำพลังงานแสงอาทิตย์แบบเคลื่อนที่ได้

รายละเอียด : การบริหารจัดการระบบสูบน้ำพลังงานแสงอาทิตย์สำหรับแหล่งน้ำผิวดินของชุมชน เมื่อระบบติดตั้งแล้วเสร็จจะสามารถดำเนินการไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ พัฒนาโจทย์โครงการฯเชิงพื้นที่ วางแผน และออกแบบการติดตั้งระบบฯและรูปแบบระบบจัดส่งน้ำบริหารจัดการการใช้น้ำโดยสมาชิก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โซล่าเซลล์พลังงานแสงอาทิตย์

ปั๊มน้ำกระแสตรง (DC) และมอเตอร์กระแสตรง (DC) ที่ใช้ในระบบโซล่าเซลล์

อินเวอร์เตอร์ ตัวแปลงแรงดันไฟฟ้า (Inverter) เพื่อประยุกต์ใช้งานทางการเกษตร

05 : แผนธุรกิจ

ด้านการนำเทคโนโลยีมาปรับใช้ในการเกษตร ปัจจุบันพลังงานแสงอาทิตย์ได้มีส่วนสำคัญในการช่วยเหลือด้านการเกษตรโดยเฉพาะการนำโซล่าร์เซลล์มาใช้สำหรับการสูบน้ำเพื่อการเกษตร ในพื้นที่ห่างไกลจากสายส่งของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค และใช้ทดแทนเครื่องยนต์ดีเซลที่ต้องใช้เชื้อเพลิงจากพลังงานสิ้นเปลืองที่นับวันราคาก็ยิ่งเพิ่มสูงขึ้น และจากการลงพื้นที่พบว่า เทคโนโลยีการสูบน้ำพลังงานแสงอาทิตย์มีความเหมาะสมกับบริบทของชุมชนภายในพื้นที่ เนื่องจากในพื้นที่มีแปลงผักที่ห่างไกลจากเขตชลประทานและการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค จึงทำให้ไม่สามารถที่จะใช้ไฟฟ้าจากทางราชการได้ ดังนั้นแต่เดิมจึงใช้เครื่องยนต์ดีเซล หรือเบนซินเป็นหลักในการช่วยเป็นแรงขับเคลื่อนเครื่องสูบน้ำ แต่ถ้าเราสามารถนำเทคโนโลยีการสูบน้ำพลังงานแสงอาทิตย์มาปรับใช้ในการเกษตรได้จะสามารถช่วยลดการค่าใช้จ่ายด้านเชื้อเพลิงและลดต้นทุนการทำการเกษตรได้เป็นอย่างดี อีกทั้งระบบดังกล่าวยังสามารถเคลื่อนที่ไปยังสถานที่ต่างๆ ภายในชุมชนได้อย่างสะดวกสบาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ข้องชัยโซล่าเซลล์

ออนไลน์ : U2T for BCG เทศบาลตำบลข้องชัยพัฒนา อ.ข้องชัย จ.กาฬสินธุ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65021261 : บริการประกอบ ติดตั้ง และซ่อม ระบบสูบน้ำพลังงานแสงอาทิตย์แบบเคลื่อนที่ได้

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.ข้องชัยพัฒนา อ.ข้องชัย จ.กาฬสินธุ์

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

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การบริการประกอบ ติดตั้ง ซ่อมบำรุงระบบสูบน้ำพลังงานแสงอาทิตย์

รายละเอียด : รับออกแบบติดตั้ง ประกอบ และซ่อมบำรุง ระบบสูบน้ำพลังงานแสงอาทิตย์ การบริการประกอบ ติดตั้ง ซ่อมบำรุงระบบสูบน้ำพลังงานแสงอาทิตย์ S (ออกแบบระบบ) = 6,500,M (ออกแบบระบบพร้อมติดตั้ง) = 11,000,XL (ออกแบบ ติดตั้ง ดูแล ประกัน 1ปี) = 13,000

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีโซล่าเซลล์ และการประยุกต์ใช้พลังงานแสงอาทิตย์ในภาคการเกษตร

ปั๊มน้ำกระแสตรง (DC) และมอเตอร์กระแสตรง (DC) ที่ใช้ในระบบโซล่าเซลล์

อุปกรณ์แปลงแรงดันไฟฟ้าในระบบไฟฟ้ากระแสตรง (Inverter) หรือชุดควบคุมการทำงานของปั๊มน้ำ (Solar pump controller) และรูปแบบการเก็บพลังงานไฟฟ้า(Solar charger)

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

โครงการบริการประกอบ ติดตั้ง และซ่อม ระบบสูบน้ำพลังงานแสงอาทิตย์แบบเคลื่อนที่ได้เป็นการให้บริการทางการเกษตร โดยรับออกแบบติดตั้ง ประกอบ และซ่อมบำรุง ระบบสูบน้ำพลังงานแสงอาทิตย์ การบริการประกอบ ติดตั้ง ซ่อมบำรุงระบบสูบน้ำพลังงานแสงอาทิตย์ นำองค์ความรู้เรื่องระบบการสูบน้ำพลังงานแสงอาทิตย์ หลักและวิธีการเลือกอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องในระบบโซล่าเซลล์ ประเภทของแผ่นโซล่าเซลล์ แรงดันไฟฟ้ากระแสตรง อุปกรณ์ในการแปลงไฟฟ้าเพื่อประยุกต์ใช้งานทางการเกษตร การติดตั้ง การบริการหลังการขายและติดตาม ซ่อมบำรุงการใช้งานเครื่องสูบน้ำพลังงานแสงอาทิตย์ ซึ่งจะเป็นการนำเทคโนโลยีมาปรับใช้กับทรัพยากรที่มีชุมชนให้เกิดประโยชน์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูงขึ้น เพิ่มมูลค่าผลผลิตทางการเกษตรและการบริการ สร้างงานสร้างอาชีพ และสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน เกิดการกระตุ้นเศรษฐกิจภายในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ข้องชัยโซล่าเซลล์

ออนไลน์ : U2T for BCG เทศบาลตำบลข้องชัยพัฒนา อำเภอข้องชัย จังหวัดกาฬสินธุ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65018302 : "โนนศิลาเลิง ปุ๋ยผักตบชวาอัดเม็ด" โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากผักตบชวาเพื่อเพิ่มมูลค่าให้สินค้าชุมชนต่อยอดสู่การจำหน่ายในตลาดออนไลน์

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.โนนศิลาเลิง อ.ฆ้องชัย จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โนนศิลาเลิง ปุ๋ยผักตบชวาอัดเม็ด

รายละเอียด : ปุ๋ยอัดเม็ด เป็นปุ๋ยอินทรีย์ที่ใช้วัตถุดิบจากผักตบชวาคลุกเคล้ากับมูลสัตว์ผ่านการบดอัดและผลิตจากเครื่องอัดเม็ด บรรจุในถุงปิด ขนาด 5 กก. /10 กก./15 กก./20 กก./25 กก./30 กก./40 กก./50 กก.

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปผักตบชวา

การทดสอบคุณสมบัติของผักตบชวา

เทคโนโลยีในการผลิตปุ๋ยอัดเม็ด

05 : แผนธุรกิจ

โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากผักตบชวาเพื่อเพิ่มมูลค่าให้สินค้าชุมชนต่อยอดสู่การจำหน่ายในตลาดออนไลน์ เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตและสังคมของชุมชนตำบลโนนศิลาเลิง อำเภอฆ้องชัย จังหวัดกาฬสินธุ์

ผลิตภัณฑ์

1) ปุ๋ยผักตบชวาอัดเม็ด ชื่อผลิตภัณฑ์ "โนนศิลาเลิง ปุ๋ยผักตบชวาอัดเม็ด"

กลุ่มเป้าหมาย

1) ชุมชน อบต.โนนศิลาเลิง

2) พื้นที่ใกล้เคียง อบต.โนนศิลาเลิง

3) ผู้ที่สนใจผลิตภัณฑ์ปุ๋ยอินทรีย์ ได้แก่ กลุ่มเกษตรกร

การจำหน่ายทั้งวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ ออฟไลน์ และออนไลน์ ในส่วนของออนไลน์ ตัวแทนโพสต์สินค้าลงในเว็ปไซต์ / Facebook Page โดยลูกค้าสามารถสั่งซื้อได้โดยตรง เมื่อได้รับ order จากลูกค้า จะจัดส่งรายละเอียดการสั่งซื้อและที่อยู่จัดส่งสินค้าของลูกค้าทางไปรษณีย์หรือระบบขนส่งเอกชน เนื่องจากมีค่าใช้จ่ายไม่สูงและสามารถติดตามสถานะในการจัดส่งสินค้าได้ พร้อมช่องทางการชำระเงินที่หลากหลายเพื่อเป็นทางเลือกให้ลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65018348 : "ปลอกนิ้วคลายนิ้วล็อค ผักตบชวา โนนศิลาเลิง" โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากผักตบชวา คลายนิ้วล็อค เพื่อเพิ่มมูลค่าให้สินค้าชุมชนต่อยอดสู่การจำหน่ายในตลาดออนไลน์

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.โนนศิลาเลิง อ.ฆ้องชัย จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลอกนิ้วคลายนิ้วล็อคผักตบชวา โนนศิลาเลิง

รายละเอียด : นำลำต้นของผักตบชวา มาอบแห้ง ย้อมสี และสานขนาดพอสวมนิ้ว เป็นปลอกนิ้ว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปผักตบชวา

การทดสอบคุณสมบัติของผักตบชวา

เทคโนโลยีในการผลิตปลแกนิ้วคลายนิ้วล็อค

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากผักตบชวาเพื่อเพิ่มมูลค่าให้สินค้าชุมชนต่อยอดสู่การจำหน่ายในตลาดออนไลน์ เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตและสังคมของชุมชนตำบลโนนศิลาเลิง อำเภอฆ้องชัย จังหวัดกาฬสินธุ์

ผลิตภัณฑ์

1) ปลอกคลายนิ้วล็อค ชื่อผลิตภัณฑ์ "ปลอกนิ้วคลายนิ้วล็อคผักตบชวา โนนศิลาเลิง"

กลุ่มเป้าหมาย

1) ชุมชน อบต.โนนศิลาเลิง

2) พื้นที่ใกล้เคียง อบต.โนนศิลาเลิง

3) ผู้ที่มีปัญหานิ้วล็อค หรือผู้ที่ดูแลสุขภาพ

การจำหน่ายทั้งวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ ออฟไลน์ และออนไลน์ ในส่วนของออนไลน์ ตัวแทนโพสต์สินค้าลงใน เว็ปไซต์ / Facebook Page โดยลูกค้าสามารถสั่งซื้อได้โดยตรง เมื่อได้รับ order จากลูกค้า จะจัดส่งรายละเอียดการสั่งซื้อและที่อยู่จัดส่งสินค้าของลูกค้าทางไปรษณีย์หรือระบบขนส่งเอกชน เนื่องจากมีค่าใช้จ่ายไม่สูงและสามารถติดตามสถานะในการจัดส่งสินค้าได้ พร้อมช่องทางการชำระเงินที่หลากหลายเพื่อเป็นทางเลือกให้ลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง

PS65014292 : การส่งเสริมผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือจากชุมชนเหล่ากลางสู่ตลาดออนไลน์

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.เหล่ากลาง อ.ฆ้องชัย จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าพันคอทอมือ

รายละเอียด : ผ้าพันคอ ผ้าคลุมไหล่ ผ้าฝ้ายทอมือ หลากสีหลายสไตล์ ให้ความอบอุ่นสบายๆ ด้วยการทักถอให้เส้นใยผ้าออกมาเบาสบาย ผสานสีอย่างคลาสสิคลงตัว เหมาะเป็นของขวัญทุกเทศกาล ของขวัญสำหรับคนที่คุณรัก ของฝาก ผลิตภัณฑ์ชุมชน คุณภาพสูง ราคาจับต้องได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระบวนการการผลิตผ้าฝ้าย
การออกแบบในเชิงสร้างสรรค
การย้อมเส้นด้าย

05 : แผนธุรกิจ

1.กลุ่มลูกค้า
-วัยทำงาน
-ชาย หญิง อายุ 30-45 ปี
2.คุณค่าสินค้า บริการ
ผลิตภัณฑ์ แสดงถึงความเป็นเอกลักษณ์ คุณค่าทางวัฒนธรรมผ้าฝ้ายทอมือ จากฝีมือการผลิตของคนในพื้นที่เอง ส่งถึงมือผู้บริโภคด้วยคุณภาพที่ดีที่สุด และราคาที่เหมาะสม
3.ความสัมพันธ์กับลูกค้า
-ให้ข้อมูลผลิตภัณฑ์หรือสาระความรู้ ผ่านทางสื่อ social media
-จัดโปรโมชั่นสำหรับลูกค้า
4.ช่องทางเข้าถึงลูกค้า
-ร้านค้าที่ฝากขายผลิตภัณฑ์
-ร้านขายของฝาก
-Facebook/ Line
5.รายได้หลัก
-ขายผลิตภัณฑ์จากผ้าทอมือ เช่น กระเป๋า เสื้อผ้าสวมใส่
6.พันธมิตร
-โรงงานผลิตบรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มผ้าฝ้ายทอมือ ตำบลเหล่ากลาง

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/profile.php?id=100084735930945

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65014327 : การส่งเสริมผลิตภัณฑ์ไข่เค็มสูตรสมุนไพรจากชุมชนเหล่ากลางสู่ตลาดออนไลน์

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.เหล่ากลาง อ.ฆ้องชัย จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มเหล่ากลาง

รายละเอียด : ไข่เค็มเหล่ากลางต้มสุกพร้อมรับประทาน มีจำหน่ายในรูปแบบ ขายเป็นฟอง หรือขายเป็นแพ็กสำเร็จ บรรจุ4ฟองต่อ1กล่อง ตัวไข่เค็มต้มสุกขนเบอร์ 0 แพค 4 ฟอง ไข่แดงใหญ่เนื้อเนียนมัน เยิ้ม ไข่ขาวเค็มกำลังดี ต้มวันต่อวันตามออเดอร์ ทานกับข้าวต้มหรือข้าวสวยร้อนๆก็อร่อย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีชีวภาพทางอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

วัสดุที่ใช้ในการดอง
เทคโนโลยีการบรรจุ
เทคนิคการดองไข่

05 : แผนธุรกิจ

1.กลุ่มลูกค้า -ทุกเพศทุกวัย -ชาย หญิง อายุ 10-60 ปี
2.มีคุณค่าทางโภชนาการที่มากมาย สินค้าที่มีคุณภาพและการบริการที่ประทับใจ ผลิตภัณฑ์ที่โดนเด่น แสดงถึงความเป็นเอกลักษณ์ของชุมชน ผสมผสานสูตรสมุนไพรโบราณในกรรมวิธีที่ไม่เหมือนใคร พร้อมด้วยรสชาดที่อร่อยถูกปาก จากฝีมือการผลิตของคนในพื้นที่เอง ส่งถึงมือผู้บริโภคด้วยคุณภาพที่ดีที่สุด และราคาที่เหมาะสม
3.ความสัมพันธ์กับลูกค้า -ให้ข้อมูลผลิตภัณฑ์หรือสาระความรู้ ผ่านทางสื่อ social media -จัดโปรโมชั่นสำหรับลูกค้า
4.ช่องทางเข้าถึงลูกค้า -ร้านค้าที่ฝากขายผลิตภัณฑ์ -ร้านขายของฝาก -Facebook/ Line
5.รายได้หลัก -ขายผลิตภัณฑ์ไข่เค็ม เช่น เป็นของฝาก
6.พันธมิตร -โรงงานผลิตบรรจุภัณฑ์ -ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ -ร้านค้าชุมชน -ร้านขายของฝาก
7.กิจกรรมหลัก -ช่วยกันออกแบบโลโก้หรือแบรนด์ของสินค้า -ออกแบบผลิตภัณฑ์บรรจุ ของที่ระลึกหรือของฝาก -กระบวนการผลิต -กิจกรรมการขายผ่านออนไลน์
8.ทรัพยากรหลัก -ไข่เค็ม -ดองผสมสมุนไพรจากธรรมชาติ -กรรมวิธีตามสูตรโบราณ
9.โครงสร้างต้นทุน - ค่าใช้จ่ายในการผลิต -ค่าโฆษณา ค่าบรรจุภัณฑ์ -ต้นทุนวัตถุดิบ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนตำบลเหล่ากลาง

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/profile.php?id=100084735930945

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65009243 : การพัฒนายกระดับคุณภาพโคเนื้อของตำบลดงพยุง

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ดงพยุง อ.ดอนจาน จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : อาหารอัดก้อนสมุนไพรโปรตีนสูง 1

รายละเอียด : อาหารอัดก้อนสมุนไพรโปรตีนสูงที่มีส่วนผสมของสมุนไพรและวัตถุดิบอาหารสัตว์ที่มีในท้องถิ่น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการทำอาหารอัดก้อน

เทคโนโลยีการใช้สมุนไพร

เทคโนโลยีการให้อาหารสัตว์เคี้ยวเอื้อง

05 : แผนธุรกิจ

นำเทคโนโลยีการทำอาหารอัดก้อนสมุนไพรโปรตีนสูงจากทางมหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์สู่เกษตรกรผู้ที่สนใจ ขยายกลุ่มผู้ผลิตจากเกษตรกรที่สนใจ และสร้างช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,100

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : อาหารอัดก้อนสมุนไพรโปรตีนสูง

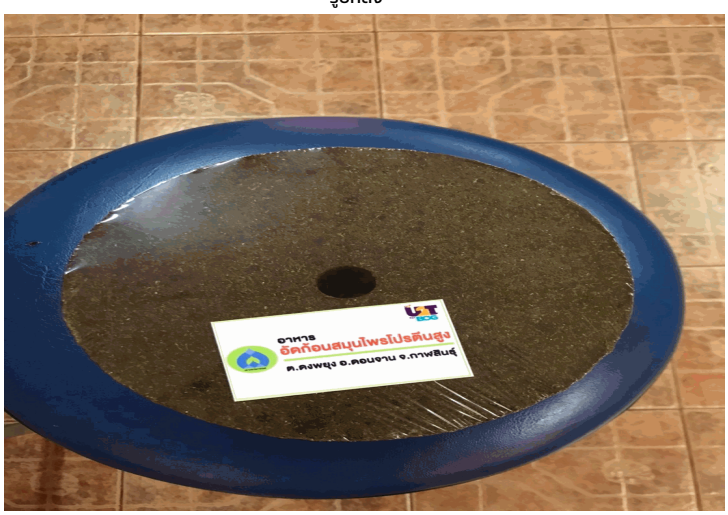
ออนไลน์ : https://www.facebook.com/profile.php?id=100083952514703

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65025816 : การพัฒนายกระดับคุณภาพโคเนื้อของตำบลดงพยุง

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ดงพยุง อ.ดอนจาน จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต 5 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : อาหารอัดก้อนสมุนไพรโปรตีนสูง 2

รายละเอียด : อาหารอัดก้อนสมุนไพรโปรตีนสูงที่มีส่วนผสมของสมุนไพรและวัตถุดิบอาหารสัตว์ที่มีในท้องถิ่น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการทำอาหารอัดก้อน

เทคโนโลยีการใช้สมุนไพร

เทคโนโลยีการให้อาหารสัตว์เคี้ยวเอื้อง

05 : แผนธุรกิจ

นำเทคโนโลยีการทำอาหารอัดก้อนสมุนไพรโปรตีนสูงจากทางมหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์สู่เกษตรกรผู้ที่สนใจ ขยายกลุ่มผู้ผลิตจากเกษตรกรที่สนใจ และสร้างช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,100

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : อาหารอัดก้อนสมุนไพรโปรตีนสูง

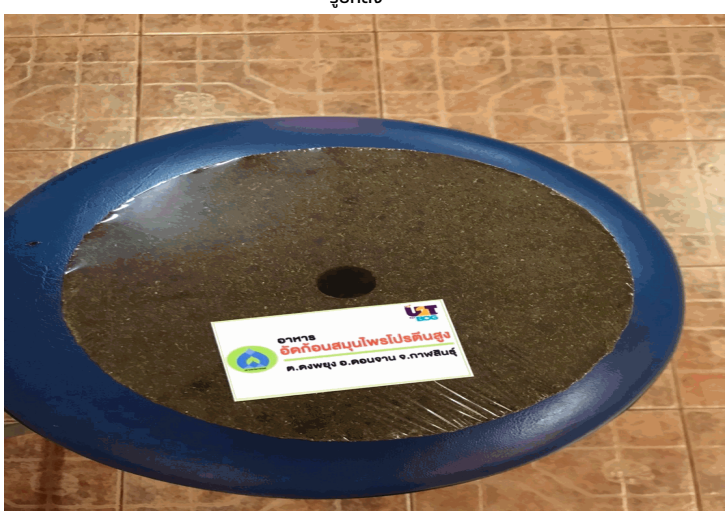
ออนไลน์ : https://www.facebook.com/profile.php?id=100083952514703

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65014997 : การพัฒนาสินค้าแปรรูปจากกล้วยและกลยุทธ์ทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ชุมชนเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ดอนจาน อ.ดอนจาน จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยกรอบแก้วยัดไส้

รายละเอียด : แปรรูปผลิตภัณฑ์โดยต่อยอดจากผลิตภัณฑ์กล้วยกรอบแก้วเพิ่มรสชาติและลักษณะที่แตกต่างโดยนำผลไม้ที่มีรสเปรี้ยวเช่นสับปะรดมะขามและอื่นๆมาแปรรูปทำเป็นแยมสอดไส้กล้วยกรอบแก้วเพื่อเพิ่มมูลค่าแก่สินค้า และเลือกใช้บรรจุภัณฑ์ที่ช่วยยืดอายุการเก็บรักษา สร้างอัตลักษณ์ชุมชน เป็นบรรจุภัณฑ์รักษ์โลกสามารถนำกลับมาใช้ซ้ำได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการแปรรูปและพัฒนาผลิตภัณฑ์

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

เทคโนโลยีการตลาดออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

สินค้าและคุณภาพสินค้า
กล้วยกรอบแก้ว และกล้วยกรอบแก้วยัดไส้ผลิตภัณฑ์ชุมชนตำบลดอนจาน เป็นสินค้าประเภทอาหารสามารถเป็นอาหารทานเล่น หรือของฝากได้โดยผลิตและจัดจำหน่ายเอง เลือกใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ รักษามาตรฐานสินค้า และใช้บรรจุภัณฑ์ที่สามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้
กลุ่มลูกค้าและบริการ สำหรับผู้หญิง และกลุ่มผู้ใช้โซเชียลอายุระหว่าง 16-45 ปีที่ต้องการเลือกซื้อไปรับประทานหรือนำไปขายต่อ มีช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางออนไลน์ FACEBOOK SHOPEE LAZADA และออฟไลน์ เช่น ร้านค้าและตลาดในชุมชน
วิธีการรักษาลูกค้า-สร้างฐานลูกค้าให้แข็งแกร่งและขยายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลาย และสร้างการรับรู้ในแบรนด์ของสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้
- สร้างตัวแทนในการขายสินค้าเพื่อเพิ่มช่องทางขายสินค้าให้กระจาย
เส้นทางรายได้ ยอดขายจากการขายปลีก-ส่งทั้งทางออนไลน์และออฟไลน์ ราคากล้วยกรอบแก้วขายปลีกชิ้นละ 35 บาท ขายส่ง ชิ้นละ 30 บาท กล้วยกรอบแก้วยัดไส้ขายปลีกชิ้นละ 79 บาท ขายส่งชิ้นล่ะ 70 บาท
คาดการณ์รายได้/เดือน 96,000 บาท
ทรัพยากรหลัก
-เงินลงทุน ยอดรวมเงินลงทุน 145,000 บาท
- ทรัพยากรบุคคล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 96,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ดอนจาน กู๊ดช็อป

ออนไลน์ : กล้วยกรอบแก้วกลุ่มอาชีพตำบลดอนจาน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017013 : การพัฒนาบรรจุภัณฑ์และการส่งเสริมการตลาดผลิตภัณฑ์ชุมชน ตำบลดอนจาน จังหวัดกาฬสินธุ์

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ดอนจาน อ.ดอนจาน จ.กาฬสินธุ์

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

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยกรอบแก้ว

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกล้วย พัฒนาผลิตภัณฑ์จากกล้วยกรอบแก้วของชุมชน เป็นกล้วยกรอบแก้วยัดไส้ต่างๆ ที่มีรสชาติอร่อย เนื้อสัมผัสดี ได้รับการยอมรับจากผู้บริโภค และเลือกใช้บรรจุภัณฑ์ที่ช่วยยืดอายุการเก็บรักษา สร้างอัตลักษณ์ชุมชน เป็นบรรจุภัณฑ์รักษ์โลกสามารถนำกลับมาใช้ซ้ำได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

เทคโนโลยีการค้าออนไลน์

เทคโนโลยีการแปรรูปและพัฒนาผลิตภัณฑ์ (เพื่อสร้างอัตลักษณ์ให้กับผลิตภัณฑ์ชุมชน)

05 : แผนธุรกิจ

สินค้าและคุณภาพสินค้า
กล้วยกรอบแก้ว และกล้วยกรอบแก้วยัดไส้ผลิตภัณฑ์ชุมชนตำบลดอนจาน เป็นสินค้าประเภทอาหารสามารถเป็นอาหารทานเล่น หรือของฝากได้โดยผลิตและจัดจำหน่ายเอง เลือกใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ รักษามาตรฐานสินค้า และใช้บรรจุภัณฑ์ที่สามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้
กลุ่มลูกค้าและบริการ สำหรับผู้หญิง และกลุ่มผู้ใช้โซเชียลอายุระหว่าง 16-45 ปีที่ต้องการเลือกซื้อไปรับประทานหรือนำไปขายต่อ มีช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางออนไลน์ FACEBOOK SHOPEE LAZADA และออฟไลน์ เช่น ร้านค้าและตลาดในชุมชน
วิธีการรักษาลูกค้า-สร้างฐานลูกค้าให้แข็งแกร่งและขยายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลาย และสร้างการรับรู้ในแบรนด์ของสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้
- สร้างตัวแทนในการขายสินค้าเพื่อเพิ่มช่องทางขายสินค้าให้กระจาย
เส้นทางรายได้ ยอดขายจากการขายปลีก-ส่งทั้งทางออนไลน์และออฟไลน์ ราคากล้วยกรอบแก้วขายปลีกชิ้นละ 35 บาท ขายส่ง ชิ้นละ 30 บาท กล้วยกรอบแก้วยัดไส้ขายปลีกชิ้นละ 79 บาท ขายส่งชิ้นล่ะ 70 บาท
คาดการณ์รายได้/เดือน 96,000 บาท
ทรัพยากรหลัก
-เงินลงทุน ยอดรวมเงินลงทุน 145,000 บาท
- ทรัพยากรบุคคล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 96,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ดอนจาน กู๊ดช็อป

ออนไลน์ : กล้วยกรอบแก้วกลุ่มอาชีพตำบลดอนจาน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65012645 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์สเปรย์สมุนไพรไพล

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.นาจำปา อ.ดอนจาน จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์สเปรย์สมุนไพรไพล

รายละเอียด : ทำจากสมุนไพรไพล เกล็ดสาระแหน่ พิมเสน การบูร น้ำมันมะพร้าว ใช้ทาบรรเทาอาการปวดเมื่อยตามร่างกาย บรรจุขวดแบบสเปรย์ฉีด ขนาด 250 ml ขายในราคาขวดละ 100 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

เครื่องทำสเปร์ยสมุนไพร

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ ณ ตอนนี้ได้ทำการจดทะเบียนเป็นที่เรียบร้อย ด้านการผลิตทางสมาชิกสหกรณ์บ้านดงกล้วยจัดหาวัตถุดิบและส่วนผสมต่างๆส่งให้กับโรงงาน จ้างโรงงานผลิต เพราะไม่มีเครื่องผลิตสินค้าเอ งผลิตออกมาแต่ละครั้งได้จำนวนน้อย เพราะวัตถุดิบต่างๆส่งให้โรงงานจำนวนไม่เพียงพอ

ด้านการจำหน่าย ใช้ระบบสมาชิกสหกรณ์เป็นคนนำสินค้าไปขาย โดยการขายให้กับคนรู้จักคนในชุมชน และมีการขายออนไลน์ต่างๆ

อย่างไรก็ตาม อนาคตข้างหน้าอยากที่จะเพิ่มวัตถุดิบและขยายการขายแบบออนไลน์ให้มากขึ้นพัฒนา โลโก้บรรจุภัณฑ์ให้ดูทันสมัย เข้าถึงได้ทุกเพศทุกวัยและจัดหาเครื่องผลิตสินค้าเอง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65012694 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์สบู่โปรตีนจากรังไหม

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.นาจำปา อ.ดอนจาน จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์สบู่โปรตีนจากรังไหม

รายละเอียด : สบู่ทำจากโปรตีนรังไหม ผสมกับทองคำ น้ำผึ้ง ขมิ้นชัน วิตามิน E สรรพคุณช่วยทำให้ผิวชุ่มชื่น กระจ่างใส ไร้ฝ้าสิว ผิวดูอ่อนไว บรรจุกล่อง ปริมาณ 50 กรัม กล่องละ 99 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

เครื่องปั้มแบบสบู่

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ ณ ตอนนี้ได้ทำการจดทะเบียนเป็นที่เรียบร้อย ด้านการผลิตทางสมาชิกสหกรณ์บ้านดงกล้วยจัดหาวัตถุดิบและส่วนผสมต่างๆส่งให้กับโรงงาน จ้างโรงงานผลิต เพราะไม่มีเครื่องผลิตสินค้าเองผลิตออกมาแต่ละครั้งได้จำนวนไม่มาก เพราะวัตถุดิบต่างๆส่งให้โรงงานจำนวนไม่เพียงพอ

ด้านการจำหน่าย ใช้ระบบสมาชิกสหกรณ์เป็นคนนำสินค้าไปขาย โดยการขายให้กับคนรู้จัก คนในชุมชน และมีการขายออนไลน์ต่างๆ

อย่างไรก็ตาม อนาคตข้างหน้าอยากที่จะเพิ่มวัตถุดิบและขยายการขายแบบออนไลน์ให้มากขึ้นพัฒนา โลโก้บรรจุภัณฑ์ให้ดูทันสมัย เข้าถึงได้ทุกเพศทุกวัยและจัดหาเครื่องผลิตสินค้าเอง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65014237 : ไก่พื้นเมืองลูกผสม BCG ม่วงนาโมเดล

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ม่วงนา อ.ดอนจาน จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไก่พื้นเมืองลูกผสม BCG ม่วงนาโมเดล

รายละเอียด : ไก่พื้นเมืองลูกผสมถือได้ว่าเป็นสัตว์เศรษฐกิจที่สำคัญ และสร้างความมั่นคงทางอาหารให้ชุมชนหรือคนในท้องถิ่นมาโดยตลอด โดยครัวเรือนในชุมชนส่วนใหญ่จะเลี้ยงไก่พื้นเมืองลูกผสมไว้เนื่องจากใช้เงินในการลงทุนน้อย ดูแลจัดการง่ายทนทานต่อการเปลี่ยนแปลง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การใช้ปริมาณสารอาหารที่เหมาะสมต่อสุขภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการเลี้ยงไก่พื้นเมืองลูกผสม

การจัดการฟาร์มปศุสัตว์

การเตรียมสูตรอาหารเลี้ยงไก่พื้นเมืองลดต้นทุน

05 : แผนธุรกิจ

Value Propositions

1. ตอบสนองความต้องการของลูกค้า
1. ได้บริโภคเนื้อไก่ที่มีคุณภาพและได้มาตรฐานปลอดภัย
2. สามารถ าไปเลี้ยงด้วยตนเองได้เนื่องจากเป็นไก่ที่เลี้ยงง่ายและโตเร็ว
3. ได้ไก่ที่มีราคาถูกกว่าท้องตลาดทั่วไป
2. การแก้ปัญหาให้กับลูกค้า
1. ลดการบริโภคเนื้อไก่ที่ไม่มีคุณภาพและไม่ปลอดภัยต่อสุขภาพ
2. สามารถเลี้ยงไก่ไว้บริโภคหรือจ าหน่ายได้ด้วยตนเอง
3. ประหยัดค่าใช้จ่ายในการซื้อไก่แพง
4. เลี้ยงไก่ได้ถูกวิธีและมีการจัดการที่ดี
3. ประโยชน์และข้อดีของสินค้าบริการของเรา
1. เนื้อไก่มีรสชาตอร่อยสามารถ าไปประกอบอาหารได้หลากหลายเมนู
2. ไก่พันธุ์พื้นเมืองลูกผสมเลี้ยงง่ายโตเร็วทนต่อสภาพแวดล้อมได้ดี
3. สามารถ ามูลไก่ไปใช้กับพืชผลทางการเกษตรได้
4. สินค้าและบริการส าหรับลูกค้า
1. มีการแนะน าแนวทางในการเลี้ยงไก่
2. มีการส ารวจที่อยู่อาศัยการเลี้ยงไก่การสร้างคอกไก่เพื่อให้มีความเหมาะสมกับจ านวนไก่ที่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ขายตลาดในชุมชน

ออนไลน์ : U2T ม่วงนา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65014286 : กล้วยตากม่วงนา

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ม่วงนา อ.ดอนจาน จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยตากม่วงนา

รายละเอียด : กล้วยเป็นอาหารที่นิยมในประเทศมีคุณค่าทางอาหารเหมาะสำหรับการรับประทาน เป็นอาหารทั้งเด็กและผู้ใหญ่ทำค่อยข้างง่าย กล้วยเป็นพืชพื้นบ้านของไทยที่ถูกนำมาใช้ประโยชน์เพราะทุกส่วนของกล้วยสามารถนำมาใช้ได้อย่างเหมาะสม เช่น กล้วยตากและขนมกล้วยต่างๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงมาตรฐานการผลิตให้มีคุรภาพ

พัฒนาบรรจุภัณฑ์และตราสินค้า

ช่องทางการจัดจำหน่าย

05 : แผนธุรกิจ

Value Propositions
1. ผลิตภัณฑ์ตอบสนองความต้องการของลูกค้า
1.รูปลักษณ์สินค้ามีความโดดเด่น และรสชาติอร่อยถูกปาก
2.มีทีมงานที่มีความชำนาญในการพัฒนาสินค้า
3.สินค้าสามารถครอบคลุมกลุ่มลูกค้าทุกเพศ ทุกวัย
2. การแก้ปัญหาให้กับลูกค้า
1.มีการรับรองมาตรฐานสินค้าปลอดภัย
2.เป็นอาหารว่างทางเลือกส าหรับผู้ที่ดูแลสุขภาพ
3.กล้วยตากท าให้มีความอร่อย และรับประทานได้ง่ายขึ้นส าหรับบางคนที่ไม่ชอบรับประทานกล้วย
3. ประโยชน์และข้อดีของสินค้าบริการของเรา
1.ได้ผ่านการตรวจวิเคราะห์ทางห้องปฏิบัติการด้านสารปนเปื้อนอยู่ในเกณฑ์สินค้าปลอดภัย
2.ได้รับรองมาตรฐานระบบการจัดการคุณภาพการปฏิบัติทางการเกษตรที่ดีส าหรับพืช (กล้วยน้ ว้า)
3.เป็นกลุ่มอาชีพที่ได้ลงทะเบียนเป็นกลุ่มผู้ผลิตสินค้าหนึ่งต าบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP)
4.อุดมไปด้วยกากใยช่วยท าให้ขับถ่ายสะดวกขึ้น ลดอาการท้องผูก
5.มีคุณสมบัติต่อต้านอนุมูลอิสระช่วยลดสาเหตุที่ท าให้เกิดโรคมะเร็งและยังมีส่วนช่วยในการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 31,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าในโรงพยาบาลกาฬสินธุ์

ออนไลน์ : u2t ม่วงนา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65013330 : ผลิตภัณฑ์กำจัดแมลงศัตรูพืชจากพืชสมุนไพร

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.สะอาดไชยศรี อ.ดอนจาน จ.กาฬสินธุ์

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

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สารสกัดสมุนไพรสำหรับไล่ศัตรูพืช

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์สารสกัดสมุนไพรที่มีฤทธิ์ในการไล่แมลงศัตรูพืช เช่น สารสกัดสะเดา สารสกัดหางไหล สารสกัดตะไคร้หอม และสารสกัดพริก เป็นต้น นำมาผสมให้ได้สูตรที่เหมาะสมเพื่อใช้ในการไล่แมลงศัตรูพืชผลิตภัณฑ์ที่ได้มีความปลอดภัยต่อผู้ใช้ เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีชีวภาพ

สูตรสารกำจัดแมลงศัตรูพืชจากพืชสมุนไพร

การกำจัดแมลงศัตรูพืชโดยวิธีทางชีวภาพ

05 : แผนธุรกิจ

1. ตอบสนองความต้องการของลูกค้า
ลดการใช้ยาฆ่าแมลงซึ่งเป็นมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม สามารถช่วยไล่แมลงศัตรูพืชได้ ส่งผลให้ผลิตผลเกษตรไร้สารพิษ
ตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ใส่ใจสุขภาพและสิ่งแวดล้อม
ราคาที่จับต้องได้ ลดรายจ่าย ให้แก่เกษตรกร
2. การแก้ปัญหาให้กับลูกค้า
ลดการใช้สารเคมีที่ก่อให้เกิดอันตรายต่อสุขภาพ
การใช้สารสกัดสมุนไพรซึ่งมีฤทธิ์ในการไล่แมลงศัตรูพืชทดแทนการใช้ยาฆ่าแมลงเพื่อช่วยลดการปนเปื้อนสารเคมีในพืชและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
การสร้างระบบนิเวศให้สามารถพึ่งพาอาศัยกันตามหลักการของเกษตรอินทรีย์ โดยไม่ต้องพึ่งพาการใช้สารเคมี
3. ประโยชน์และข้อดีของสินค้าบริการของเรา
ช่วยไล่แมลงศัตรูพืชได้อย่างมีประสิทธิภาพ ปลอดภัยและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ช่วยลดต้นทุนในการใช้สารเคมีที่มีราคาแพง
4. สินค้าและบริการสำหรับลูกค้า
มีการให้ทดลองใช้ก่อน เพื่อทดสอบความพึงพอใจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T ตำบลสะอาดไชยศรี

ออนไลน์ : U2T ตำบลสะอาดไชยศรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65013354 : ปุ๋ยน้ำหมักชีวภาพ

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.สะอาดไชยศรี อ.ดอนจาน จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยน้ำหมักชีวภาพ

รายละเอียด : เป็นปุ๋ยน้ำหมักชีวภาพที่ได้จากการหมักเศษซากพืช ซากสัตว์ หรือสาร อินทรีย์ชนิดต่างๆ ที่หาได้ในท้องถิ่น ด้วยจุลินทรีย์จำเพาะ ใช้สำหรับเป็นปุ๋ยให้กับพืช ลดการใช้สารเคมี และเพิ่มการใช้ทรัพยากรในท้องถิ่นให้เกิดประโยชน์อย่างสูงสุด

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการหมัก

สูตรปุ๋ยน้ำหมักชีวภาพ

การย่อยสลายของเสียโดยวิธีชีวภาพ

05 : แผนธุรกิจ

ปุ๋ยน้ำหมักชีวภาพ เป็นปุ๋ยน้ำหมักที่ได้จากการหมักเศษซากพืช ซากสัตว์ หรือสารอินทรีย์ชนิดต่างๆ ที่หาได้ในท้องถิ่นด้วยจุลินทรีย์จำเพาะสำหรับเป็นปุ๋ยให้กับพืช ลดการใช้สารเคมี ลดรายจ่ายเพิ่มผลผลิตให้แก่เกษตรกร

ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยน้ำหมักชีวภาพ เป็นธุรกิจเกษตรอินทรีย์ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ใส่ใจสุขภาพและสิ่งแวดล้อม ต้องการผลิตผลเกษตรไร้สารพิษ ลดรายจ่ายเพิ่มผลผลิต

การแก้ปัญหาให้กับลูกค้า ลดการใช้สารเคมีที่ก่อให้เกิดอันตรายต่อสุขภาพ ปุ๋ยน้ำหมักชีวภาพมีจุลินทรีย์ สารอินทรีย์ ธาตุอาหาร ที่เป็นประโยชน์ต่อสิ่งมีชีวิตและสิ่งแวดล้อม ลดการพึ่งพาจากปัจจัยภายนอก โดยการนำวัสดุ เศษซากพืช ซากสัตว์ หรือสารอินทรีย์ชนิดต่างๆ ที่หาได้ในท้องถิ่นนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด เป็นการสร้างระบบนิเวศให้สามารถพึ่งพาอาศัยกันตามหลักการของเกษตรอินทรีย์ โดยไม่ต้องพึ่งพาการใช้สารเคมี

กลุ่มลูกค้า สามารถแบ่งได้ 3 กลุ่ม ได้แก่

1. เกษตรกรและผู้ที่สนใจในเขตตำบล
2. ร้านจำหน่ายสินค้าเกษตร/ร้านค้าทั่วไปในเขตตำบล
3. ร้านจำหน่ายสินค้าเกษตร/ร้านค้าทั่วไปนอกเขตพื้นที่ตำบล

ช่องทางการขาย ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยน้ำหมักชีวภาพคือ

1. ออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T ตำบลสะอาดไชยศรี

ออนไลน์ : U2T ตำบลสะอาดไชยศรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022150 : การพัฒนาต้นแบบปศุสัตว์เกษตรกรสู่ชุมชน: ด้านการจัดการสุขภาพโคเนื้อ

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.กุงเก่า อ.ท่าคันโท จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โคปลอดพยาธิ, หญ้าสำหรับเลี้ยงโค

รายละเอียด : - โคสุขภาพดี ปลอดพยาธิ - มีแปลงหญ้าสำหรับเลี้ยงสัตว์- ซึ่งผลิตและจัดจำหน่ายเอง ปลอดสารเคมีตกค้างในผลผลิต

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

อากาศยานไร้คนขับเพื่อการเกษตร หรือ โดรนด้านการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ให้ความรู้เกี่ยวกับระบบการเลี้ยงโคเนื้อในชุมชนกุงเก่า

ตรวจพยาธิใต้กล้องจุลทรรศน์ในห้องปฏิบัติการ

ถ่ายพยาธิให้แก่โคเนื้อ

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจการเลี้ยงโค

- ตรวจและถ่ายพยาธิ ตรวจทั้งในเลือดและอุจจาระ
- อบรมให้ความรู้เกษตรกรป้อนยาถ่ายพยาธิได้เอง
- สนับสนุนการปลูกแปลงหญ้าให้มีแปลงหญ้าสำหรับเลี้ยงโค

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

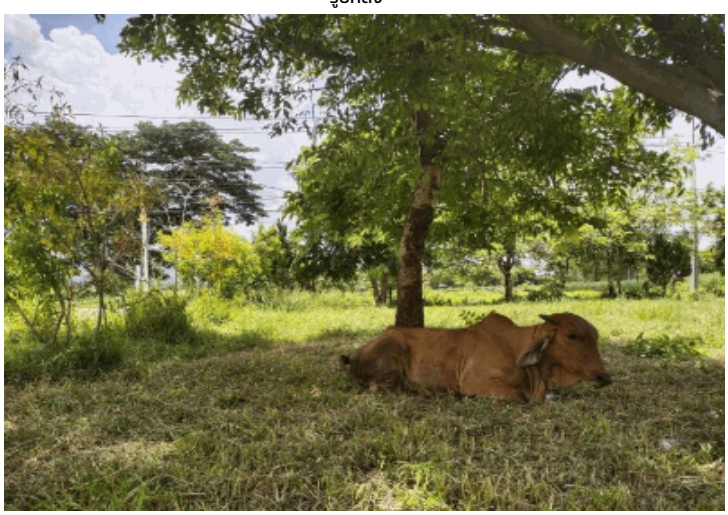
ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65022153 : ผ้าคำมาศกาฬสินธุ์

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.กุงเก่า อ.ท่าคันโท จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าคำมาศกาฬสินธุ์

รายละเอียด : ผ้าลายคำมาศ เป็นผ้าประจำตำบลกุงเก่า ผลิตจากฝ้ายธรรมชาติโดยนำมาทอเป็นลวดลายที่มีความเป็นเอกลักษณ์ประจำท้องถิ่น ซึ่งสามารถนำผ้าไปต่อยอดสร้างสินค้าได้หลากหลาย เช่น เสื้อ ชุดกระโปรง กระเป๋า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จักรเย็บผ้าแทนการเย็บมือ

ส่งเสริมการค้าขายออนไลน์ ได้แก่ เพจทางเฟซบุ๊กหรือวางขายในร้านค้าออนไลน์

ส่งเสริมการนำผ้ามาทำผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่น ชุดไทย กระเป๋า

05 : แผนธุรกิจ

- จัดหาอุปกรณ์ทอผ้าเพื่อเพิ่มกำลังการผลิต ได้แก่ ฟืม และด้ายทอผ้า
- จัดหาฝ้ายให้กลุ่มทอผ้าเพื่อผลิตผ้าลายคำมาศได้จำนวนเพิ่มมากขึ้น
- ส่งเสริมการแปรรูปผ้าคำมาศเป็นผลิตภัณฑ์ ได้แก่ กระเป๋า ชุดผ้าไทย และเสื้อ
- ส่งเสริมการขายสินค้าทางออนไลน์โดยการสร้างเพจเฟซบุ๊คหรือร้านค้าออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,590

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

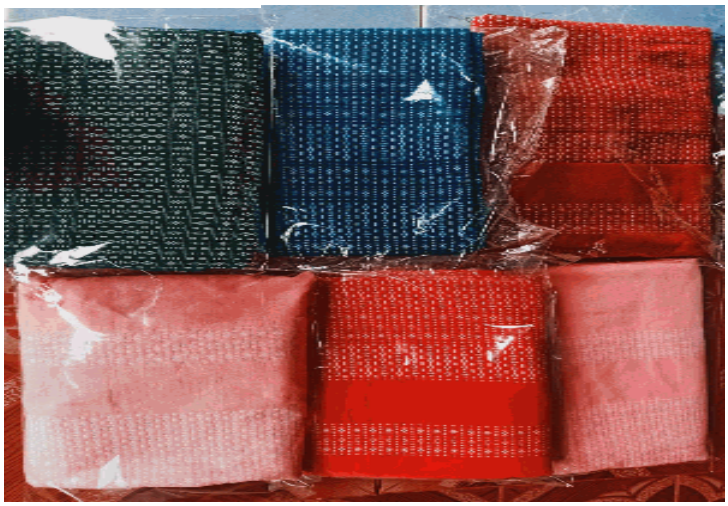
ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง

PS65026028 : กุดจิกไทญ้อ ผ้าทอพื้นเมือง

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.กุดจิก อ.ท่าคันโท จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : 1. ผ้าสไบ

รายละเอียด : มีลักษณะเป็นผ้าฝ้ายสไบ ใช้ห่มหรือพันคอ ตามความต้องการของลูกค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การย้อมสีธรรมชาติ

การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์

การออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย

05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจกลุ่มทอผ้าพื้นเมืองไทญ้อเป็นธุรกิจที่กำลังอยู่ในกระแสนิยมมากในปัจจุบัน มีผู้สนใจทำธุรกิจนี้เป็นจำนวนมากถึงแม้ว่าภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยจะซบเซาลงก็ตามแต่ธุรกิจทอผ้าพื้นเมืองก็ยังสามารถขยายตัวได้
กลุ่มทอผ้าพื้นเมืองไทญ้อเป็นผ้าทอพื้นเมืองที่มีเอกลักษณ์สามารถนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ เพื่อ
อนุรักษ์การทอผ้าพื้นเมืองและลายผ้าต่างๆของไทญ้อ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับคนในชุมชน และได้นำเอกลักษณ์ อัตลักษณ์ของสไบ ลายดอกจิก ลายดอกฮัง ลายไส้ปลาไหล ได้มีการผลิตผ้าพื้นไทญ้อ ผ้าถุง และผลิตภัณฑ์อีกมากมาย เป็นต้น ได้มีการต่อยอดสินค้าในการผลิตโดย การเพิ่มลายต่างๆตามที่ผู้ซื้อสั่งทำ ซึ่งมีช่องทางการจัดจำหน่ายคือหน้าร้าน และการขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์เพื่อมุ่งสร้างความพอใจให้แก่ลูกค้าโอกาสทางการตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65026415 : ห่มสไบเที่ยวไทญ้อ

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.กุดจิก อ.ท่าคันโท จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ห่มสไบเที่ยวไทญ้อ

รายละเอียด : เป็นการท่องเที่ยวเชิงอนุรักวัฒนธรรมถิ่นไทญ้อ ท่องเที่ยวเชิงธรรมชาติและเศษรฐกิจ ท้องถิ่น

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

มีการประชาสัมพันธ์ผ่านแฟนเพจ Facebook เพื่อเสนอแหล่งท่องเที่ยวให้ทุกคนได้รู้จัก

การพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวให้เป็นที่รู้จักและมีผู้คนสนใจมากขึ้น

มีการร่วมด้วยช่วยกันกับภาครัฐและภาคประชาชนในการสร้างทัศนคติในการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวให้คนในชุมชนเกิดรายได้

05 : แผนธุรกิจ

การวางแผนระยะสั้น การท่องเที่ยวในเชิงวัฒนธรรม ธรรมชาติและเศรษฐกิจ แบบยั่งยืน โดยทำการประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยวที่เรามีให้เป็นที่รู้จักแก่นักท่องเที่ยว การทำวีดีทัศน์นำเสนอแหล่งท่องเที่ยวแต่ละที่ ทำการเผยแพร่ทางสื่อออนไลน์ และแผนระยะยาวเราจะสร้างการรับรู้เกี่ยวกับแหล่งท่องเที่ยว เพื่อให้เป็นที่รู้จักในกลุ่มนักท่องเที่ยวภายในประเทศเพิ่มขึ้น 30% ภายใน 3 ปีดำเนินงาน และอาศัยการรีวิวจากนักท่องเที่ยวที่เคยมาเที่ยวในการขยายตลาดเครือข่ายของกลุ่มนักท่องเที่ยวเอง โดยตั้งเป้ามีนักท่องเที่ยวมาใช้บริการเพิ่มปีละ 5%

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 14,985

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65015175 : การปรับภูมิทัศน์สถานที่การผลิตและสถานที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ดงสมบูรณ์ อ.ท่าคันโท จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : -

รายละเอียด : ภูมิทัศน์บริเวรจำหน่ายสินค้า

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้โปรแกรม Picsart ในการออกแบบพื้นที่ในการเปลี่ยนภูมิทัศน์

ใช้เทคโนโลยีในการออกแบบป้าย

ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมในการปรับเปลี่ยนภูมิทัศน์สถานที่

05 : แผนธุรกิจ

ชาวบ้านส่วนใหญ่ในพื้นที่ตำบลดงสมบูรณ์มีการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของชุมชน แต่สาถานที่จัดจำหน่ายยังไม่ดึงดูดใจลูกค้านัก ทีม U2T ตำบลดงสมบูรณ์จึงจะปรับปรุงภูมิทัศสถานที่จัดจำหน่ายให้น่าสนใจมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65016286 : พัฒนาออกแบบ Packaging ปลาตากแห้ง

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ดงสมบูรณ์ อ.ท่าคันโท จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาแห้ง

รายละเอียด : ปลาตากแห้งเป็นแบบปลาวงและเป็นแบบพวง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มนวัตกรรมในการจัดจำหน่าย
ใช้เทคโนโลยีในการออกแบบแพคเกจจิ้ง
ใช้เทคโนโลยีในการซีลสูญกาศ

05 : แผนธุรกิจ

เกษตรกรส่วนใหญ่ในพื้นที่ตำบลดงสมบูรณ์มีการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของชุมชนส่วนมาก เป็นผลิตภัณฑ์จากปลาเพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์เราจึงมีแนวคิดออกแบบและพัฒนา Packaging เพื่อที่จะสามารถดึงดูดใจของลูกค้าและสร้างรายได้ให้กับชุมชนมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65014783 : ผ้าลายคำมาศ กระเป๋าผ้า และ ผ้าถุงลายคำมาศ

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ท่าคันโท อ.ท่าคันโท จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต **6 คน** | ประชาชน **7 คน** | อาจารย์ **2 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าลายคำมาศ

รายละเอียด : ผ้าขนาด 1x4 เมตร ขาย 800 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจ

นำผลิตภัณฑ์ของชาวบ้านที่มียุแล้วมาออกแบบและผลิตขึ้นเป็นผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่

เพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าแบบออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

นำผลิตภัณฑ์ของชาวบ้านที่มีอยู่แล้วมาพัฒนาและออกแบบ
แปรรูปผลิตภัณฑ์ที่ทำจากผ้าลายคำมาศ เช่น เสื้อลายคำมาศ
ทำแพ็กเกจของผลิตภัณฑ์ให้ดึงดูดสายตา
การโปรโมทสินค้า
สร้างการตลาดในรูปแบบออนไลน์
เพิ่มรายได้ให้กับชุมชนและชาวบ้าน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มแปรรูปผ้าพื้นเมือง บ้านท่าเมือง

ออนไลน์ : https://web.facebook.com/profile.php?id=100083956911527

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65015987 : ผลิตภัณฑ์ กระเป๋าและกล่องกระดาษทิชชู่จากเสื่อกก

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ท่าคันโท อ.ท่าคันโท จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต **6 คน** | ประชาชน **7 คน** | อาจารย์ **2 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อกกสร้างสรรค์ท่าคันโท

รายละเอียด : เสื่อกกขนาด 60 ซม. x 2 ม. มีให้เลือก 7-8 ลาย จำหน่ายในราคา 300 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ทำจากวัสดุธรรมชาติทำให้มีต้นทุนในราคาที่ไม่สูง

สร้างแพ็คเก็ตดึงดูดความสนใจ-

เพิ่มรูปแบบการจัดจำหน่ายสินค้า ในรูปแบบ ออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

รับซื้อเสื่อกกจากชาวบ้านและนำมาออกแบบเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ เช่นกระเป๋าจากเสื่อกก กล่องกระดาษทิชชู่จากเสื่อกก

ทำแพ็คเก็ตของผลิตภัณฑ์ให้มีความดึงดูดสายตา

โปรโมทสินค้า

สร้างการตลาดในรูปแบบออนไลน์

ชาวบ้านในชุมชนมีรายได้เพิ่มขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มแปรรูปผ้าพื้นเมือง บ้านท่าเมือง

ออนไลน์ : https://web.facebook.com/profile.php?id=100083956911527

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65007911 : การส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ไม้กวาดหนองแซง @นาตาล

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.นาตาล อ.ท่าคันโท จ.กาฬสินธุ์

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

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาดอเนกประสงค์หนองแซง @นาตาล

รายละเอียด : ไม้กวาดอเนกประสงค์ เป็นไม้กวาดด้ามไม้ ที่มีความทนทาน ใช้นานได้นาน และราคาย่อมเยา ลูกค้าคุ้นชินและเชื่อมั่นในคุณภาพสินค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตที่ทำให้ไม้กวาดแข็งแรง คงทน และประหยัดเวลาในการทำไม้กวาด
ออกแบบโลโก้สร้างเอกลักษณ์ให้กับไม้กวาด
นำสื่อออนไลน์มาช่วยเพื่อนำสินค้าเข้าสู่ระบบการตลาด

05 : แผนธุรกิจ

ไม้กวาดอเนกประสงค์หนองแซง @นาตาล เป็นผลิตภัณฑ์ของใช้ภายในบ้าน สำหรับพ่อบ้านแม่บ้าน และสมาชิกภายในครัวเรือน ผลิตและจัดจำหน่ายผ่านหน้าร้าน และช่องทางออนไลน์ โดยมีราคาที่ย่อมเยา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม้กวาด ตำบลนาตาล

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลนาตาล

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65015671 : ไม้กวาดเฉพาะที่หนองแซง @นาตาล

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.นาตาล อ.ท่าคันโท จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาดเฉพาะที่หนองแซง @นาตาล

รายละเอียด : ไม้กวาดเฉพาะที่หนองแซง @นาตาล มีความสวยงามขึ้น และทนทาน เนื่องจากด้ามไม้เป็นพลาสติก ที่หลากหลายสีสัน ทำให้ลูกค้าชื่นชอบ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตที่ทำให้ไม้กวาดแข็งแรง คงทน และประหยัดเวลาในการทำไม้กวาด

ออกแบบโลโก้สร้างเอกลักษณ์ให้กับไม้กวาด

นำสื่อออนไลน์มาช่วยเพื่อนำสินค้าเข้าสู่ระบบการตลาด

05 : แผนธุรกิจ

ไม้กวาดเฉพาะที่หนองแซง @นาตาล เป็นผลิตภัณฑ์ของใช้ภายในบ้าน สำหรับพ่อบ้านแม่บ้าน และสมาชิกภายในครัวเรือน ผลิตและจัดจำหน่ายผ่านหน้าร้าน และช่องทางออนไลน์ โดยมีราคาที่ย่อมเยา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม้กวาด ตำบลนาตาล

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลนาตาล

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65008119 : ส่งเสริมและพัฒนาเสื่อกกลายซิ่งแบบพับ

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ยางอู้ม อ.ท่าคันโท จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อกกลายซิ่งแบบพับ

รายละเอียด : เสื่อกกแบบพับจะเป็นการนำเอาเสื่อกกแบบผืนมาเย็บต่อกันประมาณ 3 ผืน หรือ 2 ผืน ขึ้นอยู่กับผู้ผลิตและความต้องการของลูกค้า เสื่อกกแบบพับ มีลวดลายที่หลากหลาย เช่น ลายช้าง ลายเต่า ลายปลา ลายหัวใจกาฬสินธุ์ หรือลายที่ทำขึ้นมาเองเป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทางจำหน่ายทั้งแบบหน้าร้านและแบบออนไลน์ เช่น Face Book

shopee

Tiktok และการไลฟ์สด

05 : แผนธุรกิจ

ลูกค้าของเสื่อกกลายซิ่งคือนักท่องเที่ยว และนักเดินทางที่ต้องเดินทางไปพักผ่อนตามสถานที่ท่องเที่ยวตามธรรมชาติและไม่สามารถแบกสัมภาระที่เป็นเก้าอี้นั่งไปได้เพราะไม่สะดวกมีน้ำหนักที่มาก เสื่อกกลายซิ่งจึงได้นำเสนอผลิตภัณฑ์เสื่อกกลายซิ่งชนิดพับเพื่อแก้ปัญหาให้กลับลูกค้าเหล่านี้ โดยเสื่อกกลายซิ่งมีลายที่โดดเด่นสวยงามมีความเป็นอัตลักษณ์ท้องถิ่นพื้นบ้านที่สามารถเข้าได้กับบรรยากาศของการพักผ่อนหย่อนใจของนักท่องเที่ยว อีกทั้งมีน้ำหนักไม่มาก มีสายสะพาย สามารถพกพาและพับเก็บได้สะดวกสบาย มีความคงทนแข็งแรง นอกจากนี้ยังสามารถนำไปเป็นของฝากที่ไม่ซ้ำใคร มีประโยชน์ใช้สอยหลากหลายนอนได้นั่งได้ตามแต่วัตถุประสงค์ของลูกค้าซึ่งทางทีมเสื่อกกลายซิ่งมีช่องทางจำหน่ายทั้งแบบหน้าร้านและแบบออนไลน์ เช่น Face Book , IG , LAZADA,shopee โดยประมาณยอดขายไม่ต่ำกว่า 100 ผืนต่อเดือน ราคาขายผืนละ 1,200-1,500 บาท รวมรายได้ 120,000-150,000 บาท ต่อเดือน มีต้นทุนต่อหน่วยผืนละ 820 บาท

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เสื่อกกลายเส้นซิ่ง ตำบลยางอู้ม

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลยางอู้ม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017000 : ส่งเสริมและพัฒนาเสื่อกกลายซิ่งแบบผืน

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ยางอู้ม อ.ท่าคันโท จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อกกลายซิ่งแบบผืน

รายละเอียด : สินค้าแบบผืนจะมีความกว้างอยู่ที่ประมาณ 60 เซนติเมตร ความยาวอยู่ที่ 1-2 เมตร อยู่ที่โฮงทอเสื่อ และมีลวดลายที่หลากหลาย เช่น ลายดอกแก้ว ลายปลา เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ฟืมเพื่อออกแบบลายที่สวยงาม

ช่องทางจำหน่ายทั้งแบบหน้าร้านและแบบออนไลน์ เช่น Face Book

shopee

05 : แผนธุรกิจ

ลูกค้าของเสื่อกกลายซิ่งคือนักท่องเที่ยว และนักเดินทางที่ต้องเดินทางไปพักผ่อนตามสถานที่ท่องเที่ยวตามธรรมชาติและไม่สามารถแบกสัมภาระที่เป็นเก้าอี้นั่งไปได้เพราะไม่สะดวกมีน้ำหนักที่มาก เสื่อกกลายซิ่งจึงได้นำเสนอผลิตภัณฑ์เสื่อกกลายซิ่งชนิดผืนเพื่อแก้ปัญหาให้กลับลูกค้าเหล่านี้ โดยเสื่อกกลายซิ่งมีลายที่โดดเด่นสวยงามมีความเป็นอัตลักษณ์ท้องถิ่นพื้นบ้านที่สามารถเข้าได้กับบรรยากาศของการพักผ่อนหย่อนใจของนักท่องเที่ยว อีกทั้งมีน้ำหนักไม่มาก สามารถพกพาและสะดวกสบายในการเดินทาง มีความคงทนแข็งแรง นอกจากนี้ยังสามารถนำไปเป็นของฝากที่ไม่ซ้ำใคร มีประโยชน์ใช้สอยหลากหลายนอนได้นั่งได้ตามแต่วัตถุประสงค์ของลูกค้าซึ่งทางทีมเสื่อกกลายซิ่งมีช่องทางจำหน่ายทั้งแบบหน้าร้าน และแบบออนไลน์ เช่น Face Book , IG , LAZADA,shopee โดยประมาณยอดขายไม่ต่ำกว่า 100 ผืนต่อเดือน ราคาขายผืนละ 600-700 บาท รวมรายได้ 60,000-70,000 บาท ต่อเดือน มีต้นทุนต่อหน่วยผืนละ 250 บาท

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เสื่อกกลายเส้นซิ่ง ตำบลยางอู้ม

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลยางอู้ม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65009847 : ส่งเสริมการเกษตรปลูกแตงขาวนาสีนวล

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.นาคู อ.นาคู จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แตงกวาขาวบ้านนาสีนวล

รายละเอียด : ขายส่งให้พ่อค้าคนกลาง ขายให้ประชาชนที่สนใจมาซื้อถึงที่ และประชาชนที่สนใจสั่งซื้อแบบออนไลน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แปรรูปแตงกวาขาว

การเพิ่มช่องทางขายออนไลน์ให้เกษตรกร

-

05 : แผนธุรกิจ

ส่งเสริมแตงกวาขาวบ้านนาสีนวลให้เป็นที่รู้จักมากขึ้นและแปรรูปแตงกวาขาวบ้านนาสีนวล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Extension White Cucumber Cultivation of Ban Na Si Nuan

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/profile.php?id=100084950086292

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65010662 : ส่งเสริมสัมมาชีพกลุ่มสตรีผ้าพื้นเมือง

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.นาคู อ.นาคู จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อปักมือ

รายละเอียด : เป็นการผลิตตั้งแต่การปลูกฝ้ายและนำมาแปรรูปเป็นเสื้อผ้า และนำมาปักมือให้เป็นลายอัตลักษณ์เฉพาะถิ่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ส่งเสริมการขายและเพิ่มช่องทางขายออนไลน์

-

-

05 : แผนธุรกิจ

มีการออกแบบแบรนด์ การสร้างโลโก้สินค้า และสร้างเรื่องราวให้กับสินค้าเพื่อที่จะเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว อีกทั้งเพิ่มช่องการจำหน่ายที่เพิ่มมากขึ้นโดยเฉพาะช่องทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 70,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผ้าพื้นเมืองบ้านชาด

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

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65015113 : การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ผ้าพื้นเมืองด้วยการทำผ้าทุบลาย

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.โนนนาจาน อ.นาคู จ.กาฬสินธุ์

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

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทุบลาย

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ผ้าทอที่นำมาสร้างลวดลายด้วยวิธีการทุบลาย โดยสีและลวดลายที่ใช้จะใช้วัสดุจากธรรมชาติซึ่งหาได้ในท้องถิ่น เช่น ดอกไม้และใบไม้ชนิดต่างๆ เพื่อเป็นการนำสิ่งที่มีอยู่มาใช้ให้เกิดประโยชน์และเป็นการลดต้นทุนในการผลิตและยังเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างลายผลิตภัณฑ์ผ้าพื้นเมืองด้วยวิธีการทุบลายจากวัตถุดิบธรรมชาติที่หาได้ในท้องถิ่น

ให้มีเอกลักษ์เฉพาะตัว

ปรับปรุงรูปแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีรูปแบบที่น่าสนใจและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

ใช้โปรแกรมด้านคอมพิวเตอร์เพื่อส่งเสริมการตลาดออนไลน์ผ่านสื่อสังคมออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

นำผลิตภัณฑ์ผ้ามาทุบลาย โดยใช้ใบไม้ดอกไม้ที่หาได้ในท้องถิ่น จากนั้นนำไปบรรจุภัณฑ์และการบริการจำหน่ายสิ้นค้า ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เพื่อสร้างจุดขายให้มีความโดดเด่น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จันจิรา

ออนไลน์ : U2Tร่วมใจไทโนนนาจาน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

PS65015117 : การเพิ่มมูลค่าเห็ดฟางด้วยการทำแจ่วบองเห็ด

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.โนนนาจาน อ.นาคู จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แจ่วบองเห็ดฟาง

รายละเอียด : เป็นแจ่วบองที่นำเห็ดฟางมาทำเป็นวัตถุดิบหลัก ซึ่งจะทำให้แจ่วบองเห็ดฟางมีรสชาติที่โดดเด่นและแปลกใหม่ โดยวัตถุดิบที่ใช้ในกระบวนการผลิตจะใช้วัตถุดิบที่ปลอดสารและจะมีขั้นตอนในการผลิตที่สะอาดและปลอดภัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แปรรูปผลิตภัณฑ์เห็ดฟางเพื่อนำมาทำแจ่วบอง

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีรูปแบบที่น่าสนใจและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

ใช้เทคโนโลยีช่วยส่งเสริมการตลาดออนไลน์ผ่านสื่อสังคมออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

เริ่มจากการคัดสรรค์วัตถุดิบที่สะอาดและปลอดสารพิษและมีคุณภาพ นำไปสู่กระบวนการผลิตที่สะอาดและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ การสร้างจุดขายให้มีความโดดเด่นและจัดจำหน่ายสินค้า รวมไปถึงการบริการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มปลูกเห็ดฟางกองเต้ีย

ออนไลน์ : U2Tร่วมใจไทโนนนาจาน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65008278 : โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์ปิดหงอกวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรตากแห้ง

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.บ่อแก้ว อ.นาคู จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ครีมย้อมปิดผมขาวสมุนไพร ผงย้อมปิดผมขาวสมุนไพร ปลายฟ้าภูตะวัน

รายละเอียด : "ครีมย้อมผมปิดผมชาว และผงย้อมปิดผมขาว เป็นการนำสมุนไพรในชุมชนมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ปกปิดผมขาว ปราศจากสารเคมี มีความปลอดภัยกับผู้ใช้ ปิดปิดผมขาวได้ดี วิธีใช้ผลิตภัณฑ์ง่ายและสะดวก

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบโลโก้ ฉลากสินค้า และบรรจุภัณฑ์

ภูมิปัญญาชุมชน

การใช้เทคโนโลยีการขายสินค้าบนแพลตฟอร์มออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มเป้าหมายคือ ลูกค้าที่ต้องการปกปิดผมขาวและบำรุงเส้นผมให้เส้นผมที่สุขภาพแข็งแรง ความโดดเด่นของผลิตภัณฑ์คือการใช้สมุนไพรในชุมชนเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิต ไม่มีส่วนผสมของสารเคมี คู่ค้าได้แก่ลูกค้าขายปลีก และลูกค้าขายส่ง ยอดขายชุดปกปิดผมขาวปี 2564 ประมาณ 35% ของยอดขายทั้งหมด แนวทางการเพิ่มรายได้และลูกค้าได้แก่ ยกระดับมาตรฐานสินค้า ปรับเปลี่ยนโลโก้ ฉลาก และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมกับการจำหน่ายในยุคปัจจุบัน ผลิตสื่อดิจิทัลประชาสัมพันธ์ และเพิ่มช่องทางการจำหน่ายออนไลน์ผ่านแพลตฟอร์มการตลาดออนไลน์ได้แก่ Shopee Lazada สร้างกลุ่มเพื่อให้คำปรึกษา รับประกันคุณภาพของสินค้า โดยมีเป้าหมายยอดจำหน่ายเพิ่มขึ้นร้อยละ10

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปลายฟ้า ภูตะวัน

ออนไลน์ : ปลายฟ้า ภูตะวัน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65008548 : โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์ชะลอหงอกวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรตากแห้ง

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.บ่อแก้ว อ.นาคู จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต 5 คน | ประชาชน 6 คน | อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แชมพูสมุนไพร ครีมนวดผมสมุนไพร ปลายฟ้าภูตะวัน

รายละเอียด : แชมพู ครีมนวดผม เป็นการนำสมุนไพรชุมชนมาเพิ่มมูลค่า จากภูมิปัญญาชุมชนสู่ผลิตภัณฑ์บำรุงผม ซึ่งไม่ก่อให้เกิดการระคายเคือง ช่วยให้ผมแข็งแรง เงางาม มีน้ำหนัก รากผมแข็งแรง และลดปัญหาการหลุดร่วงของเส้นผม

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบโลโก้ ฉลากสินค้า และบรรจุภัณฑ์

ภูมิปัญญาชุมชน

การใช้เทคโนโลยีการขายสินค้าบนแพลตฟอร์มออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มเป้าหมาย คือ ลูกค้าที่ต้องการบำรุงเส้นผม ไม่ให้เกิดผมขาวก่อนวัย ความโดดเด่นของผลิตภัณฑ์คือการใช้สมุนไพรในชุมชนเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตไม่มีส่วนผสมของสารเคมี คู่ค้า ได้แก่ ลูกค้าขายปลีก และลูกค้าขายส่ง ยอดขายชุดผลิตภัณฑ์แชมพู และครีมนวดผม ปี พ.ศ. 2564 ประมาณ 35% ของยอดขายทั้งหมด แนวทางการเพิ่มรายได้และลูกค้าได้แก่ ยกระดับมาตรฐานสินค้า ปรับเปลี่ยนโลโก้ ฉลากสินค้า และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมกับการจำหน่าย ผลิตสื่อดิจิทัลประชาสัมพันธ์สินค้า และเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าผ่านแพลตฟอร์มการตลาดออนไลน์ Shopee Lazada สร้างกลุ่มเพื่อให้คำปรึกษา และมีการรับประกันคุณภาพของสินค้า โดยมีเป้าหมายยอดจำหน่ายเพิ่มขึ้นร้อยละ10

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปลายฟ้า ภูตะวัน

ออนไลน์ : ปลายฟ้า ภูตะวัน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022502 : โครงการพัฒนาศักยภาพน้ำแร่บ่อน้ำปุ่นสู่ "น้ำแร่อนามัยภูแฝก"

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ภูแล่นช้าง อ.นาคู จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต 5 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำแร่อนามัยภูแฝก

รายละเอียด : น้ำแร่อนามัยภูแฝก เป็นน้ำแร่ที่อุดมไปด้วยแร่ธาตุสำคัญหลายชนิด ไม่ว่าจะแคลเซียม แมกนีเซียม ไบคาร์บอเนต ซัลเฟต และโซเดียม ช่วยควบคุมความสมดุลของน้ำในร่างกายทำให้สดชื่นช่วยเสริมสร้างกระดูกและฟันที่แข็งแรงและช่วยควบคุมการทำงานของระบบประสาทและกล้ามเนื้อ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การกรองน้ำด้วยกระบวนการ Reverse Osmosis (RO)

การกำจัดเชื้อโรคโดยกระบวนการ DISINFECTION ด้วยแสงอุลตร้าไอโวเลต (UV)

กระบวนการผลิตน้ำดื่มแบบไร้เชื้อ

05 : แผนธุรกิจ

น้ำแร่บ่อน้ำปุ่นเป็นบ่อน้ำซับใต้ดินที่ไหลออกมาตลอดทั้งปี ในพื้นที่บริเวณตำบลภูแล่นช้างซึ่งติดกับเทือกเขาภูพาน อดีตเคยเป็นมหาสมุทรซึ่งจะมีชั้นของโซเดียมอยู่ทั่วไปทำให้แร่ธาตุในชั้นหินใต้ดินอุดมไปด้วยคุณประโยชน์ต่อร่างกายมากกว่า 10 ชนิด แต่ยังขาดการส่งเสริมและเพิ่มมูลค่าที่เหมาะสม ทีม U2PP จึงเห็นช่องว่างทางธุรกิจที่สามารถผลักดันให้ได้สินค้าพื้นถิ่นที่โดดเด่นและมีมูลค่าเพิ่มได้ ซึ่งจะพัฒนาคุณภาพของน้ำ ทั้งยังออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมและการจัดการด้านการตลาดที่ดี เน้นพัฒนาเป็น "น้ำแร่อนามัยภูแฝก" น้ำแร่ที่ได้มาตรฐานคุณภาพน้ำ ในราคาน้ำดื่มปกติ เพื่อสร้างมูลค่า สร้างงาน และสร้างรายได้แก่ประชาชน
ปัจจุบันผู้บริโภคหันมาสนใจเรื่องของการดูแลสุขภาพกันมากขึ้น น้ำแร่เป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่ได้รับความสนใจ เนื่องจากน้ำแร่มีแร่ธาตุที่ดีต่อสุขภาพสูง ด้วยคุณสมบัติเฉพาะนี้ทำให้น้ำแร่มีคู่แข่งทางการตลาดน้อย โดยกลุ่มเป้าหมายเป็นบุคคลทั่วไปที่รักษ์สุขภาพ ผู้ประกอบการร้านอาหาร และกลุ่มผู้ป่วยหรือผู้ป่วยพักฟื้น จัดจำหน่ายผ่านระบบออนไลน์และ Pre Order มีการเพิ่มยอดขายให้กับธุรกิจโดยทำการจัดโปรโมชั่นพิเศษและการรีวิวรสชาติ คุณภาพของน้ำโดยผู้เคยดื่มหรือผู้มีชื่อเสียง
โดยต้นทุนภายใต้แบรนด์ "น้ำแร่อนามัยภูแฝก" ได้จากการระดมทุนของผู้สนใจ 10,000 บาท และการสนับสนุนค่าวัสดุจากโครงการ U2T 30,000 บาท รวมทั้งสิ้น 40,000 บาท คาดว่าจะสามารถผลิตสินค้าได้ 10,000 ขวด มูลค่า 50,000 บาท ทำให้คนในชุมชนมีงานและรายได้เพิ่มขึ้น และยังมีน้ำแร่ที่ดีต่อสุขภาพไว้บริโภค ในอนาคตจะมีการขยายตลาดและเพิ่มยอดขายโดย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มี

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/Mineral.water11/

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022504 : โครงการยกระดับคุณภาพข้าวเม่าหม้อดิน สู่ "ข้าวเม่าหม้อดินคืนรูปสูตรโบราณเมืองภู"

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ภูแล่นช้าง อ.นาคู จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเม่าหม้อดินคืนรูปสูตรโบราณเมืองภู

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้จากข้าวเหนียวเขาวงกาฬสินธุ์เป็นข้าวอินทรีย์ ซึ่งมีวิธีการผลิตแบบดั้งเดิม จะคั่วข้าวเม่าด้วยเตาฮางและหม้อดิน ซึ่งจะทำให้ข้าวเม่ามีกลิ่นหอมอร่อย เป็นพิเศษ หาทานได้ยากเพราะจะทำขึ้นตามฤดูกาลเท่านั้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจัดทำบรรจุภัณฑ์ และจัดเก็บแบบไร้เชื้อ และสุญญากาศ

การตรวจหาเชื้อจุรินทรีย์

การตลาดออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

ปัจจุบันผลผลิตทางการเกษตรราคาตกต่ำลงโดยเฉพาะข้าวที่เป็นผลผลิตหลักของชุมชนชาวบ้านในพื้นที่จึงแปรรูปจากข้าวเปลือกมาเป็นผลิตภัณฑ์ข้าวเม่าหม้อดินบ้านภูแล่นช้าง มีวิธีการผลิตแบบดั้งเดิมโดยจะคั่วข้าวเม่าด้วยเตาฮางและหม้อดินซึ่งจะทำให้ข้าวเม่ามีกลิ่นหอมอร่อยเป็นพิเศษหาทานได้ยากเพราะจะทำขึ้นตามฤดูกาลเท่านั้น ทำให้มีราคาสูงขึ้นและเป็นที่ต้องการของตลาดแต่จำนวนสินค้ายังมีน้อยเพราะยังขาดการส่งเสริมผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพและเพิ่มมูลค่าที่เหมาะสม ทีม U2PP จึงเห็นช่องว่างทางธุรกิจที่สามารถผลักดันให้ได้สินค้าพื้นถิ่นที่โดดเด่นนี้ให้มีมูลค่าเพิ่มได้ ซึ่งพัฒนาคุณภาพโดยการส่งตรวจคุณภาพ ออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสม การจัดการด้านการตลาดที่ดี เน้นพัฒนาเป็น "ข้าวเม่าหม้อดินคืนรูปสูตรโบราณเมืองภู" ที่มีคุณภาพ มีบรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐาน คงความเป็นเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์และยังเก็บไว้ได้นานเพื่อให้ถูกใจกลุ่มเป้าหมายมากที่สุดโดยมีเป้าหมายคือ พัฒนาข้าวเม่าหม้อดินบ้านภูแล่นช้างให้เป็นข้าวเม่าหม้อดินคืนรูปสูตรโบราณเมืองภูที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐาน จำหน่ายผลิตภัณฑ์สินค้าให้ครอบคลุมกลุ่มเป้าหมาย เช่น บุคคลรักษ์สุขภาพ ผู้ประกอบการร้านอาหาร และกลุ่มผู้ป่วยหรือผู้ป่วยพักฟื้นรวมทั้งต่อยอดสินค้าให้มีความหลากหลายมากขึ้น เช่น การทำข้าวเม่าธัญพืชทรงเครื่อง ข้าวเม่าธัญพืชชงพร้อมดื่มเพื่อสุขภาพ ขนมเพื่อสุขภาพ เป็นต้น

นอกจากนี้ยังเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าผ่านกลยุทธ์ต่างๆทั้งในส่วนตัวของผลิตภัณฑ์ที่คงความเป็นเอกลักษณ์ ตั้งราคาสูงกว่าคู่แข่ง จัดจำหน่ายให้กับกลุ่มเป้าหมายใน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 53,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มี

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/Khaomao.phu/

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65007995 : การพัฒนาการแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้าน

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.สายนาวัง อ.นาคู จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต 6 คน | ประชาชน 6 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บาล์มสมุนไพร

รายละเอียด : บาล์มสมุนไพรผสานสารสกัดจากสมุนไพรท้องถิ่น ให้กลิ่นหอม ช่วยบรรเทาอาการเคล็ด ขัด ยอก แมลงสัตว์กัดต่อย ผด ผื่นคัน บรรเทาอาการวิงเวียนศีรษะ

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพผลผลิตทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสกัดน้ำมันจากสมุนไพรให้มีความบริสุทธิ์มากขึ้น

การใช้สื่อออนไลน์ในการส่งเสริมการตลาด

-

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีช่วงอายุ 45 ปีขึ้นไป และกลุ่มลูกค้าที่ให้ความสนใจในสุขภาพ
Customer Relationships – มีโปรโมชั่นให้กับลูกค้า มีการติดตามหลังการขาย
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน เพจ Facebook กลุ่มวิสาหกิจชุมชน
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ช่วยบรรเทาอาการปวดเมื่อยกล้ามเนื้อ อาการวิงเวียนศีรษะ แมลงสัตว์กัดต่อย และมีความปลอดภัย เพราะผลิตจากสมุนไพรธรรมชาติ 100%
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการปลูกสมุนไพรอินทรีย์ ไม่มีการใช้สารเคมีในการดูแลตลอดจนถึงการเก็บเกี่ยว และการผลิตที่ปลอดภัย 100% จากกลุ่มวิสาหกิจชุมชน
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สมุนไพรพื้นบ้านปลอดสารพิษ โดยสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน Smile Community
Key Partners – สมาชิกกลุ่มสมุนไพรในชุมชน
Cost Structure – เงินลงทุนของสมาชิกในกลุ่ม
ค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์
Revenue Streams – รายได้จากการขายสินค้าที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนและช่องทางจำหน่ายผ่านทางออนไลน์ รวมทั้งการออกบูธงานต่างๆ ร่วมกับภาครัฐและเอกชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปสมุนไพร smile community

ออนไลน์ : Smile Community

https://www.facebook.com/people/Smile-Community/100085110442522/

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65026186 : การแปรรูปผ้าฝ้ายย้อมคราม

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.สายนาวัง อ.นาคู จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต **6 คน**

ประชาชน **6 คน**

อาจารย์ **1 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมวกผ้าคราม

รายละเอียด : หมวกผ้าคราม งานแฮนด์เมด ตัดเย็บด้วยผ้าย้อมคราม ผ้าย้อมสีธรรมชาติ เนื้อผ้านุ่ม ไม่ระคายเคืองต่อศีรษะ ตัดเย็บและออกแบบให้เหมาะกับทุกเพศทุกวัย ใส่ได้ทุกโอกาส ขนาดหมวกสูง 12 เซนติเมตร ปีกหมวกกว้าง 5 - 7 เซนติเมตร ขนาดรอบศีรษะ 55 - 60 เซนติเมตร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การย้อมผ้าฝ้ายเข็นมือด้วยคราม สีจากธรรมชาติ

การออกแบบผลิตภัณฑ์ แปรรูปผลิตจากผ้าฝ้ายย้อมครามให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีรูปแบบที่น่าสนใจมากยิ่งขึ้น

ส่งเสริมการตลาด ออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีช่วงอายุ 16 - 30 ปี และกลุ่มลูกค้าที่ให้ความสนใจ
Customer Relationships – มีโปรโมชั่นให้กับลูกค้า สอบถามความพึงพอใจหลังการขาย
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน เพจ Facebook กุดตาใกล้แปรรูปผ้าพื้นเมือง เพจ Facebook Instagram ภายใต้ชื่อ คราม้เด้อ (Kham Der) By U2T สายนาวัง และกลุ่มวิสาหกิจชุมชน
Value Propositions – สินค้ามีความแปลกใหม่และโดดเด่น ราคาย่อมเยาว์ ใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติ
Key Activities – กระบวนการผลิต การออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ จากผ้าย้อมคราม ผ้าย้อมสีธรรมชาติ ให้มีความน่าสนใจ และทันสมัยมากขึ้น ใช้ได้กับทุกโอกาส มีการโปรโมทผลิตภัณฑ์ที่ส่งเสริมการจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วยรูปแบบของผลิตภัณฑ์กลุ่มวิสาหกิจกลุ่มสมาชิกในชุมชนร่วมกันผลิตและออกแบบเอง
Key Partners – กลุ่มผู้ทอผ้า พัฒนาชุมชนอำเภอนาคู พัฒนาชุมชนจังหวัดกาฬสินธุ์
Cost Structure – เงินลงทุนของสมาชิกในกลุ่ม ค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์
Revenue Streams – รายได้จากการขายสินค้าจากหน้าร้าน จากการออกบูธตลาดชุมชน จากการจำหน่ายผ่านทางออนไลน์ รายได้จากการขายออกงานร่วมกับภาครัฐและเอกชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มแปรรูปผ้าพื้นเมืองกุดตาใกล้

ออนไลน์ : กุดตาใกล้แปรรูปผ้าพื้นเมือง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027520 : ส่งเสริมการยกระดับผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรเพื่อแปรรูปเพิ่มมูลค่าของชุมชน ตำบลนามน อำเภอนามน จังหวัดกาฬสินธุ์

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.นามน อ.นามน จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวกรอบอินทรีย์

รายละเอียด : ทำข้าวอินทรีย์จากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบวกกับความรู้และภูมิปัญญาของชุมชน ผสมวัตถุดิบจากชุมชนที่หาได้ง่ายในท้องที่

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการบรรจุภัณฑ์เพื่อยืดอายุการเก็บผลิตภัณฑ์อาการ

เทคโนโลยีการแปรรูป

เทคโนโลยีการถนอมอาหาร

05 : แผนธุรกิจ

1. Value proposition
-ข้าวกรอบอินทรีย์
-วัตถุดิบในท้องถิ่น
2. Customer segment
-ลูกค้าทั่วไป
-ลูกค้าออนไลน์
3. Distribution
-สถานที่หน้าร้าน
-ผ่านสื่อออนไลน์
- วิสาหกิจชุมชน
-ตลาดสดหมู่บ้าน
-ร้านค้าขายในหมู่บ้าน
4. Customer relationships
-การขายสินค้าที่สดใหม่
-ส่งสินค้าออนไลน์
-การส่งสินค้ารวดเร็ว
5. Revenue streams

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,750

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027917 : พัฒนาศักยภาพด้านการตลาดเพื่อจำหน่ายสินค้าของชุมชน ตำบลนามน อำเภอนามน จังหวัดกาฬสินธุ์

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.นามน อ.นามน จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต **4 คน** | ประชาชน **4 คน** | อาจารย์ **2 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวโป่งผักปลอดภัย

รายละเอียด : เป็นการนำผักที่มีอยู่แล้วในชุมชนมาต่อยอดสร้างผลิตภัณฑ์โดยการแปรรูป เพื่อสร้างคุณค่าพร้อมกับเป็นการแก้ปัญหาผักล้นตลาดอีกหนึ่งช่องทาง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการอบแห้งด้วยพลังงานแสงอาทิตย์

เทคโนโลยีการถนอมอาหาร

เทคโนโลยีการแปรรูปอาหาร

05 : แผนธุรกิจ

1.Value proposition
-มีวัตถุดิบหลักในชุมชน
-สร้างผลิตภัณฑ์ชื่อข้าวโป่งผักปลอดภัย
2.Customer Segment
-ลูกค้าทั่วไป
-ลูกค้าตลาดออนไลน์
3.Distribution
-สถานที่หน้าร้าน
-การขายผ่านตลาดออนไลน์
-ตลาดนัดชุมชน
-ร้านค้าภายในหมู่บ้าน
4.Costumer relationship
-การหาช่องทางส่งสินค้าที่รวดเร็ว
5.Revenue streams
-รายได้จากการขายสินค้า
-เกิดความสัมพันธ์ของคนในชุมชน
6.Key resource

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65019617 : ยกระดับผ้าทอพื้นเมืองบนฐานอัตลักษณ์ชุมชนเพื่อมูลค่า

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ยอดแกง อ.นามน จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : YODKEANG

รายละเอียด : ชื่อสินค้า มโนราห์ โดยการพัฒผ้าทอพื้นเมือง โดยการพัฒนาให้มีหลากหลายผลิตภัณฑ์ ในราคาเริ่มต้นที่ 2500 บาท มีการจัดจำหน่ายทั้งปลีกและส่ง โดยผ่านช่องทางการขายแบบออนไลน์ เพจ facebook ออฟไลน์ ออกบูธแสดงโชว์สินค้าและจัดจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบลายใหม่ คือลายปีกมโนราห์

ใช้เทคโนโลยี โปรแกรม ในการออกแบบผลิตภัณฑ์ และโลโก้

ใช้จักรเย็บผ้า

05 : แผนธุรกิจ

-ส่งเสริมการตลาดผลิตภัณฑ์ผ้าทอพื้นเมือง (ผ้ารัดอกสำหรับพระภิกษุสงฆ์ ผ้ายกลายลูกแก้ว) -ยกระดับผลิตภัณฑ์จากผ้าทอพื้นเมือง ลายอัตลักษณ์ประจำอำเภอนามน (ลายปีกมโนราห์) -แปรรูปและยกระดับผลิตภัณฑ์จากผ้าทอพื้นเมืองย้อมสีธรรมชาติ เป็น กระเป๋าหลากสไตน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

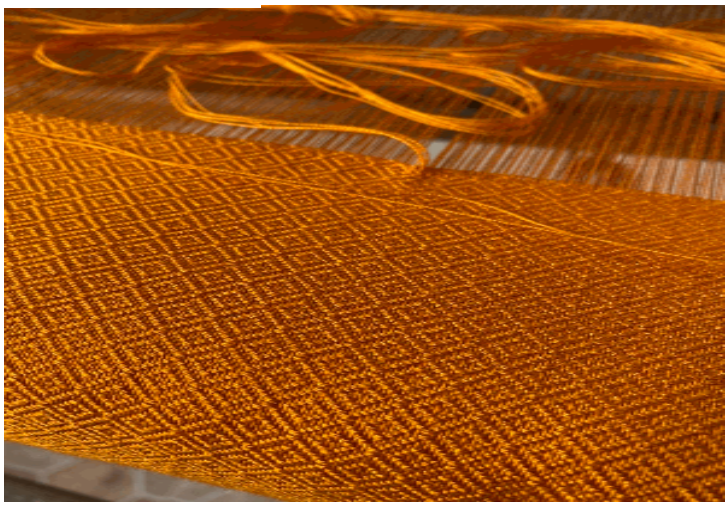
ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

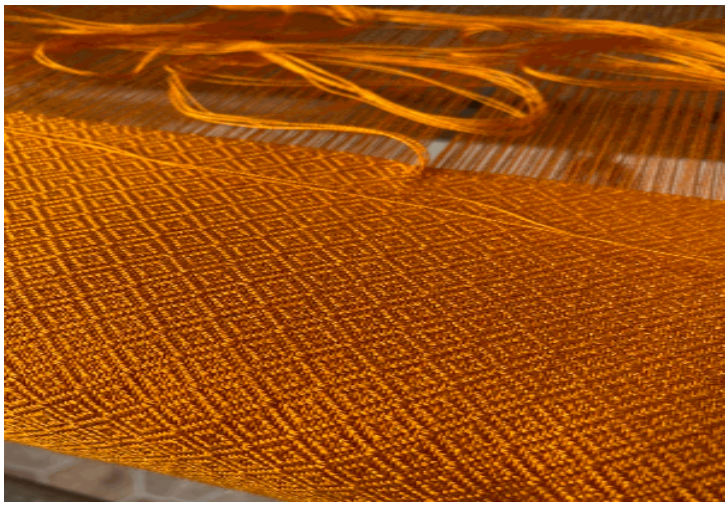
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65021336 : ยกระดับผลิตภัณฑ์แปรรูปสินค้าทางการเกษตรตำบลยอดแกงเพื่อเพิ่มมูลค่า

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ยอดแกง อ.นามน จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ฉาบ ฉาบ ยอดแก่ง

รายละเอียด : ชื่อสินค้า ฉาบ ฉาบ ยอดแก่ง โดยการพัฒนากล้วยฉาบ เผือกฉาบ มันฉาบ โดยการพัฒนาให้มีหลากหลายรสชาติ ในราคาเริ่มต้นที่ 20-35 บาท มีการจัดจำหน่ายทั้งปลีกและส่ง โดยผ่านช่องทางการขายแบบออนไลน์ เพจ facebook ออฟไลน์ส่งตามร้านค้าภายในชุมชนและพื้นที่ใกล้เคียง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องสลัดน้ำมันในการทอดกล้วย

นวัตกรรมเพิ่มรสชาติ มีหลากหลสยรสชาติ เช่น ผงปาปิกา ชาเขียว ข้าวโพด ต้มยำ สไปร์ซี่ บาร์บีคิว

เทคโนโลยีในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ และ โลโก้ของของผลิตภัณฑ์ และใช้ถุงกระดาษ

05 : แผนธุรกิจ

เพื่อเป็นการนำพืชเศรษฐกิจที่เหลือจากการขายนำมาทำเป็นขนม(เป็นการถนอมอาหาร)และให้เกิดผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายในเรื่องของรสชาติให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคในทุกวัยและสร้าง packaging เพื่อที่จะสามารถดึงดูดลูกค้าเพื่อจะสร้างรายได้ให้กับชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 60,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65005757 : นวัตกรรมการผลิตอาหารไก่เพื่อลดต้นทุนการผลิต

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.สงเปลือย อ.นามน จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต 5 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Sp อาหารไก่ปลอดภัย

รายละเอียด : นวัตกรรมอาหารไก่สูตรปลอดภัย เป็นผลิตภัณฑ์ที่คณะทำงานร่วมกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนร่วมกันคิดค้นเพื่อแก้ไขปัญหาต้นทุนอาหารไก่ที่มีราคาแพง โดยใช้วัตถุดิบและทรัพยากรที่มีอยู่ในชุมชนกับนวัตกรรมด้านงานวิจัยพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อลดต้นทุนและสร้างรายได้ให้เกษตรกร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สูตรอาหารไก่ที่เพิ่มโปรตีนและป้องกันโรคโดยใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่น

-

-

05 : แผนธุรกิจ

1. Customer segment (กลุ่มลูกค้า) : กลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงไก่พื้นเมือง รวมถึงครัวเรือนที่เลี้ยงไก่ กลุ่มผู้ประกอบการ ร้านขายอาหารสัตว์
2. Value proposition (คุณค่าของสินค้าและบริการ) :ผลิตภัณฑ์อาหารไก่ปลอดภัยเป็นอาหารที่ผลิตจากวัตถุดิบที่มีในท้องถิ่น ซึ่งเกษตรกรผู้เลี้ยงไก่ สามารถซื้ออาหารไก่ได้ในราคาที่ถูก
มีคุณภาพ และปลอดภัย หาซื้อได้สะดวก ใกล้บ้าน ช่วยลดต้นทุนการผลิตอาหารไก่ที่มีราคาแพง สร้างรายได้เสริมให้กับเกษตรกรและครัวเรือนเลี้ยงไก่
3. Channels (ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า) : ขายหน้าร้าน Facebook: U2T ตำบลสงเปลือย อำเภอนามน line
4. Customer relationship (ความสัมพันธ์กับลูกค้า) : จัดจำหน่ายทั้งปลีกและส่งให้กับกลุ่มเกษตรกร เครือข่ายชุมชน และผู้ประกอบการภาพนอก ทั้ง 2 ช่องทางคือ ออนไลน์ และออฟไลน์ มีการให้ความรู้ ให้คำปรึกษาในการเลี้ยงไก่ที่ถูกวิธี มีสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก โดยให้ส่วนลด 10 %
5. Revenue streams (รายรับ) :ขาย 10 ตัน ต่อ 1 เดือน กำไรเฉลี่ย 16,000 บาท / เดือน
6. Cost structure (รายจ่าย ต้นทุน) : วัตถุดิบในการผลิตอาหารไก่ 14 บาท/ 1 กิโลกรัม บรรจุภัณฑ์ 10 บาท / ถุง 30 กิโลกรัม
7. Key resources (ทรัพยากรหลัก) : • ต้นทุนแรงงานจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ความรู้และงาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 36,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65005770 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ผักสดปลอดภัย

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.สงเปลือย อ.นามน จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เอสพี ผักสดปลอดภัย

รายละเอียด : ผักสดปลอดถัยส่งเสริมสุขภาพทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภค

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ผักยกแคร่

นวัตกรรมการปลูกผักไฮโดรโปรนิกส์

นวัตกรรมโรงเรือน

05 : แผนธุรกิจ

เพิ่มมูลค่าผักด้วยวิธีการผลิตที่ควบคุมมาตรฐานการผลิตแบบปลอดภัย พัฒนาชุดผักเพื่อสุขภาพส่งตรงถึงครัวเรือนผู้บริโภค และพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ตราสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65009914 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์จากเศษผ้า

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองบัว อ.นามน จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต 4 คน | ประชาชน 4 คน | อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โนนหนองเบ็ญ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากเศษผ้า 1.ยางมัดผม 2.ผ้าเช็ดมือ 3.เข็มกลัด 4.ต่างหู ทำมาจากเศษผ้าที่ไม่ใช้แล้วนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่า และนำไปใช้ประโยชน์ได้จริง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรสภาพ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยี/นวัตกรรมบรรจุภัณฑ์

การออกแบบ Logo และบรรจุภัณฑ์

-

05 : แผนธุรกิจ

สร้างแบรนด์ โนนหนองเบ็ญ ให้เป็นที่รู้จักและเพิ่มเทคโนโลยีในการผลิตภัณฑ์ รวมถึงการสร้างฐานลูกค้าให้กว้างขวางมากขึ้น โดยการโปรโมทสินค้าผ่านทางช่องทางการตลาดแบบใหม่ๆ และเพิ่มชนิดของผลิตภัณฑ์ให้เติบโต พัฒนาสินค้าให้เป็นมาตรฐานของแบรนด์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : โนนหนองเบ็ญ

ออนไลน์ : U2T ตำบลหนองบัว อำเภอนามน จังหวัดกาฬสินธุ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65010078 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ข้าวอินทรีย์

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองบัว อ.นามน จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : อุ่นไอรัก

รายละเอียด : ข้าวอินทรีย์เป็นข้าวปลอดสารพิษ ประกอบด้วย ข้าวกล้อง ข้าวไรซ์เบอร์รี่ และข้าวหอมมะลิ มีสารอาหารที่มีประโยชน์และคุณค่าทางโภชนาการ เหมะสำหรับคนรักสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่

เครื่องบรรจุข้าวสุญญากาศ

การออกแบบ Logo และสื่อประชาสัมพันธ์

05 : แผนธุรกิจ

สร้างแบรนด์ อุ่นไอรัก ให้เป็นที่รู้จักและเพิ่มเทคโนโลยีในการผลิตภัณฑ์ รวมถึงการสร้างฐานลูกค้าให้กว้างขวางมากขึ้น โดยการโปรโมทสินค้าผ่านทางช่องทางการตลาดแบบใหม่ๆ พัฒนาสินค้าให้เป็นมาตรฐานของแบรนด์ และทำการขายทั้งในรูปแบบ ออฟไลน์และการขายออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : อุ่นไอรัก

ออนไลน์ : U2T ตำบลหนองบัว อำเภอนามน จังหวัดกาฬสินธุ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65009359 : วัสดุปรับปรุงดิน

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.หลักเหลี่ยม อ.นามน จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : วัสดุปรับปรุงดิน

รายละเอียด : วัสดุปรับปรุงดินที่ผลิตจาก ชานอ้อยดำ กากหม้อกรองน้ำตาล มูลสัตว์ ฯ เป็น การเพิ่มประสิทธิภาพวัสดุปรับปรุงดินเพื่อให้เกษตรกรผู้ที่มีรายได้น้อยพึ่งพาตัวเองได้ แ ละพัฒนาคุณภาพสินค้าทางการเกษตรให้ดีและปลอดภัยยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การพยากรณ์อากาศ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรม เช่น เครื่องบดปุ๋ย เครื่องอัดเม็ด

การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์ ออนไลน์ ออฟไลน์

การออกและโลโกและบรรจุภัณฑ์ เพื่อให้น่าซื้อและมีมาตรฐาน

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตและจำหน่ายวัสดุปรับปรุงดิน เพื่อลดรายจ่ายของเกษตรกรภายในชุมชน ที่ราคาปุ๋ยที่สูงขึ้นมากกว่าปกติ เช่น ราคาปุ๋ยที่แพงขึ้นมากกว่า 3 เท่าตัว ซึ่งส่งผลกระทบต่อเกษตรกร ที่มีรายได้น้อยโดยเฉพาะชุมชนตำบลหลักเหลี่ยมที่ประกอบอาชีพเกษตรกร เช่น ทำนา ยางพารา มันสำปะหลัง อ้อย และผักสวนครัว ประสบปัญหาราคาปุ๋ยเคมี มีราคามากกว่า 1,000 บาท ต่อกระสอบอยู่ในปัจจุบัน

เป้าหมายธุรกิจ เพื่อ

1. เพื่อให้เกษตรกรได้ใช้สารอินทรีย์ในราคาที่ถูกกว่าท้องตลาด หาซื้อได้ง่ายภายในชุมชน
2. ยกระดับและพัฒนาวิสาหกิจวิสาหกิจชุมชนสังคมพัฒนา ตำบลหลักเหลี่ยม อ.นามน จ.กาฬสินธุ์ ด้านสารอินทรีย์อัดเม็ด และสร้างรายได้ให้กลุ่มวิสาหกิจ
3. เพื่อต้องการลดต้นทุนของเกษตรกร และเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรภายในชุมชน และนอกชุมชน
4. เพื่อให้เกษตรกร และผู้บริโภคได้มีสินค้าการเกษตร เช่น ข้าว อ้อย มันสำปะหลัง ผักสวนครัว ได้ผลิตและบริโภคสินค้าที่ปลอดภัย มีสุขภาพชีวิตที่ดีขึ้น
5. เพื่อลดการใช้สารเคมี ปุ๋ยเคมีที่ส่งต่อต้นทุนการผลิต สุขภาพ ร่างกาย สิ่งแวดล้อม อีกทั้งยังเป็นการใช้ทรัพยากรในท้องถิ่น เช่น มูลสัตว์ ขี้เถ้าชานอ้อย ที่มีอยู่ในชุมชนมาเป็นปัจจัยในการผลิต เป็นการหมุนเวียนทรัพยากรภายในชุมชน

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : การบอกปากต่อปาก ภายในหมู่บ้าน ตำบล และอำเภอ

ออนไลน์ : U2T ตำบลหลักเหลี่ยม อำเภอนามน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022668 : อาหารเสริมพืช

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.หลักเหลี่ยม อ.นามน จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : อาหารเสริมพืช

รายละเอียด : อาหารเสริมพืชที่ผลิตจากธรรมชาติ ได้แก่ ซางอ้อนดำ กากหม้อกรอง น้ำตาล มูลสัตว์ ฯ เป็นอาหารเสริมพืชที่ช่วยกำจัดศัตรูพืช ใช้ได้อย่างต่อเนื่องและลดต้นทุนในการผลิต เกษตรกรสามารถได้ผลผลิตที่มีคุณภาพ ปลอดภัย ไร้สารพิษ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การพยากรณ์อากาศ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องบดปุ๋ยเม็ด

ออกแบบโลโก้และรูปแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่

การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์ ออนไลน์ ออฟไลน์

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ

ปัจจุบันเกษตรกรส่วนใหญ่ประสบปัญหาทางเศษฐกิจ คือปัญหาของปัจจัยในการผลิต ที่สูงขึ้นมากกว่าปกติ เช่น ราคาปุ๋ยที่แพงขึ้นมากกว่า 3 เท่าตัว ซึ่งส่งผลกระทบต่อเกษตรกร ที่มีรายได้น้อยโดยเฉพาะชุมชนตำบลหลักเหลี่ยมที่ประกอบอาชีพเกษตรกร เช่น ทำนา ยางพารา มันสำปะหลัง อ้อย และผักสวนครัว ประสบปัญหาราคาปุ๋ยเคมี มีราคามากกว่า 1,000 บาท ต่อกระสอบอยู่ในปัจจุบัน

แผนเพื่อลดรายจ่ายของเกษตรกร

1. เพื่อให้เกษตรกรได้ใช้สารชีวภาพในราคาที่ถูกกว่าท้องตลาด หาซื้อได้ง่ายภายในชุมชน
2. ยกระดับและพัฒนาวิสาหกิจวิสาหกิจชุมชนสังคมพัฒนา ตำบลหลักเหลี่ยม อ.นามน จ.กาฬสินธุ์ ด้านสารชีวภาพ และสร้างรายได้ให้กลุ่มวิสาหกิจ
3. ลดต้นทุนของเกษตรกร และเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรภายในชุมชน และนอกชุมชน
4. เพื่อให้เกษตรกร และผู้บริโภคได้มีสินค้าการเกษตร เช่น ข้าว อ้อย มันสำปะหลัง ผักสวนครัว ได้ผลิตและบริโภคสินค้าที่ปลอดภัย มีสุขภาพชีวิตที่ดีขึ้น
5. ลดการใช้สารเคมี ปุ๋ยเคมีที่ส่งต่อต้นทุนการผลิต สุขภาพ ร่างกาย สิ่งแวดล้อม อีกทั้งยังเป็นการใช้ทรัพยากรในท้องถิ่น เช่น มูลสัตว์ ขี้เถ้าซานอ้อย ที่มีอยู่ในชุมชนมาเป็นปัจจัยในการผลิต เป็นการหมุนเวียนทรัพยากรภายในชุมชน

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปากต่อปากภายในชุมชน ตำบล และอำเภอ

ออนไลน์ : U2T ตำบลหลักเหลี่ยม อำเภอนามน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65010840 : โครงการพัฒนาเศรษฐกิจ BCG เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ด้านชีวภาพ ตำบลกลางหมื่น อำเภอเมือง จังหวัดกาฬสินธุ์

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.กลางหมื่น อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มสมุนไพรและไม้กวาด

รายละเอียด : ไข่เค็มสมุนไพร : เป็นการถนอมอาหารโดยจะใช้ไข่เป็ด แล้วนำไปแช่ในน้ำเกลือหรือนำไปพอกด้วยวัสดุที่ผสมเกลือเพื่อให้เกลือซึมเข้าไปในเนื้อของไข่ เพื่อให้สามารถเก็บไข่ไว้ได้นานขึ้น ไม้กวาดดอกหญ้า : ใช้กวาดทำความสะอาดพื้นบ้านและอาคาร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำสมุนไพรไทยมาดองไข่ / ไม้กวาดดอกหญ้า โดยนำดอกหญ้าไม้กวาดที่เป็นพืชล้มลุกตระกูลหญ้ามาจัดทำไม้กวาดดอกหญ้า ส่วนไม้กวาดทางมะพร้าว โดยนำก้านมะพร้าว ที่เหลาใบย่อยออกและผึ่งแดดแล้วมาทำจัดทำเป็นไม้กวาดทางมะพร้าว

เพิ่มมูลค่าให้กับตัวสินค้า สร้างจุดขายให้กับสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ที่ 1 ไข่เค็มสมุนไพร

ไข่เค็มสมุนไพร เป็นการนำสมุนไพรชนิดต่างที่มีประโยชน์ และได้มองเห็นว่ามีคุณค่า มาจัดเป็นส่วนผสมให้ลงตัวเพื่อให้ได้รสชาติที่คงเดิมและมีคุณค่าทางสารอาหารมากยิ่งขึ้น ซึ่งตามท้องตลาดมักจะต้มน้ำเกลือแล้วนำมาดองกับไข่เป็ดเท่านั้น แต่การทำไข่เค็มของกลุ่ม จะเป็นการนำสมุนไพรเข้ามาเป็นส่วนผสมในการดองไข่เค็ม เพื่อเพิ่มรสชาติและคุณค่าทางอาหาร อีกทั้งสมุนไพรที่นำมาเป็นสวนระกอบยังมีสรรพคุณรักษาโรค เช่น ข่า ตะไคร้ และขมิ้น แก้อาการท้องอืด ท้องเฟ้อบรรเทาอาการไข้หวัด เกลือ ไอโอดีน ป้องกันโรคคอพอก อีกทั้งกลิ่นหอมของสมุนไพรยังช่วยให้เจริญอาหาร

ผลิตภัณฑ์ที่ 2 ไม้กวาด

ในชุมชนมีปราชญ์ชาวบ้านที่มีความสามารถในการผลิตไม้กวาดดอกหญ้าเพื่อจำหน่ายในครัวเรือนของตนเอง เพื่อเป็นการสานต่อภูมิปัญญาให้กับคนในชุมชน และส่งเสริมให้เกิดรายได้ในชุมชน บุคคลในชุมชนที่ริเริ่มการทำไม้กวาดขาย คือ คุณตาประสงค์เห็นว่าคุณภาพของไม้กวาดตามท้องตลาดไม่ค่อยมีคุณภาพจึงเกิดความคิดอยากทำไม้กวาดที่มีคุณภาพให้กับคนในชุมชน ปัจจุบันนี้ร้านไม้กวาดของคุณตาทั้งไม้กวาดดอกหญ้าและไม้กวาดทางมะพร้าวไม่ได้มีขายแต่ในชุมชนเท่านั้นแต่ยังขายส่งให้กับหลายๆ พื้นที่ในประเทศอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : ไข่เค็มทองคำสมุนไพร by Sunit

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65022362 : โครงการพัฒนาเศรษฐกิจ BCG เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์สมุนไพรด้านชีวภาพ ตำบลกลางหมื่น อำเภอเมือง จังหวัดกาฬสินธุ์

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.กลางหมื่น อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สมุนไพรลูกประคบ

รายละเอียด : สมุนไพรต้องห่อผ้าปิดสนิททรงต่างๆ ภายในบรรจุสมุนไพรแห้งหลายชนิดรวมกันกรณีทำเป็นรูปทรงกลมปลายผ้าต้องรวมแล้วมัดให้แน่ ทำเป็นด้ามจับ และต้องมีกลิ่นหอมของน้ำมันหอมระเหยของสมุนไพรที่ใช้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสมุนไพรไทยพื้นบ้านหลากหลายชนิดมารวมกันเพื่อทำลูกประคบ

เพิ่มมูลค่าให้กับลูกประคบโดยสร้างจุดขายให้กับสินค้า สรรพคุณสินค้า เช่น กระตุ้นหรือเพิ่มการไหลเวียนของโลหิต ลดอาการเกร็งของกล้ามเนื้อและบรรเทาอาการปวดเมื่อย ลดอาการบวมที่เกิดจากการอักเสบของกล้ามเนื้อ เป็นต้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

โดยกลุ่มจะใช้พื้นที่บ้านนางสำลี วรรณภา ในการรักษาผู้ป่วยในการรักษาผู้ป่วย มีการออกนวดนอกสถานที่ ขึ้นอยู่กับลูกค้า และความปลอดภัยของผู้เข้ารับการรักษา และมุ่งเน้นให้ประชาชนที่เจ็บป่วยหายเป็นปกติ และสามารถใช้ชีวิตของตนอย่างมีความสุข และมุ่งเน้นการปลูกสมุนไพร เพื่อรักษาประชาชนสมาชิกจะช่วยกันปลูกและนำสมุนไพรที่ได้มาแปรรูป เช่น การทำลูกประคบ การทำพิมแสน เป็นต้น

เป้าหมายของสินค้า

- นำเสนอแบรนด์ "ลูกประคบสมุนไพร" เพื่อเป็นที่รู้จักของคนรุ่นใหม่และส่งขายตามร้านสปาโดยโปรโมทผลิตภัณฑ์ผ่านหลากหลายช่องทาง
- ทำผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพมีกลิ่นหอมสมุนไพร และทำการขายทั้งในรูปแบบการขายในพื้นที่จัดแสดงสินค้า และการขายออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65025755 : ผีเสื้อ และดอกไม้ประดิษฐ์จากผ้าไหม

มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย

ต.กาฬสินธุ์ อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	4 คน	8 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผีเสื้อประดิษฐ์จากผ้าไหมและผ้าพื้นเมือง

รายละเอียด : มีหลายไซส์หลายขนาดขนาด 7×8 ซม.ตัวละ 35บาทขนาด12×13 ซม.ตัวละ 150 บาทขนาด25×25 ซม.ตัวละ 250บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reuse (การใช้ซ้ำ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายทางออนไลน์

เพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์โดยเพิ่มลวดลายหรือสีสันให้มากขึ้น

ใช้ช่องทางออนไลน์ในการโปรโมทสินค้าให้มากและง่ายต่อการค้นหา

05 : แผนธุรกิจ

ผีเสื้อและดอกไม้ประดิษฐ์จากผ้าไหมและผ้าพื้นเมืองจะมีกลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศและไม่จำกัดอายุ เนื่องจากผลิตภัณฑ์ผีเสื้อประดิษฐ์จากผ้าไหมและผ้าพื้นเมืองสามารถนำไปเป็นของฝากได้ทุกเพศทุกวัย มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไ ว่าระยะเวลาของผลิตภัณฑ์มีอายุการใช้งานระยะเวลาเท่าไหร่ ส่วนใหญ่อายุการใช้งานจะขึ้นอยู่กับชนิดของผ้านั้นๆ มีจัดจำหน่ายผ่านทาง Facebook ชื่อเพจ Thai Handiwork หัตสิน ศูนย์OTOPจังหวัดกาฬสินธุ์ และทางแอปพลิเคชั่น

คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับคือของที่ระลึกไว้สำหรับโชว์และสามารถนำมาเป็นเครื่องประดับได้ช่วยเพิ่มความสวยงามเสริมภาพลักษณ์ให้ดูดี น่ามอง และโชว์ความเป็นเอกลักษณ์ของผ้าพื้นเมือง

ในกระบวกการผลิต เริ่มจากวัสดุที่นำมาประดิษฐ์จะนำมาจากการสั่งชนิดของผ้าหรือขนาดมาตามออเดอร์ที่ได้รับมาจากลูกค้าไปสู่การผลิตและบรรจุภัณฑ์

ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานของสมาชิกในชุมชน

ในส่วนของผู้เกี่ยวให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมี สมาชิกในชุมชนและมหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย วิทยาลัยศาสนศาสตร์เฉลิมพระเกียรติกาฬสินธุ์

ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าการตลาด และค่า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : หัตถสินธุ์

ออนไลน์ : Thai Handiwork หัตสินธุ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65025859 : ผักปลอดสารพิษ

มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย

ต.กาฬสินธุ์ อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	4 คน	8 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ต้นกัญชาพันธุ์หางเสือ

รายละเอียด : เป็นต้นกัญชาพันธุ์หางเสือปลูกโดยวิธีออแกนิค ปลอดสารพิษ ปลูกโดยใช้ดินมูลไส้เดือนผสมพีทมอส ให้สาร THC สูง มีกลิ่นเฉพาะตัวหอม คล้ายเปลือกส้ม และมีกลิ่นฉุนเล็กน้อย สามารถนำไปใช้ในทางการแพทย์ และอุปโภค และบริโภคในครัวเรือนได้

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

เทคโนโลยีการปลูกพืชไร้ดินไฮโดรโปนิกส์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้ามาสร้าง Content เพื่อนำไปจำหน่ายผ่าน Platform Online

เพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ โดยชูเรื่องวิธีการปลูกกัญชา โดยการปลูกใช้วิธีแบบออแกนิค และปลอดสารพิษ

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจัดจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segments

กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือเพศชาย เป็นกลุ่มคนที่ต้องการนำสินค้าไปเพาะพันธุ์ขายต่อ ซื้อมาขายไป นำมาไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ เพื่อใช้ในเชิงการค้า หรือนำไปอุปโภค และบริโภคในครัวเรือน

Customer Relationships

มีการติดตามผลของสินค้าว่ามีสภาพที่สมบูรณ์หรือไม่ภายหลังการจัดส่ง การมอบส่วนลดให้ลูกค้าเมื่อซื้อสินค้าถึงยอดที่กำหนด การมอบราคาขายส่งให้เมื่อซื้อสินค้าเป็นจำนวนมาก หรือการทำแบบสอบถามความต้องการสายพันธุ์เพื่อนำสายพันธุ์ที่กลุ่มลูกค้าต้องการมาเพาะปลูก

Channels

จัดจำหน่ายผ่านแพลตฟอร์ม Facebook วิสาหกิจชุมชนกลุ่มพัฒนาอาชีพชุมชนดอนสวรรค์ และจำหน่ายที่แปลงเพาะปลูกในชุมชนดอนสวรรค์

Value Propositions

คุณค่าที่ลูกค่าจะได้รับคือการได้รับสินค้าคือต้นกัญชาตามสายพันธุ์ที่ต้องการเพื่อนำไปใช้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนกลุ่มพัฒนาอาชีพชุมชนดอนสวรรค์

ออนไลน์ : วิสาหกิจชุมชนกลุ่มพัฒนาอาชีพชุมชนดอนสวรรค์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65022439 : ผ้าคลุมไหล่ลายเกล็ดเต่า

มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย

ต.ขมิ้น อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	8 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าคลุมไหล่ลายเกล็ดเต่า

รายละเอียด : ผ้าคลุมไหล่ลายเกล็ดเต่า เป็นลายทอผ้าโบราณมีลักษณะเด่นที่การทอสลับช่อง เป็นลวดลายเกล็ดเต่า เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นที่สืบทอดกันมาจากรุ่นสู่รุ่น เนื้อผ้าใส่สบายทอด้วยวัสดุจากด้ายฝ้าย 100% ด้ายฝ้ายใช้สีจากธรรมชาติ ไม่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reclamation (การเรียกคืนเพื่อนำมาใช้ซ้ำหรือ Recycle)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาตกแต่งลวดลาย สีสันให้มีความหลากหลาย

ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านสื่อ เพจ Facebook

ประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ทางสื่อออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าในกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคอีสาน ซึ่งอาศัยอยู่ในตัวเมืองและชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 20 ปีขึ้นไป

Customer Relationships – จำหน่ายในราคาที่ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงได้ และมีการติดตามผลการใช้งาน เช่น ผิวลูกค้าแพ้เนื้อผ้าหรือไม่ สีเนื้อผ้าเป็นอย่างไรเมื่อใช้ไปในระยะยาว แล้วนำผลที่ได้มีพัฒนาสินค้าต่อไป

Channels – จัดจำหน่ายผ่าน 3 ช่องทางดังนี้

1. เพจ Facebook U2T ต.ขมิ้น
2. กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ต.ขมิ้น
3. ศูนย์สินค้า OTOP

Value Propositions – สามารถใช้ประโยชน์ได้หลากหลาย เช่นใส่คลุมกันแดดกันลม หรือใช้ใส่ประดับเพื่อความสวยงาม ปลอดภัยต่อสุขภาพเพราะผลิตจากด้ายฝ้ายธรรมชาติ และใส่สีจากธรรมชาติ 100%

Key Activities – ขยายช่องทางในการโปรโมทและจำหน่ายสินค้า พัฒนาสินค้าและจัดอบรมให้แก่กลุ่มทอผ้าบ้านโนนนคร ตำบลขมิ้น จังหวัดกาฬสินธุ์

Key Resources – สิ่งที่มีความจำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจ ได้แก่ วัตถุดิบ (ฝ้าย) แรงงาน เครื่องทอผ้า กระบวนการขั้นตอนในการทำ และฝีมือ

Key Partners – คู่ค้าหรือพันธมิตรหลักที่มีส่วนช่วยในการดำเนินธุรกิจ คือ พ่อค้าคนกลาง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนในหมู่บ้าน ศูนย์สินค้าโอทอปจังหวัดกาฬสินธุ์บ

ออนไลน์ : ผ้าคลุมไหล่ลายเกล็ดเต่า บ้านโนนนคร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022448 : หมวกกกบ้านนาโก

มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย

ต.ขมิ้น อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต **5 คน** | ประชาชน **4 คน** | อาจารย์ **8 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมวกกกบ้านนาโก

รายละเอียด : หมวกจักรสานจากต้นกก เป็นผลิตภัณฑ์จักรสานจากต้นกกวัสดุที่หาได้ตามธรรมชาติในท้องถิ่น โดยนำมาตากแห้งแล้วถักทอด้วยมือ ด้วยความประณีต สีสันสวยงาม สามารถสวมใส่กันแดดได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Refurbish (การปรับปรุงใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาตกแต่งลวดลาย สีสันให้มีความหลากหลาย

ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านสื่อ เพจ Facebook

ประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ทางสื่อออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

1. Key Partners (พันธมิตร) เป็นผู้ที่คอยป้อนวัตถุดิบสำหรับจักรสานกก ได้แก่ ผู้จัดงานแสดงสินค้า ซึ่งส่วนใหญ่ คือหน่วยงานราชการ
2. Key Activities (กิจกรรมหลัก) คือ พัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูงขึ้น และมีการจัดอบรมแผนธุรกิจให้แก่สมาชิกกลุ่มและประชาชนทั่วไปของ ตำบลขมิ้น จังหวัดกาฬสินธุ์
3. Key Resource (ทรัพยากร) คือ สิ่งที่เรามีอยู่นำมาสร้างคุณค่าให้กับธุรกิจ ได้แก่ ต้นกก ธรรมชาติและวัตถุดิบจากธรรมชาติที่ให้สีสำหรับการย้อมกก สามารถนำมาพัฒนาตกแต่งลวดลายผลิตภัณฑ์ให้มีสีสันหลากหลาย
4. Value Propositions (ต้องรู้ว่าจุดแข็งของสินค้า/บริการ) คือ จักรสาน แปรรูปได้หลากหลายสวยงาม มีสีสันที่แปลกใหม่ สวมง่าย ใส่สบายเพราะเราใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติปลอดสารเคมี
5. Channels (ช่องทางการจำหน่าย) คือการหาช่องทางที่เราจะใช้สื่อสารประชาสัมพันธ์สินค้า ได้แก่ศูนย์OTOP จังหวัดกาฬสินธุ์ เพจ Facebook และ ออกงาน Event จำหน่ายตามงานแสดงสินค้าต่างๆ
6. Customer Segment (กลุ่มลูกค้า) คือ ทุกเพศ คนในพื้นที่ ตำบลขมิ้น จังหวัดกาฬสินธุ์ และร้านขายของฝากต่างๆ
7. Customer Relationships (ความสัมพันธ์กับลูกค้า) คือ จำหน่ายในราคาที่ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนในหมู่บ้าน ศูนย์สินค้าโอทอปจังหวัดกาฬสินธุ์

ออนไลน์ : หมวกกก บ้านนาโก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65015949 : เสื่อกกเพื่อเศรษฐกิจชุมชน

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.เชียงเครือ อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	7 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อกก

รายละเอียด : การนำต้นกกมาแปรสภาพให้เป็นเส้น ย้อมสีจากธรรมชาติและติดทนนาน แล้วสานทอให้เป็นแผ่นผืนตามรวดลายที่แปลกใหม่ เพื่อนำมาใช้ปูลาดรองนั่งหรือนอน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3. เพื่อเพิ่มมูลค่าของต้นกก

1. เพิ่มช่องทางการขายออนไลน์

2. เพิ่มลวดลายที่แปลกใหม่

05 : แผนธุรกิจ

Key Partners
- พัฒนาชุมชน ตำบลเชียงเครือ
- พัฒนาชุมชน อำเภอเมืองจังหวัดกาฬสินธุ์
- มหาวิทยาลัยขอนแก่น

Key Activities
- การปลูกและดูแล / ผลิต / บรรจุ
- สร้าง content

โปรโมท และจำหน่ายสินค้า

Value Propositions
- ปลอดภัยจากสารเคมี
- เพิ่มลวดลายเป็นเอกลักษณ์ของตำบล
- การติดตามผลการใช้กับลูกค้าที่ซื้อไปใช้

Customer Relationship

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65016177 : ยาหม่องเพื่อสุขภาพ

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.เชียงเครือ อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	7 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาหม่อง

รายละเอียด : สมุนไพรจำพวกขมิ้น ไพร อยู่เป็นจำนวนมากนำมาใช้เป็นส่วนประกอบที่จะทำผลิตภัณฑ์ยาหม่องสมุนไพร นำมาผ่านกระบวนการที่สะอาดของวิธีทำยาหม่องสมุนไพร เพื่อที่จะสามารถพกพาสะดวกใช้ทา ถู นวด เพื่อบรรเทาอาการ ปวด บวม หรือปวดเมื่อยกล้ามเนื้อ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

2. ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ใหม่

1. ใช้การบูรช่วยให้ผ่อนคลาย

3.เพิ่มช่องทางการขายออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

Key Partners
- พัฒนาชุมชน ตำบลเชียงเครือ
- พัฒนาชุมชน อำเภอเมืองจังหวัดกาฬสินธุ์
- มหาวิทยาลัยขอนแก่น

Key Activities
- การปลูกและดูแลสมุนไพร / ผลิต / บรรจุ
- สร้าง content

โปรโมท และจำหน่ายสินค้า

Value Propositions
- บรรเทาอาการปวดเมื่อย คลายกล้ามเนื้อ
- ช่วยให้ผ่อนคลาย
- ปลอดภัยผลิตจาก

สมุนไพรปลอดสาร

Customer Relationship
- การติดตามผลการใช้กับลูกค้าที่ซื้อไปใช้
- มอบสิทธิพิเศษให้แก่ลูกค้า 2 แพค ลด 10 % (1แพค/บรรจุ 3 ชิ้น)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

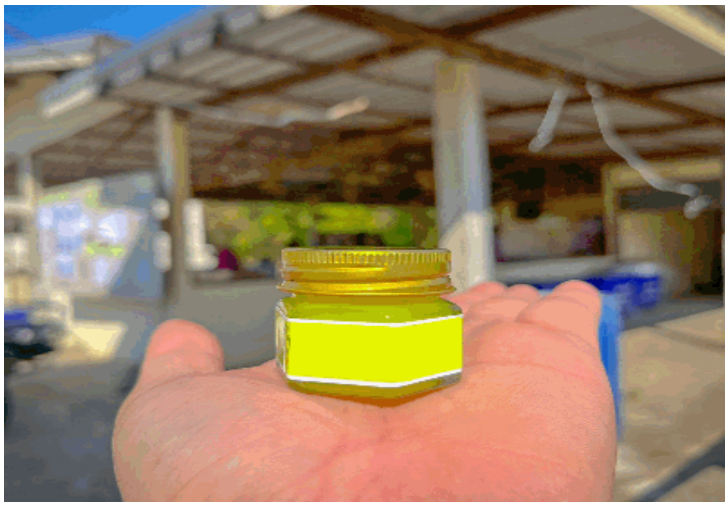
ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65005802 : การพัฒนาปุ๋ยอินทรีย์ชีวภาพแบบมีส่วนร่วมเพื่อการพัฒนาคุณภาพชีวิตอย่างยั่งยืน ตำบลนาจารย์ อำเภอเมือง จังหวัดกาฬสินธุ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.นาจารย์ อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดินปลูกนาจารย์

รายละเอียด : 1) ดินปลูกนาจารย์สำหรับไม้ดอกไม้ประดับ (ส่วนผสม แกลบดำ,แกลบดิบ,ปุ๋ยคอก ปุ๋ยหมัก ขุยมะพร้าว,ใบไม้ หญ้า ฟาง)2) ดินปลูกนาจารย์สำหรับพืชสวน พืชไร่ (ส่วนผสม แกลบดำ,แกลบดิบ,ปุ๋ยคอก(มูลไก่ มูลเป็ด มูลสุกร มูลกระบือ) ขุยมะพร้าว)

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recovery (การนำกลับคืนมาใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ออกแบบดินปลูกที่เหมาะกับไม้ดอกไม้ประดับ

องค์ความรู้เกี่ยวกับตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ดินปลูก

องค์ความรู้เกี่ยวกับการจำหน่ายแบบออนไลน์และออฟไลน์

05 : แผนธุรกิจ

ปุ๋ยอินทรีย์ จะทำให้ดิน มีธาตุอาหารที่ทำให้พืชผักงามและได้ผลิตจำนวนมาก และลดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อมด้วย การปรุงดินให้ดีจึงเป็นปัจจัยสำคัญทั้งที่เป็นที่อยู่ของรากพืชและแหล่งธาตุอาหารที่พืชใช้ในการเจริญเติบโต ดินปลูกอินทรีย์จึงกำลังได้รับความสนใจกันเป็นอย่างมาก กลุ่มผู้จ้างงานจึงต้องการยกระดับผลิตภัณฑ์ดินปลูกนาจารย์ให้มีความหลากหลายสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า โดยพัฒนา 1) ดินปลูกนาจารย์สำหรับปลูกผัก,พืชสวน เพื่อกลุ่มเกษตรกร และ 2) ดินปลูกนาจารย์สำหรับปลูกไม้ประดับ,ไม้ฟอกอากาศ,พันธุ์ไม้ทุกชนิด เพื่อกลุ่มผู้ที่สนใจปลูกไม้ประดับ,ต้นไม้ฟอกอากาศซึ่งในปัจจุบันคนให้ความสนใจกับการปลูกต้นไม้กันเพิ่มขึ้น จึงนำมาสู่การพัฒนาผลิตภัณฑ์และยกระดับรายได้ของเกษตรกรนำสิ่งที่มีอยู่ในชุมชนมาต่อยอดให้เกิดเป็นธุรกิจเพื่อกระจายรายได้ไปสู่ชุมชนและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อความหลากหลายเป็นทางเลือกให้กับกลุ่มลูกค้าขยายตลาดเพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่

Key partners

- กลุ่มผู้ค้าผลิตภัณฑ์อาหารจากมะพร้าว ต.นาจารย์ อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์และประชาชนในพื้นที่ต.นาจารย์ อ.เมือง จ.กาฬสินธุ์

Key Activities

1) ออกบูธกับกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม และออกบูธงานเกษตรแฟร์

Key Resources

1) วัตถุดิบหาง่าย มีในพื้นที่ มีปริมาณที่มากเพื่อจัดการขยะในพื้นที่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65016998 : โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์กาบมะพร้าวสับและขุยมะพร้าว ของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผู้ผลิตดินปลูกและพันธุ์ไม้นาจารย์

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.นาจารย์ อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต **6 คน** | ประชาชน **5 คน** | อาจารย์ **4 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กาบมะพร้าวสับ ขุยมะพร้าว

รายละเอียด : 1) กาบมะพร้าวสับกากมะพร้าวสับ 1 ห่อ น้ำหนัก 1 กิโลกรัม ราคา 15 บาทสินค้าจากกลุ่มเกษตรกรตำบลนาจารย์ คุณภาพสูงเกรด A. 2) ขุยมะพร้าวสับ ขุยมะพร้าวแห้ง คุณภาพดี น้ำหนักประมาณ 1 km.ทำจากทำจากเปลือกมะพร้าว มีเส้นใยผสมใช้เป็นวัสดุปลูก ผสมดิน เพาะเมล็ด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recovery (การนำกลับคืนมาใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย
เพิ่มมูลค่าให้กับกาบมะพร้าวสับและขุยมะพร้าว โดยการสับให้มีความละเอียดมากยิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มความ สวยงาม สร้างจุดขายให้กับสินค้า
นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลนาจารย์ อำเภอเมือง จังหวัดกาฬสินธุ์ มีร้านค้าที่จัดทำหน่ายผลิตภัณฑ์จากมะพร้าวเป็นจำนวนมาก ไม่ว่าจะเป็น ไอศกรีมมะพร้าว วุ้นมะพร้าวและน้ำมะพร้าวสด ซึ่งหลังจากการขายมักจะพบเห็นกากมะพร้าวเป็นจำนวนมาก โดยไม่ถูกนำไปใช้ประโยชน์จึงเกิดเป็นปัญหาขยะตามมา คณะทำงานจึงได้เล็งเห็นถึงปัญหาดังกล่าว จึงนำเศษกากมะพร้าวที่เหลือจากการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากมะพร้าวนำมาสร้างมูลค่าเพิ่มและสร้างรายได้ให้กับชุมชน โดยนำเปลือกมะพร้าวที่แห้งแล้วเข้าสู่กระบวนการบด สับ เพื่อให้เกิดความละเอียดอันจะนำไปสู่การเพาะปลูกต้นไม้ รวมทั้งการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ยกระดับผลิตภัณฑ์ของชุมชน สู่การพัฒนาที่ยั่งยืน
Key partners
- กลุ่มผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์จากมะพร้าว ตำบลนาจารย์ อำเภอเมืองกาฬสินธุ์ จังหวัดกาฬสินธุ์
Key Activities
1) ออกบูธกับกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
2) ออกบูธงานเกษตรแฟร์
Key Resources
1) วัตถุดิบหาง่าย มีในพื้นที่ ราคาถูก มีปริมาณที่มาก
2) มีกลุ่มวิสาหกิจกลุ่มผู้ผลิตดินปลูกและพันธุ์ไม้นาจารย์ เป็นเครือข่ายในการพัฒนาผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

PS65015382 : มะม่วงบึงวิชัย

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.บึงวิชัย อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะม่วงแช่อิ่ม

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผลไม้ ที่คัดสรรมะม่วงดิบคุณภาพ จากมะม่วงพันธุ์ดี นำมาแปรรูปเป็นมะม่วงแช่อิ่มที่มีรสชาติดีกลมกล่อม สามรส มีสีสันตามธรรมชาติ ใช้แหล่งวัตถุดิบตรงจากผู้ปลูก จึงเป็นผลิตภัณฑ์ที่ส่งเสริมการสร้างรายได้ให้กับเกษตรกรและชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1.ใช้องค์ความรู้ทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีด้านการหมักดอง ในการแปรรูปมะม่วงดิบหรือ มะม่วงอ่อน

2.ยืดอายุการเก็บรักษาด้วยการใช้ไซลิทอล

3.ยืดอายุการเก็บรักษาด้วยบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

--Customer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป โดยการสอบถามลูกค้าว่ารสชาติและปริมาณความต้องการที่เหมาะสมเป็นที่น่าพึงพอใจมากน้อยแค่ไหน แล้วจัดโปรโมชั่นส่วนลดของสินค้าเพื่อทำการตลาด และให้บริการลูกค้าอย่างดีและสม่ำเสมอ
--Channels – จัดจำหน่ายผ่าน เพจ Facebook บึงวิชัย Too Good ร้านค้าในชุมชน ร้านสหกรณ์หมู่บ้าน ตลาดนัดในชุมชน รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน
---Value Proposities – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ อุดมไปด้วยสารต้านอนุมูลอิสระ เพิ่มภูมิต้านทานให้ร่างกาย บำรุงหัวใจ เสริมการทำงานของระบบย่อยอาหาร บำรุงสายตา ดูแลสุขภาพผมและผิว
--Key Activities – กระบวนการผลิต เนื่องจากสถานการณ์โควิด ทำให้มะม่วงในชุมชนมีปริมาณมาก ทางชุมชนคิดหาวิธีการแก้ปัญหามะม่วงโดยการนำไปแปรรูป เพื่อรักษาและเพิ่มมูลค่าสินค้าสามารถเก็บไว้ให้ยาวนานขึ้น
--Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย ขั้นตอนในการผลิตมะม่วงเส้นโดยนำวัตถุดิบมะม่วงในชุมชนมาแปรรูป เพื่อการตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
--Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมี ร้านค้าในชุมชน, ร้านสหกรณ์หมู่บ้าน, OTOP กาฬสินธุ์, KSU HOME
--Cost Structure – ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าวัตถุดิบ ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าการตลาด และค่าสาธารณูปโภคต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,860

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บึงวิชัย too good

ออนไลน์ : บึงวิชัย too good

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง

PS65027805 : มะม่วงเส้นบึงวิชัย

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.บึงวิชัย อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะม่วงเส้น

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผลไม้ ที่คัดสรรมะม่วงดิบคุณภาพ จากมะม่วงพันธุ์ดี นำมาแปรรูปเป็นมะม่วงเส้นที่มีรสชาติดีกลมกล่อม สามรส มีสีสันตามธรรมชาติ ใช้แหล่งวัตถุดิบตรงจากผู้ปลูก จึงเป็นผลิตภัณฑ์ที่ส่งเสริมการสร้างรายได้ให้กับเกษตรกรและชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1.ใช้องค์ความรู้ทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีด้านการใช้น้ำตาลเพื่อลดค่าวอเตอร์แอคติวิตี้ (water activity) ในการแปรรูปมะม่วงดิบ หรือ มะม่วงอ่อน
2.เพิ่มคุณค่าทางโภชนาการด้วยการเสริมใยอาหารที่มีคุณสมบัติการเป็นพรีไบโอติก
3.ยืดอายุการเก็บรักษาด้วยการเลือกใช้บรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสม

05 : แผนธุรกิจ

--Customer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป โดยการสอบถามลูกค้าว่ารสชาติและปริมาณความต้องการที่เหมาะสมเป็นที่น่าพึงพอใจมากน้อยแค่ไหน แล้วจัดโปรโมชั่นส่วนลดของสินค้าเพื่อทำการตลาด และให้บริการลูกค้าอย่างดีและสม่ำเสมอ
--Channels – จัดจำหน่ายผ่าน เพจ Facebook บึงวิชัย Too Good ร้านค้าในชุมชน ร้านสหกรณ์หมู่บ้าน ตลาดนัดในชุมชน รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน
---Value Proposition – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ อุดมไปด้วยสารต้านอนุมูลอิสระ เพิ่มภูมิต้านทานให้ร่างกาย บำรุงหัวใจ เสริมการทำงานของระบบย่อยอาหาร บำรุงสายตา ดูแลสุขภาพผมและผิว
--Key Activities – กระบวนการผลิต เนื่องจากสถานการณ์โควิด ทำให้มะม่วงในชุมชนมีปริมาณมาก ทางชุมชนคิดหาวิธีการแก้ปัญหามะม่วงโดยการนำไปแปรรูป เพื่อรักษาและเพิ่มมูลค่าสินค้าสามารถเก็บไว้ให้ยาวนานขึ้น
--Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย ขั้นตอนในการผลิตมะม่วงเส้น โดยนำวัตถุดิบมะม่วงในชุมชนมาแปรรูป เพื่อการตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
--Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมี ร้านค้าในชุมชน, ร้านสหกรณ์หมู่บ้าน, OTOP กาฬสินธุ์, KSU HOME
--Cost Structure – ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าวัตถุดิบ ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าการตลาด และค่าสาธารณูปโภคต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บึงวิชัย too good

ออนไลน์ : บึงวิชัย too good

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65014844 : โครงการยกระดับพัฒนาสินค้าตำบลไผ่ อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ไผ่ อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทอมือแม่สมบัติ

รายละเอียด : ผ้าทอมือเป็นสินค้าประเภทเครื่องแต่งกายเครื่องนุ่งห่ม การบริการทำเป็นสินค้าประเภทของฝากหรือของที่ระลึกเป็นสินค้าระดับ5ดาว ผ้าพื้นเมตรละ 150 บาทผ้าฝ้ายมัดหมี่เมตรละ 400 บาท ผ้าคลุมไหล่ผืนละ 200 บาท ผ้าห่มผืนละ200 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคนิคในการทอให้ได้เร็วขึ้น

เทคโนโลยีเข้ามาเสริมให้มีความทันสมัย

การใช้สื่อออนไลน์เพิ่มช่องทางการขายผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

มีการออกแบบลวดลายของพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่ให้มีลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์ ผ้าที่มีอัตลักษณ์เป็นของตนเอง มีการให้คำแนะนำสำหรับการใช้ผ้าในการใช้สอย และขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้าสู่สื่อออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65018123 : น้ำส้มควันไม้ ไร้สารเคมี

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ไผ่ อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำส้มควันไม้ ไร้สารเคมี

รายละเอียด : ใช้ป้องกันและกำจัดศัตรูพืชใช้ฉีดพ่นที่ใบหรือที่พื้นรอบต้นพืชเพื่อขับไล่แมลงใช้กำจัดเพลี้ยแป้งมันสำปะหลังเพลี้ยกระโดดและแมลงศัตรูพืชอื่นๆ โดยไม่มีสารตกค้างหรือส่วนผสมของสารเคมีอันตรายต้องการพัฒนาด้านแพคเกจจิ้ง และโลโก้ของผลิตภัณฑ์น้ำส้มควันไม้

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสินค้า/บริการให้มีมูลค่าสูง

ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่

ออกแบบสินค้า/บริการใหม่

05 : แผนธุรกิจ

เพื่อพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์และออกแบบโลโก้ให้เป็นน่าสนใจมากขึ้น และเพิ่มช่องทางการขายโดยแจกโปสเตอร์ โปรโมทสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น facebook เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022646 : พัฒนาผลิตภัณฑ์จากเสื่อกก เพื่อเพิ่มรายได้สู่ชุมชน

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โพนทอง อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์

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

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กอ กระเป๋า กอ กก

รายละเอียด : กระเป๋าถือ กระเป๋าสะพายข้างทรงเหลี่ยม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดอบรมจัดอบรมเทคนิคการออกแบบผลิตภัณฑ์ และการออกแบบลวดลายทอของเสื่อกก

จัดอบรม e-commece, Page Facebook และ Line Platform

พัฒนา Packaging Desing และคุณภาพผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ในปัจจุบันสินค้า และผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากวัตถุดิบธรรมชาติที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมเป็นที่นิยมกันมาก จึงเป็นที่มาในการพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์เสื่อกกมากระเป๋าถือ หรือกระเป๋าสะพายข้าง ให้มีความสวยงาม ทนทาน โดยมีช่องทางการขายออนไลน์ที่เป็นอีกทางเลือกให้สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างรวดเร็ว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,250

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65019942 : กลุ่มพัฒนาเกษตรกรให้ยั่งยืน ด้วยหญ้าสีเขียว

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โพนทอง อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์

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

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โพนทองกรีนเวย์ (Phonthong Greenway)

รายละเอียด : เกษตรกรที่ปลูกพืชอาหารสัตว์ ส่วนใหญ่จะจำหน่ายผลผลิตเป็นหญ้าสด ทั้งนี้กลุ่มผู้ทำโครงการจึงมีแนวคิดที่จะนำหญ้าสดมาทำหญ้าหมัก มีข้อดีคือใช้ทุกส่วนของต้นหญ้าให้เป็นประโยชน์ เก็บรักษาได้นานและเพื่อเพิ่มผลิตภัณฑ์ให้กับเกษตรผู้ปลูกพืชอาหารสัตว์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาการยืดอายุการเก็บรักษาให้ได้นาน

อบรม e-commerce

Page Facebook และ Line Platform

05 : แผนธุรกิจ

หญ้าหมัก คือการนำพืชอาหารสัตว์มาทำการเก็บรักษาไว้ในสภาพความชื้นสูงในที่ไม่มีอากาศ สามารถอยู่ได้เป็นเวลานานโดยส่วนประกอบต่างๆ และคุณค่าอาหารไม่เปลี่ยนแปลง เก็บไว้สำหรับใช้เป็นอาหารสัตว์ในช่วงขาดแคลนหญ้าสด ข้อดีของการทำหญ้าหมัก คือทำได้ทุกฤดูกาล ใช้ทุกส่วนของต้นพืชให้เป็นประโยชน์ ใช้พื้นที่ในการเก็บรักษาน้อย สามารถเก็บรักษาได้นาน โดยการจำหน่ายให้เกษตรกรผู้เลี้ยงโค กระบือ ผ่านช่องทางออฟไลน์และออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65014938 : ส่งเสริมการแปรรูปและพัฒนาผลิตภัณฑ์จากปลาซิวแก้ว

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ภูดิน อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาซิวทอดกรอบรสสมุนไพร

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ปลาซิวทอดกรอบรสสมุนไพร เป็นการนำปลาซิวแก้ว ซึ่งเป็นปลาน้ำจืดขนาดเล็ก ที่ได้จากเขื่อนลำปาว ในพื้นที่จังหวัดกาฬสินธุ์ มาทำการตากแห้ง และนำไปทอดกรอบพร้อมกับสมุนไพร ได้แก่ ตระไคร้ ใบมะกรูด พริกจินดาแห้ง จนได้สีเหลืองทอง มีกลิ่นหอมน่ารับประทาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

รูปแบบการทำการตลาดแบบใหม่ โดยการนำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน แพลตฟอร์มออนไลน์ Facebook

เพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ปลาซิวทอดกรอบ ด้วยการเพิ่มรสชาติที่หลากหลาย เพื่อสร้าง

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

1. สิ่งที่นำเสนอแก่ลูกค้า (Offer, Value proposition) ผลิตภัณฑ์ปลาซิวทอดกรอบที่มีหลากหลายรสชาติ เช่นรสสมุนไพร และรสต้มยำ มีแพ็คเกจที่ทันสมัยเหมาะกับยุคปัจจุบัน พร้อมทั้งมีบริการขนส่งทางไปรษณีย์ และมีโปรโมชั่นอีกมากมาย
2. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Customer segment) กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในประเทศไทย สามารถบริโภคได้ทุกวัย เช่นวัยรุ่น วัยทำงาน และผู้สูงอายุ
3. ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (Distribution channels) จัดจำหน่ายผ่านทางออนไลน์ เช่น Facebook ,Line ,IG และตลาด O-Top ของชุมชน
4. การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer relationships) คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับคือ ความกรอบ อร่อย แคลเซียมสูง ไขมันต่ำ และมีการจัดโปรโมชั่นส่งฟรีให้กับลูกค้า
5. รายได้ของกิจการ (Revenue streams) จะได้จากการผลิตปลาซิวทอดกรอบ รสสมุนไพร และรสต้มยำ จัดจำหน่ายผ่านทางออนไลน์ และจำหน่ายผ่านการจัดบูธและออกงานต่างๆ
6. ทรัพยากรหลัก (Key resource) ประกอบด้วยอุปกรณ์ในการจับปลา อุปกรณ์และวัตถุดิบในการแปรรูปปลาซิวทอดกรอบ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจำหน่ายสินค้า
7. กิจกรรมหลัก (Key activities) แปรรูปปลาซิวทอดกรอบ ใส่ในบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัยและสามารถเก็บไว้ได้นานกว่าเดิม แล้วนำไปโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
8. คู่ค้าและเครือข่ายสนับสนุน (Key partners) ร้านขายวัสดุและอุปกรณ์ ไปรษณีย์ไทย กลุ่มผู้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 46,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

PS65014977 : ส่งเสริมการแปรรูปและพัฒนาผลิตภัณฑ์จากปลาซิวแก้ว

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ภูดิน อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาซิวทอดกรอบรสต้มยำ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ปลาซิวทอดกรอบรสต้มยำ เป็นการนำปลาซิวแก้ว ซึ่งเป็นปลาน้ำจืดขนาดเล็ก ที่ได้จากเขื่อนลำปาว มาทำการตากแห้ง และนำไปทอดกรอบพร้อมกับสมุนไพร ได้แก่ ตะไคร้ ใบมะกรูด พริกจินดาแห้ง จนได้สีเหลืองทอง มีกลิ่นหอม และเพิ่มรสชาติให้น่ารับประทานมากยิ่งขึ้นโดยการปรุงรสด้วยผงปรุงรสต้มยำ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

รูปแบบการทำการตลาดแบบใหม่ โดยการนำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน แพลตฟอร์มออนไลน์ Facebook

พัฒนา Packaging Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

1. สิ่งที่นำเสนอแก่ลูกค้า (Offer, Value proposition) ผลิตภัณฑ์ปลาซิวทอดกรอบที่มีหลากหลายรสชาติ เช่นรสสมุนไพร และรสต้มยำ มีแพ็คเกจที่ทันสมัยเหมาะกับยุคปัจจุบัน พร้อมทั้งมีบริการขนส่งทางไปรษณีย์ และมีโปรโมชั่นอีกมากมาย
2. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Customer segment) กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในประเทศไทย สามารถบริโภคได้ทุกวัย เช่นวัยรุ่น วัยทำงาน และผู้สูงอายุ
3. ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (Distribution channels) จัดจำหน่ายผ่านทางออนไลน์ เช่น Facebook ,Line ,IG และตลาด O-Top ของชุมชน
4. การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer relationships) คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับคือ ความกรอบ อร่อย แคลเซียมสูง ไขมันต่ำ และมีการจัดโปรโมชั่นส่งฟรีให้กับลูกค้า
5. รายได้ของกิจการ (Revenue streams) จะได้จากการผลิตปลาซิวทอดกรอบ รสสมุนไพร และรสต้มยำ จัดจำหน่ายผ่านทางออนไลน์ และจำหน่ายผ่านการจัดบูธและออกงานต่างๆ
6. ทรัพยากรหลัก (Key resource) ประกอบด้วยอุปกรณ์ในการจับปลา อุปกรณ์และวัตถุดิบในการแปรรูปปลาซิวทอดกรอบ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจำหน่ายสินค้า
7. กิจกรรมหลัก (Key activities) แปรรูปปลาซิวทอดกรอบ ใส่ในบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัยและสามารถเก็บไว้ได้นานกว่าเดิม แล้วนำไปโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
8. คู่ค้าและเครือข่ายสนับสนุน (Key partners) ร้านขายวัสดุและอุปกรณ์ ไปรษณีย์ไทย กลุ่มผู้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 46,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : สะออนเด้ภูดิน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

PS65019176 : วีอาร์ทัวร์ภูปอ

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ภูปอ อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ภาพถ่ายทัวร์เสมือนจริง วีอาร์ภูปอ

รายละเอียด : บริการอำนวยความสะดวกบนสื่อออนไลน์ และโซเชียล ด้วยการผลิตภาพถ่ายเสมือนจริง 360 องศา ประกอบกับมีโปรแกรมท่องเที่ยวอย่างน้อย 1 โปรแกรม

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

เทคโนโลยีความเป็นจริงเสมือน (VR)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ภาพถ่ายเสมือนจริงด้วยกล้อง 360 องศา

โปรแกรมสำหรับต่อภาพ 360 ให้สามารถเดินทัวร์เสมือนจริงได้

virtual reality tour online ผ่านเว็บไซต์ที่รองรับ หรือแอพพิเคชั่นที่รองรับ เช่น Google street view

05 : แผนธุรกิจ

1. เพื่อยกระดับเทคโนโลยีสื่อการท่องเที่ยวชุมชน โดยสื่อสามารถเข้าถึงผู้ที่ใช้ได้ทุกเพศทุกวัย
2. สามารถให้คนในชุมชนเรียนรู้และต่อยอดได้ด้วยตัวเอง
3. สร้างรายได้เพิ่มเติม ด้วยการคิดค้นโปรแกรมท่องเที่ยว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : หนองแวงภูปอโฮมสเตย์ บ้านน้องภูมิ โฮมสเตย์

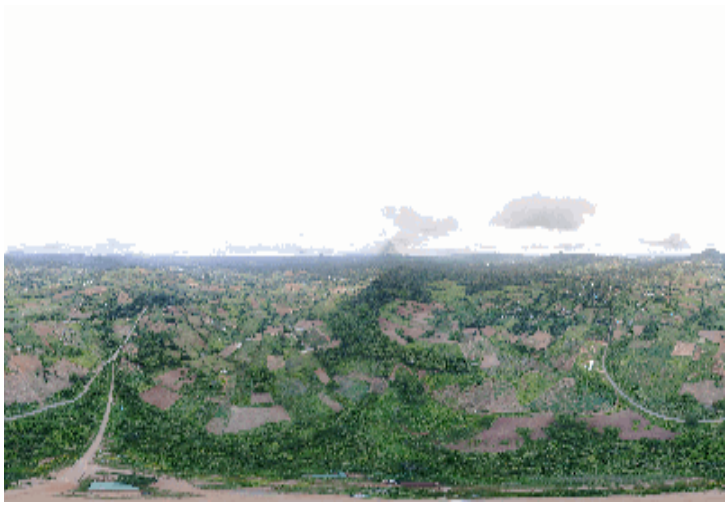
ออนไลน์ : U2T ภูปอ @phuporkarasin

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65021777 : ผ้าฝ้ายภูปอ

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ภูปอ อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าลายยางกล้วย

รายละเอียด : ผ้าฝ้ายทอมือ ทอกี่ ที่ได้จากการทอนำมาพิมพ์ด้วยยางกล้วยเพื่อทำให้เกิดลวดลายสวยงาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การย้อมผ้าทำให้เกิดสีที่มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น

การผลิตโดยใช้จักรเย็บผ้า โดยการนำผ้าที่ได้จากการทอเป็นผืนนำมาแปรรูปให้เป็นกระเป๋า

สะพายข้างและพวงกุญแจทำให้มีรูปทรงที่ทันสมัยมากยิ่งขึ้น

การพิมพ์ลายที่ใช้สีดินแดงและสีสังเคราะห์นำมาผสมกับยางกล้วยจะทำให้ลายติดทนนาน

05 : แผนธุรกิจ

เพื่อให้ทุกคนในทีมรับทราบเป้าหมายและมีส่วนในทิศทางการทำงานขององค์กรร่วมกัน สิ่งที่ได้รับคือแผนการทำงานที่ชัดเจน ราบรื่น ทุกคนในทีมเข้าใจในหน้าที่ของตนเอง เครื่องมือที่ช่วยในการออกแบบโมเดลธุรกิจโดยใช้ Busines Model Canvas.

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : หนองแวงภูปอโฮมสเตย์ บ้านน้องภูมิ โฮมสเตย์

ออนไลน์ : U2T ภูปอ @phuporkarasin

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65008746 : โครงการต่อยอดส่งเสริมการเกษตรอินทรีย์ตำบลลำคลองให้ดียิ่งขึ้น "ลำคลองต้องดี"

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.ลำคลอง อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลำคลองต้องดี ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด

รายละเอียด : ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดที่พัฒนามาจากน้ำหมักอินทรีย์ชีวภาพจากเศษซากปลา ภายในชุมชนทำให้เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมและผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องผลิตปุ๋ยอัดเม็ด

การนำเศษซากปลามาผลิตปุ๋ยอินทรีย์

การพัฒนาธุรกิจด้วย BMC และ การสร้างตราสินค้า และการตลาดดิจิตอล

05 : แผนธุรกิจ

ทางทีมได้มีการวางแผนที่จะนำปุ๋ยหมักอินทรีย์ชีวภาพที่ได้จากการหมักที่มีส่วนผสมหลักจากเศษซากปลาที่เหลือทิ้งจากการประกอบอาชีพของคนภายในชุมชนที่หมักมาเป็นเวลากว่า 8 เดือน มาแปรรูปเป็นปุ๋ยอัดเม็ดเพื่อความหลากหลายในการใช้การให้ตรงกับความต้องการของเกษตรกร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 11,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ลำคลอง

ออนไลน์ : U2T Lumklong

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65016102 : โครงการแปรรูปน้ำปลาร้าสมุนไพรตำบลลำคลอง "ลำคลองต้องดี"

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.ลำคลอง อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลำคลองต้องดี น้ำปลาร้าสมุนไพรลำคลอง

รายละเอียด : น้ำปลาร้าสมุนไพรลำคลองที่ใช้ปลาจากธรรมชาติจากแหล่งน้ำและทรัพยากรสมุนไพรภายในชุมชนในการผลิต

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การใช้ปริมาณสารอาหารที่เหมาะสมต่อสุขภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาธุรกิจด้วย BMC และ สร้างตรางสินค้า และ การตลาดดิจิตอล

เครื่องกรองน้ำปลาร้า

การนำสมุนไพรในพื้นที่มาเป็นส่วนประกอบ

05 : แผนธุรกิจ

ทีมตำบลลำคลองได้มีการวางแผนแปรรูปน้ำปลาร้าสมุนไพรโดยใช้ทรัพยากรสมุนไพรที่มีในชุมชนมาเป็นส่วนประกอบ และเมื่อทางทีมได้สูตรที่ดีที่สุดก็จะนำมาจัดจำหน่ายทั้งทางออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ลำคลอง

ออนไลน์ : U2T Lumklong

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65009160 : ปลาแห้งกัญปาว

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ลำปาว อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แจ่วบองลำปาว (Chaeo Bong Lam Pao) สูตรดั้งเดิม

รายละเอียด : #ของดีเมืองลำปาวกาฬสินธุ์มาแล้วจ้า ปลาแห้งสูตรดั้งเดิมและสูตรกัญชา ทำจากปลาขาวสร้อย ปลาหางแดง จากเขื่อนธรรมชาติ 100% รสชาติกลาง ไม่เค็ม ไม่เหม็น เป็นกับแกล้มก็อร่อยนัวส์ มีจำหน่ายทั้งแบบปลีก – ส่ง มีทั้งแบบสุกและแบบดิบ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า
การขนส่งและกระจายสินค้า

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์
การพัฒนาแพ็คเกจสินค้า
การแปรรูปอาหาร

05 : แผนธุรกิจ

1.) ผลิตภัณฑ์มีหลากหลายรูปแบบ
1.1) ผลิตภัณฑ์ปลาแห้ง 2 สูตร สูตรดั้งเดิมและสูตรกัญชา
2.) จำหน่ายทั้งแบบปลีก – ส่ง เซตทดลอง มี 2 แบบ
2.1) ปลาแห้งพร้อมทานรสดั้งเดิมพร้อมแจ่วบอง ราคาเซตละ 69 บาท
2.2) ปลาแห้งพร้อมทานรสกัญชา พร้อมแจ่วบอง ราคาเซตละ 99 บาท
3.) กลุ่มลูกค้าของผลิตภัณฑ์
1.1) มีทั้งเพศหญิงและเพศชาย แบ่งเป็น 2 ช่วงอายุ
ปลาแห้งกัญปาวสูตรดั้งเดิม เริ่มตั้งแต่ 16ปีขึ้นไป ,ปลาแห้งกัญปาวสูตรกัญชา เริ่มตั้งแต่18ปีขึ้นไป
1.2) ส่วนใหญ่จะอาศัยอยู่ทุกภาคส่วนของประเทศไทยและต่างประเทศ
4.) บริการส่ง
– รับประกันสินค้าเสียหาย มีบริการเปลี่ยนสินค้าให้ใหม่ – รับประกันสินค้าตลอดการเดินทาง
– รักษามาตรฐานของสินค้า
5.)กรณีลูกค้าอยู่ใกล้หรืออยู่ในพื้นที่
– บริการส่งถึงมือลูกค้าด้วยตัวเอง – จัดจำหน่ายในราคาปลีก – ส่ง
– สร้างความเชื่อมั่นในคุณภาพสินค้า – ตัวแทนจำหน่ายสินค้าทุกคนจะได้ในราคาส่ง
– ตัวแทนจำหน่ายได้กำไรจากยอดขาย – มีฐานลูกค้าและตัวแทนจำหน่ายเพิ่มมากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 14,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65009329 : แจ่วบองลำปาว

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ลำปาว อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แจ่วบองลำปาว (Chaeo Bong Lam Pao)

รายละเอียด : แจ่วบองลำปาว ทำจากปลาร้าเนื้อแน่น เครื่องเทศจุกๆ สมุนไพรเน้นๆ สดใหม่ทุกวัน มีทั้งแบบสุกและแบบดิบ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์

การพัฒนาแพ็คเกจสินค้า

การแปรรูปอาหาร

05 : แผนธุรกิจ

1.) ผลิตภัณฑ์มีหลากหลายรูปแบบ
1.1) ผลิตภัณฑ์แจ่วบองลำปาว 2 แบบ แบบสุกและแบบดิบ
2.) จำหน่ายทั้งแบบปลีก – ส่ง
3.) กลุ่มลูกค้าของผลิตภัณฑ์
1.1) มีทั้งเพศหญิงและเพศชาย
แจ่วบองลำปาว แบบสุกและแบบดิบ เริ่มตั้งแต่ 16ปีขึ้นไป
1.2) ส่วนใหญ่จะอาศัยอยู่ทุกภาคส่วนของประเทศไทยและต่างประเทศ
4.) บริการส่ง
– รับประกันสินค้าเสียหาย มีบริการเปลี่ยนสินค้าให้ใหม่ – รับประกันสินค้าตลอดการเดินทาง
– รักษามาตรฐานของสินค้า
5.)กรณีลูกค้าอยู่ใกล้หรืออยู่ในพื้นที่
– บริการส่งถึงมือลูกค้าด้วยตัวเอง – จัดจำหน่ายในราคาปลีก – ส่ง
– สร้างความเชื่อมั่นในคุณภาพสินค้า – ตัวแทนจำหน่ายสินค้าทุกคนจะได้ในราคาส่ง
– ตัวแทนจำหน่ายได้กำไรจากยอดขาย – มีฐานลูกค้าและตัวแทนจำหน่ายเพิ่มมากยิ่งขึ้น
– มีเงินหมุนเวียนใช้ในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 17,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65003164 : การพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์จากต้นกก

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.ลำพาน อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อพับจากต้นกก

รายละเอียด : เสื่อกกทอมือ ทอทั้งลำต้น แบบ 3 พับ คุณสมบัติ ใช้ปูพื้นอเนกประสงค์ ปลอดภัยไร้สารเคมี กลิ่นหอมจากต้นกกแท้ๆ ไม่ผุไม่พังง่าย ใช้ได้นานกว่า 10ปี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ทันสมัย ดึงดูด น่าสนใจ

ใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ในชุมชน ท้องถิ่นนั้นๆ ให้เกิดประโยชน์

ปรับปรุงรูปแบบเดิมๆที่คนส่วนใหญ่รู้จักหรือคุ้นเคย ไปสู่การรับรู้รูปแบบใหม่ๆ

05 : แผนธุรกิจ

ใช้ต้นกกเกิดตามธรรมชาติ และบ้างส่วนรับซื้อต้นกกจากชาวบ้านในชุมชนและชุมชนใกล้เคียง เพื่อสร้างรายได้ให้กับชาวบ้านนำมาแปรรูปผลิตภัณฑ์เป็นเสื่อพับ กระเป๋าสาน เพื่อจไหน่ายในช่องทาง Online เช่น Facebook Instragram TikTok จำหน่าย Offline เช่น ร้านค้าในชุมชน ร้านค้าของฝากของที่ระลึก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 18,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์ภัณฑ์เสื่อกกบ้านกุดอ้อ

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์ทอเสื่อจากต้นกก บ้านกุดอ้อ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65019165 : การพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์จากต้นกก

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.ลำพาน อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต **5 คน** ประชาชน **5 คน** อาจารย์ **2 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าสานจากต้นกก

รายละเอียด : กระเป๋าสานจากต้นกก ผลิตภัณฑ์จากต้นกก เป็นผลิตภัณฑ์ชุมชน ใช้วัสดุธรรมชาติจากต้นกกมา DIY ให้เป็นกระเป๋าที่มีคุณภาพสวยงาม รักษาง่าย ใส่ของหนักได้ไม่ขาดง่าย สวย เก๋ ไม่ซ้ำใคร ดูดีมีระดับ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ทันสมัย ดึงดูด น่าสนใจ

ใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ในชุมชน ท้องถิ่นนั้นๆ ให้เกิดประโยชน์

ปรับปรุงรูปแบบเดิมๆที่คนส่วนใหญ่รู้จักหรือคุ้นเคย ไปสู่การรับรู้รูปแบบใหม่ๆ

05 : แผนธุรกิจ

ใช้ต้นกกเกิดตามธรรมชาติ และบ้างส่วนรับซื้อต้นกกจากชาวบ้านในชุมชนและชุมชนใกล้เคียง เพื่อสร้างรายได้ให้กับชาวบ้านนำมาแปรรูปผลิตภัณฑ์เป็นเสื่อพับ กระเป๋าสาน เพื่อจไหน่ายในช่องทาง Online เช่น Facebook Instragram TikTok จำหน่าย Offline เช่น ร้านค้าในชุมชน ร้านค้าของฝากของที่ระลึก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 18,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์ทอเสื่อจากต้นกก บ้านกุด

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์ทอเสื่อจากต้นกก บ้านกุด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65004520 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์หน่อไม้ในชุมชน ตำบลหนองกุง อำเภอเมืองกาฬสินธุ์ จังหวัดกาฬสินธุ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.หนองกุง อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์

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

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หน่อไม้นึ่ง By NongKung Foods

รายละเอียด : หน่อไม้สด นำมาผ่านกรรมวิธีการนึ่งให้สุก และนำมาใส่ถุงสูญญากาศพร้อมทาน เพิ่มมูลค่าโดยการสร้างโลโก้สินค้าและแบรนด์ และสร้างช่องทางการจัดจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้เกี่ยวกับการส่งเสริมทางการตลาด

องค์ความรู้เรื่องการพัฒนาบรรจุภัณฑ์และตราสินค้า

องค์ความรู้เรื่องการแปรรูปอาหาร

05 : แผนธุรกิจ

Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ นำโดยมหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม ,องค์การบริหารส่วนตำบลหนองกุง,ผู้นำชุมชน, ประชาชนในพื้นที่

Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการปลูกหน่อไม้ในครัวเรือน ไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรร การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย วิธีการทำหน่อไม้นึ่งให้ถูกสุขลักษณะ วัตถุดิบในพื้นที่ แรงงานผลิต และการจัดจำหน่าย

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ หน่อไม้นึ่งที่สะอาดปลอดภัย สะดวกต่อการนำมาประกอบอาหาร ช่วยลดการเกิดมะเร็งลำไส้ และลดอาการท้องผูก

Costomer Relationships – มีการติดตามผลกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าผลิตภัณฑ์มีความสดใหม่ , สะดวกต่อการรับประทานหรือไม่ และนำผลมาช่วยในการ review สินค้าด้วย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษต่างๆให้แก่ลูกค้าสำหรับลูกค้าประจำ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออก , ภาคเหนือ , ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 7 ปีขึ้นไป เพราะหน่อไม้เป็นตัวเลือกในการใช้ประกอบอาหารได้หลากหลาย

Channels – จัดจำหน่ายผ่านเพจ Facebook , Line , TikTok , ตลาดชุมชน และ กลุ่มผู้ถูก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,950

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65015691 : โครงการส่งเสริมผลผลิตในครัวเรือนจากมะนาว ตำบลหนองกุง อำเภอเมืองกาฬสินธุ์ จังหวัดกาฬสินธุ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.หนองกุง อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะนาวดองน้ำผึ้ง

รายละเอียด : มะนาวดองน้ำผึ้ง By NongKung Foodsส่วนผสม มะนาว น้ำผึ้งแท้ เกลือป่น นำมะนาวมาแปรรูปเพื่อถนอมอาหารและยืดอายุผลผลิตให้ยาวนานขึ้น นำมาใส่บรรจุภัณฑ์และออกแบบโลโก้ให้น่าสนใจทันสมัย สรรพคุณช่วยเรื่องระบบขับถ่าย ช่วยแก้กระหาย ช่วยอาการแก้เจ็บคอ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1.องค์ความรู้เรื่องการถนอมอาหารเพื่อยืดอายุอาหารให้รับประทานได้นานขึ้น

2.องค์ความรู้เรื่องการพัฒนาบรรจุภัณฑ์และตราสินค้า

3.องค์ความรู้เกี่ยวกับการส่งเสริมทางการตลาด

05 : แผนธุรกิจ

Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ นำโดยมหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม,องค์การบริหารส่วนตำบลหนองกุง,ผู้นำชุมชน, ประชาชนในพื้นที่

Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการปลูกมะนาวจากแปลงที่ได้มาตรฐานปลอดสารไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรร การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรการทำมะนาวดองน้ำผึ้ง,วัตถุดิบในพื้นที่,แรงงานผลิตและการจัดจำหน่าย

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ สุขภาพที่ดีขึ้น ช่วยเรื่องขับถ่ายได้เป็นอย่างดี

Costomer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่ามีอาการสดชื่นขึ้นหรือไม่ ช่วยบรรเทาอาการแก้เจ็บคอได้หรือไม่ และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษต่างๆให้แก่ลูกค้าสำหรับลูกค้าประจำ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออก , ภาคเหนือ , ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 7 ปีขึ้นไป และหวังว่าจะขายได้ดีในกลุ่มของลูกค้าอายุ 25 ปีขึ้นไปเพราะเป็นกลุ่มคนที่จะเริ่มมาสนใจในสุขภาพเพราะมีอาการเมื่อยล้าจากการทำงาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,940

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65019510 : โครงการส่งเสริมและยกระดับผลิตภัณฑ์ไส้กรอกอีสานสู่ตลาดดิจิทัล

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.หลุบ อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ไส้กรอกอีสาน

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ไส้กรอกอีสาน เป็นการนำเอาเนื้อหมูมาถนอมอาหารโดยทำเป็นไส้กรอกในแบบของคนอีสานของชาวบ้าน ตำบลหลุบ รสชาดอร่อยถูกปากในแบบของคนอีสาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ด้านการถนอมอาหารแบบชาวอีสาน

เทคโนโลยีในการต่อยอดสินค้าและบริการ

เทคโนโลยีในการสร้างแบรนด์สินค้า

05 : แผนธุรกิจ

1.ผลิตภัณฑ์ไส้กรอกอีสาน2.กลุ่มแม่บ้านกลุ่มคนที่สนใจผลิตภัณฑ์ไส้กรอกอีสาน3.จำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์และออฟไลน์4.มีการโฆษณาผ่านช่องทางออนไลน์5.ที่มาของรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ไส้กรอกอีสาน6.แรงงานเงินทุนซื้อวัตถุดิบ7.ร้านขายเนื้อหมู ขายวัตถุดิบ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 48,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : หลุบเนื้อแปรรูป

ออนไลน์ : หลุบเนื้อแปรรูป

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65019533 : โครงการส่งเสริมและยกระดับผลิตภัณฑ์เนื้อแดดเดียวสู่ตลาดดิจิทัล

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.หลุบ อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์เนื้อแดดเดียว

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์เนื้อแดดเดียว เป็นการนำเอาเนื้อวัวมาถนอมอาหารโดยทำเป็นเนื้อแดดเดียวในแบบของคนอีสานของชาวบ้าน ตำบลหลุบ รสชาติอร่อยถูกปากในแบบของคนอีสาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ด้านการถนอมอาหารแบบชาวอีสาน

เทคโนโลยีในการต่อยอดสินค้าและบริการ

เทคโนโลยีในการสร้างแบรนด์สินค้า

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์เนื้อแดดเดียว

1.คุณค่าที่นำเสนอ(ValueProposition)ผลิตภัณฑ์เนื้อแดดเดียวรสชาติอร่อยสะอาดถูกหลักอนามัยสามารถจัดเก็บได้นาน

2.ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย(CustomerSegments)กลุ่มลูกค้าไม่จำกัดเพศอายุได้แก่กลุ่มแม่บ้านกลุ่มเกษตรกรกลุ่มคนที่สนใจผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : หลุบเนื้อแปรรูป

ออนไลน์ : หลุบเนื้อแปรรูป

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022139 : ผ้าฝ้ายห้วยโพธิ์นั้นโก้จริงๆ

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ห้วยโพธิ์ อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าฝ้ายดงน้อย นิวลุค

รายละเอียด : เป็นสินค้าที่ผลิตจากฝ้ายที่มีในชุมชนผ่านกรรมวิธีย้อมด้วยสีธรรมชาติ เพื่อเกิดเป็นสินค้าที่หลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นผ้าคลุมไหล่ เสื้อมัดย้อม กระเป๋า ซึ่งแต่ละชิ้นมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว จึงตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าที่ใส่ใจในสิ่งแวดล้อม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์ โปรโมตผ่านสื่อออนไลน์ Page Facebook ณ ห้วยโพธิ์ Tiktok

เพิ่มช่องทางจัดจำหน่ายกลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนแพลทฟอร์มออนไลน์ Fan Page Facebook ณ ห้วยโพธิ์

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ผ้าทอมีแผนดังนี้
Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ชาวบ้านอาศัยอยู่ในชุมชน
และตามสถานที่ออกงานแสดงสินค้า ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 16 ปีขึ้นไปเพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในเรื่องความสวยงาม และจำเป็นต้องใส่ชุดพื้นถิ่นแต่งตัวไปเที่ยวหรือไปงาน ทั้งสินค้ามีความหลากหลายหลาย เนื่องจากเริ่มมีการเข้าสังคมมากยิ่งขึ้น
Costomer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากสวมใส่นุ่มเบาสบายหรือไม่
นำมาช่วยในการ review สินค้าด้วย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าประจำหรือลูกค้าที่สั่งสินค้ามากด้วย
ส่วนลด 5-10 เปอร์เซ็นต์
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook ผ้าหอมย้อมดิน ช่องทางออนไลน์ต่างๆ เช่น Line Shopee และ
ตามบูธที่ออกงานต่างๆ และขายที่ศูนย์วิสาหกิจทอผ้าบ้านดงน้อย
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือผ้าทอ ผ้าคลุมไหล่ เสื้อผ้า กระเป๋าที่มีความปลอดภัยจาก
สารเคมีเพราะใช้สีธรรมชาติในการย้อมไม่ว่าจะเป็น คราม แก่นฝางซื้อได้รับรองมาตรฐาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผ้าทอดงน้อย

ออนไลน์ : ณ ห้วยโพธิ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65022567 : ส่งเสริมผลิตภัณฑ์เห็ดขอนขาว

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ห้วยโพธิ์ อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์

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

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เห็ดขอนขาวอร่อยเหาะ เห็ดขอนขาวทอดกรอบ

รายละเอียด : แปรรูปเห็ดขอนขาวที่มีการปลูกในชุมชน ให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทานง่ายสะดวก รสชาติอร่อย ขึ้นภายใต้ชื่อแบรนด์เห็ดขอนขาวอร่อยเหาะ ที่ยังคงรสชาติและคุณประโยชน์ให้คงอยู่ทานได้ทุกเพศ เป็นผลิตภัณฑ์ใส่ใจสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีมาช่วยดูแลในการรักษาคุณภาพรสชาติ ความกรอบป้องกันเชื้อราช่วยในการผลิตและจัดจำหน่าย

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook และจำหน่ายในร้านค้าชุมชน

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ โลโก้ โดยใช้โปรแกรมCanva

05 : แผนธุรกิจ

ลูกค้าเป็นชาวบ้านในชุมชน และสถานที่แสดงสินค้า รสชาติที่อร่อย สารอาหารที่คงอยู่ของเห็ด สร้าง Content ในสื่อonline เช่น tiktok วัตถุดิบหลักเห็ดขอนขาว เป็นการพัฒนารูปแบบสินค้าที่มีในชุมชน เพิ่มคุณค่าและรายได้แก่ชาวบ้าน จัดจำหน่ายทั้งonline และoffline

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 980

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มผ้าทอดงน้อย

ออนไลน์ : ณ ห้วยโพธิ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65016022 : ส่งเสริมผลิตภัณฑ์จักสาน

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.เหนือ อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต **7 คน** | ประชาชน **6 คน** | อาจารย์ **2 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าสาน

รายละเอียด : เป็นกระเป๋าที่ทำมาจากกก โดยใช้กกที่ปลูกอยู่ในท้องถิ่นนำมาสานเป็นกระเป๋าที่มีคุณภาพและคงทนด้วยฝีมือของคนในชุมชน ทั้งยังมีการเพิ่มเอกลักษณ์ลวดลายให้กับกระเป๋าที่สวยงาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีในการส่งเสริมทางด้านช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์

ใช้เทคโนโลยีในการโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์

มีการใช้นวัตกรรมในการพัฒนาด้านการออกแบบคิดค้นลวดลายใหม่ๆให้กับผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ผู้ซื้อสามารถสั่งออกแบบสินค้าตามความต้องการได้ สินค้ามีการผลิตอย่างมีคุณภาพและคงทนจากการสานของคนในชุมชน และมีการขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้าสู่สื่อออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65021265 : ส่งเสริมหัตถศิลป์ในชุมชน

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.เหนือ อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหม

รายละเอียด : เป็นผ้าไหมที่ทอมาจากฝีมือของคนในชุมชนอย่างประณีต จนได้รับรางวัลระดับ 3 ดาว มีลวดลายที่สวยงาม และมีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีในการส่งเสริมทางด้านช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์

ใช้เทคโนโลยีในการโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ 3. ใช้เทคโนโลยีในการส่งเสริมทางด้านช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์

มีการใช้นวัตกรรมในการพัฒนาด้านการออกแบบคิดค้นลวดลายใหม่ๆให้กับผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

มีการออกแบบลวดลายต่างๆให้โดดเด่น ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะของตำบล มีการให้คำแนะนำสำหรับการนุ่งผ้าไหม และขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้าสู่สื่อออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65004478 : ยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ตำยบเขาพระนอน

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.เขาพระนอน อ.ยางตลาด จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภันฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าลีลา

รายละเอียด : กระเป๋าถักโครเชต์ ที่มีการออกแบบรูปทรงและลวดลายที่ทันสมัย บนพื้นฐานของภูมิปัญญาและวัฒนธรรมชุมชน ให้มีความสวยงามโดดเด่น แผงด้วยอัตลักษณ์ของตำบลเขาพระนอน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-

-

ใช้องค์ความรู้ของการการออกแบบและลวดลวดลาย และสร้างสรรค์ตราสินค้าที่ทันสมัยบนพื้นฐานของภูมิปัญญาและวัฒนธรรมชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

กระเป๋าลีลา เป็นของดีเขาพระนอนของกลุ่มสหกรณ์ยูเนี่ยนบ้านหนองกุง ซึ่งส่วนใหญ่จะนำเอาวัฒนธรรมพื้นบ้าน วิถีการดำเนินชีวิต เป็นพื้นฐานในการผลิตสินค้า การนำเอาจุดแข็งทางด้านวัฒนธรรมและภูมิปัญญาของชุมชนที่มีอยู่ เชื่อมโยงสู่ภาคการผลิตด้วยเทคโนโลยีการออกแบบและสร้างสรรค์ตราสินค้าที่ทันสมัย รูปแบบที่สวยงามโดดเด่น เป็นเอกลักษณ์เฉพาะของชุมชน มีความทันสมัย ตรงกับความต้องการของลูกค้าหรือผู้บริโภค
กลุ่มเป้าหมายของสินค้า : บุคคลทั่วไปที่สนใจในงานแฮนด์เมดและอาหารพื้นบ้าน ที่มีความเป็นอัตลักษณ์ของการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ
ช่องทางการตลาดของสินค้า : ออนไลน์ ออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตะกร้าลีลาเขาพระนอน

ออนไลน์ : ตำบลเขาพระนอน อำเภอยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65004594 : สร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์อาหารเขาพระนอน

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.เขาพระนอน อ.ยางตลาด จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต **5 คน**

ประชาชน **5 คน**

อาจารย์ **1 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกกุ้งสมุนไพร

รายละเอียด : น้ำพริกกุ้งสมุนไพร เป็นอาหารที่นิยมบริโภคในครัวเรือน และมีคุณค่าทางอาหารทั้งจากกุ้งและสมุนไพร การทอดแบบไร้น้ำมันช่วยลดปริมาณคอเลสเตอรอลเพื่อสุขภาพของผู้บริโภค อีกทั้งยังเก็บได้นานและไม่เหม็นหืน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปวัตถุดิบในชุมชน

ใช้องค์ความรู้ของการเพิ่มคุณค่าทางโภชนาการและใช้เทคโนโลยีการยืดอายุ คัดเลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพดีเพื่อลดปริมาณจุลินทรีย์ที่ติดมากับวัตถุดิบ ผ่านกรรมวิธีให้ความร้อนในระหว่างกระบวนการแปรรูปและอบแห้ง ทำให้จุลินทรีย์บางส่วนถูกทำลายและมีปริมาณความ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

น้ำพริกกุ้งสมุนไพร กุ้งก้ามกรามที่เป็นของดีเขาพระนอน ที่ถูกนำมาแปรรูปน้ำพริกกุ้งด้วยเทคโนโลยีการยืดอายุของผลิตภัณฑ์และเพิ่มคุณค่าทางโภชนาการด้วยสมุนไพรเพื่อให้น้ำพริกมีความหอมกลิ่นสมุนไพร มีโปรตีนจากกุ้งและสารต้านอนุมูลอิสระจากเครื่องเทศสมุนไพร ซึ่งจะช่วยให้ชุมชนในตำบลเขาพระนอนสามารถสร้างความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ เพิ่มคุณค่าทางโภชนาการ

กลุ่มเป้าหมายของสินค้า : ผู้ที่สนใจ และนิยมในการรับประทานกุ้ง น้ำพริก

ช่องทางการตลาดของสินค้า : ออนไลน์ ออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำพริกกุ้งสมุนไพร

ออนไลน์ : ตำบลเขาพระนอน อำเภอยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65018319 : ยกระดับสินค้าชุมชนตำบลคลองขาม

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.คลองขาม อ.ยางตลาด จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หน่อไม้ฝอยแห้ง

รายละเอียด : หน่อไม้ เป็นผลผลิตทางการเกษตรที่มีอยู่ในพื้นที่ ตำบลคลองขาม แต่เนื่องจากหน่อไม้จะออกตามฤดูกาลโดยจะมีเยอะในช่วงหน้าฝน การถนอมหน่อมไม้ให้สามารถเก็บไว้บริโภคได้นานจะเป็นประโยชน์ต่อชุมชน และสามารถพัฒนาเป็นสินค้าชุมชนได้ โดยการพัฒนา บรรจุภัณฑ์สำหรับหน่อไม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีอบแห้ง

การอบไอน้ำ

Platform Online

05 : แผนธุรกิจ

ชุดแกงหน่อไม้สำเร็จรูป
ผลิตภัณฑ์หน่อไม้แปรรูปจัดเป็นสินค้าอาหารทางเลือกที่กำลังได้รับความนิยมมากขึ้น ทดแทนอาหารสด เนื่องจากความสะดวกในการรับประทาน การเก็บรักษาได้นานขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับวิถีชีวิตของผู้บริโภคในไทยที่มีความเร่งรีบมากขึ้น จนกระทั่งไม่มีเวลามากเพียงพอในการจัดเตรียมและประกอบอาหารรับประทานเองที่บ้าน ประกอบกับกระแสการสั่งอาหารเดลิเวอรี่มารับประทานที่บ้าน จนกลายเป็นพฤติกรรมทั่วไปของคนไทยไป จึงเป็นตัวเลือกที่ตอบโจทย์ โดยเฉพาะในช่วงการแพร่ระบาดของโรคโควิด 19 เพราะเก็บรักษาได้นาน ช่วยลดความเสี่ยงจากการออกไปซื้อของนอกบ้านบ่อย ๆ และยังสามารถสั่งซื้อผ่านช่องทางออนไลน์ได้ โดยการจำหน่ายเนื้อแปรรูปออนไลน์จะขายผ่านช่องทาง Facebook, Line Shop, และ Shopee เนื่องจากสินค้าเนื้อแปรรูปเป็นแบรนด์ใหม่ ซึ่งยังไม่เป็นที่รู้จักในกลุ่มผู้บริโภค จึงต้องมีการสร้างการรับรู้ของตราสินค้าเพื่อที่จะให้แบรนด์และสินค้าเป็นที่รู้จักในวงกว้าง เพื่อให้ ผู้บริโภคนึกถึงสินค้าของแบรนด์ และนำมาสู่ความต้องการสินค้าจนเกิดการซื้อครั้งแรก และการซื้อซ้ำ นอกจากนี้ยังมีการบอกต่ออีกด้วย ดังนั้นการทำการตลาดผ่านโซเชียลมีเดียจะเป็นตัวช่วยดึงดูดกลุ่ม ผู้บริโภค และทำให้สินค้าของแบรนด์เป็นที่จดจำ ในปัจจุบันมีสินค้าประเภทเนื้อสัตว์แปรรูปมีจำนวนมากดังนั้นการสร้าง ความแตกต่าง และ จุดเด่นให้กับสินค้าเป็นเรื่องสำคัญเพื่อให้แบรนด์เป็นที่กล่าวถึง และมีความแตกต่างจากสินค้าประเภท เดียวกันในท้องตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65018332 : ยกระดับผลิตภัณฑ์หน่อไม้แห้ง

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.คลองขาม อ.ยางตลาด จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชุดแกงหน่อไม้สำเร็จรูป

รายละเอียด : หน่อไม้ เป็นผลผลิตทางการเกษตรที่มีอยู่ในพื้นที่ ตำบลคลองขาม แต่เนื่องจากหน่อไม้จะออกตามฤดูกาลโดยจะมีเยอะในช่วงหน้าฝน การถนอมหน่อมไม้ให้สามารถเก็บไว้บริโภคได้นานจะเป็นประโยชน์ต่อชุมชน และสามารถพัฒนาเป็นสินค้าชุมชนได้ โดยการพัฒนาให้เป็นสินค้าสำเร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีอบแห้ง

การอบไอน้ำ

Platform Online

05 : แผนธุรกิจ

ชุดแกงหน่อไม้สำเร็จรูป

ผลิตภัณฑ์หน่อไม้แปรรูปจัดเป็นสินค้าอาหารทางเลือกที่กำลังได้รับความนิยมมากขึ้น ทดแทนอาหารสด เนื่องจากความสะดวกในการรับประทาน การเก็บรักษาได้นานขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับวิถีชีวิตของผู้บริโภคในไทยที่มีความเร่งรีบมากขึ้น จนกระทั่งไม่มีเวลามากเพียงพอในการจัดเตรียมและประกอบอาหารรับประทานเองที่บ้าน ประกอบกับกระแสการสั่งอาหารเดลิเวอรี่มารับประทานที่บ้าน จนกลายเป็นพฤติกรรมทั่วไปของคนไทยไป จึงเป็นตัวเลือกที่ตอบโจทย์โดยเฉพาะในช่วงการแพร่ระบาดของโรคโควิด 19 เพราะเก็บรักษาได้นาน ช่วยลดความเสี่ยงจากการออกไปซื้อของนอกบ้านบ่อย ๆ และยังสามารถสั่งซื้อผ่านช่องทางออนไลน์ได้ โดยการจำหน่ายเนื้อแปรรูปออนไลน์จะขายผ่านช่องทาง Facebook, Line Shop, และ Shopee เนื่องจากสินค้าเนื้อแปรรูปเป็นแบรนด์ใหม่ ซึ่งยังไม่เป็นที่รู้จักในกลุ่มผู้บริโภค จึงต้องมีการสร้างการรับรู้ของตราสินค้าเพื่อที่จะให้แบรนด์และสินค้าเป็นที่รู้จักในวงกว้าง เพื่อให้ ผู้บริโภคนึกถึงสินค้าของแบรนด์ และนำมาสู่ความต้องการสินค้าจนเกิดการซื้อครั้งแรก และการซื้อซ้ำ นอกจากนี้ยังมีการบอกต่ออีกด้วย ดังนั้นการทำการตลาดผ่านโซเชียลมีเดียจะเป็นตัวช่วยดึงดูดกลุ่ม ผู้บริโภค และทำให้สินค้าของแบรนด์เป็นที่จดจำ ในปัจจุบันมีสินค้าประเภทเนื้อสัตว์แปรรูปมีจำนวนมากดังนั้นการสร้าง ความแตกต่าง และ จุดเด่นให้กับสินค้าเป็นเรื่องสำคัญเพื่อให้แบรนด์เป็นที่กล่าวถึง และมีความแตกต่างจากสินค้าประเภท เดียวกันในท้องตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017257 : โครงการถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านการตลาดเพื่อการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชนในสื่อ Online และ Offline

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.นาเชือก อ.ยางตลาด จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พิซซ่าโฮมเมดและคอนเฟลกธัญพืช

รายละเอียด : พิซซ่าหน้าต้มยำกุ้งอบเตาถ่าน เครื่องต้มยำจากสวนผักปลอดสารพิษ กุ้งซิกเนอเจอร์ของตำบลนาเชือก นำมาผัดกับเครื่องต้มยำแบบไทยแท้ จนเครื่องต้มยำเข้าในตัวกุ้งได้กลิ่นอายของสมุนไพรไทย ขิง ข่า ตะไคร้ ใบมะกรูด เป็น Herb Pizzaวางลงบนแผ่นแป้งพิซซ่า อบบนเตาถ่านหอมกรุ่น ดีต่อสุขภาพ แฝงเสน่ห์ความเป็นไทย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การตลาดออนไลน์

Identity

อาหารเพื่อสุขภาพ

05 : แผนธุรกิจ

- การให้ความรู้ด้านการตลาดผลิตภัณฑ์ชุมชน
- ค้นหาบุคคลที่สนใจในผลิตภัณฑ์ที่ผู้ถูกจ้างงานนำเสนอเพื่อต่อยอดในการ
- ชี้แจงรายละเอียดเกี่ยวกับการทำผลิตภัณฑ์ชุมชนที่ผู้ถูกจ้างงานนำเสนอให้กับบุคคลที่เข้าร่วมกิจกรรม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65016952 : โครงการกระบวนการระดมสมองเพื่อค้นหาอัตลักษณ์ตราสินค้าอย่างมีส่วนร่วมของชุมชน

กิจกรรม: กระบวนการค้นหาความต้องการของชุมชนอย่างมีส่วนร่วมเชิงปฏิบัติการภาคสนาม

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.นาเชือก อ.ยางตลาด จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พิซซ่าโฮมเมดและคอนเฟลกธัญพืช

รายละเอียด : ค้นหาอัตลักษณ์ชุมชนเพื่อนำมาปรับใช้กับผลิตภัณฑ์ คอนเฟลกทำมาจากธัญพืชหลายชนิด เช่น ข้าวสาลี ข้าวโพด ข้าวโอ๊ต ข้าวบาร์เลย์ บดเป็นแผ่นข้าวโพดอบแห้งจนกรุบกรอบ โดยไม่ปรุงแต่งกลิ่น สี และความหวาน ซึ่งนำปรับเปลี่ยนให้เข้ากับความเป็นไทยโดยการนำธัญพืชที่หาได้ตามท้องถิ่นเช่น เม็ดบัว งาม่อน กระบก ที่อุดมไปสารอาหารที่มีประโ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Identity

อาหารเพื่อสุขภาพ

การตลาดออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

Key Activities
- หาคุณลักษณะเฉพาะชุมชนที่ไม่เหมือนกับชุมชนอื่น
- เสนอแนวทางความคิดในการนำเรื่องราวชุมชนสื่อสารผ่านทางผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017226 : โครงการพัฒนาศักยภาพวิถีเกษตรอินทรีย์สู่การแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหาร เพื่อสนับสนุนการผลิตอาหารปลอดภัยอย่างสร้างสรรค์ กรณีศึกษา Gastronomy Tourism for CBT on Healthy

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.นาเชือก อ.ยางตลาด จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : คอนเฟลกธัญพืช

รายละเอียด : คอนเฟลกทำมาจากธัญพืชหลายชนิด เช่น ข้าวสาลี ข้าวโพด ข้าวโอ๊ต ข้าวบาร์เลย์ บดเป็นแผ่นข้าวโพดอบแห้ง จนกรุบกรอบ โดยไม่ปรุงแต่งกลิ่น สี และความหวาน ซึ่งนำปรับเปลี่ยนให้เข้ากับความเป็นไทยโดยการนำธัญพืชที่หาได้ตามท้องถิ่นเช่น เม็ดบัว งาม่อน กระบก ที่อุดมไปด้วยสารอาหารที่มีประโยชน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การตลาดออนไลน์

Identity

อาหารเพื่อสุขภาพ

05 : แผนธุรกิจ

- การให้ความรู้ด้านการผลิตอาหารแปรรูปเพื่อสุขภาพอย่างปลอกภัย
- ชี้แจงรายละเอียดเกี่ยวกับการทำผลิตภัณฑ์ชุมชนที่ผู้ถูกจ้างงานนำเสนอให้กับบุคคลที่เข้าร่วมกิจกรรม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017247 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพิ่มศักยภาพวิถีเกษตรชุมชนภายใต้ฐานอัตลักษณ์เพื่อสนับสนุนการผลิตอาหารแปรรูปเพื่อสุขภาพอย่างปลอดภัย กรณีศึกษา Gastronomy Tourism for CBT on

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.นาเชือก อ.ยางตลาด จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พิซซ่าโฮมเมดเพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : พิซซ่าหน้าต้มยำกุ้งอบเตาถ่าน เครื่องต้มยำจากสวนผักปลอดสารพิษ กุ้งซิกเนอเจอร์ของตำบลนาเชือก นำมาผัดกับเครื่องต้มยำแบบไทยแท้ จนเครื่องต้มยำเข้าในตัวกุ้งได้กลิ่นอายของสมุนไพรไทย ขิง ข่า ตะไคร้ ใบมะกรูด เป็น Herb Pizzaวางลงบนแผ่นแป้งพิซซ่า อบบนเตาถ่านหอมกรุ่น ดีต่อสุขภาพ แฝงเสน่ห์ความเป็นไทย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อาหารเพื่อสุขภาพ

Identity

การตลาดออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

- การให้ความรู้ด้านการผลิตอาหารแปรรูปเพื่อสุขภาพอย่างปลอกภัย
- ชี้แจงรายละเอียดเกี่ยวกับการทำผลิตภัณฑ์ชุมชนที่ผู้ถูกจ้างงานนำเสนอให้กับบุคคลที่เข้าร่วมกิจกรรม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65008882 : โครงการยกระดับทักษะทางอาชีพและต่อยอดผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอเสื่อกกเพื่อสร้างโอกาสทางการตลาด การเพิ่มรายได้ และสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีให้กับชุมชน

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.นาดี อ.ยางตลาด จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ที่รองจานจากเสื่อกก และ ที่รองแก้วจากเสื่อกก

รายละเอียด : ที่รองจานจากเสื่อกก เป็นที่รองจานที่มีลวดลาย Modern สามารถนำไปตกแต่งบ้านได้อย่างสวยงาม และ ที่รองแก้วจากเสื่อกก เป็นที่รองแก้วที่มีความน่ารัก เหมาะสมในการที่จะนำไปใช้ในงานต่างๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำองค์ความรู้ในเรื่องของการทอเสื่อกกมาสร้างผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ของกลุ่มชุมชน และพื้นที่

การขับเคลื่อนกิจกรรมโดยการถ่ายทอดและแลกเปลี่ยนเรียนรู้ของผู้รู้ในท้องถิ่นและจัดทำวิดีทัศน์ให้ความรู้แก่ผู้ที่สนใจ

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มได้มีการออกแบบโมเดลทางธุรกิจที่ประกอบด้วย Key Partners ซึ่งได้แก่ กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม (อว.), มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม, องค์การบริหารส่วนตำบลนาดี อำเภอยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์, กลุ่มผู้ทอเสื่อกกในพื้นที่ใกล้เคียง และชุมชนในพื้นที่ Key Activities เป็นการจัดกิจกรรมที่ประกอบด้วย การออกบูธแสดงสินค้า, การส่งสินค้าเข้าประกวด Hackathon และการประชาสัมพันธ์สินค้าผ่านสื่อช่องทางต่างๆ Key Resources จะเป็นการนำต้นกกในพื้นที่ ที่มีจำนวนมากมาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่, การมีคนในพื้นที่มีความสามารถในการทอเสื่อกก และหน่วยงานภาครัฐสนับสนุนให้นำต้นกกมาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างรายได้ Value Proposition เน้นการนำต้นกกที่ไม่มีมูลค่ามาสร้างเป็นสินค้าเพื่อเพิ่มรายได้ให้กับชุมชน, การต่อยอดลวดลายการทอเสื่อกกให้เป็นแบบ Modern เพื่อให้เหมาะกับยุคปัจจุบัน และการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าเกษตร Customer Relationships จะเป็นการสร้าง Story เพื่อเป็นอัตลักษณ์ ตำบลนาดี อำเภอยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์, การนำเสนอข้อมูลสินค้าที่มีคุณภาพและได้มาตรฐาน และการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า Channels ใช้รูปแบบขายสินค้าผ่านช่องทางผู้ผลิต, ขายสินค้าผ่าน Facebook, ขายสินค้าผ่านเพจ Facebook และขายสินค้าผ่านสื่อตลาดออนไลน์ เช่น Shopee/Lazada Customer Segments แบ่งกลุ่มลูกค้าเป็น, กลุ่มลูกค้าทั่วไป, กลุ่มวัยทำงาน, กลุ่มผู้สูงอายุ และกลุ่มแม่บ้าน Cost Structure ประกอบด้วยค่าวัตถุดิบ, ค่าแรงงาน, ค่าใช้จ่ายในการผลิต (ค่าน้ำ, ค่าไฟฟ้า, ค่าโทรศัพท์, ค่าบรรจุภัณฑ์, ค่าสื่อประชาสัมพันธ์) สุดท้าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65015608 : โครงการยกระดับและต่อยอดผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอเสื่อกกเพื่อเพิ่มรายได้ และสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีให้กับชุมชน

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.นาดี อ.ยางตลาด จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พรมจากเสื่อกก

รายละเอียด : พรมจากเสื่อกก เป็นพรมที่ทำมาจากเสื่อกก มีลวดลายที่เป็น Modern สามารถนำไปเป็นเครื่องประดับและเครื่องตกแต่งบ้านได้อย่างสวยงาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ช่องทางสื่อออนไลน์ในการกระจายขายสินค้า

ใช้เครื่องจักรในการเย็บแต่งลวดลาย

ใช้เครื่องตัดหญ้าในการเก็บต้นกก

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มได้มีการออกแบบโมเดลทางธุรกิจที่ประกอบด้วย Key Partners ซึ่งได้แก่ กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม (อว.), มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม, องค์การบริหารส่วนตำบลนาดี อำเภอยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์, กลุ่มผู้ทอเสื่อกกในพื้นที่ใกล้เคียง และชุมชนในพื้นที่ Key Activities เป็นการจัดกิจกรรมที่ประกอบด้วย การออกบูธแสดงสินค้า, การส่งสินค้าเข้าประกวด Hackathon และการประชาสัมพันธ์สินค้าผ่านสื่อช่องทางต่างๆ Key Resources จะเป็นการนำต้นกกในพื้นที่ ที่มีจำนวนมากมาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่, การมีคนในพื้นที่มีความสามารถในการทอเสื่อกก และหน่วยงานภาครัฐสนับสนุนให้นำต้นกกมาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างรายได้ Value Propositions เน้นการนำต้นกกที่ไม่มีมูลค่ามาสร้างเป็นสินค้าเพื่อเพิ่มรายได้ให้กับชุมชน, การต่อยอดลวดลายการทอเสื่อกกให้เป็นแบบ Modern เพื่อให้เหมาะกับยุคปัจจุบัน และการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าเกษตร Customer Relationships จะเป็นการสร้าง Story เพื่อเป็นอัตลักษณ์ ตำบลนาดี อำเภอยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์, การนำเสนอข้อมูลสินค้าที่มีคุณภาพและได้มาตรฐาน และการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า Channels ใช้รูปแบบขายสินค้าผ่านช่องทางผู้ผลิต, ขายสินค้าผ่าน Facebook, ขายสินค้าผ่านเพจ Facebook และขายสินค้าผ่านสื่อตลาดออนไลน์ เช่น Shopee/Lazada Customer Segments แบ่งกลุ่มลูกค้าเป็น, กลุ่มลูกค้าทั่วไป, กลุ่มวัยทำงาน, กลุ่มผู้สูงอายุ และกลุ่มแม่บ้าน Cost Structure ประกอบด้วยค่าวัตถุดิบ, ค่าแรงงาน, ค่าใช้จ่ายในการผลิต (ค่าน้ำ, ค่าไฟฟ้า, ค่าโทรศัพท์, ค่าบรรจุภัณฑ์, ค่าสื่อประชาสัมพันธ์) สุดท้าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65003256 : การพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์แปรรูปเห็ด

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.โนนสูง อ.ยางตลาด จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เห็ดทอดกรอบ 3 รส

รายละเอียด : เห็ดนางฟ้าของเราเองนำมาทอดอบกรอบ ใหม่ สด สะอาด ? ไม่ใส่สารกันบูด ไม่ใส่ผงชูรส คนทานเจ มังสวิรัติ ทานได้ ? สามารถทานกับข้าวต้ม ข้าวสวยร้อนๆได้อร่อย ? เห็ดนางฟ้าทอดกรอบ ไม่เหม็นหืน ไม่อมน้ำมัน กรอบ อร่อย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย ดึงดูด พร้อมมีข้อมูลโภชนาการที่ครบ

ใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ในชุมชน ท้องถิ่นนั้นๆ ให้เกิดประโยชน์

การปรับปรุงรสชาติอาหารจากแบบเดิมๆที่คนส่วนใหญ่รู้จักหรือคุ้นเคย ไปสู่การรับรู้รสชาติใหม่ๆ เช่น ปรับปรุงสูตรใหม่รสสาหร่ายทอด หรือรสเมล็ดงาดำ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

รับซื้อเห็ดจากชาวบ้านในชุมชนและชุมชนใกล้เคียงเพื่อสร้างรายได้ให้กับชาวบ้านแล้วนำมาแปรรูปจำหน่ายให้คนในชุมชนตำบลโนนสูง อำเภอยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์และจำหน่าย Online เช่น Facebook Instragram TikTok Offline เช่น ร้านค้าในชุมชน ร้านค้าของฝากของที่ระลึก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 22,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : หริฟาร์ม บ้านโนนสูง

ออนไลน์ : เห็ดนางฟ้าทอดกรอบ หริฟาร์ม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

PS65019169 : การพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์แปรรูปเห็ด

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.โนนสูง อ.ยางตลาด จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แหนมเห็ด

รายละเอียด : แหนมเห็ด พร้อมรับประทาน เห็ดสด แหนมใหม่ สะอาด อร่อยพอดีคำ ไม่ใส่สารกันบูดหรือวัตถุกันเสีย ไม่ใส่วัตถุเจือปนอาหารใด ๆ เช่น ผงทำแหนมให้เนื้อเหนียวและยึดเกาะตัว ไม่มีส่วนผสมของเนื้อสัตว์ อิสลาม หรือมังสวิรัติก็ทานได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย ดึงดูด พร้อมมีข้อมูลโภชนาการที่ครบ

ใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ในชุมชน ท้องถิ่นนั้นๆ ให้เกิดประโยชน์

การปรับปรุงรสชาติอาหารจากแบบเดิมๆที่คนส่วนใหญ่รู้จักหรือคุ้นเคย ไปสู่การรับรู้รสชาติใหม่ๆ เช่น ปรับปรุงสูตรใหม่รสสาหร่ายทอด หรือรสเมล็ดงาดำ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

รับซื้อเห็ดจากชาวบ้านในชุมชนและชุมชนใกล้เคียงเพื่อสร้างรายได้ให้กับชาวบ้านแล้วนำมาแปรรูปจำหน่ายให้คนในชุมชนตำบลโนนสูง อำเภอยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์และจำหน่าย Online เช่น Facebook Instragram TikTok Offline เช่น ร้านค้าในชุมชน ร้านค้าของฝาก ของที่ระลึก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 22,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : หริฟาร์ม บ้านโนนสูง

ออนไลน์ : เห็ดนางฟ้าทอดกรอบ หริฟาร์ม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

PS65013229 : น้ำพริกนรกกุ้งก้ามกรามบัวบาน

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.บัวบาน อ.ยางตลาด จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกนรกกุ้งก้ามกรามบัวบาน

รายละเอียด : น้ำพริกนรกกุ้งก้ามกรามบัวบาน ขนาด 80 กรัม เป็นผลิตภัณฑ์น้ำพริกประเภทเนื้อสัตว์ที่แปรรูปจากกุ้ง ซึ่งน้ำพริกนรกถือว่าเป็นน้ำพริกที่มีประโยชน์ และมีคุณค่าทางโภชนาการอย่างมาก เพราะมีส่วนประกอบของสมุนไพรหลายอย่าง เช่น หอม กระเทียม เป็นต้น เหมาะสำหรับนำมา

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สูตรน้ำพริกนรกกุ้งก้ามกราม

การพัฒนาบรรจุภัฑ์และตราสินค้า

การตลาดและการจำหน่าย

05 : แผนธุรกิจ

Value Prepositions

1. การตอบสนองความต้องการของลูกค้า
   - 1.1 สินค้าเก็บไว้ได้นาน
   - 1.2 สะดวก สามารถพกพาไปรับประทานได้ทุกที่
   - 1.3 มีประโยชน์ และมีคุณค่าทางโภชนาการตอบสนองต่อลูกค้าที่ใส่ใจสุขภาพ
   - 1.4 ราคาที่จับต้องได้ ลดรายจ่าย
2. การแก้ปัญหาให้กับลูกค้า
   - 2.1 น้ำพริก มีส่วนผสมของสมุนไพรที่เป็นประโยชน์ต่อสุขภาพ โดยจากส่วนประกอบของน้ำพริก เช่น พริก กระเทียม หอมแดง เป็นต้น
3. ประโยชน์ของสินค้าและบริการของเรา
   - 3.1 ส่งเสริมการมีรายได้ของคนในชุมชน
   - 3.2 เพิ่มมูลค่าและเป็นการนำของเหลือใช้ทางการเกษตรมาแปรรูปเพื่อให้เกิดมูลค่าเพิ่ม
   - 3.3 ลดต้นทุนในการผลิต
   - 3.4 สร้างอาชีพให้คนในชุมชน

Customer Segments

1. กลุ่มเป้าหมาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เฮียต้องกุ้งสด

ออนไลน์ : U2T บัวบาน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65013268 : โปรไบโอติกกุ้งก้ามกรามมาตรฐาน GAP

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.บัวบาน อ.ยางตลาด จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กุ้งก้ามกรามบัวบานมาตรฐาน GAP

รายละเอียด : กุ้งก้ามกรามสดขนาด 15-25 ตัว/กก.กุ้งก้ามกรามมาตรฐาน GAP

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเลี้ยงกุ้งก้ามกรามตามมาตรฐาน GAP

การจัดการฟาร์มเลี้ยงกุ้งก้ามกราม

นวัตกรรมจุลินทรีย์โปรไบโอติกในการเลี้ยงกุ้งก้ามกราม

05 : แผนธุรกิจ

Value Prepositions

1. การตอบสนองความต้องการของลูกค้า
    - 1.1 กุ้งก้ามกรามที่ได้มาตรฐาน GAP
    - 1.2 กุ้งก้ามกรามสด ขนาด 15-25 ตัว/กิโลกรัม
    - 1.3 ผลผลิตไร้สารเคมี ตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม
    - 1.4 ราคาที่จับต้องได้ลดรายจ่าย
2. การแก้ปัญหาให้กับลูกค้า
    - 2.1 เลี้ยงกุ้งก้ามกรามโดยใช้จุลินทรีย์โปรไบโอติก
    - 2.2 ได้คุณภาพและมาตรฐานกรมประมง (GAP)
    - 2.3 เพิ่มระบบภูมิคุ้มกันและป้องกันโรคติดเชื้อระบาด
    - 2.4 ลดการใช้สารเคมีตกค้างและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม
3. ประโยชน์ของสินค้าและบริการของเรา
    - 3.1 นวัตกรผู้เลี้ยงกุ้งก้ามกรามมาตรฐาน GAP ไม่น้อยกว่า 15 ราย
    - 3.2 ฟาร์มเลี้ยงกุ้งก้ามกรามมาตรฐาน GAP ไม่น้อยกว่า 15 ฟาร์ม
    - 3.3 เพิ่มผลผลิตที่มากขึ้นจากเดิม 100 กก./ไร่ เป็น 120 กก./ไร่
    - 3.4 อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และพัฒนาอย่างยั่งยืน อย่างน้อย 1 ชุมชน

Customer Segments

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 45,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านเฮียต้องกุ้งสด

ออนไลน์ : U2T บัวบาน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017038 : โครงการยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์จิ้งหรีดแปรรูปสินค้าชุมชนสู่ตลาดดิจิทัล

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.ยางตลาด อ.ยางตลาด จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จิ้งหรีดกระป๋อง

รายละเอียด : สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับเกษตรกรที่เลี้ยงจิ้งหรีด สู่การแปรรูปเป็นจิ้งหรีดกระป๋องอบแห้ง เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าชุมชนและเปิดโอกาสให้วิสาหกิจขนาดย่อมสามารถเข้าถึงและสร้างส่วนแบ่งทางการตลาดได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้การแปรรูปอาหาร

นวัตกรรมแผนธุรกิจ

เทคโนโลยีด้านการแปรรูปอาหาร

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของทีมคือการทำการค้าในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ โดยรูปแบบออนไลน์จะทำการสร้างเฟสบุ๊กแฟนเพจเพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ รวมถึงการสร้าง Packaging และ Logo Brand ให้มีความทันสมัยมากยิ่งขึ้น รวมถึงการนำผลิตภัณฑ์ไปวางจำหน่ายในร้านค้า OTOP และการออกบูธตามงานนิทรรศการต่าง ๆ นอกจากนี้ยังมีการจัดหาแหล่งเงินทุนดอกเบี้ยต่ำเพื่อนำมาต่อยอดธุรกิจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 24,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ฮ่องฮีจิ้งหรีดทอดกรอบ

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลยางตลาด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017060 : โครงการยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนเพื่อต่อยอดสู่ตลาดออนไลน์

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.ยางตลาด อ.ยางตลาด จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบสมุนไพร

รายละเอียด : กล้วยฉาบสมุนไพร ออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์กล้วยฉาบม้วนสมุนไพร เพื่อเพิ่มรสชาติและคุณค่าทางอาหาร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการแปรรูปอาหาร

นวัตกรรมแผนธุรกิจ

องค์ความรู้ด้านการแปรรูปอาหาร

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของทีมคือการทำการค้าในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ โดยรูปแบบออนไลน์จะทำการสร้างเฟสบุ๊กแฟนเพจเพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ รวมถึงการสร้าง Packaging และ Logo Brand ให้มีความทันสมัยมากยิ่งขึ้น รวมถึงการนำผลิตภัณฑ์ไปวางจำหน่ายในร้านค้า OTOP และการออกบูธตามงานนิทรรศการต่าง ๆ นอกจากนี้ยังมีการจัดหาแหล่งเงินทุนดอกเบี้ยต่ำเพื่อนำมาต่อยอดธุรกิจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านกล้วยฉาบ ฮ่องฮี หมู่ 14

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลยางตลาด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65008585 : ยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ตำบลเว่อ

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.เว่อ อ.ยางตลาด จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อกกบุฟองน้ำตำบลเว่อ

รายละเอียด : เหมะกับการใช้นั่งสมาธิ นั่งทำงานกับพื้น นักเรียนนั่งเรียน นั่งรับประทานอาหาร พักผ่อนหย่อนใจในสถานที่ต่าง ๆ ทำความสะอาดง่าย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำสีสังเคราะห์มาผสมผสานลงไปในผลิตภัณฑ์เพื่อให้มีสีสันที่สวยงามและติดทน

ยาวนานกว่าสีธรรมชาติ

ฟิมลายอเสื่อกกทำจากท่อ PVC

การนำเทคโนโลยีเครื่องทุนแรงมาใช้แทนการเย็บมือ

05 : แผนธุรกิจ

เสื่อกกบุฟองน้ำ เบาะพับหน้าเดียว เหมาะกับการใช้นั่งสมาธิ ใช้เป็นอาสนะ รองนั่งสมาธินั่งทำงานกับพื้น นักเรียนนั่งเรียน นั่งรับประทานอาหาร พักผ่อนหย่อนใจในสถานที่ต่าง ๆ ทำความสะอาดง่าย เพียงใช้ผ้าชุบน้ำเช็ดทำความสะอาด แล้วผึ่งให้แห้ง พับเก็บง่าย สะดวกพกพา มีสายหิ้วเพื่อความสะดวกสบายในการพกพา

กลุ่มเป้าหมายสอนค้า : บุคคลทั่วไปที่สนใจในงานแฮนด์เมด มีความเป็นอัตลักษณ์ของการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ

ช่องทางการตลาดของสินค้า : ออนไลน์ ออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เสื่อกกบ้านศรีสำราญ

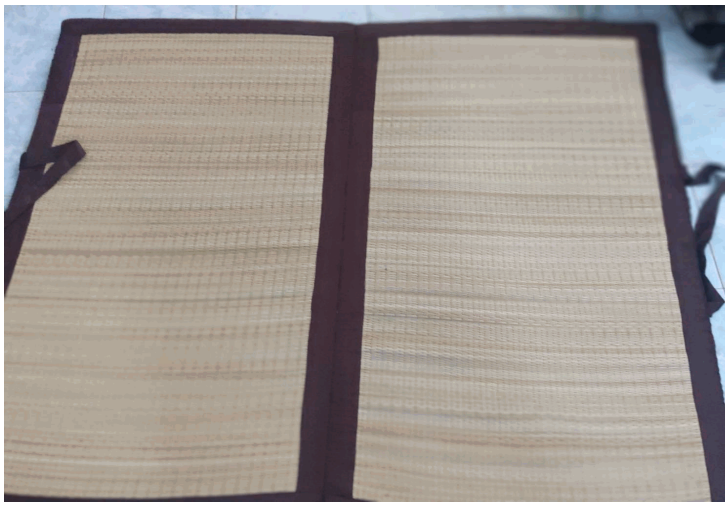
ออนไลน์ : เสื่อกกบ้านศรีสำราญ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65008639 : สร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์อาหารตำบลเว่อ

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.เว่อ อ.ยางตลาด จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาวงสมุนไพร

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ปลาสมุนไพรแดดเดียว อร่อย สะอาด ปลอดภัย ถูกสุขลักษณะ บรรจุในบรรจุภัณฑ์ที่ช่วยยืดอายุของการเก็บรักษาปลาแดดเดียวให้นานขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีทุ่นแรง เช่น เครื่องปั่น แทนการบดหรือตำ
เทคโนโลยีการยืดอายุผลิตภัณฑ์
เครื่องซีลสูญญากาศ

05 : แผนธุรกิจ

ปลาวงสมุนไพร ปลาเชื่อนที่นำมาแปรรูปทำเป็นปลาวงสมุนไพรด้วยเทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ช่วยลดการเกิดเชื้อราและยืดอายุให้เก็บรักษาไว้ได้นานขึ้น และเพิ่มคุณค่าทางโภชนาการด้วยสมุนไพร ที่จะช่วยให้ปลาแดดเดียวมีกลิ่นหอมอ่อนๆ และยังช่วยเพิ่มรสชาติให้ดียิ่งขึ้น
กลุ่มเป้าหมายของสินค้า : บุคคลทั่วไปที่สนใจ รักในการรับประทานปลา
ช่องทางการตลาดของสินค้า : ออนไลน์ ออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : พิมพร ปลาวง

ออนไลน์ : พิมพร ปลาวง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65016972 : โครงการกระบวนการระดมสมองเพื่อค้นหาอัตลักษณ์ตราสินค้าอย่างมีส่วนร่วมของชุมชน

กิจกรรม: กระบวนการค้นหาความต้องการของชุมชนอย่างมีส่วนร่วมเชิงปฏิบัติการภาคสนาม

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองตอกแป้น อ.ยางตลาด จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	0 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : U2T หนองตอกแป้น

รายละเอียด : พิซซ่าโฮมเมดเพื่อสุขภาพและคอนเฟลกเพื่อสุขภาพ วัตุดิบคัดสรร ธรรมชาติ จะช่วยให้รูปร่างดูดีขึ้น ไขมันไม่อิ่มตัวมรสารต้านอนุมูลอิสระ อยู่ท้องง่ายเป็นทางเลือกสายสุขภาพ healthy เพราะช่วงนี้สายรักสุขภาพกำลังมาแรงค่ะ และอยู่ท้องนานด้วย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

คอนเฟลก ธรรมชาติ

น้ำตาลแลคโตส

เครื่องอบพิซซ่า

05 : แผนธุรกิจ

เป็นขนมทานเล่นสายสุขภาพ ที่ต้องการควบคุมน้ำหนักหรือลดน้ำหนัก ธัญพืชสารอาหารครบครันได้พลังงานเต็มที่ในแต่ละวัน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65016975 : โครงการพัฒนาศักยภาพวิถีเกษตรอินทรีย์สู่การแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหาร เพื่อสนับสนุนการผลิตอาหารปลอดภัยอย่างสร้างสรรค์ กรณีศึกษา Gastronomy Tourism for CBT on Healthy

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองตอกแป้น อ.ยางตลาด จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	0 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พิซซ่าโฮมเมดเพื่อสุขภาพและคอนเฟลกเพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : พิซซ่าโฮมเมดชุมชน เป็นการสร้างสินค้าให้กับชุมชน โดยใช้อัตลักษณ์ชุมชนเป็นฐาน เพิ่มความแปลกและแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์ 2) คอนเฟลกเพื่อสุขภาพ เป็นอาหารเช้าที่มีไขมันต่ำ ทำมาจากธัญพืชหลายชนิด เป็นสินค้าที่อุดมไปด้วยสารอาหารที่มีประโยชน์ครบถ้วน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

คอนเฟลก ธรรมชาติ

น้ำตาลแลคโตส

เครื่องอบพิซซ่า

05 : แผนธุรกิจ

พิซซ่าโฮมเมดชุมชน เป็นการสร้างสินค้าให้กับชุมชน โดยใช้อัตลักษณ์ชุมชนเป็นฐาน เพิ่มความแปลกและแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์ 2) คอนเฟลกเพื่อสุขภาพ เป็นอาหารเช้าที่มีไขมันต่ำ ทำมาจากธัญพืชหลายชนิด เป็นสินค้าที่อุดมไปด้วยสารอาหารที่มีประโยชน์ครบถ้วน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65016979 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพิ่มศักยภาพวิถีเกษตรชุมชนภายใต้ฐานอัตลักษณ์เพื่อสนับสนุนการผลิตอาหารแปรรูปเพื่อสุขภาพอย่างปลอดภัย กรณีศึกษา Gastronomy Tourism for CBT on

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองตอกแป้น อ.ยางตลาด จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	0 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พิซซ่าโฮมเมดเพื่อสุขภาพและคอนเฟลกเพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : พิซซ่าโฮมเมดชุมชน เป็นการสร้างสินค้าให้กับชุมชน โดยใช้อัตลักษณ์ชุมชนเป็นฐาน เพิ่มความแปลกและแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์ 2) คอนเฟลกเพื่อสุขภาพ เป็นอาหารเช้าที่มีไขมันต่ำ ทำมาจากธัญพืชหลายชนิด เป็นสินค้าที่อุดมไปด้วยสารอาหารที่มีประโยชน์ครบถ้วน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

คอนเฟลก ธรรมชาติ

น้ำตาลแลคโตส

เครื่องอบพิซซ่า

05 : แผนธุรกิจ

พิซซ่าโฮมเมดชุมชน เป็นการสร้างสินค้าให้กับชุมชน โดยใช้อัตลักษณ์ชุมชนเป็นฐาน เพิ่มความแปลกและแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์

2) คอนเฟลกเพื่อสุขภาพ เป็นอาหารเช้าที่มีไขมันต่ำ ทำมาจากธัญพืชหลายชนิด เป็นสินค้าที่อุดมไปด้วยสารอาหารที่มีประโยชน์ครบถ้วน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65016981 : โครงการถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านการตลาดเพื่อการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชนในสื่อ Online และ Offline

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองตอกแป้น อ.ยางตลาด จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	0 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พิซซ่าโฮมเมดเพื่อสุขภาพและคอนเฟลกเพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : พิซซ่าโฮมเมดชุมชน เป็นการสร้างสินค้าให้กับชุมชน โดยใช้อัตลักษณ์ชุมชนเป็นฐาน เพิ่มความแปลกและแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์ 2) คอนเฟลกเพื่อสุขภาพ เป็นอาหารเช้าที่มีไขมันต่ำ ทำมาจากธัญพืชหลายชนิด เป็นสินค้าที่อุดมไปด้วยสารอาหารที่มีประโยชน์ครบถ้วน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

คอนเฟลก ธรรมชาติ

น้ำตาลแลคโตส

เครื่องอบพิซซ่า

05 : แผนธุรกิจ

พิซซ่าโฮมเมดชุมชน เป็นการสร้างสินค้าให้กับชุมชน โดยใช้อัตลักษณ์ชุมชนเป็นฐาน เพิ่มความแปลกและแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์ 2) คอนเฟลกเพื่อสุขภาพ เป็นอาหารเช้าที่มีไขมันต่ำ ทำมาจากธัญพืชหลายชนิด เป็นสินค้าที่อุดมไปด้วยสารอาหารที่มีประโยชน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65014739 : การยกระดับผลิตภัณฑ์เครื่องจักสารไม้ไผ่

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.หนองอิเฒ่า อ.ยางตลาด จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระติ๊บข้าวหนองอิเฒ่า

รายละเอียด : เป็นการนำเอาวัสดุที่มีในชุมชน ได้แก่ ไม้ไผ่ชุมชน มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ของชุมชนคือ กระติ๊บข้าว รวมถึงการสร้างเอกลักษณ์ให้สินค้า สื่อประชาสัมพันธ์ และกระบวนการในการขายสินค้าชุมชนให้กับผู้สนใจ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้การออกแบบตราสินค้า บรรจุภัณฑ์

องค์ความรู้การสร้างสื่อประชาสัมพันธ์ การขายออนไลน์

เทคโนโลยีคอมพิเตอร์ในการออกแบบ เทคโนโลยีดิจิทัลในการขายออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องด้วยจากในปัจจุบันประเทศไทยประสบกับปัญหาภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ ซึ่งปัญหาดังกล่าวได้ส่งผลต่อสังคมในด้านการใช้จ่ายของประชากรที่ลงน้อยลดอย่างมาก และปัญหาในด้านการว่างงานก็มีมากขึ้นจนเกิดภาวะการไม่มีงานทำเกิดขึ้นในชุมชนต่างๆ ดังนั้นในการแก้ปัญหาทางเศรษฐกิจวิธีหนึ่งก็คือการสร้างงานให้กับชุมชนต่างๆตามท้องถิ่น เพื่อให้เกิดการสร้างงานขึ้น

การดำเนินแผนธุรกิจ ได้แก่ 1) สร้างมาตรฐานให้กับผลิตภัณฑ์ 2) สร้าง Story ให้กับผลิตภัณฑ์ ทั้งด้านตราสินค้า บรรจุภัณฑ์ และเรื่องราวเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ 3) สร้างสื่อประชาสัมพันธ์/สื่อโฆษณาที่ดึงดูดและตอบสนองความต้องการของลูกค้า 4) ประชาสัมพันธ์/โฆษณาผลิตภัณฑ์ในช่องทางต่างๆ ทั้งแบบออนไลน์ และออฟไลน์ 5) บริหารจัดการขายสินค้าทั้งแบบออนไลน์ และออฟไลน์ 6) สร้างเครือข่ายธุรกิจให้ครอบคลุมทั้งด้านวัตถุดิบ การผลิต การจำหน่ายและขนส่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : กระติ๊บข้าว-ของดีหนองอิเฒ่า

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65014753 : การยกระดับผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผ้าพื้นเมือง

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.หนองอิเฒ่า อ.ยางตลาด จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าพื้นเมือง

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่นำผ้าพื้นเมืองที่มีอยู่ในชุมชนมาแปรรูปเป็นกระเป๋า เสื้อผ้า ผ้าสไบ ผ้าพันคอ และสร้างมาตรฐานให้กับผลิตภัณฑ์รวมถึงกระบวนการในการขายให้กับผู้สนใจในชุมชนเดียวกัน และชุมชนอื่น อีกทั้งสามารถส่งไปขายยังร้านค้า หรือห้างร้านได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้การออกแบบตราสินค้า บรรจุภัณฑ์

องค์ความรู้การสร้างสื่อประชาสัมพันธ์ การขายออนไลน์

เทคโนโลยีคอมพิเตอร์ในการออกแบบ เทคโนโลยีดิจิทัลในการขายออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องด้วยจากในปัจจุบันประเทศไทยประสบกับปัญหาภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ ซึ่งปัญหาดังกล่าวได้ส่งผลต่อสังคมในด้านการใช้จ่ายของประชากรที่ลงน้อยลดอย่างมาก และปัญหาในด้านการว่างงานก็มีมากขึ้นจนเกิดภาวะการไม่มีงานทำเกิดขึ้นในชุมชนต่างๆ ดังนั้นในการแก้ปัญหาทางเศรษฐกิจวิธีหนึ่งก็คือการสร้างงานให้กับชุมชนต่างๆตามท้องถิ่น เพื่อให้เกิดการสร้างงานขึ้น

การดำเนินแผนธุรกิจ ได้แก่ 1) สร้างมาตรฐานให้กับผลิตภัณฑ์ 2) สร้าง Story ให้กับผลิตภัณฑ์ ทั้งด้านตราสินค้า บรรจุภัณฑ์ และเรื่องราวเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ 3) สร้างสื่อประชาสัมพันธ์/สื่อโฆษณาที่ดึงดูดและตอบสนองความต้องการของลูกค้า 4) ประชาสัมพันธ์/โฆษณาผลิตภัณฑ์ในช่องทางต่างๆ ทั้งแบบออนไลน์ และออฟไลน์ 5) บริหารจัดการขายสินค้าทั้งแบบออนไลน์ และออฟไลน์ 6) สร้างเครือข่ายธุรกิจให้ครอบคลุมทั้งด้านวัตถุดิบ การผลิต การจำหน่ายและขนส่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มผ้าพื้นเมืองแม่บัวลา

ออนไลน์ : ผ้าพื้นเมืองแปรรูป-หนองอิเฒ่า

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65018201 : โครงการยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนเพื่อต่อยอดสู่ตลาดออนไลน์

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.หัวงัว อ.ยางตลาด จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์เครื่องนอน

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์เครื่องนอน ประกอบด้วย ที่นอนปิกนิก ที่นอนท็อปเปอร์ ที่นอนเด็ก หมอนข้าง ที่นอนแบบต่าง ๆ เป็นต้นน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้ e-commerce platform

การใช้ social media platform

การออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

Key partners
-จำหน่ายวัสดุอุปกรณ์
-คนขนส่ง

Cost structure
-วัสดุ อุปกรณ์
-ค่าแรงงาน
-ค่าขนส่ง
-ค่าบรรจุภัณฑ์

Key Activities
-ผลิต,บรรจุ,จัดส่ง
-โปรโมทสินค้า
-กิจกรรมผลิตภัณฑ์ otop

Key resources
-แรงงานผลิต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 95,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65018209 : โครงการยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนเพื่อต่อยอดสู่ตลาดออนไลน์

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.หัวงัว อ.ยางตลาด จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ผ้า

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากผ้า เช่น ผ้าปู ปลอกหมอน ผ้าม่าน เสื้อผ้าเด็ก ชุดผ้านวม ชุดผ้าปู หมอนหนุน หมอนข้าง ผ้าห่ม ผ้าม่าน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้ e-commerce platform

การใช้ social media platform

การออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

costomer segmont
-กลุ่มลูกค้าทุกเพศทุกวัย
problem
-ความต้องการของลูกค้า ที่มีคุณภาพและใช้อย่างมีประสิทธิภาพ
unigue
-ความแตกต่างผู้แข่งขันคนอื่นๆ
chamils
-ช่องทางการติดต่อ ออนไลน์ หน้าร้านตัวเอง
revenue streams
-รูปแบบรายได้ เน้นการขายปริมาณเยอะๆ
solution
-วัสดุคุณภาพดี ต้นทุนต่ำ
ต้นทุนการผลิต
-ค่าวัสดุ อุปกรณ์
-ค่าแรงงาน
key metrics
-มีการจ้างงานเพิ่มขึ้น การผลิตเพิ่มขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 95,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65010756 : ยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์จักสานพื้นบ้านตำบลหัวนาคำ

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.หัวนาคำ อ.ยางตลาด จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระติบข้าวเหนียว

รายละเอียด : เป็นกระติบข้าวเหนียวที่สามารถเก็บความร้อนได้ดี มีลวดลายที่สวยงาม และไม่ขึ้นรา สามารถล้างทำความสะอาดได้ง่าย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การบุฟอยล์เก็บความร้อน เพื่อเพิ่มระยะเวลาเก็บความร้อนการจัดเก็บข้าวเหนียว

การบุตาข่ายยกสูงจากพื้นกระติบ เพื่อไม่ให้ข้าวเหนียวติดกับฐานกระติบข้าว ป้องกันความชื้นและการขึ้นราของไม้ไผ่

จัดจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้าทั้งในพื้นที่ และพื้นที่ใกล้เคียง รวมถึงจัดจำหน่ายบนแพ

05 : แผนธุรกิจ

กระติกข้าวเหนียว สามารถเก็บความร้อนได้ดี มีลวดลายที่สวยงาม และไม่ขึ้นรา ชาวบ้านกลุ่มจักรสาน บ้านคำเจริญ ต.หัวนาคำ อ.ยางตลาด จ.กาฬสินธุ์ พัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์กระติบข้าวเหนียวให้สวยงาม โดดเด่นด้วยเทคโนโลยีที่จะช่วยในการป้องกันเชื้อรา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กระติบหัวนาคำ

ออนไลน์ : ตำบลหัวนาคำ อำเภอยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65010828 : สร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์แปรรูปผ้าขาวม้าตำบลหัวนาคำ

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.หัวนาคำ อ.ยางตลาด จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าผ้าขาวม้า

รายละเอียด : กระเป๋ารูปทรงทันสมัย เรียบ หรู ดูแพง ที่ใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติ- เหมาะสำหรับของขวัญ ของฝากในโอกาสและเทศกาลต่างๆ- ใช้ในชีวิตประจำวันได้คุ้มค่า ทันสมัยไม่ตกเทรน- แปรรูปจากเสื่อทอมือลวดลายสวยงาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการออกแบบให้ทันสมัยมากขึ้น

เทคโนโลยีการยืดอายุผลิตภัณฑ์

เทคโนโลยีการทำให้ผ้าสีไม่ตกเร็ว

05 : แผนธุรกิจ

กระเป๋าผ้าขาวม้า ผลิตภัณฑ์ของตำบลหัวนาคำ ซึ่งเป็นกระเป๋าลายผ้าขาวม้า ที่ใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติ รูปทรงทันสมัย เรียบ หรู ดูแพง มีลวดลายที่สวยงาม
กลุ่มเป้าหมายของสินค้า : บุคคลทั่วไปที่สนใจในงานแฮนด์เมด
ช่องทางการตลาดของสินค้า : ออนไลน์ ออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์หัวนาคำ

ออนไลน์ : ตำบลหัวนาคำ อำเภอยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65011657 : สร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์อาหารเสริมคุณค่าตำบลอิตื้อ

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.อิตื้อ อ.ยางตลาด จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ทองม้วนกะทิ ทองม้วนกุ้งแห้ง

รายละเอียด : ทองม้วนเป็นขนมพื้นบ้านที่เป็นภูมิปัญญาพื้นบ้านของชุมชนที่บริโภคข้าวเหนียวเป็นอาหารหลัก อีกทั้งยังเป็นการถนอมอาหารด้วย โดยใช้แป้งในการแปรรูปขนมทองม้วน ที่ทานง่ายและมีคุณค่าทางโภชนาการ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์

การเพิ่มธัญพืชเพื่อเติมสีสัน

พัฒนากรรมวิธีการผลิต

05 : แผนธุรกิจ

ทองม้วนกะทิ ทองม้วนกุ้งแห้ง ขนมพื้นบ้านที่เป็นภูมิปัญญาพื้นบ้านของชุมชนตำบลอิตื้อ อำเภอยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์ ที่มีกรรมวิธีการผลิตตามภูมิปัญญาท้องถิ่น และมีการพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ขนมแองม้วน ด้วยการเพิ่มธัญพืชเพื่อเติมสีสันและเพิ่มคุณค่าทางอาหาร และพัฒนากรรมวิธีการผลิตขนมทองม้วนกะทิ ขนมทองม้วนกุ้งแห้ง เพื่อเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ และเป็นเอกลักษณ์ของชุมชนในตำบลอิตื้อ เพิ่มคุณค่าทางโภชนาการ

กลุ่มเป้าหมายของสินค้า : ผู้ที่สนใจ

ช่องทางการตลาดของสินค้า : ออนไลน์ ออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สง่าทองม้วน

ออนไลน์ : ตำบลอิตื้อ อำเภอยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65011707 : ยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์จักสานพื้นบ้านตำบลอิตื้อ

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.อิตื้อ อ.ยางตลาด จ.กาฬสินธุ์

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

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไซนำโชค

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ไซไม้ไผ่ให้มีความสวยงาม โดดเด่น ด้วยลายที่เป็นเอกลักษณ์ ที่สามารถทำเป็นของประดับตกแต่งและทำเป็นเครื่องรางที่เข้ามาช่วยเสริมโชคลาภ มีเงินทองไหลมาเทมา อีกทั้งยังช่วยในเรื่องที่อยู่อาศัยให้มีความอุดมสมบูรณ์ร่วมเย็นด้วย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เป็นเอกลักษณ์เฉพาะชุมชน

พัฒนาคุณภาพให้มีความสวยงาม โดดเด่น

ใช้เทคโนโลยีใช้ในการป้องกันเชื้อรา

05 : แผนธุรกิจ

ไซนำโชค ผลิตภัณฑ์จักรสานไซจากไม้ไผ่ ซึ่งมีลวดลายเรียบง่ายจากวิธีการสานแบบดั้งเดิม ตามภูมิปัญญาท้องถิ่น ผ่านการยกระดับผลิตภัณฑ์ของตำบลอิตื้อ ด้วยการพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ไซให้มีความสวยงาม โดดเด่น ด้วยลายพระราชทาน ที่สามารถทำเป็นของประดับตกแต่งและทำเป็นเครื่องรางที่เข้ามาช่วยเสริมโชคลาภ มีเงินทองไหลมาเทมา อีกทั้งยังช่วยในเรื่องที่อยู่อาศัยให้มีความอุดมสมบูรณ์ร่วมเย็นด้วย เพื่อยึดเหนี่ยวจิตใจของคนในท้องถิ่นและชุมชน

กลุ่มเป้าหมายของสินค้า : ผู้ที่สนใจ

ช่องทางการตลาดของสินค้า : ออนไลน์ ออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไซนำโชค

ออนไลน์ : ตำบลอิตื้อ อำเภอยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65014669 : การยกระดับผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.อุ่มเม่า อ.ยางตลาด จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวกล้องไรซ์เบอร์รี่

รายละเอียด : เป็นการนำเอาผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรในชุมชน ได้แก่ ข้าวกล้องไรซ์เบอร์รี่ มาเพิ่มมูลค่าสินค้า ข้าวกล้องไรซ์เบอร์รี่มีคุณค่าทางสารอาหารสูง ช่วยควบคุมน้ำตาลและควบคุมน้ำหนักได้ และออกแบบแนวทางและนวัตกรรมพัฒนาสินค้าและกระบวนการในการขายสินค้าชุมชนให้กับผู้สนใจ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้การออกแบบตราสินค้า บรรจุภัณฑ์

องค์ความรู้การสร้างสื่อประชาสัมพันธ์ การขายออนไลน์

เทคโนโลยีคอมพิเตอร์ในการออกแบบ เทคโนโลยีดิจิทัลในการขายออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

ออกแบบตราสินค้าที่มีเอกลักษณ์ สร้างสื่อประชาสัมพันธ์ และออกแบบถุงบรรจุภัณฑ์ใหม่เพื่อเพิ่มมูลค่าในตัวสินค้าเพื่อความดึงดูดและน่าสนใจมากขึ้นเป็นการเพิ่มยอดขายให้มากที่สุด และให้มีต้นทุนที่ต่ำที่สุดอีกทั้งการผลิตรูปร่างหน้าตาของถุงบรรจุภัณฑ์ให้คงทนแล้วสามารถนำไปใช้ประโยชน์ต่อได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ชาวนาบ้านนอก

ออนไลน์ : ชาวนาบ้านนอก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65014677 : การยกระดับผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรแปรรูป

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.อุ่มเม่า อ.ยางตลาด จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเขียวน้ำนมกาฬสินธุ์

รายละเอียด : เป็นการนำเอาผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรในชุมชน ได้แก่ ข้าวเขียวน้ำนม กาฬสินธุ์ มาสร้างเอกลักษณ์สินค้า และแปรรูปให้คงคุณประโยชน์ คงความเป็นคลอโรฟิลล์ ซึ่งเป็นข้าวหอมมะลิที่เก็บเกี่ยวในระยะน้ำนมเหมาะสำหรับทำข้าวต้ม น้ำตาลน้อย แป้งน้อย คลอโลฟิลล์สูง

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้การออกแบบตราสินค้า บรรจุภัณฑ์

องค์ความรู้การสร้างสื่อประชาสัมพันธ์ การขายออนไลน์

เทคโนโลยีคอมพิเตอร์ในการออกแบบ เทคโนโลยีดิจิทัลในการขายออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

การออกแบบตราสินค้า สร้างสื่อประชาสัมพันธ์ การออกแบบชะลอมใส่บรรจุภัณฑ์ใหม่เพื่อเพิ่มมูลค่าในตัวสินค้าเพื่อความดึงดูดและน่าสนใจมากขึ้นเป็นการเพิ่มยอดขายให้มากที่สุด และสร้างช่องทางการขายที่หลากหลาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ชาวนาบ้านนอก

ออนไลน์ : ชาวนาบ้านนอก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65012381 : พัฒนาบรรจุภัณฑ์และตราสินค้าเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือ สู่ตลาดออนไลน์ในชุมชนตำบลร่องคำ อำเภอร่องคำ จังหวัดกาฬสินธุ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.ร่องคำ อ.ร่องคำ จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต **5 คน**

ประชาชน **5 คน**

อาจารย์ **1 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าฝ้ายทอมือ สีพื้น 1 เมตร

รายละเอียด : ผ้าฝ้ายทอมือ สีพื้น ขนาด 1 เมตร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้าง Content ให้เป็นของฝาก ของตำบล

เพิ่มช่องทางการขาย

พัฒนาบรรจุภัณฑ์และตราสินค้าให้ทันสมัยและเป็นอัตลักษณ์ของชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

จะทำการพัฒนาบรรจุภัณฑ์และตราสินค้าผ้าฝ้ายทอมือ ที่เป็นเอกลักษณ์และอัตลักษณ์ของชุมชน เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าให้ผลิตภัณฑ์ พร้อมทั้งสร้าง Content ประชาสัมพันธ์ และสร้างให้ผ้าฝ้ายทอมือเป็นสินค้าของฝากของตำบลร่องคำ จังหวัดกาฬสินธุ์ ที่ใครมาเที่ยวที่ร่องคำต้องซื้อติดไม้ติดมือกลับไป รวมไปถึงการขยายตลาดการขายสินค้าสู่ตลาดออนไลน์ ไม่ว่าจะเป็น Facebook ,Line OA, Shopee, Lazada เพื่อเพิ่มช่องทางการขายและการประชาสัมพันธ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

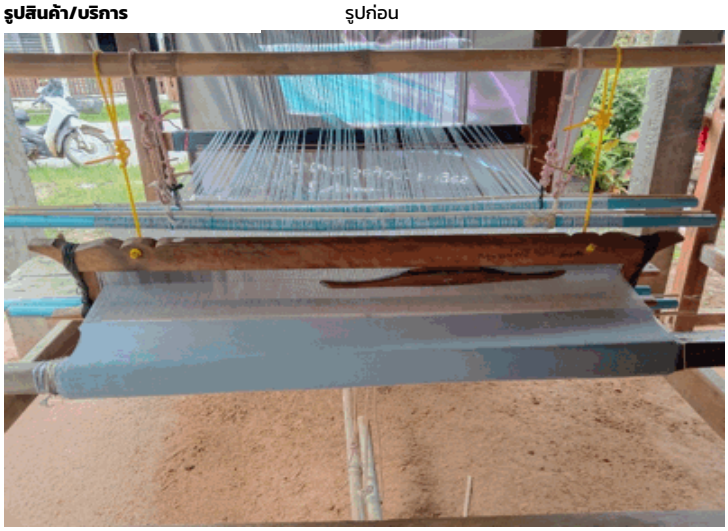
ออฟไลน์ : ร้านลุลา

ออนไลน์ : U2T ตำบลร่องคำ อำเภอร่องคำ จังหวัดกาฬสินธุ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง

PS65017549 : พัฒนาบรรจุภัณฑ์และตราสินค้าเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์เสื่อกก สู่ตลาดออนไลน์ในชุมชนตำบลร่องคำ อำเภอร่องคำ จังหวัดกาฬสินธุ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.ร่องคำ อ.ร่องคำ จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต **5 คน** | ประชาชน **5 คน** | อาจารย์ **3 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อกก ขนาด 1 ผืน

รายละเอียด : เสื่อกก ขนาด 1 ผืน ใช้สำหรับนั่ง หรือนอน ได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้าง Content ให้เป็นของฝาก ของตำบล

เพิ่มช่องทางการขาย

พัฒนาบรรจุภัณฑ์และตราสินค้าให้ทันสมัยและเป็นอัตลักษณ์ของชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

จะทำการพัฒนาบรรจุภัณฑ์และตราสินค้าเสื่อกก ที่เป็นเอกลักษณ์และอัตลักษณ์ของชุมชน เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าให้ผลิตภัณฑ์ พร้อมทั้งสร้าง Content ประชาสัมพันธ์ และสร้างให้ผ้าฝ้ายทอมือเป็นสินค้าของฝากของตำบลร่องคำ จังหวัดกาฬสินธุ์ ที่ใครมาเที่ยวที่ร่องคำต้องซื้อติดไม้ติดมือกลับไป รวมไปถึงการขยายตลาดการขายสินค้าสู่ตลาดออนไลน์ ไม่ว่าจะเป็น Facebook ,Line OA, Shopee, Lazada เพื่อเพิ่มช่องทางการขายและการประชาสัมพันธ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านลุลา

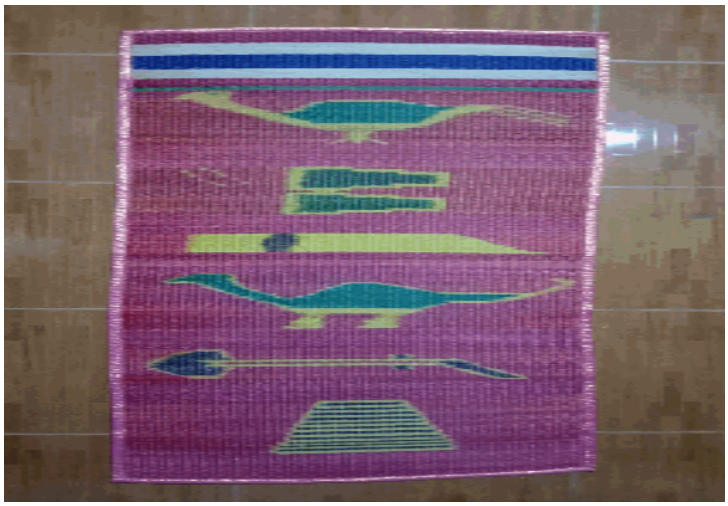
ออนไลน์ : U2T ตำบลร่องคำ อำเภอร่องคำ จังหวัดกาฬสินธุ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65020090 : โครงการยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานและการส่งเสริมกระบวนการการตลาดเพื่อเสริมสร้างรายได้กับชุมชน

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.สามัคคี อ.ร่องคำ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องจักสานไม้ไผ่

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานจากวัสดุในท้องถิ่น เป็นการนำเอาวัสดุในชุมชนพวกไม้ไผ่ผสมผสานกับทักษะภูมิปัญญามาประดิษฐ์เป็นเครื่องจักสานที่หลากหลาย ที่ผู้ใช้สามารถเลือกซื้อหาและนำไปใช้ประโยชน์ตามความต้องการ และการออกแบบกระบวนการเพื่อสร้างแนวทางในการจัดการกระบวน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทแพลท ฟอร์มออนไลน์

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

05 : แผนธุรกิจ

ไม้ไผ่ เป็นวัสดุที่มีในท้องถิ่นจากการประกอบอาชีพของคนในชุมชน ออกมาเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์และตลาดมีความสนใจในตัวผลิตภัณฑ์ การขายผลิตภัณฑ์ตรงไปยังผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ การใช้เทคโนโลยี การเลือกช่องทางการขาย ออนไลน์ ออฟไลน์ เพื่อสร้างประโยชน์และมุ่งเป้าหมายในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ สร้างความชัดเจน และน่าสนใจเกี่ยวกับสินค้าที่นำออกสู่ตลาด สร้างความพึงพอใจในตัวผลิตภัณฑ์ การส่งมอบสินค้าได้รวดเร็ว ลูกค้าเข้าถึงได้สะดวก และสามารถสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65020093 : โครงการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากผ้าลายขิดและการส่งเสริมกระบวนการการตลาดเพื่อเสริมสร้างรายได้กับชุมชน

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.สามัคคี อ.ร่องคำ จ.กาฬสินธุ์

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

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พวงกุยแจผ้าลายขิต

รายละเอียด : เป็นการนำผ้าลายขิตที่เหลือจากการที่คนในตำบลเย็บหมอนขิตส่งโรงงาน แล้วเหลือเศษผ้า มาเย็บเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถสร้างมูลค่า เป็นการนำเอาวัสดุที่เหลือใช้มาทำใหม่ให้เกิดเป็นรายได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทแพลท ฟอร์มออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

ประชากรตำบลสามัคคีส่วนใหญ่มีอาชีพเกษตรกร ปลูกข้าว พืชและผักทั่วไปเป็นหลัก ใช้ในการบริโภคและจำหน่ายเป็นอาชีพหลัก ส่วนอาชีพเสริมประชากรตำบลสามัคคี จะมีการเย็บหมอนขิตส่งโรงงานเพื่อหารายได้ จากกระบวนการเย็บหมอนขิต จะมีเศษผ้าที่เหลือจากการเย็บที่สามารถนำมาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถสร้างมูลค่าได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65018291 : โครงการยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนเพื่อต่อยอดสู่ตลาดออนไลน์

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.เหล่าอ้อย อ.ร่องคำ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	5 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทอมัดหมี่

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ผ้าทอมัดหมี่ มีความลวดลายมัดหมี่ สวยงาม ประณีต สามารถตัดแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อื่น เพื่อสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์เพื่อให้มีความหลากหลายและน่าสนใจ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

การใช้ e-commerce platform

การใช้ social media platform

05 : แผนธุรกิจ

Key partners
-จำหน่ายวัสดุอุปกรณ์
-คนขนส่ง

Cost structure
-วัสดุ อุปกรณ์
-ค่าแรงงาน
-ค่าขนส่ง
-ค่าบรรจุภัณฑ์

Key Activities
-ผลิต,บรรจุ,จัดส่ง
-โปรโมทสินค้า
-กิจกรรมผลิตภัณฑ์ otop

Key resources
-แรงงานผลิต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65018300 : โครงการยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนเพื่อต่อยอดสู่ตลาดออนไลน์

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.เหล่าอ้อย อ.ร่องคำ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	5 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อกก

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่ทอจากเสื่อกก มีความสวยงาม ทนทาน เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่น สามารถนำไปใช้ประโยชน์ในชีวิตประจำวันได้และนำไปเป็นของที่ระลึกในโอกาสต่าง ๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

การใช้ e-commerce platform

การใช้ social media platform

05 : แผนธุรกิจ

Key partners
-จำหน่ายวัสดุอุปกรณ์
-คนขนส่ง

Cost structure
-วัสดุ อุปกรณ์
-ค่าแรงงาน
-ค่าขนส่ง
-ค่าบรรจุภัณฑ์

Key Activities
-ผลิต,บรรจุ,จัดส่ง
-โปรโมทสินค้า
-กิจกรรมผลิตภัณฑ์ otop

Key resources
-แรงงานผลิต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65013104 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์จากผ้าทอพื้นเมืองด้วยการออกแบบผลิตภัณฑ์สร้างมูลค่า สร้างรายได้สู่ชุมชนตำบลแชงบาดาล

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.แชงบาดาล อ.สมเด็จ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ต่างหูผ้าพื้นเมือง

รายละเอียด : ต่างหูผ้าพื้นเมืองแฮนด์เมด แบรนด์ SBD ผ้าทอ เป็นต่างหูที่ผลิตมาจากผ้าทอมือของตำบลแชงบาดาล มีให้เลือกทั้งหมด 2 แบบ ประกอบด้วย แบบตะขอเกี่ยวและแบบหนีบ เป็นต่างหูที่มีสีสันสดใส ตกแต่งด้วยลูกปัดแบบสวยไม่ซ้ำใคร สามารถใส่ได้ทุกโอกาส

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ดูดีและทันสมัย

นวัตกรรมการนำเศษผ้าที่เหลือจากการตัดเย็บมาประดิษฐ์เป็นต่างหูผ้าพื้นเมือง

เทคโนโลยีการออกแบบลวดลายของต่างหูให้ดูทันสมัย หลากหลายรูปแบบ

05 : แผนธุรกิจ

ต่างหูผ้าพื้นเมือง เป็นต่างหูที่จัดทำขึ้นมาเพื่อตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าในวัยรุ่น วัยทำงาน และผู้สูงอายุ โดยการนำผ้าทอที่มีอยู่ในท้องถิ่นมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ เพื่อสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน มีการออกแบบสินค้าให้มีความหลากหลาย ดูทันสมัยมากขึ้น มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว และเป็นต่างหูผ้าราคาประหยัด เริ่มต้นเพียง 10 บาทขึ้นไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,175

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : S&D ผ้าทอ

ออนไลน์ : U2Tแชงบาดาล

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65014150 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์จากผ้าทอพื้นเมืองด้วยการออกแบบผลิตภัณฑ์สร้างมูลค่า สร้างรายได้สู่ชุมชนตำบลแชงบาดาล

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.แชงบาดาล อ.สมเด็จ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าผ้าพื้นเมือง

รายละเอียด : กระเป๋าผ้าพื้นเมืองแฮนด์เมด แบรนด์ SBD ผ้าทอ เป็นกระเป๋าที่ผลิตมาจากผ้าทอมือของตำบลแชงบาดาล ซึ่งกระเป๋าผ้าพื้นเมืองมีทั้งหมด 3 ขนาด ประกอบด้วย Size S มีขนาด 6×8 นิ้ว Size M มีขนาด 9×11 นิ้ว และSize L มีขนาด 14×16 นิ้ว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ดูดีและทันสมัย

นวัตกรรมการนำผ้าทอมาสร้างสรรค์แปรรูปทำเป็นกระเป๋าผ้าพื้นเมือง ที่มีความเป็นเอกลักษณ์ของตำบลแชงบาดาล โดยมีเอกลักษณ์ประจำตำบล ชื่อลาย ดอกแก้ว

เทคโนโลยีการออกแบบลวดลายของกระเป๋าผ้าพื้นเมืองให้ดูทันสมัย หลากหลายรูปแบบ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

กระเป๋าผ้าพื้นเมือง เป็นกระเป๋าผ้าที่จัดทำขึ้นมาเพื่อตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าทุกช่วงวัย โดยการนำผ้าทอที่มีอยู่ในท้องถิ่นมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ เพื่อสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน มีการออกแบบสินค้าให้มีความหลากหลาย ดูทันสมัยมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : S&D ผ้าทอ

ออนไลน์ : U2Tแชงบาดาล

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65019186 : โครงการพัฒนาศักยภาพวิถีเกษตรอินทรีย์สู่การแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหาร เพื่อสนับสนุนการผลิตอาหารปลอดภัยอย่างสร้างสรรค์ กรณีศึกษา Gastronomy Tourism for CBT on Healthy

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ผาเสวย อ.สมเด็จ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : คอนเฟลกเพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : คอนเฟลกเพื่อสุขภาพ เป็นอาหารที่มีไขมันต่ำ ทำมาจากธัญพืชหลายชนิด เช่น ข้าวสาลี ข้าวโพด ข้าวโอ๊ต ข้าวบาร์เลย์ ฯลฯ อุดมไปด้วยวิตามิน และแร่ธาตุ มีสารอาหารที่มีประโยชน์ครบถ้วน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทแพลท ฟอร์มออนไลน์
การใช้เทคโนโลยีช่วยในการโฆษณาสินค้าและการให้บริการ เช่น การใช้คอมพิวเตอร์เข้ามาช่วยในการขายสินค้าและสั่งซื้อสินค้าต่างๆ โดยผ่านทางเครือข่ายอินเทอร์เน็ต การโฆษณาทางวิทยุ โทรทัศน์ สิ่งพิมพ์ต่างๆ

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ช่วยส่งเสริมเกษตรกรให้มีรายได้เพิ่ม ผลิตภัณฑ์คอนเฟลกเพื่อสุขภาพยังมีคุณค่าทางอาหารในเรื่องของคาร์โบไฮเดรตและธัญพืชที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง

PS65018158 : โครงการกระบวนการระดมสมอง เพื่อค้นหาอัตลักษณ์ตราสินค้าอย่างมีส่วนร่วมของชุมชน

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ผาเสวย อ.สมเด็จ จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พิซซ่าโฮมเมดหน้าเห็ดโบราณ,คอนเฟลกเพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : พิซซ่าหน้าเห็ดโบราณ อุดมไปด้วยคุณค่าทางโภชนาการที่เป็นประโยชน์ที่เป็นอาหารที่ไขมันต่ำ และยังเป็นแหล่งโปรตีน คาร์โบไฮเดรต และธัญพืช ที่มีประโยชน์ต่อร่างกายคอนเฟลกเพื่อสุขภาพ เป็นอาหารที่มีไขมันต่ำ ทำมาจากธัญพืชหลายชนิด มีสารอาหารครบถ้วนสมบูรณ์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทแพลท ฟอร์มออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

พิซซ่าโฮมเมดหน้าเห็ดโบราณช่วยส่งเสริมเกษตรกรผู้ปลูกเห็ดให้มีรายได้เพิ่ม อีกทั้งผลิตภัณฑ์พิซซ่าหน้าเห็ดโบราณ ยังมีคุณค่าทางอาหารในเรื่องของคาร์โบไฮเดรตและธัญพืชที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย และผลิตภัณฑ์พิซซ่าหน้าเห็ดนอกจากจะมีบริการหน้าร้านแล้วยังมีบริการจัดส่งถึงบ้านให้กับลูกค้าอีกด้วย

คอนเฟลกเพื่อสุขภาพช่วยส่งเสริมเกษตรกรให้มีรายได้เพิ่ม ผลิตภัณฑ์คอนเฟลกเพื่อสุขภาพยังมีคุณค่าทางอาหารในเรื่องของคาร์โบไฮเดรตและธัญพืชที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65019189 : โครงการถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านการตลาดเพื่อการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชนในสื่อ Online และ Offline

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ผาเสวย อ.สมเด็จ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พิซซ่าโฮมเมดหน้าเห็ดโบราณ,คอนเฟลกเพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : พิซซ่าหน้าเห็ดโบราณ อุดมไปด้วยคุณค่าทางโภชนาการที่เป็นประโยชน์ที่เป็นอาหารที่ไขมันต่ำ และยังเป็นแหล่งโปรตีน คาร์โบไฮเดรต และธัญพืช ที่มีประโยชน์ต่อร่างกายคอนเฟลกเพื่อสุขภาพ เป็นอาหารที่มีไขมันต่ำ ทำมาจากธัญพืชหลายชนิด มีสารอาหารครบถ้วนสมบูรณ์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทแพลท ฟอร์มออนไลน์
การใช้เทคโนโลยีช่วยในการโฆษณาสินค้าและการให้บริการ เช่น การใช้คอมพิวเตอร์เข้ามาช่วยในการขายสินค้าและสั่งซื้อสินค้าต่างๆ โดยผ่านทางเครือข่ายอินเทอร์เน็ต การโฆษณาทางวิทยุ โทรทัศน์ สิ่งพิมพ์ต่างๆ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

พิซซ่าโฮมเมดชุมชนช่วยส่งเสริมเกษตรกรผู้ปลูกเห็ดให้มีรายได้เพิ่ม อีกทั้งผลิตภัณฑ์พิซซ่ายังมีคุณค่าทางอาหารในเรื่องของคาร์โบไฮเดรตและธัญพืชที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย และผลิตภัณฑ์พิซซ่าจะมีบริการหน้าร้านแล้วยังมีบริการจัดส่งถึงบ้านให้กับลูกค้าอีกด้วย

คอนเฟลกเพื่อสุขภาพช่วยส่งเสริมเกษตรกรให้มีรายได้เพิ่ม ผลิตภัณฑ์คอนเฟลกเพื่อสุขภาพยังมีคุณค่าทางอาหารในเรื่องของคาร์โบไฮเดรตและธัญพืชที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง

PS65019190 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพิ่มศักยภาพวิถีเกษตรชุมชนภายใต้ฐานอัตลักษณ์เพื่อสนับสนุนการผลิตอาหารแปรรูปเพื่อสุขภาพอย่างปลอดภัย กรณีศึกษา Gastronomy Tourism for CBT on

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ผาเสวย อ.สมเด็จ จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พิซซ่าโฮมเมดหน้าเห็ดโบราณ

รายละเอียด : พิซซ่าหน้าเห็ดโบราณ อุดมไปด้วยคุณค่าทางโภชนาการที่เป็นประโยชน์ที่เป็นอาหารที่ไขมันต่ำ และยังเป็นแหล่งโปรตีน คาร์โบไฮเดรต และธัญพืช ที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทแพลท ฟอร์มออนไลน์
การใช้เทคโนโลยีช่วยในการโฆษณาสินค้าและการให้บริการ เช่น การใช้คอมพิวเตอร์เข้ามาช่วยในการขายสินค้าและสั่งซื้อสินค้าต่างๆ โดยผ่านทางเครือข่ายอินเทอร์เน็ต การโฆษณาทางวิทยุ โทรทัศน์ สิ่งพิมพ์ต่างๆ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

ช่วยส่งเสริมเกษตรกรผู้ปลูกเห็ดให้มีรายได้เพิ่ม อีกทั้งผลิตภัณฑ์พิซซ่าหน้าเห็ดโบราณ ยังมีคุณค่าทางอาหารในเรื่องของคาร์โบไฮเดรตและธัญพืชที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย และผลิตภัณฑ์พิซซ่าหน้าเห็ดนอกจากจะมีบริการหน้าร้านแล้วยังมีบริการจัดส่งถึงบ้านให้กับลูกค้าอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 26,444

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : กระต่ายทานพิซซ่า

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

PS65015539 : ยกระดับผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานไม้ไผ่

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.มหาไชย อ.สมเด็จ จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องจักสานไม้ไผ่

รายละเอียด : แปรรูป ไม้ไผ่ ผลิตเป็นผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานจากไม้ไผ่ ประกอบด้วย ตระกร้า กระติ๊บข้าว กระติ๊บข้าวชนิดพิเศษอุ่นนาน กระหยั่ง กระหม่อง พัฒนากระหยั่ง กระหม่องตกแต่งสวยงานด้วยผ้าลายดอกแก้วเบญจรัตน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ ออกแบบขนาดผลิตภัณฑ์จักสาน

ใช้เทคโนโลยี่ตกแต่งภาพเพื่อโปรโมทสินค้า

เพจการขายสินค้าออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

จัดเตรียมแปรรูปผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานเช่นตะกร้า กระติบข้าว กระหยั่ง กระหม่อง และกระหยั่งประดับด้วยผ้าลายดอกแก้วเบญจรัตน์ หลังจากนั้นจำหน่ายในเพจU2T for BCG ต.มหาไชย ไลฟ์สด Tiktokและร้านค้าในชุมชน พื้นที่ใกล้เคียง ออกร้านนิทรรศการ(ชม ช้อป ชิม) ณ มกส.

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 22,755

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ณ แหล่งผลิต บ้านมหาไชย และบ้านโคกกว้าง ตำบลมหาไชย อ.สมเด็จ จ.กาฬสินธุ์

ออนไลน์ : U2T for BCG ต.มหาไชย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65015969 : ยกระดับผลิตภัณฑ์จากผ้าพื้นถิ่น ตำบลมหาไชย อำเภอสมเด็จ จังหวัดกาฬสินธุ์

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.มหาไชย อ.สมเด็จ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าดอกแก้วเบญจรัตน์

รายละเอียด : ส่งเสริมการทอผ้าลายดอกแก้วเบญจรัตน์ และพัฒนาแปรรูปผลิตภัณฑ์เป็น กระเป๋าย่าม ลายดอกแก้วเบญจรัตน์ หลากหลายขนาด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ ออกแบบรูปทรงกระเป๋า การสร้างแบบกระเป๋า ตัดเย็บกระเป๋า

ตกแต่งภาพในการประชาสัมพันธ์

เพจขายออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

วิเคราะห์บริบทชุมชนแปรรูปพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าลายดอกแก้วเบญจรัตน์สร้างมูลค่าผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายสร้างอาชีพ รายได้ให้คนในชุมชน เช่นกระเป๋าผ้าทอผ้าคลุมไหล่ออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์สร้างช่องทางการตลาดในรูปแบบออนไลน์ออฟไลน์ถอดบทเรียนและจัดนิทรรศการชมช้อปชิม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 24,388

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มทอผ้าฝ้ายลายดอกแก้วเบจรัตน์ ต.โคกกว้าง ต.มหาไชย

ออนไลน์ : U2T for BCG ต.มหาไชย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027649 : ยกระดับผลิตภัณฑ์กลุ่มตัดเย็บเสื้อผ้าบ้านบอนด้วยลายอัตลักษณ์

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ลำห้วยหลัว อ.สมเด็จ จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อพื้นเมืองลายปัก

รายละเอียด : เสื้อพื้นเมืองปักลายอัตลักษณ์(ลายดอกข่า)ที่ใช้ผ้าพื้นทอจากด้ายโทเรทอ มือ ปักลายด้วยเส้นไหมจากเดิมเป็นด้ายวีนัสในการปัก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมสร้างสรรค์ลายอัตลักษณ์ประจำตำบลเองเช่นลายดอกข่า

นวัตกรรมปักลายเสื้อด้วยเส้นไหมจากเดิมที่ใช้เส้นด้ายปักลงบนเสื้อ

นวัตกรรมตัดเย็บเสื้อด้วยผ้าพื้นที่ได้จากการย้อมสีธรรมชาติ

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาผลิตภัณฑ์กลุ่มตัดเย็บผ้าบ้านบอนด้วยลายอัตลักษณ์ เนื่องจากลูกค้ามีความต้องการลายปักที่ทำด้วยเส้นไหม เพราะเสื้อลายปักเดิมมีลายคล้ายเสื้อพื้นเมืองอื่นเลยมีความต้องการลายเสื้อที่เป็นอัตลักษณ์ของตำบลและผู้ผลิตมีช่องทางการตลาดที่แคบ จึงยกระดับผลิตภัณฑ์ในการใช้เส้นไหมย้อมสีธรรมชาติในการปักลายและยังคิดค้นลายอัตลักษณ์ของตำบล(ลายดอกข่า) เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า โดยการจัดจำหน่ายผ่านถ้าร้านค้าชุมชนบ้านบอน,facebook fanpage : เสื้อพื้นเมืองปักลายอัตลักษณ์ ตำบลลำห้วยหลัว OTOP กาฬสินธุ์,Line : 0909875097,ศูนย์จำหน่ายสินค้า OTOPและBoots สินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สมรผ้าฝ้าย

ออนไลน์ : เสื้อพื้นเมืองลายอัตลักษณ์ ตำบลลำห้วยหลัว OTOP กาฬสินธุ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027712 : ยกระดับรายได้กลุ่มทอผ้าพื้นเมืองบ้านบอน ด้วยการพัฒนาผลิตภัณฑ์สีธรรมชาติ

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ลำห้วยหลัว อ.สมเด็จ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าพื้นทอมือใช้ตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูป

รายละเอียด : ผ้าพื้นทอด้วยฝ้ายโทเร ย้อมสีธรรมชาติ ใช้ตัดเย็บเสื้อผ้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมผ้าย้อมสีธรรมชาติที่มีอยู่ในท้องถิ่น

นวัตกรรมเชิงกระบวนการผลิตโดยใช้ภูมิปัญญาชาวบ้านร่วมกับองค์ความรู้สมัยใหม่

นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับผู้ผลิตและผู้บริโภค

05 : แผนธุรกิจ

ยกระดับการทอผ้าพื้นเมืองบ้านบอน ด้วยการพัฒนาผลิตภัณฑ์สีธรรมชาติ เพื่อขายให้กับกลุ่มพ่อค้า-ลูกค้า ที่ต้องการผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าที่ปลอดภัยจากสารเคมี ที่ใส่แล้วไม่ละคายเคืองต่อผิว โดยการจัดจำหน่ายผ่านถ้าร้านค้าชุมชนบ้านบอน,facebook fanpage : ผ้าพื้นทอมือย้อมสีธรรมชาติ,Line : 0847877165,ศูนย์จำหน่ายสินค้า OTOPและBoots สินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บอนทองผ้าทอ

ออนไลน์ : ผ้าทอมือย้อมสีธรรมชาติ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65009342 : การพัฒนาแปรรูปเห็ดฟางชุมชนศรีสมเด็จ

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ศรีสมเด็จ อ.สมเด็จ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต **6 คน**

ประชาชน **5 คน**

อาจารย์ **3 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบเห็ดฟางศรีสมเด็จ

รายละเอียด : ข้าวเกรียบเห็ดฟางศรีสมเด็จเป็นการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากเห็ดที่เหลือใช้ของเกษตรกรมาสร้างมูลค่าเป็นข้าวเกรียบเห็ดโดยมีรสชาติที่หลากหลายทั้งนี้ในเห็ดฟางยังมีสรรพคุณทางยาซึ่งมีสาร Volvatoxin ที่มีฤทธิ์ในการช่วยป้องกันการเจริญเติบโตของไวรัสที่ทำให้เกิดไข้หวัดใหญ่ ช่วยลดปัญหาเกี่ยวกับไขมันในเส้นเลือดและโรคหัวใจได้ และเห็ดฟางยังมีส่วนช่วยในการย่อยอาหาร แก้ร้อนใน และบำรุงร่างกาย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์

การนำเทคโนโลยีมาใช้ในการผลิต เช่น เครื่องลมอบความร้อน และเครื่องหั่น

ช่องทางการจัดจำหน่ายบน Platform Online Facebook

05 : แผนธุรกิจ

ที่มาของวัตถุดิบผลิตภัณฑ์/บริการ - รับซื้อจากเกษตรกรในพื้นที่ และกลุ่มเห็ดฟางในตำบลศรีสมเด็จ เพื่อสร้างรายได้ให้เกษตรกร
ผลิตภัณฑ์/บริการ -ข้าวเกรียบเห็ดฟาง
ขายให้ใคร -ธุรกิจโรงแรม -ร้านค้าชุมชน -วิสาหกิจชุมชน -ประชาชนทั่วไป -ส่วนราชการในงานประชุมต่างๆ
ช่องทางการจำหน่าย/การทำการตลาด - Offline - ร้านค้าชุมชนวิสาหกิจชุมชน Online – Facebook, line, shopee
แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการ -เห็ดฟางทอดรสต้มยำ -เห็ดฟางทอดรสบาบีคิว -เห็ดฟางทอดรสสาหร่าย
จุดแข็ง/ข้อได้เปรียบ -เป็นแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพดีที่สุดในอำเภอสมเด็จ -เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนผสมของเห็ดและใบหม่อนซึ่งมีสรรพคุณมากมาย ช่วยบำรุงร่างกาย, ช่วยย่อยอาหาร,ช่วยเสริมภูมิคุ้มกัน,ช่วยลดน้ำตาลในเลือด,ช่วยลดการติดเชื้อต่างๆ ฯลฯ -นำชาใบม่อนเข้ามาผสมเพื่อให้ได้รสชาติแบบใหม่และยังเพิ่มความหอมยิ่งขึ้น
วิธีการสร้างรายได้ -ซื้อวัตถุดิบในชุมชน นำมาผลิต และจัดจำหน่ายทั้งปลีกและส่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,150

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าภายในชุมชนศรีสมเด็จ

ออนไลน์ : @U2TSriSomdet

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65015356 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชาใบหม่อนในชุมชนศรีสมเด็จ

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ศรีสมเด็จ อ.สมเด็จ จ.กาฬสินธุ์

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

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาใบหม่อนศรีสมเด็จ

รายละเอียด : ชาใบหม่อนศรีสมเด็จเป็นการนำใบชาที่เหลือจากการเลี้ยงหนอนไหมมาใช้ประโยชน์โดยสรรพคุณของชาใบหม่อนจะช่วยลดน้ำตาลในเลือดป้องกันโรคความดันโลหิตสูงช่วยลดคอเลสเตอรอลมีสารต้านอนุมูลอิสระ และมีคุณสมบัติเป็นยาบำรุงร่างกาย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทางการจัดจำหน่ายบน Platform Online Facebook

การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์

การนำเทคโนโลยีมาใช้ในการผลิต เช่น เครื่องลมอบความร้อน และเครื่องบดใบหม่อน

05 : แผนธุรกิจ

ที่มาของวัตถุดิบผลิตภัณฑ์/บริการ - รับซื้อจากเกษตรกรกลุ่มเลี้ยงหม่อนไหมในพื้นที่ตำบลศรีสมเด็จ เพื่อสร้างรายได้ให้เกษตรกร
ผลิตภัณฑ์/บริการ - ชาใบหม่อน
ขายให้ใคร -ธุรกิจโรงแรม ,ธุรกิจสปา, ธุรกิจโฮมสเตย์, ร้านค้าชุมชน, วิสาหกิจชุมชน, ประชาชนทั่วไป
ช่องทางการจำหน่าย/การทำการตลาด - Offline - ร้านค้าชุมชนวิสาหกิจชุมชน /Online - Facebook, line
แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการ -ชาใบหม่อน กลิ่นมะลิ
จุดแข็ง/ข้อได้เปรียบ -เป็นแหล่งผลิตใบหม่อนที่มีคุณภาพ ปลูกแบบออร์แกนิค 100% -ใบหม่อนสรรพคุณลดน้ำตาลในเลือด ช่วยลดความดันโลหิต ช่วยลดคอเลสเตอรอล มีสารต้านอนุมูลอิสระ บำรุงร่างกาย
วิธีการสร้างรายได้ - ซื้อวัตถุดิบในชุมชน นำมาผลิต และจัดจำหน่ายทั้งปลีกและส่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าภายในชุมชนศรีสมเด็จ

ออนไลน์ : @U2TSriSomdet

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65016765 : กระเป๋าผ้าพื้นเมืองลายขาวม้า

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.สมเด็จ อ.สมเด็จ จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	13 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าผ้าพื้นเมืองลายขาวม้า

รายละเอียด : กระเป๋าผ้าพื้นเมืองลายขาวม้า มีจำนวน 3 ขนาด กระเป๋าไซส์ S มีขนาด 20x26 cm ราคา 149 บาท กระเป๋าไซส์ M มีขนาด 28x36 cm ราคา 249 บาท กระเป๋าไซส์ L มีขนาด 37x37 cm ราคา 349 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องพิมพ์สกรีน

เครื่องจักรเย็บผ้า

การทอผ้า

05 : แผนธุรกิจ

กระเป๋าผ้าพื้นเมืองลายขาวม้า ลายผ้าที่แสดงถึงเอกลักษณ์ของท้องถิ่น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65016896 : เสื้อผ้าพื้นเมืองปักลายด้วยมือ

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.สมเด็จ อ.สมเด็จ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	12 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อผ้าพื้นเมืองปักลายด้วยมือ

รายละเอียด : เสื้อผ้าฝ้ายทอมือ มีการนำมาออกแบบลวดลายแล้วนำมาปักด้วยมือ เพื่อแสดงถึงเอกลักษณ์ประจำท้องถิ่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การปักผ้าด้วยมือ

การทอผ้าด้วยมือ

เครื่องจักรเย็บผ้า

05 : แผนธุรกิจ

เสื้อปักมือลายพื้นเมือง ที่แสดงถึงลายผ้าที่เป็นเอกลักษณ์ประจำตำบลสมเด็จ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

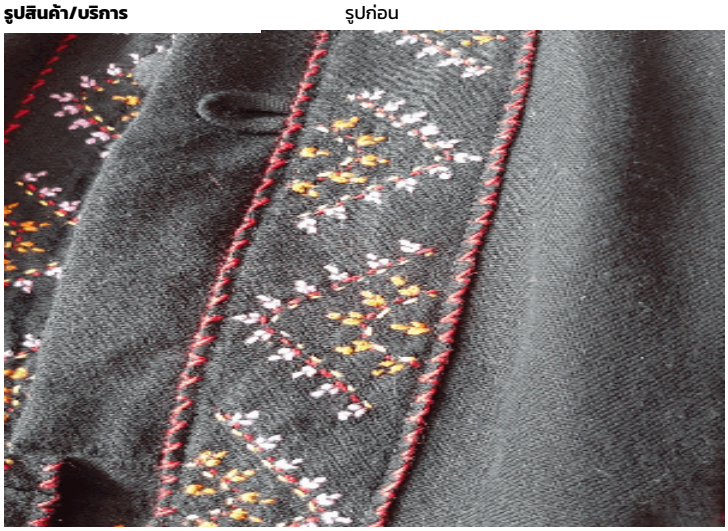
ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65016918 : การพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์เสื้อคลุมผ้าฝ้ายทอมือ พิมพ์ลายธรรมชาติ (Eco printing)

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.หนองแวง อ.สมเด็จ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	7 คน	7 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อคลุมผ้าฝ้ายทอมือ พิมพ์ลายธรรมชาติ (Eco printing)
รายละเอียด : เสื้อคลุมผ้าฝ้าย เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้งานง่าย เบาสบาย เนื้อผ้ามีความนุ่ม สามารถระบายอากาศได้ดี มีความทันสมัย และใช้วัสดุจากธรรมชาติในการพิมพ์ลาย (Eco-Printing)เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีเอกลักษณ์ และไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ขนาด: ความยาว 10.6 กว้าง 6.2 นิ้ว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์พิมพ์ลายธรรมชาติ (Eco printing)
ออกแบบบรรจุภัณฑ์ ให้ดูสวยงามและทันสมัย
นำสื่อออนไลน์มาช่วยเพื่อนำสินค้าเข้าสู่ระบบการตลาดออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผ้าทอมือพื้นเมือง บ้านโนนชาด ตำบลหนองแวง มีการทอและตัดเย็บเสื้อผ้าจัดจำหน่ายในชุมชน แต่เนื่องจากสินค้าไม่มีความแตกต่างจากที่อื่นมากนัก ทางทีมU2T หนองแวงจึงเข้ามาพัฒนาในส่วนของผลิตภัณฑ์ให้มีความทันสมัยและเป็นเอกลักษณ์มากขึ้น เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มที่แตกต่างจากคู่แข่งรายอื่นๆได้
ในส่วนของกลยุทธ์การตลาดจะสร้างความแตกต่าง ผ่านการมีสินค้าและบริการที่มีคุณภาพสูง อีกทั้งจะเพิ่มช่องทางการขายออนไลน์เข้ามาเพื่อนำสินค้าเข้าสู่ระบบออนไลน์ให้เป็นที่รู้จัก และให้มีรายได้เพิ่มมากขึ้น โดยคาดว่าจะสามารถสร้างรายได้เพิ่มขึ้น 20% และจะสามารถคืนทุนได้ภายใน 3เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : NONG WAENG DGESIGN (หนองแวง ดีไซน์)
ออนไลน์ : https://web.facebook.com/profile.php?id=100083328147039
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65021771 : การพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์กระเป๋าผ้าฝ้ายทอมือ พิมพ์ลายธรรมชาติ (Eco printing)

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.หนองแวง อ.สมเด็จ จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	7 คน	7 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าผ้าฝ้ายทอมือ พิมพ์ลายธรรมชาติ (Eco printing)
รายละเอียด : พัฒนากระเป๋าผ้าฝ้าย ให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้งานง่าย เบาสบาย เนื้อผ้ามีความนุ่ม สามารถระบายอากาศได้ดี มีความทันสมัย และใช้วัสดุจากธรรมชาติในการพิมพ์ลาย (Eco-Printing) เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีเอกลักษณ์ และไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมขนาด: ยาว 10.6 กว้าง 6.2 นิ้ว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์พิมพ์ลายธรรมชาติ (Eco printing)
ออกแบบบรรจุภัณฑ์ ให้ดูสวยงามและทันสมัย
นำสื่อออนไลน์มาช่วยเพื่อนำสินค้าเข้าสู่ระบบการตลาดออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผ้าทอมือพื้นเมือง บ้านโนนชาด ตำบลหนองแวง มีการทอและตัดเย็บเสื้อผ้าจัดจำหน่ายในชุมชน แต่เนื่องจากสินค้าไม่มีความแตกต่างจากที่อื่นมากนัก ทางทีมU2T หนองแวงจึงเข้ามาพัฒนาในส่วนของผลิตภัณฑ์ให้มีความทันสมัยและเป็นเอกลักษณ์มากขึ้น เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มที่แตกต่างจากคู่แข่งรายอื่นๆได้ ในส่วนของกลยุทธ์การตลาดจะสร้างความแตกต่าง ผ่านการมีสินค้าและบริการที่มีคุณภาพสูง อีกทั้งจะเพิ่มช่องทางการขายออนไลน์เข้ามาเพื่อนำสินค้าเข้าสู่ระบบออนไลน์ให้เป็นที่รู้จัก และให้มีรายได้เพิ่มมากขึ้น โดยคาดว่าจะสามารถสร้างรายได้เพิ่มขึ้น 20% และจะสามารถคืนทุนได้ภายใน 3เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : NONG WAENG DGESIGN (หนองแวง ดีไซน์)
ออนไลน์ : https://web.facebook.com/profile.php?id=100083328147039
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65021272 : ยูทูทีหมู่ม่น

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.หมูม่น อ.สมเด็จ จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถั่วลิสงเลิศรส

รายละเอียด : นำถั่วลิสงมาแปรรูปผลิตภัณฑ์ โดยการนำถั่วลิสงมาอบ แล้วมีรสชาติต่างๆ เช่น รสใบเตย รสเกลือ รสมะพร้าว รสน้ำผึ้ง และรสคาราเมล

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การใช้ปริมาณสารอาหารที่เหมาะสมต่อสุขภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์

การใช้ถุงบรรจุภัณฑ์พลาสติกที่มีซิปล็อกเพื่อกันความชื้น

การใช้เครื่องอบลมร้อนในการทำถั่วลิสงอบกรอบเก็บได้นานขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

ถั่วลิสงอบสมุนไพร เพิ่มความแตกต่างของผลิตภัณฑ์โดยนำเอาสมุนไพรในท้องถิ่นเข้ามาผสมกับถั่วลิสงแล้วอบด้วยเครื่องลมร้อนจากนั้นนำมาขยายตลาดซึ่งจะขายทั้งออนไลน์และออฟไลน์ ออนไลน์จะขายผ่านเพจU2T ตำบลหมูม่น เพื่อเพิ่มยอดขายให้ชุมชน่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บอกปากต่อปาก

ออนไลน์ : U2T ตำบลหมูม่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65025839 : ยูทูทีหมู่ม่น

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.หมู่ม่น อ.สมเด็จ จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าผ้าฝ้ายลายปัก

รายละเอียด : เป็นกระเป๋าจากผ้าฝ้ายนำมาแปรรูปเป็นรูปทรงต่างๆมจากนั้นนำมาปักด้วยมือเพื่อที่จะให้เป็นลวดลายต่างๆ เช่น ลายดอกไม้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้โปรคอมพิวเตอร์ในการออกแบบดีไซน์

ใช้กาวผ้าเคมีในการจัดทรงกระเป๋า

ใช้โปรคอมพิวเตอร์ในการออกแบบลวดลาย

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการแปรรูปผ้าฝ้ายทอมือให้มีความหลากหลายผลิตภัณฑ์ เช่น กระเป๋า หมวก ผ้าคลุมไหล่ โดยนำมาปักลายด้วยมือที่เป็นลายเอกลักษณ์ของตำบลหมู่ม่น และเพิ่มช่องทางในการการจัดจำหน่ายที่หลากหลาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บอกปากต่อปาก

ออนไลน์ : U2T ตำบลหมู่ม่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65016267 : ปลาแห้งแปรรูป บีซีจี

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.นามะเขือ อ.สหัสขันธ์ จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ป.ปลานามะเขือ บีซีจี

รายละเอียด : ปลาแห้งตรา ป.ปลานามะเขือ บีซีจี ผลิตโดยกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ผลิตจากปลา 98% วัตถุปรุงแต่ง 2% ปริมาตรสุทธิ 150 กรัม ราคา 100 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และพื้นที่ใกล้เคียง ตลอดจนบน Platform Online

อบรม e – commerce, Page Facebook และ Line Platform

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจปลาแห้งของเราสร้างงานสร้างรายได้ สร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจทั้งภายในชุมชนและตำบลโดยกลุ่มลูกค้าของเราคือ แรงงานต่างถิ่น ธุรกิจอาหาร และประชาชนทั่วไป ปลาของเราได้มาจากกลุ่มผู้เลี้ยงปลาและชาวประมงที่หาปลาในชุมชน รู้แหล่งที่มาของปลา จึงทำให้ปลาแห้งของเรามีความสะอาด อร่อยถูกปาก ราคาไม่แพง จัดจำหน่ายโดยการขายปลีก ขายส่ง offline online

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65016273 : ปลาต้นทุนต่ำโคกหนองนา

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.นามะเขือ อ.สหัสขันธ์ จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาโคกหนองนา

รายละเอียด : ปลาสด 100%

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และพื้นที่ใกล้เคียง ตลอดจน Platform Online

การสร้างแหล่งอาหารของปลาโดยการนำทฤษฎีการทำแซนด์วิชปลา

อบรม e-commerce, Page Facebook และ line Platform

05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจของเราคือการเลี้ยงปลาต้นทุนต่ำ เพื่อจำหน่ายให้กับคนในชุมชนและกลุ่มแปรรูป
ผลิตภัณฑ์ปลา โดยการขายปลีก,ส่ง,OFFLINE,ONLINE
เรามีแหล่งวัตถุดิบที่ติดกับชุมชนทำให้วัตถุดิบคือ ปลามีความสด สะอาดและราคาถูก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.นิคม อ.สหัสขันธ์ จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต 5 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด

รายละเอียด : ปุ๋ยอินทรีย์โดยผ่านขั้นตอนและกระบวนการอัดเม็ด จากอินทรียวัตถุ เช่น มูลโค มูลไก่ เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องผสมปุ๋ย

เครื่องอัดเม็ดอัตโนมัติ

เครื่องซีลถุง

05 : แผนธุรกิจ

คู่ค้าและเครือข่ายสนับสนุน ได้แก่
1. กลุ่มเกษตรอินทรีย์แก้งนคร 2. สถาบันการเงินบ้านแก้งนคร 3. ร้านขายอุปกรณ์ทางการเกษตร
กิจกรรมหลัก ได้แก่
1.พัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย 2.พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของตลาด 3.ปรับปรุงกระบวนการและวิธีการในการผลิตดินปลูกและปุ๋ยอินทรีย์
สิ่งที่นำเสนอแก่ลูกค้า ได้แก่
1.ดินปลูก 2.ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด 3.โปรโมชั่น 4.ส่งไปรษณีย์ 5.วัสดุเพาะกล้า
การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ได้แก่
1.สร้างความเชื่อมั่นในธุรกิจ 2.สร้างความซื่อสัตย์ 3.ความเหมาะสมด้านราคา 4.คุณภาพผลิตภัณฑ์
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ได้แก่
1.เกษตรกรในพื้นที่จังหวัดกาฬสินธุ์ 2.บุคคลทั่วไปที่สนใจดินปลูกหรือปุ๋ยอินทรีย์
ทรัพยากรหลัก ได้แก่
1.วัสดุทางการเกษตร เช่น ฟางข้าว เศษ พืชทั่วไป ใบไม้หรือเศษหญ้า
ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า ได้แก่
1.ตลาดนัดออนไลน์ 2.เพจ facebook สถาบันการเงินชุมชนบ้าน แก้งนคร 3.U2T Market

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกษตรอินทรีย์บ้านแก้งนคร

ออนไลน์ : ออนซอนนิคม ณ ดินแดนไดโนเสาร์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.นิคม อ.สหัสขันธ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต 5 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยดินปลูก

รายละเอียด : ดินปลูกที่ผ่านกระบวนการผลิตจากวัตถุตามธรรมชาติที่เกิดขึ้นและผลพลอยได้ทางการเกษตร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องผสมปุ๋ย

เครื่องซีลถุง

เครื่องอัดเม็ดอัตโนมัต

05 : แผนธุรกิจ

คู่ค้าและเครือข่ายสนับสนุน ได้แก่
1. กลุ่มเกษตรอินทรีย์แก้งนคร 2. สถาบันการเงินบ้านแก้งนคร 3. ร้านขายอุปกรณ์ทางการเกษตร
กิจกรรมหลัก ได้แก่
1.พัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย 2.พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของตลาด 3.ปรับปรุงกระบวนการและวิธีการในการผลิตดินปลูกและปุ๋ยอินทรีย์
สิ่งที่นำเสนอแก่ลูกค้า ได้แก่
1.ดินปลูก 2.ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด 3.โปรโมชั่น 4.ส่งไปรษณีย์ 5.วัสดุเพาะกล้า
การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ได้แก่
1.สร้างความเชื่อมั่นในธุรกิจ 2.สร้างความซื่อสัตย์ 3.ความเหมาะสมด้านราคา 4.คุณภาพผลิตภัณฑ์
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ได้แก่
1.เกษตรกรในพื้นที่จังหวัดกาฬสินธุ์ 2.บุคคลทั่วไปที่สนใจดินปลูกหรือปุ๋ยอินทรีย์
ทรัพยากรหลัก ได้แก่
1.วัสดุทางการเกษตร เช่น ฟางข้าว เศษ พืชทั่วไป ใบไม้หรือเศษหญ้า
ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า ได้แก่
1.ตลาดนัดออนไลน์ 2.เพจ facebook สถาบันการเงินชุมชนบ้าน แก้งนคร 3.U2T Market

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกษตรอินทรีย์บ้านแก้งนคร

ออนไลน์ : ออนซอนนิคม ณ ดินแดนไดโนเสาร์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017277 : การแปรรูปสมุนไพรในชุมชนต่อการบริโภคที่ง่ายที่และสุขภาพที่ดียิ่งขึ้น

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.โนนน้ำเกลี้ยง อ.สหัสขันธ์ จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาต้มสมุนไพรชาวโนนน้ำเกลี้ยง

รายละเอียด : กลุ่มคำบอนกรีนเป็นศูนย์เรียนรู้การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตสินค้าเกษตร(ศพก)อำเภอสหัสขันธ์บนเนื้อที่13ไร่มีทั้งนาข้าวพื้นที่เลี้ยงปศุสัตว์บ่อเลี้ยงปลาและพื้นที่ปลูกผักกางมุ้งสมาชิกแต่ละคนในเครือข่ายศพก.สหัสขันธ์จะทำการเกษตรในพื้นที่ส่วนตัวและออกมาทำในส่วนรวมทั้งการปลูกผักนาข้าวเลี้ยงปศุสัตว์และเลี้ยงปลาโดยใช้แบรนด์สินค้าเดียวกันคือ"คำบอนกรีน"ซึ่งถือเป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างความภาคภูมิใจให้กับสมาชิกเครือข่ายและยังสร้างรายได้ให้มีตลอดทั้งปีจึงถือได้ว่าเป็นจุดเด่นที่สำคัญอย่างไรก็ตามด้วยใน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การใช้ปริมาณสารอาหารที่เหมาะสมต่อสุขภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาออกแบบสินค้าและบรรจุภัณฑ์ใหม่เพื่อเพิ่มมูลค่าของสินค้า

การแปรรูปสมุนไพรท้องถิ่นและอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่น

การต่อยอดให้ได้ถูกต้องตรงตามมาตรฐานเกณฑ์การผลิต หรือการนำเข้า จากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา

05 : แผนธุรกิจ

ชาต้มสมุนไพรชาวโนนน้ำเกลี้ยง เกิดขึ้นจากการต่อยอดของผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่แล้วในตำบลโนนน้ำเกลี้ยง ซึ่งเดิมเป็นผลิตภัณฑ์ จากสมุนไพร เช่น ลูกประคบ ยาหม่องสมุนไพร ที่ได้มาจากการนำสมุนไพรประเภทต่างมาทำ เช่น ขมิ้น ตะไคร้หอม ใบมะกรูด ไพล เครือเอ็นอ่อน ใบเป้า ใบหนาด ฯลฯ แต่ยังไม่มีผลิตภัณฑ์ที่เป็นประเภทของอาหาร ซึ่งสมุนไพรเหล่านี้สรรคุณทางอาหารและสรรพคุณทางยา ตัวอย่างเช่น ตะไคร้ มีสรรพคุณต้านอนุมูลอิสระ เสริมสุขภาพช่องปาก ควบคุมคอเรสเตอรอล ,ขมิ้นชัน มีสรรพคุณ บรรเทาอาการปวดข้อกระดูกและกล้ามเนื้อ และใบมะกรูด มีสรรพคุณลดความดันโลหิต เป็นต้น ทางกลุ่ม U2T ตำบลโนนน้ำเกลี้ยง จึงเห็นช่องทางดังกล่าว ที่สมควรที่จะต่อยอดผลิตภัณฑ์ธุรกิจของตำบลที่มีอยู่แล้วโดยการ นำสมุนไพรดังกล่าวนำมา แปรรูปผลิตภัณฑ์เป็น ชาต้มสมุนไพร เพื่อใช้ในการชงดื่มเพื่อสุขภาพ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนคำบอนกรีน

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลโนนน้ำเกลี้ยง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027380 : กากมันสำปะหลังเสริมสมุนไพร

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.โนนน้ำเกลี้ยง อ.สหัสขันธ์ จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต 5 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โตไปด้วยกัน @โนนน้ำเกลี้ยง

รายละเอียด : กากมันสำปะหลังเป็นวัตถุดิบเศษเหลือในชุมชน จังหวัดกาฬสินธุ์มีการเพาะปลูกมันสำปะหลังในหลายพื้นที่ ถือได้ว่าเป็นจังหวัดที่มีการปลูกมันสำปะหลังลำดับต้นๆของประเทศไทย มีโรงงานแปรรูปเพื่อผลิตแป้งมัน มีเศษเหลือจากโรงงาน ได้แก่ กากมัน จำนวนมากกว่า 100 ตันต่อวัน หากมีการนำองค์ความรู้และเทคโนโลยีช่วยเพิ่มคุณค่าทางโภชนะของกากมันจะส่งผลให้คนในพื้นที่สามารถใช้ประโยชน์จากกากมันเพื่อลดต้นทุนอาหารสัตว์ปีกได้มากกว่า 50% กอรปกับการใช้วิธีการหมักแบบง่ายไม่ต้องใช้เครื่องมือหรือ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการหมักเพื่อเพิ่มโภชนะแก่วัตถุดิบเหลือทางการเกษตร

-

-

05 : แผนธุรกิจ

การนำกากมันสำปะหลัง ที่มีจำนวนมากในชุมชน นำมาเสริมสมุนไพร อาทิเช่น ขมิ้นชัน บอระเพ็ด ฟ้าทลายโจร มาอัดเม็ด เพื่อเก็บรักษาและยืดอายุให้นานขึ้น และง่ายต่อการใช้งาน โดยจะมีการนำมาขายแบบ Online และ Offline โดยการขายแบบOnline จะทำเพจโดยเฉพาะ ส่วนขายแบบoffline จะทำแบบ ไปหากลุ่มเกษตกรผู้เลี้ยงสัตว์โดยตรง การบอกปากต่อปาก ของผู้ใช้จริง และการติดป้ายโฆษณาประชาสัมพันธ์ เป็นต้น โดยผลิตภัณฑ์ของเรา จะมีการอัดเม็ดใส่กระสอบขนาด 25 กิโลกรัม โดยต้นทุนกากมันสำปะหลังสดจะอยู่ที่ประมาณ 100/ตัน ต้นทุนของสมุนไพรจะอยู่ที่ 20/กก และ จะมีส่วนผสมในขั้นตอน คือ กากน้ำตาล ยีสต์ ปุ๋ยเกลือ และจะต้นทุนของกระสอบปุ๋ยที่นำมาบรรจุ เหตุผลที่ลูกค้าต้องเลือกผลิตภัณฑ์นี้ คือ ลดต้นทุนค่าอาหาร เพราะว่ากากมันสำปะหลังหมักแห้ง มีราคาถูกกว่าราคาอาหารในท้องตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนส่งเสริมการเลี้ยงไก่พื้นเมือง โนนน้ำเกลี้ยง

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/profile.php?id=100085668475186

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65025828 : ยกระดับรายได้ชุมชนไดโนเสาร์ด้วยแพคเกจการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.โนนบุรี อ.สหัสขันธ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Dino Travel ท่องเที่ยววิถีใหม่ ใส่ใจสุขภาพ

รายละเอียด : แพคเกจท่องเที่ยวและบริการเพื่อสุขภาพทั้งด้านร่างกายและจิตใจ ด้วยการบริการอาหารที่ดีต่อสุขภาพ โฮมสเตย์สุขภาพ และมีกิจกรรมเกี่ยวกับสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้โซเชียลมีเดียในการ สื่อสาร โฆษณา ประชาสัมพันธ์กับลูกค้า

การออกแบบแพคเกจบริการท่องเที่ยวเพื่อสุขภาพให้สอดคล้องกับอัตลักษณ์ของชุมชน

การใช้ความร่วมมือกับชุมชน และหน่วยงานท้องถิ่น

05 : แผนธุรกิจ

ผู้คนห้นมาใส่ใจสุขภาพมากขึ้น เพราะมีโรคภัยไข้เจ็บเกิดขึ้นมากมาย เราจึงเห็นโอกาสที่จะดึงดูดนักท่องเที่ยวที่รักสุขภาพให้มาเที่ยวที่ตำบลโนนบุรี โดยการออกแบบแพคเกจบริการท่องเที่ยวเพื่อสุขภาพให้สอดคล้องกับอัตลักษณ์ของชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ถนนไดโนโรด

ออนไลน์ : dino travel

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65026095 : ยกระดับรายได้การท่องเที่ยวกลุ่มผักด้วยระบบบริหารจัดการโดยสารชีวภัณฑ์และควบคุมแมลงศัตรูพืช ด้วยศัตรูพืชทางธรรมชาติ

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.โนนบุรี อ.สหัสขันธ์ จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไดโนพาเที่ยวสวนผัก

รายละเอียด : ผัก ผลไม้ ปลอดสารพิษสารเคมี ไม่มีสารพิษตกค้าง

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

ระบบชลประทานอัตโนมัติ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การตรวจดินเพื่อให้ทราบถึงความอุดมสมบูรณ์ และปัญหาของดินในแปลงปลูกพืช พร้อมแนะนำวิธีในการแก้ไขปรับปรุงบำรุงดิน

การใช้น้ำหมักชีวภาพในการจำจัดศัตรูพืช และใช้ศัตรูพืชกำจัดศัตรูพืช

การออกแบบแพ็กเกจท่องเที่ยวสวนเกษตรปลอดภัย

05 : แผนธุรกิจ

ส่งเสริมและพัฒนาการเกษตรปลอดภัย เพื่อทำให้ได้พืชผักที่มีคุณภาพ ไม่มีสารพิษตกค้าง เกิดความปลอดภัยทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภค นอกจากนี้ยังมีการออกแบบแพ็กเกจการท่องเที่ยวเชิงเกษตร เพื่อส่งเสริมสุขภาพนักท่องเที่ยว และสร้างรายได้เสริมให้กับ เกษตรกร ชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สวนผักโนนสวาท

ออนไลน์ : dino travel

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65021740 : ผักสวนครัวปลอดสารพิษ

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โนนศิลา อ.สหัสขันธ์ จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักสวนครัวปลอดสารพิษ

รายละเอียด : นำผักสดชนิดต่างๆมาล้างทำความสะอาดพร้อมจัดจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

เทคโนโลยีการปลูกพืชไร้ดินไฮโดรโปนิกส์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการเตรียมดิน

บรรจุภัณฑ์แบบสุญญากาศ

เทคโนโลยีการดูแลรักษาพืช

05 : แผนธุรกิจ

ที่มาของวัตถุดิบผลิตภัณฑ์/บริการ

- รับซื้อเนื้อผักสดจากพ่อค้าคนกลางเพื่อสร้างรายได้ให้กับกลุ่มชาวบ้าน

ผลิตภัณฑ์/บริการของคุณคือ

- ผักสวนครัวปลอดสารพิษ 10 บาท/มัด

ขายให้ใคร?

- วัยรุ่นและวัยทำงานช่วงอายุ 10ขึ้นไป
- ผู้ที่อาศัยอยู่ในตำบลโนนศิลาและเขตภาคอีสาน

ช่องทางการจัดจำหน่าย/การทำการตลาด

- Facebook
- OFFLINE / ONLINE

แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการ

- บริการจัดส่งในรัศมีพื้นที่ใกล้เคียงไม่เกิน 10 กม.
- ส่งเสริมการผลิตให้มีคุณภาพโดยให้สมาชิกเพิ่มกำลังผลิต

จุดแข็ง/ข้อได้เปรียบ

- ผักสดสะอาด ไร้สารเคมีปลอดสารพิษ

วิธีการสร้างรายได้

- ผักสวนครัวปลอดสารพิษที่ชาวบ้านปลูกในตำบลจัดจำหน่ายทั้งปลีกและส่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65021743 : ปลาส้มไร้ก้าง

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โนนศิลา อ.สหัสขันธ์ จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาส้มไร้ก้าง

รายละเอียด : นำเนื้อปลาผสมเครื่องปรุงคลุกเคล้าให้เข้ากันแล้วนำใบตองมาห่อพร้อมจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการทำปลาส้ม

บรรจุภัณฑ์แบบสุญญากาศ

เทคโนโลยีการถนอมอาหาร

05 : แผนธุรกิจ

ที่มาของวัตถุดิบผลิตภัณฑ์/บริการ

- รับซื้อเนื้อปลาสดจากพ่อค้าคนกลางเพื่อสร้างรายได้ให้กับกลุ่มชาวบ้าน

ผลิตภัณฑ์/บริการของคุณคือ

- ปลาส้มไร้ก้าง ราคากล่องละ100 บาท

ขายให้ใคร?

- วัยรุ่นและวัยทำงานช่วงอายุ 10ขึ้นไป
- ผู้ที่อาศัยอยู่ในตำบลโนนศิลาและเขตภาคอีสาน

ช่องทางการจัดจำหน่าย/การทำการตลาด

- Facebook
- OFFLINE / ONLINE

แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการ

- บริการจัดส่งในรัศมีพื้นที่ใกล้เคียงไม่เกิน 10 กม.
- ส่งเสริมการผลิตให้มีคุณภาพโดยให้สมาชิกเพิ่มกำลังผลิต
- โปรตีนสูงและเน้นความสะอาด ไม่ใส่สารกันบูด

จุดแข็ง/ข้อได้เปรียบ

- ปลาสด สะอาด ไร้ก้าง

วิธีการสร้างรายได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 40,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65011011 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูปปลา เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจฐานราก ตำบลโนนแหลมทอง อำเภอ สหัสขันธ์จังหวัดกาฬสินธุ์

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.โนนแหลมทอง อ.สหัสขันธ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาส้มห่อตอง เขื่อนลำปาว Pla-Som wrapped in banana leaves

รายละเอียด : ปลาส้มเป็นผลิตภัณฑ์จากปลาน้ำจืดที่นำมาหมักทั้งตัวหรือเอาเฉพาะเนื้อร่วมกับข้าวนึ่งสุก และกระเทียม จนได้ผลิตภัณฑ์ปลาส้มที่มีรสเปรี้ยว เนื้อปลานุ่ม มีกลิ่นหอม นิยมรับประทานกันในทุกภาควัตถุดิบ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การได้มาตรฐานการผลิตภัณฑ์
เครื่องบดเนื้อปลาบด
เครื่องซีลศูนย์ยากาศ

05 : แผนธุรกิจ

- สร้างรายได้ให้กับชุมชนเพิ่มมากขึ้น
- พัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชนให้มีการเข้าถึงได้ง่ายมากขึ้น
- ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่สร้างขึ้นดูมีเอกลักษณ์เฉพาะตัวโดดเด่นไม่เหมือนใคร
- สร้างสื่อออนไลน์ในการช่วยขยายโอกาศใตการเข้าถึงพื้นที่ได้มากขึ้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65011083 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูปปลา เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจฐานราก ตำบลโนนแหลมทอง อำเภอ สหัสขันธ์จังหวัดกาฬสินธุ์

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.โนนแหลมทอง อ.สหัสขันธ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกปลา เขื่อนลำปาว Grilled Fish Chili Paste

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์จากปลาสด มีรสชาติที่โดดเด่นไม่เหมือนใครสามารถรับประทานได้ทุกเพศทุกวัยรับประทานง่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

มาตรฐานการผลิต

บรรจุภัณฑ์

การแปรรูปและการถนอมอาหาร

05 : แผนธุรกิจ

- สร้างรายได้ให้กับชุมชนเพิ่มมากขึ้น
- พัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชนให้มีการเข้าถึงได้ง่ายมากขึ้น
- ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่สร้างขึ้นดูมีเอกลักษณ์เฉพาะตัวโดดเด่นไม่เหมือนใคร
- สร้างสื่อออนไลน์ในการช่วยขยายโอกาศใตการเข้าถึงพื้นที่ได้มากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65009268 : โครงการพัฒนากระบวนการผลิตไส้อั่วเพื่อขับเคลื่อนเศรษฐกิจชุมชน

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ภูสิงห์ อ.สหัสขันธ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไส้อั่วไฮเทค

รายละเอียด : ไส้อั่ว เป็นอาหารพื้นเมืองทางภาคเหนือของประเทศไทย อั่ว หมายถึง ใส่ไส้, แทรก, ยัดไว้ตรงกลาง ปกติทำจากเนื้อหมูบด (สามารถผสมกับมันแข็งของหมู เพื่อไม่ให้เนื้อหมูด้านเวลาสุก) ผสมพริกแห้ง กระเทียม ขมิ้น (ใส่หรือไม่ใส่ก็ได้) ข่า ใบมะกรูด หอมแดง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมแปรรูปอาหาร

ใช้เทคโนโลยีในปัจจุบันเสริมสร้างคุณค่าผลิตภัณฑ์

ใช้กระบวนการทางการตลาดเข้ามาเสริม

05 : แผนธุรกิจ

จากการศึกษาลงพื้นที่ธุรกิจการขายผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลาในรูปแบบต่างๆในตัวของผู้ประกอบการควรพัฒนารูปแบบของสินค้าให้มีความหลากหลายและมีการส่งเสริมการขายโดยการประชาสัมพันธ์ ผ่านสื่อออนไลน์ด้านผลประกอบการรูปแบบผลิตภัณฑ์และความคืบหน้าของโครงการเอง จากการคาดการณ์จะได้รับผลกำไร
ต่อเดือนเฉลี่ย 50,000 ถึง 100,000 บาท

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65011943 : โครงการพัฒนากระบวนการผลิตปลาส้มเพื่อขับเคลื่อนเศรษฐกิจชุมชน

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ภูสิงห์ อ.สหัสขันธ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาส้มอินเตอร์

รายละเอียด : ปลาส้มคือการถนอมอาหารชนิดหนึ่งที่แพร่หลายในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เป็นการแปรรูปปลาสด ปรุงด้วย ปลา เกลือ กระเทียม ข้าวสุก หมักจนมีรสเปรี้ยวมี ทั้งแบบที่ใช้ปลาทั้งตัว และแบบที่ใช้เฉพาะเนื้อปลา เมื่อจะรับประทานทำให้สุกด้วยปิ้งหรือทอด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปอาหาร

ใช้กระบวนการทางการตลาดเข้ามาเสริม

ใช้เทคโนโลยีในปัจจุบันเสริมสร้างคุณค่าผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

จากการศึกษาลงพื้นที่ธุรกิจการขายผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลาในรูปแบบต่างๆในตัวของผู้ประกอบการควรพัฒนารูปแบบของสินค้าให้มีความหลากหลายและมีการส่งเสริมการขายโดยการประชาสัมพันธ์ ผ่านสื่อออนไลน์ด้านผลประกอบการรูปแบบผลิตภัณฑ์และความคืบหน้าของโครงการเอง จากการคาดการณ์จะได้รับผลกำไร
ต่อเดือนเฉลี่ย 50,000 ถึง 100,000 บาท

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017729 : เสื่อกก ลายเอกลักษณ์สหัสขันธ์

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.สหัสขันธ์ อ.สหัสขันธ์ จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	7 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อกก ลายเอกลักษณ์สหัสขันธ์

รายละเอียด : เสื่อกก นำต้นกกมา สอย ตาก ย้อม และทอเป็นผืนตามลวดลายที่ออกแบบไว้ แล้วนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ เช่น จานรองแก้ว กระเป๋าใส่บัตร และพวงกุญแจ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำมาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ๆเพื่อเป็นของใช้ที่ทันสมัย

ออกแบบลวดลาย

กำหนดเฉดสี ที่เป็นเอกลักษณ์ ต.สหัสขันธ์

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจเสื่อกกลายเอกลักษณ์สหัสขันธ์
-เอกลักษณ์ของเสื่อกกลายสหัสขันธ์
นำมาผลิต จานรองแก้ว กระเป๋าปากกา กระเป๋าเสียบบัตร จากเสื่อกกลายเอกลักษณ์สหัสขันธ์ เหมาะสำหรับบุคคลที่มี อายุระหว่าง 20-60 ปี
-ปัญหา
ปัจจุบันการขายเสื่อกกในท้องตลาดส่วนมากนิยมขายเสื่อกกเป็นผืนซึ่งยังไม่มีการนำไปต่อยอดลวดลายที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว หรือทำเป็นผลิตภัณฑ์ ของใช้ที่มีเอกลักษณ์มากนัก
-วิธีการแก้ปัญหา
นำเสื่อกกมาออกแบบลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์สหัสขันธ์ นำเสนอในรูปแบบผลิตภัณฑ์ ของใช้ เครื่องประดับ ของตกแต่ง ที่อยู่ในชีวิตประจำวัน คือ จานรองแก้ว กระเป๋าปากกา กระเป๋าเสียบบัตร เพื่อจะได้นำต้นกกที่มีอยู่ในชุมชนมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด
-กลุ่มเป้าหมาย
กลุ่มเป้าหมาย คือ แม่บ้าน ธุรกิจโรงแรม ธุรกิจร้านอาหาร ที่ต้องการใช้ผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ โดยผลิตพร้อมจำหน่าย 200 ผืนต่อเดือน
-การแข่งขัน
โดยส่วนมากเสื่อกกนิยมนำมาปูนั่งเพื่อรับประทานอาหารของคนในชุมชนตำบลสหัสขันธ์และผู้คนในภูมิภาคที่มีวัฒนธรรมการนั่งพื้นเพื่อรับประทานอาหาร อีกทั้งนำไปถวายในประเพณีงาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017747 : ผ้าขาวม้าสหัสขันธ์จากสีย้อมธรรมชาติ

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.สหัสขันธ์ อ.สหัสขันธ์ จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	7 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าขาวม้าสหัสขันธ์จากสีย้อมธรรมชาติ

รายละเอียด : ผ้าขาวม้าสหัสขันธ์จากสีธรรมชาติ ผ้าขาวม้าย้อมสีธรรมชาติ ทอด้วยลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์ตำบลสหัสขันธ์ เน้นโทนสีน้ำตาลแดง ซึ่งได้แรงบันดาลใจมาจากพระมหาเจดีย์วัดพุทธนิมิตภูค่าว นำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เครื่องใช้และเครื่องประดับ เช่น กระเป๋าผ้า โบว์ผูกผม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำมาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทันสมัย เช่น กระเป๋าและเครื่องประดับ

สีย้อมจากธรรมชาติ

ลายเอกเอกลักษณ์ของตำบลสหัสขันธ์ เช่น ลายขององค์เจดีย์ วัดพุทธนิมิต (ภูค่าว)

05 : แผนธุรกิจ

-Identity

ผ้าขาวม้าจากสีย้อมธรรมชาตินำมาผลิตกระเป๋ารักษ์โลก โบว์ผูกผม ผ้าพันคอ หมวกรักษ์โลก เสื้อผ้า จากผ้าขาวม้าทอด้วยฝ้ายธรรมชาติผ่านการย้อมสีจากธรรมชาติ เหมาะสำหรับบุคคลทั่วไป อายุระหว่าง 10-60 ปี

-Problem

ปัจจุบันการขายผ้าขาวม้าในท้องตลาดส่วนมากนิยมขายผ้าขาวม้าเป็นผืน ซึ่งยังไม่มีการนำไปต่อยอดเป็นผลิตภัณฑ์ หรือของใช้ที่มีเอกลักษณ์มากนัก

-Our solution

นำผ้าขาวม้ามานำเสนอในรูปแบบผลิตภัณฑ์ ของใช้ เครื่องประดับตกแต่ง ที่อยู่ในชีวิตประจำวันของบุคคลทั่วไป คือ กระเป๋าผ้า ผ้าพันคอ โบว์ผูกผม หมวก และเสื้อผ้า เพื่อให้เข้ากับไลฟ์สไตล์การแต่งตัวของคนในยุคปัจจุบัน

-Target market

กลุ่มเป้าหมาย คือ บุคคลทั่วไป ทุกเพศทุกวัย ในช่วงอายุ 10-60 ปี ที่ต้องการใช้ผลิตภัณฑ์จากเส้นใยธรรมชาติ โดยผลิตผ้าขาวม้าพร้อมจำหน่าย 300 ผืนต่อเดือน

-The competition

ผ้าขาวม้าส่วนใหญ่จะใช้ในกลุ่มผู้สูงวัยและเป็นของไหว้ หรือของชำร่วยงานมงคลต่างๆ ไม่มีการนำมาออกแบบที่ทันสมัยเพื่อให้สามารถเข้ากับแฟชั่นการแต่งตัวในปัจจุบันได้ ซึ่งมี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017677 : การพัฒนาและยกระดับคุณภาพผลิตภัณฑ์ปลาซิวแก้วสามรสอบกรอบ ต.คำสร้างเที่ยง อ.สามชัย จ.กาฬสินธุ์

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.คำสร้างเที่ยง อ.สามชัย จ.กาฬสินธุ์

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

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาซิวแก้วอบกรอบสามรส (ป.ปลาแซ่บหลาย)

รายละเอียด : การแปรรูปผลิตภัณฑ์จากปลาซิวแก้วในท้องถิ่น - ปลาซิวแก้วอบกรอบดั้งเดิม - ปลาซิวแก้วอบกรอบสมุนไพร - ปลาซิวแก้วอบกรอบถั่วรวม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีป้องกันความชื้นและกลิ่นหืน

เทคโนโลยีการอบกรอบไม่ผ่านการใช้น้ำมัน

เทคโนโลยีสื่อ Social media (Facebook, Line, Tiktok)

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลคำสร้างเที่ยง จังหวัดกาฬสินธุ์ มีพื้นที่ติดกับเขื่อนลำปาว ซึ่งเป็นแหล่งน้ำที่มีความอุดมสมบูรณ์ ทำให้มีปลาซิวแก้วเป็นจำนวนมาก ซึ่งเป็นปลาที่มีปริมาณแคลเซียมสูง จึงเป็นที่นิยมของผู้บริโภคและเป็นปลาเศรษฐกิจในท้องถิ่นภาคอีสาน โดยนำมาปรุงเป็นอาหารได้หลายชนิด เช่น ทำน้ำปลา, ปลาแห้ง, ปลาเจ่า เป็นต้น ซึ่งชาวบ้านในพื้นที่สามารถจับปลาซิวแก้วได้ทุกช่วงฤดู และจับได้ปริมาณมาก ชาวบ้านจะนำปลาซิวแก้วมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ปลาซิวแก้วตากแห้งอย่างเดียว แล้วส่งขายให้กับพ่อค้าคนกลาง ทำให้ถูกกดราคา ดังนั้นจึงเกิดแนวคิดที่จะนำปลาซิวแก้วที่มีในท้องถิ่นมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ปลาซิวแก้วอบกรอบสามรส โดยจะพัฒนาสูตรให้มีความหลากหลายเพื่อให้เข้าถึงผู้บริโภคได้ทุกช่วงวัยทุกและทุกภูมิภาค เพื่อยกระดับคุณภาพและเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์จากปลาซิวแก้ว นอกจากนี้ยังเป็นการเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ให้กับชุมชนและเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย เป็นการยกระดับคุณภาพชีวิตและความเป็นอยู่ของคนในชุมชนให้มีรายได้เพิ่มขึ้น และสามารถพึ่งพาตนเองได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65018161 : การพัฒนาและยกระดับคุณภาพผลิตภัณฑ์ปลาส้ม ต.คำสร้างเที่ยง อ.สามชัย จ.กาฬสินธุ์

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.คำสร้างเที่ยง อ.สามชัย จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาส้มแผ่น,น้ำพริกปลาส้ม (ป.ปลาแซ่บหลาย)

รายละเอียด : การแปรรูปผลิตภัณฑ์จากปลาในท้องถิ่น - ปลาส้มแผ่น ขนาด 500 กรัม ราคา 59 บาท ขนาด 1 กิโลกรัม ราคา 109 บาท -น้ำพริกปลาส้มน้ำพริกปลาส้มดังเดิม กระปุกแก้ว ราคา 45 บาท ถุงซิปล็อก ราคา 35 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการแปรรูปปลาส้มให้เป็นน้ำพริกปลาส้มสมุนไพรพร้อมทาน

เทคโนโลยีการยืดอายุผลิตภัณฑ์ให้อยู่ได้นานขึ้น

สื่อ Social media (Facebook, Line, Tiktok)

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลคำสร้างเที่ยง จังหวัดกาฬสินธุ์ มีพื้นที่ติดกับเขื่อนลำปาว ซึ่งเป็นแหล่งน้ำที่มีความอุดมสมบูรณ์มีปลาหลากหลายชนิด และชาวบ้านส่วนใหญ่ในพื้นที่ประกอบอาชีพทำการประมง โดยในช่วงฤดูฝนจะจับปลาได้ปริมาณมาก ชาวบ้านจึงได้นำปลามาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่น ปลาร้า ปลาแห้ง ปลาส้ม โดยใช้การประยุกต์จากภูมิปัญญาของชาวบ้านในท้องถิ่นเพื่อถนอมอาหารไว้รับประทานในครัวเรือนและจำหน่ายให้พ่อค้าคนกลางที่เข้ามารับเพื่อนำไปจำหน่ายต่อ ดังนั้นจึงเกิดแนวคิดในการพัฒนาปลาส้ม เนื่องจาก ปลาส้มเป็นผลิตภัณฑ์ปลาพื้นบ้านที่มีการรับประทานอย่างแพร่หลาย ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์หมักดองที่มีรสเปรี้ยว ได้จากการนำปลาที่ผ่านการหมักด้วยเกลือ ข้าวเจ้า ข้าวเหนียวนึ่ง หรือข้าวคั่ว อาจเติมส่วนผสมอื่น ๆ เช่น กระเทียม พริกไทย หมักจนมีรสเปรี้ยว ซึ่งจะใช้ปลาที่ชาวบ้านในท้องถิ่นจับได้และภูมิปัญญาของชาวบ้านในท้องถิ่นมาประยุกต์กับเทคโนโลยี เพื่อแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ปลาส้มแผ่นและน้ำพริกปลาส้ม เพื่อช่วยถนอมอาหารให้เก็บได้นานและนำมาประกอบอาหารได้สะดวก เพื่อยกระดับคุณภาพและเพิ่มมูลค่าปลาในท้องถิ่น นอกจากนี้ยังเป็นการเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ให้กับชุมชน เพื่อเป็นการยกระดับคุณภาพชีวิตและความเป็นอยู่ของคนในชุมชนให้มีรายได้เพิ่ม และสามารถพึ่งพาตนเองได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65014584 : มะม่วงสามรส ตำบลสำราญ

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.สำราญ อ.สามชัย จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะม่วงสามรส

รายละเอียด : การนำเอามะม่วงตกเกรดมาแปรรูปผลิตภัณฑ์เพิ่มมูลค่าผลผลิต สร้างรายได้ สร้างอาชีพ เพิ่มความรู้ให้กับประชาชนในชุมชน โดยใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ในพื้นที่เนื่องจากในพื้นที่มีกลุ่มวิสาหกิจผลิตมะม่วงส่งออก ซึ่งมะม่วงที่นำมาแปรรูปคือมะม่วงโชคอนันต์ดิบ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่

Facebook Fan page U2T for BCG ตำบลสำราญ

ใช้โปรแกรม Adobe Illustrator ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ / โลโก้สินค้า

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ จะเป็นการจัดจำหน่ายทั้งในรูปแบบออนไลน์ และออฟไลน์ โดยทำการตลาดในรูปแบบออนไลน์ ซึ่งอาจจะขายในรูปแบบแพลตฟอร์มต่าง ๆ รวมถึงมีการโปรโมท เพื่อให้เกิดความรู้จักในวงกว้างให้ง่ายต่อการสั่งซื้อ ส่วนในรูปแบบออฟไลน์ จะเน้นขายในชุมชน และห้างสรรพสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจผลิตมะม่วงส่งออกตำบลสำราญ

ออนไลน์ : https://sites.google.com/view/mango3chai/%E0%B8%AB%E0%B8%99%E0%B8%B2%E0%B9%81%E0%B8%A3%E0%B8%81

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65014590 : วุ้นกรอบมะม่วง ตำบลสำราญ

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.สำราญ อ.สามชัย จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : วุ้นกรอบมะม่วง

รายละเอียด : การนำเอามะม่วงตกเกรดมาแปรรูปผลิตภัณฑ์เพิ่มมูลค่าผลผลิต สร้างรายได้ สร้างอาชีพ เพิ่มความรู้ให้กับประชาชนในชุมชน โดยใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ในพื้นที่เนื่องจากในพื้นที่มีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตมะม่วงส่งออกตำบลสำราญ ซึ่งมะม่วงที่นำมาแปรรูป คือ มะม่วงโชคอนันต์สุก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่

Facebook Fan page U2T for BCG ตำบลสำราญ

ใช้โปรแกรม Adobe Illustrator ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ / โลโก้สินค้า

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ จะเป็นการจัดจำหน่ายทั้งในรูปแบบออนไลน์ และออฟไลน์ โดยทำการตลาดในรูปแบบออนไลน์ ซึ่งอาจจะขายในรูปแบบแพลตฟอร์มต่าง ๆ รวมถึงมีการโปรโมท เพื่อให้เกิดความรู้จักในวงกว้างให้ง่ายต่อการสั่งซื้อ ส่วนในรูปแบบออฟไลน์ จะเน้นขายในชุมชน และห้างสรรพสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

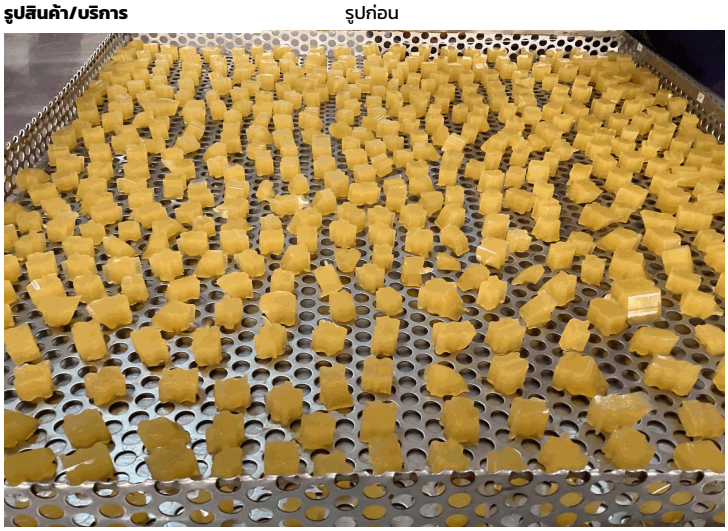
ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจ

ออนไลน์ : https://sites.google.com/view/mango3chai/%E0%B8%AB%E0%B8%99%E0%B8%B2%E0%B9%81%E0%B8%A3%E0%B8%81

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง

PS65025723 : โครงการแปรรูปและออกแบบลายปักผ้าทอพื้นเมือง เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ในตำบลสำราญใต้

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.สำราญใต้ อ.สามชัย จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สิริมาศ

รายละเอียด : การนำผ้าทอพื้นเมือง ผ้าฝ้ายเข็นมือ ผ้าไหม ในท้องถิ่นมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ โดยในโครงการนี้คณะผู้จัดทำได้ออกแบบลายปักเอกลักษณ์ของท้องถิ่น แล้วนำมาปักบนผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปจากผ้าทอพื้นเมือง ประกอบด้วย 1. เสื้อผ้าฝ้าย 2. เสื้อผ้าไหม 3. กระเป๋า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Facebook Fanpage

Line

Tiktok

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ จะเป็นการจัดจำหน่ายทั้งในรูปแบบออนไลน์ และออฟไลน์ โดยทำการตลาดในรูปแบบออนไลน์ซึ่งอาจจะขายในรูปแบบแพลตฟอร์มต่างๆ รวมถึงมีการโปรโมท เพื่อให้เกิดความรู้จักในวงกว้างให้ง่ายต่อการสั่งซื้อส่วนในรูปแบบออฟไลน์ จะเน้นขายในชุมชน และห้างสรรพสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 27,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สิริมาศ

ออนไลน์ : สาระพัดสำราญใต้โฮแซว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65025926 : การพัฒนาออกแบบผ้าแถบลายขิดเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์จากการตัดเย็บ

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.สำราญใต้ อ.สามชัย จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อคลุม (ลุ่มน้ำแกลลอรี่)

รายละเอียด : การพัฒนาแถบลายขิดที่มีความโดดเด่นและเป็นเอกลักษณ์ให้กับชุมชน นำแถบที่มีการออกแบบดังกล่าวไปใช้ในการตกแต่งเสื้อผ้าตามแบบต่างๆ และมีการแปรรูปตัดเย็บให้มีความทันสมัย และเหมาะกับการใช้งานในโอกาสต่างๆ เป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์และสร้างรายได้ให้ชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Facebook Fanpage

Line

Tiktok

05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาออกแบบผ้าแถบลายขิด เพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์จากการตัดเย็บ วางรูปแบบดำเนินธุรกิจตามโครงสร้างของ Business Model Canvas โดยจะมีกลุ่มลูกค้า คือกลุ่มที่นิยมสวมใส่ผ้าทอพื้นเมือง กลุ่มสำนักงานส่วนราชการ และกลุ่มประชาชนทั่วไป จึงผลิตเสื้อคลุมแปรรูปจากผ้าทอพื้นเมืองให้มีความทันสมัยสามารถสวมใส่ได้หลายโอกาส เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าที่ชื่นชอบงานผ้าทอพื้นเมือง ผู้ผลิตได้มีการพัฒนาออกแบบผ้าแถบลายขิดที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะท้องถิ่นตำบลสำราญใต้ มีความละเอียด ประณีต เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีความสวยงามน่าสนใจ และมีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้มีช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งในรูปแบบ Online และ Offline ให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์ได้ง่ายและสะดวกยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 29,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สาระพัดสำราญใต้โฮแซว

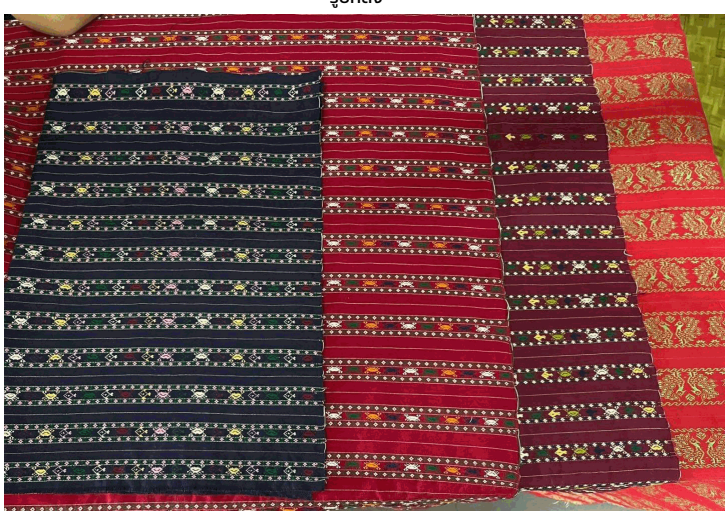
ออนไลน์ : สาระพัดสำราญใต้โฮแซว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65021620 : ผลิตภัณฑ์ซักและดูแลผ้าไหม

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.หนองช้าง อ.สามชัย จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ซักผ้าและน้ำยากันสีตก

รายละเอียด : เป็นน้ำยาซักผ้าและกันสีตกจากสมุนไพรนำมาผสมผสานกันกับผลไม้ที่มีตามชุมชนเพื่อเพิ่มประโยนช์ให้กับผลิตภัณฑ์ อาทิเช่น 1.มะพร้าวจะทำให้ผ้าเกิดความมันเงาสวย รวมไปถึงการกำจัดแบคทีเรีย ขจัดเชื้อโรคได้ 2.น้ำส้มสายชู ช่วยทำให้เนื้อผ้าดูสว่าง สดใส ขึ้น กำจัดกลิ่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การคิดค้นสูตรการผลิตแบบใหม่

การพัฒนาคุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุภัณฑ์เช่น Packaging, Design

การสร้างตลาดออนไลน์บน Platform ต่างๆ

05 : แผนธุรกิจ

ออกแบบสินค้าและผลิตภัณฑ์ใหม่ เป็นการนำสมุนไพร ผลไม้รอบๆชุมชนนำมาสร้างประโยชน์ สร้างรายได้ให้กับชุมชนโดยจะเปิดขายทั้งออนไลน์และออฟไลน์ โดยจะมีกลุ่มเป้าหมายได้แก่ แม่บ้าน แม่ค้าที่ขายเกี่ยวกับเสื้อผ้าหรือสิ่งที่ทอจากผ้า และประชาชนที่สนใจสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน รูปหลัง

PS65021658 : ผลิตภัณฑ์ เสริมอาหาร

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.หนองช้าง อ.สามชัย จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ผงชงดื่มโปรตีนไหมรสธรรมชาติและรสหม่อน (มัลเบอร์รี่)

รายละเอียด : ดักแด้ไหมมีโปรตีนสูง อีกทั้งยังอุดมไปด้วยวิตามินบี 1 และบี 2 กรดไลโนเลอิค กรดไล-โนเลนิค และฟอสโฟลิปิด (phospholipid) ที่จะไปช่วยในการบำรุงและพัฒนาสมอง เสริมสร้างความจำ เสริมสร้างกล้ามเนื้อ เส้นประสาท และหัวใจที่แข็งแรง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ในการตลาด E-commerce platform

องค์ความรู้ด้านการพัฒนาแปรรูปและการผลิต

องค์ความรู้ในการออกแบบตราสินค้า และฉลากบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการออกแบบผลิตภัณฑ์และสินค้าใหม่ เพื่อยกระดับมาตรฐานของสินค้าที่ทำจากหม่อนไหม และให้ส่งออกผ่านช่องทางออนไลน์ หรือร้านค้าในชุมชนสู่ตลาดโดยลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมายในการจำหน่าย คือกลุ่มคนรักสุขภาพ ออกกำลังกาย ควบคุมน้ำหนัก วัยกลางคนที่รับโปรตีนไม่เพียงพอ ทั้งเพศชายและเพศหญิงที่อายุไม่ต่ำกว่า 15 ปี และมีการจัดจำหน่ายผ่านทางโซเชียลมีเดีย โดยการไลฟ์สดและสร้างเพจ นอกจากนี้ยังมีการจัดจำหน่ายในร้านค้าที่อยู่ในชุมชน ภายในภูมิภาคและภูมิภาคใกล้เคียง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017795 : กลุ่มทอเสื่อกกลายขิตเครือด้าย

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.โคกเครือ อ.หนองกุงศรี จ.กาฬสินธุ์

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

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อกกเครือด้าย

รายละเอียด : ขนาดของเสื่อกก กว้าง 130 เซนติเมตร ยาว 210 เซนติเมตร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การขึ้นรูปแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่

เพิ่มช่องทางการจำหน่ายแบบออนไลน์และออฟไลน์

เทคโนโลยีการขึ้นรูปลายขอและผลิตภัณฑ์ต้นแบบเสื่อกกเครือด้าย

05 : แผนธุรกิจ

ชุมชนทำการผลิตเสื่อกก นำเสื่อกกมาใส่บรรจุภัณฑ์และติดตราสินค้าเพื่อเพิ่มมูลค่าและสร้างแรงดึงดูด จากนั้นถ่ายรูปโพสลงในเพจ U2T for BCG ตำบลโคกเครือ เพื่อโปรโมทสินค้าและทำการขายผลิตภัณฑ์ให้กับชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 799

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มทอเสื่อกกลายขิตเครือด้าย

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลโคกเครือ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65027672 : กลุ่มทอผ้าหนองไม้ตาย

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.โคกเครือ อ.หนองกุงศรี จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทอลายเกร็ดเต่า

รายละเอียด : ขนาดของผ้า กว้าง 90 เซนติเมตร ยาว 200 เซนติเมตร หรือสั่งตัดตามความยาวที่ลูกค้าต้องการ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้สื่อออนไลน์ให้เกิดประโยชน์ โดยใช้เป็นช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ เพื่อเพิ่มยอดขายให้แก่คนในชุมชน

การขึ้นรูปแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่

เพิ่มช่องทางการจำหน่ายแบบออนไลน์และออฟไลน์

05 : แผนธุรกิจ

ทางชุมชนบ้านหนองไม้ตายทอผ้าเกล็ดเต่าเสร็จ นำไปวัดขนาดตามที่ลูกค้าสั่งเพื่อไปตัดชุดหรืออื่น ๆ จัดใส่กล่องบรรจุภัณฑ์และติดตราสินค้า จัดส่งตามที่อยู่ลูกค้า อีกช่องทางคือโพสโปรโมทสินค้าลงในเพจ U2T for BCG ตำบลโคกเครือ เพื่อขายทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มทอผ้าหนองไม้ตาย

ออนไลน์ : U2T for BCG ต.โคกเครือ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65008102 : ลูกประคบสมุนไพรเพื่อสุขภาพ

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ลำหนองแสน อ.หนองกุงศรี จ.กาฬสินธุ์

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

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกประคบสมุนไพร

รายละเอียด : ลูกประคบสมุนไพรสรรพคุณของรูปประคบ : บรรเทาอาการปวดเมื่อย ลดอาการบวม อักเสบข้อต่อ กล้ามเนื้อ โดยอาการจะบรรเทาลงหลัง 24 - 48 ชั่วโมงส่วนประกอบในลูกประคบ : ไพล ผิวมะกรูด ตะไคร้บ้าน ใบมะขาม ใบส้มป่อ เกลือ การบูร ขมิ้น ใบพลับพลึง ใบเปล้า ใบหนาด ว่านนา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์เพื่อโปรโมทสินค้าให้เป็นที่รู้จัก

เพิ่มช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ Facebook fan page : How To ลำหนองแสน

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ลงพื้นที่สำรวจข้อมูลสินค้าจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนตำบลลำหนองแสน เช่น วัตถุดิบ อุปกรณ์ในการผลิต ช่องทางการขาย และวิเคราะห์การตลาดของชุมชน ดำเนินการเพิ่มนวัตกรรมให้กับบรรจุภัณฑ์ เช่น ผ้าดิบสีขาวเปลี่ยนเป็นผ้าลวดลายทันสมัย เปลี่ยนการใช้ถุงพลาสติก (บรรจุภัณฑ์เดิม) เป็นกล่องกระดาษในการเพิ่มมูลค่าให้กับตัวสินค้า ทำการจัดรูปแบบองค์กร จัดหาบุคลากร จัดหาสถานที่ วัสดุอุปกรณ์การผลิตสินค้า พร้อมทั้งออกแบบบรรจุภัณฑ์ และตราสินค้า ขยายการให้บริการเพื่อให้ผู้บริโภคเข้าถึงสินค้าได้ง่ายขึ้นผ่านช่องทางสื่อออนไลน์ (facebook) รวมไปถึงการโปรโมทประชาสัมพันธ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนลำหนองแสน

ออนไลน์ : How to ลำหนองแสน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง

PS65008515 : หัตถกรรมจักสาน

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.ลำหนองแสน อ.หนองกุงศรี จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สุริยนจักสาน

รายละเอียด : แผ่นรองแก้ว ทำจากไม้ไผ่ ราคา 30 บาท ต่อชิ้นแผ่นรองจาน ทำจากไม้ไผ่ ราคา 30 บาท ต่อชิ้นพัด ทำจากไม้ไผ่ ราคา 45 บาท ต่อชิ้นเสื่อกก ทำจากต้นกก ราคา 250-800 บาท ต่อผืน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

เพิ่มช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ Facebook fan page : How To ลำหนองแสน

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ลงพื้นที่สำรวจข้อมูลสินค้าจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนตำบลลำหนองแสน เช่น วัตถุดิบ อุปกรณ์ในการผลิต ช่องทางการขาย วิเคราะห์การตลาดของชุมชน ดำเนินการเพิ่มนวัตกรรมให้กับบรรจุภัณฑ์ เช่น เปลี่ยนการใช้ไม้ไผ่ธรรมดาเป็นการย้อมสีไม้ไผ่เพื่อเพิ่มลวดลายให้กับตัวผลิตภัณฑ์ ทำการจัดรูปแบบองค์กร จัดหาบุคลากร จัดหาสถานที่ วัสดุอุปกรณ์การผลิตสินค้า พร้อมทั้งออกแบบบรรจุภัณฑ์ และตราสินค้า และขยายการให้บริการเพื่อให้ผู้บริโภคเข้าถึงสินค้าได้ง่ายขึ้นผ่านช่องทางสื่อออนไลน์ (facebook) รวมไปถึงการโปรโมทประชาสัมพันธ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนลำหนองแสน

ออนไลน์ : How to ลำหนองแสน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65012326 : ศิลาสินธุ์

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.หนองกุงศรี อ.หนองกุงศรี จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าเสื่อกกศิลาสินธุ์

รายละเอียด : กระเป๋าที่ทำมาจากเสื่อกกลายขิดที่เป็นเอกลักษณ์ของบ้านโนนศิลา โดยการประยุกต์ใช้เครื่องหนังมาเพิ่มมูลค่าให้แก่ผลิตภัณฑ์เดิม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การค้นหาสำรวจพื้นที่ของหมู่บ้านได้พบวัชพืช "ต้นกก" และนำมาประดิษฐ์ ซึ่งได้พบโอกาสจากจุดเริ่มต้นนำไปสู่อนาคต

การเลือกพืชชนิด "ต้นกก" มาประยุกต์ใช้ให้เป็นกระเป๋า ให้เป็นประโยชน์ประโยชน์สูงสุด

สร้างรายให้กับชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segments กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยในชุมชนใกล้เคียง ไม่จำจัดเพศ อายุ25 ปีขึ้นไป กลุ่มลูกค้าที่ใส่ใจเรื่องสุขภาพ และเป็นกลุ่มราชการ
Customer Relationships ใส่ใจลูกค้าที่มาสั่งสินค้า และให้คำปรึกษาแก่ลูกค้า รับประกันคุณภาพสินค้าและความพึงพอใจลูกค้า จัดโปรโมทชั่นสำหรับลูกค้าเก่าเพื่อให้ลูกค้ากลับมาซื้อสินค้าใหม่
Channels จัดจำหน่ายผ่านสื่อออนไลน์ทุกช่องทาง ผ่านทางหน้าร้าน ศูนย์ราชการอำเภอหนองกุงศรี และงานมหกรรม OTOP
Value Propositions สิ่งที่ลูกค้าที่จะได้รับความสะดวกสบายพับในความสวยงามที่เป็นเอกลักษณ์ สามารถพับเก็บได้ง่าย พร้อมทั้งนุ่มสะบายมากกว่าเสื่อพับแบบปกติ เนื่องจากที่นอนมีคุณสมบัติ ที่นุ่มสบายและระบายอากาศได้ดี และสามารถใช้งานได้นาน

Key Activities กระบวนการผลิตที่นอนพับเสื่อกก มีขั้นตอนดังนี้

1. เริ่มจากการออกแบบกระเป๋า
2. จัดหาวัสดุ และอุปกรณ์ในการทำที่กระเป๋าเสื่อกก
3. จัดทำที่กระเป๋าเสื่อกกรูปแบบทั้ง 2 แบบ
4. จัดจำหน่ายในพื้นที่ต่าง ๆ และสื่อออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านกลุ่มทอเสื่อกกลายขิต บ้านโนนศิลา ม.4

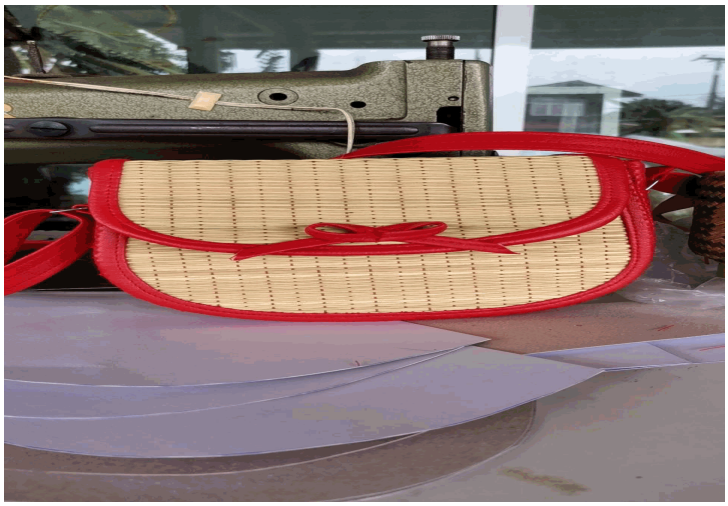
ออนไลน์ : กลุ่มทอเสื่อกกลายขิต บ. โนนศิลา ม.4

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65020053 : ศิลาสินธุ์

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.หนองกุงศรี อ.หนองกุงศรี จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ที่นอนพับเสื่อกกศิลาสินธุ์

รายละเอียด : - ที่นอนพับเสื่อกกลายขิด ขนาด 90x200 ซ.ม - หมอนอิงสามเหลี่ยมเสื่อกกลายขิด ขนาด 50x75x30 ซ.ม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การค้นหาสำรวจพื้นที่ของหมู่บ้านได้พบวัชพืช "ต้นกก" และนำมาประดิษฐ์ ซึ่งได้พบโอกาสจากจุดเริ่มต้นนำไปสู่อนาคต

การเลือกพืชชนิด "ต้นกก" มาประยุกต์ใช้ให้เป็นที่นอนพับ ให้เป็นประโยชน์ประโยชน์สูงสุด สร้างรายให้กับชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segments กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยในชุมชนใกล้เคียง ไม่จำจัดเพศ อายุ25 ปีขึ้นไป กลุ่มลูกค้าที่ใส่ใจเรื่องสุขภาพ และเป็นกลุ่มราชการ
Customer Relationships ใส่ใจลูกค้าที่มาสั่งสินค้า และให้คำปรึกษาแก่ลูกค้า รับประกันคุณภาพสินค้าและความพึงพอใจลูกค้า จัดโปรโมทชั่นสำหรับลูกค้าเก่าเพื่อให้ลูกค้ากลับมาซื้อสินค้าใหม่
Channels จัดจำหน่ายผ่านสื่อออนไลน์ทุกช่องทาง ผ่านทางหน้าร้าน ศูนย์ราชการอำเภอหนองกุงศรี และงานมหกรรม OTOP
Value Propositions สิ่งที่ลูกค้าที่จะได้รับความสะดวกสบายพับในความสวยงามที่เป็นเอกลักษณ์ สามารถพับเก็บได้ง่าย พร้อมทั้งนุ่มสะบายมากกว่าเสื่อพับแบบปกติ เนื่องจากที่นอนมีคุณสมบัติ ที่นุ่มสบายและระบายอากาศได้ดี และสามารถใช้งานได้นาน

Key Activities กระบวนการผลิตที่นอนพับเสื่อกก มีขั้นตอนดังนี้

1. เริ่มจากการออกแบบที่นอนพับเสื่อกก
2. จัดหาวัสดุ และอุปกรณ์ในการทำที่นอนพับเสื่อกก
3. จัดทำที่นอนพับเสื่อกกรูปแบบทั้ง 2 แบบ
4. จัดจำหน่ายในพื้นที่ต่าง ๆ และสื่อออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านกลุ่มทอเสื่อกกลายขิต บ้านโนนศิลา ม.4

ออนไลน์ : กลุ่มทอเสื่อกกลายขิต บ. โนนศิลา ม.4

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65012492 : เปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ปลาส้มและส้มปลา เพื่อเพิ่มมูลค่าและดึงดูดความสนใจ

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.หนองบัว อ.หนองกุงศรี จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	7 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาส้มตัว

รายละเอียด : ปลาส้มตัว ได้จากการนำปลาทั้งตัวมาขอดเกล็ด และควักไส้ โดยไม่มีการตัดหรือสับ หมักคลุกเคล้า (ตามส่วนผสมด้านล่าง) ทิ้งไว้1-2 วัน ตามสภาพอากาศ จากนั้นนำออกบรรจุตามน้ำหนักปลา 1 กิโลกรัมต่อถุง หรือประมาณ 2-3 ตัวต่อถุง ลงในถุงซีลสูญญากาศและติดฉลาก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1.เทคโนโลยีการพิมพ์ ทำให้เทคโนโลยีการพิมพ์บรรจุภัณฑ์ สามารถนำไปสู่การออกแบบและพิมพ์บรรจุภัณฑ์อัจฉริยะ (smart packaging) ได้

2.เทคโนโลยีการพัฒนาทางด้านวัสดุ ลดการบรรจุภัณฑ์พลาสติกได้รับความนิยมอย่างต่อเนื่องเพราะสอดคล้องกับการใช้ชีวิตในปัจจุบันที่ต้องการความสะดวกและรวดเร็ว

05 : แผนธุรกิจ

ปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์สินค้าปลาส้มพร้อมกับออกแบบฉลากสินค้าให้ดูน่าสนใจและทันสมัยส่งเสริมการยื่นขอจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชนเพิ่มจำนวนตัวแทนจำหน่ายร้านค้าในชุมชนเพิ่มช่องทางการจำหน่ายผ่านเพจfacebookกลุ่มหนองสามขาปลาส้มbyชาวเกาะมหาราชและออกบูธแนะนำสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65019302 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG(U2T for BCG) มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม ที่ 45 ต.หนองบว อ.หนองกุงศรี จ.กาฬสินธุ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.หนองบัว อ.หนองกุงศรี จ.กาฬสินธุ์

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

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาส้มถอดก้าง

รายละเอียด : ปลาส้มถอดก้างเป็นปลาส้มที่แล่เนื้อปลาออกจากจากกระดูกให้เป็นแผ่นๆ ก่อนหั่นหรือสับเป็นชิ้นขนาดเล็กหมักคลุกเคล้าปั้นเป็นก้อนทิ้งไว้1-2วันตามสภาพอากาศ จากนั้นนำออกบรรจุ2ก้อนต่อถุงบรรจุในถุงซีลสุญญากาศและติดฉลาก เหมาะรับประทาน ภายใน 7 วัน หลังวันผลิต

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1.เทคโนโลยีการพิมพ์ ทำให้เทคโนโลยีการพิมพ์บรรจุภัณฑ์ปลาส้มถอดก้าง สามารถนำไปสู่การออกแบบและพิมพ์บรรจุภัณฑ์อัจฉริยะ (smart packaging) ได้

2.เทคโนโลยีการพัฒนาทางด้านวัสดุ ลดการบรรจุภัณฑ์พลาสติก ส่งเสริมการบรรจุภัณฑ์พลาสติกที่หันมาให้ความสำคัญกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตนให้เป็นมิตรกับสิ่ง

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

ปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์สินค้าปลาส้มพร้อมกับออกแบบฉลากสินค้าให้ดูน่าสนใจและทันสมัยส่งเสริมการยื่นขอจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชนเพิ่มจำนวนตัวแทนจำหน่ายร้านค้าในชุมชนเพิ่มช่องทางการจำหน่ายผ่านเพจfacebookกลุ่มหนองสามขาปลาส้มbyชาวเกาะมหาราชและออกบูธแนะนำสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65014798 : การยกระดับผลิตภัณฑ์แหนมปลาส้มสายเดี่ยว

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.หนองสรวง อ.หนองกุงศรี จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต **5 คน** | ประชาชน **5 คน** | อาจารย์ **3 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แหนมปลาส้มสายเดี่ยว (Naem Pla Som Single Line)

รายละเอียด : ผลิตจากเนื้อปลาน้ำจืด (ปลาตองกราย,ปลาสร้อย) ที่ผ่านการบดละเอียด และผสมเครื่องปรุงรสตามสูตรของกลุ่มแล้วนำมาปั้นเป็นก้อนเล็กพอดีคำ เสร็จแล้วจึงนำใบเตยที่จัดเตรียมไว้มาพันไขว้ก้อนปล้าส้ม ใช้ระยะเวลา 2-3 วัน จึงรับประทานได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้การออกแบบตราสินค้า บรรจุภัณฑ์

องค์ความรู้การสร้างสื่อประชาสัมพันธ์ การขายออนไลน์

เทคโนโลยีคอมพิเตอร์ในการออกแบบ เทคโนโลยีดิจิทัลในการขายออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

Key Partners
1. พัฒนาชุมชนอำเภอหนองกุงศรี
2. กลุ่มประมงชาวบ้านในชุมชน
3. กลุ่มเกษตรกรในชุมชน
4. คู่ค้าในการจัดหาปลา
5. โรงน้ำแข็งรุ่งอรุณ และนาราไอซ์
6. กลุ่มขนส่งสินค้า (รถ,เรือ)

Key Activities
1. รับออเดอร์
2. จัดซื้อวัตถุดิบ
3. เริ่มการผลิต
4. จัดจำหน่ายตามช่องทางต่าง ๆ

Value Proppositions
1. แปรรูปจากปลาน้ำจืดในท้องถิ่นที่ทานยากให้สามารถทานได้ง่ายขึ้น
2. มีความพิถีพิถันควบคุมการผลิตเพื่อรักษาคุณภาพแหนมปลาส้มสายเดี่ยว
3. สามารถรับประทานได้ทั้งแบบสุกและแบบดิบ
5. ให้คุณค่าทางโภชนาการเป็นแหล่งโปรตีน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ส้มปลาแม่บังอร

ออนไลน์ : ส้มปลาแม่บังอร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65014849 : การยกระดับผลิตภัณฑ์ส้มปลาตอง

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.หนองสรวง อ.หนองกุงศรี จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ส้มปลาตอง (Orange Fish)

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่นำวัตถุดิบทางการเกษตรที่มีอยู่ในชุมชนมาแปรรูปเป็นส้มปลาตอง และสร้างมาตรฐาน ให้กับผลิตภัณฑ์รวมถึงกระบวนการในการขายให้กับผู้สนใจในชุมชนเดียวกัน และชุมชนอื่น อีกทั้งสามารถ ส่งไปขายยังร้านค้า หรือห้างร้านได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้การออกแบบตราสินค้า บรรจุภัณฑ์

องค์ความรู้การสร้างสื่อประชาสัมพันธ์ การขายออนไลน์

เทคโนโลยีคอมพิเตอร์ในการออกแบบ เทคโนโลยีดิจิทัลในการขายออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

เป็นผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปจากปลาน้ำจืดในท้องถิ่นที่ทานยากให้สามารถทานได้ง่ายขึ้น
มีทรัพยากรในการผลิต คือ วัตถุดิบในกระบวนการผลิต แรงงาน เครื่องจักร (เครื่องผสม เครื่องซีน) การขนส่ง
มีกลุ่มลูกค้าคือ กลุ่มคนทำงาน อายุระหว่าง 20 ปีขึ้นไป
มีช่องทางการติดต่อคือ ทางเบอร์โทรศัพท์ FACEBOOK หน้าร้าน
ต้นทุนในการผลิต
1. ค่าวัตถุดิบ
   - ปลา,เครื่องปรุงรส
2. บรรจุภัณฑ์
   - ใบตอง,ถุงร้อน,หนังยาง,น้ำแข็ง
3. ค่าแรง
4. ค่าสาธารณูปโภค
รายได้หลักที่ได้ รายได้จากหน้าร้าน รายได้จากการขายออนไลน์ รายได้จากการออกบูทจัดแสดงสินค้า
การดำเนินแผนธุรกิจ ได้แก่ 1) สร้างมาตรฐานให้กับผลิตภัณฑ์ 2) สร้าง Story ให้กับผลิตภัณฑ์ ทั้งด้านตราสินค้า บรรจุภัณฑ์ และเรื่องราวเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ 3) สร้างสื่อประชาสัมพันธ์/สื่อโฆษณาที่ดึงดูดและตอบสนองความต้องการของลูกค้า 4) ประชาสัมพันธ์/โฆษณา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปลาส้มแม่บังอร

ออนไลน์ : ปลาส้มแม่บังอร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65021111 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.หนองหิน อ.หนองกุงศรี จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะม่วงแช่อิ่มอบแห้งเสริมไวตามิน

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์มีลักษณะเป็นแผ่นบาง กรอบนอกนุ่มใน รสชาติอร่อย คล้ายทานมะม่วงสด คุณค่าทางโภชนาการสูง เนื่องจากกระบวนการแปรรูปไม่ได้ใช้ความร้อนสูง และมีการเสริมไวตามินต่าง ๆ เก็บรักษาไว้ได้นานโดยไม่ต้องแช่เย็น สะดวกและเหมาะที่จะจำหน่ายทั้งตลาดในและต่างประเทศ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. เครื่องอบลมร้อน (Hot air oven)
2. เครื่องปิดผนึกสุญญากาศ (Vacuum sealer)
3. ใช้กระบวนการทาง Food Technology เพื่อรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ
Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มที่อาศัยอยู่ทั่วทุกภาคในประเทศไทย ไม่จำกัดเพศ
Customer Relationship – มีการจัดโปรโมชั่นส่วนลดให้กับลูกค้า เช่น ส่วนลดในการจัดส่งเมื่อมีการสั่งซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์
Channels – จัดจำหน่ายผ่านช่องทาง เฟซบุ๊ก อินสตาแกรม และ ตลาดประชารัฐ บริเวณชุมชนตำบลหนองหิน
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ มะม่วงอบแห้งที่มีคุณประโยชน์มากมาย อาทิเช่น ช่วยดูแลผิวพรรณและสายตา พร้อมบำรุงกระดูกและฟัน ช่วยในการขับถ่ายและย่อยอาหาร อีกทั้งมะม่วงแช่อิ่มอบแห้งเสริมไวตามิน และมะม่วงผงเมจิก (เครื่องดื่มน้ำมะม่วง) ยังแปรรูปจากวัตถุดิบของเกษตรกรในชุมชน เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภค
Key Activities – กระบวนการผลิตเริ่มจากการคัดสรรมะม่วงที่มีผลสุกกำลังพอดี และนำมาผ่านกระบวนการผลิตแปรรูป นำมาบรรจุภัณฑ์ ซึ่งกระบวนการเหล่านี้ จะทำการเก็บข้อมูล เพื่อนำมาประกอบการโปรโมทและจัดจำหน่าย
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบด้วย มะม่วงสุกกำลังดี แรงงานที่ใช้ในการผลิต การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners – ผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนในธุรกิจ จะมีเกษตรกรในชุมชนตำบลหนองหิน บริษัทขนส่งสินค้า และ มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

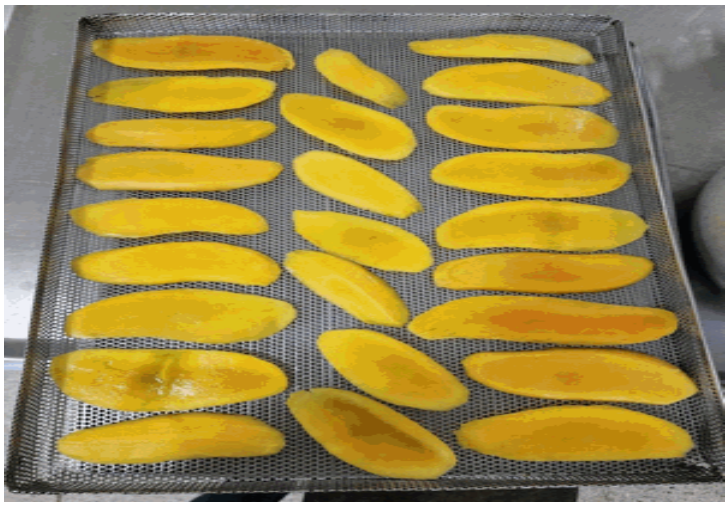
ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65021115 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.หนองหิน อ.หนองกุงศรี จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะม่วงผงเมจิก

รายละเอียด : เครื่องดื่มมะม่วงเสริมไวตามินและคอลลาเจน ชนิดผงชงดื่มและชนิดน้ำพร้อมดื่ม ส่วนผสมทำมาจากมะม่วงที่สกัดมาอย่างเข้มข้น ทำแห้งด้วยเครื่องทำแห้งแบบพ่นฝอย และมีการเสริมไวตามินเพื่อเพิ่มคุณค่าทางโภชนาการ ใช้เป็นผงมะม่วงผสมในอาหารชนิดต่างๆ และเครื่องดื่ม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. เครื่องทำแห้งแบบแช่เยือกแข็ง (Freezing dryers)
2. ใช้สารไฮโดรคอลลอยด์ ช่วยในการทำให้เกิดกระบวนการเอนแคปซูเลชัน เพื่อคงสารสำคัญในผลิตภัณฑ์
3. สามารถนำผลิตภัณฑ์ไปชงละลายน้ำพร้อมรับประทานได้เลย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ
Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มที่อาศัยอยู่ทั่วทุกภาคในประเทศไทย ไม่จำกัดเพศ
Customer Relationship – มีการจัดโปรโมชั่นส่วนลดให้กับลูกค้า เช่น ส่วนลดในการจัดส่งเมื่อมีการสั่งซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์
Channels – จัดจำหน่ายผ่านช่องทาง เฟซบุ๊ก อินสตาแกรม และ ตลาดประชารัฐ บริเวณชุมชนตำบลหนองหิน
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ มะม่วงอบแห้งที่มีคุณประโยชน์มากมาย อาทิเช่น ช่วยดูแลผิวพรรณและสายตา พร้อมบำรุงกระดูกและฟัน ช่วยในการขับถ่ายและย่อยอาหาร อีกทั้งมะม่วงแช่อิ่มอบแห้งเสริมไวตามิน และมะม่วงผงเมจิก (เครื่องดื่มน้ำมะม่วง) ยังแปรรูปจากวัตถุดิบของเกษตรกรในชุมชน เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภค
Key Activities – กระบวนการผลิตเริ่มจากการคัดสรรมะม่วงที่มีผลสุกกำลังพอดี และนำมาผ่านกระบวนการผลิตแปรรูป นำมาบรรจุภัณฑ์ ซึ่งกระบวนการเหล่านี้ จะทำการเก็บข้อมูล เพื่อนำมาประกอบการโปรโมทและจัดจำหน่าย
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบด้วย มะม่วงสุกกำลังดี แรงงานที่ใช้ในการผลิต การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners – ผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนในธุรกิจ จะมีเกษตรกรในชุมชนตำบลหนองหิน บริษัทขนส่งสินค้า และ มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

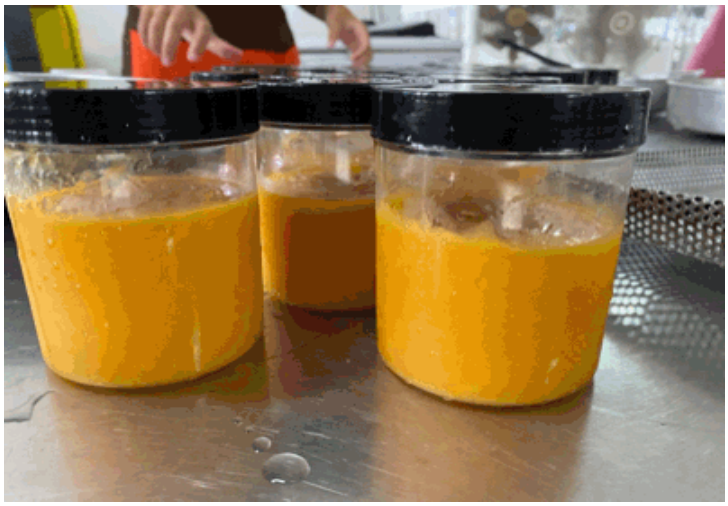
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ชนกลำปาว

ออนไลน์ : U2T ตำบลหนองหิน จังหวัดกาฬสินธุ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง



PS65015350 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG(U2T for BCG) มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม ที่ 7 ต.หนองใหญ่ อ.หนองกุงศรี จ.กาฬสินธุ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.หนองใหญ่ อ.หนองกุงศรี จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
3 คน	5 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าฝ้ายทอมือ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือ ได้นำมาแปรรูปเป็นผ้าผืน สร้างลวดลายและสีให้เป็นเอกลักษณ์และได้ต่อยอดผลิตภัณฑ์ คือส่งออกต่างประเทศ และสามารถนำมาเพิ่มมูลค่าได้อีกหลากหลายยิ่งขึ้น เช่น นำมาตัดชุด ทำเป็นเสื้อผ้า ผ้าคลุม กระเป๋า และเครื่องประดับ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการบรรจุภัณฑ์-บรรจุภัณฑ์ เป็นการส่งเสริมภาพลักษณ์และการตลาดให้กับผลิตภัณฑ์ อีกทั้งยังเพิ่มความสะดวกสบายให้กับผู้ซื้อ และการผลิตบรรจุภัณฑ์ในยุคนี้ ไม่ได้มองแค่เรื่องความทนทานและความสวยงามเท่านั้น แต่ยังให้ความสำคัญกับความยั่งยืนและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมด้วย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

Key partners
- ร้านค้าขายของชำในตำบล
- ร้านค้าขายของฝากในอำเภอ

Key Activities
- พัฒนา(packaging)
- เพิ่มมาตรฐานสินค้า

Key Resources
- วัสดุในการผลิต
- แรงงานการผลิต
- ช่องทางการจำหน่ายสินค้า

Value propositions
- มีการออกแบบลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์
- สามารถปรับแต่งสินค้าหรือบริการให้ได้ตามความต้องการของลูกค้า
- คัดสรรวัสดุที่มีคุณภาพ

Customer relationships
- รีวิวจากลูกค้า
- การกลับมาซื้อซ้ำของลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65021730 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG(U2T for BCG)

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม ที่ 7 ต.หนองใหญ่ อ.หนองกุงศรี จ.กาฬสินธุ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.หนองใหญ่ อ.หนองกุงศรี จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต **3 คน** | ประชาชน **5 คน** | อาจารย์ **5 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อกกทอมือ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์เสื่อกกทอมือ วัสดุหลักที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์คือต้นกก นำวัสดุหลักขึ้นลวดลายให้เป็นเอกลักษณ์ และสามารถต่อยอดจากเดิมที่ทอเป็นเสื่ออย่างเดียว สามารถนำมาเพิ่มมูลค่าได้อีกจากเดิม เช่น กระเป๋า เครื่องประดับ เครื่องใช้ และอุปกรณ์ตกแต่งภายใน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ด้านนวัตกรรม-นำเสื่อกกสำเร็จรูปที่เป็นผืน นำมาพัฒนาสินค้าในรูปแบบต่างๆ เช่น กระเป๋า wallpaper ผนังห้อง เบาะรองนั่ง ที่รองจาน เครื่องประดับ เครื่องใช้ และอุปกรณ์ตกแต่งภายในครัวเรือน
เทคโนโลยีการพัฒนาทางด้านวัสดุ-การดัดแปลงท่อ PVC เพื่อสร้างลวดลายของเสื่อกก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

Key partners
- ร้านค้าขายของชำในตำบล
- ร้านค้าขายของฝากในอำเภอ

Key Activities
- พัฒนา(packaging)
- เพิ่มมาตรฐานสินค้า

Key Resources
- วัสดุในการผลิต
- แรงงานการผลิต
- ช่องทางการจำหน่ายสินค้า

Value propositions
- มีการออกแบบลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์
- คัดสรรวัสดุที่มีคุณภาพ

Customer relationships
- รีวิวจากลูกค้า
- การกลับมาซื้อซ้ำของลูกค้า

Channels

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65010657 : เสื้อภูไทปักลายด้วยมือ

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.คำบง อ.ห้วยผึ้ง จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	7 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อภูไทปักลายด้วยมือ

รายละเอียด : เสื้อภูไทปักลายด้วยมือ เป็นเสื้อที่ทำจากผ้าฝ้ายและลายปักที่มีเอกลักษณ์เฉพาะของท้องถิ่นภูไทคำบง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กี่ทอผ้า

จักรเย็บผ้า

แฟลตฟอร์มออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจเสื้อภูไทปักลายด้วยมือ เป็นสินค้าที่มาจากภูมิปัญญาท้องถิ่นของบ้านภูไทคำบง โดยลายผ้าที่ใช้ปักเย็บมีความสวยงาม ประณีตและมีเอกลักษณ์เฉพาะท้องถิ่นซึ่งเป็นการเพิ่มรายได้ให้กับชุมชนและเป็นการสร้างอาชีพให้กับคนในชุมชนอีกทั้งยังเป็นการต่อยอดสินค้าของชุมชนให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มแม่บ้านเสื้อภูไทลายปักมือ บ้านคำบง ต.คำบง อ.ห้วยผึ้ง จ.กาฬสินธุ์

ออนไลน์ : กลุ่มแม่บ้านเสื้อภูไท ลายปักมือ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65011876 : สาดกะสิน ทั่วถิ่น มีกิน มีใช้

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.คำบง อ.ห้วยผึ้ง จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	7 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สาดกะสิน

รายละเอียด : เสื่อกกที่ทอด้วยมือและนำลายต่าง ๆ จากคอมพิวเตอร์มาประยุกต์ใช้ในการทำลายของเสื่อ สามารถต่อยอดไปเป็นสินค้าอื่น ๆ ได้ เช่น กระเป๋า ชุดรองจานและแก้ว หมวก ฉากประดับตกแต่งห้อง ฯลฯ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ท่อ PVC

คอมพิวเตอร์

โทรศัพท์มือถือ

05 : แผนธุรกิจ

เสื่อกกทอมือผสานศาสตร์สร้างสรรค์งานภายใต้ชื่อแบรนด์"สาดกะสิน" เป็นสินค้าหัตถกรรมจากภูมิปัญญาของชาวบ้านภายในท้องถิ่นซึ่งลายเสื่อมาจากการผสมสามลายต่าง ๆ และมีการประดิษฐ์ฟื้มทอลายด้วยตนเอง เป็นการสร้างรายได้ให้แก่ชาวบ้าน โดยช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ทำให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ง่ายรวมถึงเป็นการอนุรักษ์และถ่ายทอดภูมิปัญญาท้องถิ่นไปยังสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เสื่อกกทอมือ บ้านโคกศรี ต.คำบง อ.ห้วยผึ้ง จ.กาฬสินธุ์

ออนไลน์ : สาดกะสิน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65016968 : โครงการพัฒนาและออกแบบลายผ้าสไบ

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ไค้นุ่น อ.ห้วยผึ้ง จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าสไบ

รายละเอียด : ผ้าสไบ ภายใต้แบรนด์ สานไท เป็นผ้าสไบทอมือของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองตำบลไค้นุ่น เป็นงาน Hand made มีลวดลายสวยงามเป็นเอกลักษณ์ และมีสีสันสดใส สวยงาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การทำสีผ้าสไบ

การออแบบสายผ้าสไบ

การทอผ้า

05 : แผนธุรกิจ

ผ้าสไบ ภายใต้แบรนด์ สานไท เป็นผ้าสไบทอมือของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองตำบลไค้นุ่น เป็นงาน Hand made มีลวดลายสวยงามเป็นเอกลักษณ์ และมีสีสันสดใส สวยงาม ผู้ผลิตสามารถให้คำแนะนำเกี่ยวกับ ลวดลาย และสี ของสไบให้เหมาะ กับผู้สวมใส่ อีกทั้งมีสไบให้เลือก หลายสี หลายลวดลาย โดยมีกลุ่มลูกค้าเป็นวัยทำงาน อายุ 30 - 65 ปี รายได้ 9,000 บาท ต่อเดือนขึ้นไป และอาศัยอยู่ในพื้นที่ภาคอีสาน อีสาน มีการจัดจำหน่ายผ่านทาง offline คือ หน้าร้าน (กลุ่มอาชีพผ้าพื้นเมือง ตำบลไค้นุ่น)และงานจัดแสดงสินค้าต่าง ๆ แบบ online คือ line official account และ Facebook page

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65016925 : ส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพการผลิตและการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากผ้าพื้นเมือง

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ไค้นุ่น อ.ห้วยผึ้ง จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อพื้นเมืองทอมือ

รายละเอียด : เสื้อพื้นเมืองทอมือ ภายใต้แบรนด์สานไท เป็นเสื้อผ้าฝ้ายที่ตัดเย็บจากผ้าพื้นเมืองทอมือของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองตำบลไค้นุ่น งาน Hand made ปักลายผ้าด้วยมือ มีลวดลายที่สวยงามเป็นเอกลักษณ์ ใส่สบายระบายอากาศได้ดี สามารถเลือกสี ลวดลาย และรูปทรงได้ตามต้องการ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบชุด

การทอผ้า

การปักลายผ้า

05 : แผนธุรกิจ

เสื้อพื้นเมืองทอมือ ภายใต้แบรนด์ สานไท เป็นเสื้อผ้าฝ้ายที่ตัดเย็บจากผ้าพื้นเมืองทอมือของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองตำบลไค้นุ่น เป็นงาน Hand made ปักลายผ้าด้วยมือ มีลวดลายที่สวยงามเป็นเอกลักษณ์ ใส่สบาย ระบายอากาศได้ดี สามารถเลือกสี ลวดลาย และรูปทรงได้ตามต้องการจึงทำให้มีขนาดที่พอดีตัวเหมาะกับผู้สวมใส่ ผู้ผลิตสามารถให้คำแนะนำเกี่ยวกับการตัดชุดเพื่อส่วมใส่ และยังสามารถปรับแก้ขนาด หรือรูปทรง เมื่อใส่แล้วไม่พอดีตัว โดยมีกลุ่มเลูกค้าเป็นผู้บริหารหน่วยงานราชการ ข้าราชการ อายุ 30 - 60 ปี รายได้ 15,000 ต่อเดือน ขึ้นไป อาศัยอยู่ในพื้นที่ภาคอีสาน โดยมีการจัดจำหน่ายผ่านทาง offline คือ หน้าร้าน (กลุ่มอาชีพผ้าพื้นเมือง ตำบลไค้นุ่น) แบบ online คือ line official account และ Facebook page

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65019181 : ผักสวยห้วยผึ้ง

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.นิคมห้วยผึ้ง อ.ห้วยผึ้ง จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักสวยห้วยผึ้ง

รายละเอียด : ผักคะน้าตัดแต่ง บรรจุ 250 กรัมต่อถุง ได้รับการรับรองมาตรฐานการผลิตพืชอินทรีย์ (OrganicThailand) จากกรมวิชาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ผู้บริโภคจะได้รับประทานผักอินทรีย์ที่สด สะอาด ปลอดภัย ไม่มีสารเคมี เพื่อสุขภาพที่ดีของผู้บริโภคและคนในครอบครัว

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์

การจัดการสุขลักษณะและความปลอดภัยในอาหาร ตามระบบ GMP

การจัดการหลังการเก็บเกี่ยว

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนปลูกผักปลอดสารพิษสานสายใยรัก ชุมชนบ้านนาอุดม ต.นิคมห้วยผึ้ง อ.ห้วยผึ้ง จ.กาฬสินธุ์ มีความพร้อมในการปลูกผักอินทรีย์ในโรงเรือนปลูกพืช 40 โรงเรือน สามารถปลูกผักได้ตลอดทั้งปี จึงมีการจัดทำแผนธุรกิจผักอินทรีย์ ภายใต้ชื่อ "ผักสวยห้วยผึ้ง" เป็นธุรกิจผักอินทรีย์โดยมีรูปแบบธุรกิจเพาะปลูกและจัดจำหน่ายผักอินทรีย์ตัดแต่ง เน้นการส่งมอบผักอินทรีย์ที่ไม่ใช้สารเคมีและปุ๋ยเคมีใดตลอดกระบวนการปลูก โดยได้รับการรับรองมาตรฐานการผลิตพืชอินทรีย์ (Organic Thailand) จากกรมวิชาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ผู้บริโภคจะได้รับประทานผักอินทรีย์ที่สด สะอาด ปลอดภัย ไม่มีสารเคมี เพื่อสุขภาพที่ดีของผู้บริโภคและคนในครอบครัว นอกจากนี้เพื่อให้ผู้บริโภคสามารถหาซื้อรับประทานได้อย่างสะดวก จึงเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายในจังหวัดต่างๆ ทั่วประเทศไทย โดยผู้บริโภคสามารถสั่งสินค้า ติดต่อสอบถามข้อมูลข่าวสาร และติดตามกิจกรรมส่งเสริมการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ Facebook, Instagram และ Line และมีช่องทางออฟไลน์ผ่านโทรศัพท์ นอกจากนี้ยังมีการร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจในการจัดหน่ายผ่านหน้าร้าน และองค์กรธุรกิจต่างๆ อีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 48,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนปลูกผักปลอดสารพิษสานสายใยรัก ชุมชนบ้านนาอุดม

ออนไลน์ : ผักสวยห้วยผึ้ง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65019191 : ปุ๋ยอินทรีย์ห้วยผึ้ง

มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

ต.นิคมห้วยผึ้ง อ.ห้วยผึ้ง จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยอินทรีย์ห้วยผึ้ง

รายละเอียด : ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์

เครื่องบรรจุ

เทคโนโลยีการอัดเม็ด

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนปลูกผักปลอดสารพิษสานสายใยรัก ชุมชนบ้านนาอุดม ต.นิคมห้วยผึ้ง อ.ห้วยผึ้ง จ.กาฬสินธุ์ เป็นกลุ่มที่มีการปลูกพืชผักโดยใช้ปุ๋ยอินทรีย์ที่ผลิตใช้เองภายในกลุ่มมา โดยทางกลุ่มจะนำเอาเศษผักที่เหลือทิ้งจากการตัดแต่งผัก เททับด้วยปุ๋ยคอก จากนั้นนำไส้เดือนที่ทำการเพาะเลี้ยงเองมาช่วยย่อยในกองปุ๋ยหมัก ซึ่งปุ๋ยที่ได้จะผ่านกระบวนการย่อยสลายอินทรียวัตถุต่างๆ ภายในลำไส้ของไส้เดือนดิน แล้วจึงขับถ่ายเป็นมูลออกมา ลักษณะเป็นเม็ดร่วนละเอียดสีดำ ที่มีธาตุอาหารในรูปที่พืชสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้ ด้านความพร้อมในการผลิตปุ๋ยอินทรีย์เพื่อจำหน่ายของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนปลูกผักปลอดสารพิษสานสายใยรัก มีเศษผักเหลือทิ้งจากการตัดแต่ง แหนแดง ใบไม้ และเศษหญ้าต่างๆ ประมาณ 150 กิโลกรัมต่อเดือน และเมื่อผ่านการผสมกับปุ๋ยคอกในอัตราส่วน 1:1 จน ผ่านกระบวนการย่อยสลายแล้ว จะได้ปริมาณปุ๋ยอินทรีย์ประมาณ 280 กิโลกรัม ใช้เวลาหมักและย่อยสลายประมาณ 1 เดือน คณะดำเนินงานจึงมองเห็นโอกาสในการจัดทำแผนธุรกิจปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด ประกอบกับพื้นที่ชุมชนที่ได้รับผิดชอบภายใต้โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG – U2T for BCG โดยมีการจัดทำแผนธุรกิจปุ๋ยอินทรีย์ ภายใต้ชื่อ "ปุ๋ยอินทรีย์ห้วยผึ้ง" เป็นธุรกิจปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดโดยมีรูปแบบธุรกิจผลิตปุ๋ยอินทรีย์จากการย่อยสลายอินทรียวัตถุด้วยไส้เดือนเพื่อใช้แทนปุ๋ยเคมีที่มีราคาแพง ผู้บริโภคสามารถนำไปใช้ในการบำรุงพืชผัก หรือต้นไม้ต่างๆ ได้ ส่งเสริมการเจริญเติบโตของพืช บำรุงดิน ดินร่วนซุย ไม่ก่อให้การเสื่อมเสียของดิน รวมทั้งผู้บริโภคได้รับประทานพืชผักใน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนปลูกผักปลอดสารพิษสานสายใยรัก ชุมชนบ้านนาอุดม

ออนไลน์ : ผักสวยห้วยผึ้ง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65018181 : ผ้าย้อมคราม สืบสานมรดกอีสาน

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองอีบุตร อ.ห้วยผึ้ง จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต 4 คน | ประชาชน 4 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : "นางนิล" ผ้าคราม

รายละเอียด : การทอผ้าย้อมครามได้รับการสืบทอดจากบรรพบุรุษ โดยทำสีครามและย้อมผ้าครามเพื่อใช้ในการนุ่งห่ม ด้วยการปลูกต้นครามบริเวณพื้นที่นา ไม่มีการใส่ปุ๋ยเคมีและยาฆ่าแมลง สีสวยเข้มติดทน ไร้สารเคมี ผู้ทอผ้ามีการพัฒนาฝีมือขึ้นเรื่อยๆ ด้วยการพัฒนาลวดลายที่แปลกใหม่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการทอผ้าด้วยมือ

นวัตกรรมการทำลวดลายผ้าฝ้ายย้อมคราม

เทคโนโลยีการย้อมครามผ้าฝ้าย

05 : แผนธุรกิจ

สร้างความรู้ความเข้าใจและสร้างการมีส่วนร่วมในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมในพื้นที่ด้วยเศรษฐกิจ BCG โดยจัดอบรมด้านการตลาดยุคใหม่เพื่อส่งเสริมกิจกรรมการขาย และมีการพัฒนาส่งเสริมและผลักดันผลิตภัณฑ์และบริการ BCG ของชุมชนโดยการพัฒนาออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

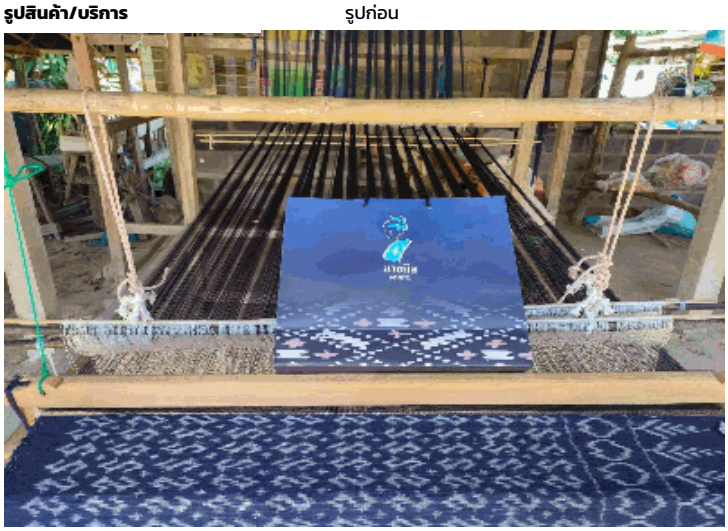
ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

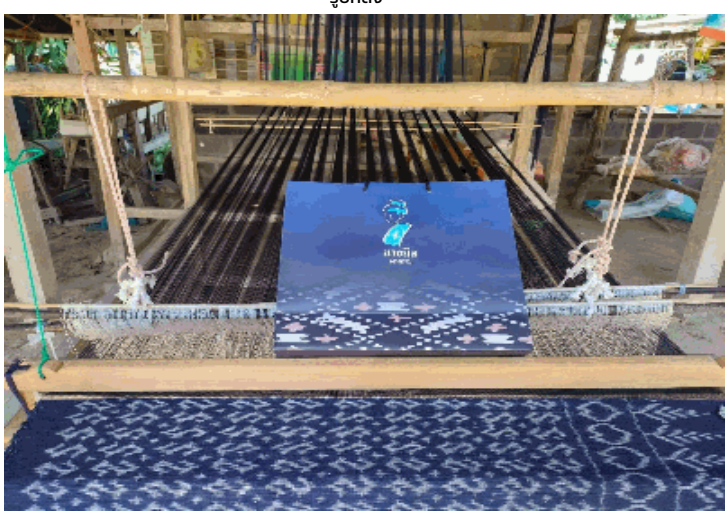
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65022347 : ข้าวเกรียบผลไม้ตามฤดูกาล

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองอีบุตร อ.ห้วยผึ้ง จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบผลไม้ ตรา 9 ห่วง

รายละเอียด : ข้าวเกรียบผลไม้ตามฤดูกาล เป็นข้าวเกรียบที่ผลิตจากผลไม้ที่มาจากธรรมชาติ ปลูกแบบธรรมชาติ ไม่ฉีดพ่นสารเคมี ไม่มียาฆ่าแมลงใดๆทั้งสิ้น คัดสรรวัตถุดิบอย่างพิถีพิถัน ใส่ใจในทุกขั้นตอน จัดทำโดยกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตผลทางการเกษตร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการผลิตข้าวเกรียบผลไม้

นวัตกรรมการแปรรูปผลไม้เป็นข้าวเกรียบ

นวัตกรรมสูตรข้าวเกรียบผลไม้

05 : แผนธุรกิจ

วิเคราะห์ตลาด ความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย คู่แข่งในสินค้าประเภทเดียวกัน
- การสื่อสารการตลาด และวิธีการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย
- วิเคราะห์ปัญหาอุปสรรค และโอกาสในการพัฒนาต่อยอด
- พัฒนากระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพ
- แผนการควบคุมวัตถุดิบ
- ปรับรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้ตรงกลุ่มเป้าหมายและความต้องการของตลาด
- ปรับบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย เพิ่มมูลค่าสินค้า
- ขยายและเพิ่มช่องทางจำหน่ายทั้ง off-line และ online
- แผนการเงินเพื่อการลงทุน การประมาณรายได้ การวิเคราะห์ผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุน
- วิเคราะห์ผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และสิ่งแวดล้อม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65014698 : ยกระดับมาตรฐานการแปรรูปผลิตภัณฑ์ผ้าทอตำบลกุดโดน

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.กุดโดน อ.ห้วยเม็ก จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าผ้าแพรวา

รายละเอียด : กระเป๋ารูปทรงทันสมัย เรียบ หรู ดูแพง ที่ใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติ- เหมาะสำหรับของขวัญ ของฝากในโอกาสและเทศกาลต่างๆ- ใช้ในชีวิตประจำวันได้คุ้มค่า ทันสมัยไม่ตกเทรน- แปรรูปจากเสื่อทอมือลวดลายสวยงาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design บรรจุภัณฑ์

เทคโนโลยีป้องกันการตกสีของผลิตภัณฑ์

การพัฒนาเส้นใยให้ทนต่อความต้องการของผู้บริโภค

05 : แผนธุรกิจ

กระเป๋าผ้าแพรวา กระเป๋ารูปทรงทันสมัย เรียบ หรู ดูแพง ที่ใช้วัตถุดิบจากท้องถิ่น เหมาะสำหรับของขวัญ ของฝากในโอกาสและเทศกาลต่างๆ ใช้ในชีวิตประจำวันได้คุ้มค่า ทันสมัยไม่ตกเทรน และเป็นการแปรรูปโดยใช้ผ้าแพรวาเพื่อยกระดับผลิตภัณฑ์ และลวดลายสวยงาม
กลุ่มเป้าหมายของสินค้า : บุคคลทั่วไปที่สนใจในงานแฮนด์เมด มีความเป็นอัตลักษณ์ของการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ
ช่องทางการตลาดของสินค้า : ออนไลน์ ออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มแปรรูปผ้าไทย

ออนไลน์ : กลุ่มแปรรูปผ้าไทย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65014723 : สร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์พื้นบ้านเสื่อกกตำบลกุดโดน

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.กุดโดน อ.ห้วยเม็ก จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์เสื่อกกแปรรูปทำเป็นที่นั่ง

รายละเอียด : เสื่อทอบุฟองน้ำพับได้ - เหมะกับการใช้นั่งสมาธิ นั่งทำงานกับพื้น นักเรียนนั่งเรียน - ทำความสะอาดง่าย เพียงใช้ผ้าชุบน้ำเช็ดทำความสะอาด แล้วผึ่งให้แห้ง- พับเก็บง่าย สะดวกพกพา มีสายหิ้วเพื่อความสะดวกสบายในการพกพา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการป้องกันการเกิดเชื้อราในผลิตภัณฑ์จากเสื่อ

เครื่องจักในการเย็บ

ฟิมในการทอ

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์เสื่อกกแปรรูปทำเป็นที่นั่ง เสื่อทอบุฟองน้ำพับได้ เบาะพับหน้าเดียว เหมาะกับการใช้นั่งสมาธิ ใช้เป็นอาสนะ รองนั่งสมาธินั่งทำงานกับพื้น นักเรียนนั่งเรียน นั่งรับประทานอาหาร พักผ่อนหย่อนใจในสถานที่ต่าง ๆ ทำความสะอาดง่าย เพียงใช้ผ้าชุบน้ำเช็ดทำความสะอาด แล้วผึ่งให้แห้ง พับเก็บง่าย สะดวกพกพา มีสายหิ้วเพื่อความสะดวกสบายในการพกพา

กลุ่มเป้าหมายของผลิตภัณฑ์ : บุคคลทั่วไปที่สนใจในงานแฮนด์เมด มีความเป็นอัตลักษณ์ของการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ

ช่องทางการจัดจำหน่าย : 1. งานแสดงสินค้าของชุมชน

2. ช่องทางออนไลน์ ซึ่งเป็นช่องทางการตลาดใหม่ของการขายสินค้าในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เสื่อกุดโดน

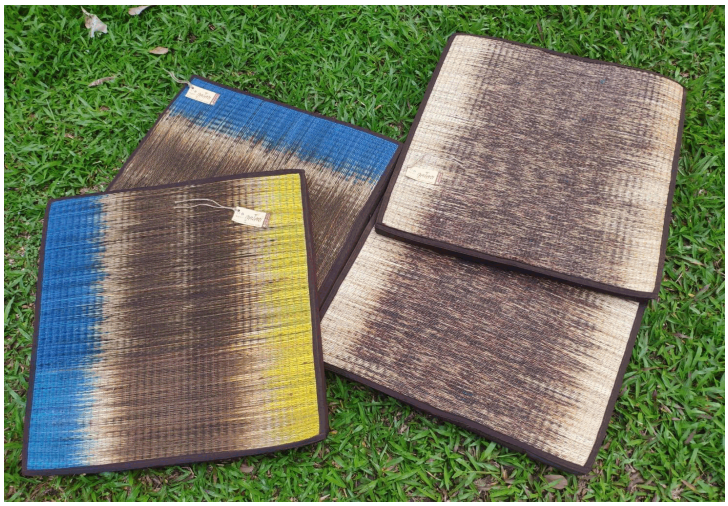
ออนไลน์ : ตำบลกุดโดน อำเภอห้วยเม็ก จังหวัดกาฬสินธุ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65017179 : โครงการส่งเสริมและยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์การแปรรูปเห็นนางฟ้า

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.คำเหมือดแก้ว อ.ห้วยเม็ก จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต **5 คน**

ประชาชน **5 คน**

อาจารย์ **3 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกเห็ด 3 รส

รายละเอียด : การแปรรูปเห็ดนางฟ้า เป็นน้ำพริกเห็ด โดยนำเทคโนโลยีด้านการแปรรูปถนอมอาหารมาช่วยในการพัฒนาและเพิ่มมูลค่าสินค้าชุมชน เพื่อให้สามารถยกระดับผลิตภัณฑ์ให้ขายได้ราคาเพิ่มขึ้น ในตลาดที่หลากหลาย เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย เป็นการสร้างรายได้หมุนเวียนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ด้านการแปรรูปอาหาร

เทคโนโลยีดิจิทัลในการสร้างแบรนด์สินค้าและตลาดออนไลน์

-

05 : แผนธุรกิจ

แผนการตลาด/แผนธุรกิจ
น้ำพริกเห็ด 3 รส

1. ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย
- ผู้หญิง-ผู้ชาย อายุ 20-40 ปี
- ผู้ที่ไม่ชอบกินเนื้อ
- เหมาะสำหรับคนที่กินเจ
2. คุณค่าที่นำเสนอ
- ความสดใหม่ของเห็ด
- ความสะอาดในการรับประทาน
- เป็นอาหารเพื่อสุขภาพ และควบคุมน้ำหนัก
3. ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า
- ร้านค้าในชุมชน
- ตลาดนัด
- ขายออนไลน์
4. สายสัมพันธ์กับลูกค้า
- จำหน่ายในราคาปลีกและส่ง
- การจัดโปรโมชั่น 10 ฟรี 1

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มแปรรูปเห็ดคำเหมือดแก้ว

ออนไลน์ : น้ำพริกเห็ด3รส คำเหมือดแก้ว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65017286 : โครงการเกษตรปลอดภัยด้วยน้ำหมักชีวภาพจากวัสดุเหลือใช้

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.คำเหมือดแก้ว อ.ห้วยเม็ก จ.กาฬสินธุ์

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำหมักชีวภาพ

รายละเอียด : เกษตรเพาะปลูกด้วยสารเคมีซึ่งเป็นอันตรายต่อสุขภาพ ดังนั้นเพื่อสุขภาพของประชาชนและการบริโภคอาหารที่ปลอดภัยจึงมีการทำน้ำหมักชีวภาพ เพื่อใช้ในการเกษตรซึ่งเป็นการรักษาสิ่งแวดล้อมสุขอนามัย เป็นแหล่งอาหารที่ปลอดภัยและยังสามารถสร้างรายได้ให้กับชุมชนได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรสภาพ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีชีวภาพ

องค์ความรู้ด้านการทำน้ำหมักชีวภาพ

-

05 : แผนธุรกิจ

แผนการตลาด/แผนธุรกิจ
น้ำหมักชีวภาพ
1.ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย
- กลุ่มเกษตรกร
- ร้านค้าในชุมชน
- ร้านค้าออนไลน์ เพจ Facebook

2. คุณค่าที่นำเสนอ
- ไม่เป็นอันตรายต่อผู้ใช้
- ช่วยปรับสภาพความเป็นกรดด่างของดินและน้ำ
- ช่วยลดต้นทุนในการผลิต

3. ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า
- ร้านค้าเกษตร
- โปรโมทสินค้าในชุมชน
- ขายออนไลน์

4 สานสัมพันธ์กับลูกค้า
- จัดจำหน่ายในราคาปลีกและส่ง
- จัดโปรโมชั่นเป็นระยะ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : น้ำพริกเห็ด3รส คำเหมือดแก้ว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65012629 : การสร้างยอดขายบนความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ปลาร้าบอง

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.คำใหญ่ อ.ห้วยเม็ก จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาร้าบอง

รายละเอียด : สถานที่ในการผลิตบ้านคำใหญ่ หมู่ที่ 7 ตำบลคำใหญ่ อ.ห้วยเม็ก จ.กาฬสินธุ์ 46170เงินลงทุน มีการจัดตั้งกลุ่มขึ้นมา มีสมาชิกทั้งหมด32คน และมีการระดมหุ้นๆ100 บาท จากสมาชิกในกลุ่มเพื่อมาซื้ออุปกรณ์ วัตถุดิบ และกระปุกบรรจุภัณฑ์แรงงานในการทำ 6-7คน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้วัสดุที่สวยงาม

เพิ่มมูลค่าสินค้า

โดดเด่นและแตกต่าง

05 : แผนธุรกิจ

ชื่อครงการ : โครงการสร้างยอดขายบนความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ชุมชน เป้าหมาย : สร้างผลิตภัณฑ์ให้แตกต่างจากคู่แข่งเพื่อสร้างยอดขาย ผลิตภัณฑ์ : ปลาร้าบอง ปัญหา (Problem) 1. ผลิตภัณฑ์ในตลาดมีลักษณะคล้ายคลึงกันทำให้แข่งกันกันด้านราคา 2. ลูกค้าจำกัดเฉพาะในชุมชนท้องถิ่น ผลกระทบ (Effect) ยอดขายต่ำ ทางแก้ปัญหา (Solution) 1. สร้างความแตกต่างด้านผลิตภัณฑ์ให้ดึงดูดลูกค้ามากขึ้น 2.จำหน่ายทั้ง offline และ online ประโยชน์ที่ได้รับ (Benefits) ยอดขายเพิ่มขึ้น สิ่งที่อยากทำ (Action) 1.พัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้ดึงดูดลูกค้า 2.สร้างช่องทางจำหน่ายแบบ online และส่งเสริม offline ให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65016649 : การสร้างยอดขายบนความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ชุมชน

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.คำใหญ่ อ.ห้วยเม็ก จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถั่วตัด

รายละเอียด : เป็นสินค้าถั่วตัดที่ผลิตโดยคนในชุมชนโดยผลิตมาตั้งแต่ปี 2548 โดยใช้แรงงานผลิตจำนวน 5-6 คน สถานที่ผลิตอยู่ที่ตำบลคำใหญ่ อำเภอห้วยเม็ก จังหวัดกาฬสินธุ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้วัสดุที่สวยงาม

เพิ่มมูลค่าสินค้า

โดดเด่นและแตกต่าง

05 : แผนธุรกิจ

ชื่อครงการ : โครงการสร้างยอดขายบนความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ชุมชน
เป้าหมาย : สร้างผลิตภัณฑ์ให้แตกต่างจากคู่แข่งเพื่อสร้างยอดขาย
ผลิตภัณฑ์ : ปลาร้าบอง
ปัญหา (Problem) 1. ผลิตภัณฑ์ในตลาดมีลักษณะคล้ายคลึงกันทำให้แข่งกันกันด้านราคา 2. ลูกค้าจำกัดเฉพาะในชุมชนท้องถิ่น
ผลกระทบ (Effect) ยอดขายต่ำ
ทางแก้ปัญหา (Solution) 1.สร้างความแตกต่างด้านผลิตภัณฑ์ให้ดึงดูดลูกค้ามากขึ้น 2. จำหน่ายทั้ง offline และ online
ประโยชน์ที่ได้รับ (Benefits) ยอดขายเพิ่มขึ้น
สิ่งที่อยากทำ (Action) 1.พัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้ดึงดูดลูกค้า 2.สร้างช่องทางจำหน่ายแบบ online และส่งเสริม offline ให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 24,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65019333 : โครงการยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนเพื่อต่อยอดสู่ตลาดออนไลน์

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.ทรายทอง อ.ห้วยเม็ก จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำอินทผาลัม ออแกนิก, แยมมี่ อินฯ ทรายทอง

รายละเอียด : น้ำอินทผาลัม ออแกนิก เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากอินทผาลัมผลสด ด้วยการต้ม ไม่เจือสารกันบูด สามารถบริโภคได้ทั้งแช่เย็นและไม่แช่เย็นแยมมี่ อินฯ ทรายทอง เป็นแยมที่ผลิตจากลูกอินทผาลัมผลสดที่ตกเกรด ผสมกับน้ำตาลและมะนาวเพียงเล็กน้อย เพื่อให้มีรสชาติเปรี้ยว

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มความต่างด้วยการผลิตอินทผลัมให้เกิดสีที่ต่างกัน โดยผลิตจากอินทผลัมที่แช่ฟรีซ จะทำให้ได้น้ำอินทผลัมที่มีสีแดง และผลิตจากอินทผลัมแช่เย็นจะได้น้ำอินทผลัมที่มีสีเหลือง เพื่อเป็นการเพิ่มทางเลือกในการบริโภค และเป็นการสร้างจุดขายให้กับผลิตภัณฑ์

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจัดจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

-พัฒนากลยุทธ์ทางการตลาด
-พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่า
-สำรวจความต้องการ ต้นทุน แหล่งที่มา สถานที่การผลิต
-ทดลองใช้นวัตกรรมใหม่ๆ เพื่อเป็นการเพิ่มจุดขายให้ผลิตภัณฑ์
-จัดหาบุคลากร สถานที่ และวัสดุอุปกรณ์การผลิต
-ออกแบบผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ โลโก้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65009338 : ยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์พื้นบ้านตำบลโนนสะอาด

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.โนนสะอาด อ.ห้วยเม็ก จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต 5 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าเสื่อกกแฟชั่น

รายละเอียด : กระเป๋ารูปทรงทันสมัย เรียบ หรู ดูแพง ที่ใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติ- เหมาะสำหรับของขวัญ ของฝากในโอกาสและเทศกาลต่างๆ- ใช้ในชีวิตประจำวันได้คุ้มค่า ทันสมัย ไม่ตกเทรน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้องค์ความรู้ของการการออกแบบ

ใช้เทคโนโลยีการป้องกันการเกิดเชื้อราในผลิตภัณฑ์จากเสื่อ ที่สามารถป้องกันการเกิดเชื้อราได้เป็นเวลานาน

มีความปลอดภัยต่อคนและสิ่งแวดล้อม

05 : แผนธุรกิจ

กระเป๋าเสื่อกกแฟชั่น กระเป๋ารูปทรงทันสมัย เรียบ หรู ดูแพง ที่ใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติ เหมาะสำหรับของขวัญ ของฝากในโอกาสและเทศกาลต่างๆ ใช้ในชีวิตประจำวันได้คุ้มค่า ทันสมัยไม่ตกเทรน และเป็นการแปรรูปจากเสื่อทอมือลวดลายสวยงาม

กลุ่มเป้าหมายของผลิตภัณฑ์ : บุคคลทั่วไปที่สนใจในงานแฮนด์เมด มีความเป็นอัตลักษณ์ของการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ

ช่องทางการจัดจำหน่าย : 1. งานแสดงสินค้าของชุมชน
2. ช่องทางออนไลน์ ซึ่งเป็นช่องทางการตลาดใหม่ของการขายสินค้าในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

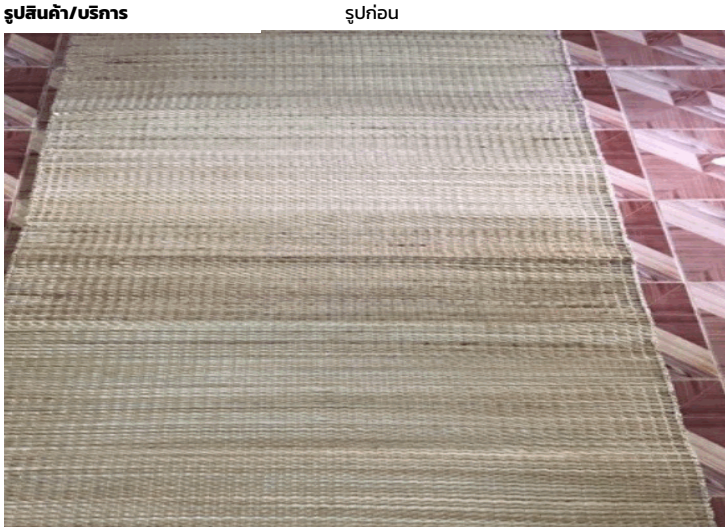
ออฟไลน์ : กกโนนสะอาด

ออนไลน์ : กกโนนสะอาด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง

PS65009390 : สร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์พื้นบ้านตำบลโนนสะอาด

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.โนนสะอาด อ.ห้วยเม็ก จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อกกรองนั่ง

รายละเอียด : เสื่อทอบุฟองน้ำพับได้ Folding seats mats เบาะพับหน้าเดียว เหมาะกับการใช้นั่งสมาธิ ใช้เป็นอาสนะ รองนั่งสมาธินั่งทำงานกับพื้น นักเรียนนั่งเรียน นั่งรับประทานอาหาร พักผ่อนหย่อนใจในสถานที่ต่าง ๆ ทำความสะอาดง่าย เพียงใช้ผ้าชุบน้ำเช็ดทำความสะอาด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้องค์ความรู้ของการการออกแบบ

ใช้เทคโนโลยีการป้องกันการเกิดเชื้อราในผลิตภัณฑ์จากเสื่อ ที่สามารถป้องกันการเกิดเชื้อราได้เป็นเวลานาน

เสื่อทอบุฟองน้ำรองนั่งเพื่อให้นุ่มต่อการนั่ง

05 : แผนธุรกิจ

เสื่อกกรองนั่ง เสื่อทอบุฟองน้ำพับได้ Folding seats mats เบาะพับหน้าเดียว
- เหมะกับการใช้นั่งสมาธิ นั่งทำงานกับพื้น นักเรียนนั่งเรียน นั่งรับประทานอาหาร พักผ่อนหย่อนใจในสถานที่ต่าง ๆ
- ทำความสะอาดง่าย เพียงใช้ผ้าชุบน้ำเช็ดทำความสะอาด แล้วผึ่งให้แห้ง
- ผลิตภัณฑ์เสื่อทอ เย็บบุฟองน้ำ
- ใช้สำหรับรองนั่งคนเดียว
- ใช้เป็นอาสนะ รองนั่งสมาธิ
- พับเก็บง่าย สะดวกพกพา มีสายหิ้วเพื่อความสะดวกสบายในการพกพา

กลุ่มเป้าหมายของผลิตภัณฑ์ : บุคคลทั่วไปที่สนใจในงานแฮนด์เมด มีความเป็นอัตลักษณ์ของการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ

ช่องทางการจัดจำหน่าย : 1. งานแสดงสินค้าของชุมชน
2. ช่องทางออนไลน์ ซึ่งเป็นช่องทางการตลาดใหม่ของการขายสินค้าในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กกโนนสะอาด

ออนไลน์ : กกโนนสะอาด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65014794 : โครงการยกระดับมาตรฐานสินค้ากลุ่มแปรรูปขนมจากผลิตผลทางการเกษตรตำบลบึงนาเรียงเพื่อเพิ่มรายได้ชุมชนฐานราก

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.บึงนาเรียง อ.ห้วยเม็ก จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต 4 คน | ประชาชน 7 คน | อาจารย์ 7 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถั่วตัดสมุนไพร

รายละเอียด : ถั่วตัดสมุนไพร สะอาดถูกหลักอนามัย มีประโยชน์ต่อร่างกาย วัตถุดิบหลักทำมาจากถั่วลิสง โดยทั่วไปแล้วพืชตระกูลถั่วรวมถึงถั่วลิสงจะมีสารอาหารจำพวกโปรตีนสูง และมีเส้นใยอาหารจำนวนมาก จึงมีประโยชน์ทั้งในแง่ของการขับถ่าย ช่วยบำรุงไขข้อ และอีกมากมาย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ทำงานร่วมกันกับ Chatbot เพื่อให้มีประสิทธิภาพการให้บริการลูกค้าให้ดียิ่งขึ้น

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

เรียนรู้กระบวนการขายอีคอมเมิร์ซ มีการสร้างเพจเพื่อขายสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

ประยุกต์ใช้จาก กลยุทธ์การตลาด 4P

Product 1. ตอบโจทย์ความต้องการของผู้ใช้งาน (Satisfying needs)
2. จุดขายที่โดดเด่น (Unique Selling Point)
3. ฟีเจอร์ของผลิตภัณฑ์ (Feature)
4. คุณภาพของผลิตภัณฑ์ (Quality)
5. กลิ่นอายความเป็นแบรนด์ของผลิตภัณฑ์ (Branding)
6. บรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์ (Packaging)
7. การรับประกัน (Warranties)
8. บริการหลังการขาย (Services)

Price 1. กลยุทธ์การตั้งราคา (Pricing Strategy)
2. รูปแบบการจ่ายเงิน (Payment Form)
3. ส่วนลด (Discount)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65016093 : โครงการยกระดับมาตรฐานสินค้าข้าวพันธุ์ดีเพื่อเพิ่มรายได้แก่ชุมชนตำบลบึงนาเรียง

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.บึงนาเรียง อ.ห้วยเม็ก จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	7 คน	7 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวหอมมะลิ 105

รายละเอียด : ข้าวหอมมะลิ 105 ข้าวพันธุ์ดีที่หนองบัว เป็นข้าวออแกนิค ข้าวที่ได้จากการผลิตแบบเกษตรอินทรีย์ ซึ่งเป็นวิธีการผลิตที่ไม่ใช้สารเคมีหรือสารสังเคราะห์ต่างๆ เป็นต้น ว่า ปุ๋ยเคมี สารควบคุมการเจริญเติบโต สารควบคุมและกำจัดวัชพืช สารป้องกันกำจัดโรค–แมลงและสัตว์

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เรียนรู้กระบวนการขายอีคอมเมิร์ซ มีการสร้างเพจเพื่อขายสินค้า

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

ทำงานร่วมกันกับ Chatbot เพื่อให้มีประสิทธิภาพการให้บริการลูกค้าให้ดียิ่งขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

ข้าวพันธ์ดีที่หนองบัว นำหลัก 4 P มาใช้พัฒนา

ผลิตภัณฑ์ (Product) จะต้องเป็นผลิตภัณฑ์ที่ถูกต้องตรงตามความต้องการของลูกค้า เพราะผลิตภัณฑ์เป็นปัจจัยขั้นพื้นฐานที่นำไปตอบสนองความต้องการสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าที่แตกต่างกัน

ราคา (Price) เป็นการกำหนดราคาของสินค้าในรูปของมูลค่าผลิตภัณฑ์ออกเป็นเงินตรา เพื่อใช้เป็นสิ่งจูงใจในการตัดสินใจซื้อ ทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนและเป็นผลตอบแทนจากการดำเนินงาน

การจัดจำหน่าย (Place of Distribution) เป็นการสนับสนุนเพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยน อำนวยความสะดวกด้านเวลาสถานที่และปริมาณให้แก่ผู้ซื้อและผู้ขายซึ่งนักการตลาด ต้องพิจารณาว่าจะนำผลิตภัณฑ์นั้นเสนอขายที่ไหน (Where)และให้ใคร (Who)

การส่งเสริมการตลาด (Promotion) เป็นการติดต่อสื่อสาร เพื่อเผยแพร่ข่าวสารทั้งสามองค์ประกอบที่ผ่านมาไปสู่กลุ่มเป้าหมายทางการตลาด เพื่อให้ลูกค้าทราบ ซึ่งจะช่วยกระตุ้นหรือจูงใจให้เกิดความต้องการและตัดสินใจซื้อ สามารถใช้วิธีการ ลดแลก แจก แถม ใช้บัตรสะสมแต้ม หรือการจัดแคมเปญ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65003000 : การผลิตหน่อไม้ดอง

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.พิมูล อ.ห้วยเม็ก จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หน่อไม้ดอง

รายละเอียด : ช่วยในเรื่องของระบบขับถ่ายและมีแคลอรี่ต่ำ เหมาะสำหรับคนที่กำลังควบคุมน้ำหนัก เก็บได้นานและรักษาได้ง่าย แต่ละบ้านควรมีไว้เสริมหรือการนำไปปรุงรสเป็นอาหารที่จะลบภาพความจำเจเก่าๆ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีชีวภาพทางอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ในส่วนของการเผยแพร่ ประชาสัมพันธ์ เราสามารถใช้โซเชียลมิเดียออนไลน์ในการโปรโมทสินค้าทั้งสองประเภทได้ ไม่ว่าจะเป็น Facebook

Instagram

Lazada

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ติดตามผลของการบริโภคสินค้าที่ลูกค้าซื้อไปรับประทาน ว่ามีรสชาติอย่างไร แล้วให้ลูกคาที่ซื้อไปแนะนำเรื่องรสชาติแล้วนำมาปรับปรุง จำหน่ายตามร้านค้าหมู่บ้านในตำบลพิมูล จัดจำหน่ายผ่าน Facebook/line/Instagram/หรือจำหน่ายตลาดนัดในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ของอร่อยพิมูล - หน่อไม้ดอง

ออนไลน์ : U2T ต.พิมูล อ.ห้วยเม็ก จ.กาฬสินธุ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

PS65015623 : กล้วยแผ่นกรอบ

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.พิมูล อ.ห้วยเม็ก จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยแผ่นกรอบ

รายละเอียด : ให้คุณค่าทางอาหารที่ทานกันได้ทุกเพศ ทุกวัย มีกลิ่นที่หอม และให้รสชาติที่หวานอยู่ในตัว จึงเหมาะที่จะนำมาเป็นอาหารว่างและของฝาก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้โซเชียลมีเดียมาใช้ในการขายสินค้าออนไลน์และมีการขายให้กับกลุ่มเป้าหมายในชุมชน

การขายสินค้าหน้าร้าน และใช้ระบบ E-commerce มาช่วยในการประชาสัมพันธ์สินค้า เช่น

ระบบ E-commerce ของ Facebook Page

Line OA

05 : แผนธุรกิจ

มีการออกแบบสติ๊กเกอร์ ตราสัญลักษณ์สินค้าให้มีความโดดเด่นสวยงาม มีบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมกับตัวผลิตภัณฑ์

วางแผนการประชาสัมพันธ์สินค้าผ่านช่องทางออนไลน์

ฝากขายสินค้าหน้าร้านในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ของอร่อยพิมูล – กล้วยแผ่นกรอบ

ออนไลน์ : U2T ต.พิมูล อ.ห้วยเม็ก จ.กาฬสินธุ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65011652 : โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายปักลายศรีโคตรบูรณ์สู่ตลาดออนไลน์เพื่อการเพิ่มรายได้ของชุมชน

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.ห้วยเม็ก อ.ห้วยเม็ก จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าฝ้ายปักลายศรีโคตรบูรณ์

รายละเอียด : - ตัดเย็บจาก ผ้าพื้นเมืองทอมือ เนื้อดี สีไม่ตก ไม่ซีด ไม่หด ใส่งานบุญ งาน พิธี ใส่ได้หลากหลายโอกาส- ทนต่อการซักรีด - ระบายอากาศได้ดี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำเทคโนโลยีช่วยส่งเสริมการขายบนตลาดออนไลน์ อาทิเช่น Fan page

Line

นำแอปพลิเคชั่น Canva ช่วยในการออกแบบผลิตภัณฑ์ และออกแบบโลโก้สินค้า

05 : แผนธุรกิจ

Key Partners- หน่วยงานเทศบาลตำบลห้วยเม็ก และ OTOP ชุมชนในตำบลห้วยเม็ก
Key Activities - การสร้างเนื้อหา (Content) ในการโปรโมท และจำหน่ายสินค้า การพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์ และการผลิตเพิ่มมาตรฐานสินค้า
Key Resources – การควบคุมการผลิตสินค้า และการสร้างสื่อโฆษณาสินค้า
Value Propositions -การสร้างสินค้าให้มีมาตรฐาน และจัดจำหน่ายในราคาย่อมเยาว์ อีกทั้งลูกค้าสั่งซื้อจากออนไลน์อย่างง่าย และสะดวกตอบโจทย์ในช่วงสถานการณ์โควิด
Costomer Relationships -มีการสร้างระบบสมาชิกที่มีความรู้ด้านการผลิตและด้านการขายเพิ่มมากขึ้น เมื่อมีการจัดจำหน่ายสินค้าสู่ท้องตลาด ได้มีการติดตามผลลัพธ์ของสินค้าเพื่อดูแนวโน้มของการตลาดในอนาคต
Channels – ช่องทางในการขายสินค้า ได้แก่ Social Media ร้านค้าในชุมชน และตลาดชุมชน
Customer Segment -กลุ่มเป้าหมายในการจัดจำหน่ายสินค้า ได้แก่ กลุ่มแม่บ้าน และกลุ่มสำนักงานออฟฟิศ
Cost Structure – สิ่งที่ควรคำนึงในการผลิตสินค้า เราต้องคำนึงถึง ค่าต้นทุนวัตถุดิบ ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์
และค่าการตลาด
Revenue Streams – แหล่งรายได้ในการขายผลิตภัณฑ์ ได้แก่ รายได้จากการวางขายในตลาดชุมชน และรายได้จาการขายในตลาดออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มแม่บ้านจันทร์ส่องหล้า

ออนไลน์ : สินค้าชุมชนห้วยเม็ก อำเภอห้วยเม็ก จังหวัดกาฬสินธุ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65012072 : โครงการยกระดับการแปรรูปถั่วลิสงอบเกลือสู่ตลาดออนไลน์เพื่อการเพิ่มรายได้ของชุมชน

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.ห้วยเม็ก อ.ห้วยเม็ก จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถั่วลิสงอบเกลือ

รายละเอียด : - ถั่วลิสงที่ถูกคัดพิเศษ เม็ดใหญ่- ผ่านกระบวนการอบ และปรุงรสด้วยเกลือ รสชาติอร่อย กลมกล่อม- บรรจุ: 1 ถุง ราคา: 10 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การถ่ายทอดความรู้ในการเพิ่มช่องทางการขายสินค้า อาทิเช่นให้ความรู้การขายผ่าน Facebook การขายฝ้าย Line

การนำแอปพลิเคชั่น canva ใช้ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ ตกแต่งผลิตภัณฑ์ และออกแบบโลโก้สินค้า

05 : แผนธุรกิจ

Key Partners- หน่วยงานเทศบาลตำบลห้วยเม็ก อำเภอห้วยเม็ก จังหวัดกาฬสินธุ์ และ OTOP ชุมชน
Key Activities - การสร้างเนื้อหา (Content) ในการโปรโมท และจำหน่ายสินค้า การพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์ และการผลิตเพิ่มมาตรฐานสินค้า
Key Resources – การควบคุมการผลิตสินค้า และการสร้างสื่อโฆษณาสินค้า
Value Proposities -การสร้างสินค้าให้มีมาตรฐาน และจัดจำหน่ายในราคาย่อมเยาว์ อีกทั้งลูกค้าสั่งซื้อจากออนไลน์อย่างง่าย และสะดวกตอบโจทย์ในช่วงสถานการณ์โควิด
Costomer Relationships -มีการสร้างระบบสมาชิกที่มีความรู้ด้านการผลิตและด้านการขายเพิ่มมากขึ้น เมื่อมีการจัดจำหน่ายสินค้าสู่ท้องตลาด ได้มีการติดตามผลลัพธ์ของสินค้าเพื่อดูแนวโน้มของการตลาดในอนาคต
Channels – ช่องทางในการขายสินค้า ได้แก่ Social Media ร้านค้าในชุมชน และตลาดชุมชน
Customer Segment -กลุ่มเป้าหมายในการจัดจำหน่ายสินค้า ได้แก่ กลุ่มแม่บ้าน และกลุ่มสำนักงานออฟฟิศ
Cost Structure – สิ่งที่ควรคำนึงในการผลิตสินค้า เราต้องคำนึงถึง ค่าต้นทุนวัตถุดิบ ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์
และค่าการตลาด
Revenue Streams – แหล่งรายได้ในการขายผลิตภัณฑ์ ได้แก่ รายได้จากการวางขายใน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านกลุ่มแม่บ้านจันทร์ส่องหล้า

ออนไลน์ : สินค้าชุมชนห้วยเม็ก อำเภอห้วยเม็ก จังหวัดกาฬสินธุ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65007845 : สร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์อาหารตำบลหัวหิน

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.หัวหิน อ.ห้วยเม็ก จ.กาฬสินธุ์

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาสมุนไพรแดดเดียว

รายละเอียด : ปลาเขื่อนลำปาวที่แปรรูปด้วยเทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ช่วยลดการเกิดเชื้อราและยืดอายุให้เก็บรักษาไว้ได้นานขึ้น และเพิ่มคุณค่าทางโภชนาการด้วยสมุนไพร ที่จะช่วยให้ปลาแดดเดียวมีกลิ่นหอมอ่อนๆ และยังช่วยเพิ่มรสชาติให้ดียิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ผลิตภัณฑ์มีความสะอาด ปลอดภัยต่อคนและสิ่งแวดล้อม

ลดการเกิดเชื้อราและยืดอายุการเก็บรักษาได้นาน

ใช้องค์ความรู้ของการออกแบบบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ปลาสมุนไพรแดดเดียว : ผลิตภัณฑ์ปลาสมุนไพรแดดเดียว อร่อย สะอาด ปลอดภัย ถูกสุขลักษณะ บรรจุในบรรจุภัณฑ์ที่ช่วยยืดอายุของการเก็บรักษาปลาแดดเดียวให้นานขึ้น ที่ผ่านการยกระดับคุณภาพของสินค้าจากการประมง ด้วยการนำปลาเขื่อนลำปาวมาแปรรูปด้วยเทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ช่วยลดการเกิดเชื้อราและยืดอายุให้เก็บรักษาไว้ได้นานขึ้น และเพิ่มคุณค่าทางโภชนาการด้วยสมุนไพร ที่จะช่วยให้ปลาแดดเดียวมีกลิ่นหอมอ่อนๆ และยังช่วยเพิ่มรสชาติให้ดียิ่งขึ้น
กลุ่มเป้าหมายของสินค้า : บุคคลทั่วไป
ช่องทางการตลาดสินค้า : ออนไลน์ ออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์บ้านหนองโน

ออนไลน์ : บ้านหนองโน ตำบลหัวหิน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

PS65007892 : ยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์อาหารตำบลหัวหิน

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ต.หัวหิน อ.ห้วยเม็ก จ.กาฬสินธุ์

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกนรกกุ้ง

รายละเอียด : น้ำพริกนรกกุ้งเขื่อนลำปาว อร่อย สะอาด ปลอดภัย ถูกสุขลักษณะ บรรจุในบรรจุภัณฑ์ที่ช่วยยืดอายุของการเก็บรักษาน้ำพริกได้นานขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้องค์ความรู้ของการออกแบบบรรจุภัณฑ์

ลดการเกิดเชื้อราและยืดอายุเก็บรักษาได้นาน

ผลิตภัณฑ์มีความสะอาด ปลอดภัยต่อคนและสิ่งแวดล้อม

05 : แผนธุรกิจ

น้ำพริกนรกกุ้ง : แปรรูปกุ้งแขื่อนลำปาว ตัวโต เนื้อแน่นฯ เป็นน้ำพริก อร่อย สะอาด ปลอดภัย ถูกสุขลักษณะ บรรจุในบรรจุภัณฑ์ที่ช่วยยืดอายุของการเก็บรักษาน้ำพริกได้นานขึ้นด้วยการยกระดับคุณภาพของน้ำพริกด้วยเทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ช่วยลดการเกิดเชื้อราและยืดอายุให้เก็บรักษาไว้ได้นานขึ้น
กลุ่มเป้าหมายของสินค้า : บุคคลทั้วไปที่ชื่นชอบในความแซ่บ นัว ของน้ำพริก
ช่องทางการตลาดสินค้า : ออนไลน์ ออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์บ้านหนองโน

ออนไลน์ : บ้านหนองโน ตำบลหัวหิน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

โครงการพัฒนาระบบการบริหารและจัดการเครือข่ายข้อมูลเกี่ยวกับทักษะการเรียนรู้
เพื่อส่งเสริมการดำเนินโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG