



มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา

กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

U2T for BCG Snapshot





สารบัญ

1. สารความยินดีจาก ศ. (พิเศษ) ดร. เอนก เหล่าธรรมทัศน์	ข
2. คำนำ ศ.ดร.นพ. สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล	ง
3. บทสรุปผู้บริหาร	ช
3.1 สรุปผลลัพธ์ ระดับประเทศ	ญ
3.2 สรุปผลลัพธ์ ระดับภูมิภาค	น
3.3 สรุปผลลัพธ์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา	ป
3.4 รายชื่อกรรมการบริหาร	ฝ
3.5 รายชื่อทีมร่วมพัฒนา	พ
3.6 หน่วยงานพันธมิตร	ม
3.7 ภาพรวมกิจกรรม	ส
4. รายงานภาพรวมโครงการ Snapshot U2T for BCG	1-24





ศาสตราจารย์พิเศษ ดร.เอนก เหล่าธรรมทัศน์
รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

สารความยินดี

นับตั้งแต่เกิดสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ส่งผลต่อวิถีชีวิตของผู้คนที่เปลี่ยนไป ตลอดจนภาคสังคมและเศรษฐกิจที่ต้องเผชิญกับช่วงเวลาอันยากลำบาก กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม หรือกระทรวง อว. มองเห็นถึงปัญหา ผลกระทบที่เกิดขึ้น โดยได้ให้ความสำคัญต่อการช่วยเหลือประชาชนคนไทยท่ามกลางวิกฤติการณ์ระดับโลกตลอดระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา ซึ่งสิ่งที่กระทรวง อว. ทำได้ในเวลานั้นคือ ความพยายามที่จะลดทอนความเสียหายให้ได้มากที่สุด โดยการเสริมสรรพกำลังในการเยียวยาและเร่งฟื้นฟู ให้เศรษฐกิจของประเทศกลับมาเข้มแข็งอีกครั้ง ถือเป็นภารกิจพิเศษให้เป็นที่โอกาสจะช่วยให้เกิดความเปลี่ยนแปลงในทิศทางที่ดีขึ้นเสมอ 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 ที่ จะเข้ามาในอนาคต ชาว อว. จะยังคงยึดมั่นในการอยู่เคียงข้างประชาชน และพร้อมที่จะฝ่าฟันวิกฤติต่างๆ ไปด้วยกัน





ศาสตราจารย์ ดร.นพ.สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล
ปลัดกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

คำนำ

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

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



บทสรุปผู้บริหาร

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

แผนภาพแสดงความเชื่อมโยง 5 เป้าหมายสำคัญ (Achievement)



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

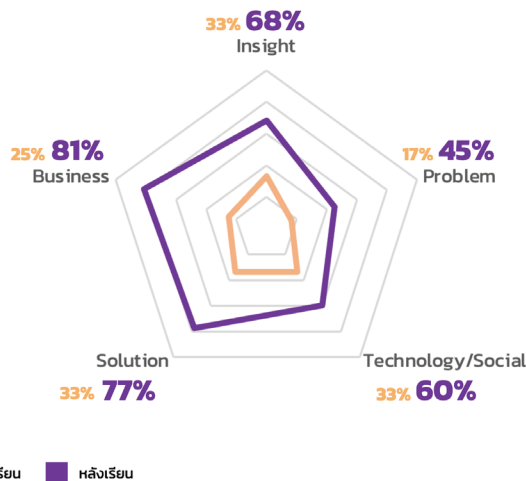
ในส่วนของการส่งเสริมองค์ความรู้ ทักษะและการเพิ่มขีดความสามารถ มีเนื้อหาหลักสูตรจำนวน 12 โมดูล โดยได้รับความร่วมมือและรับการอนุเคราะห์เนื้อหาจากหน่วยงานที่มีประสบการณ์โดยตรง ได้แก่ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ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

Key Achievement U2T for BCG ประจำปี 2565

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

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

สรุปผลประเมินความเข้าใจในเนื้อหาในระดับประเทศ



Insight

- แนวคิดและหลักเศรษฐกิจ BCG
- โมเดลธุรกิจ Business Model Canvas

Problem

- คิดเชิงออกแบบ Design thinking
- เร่งการเติบโต (Growth Hacking)

Technology / Social

- ออกแบบสินค้าและบริการที่
- ออกแบบเรื่องราวสินค้าให้น่าสนใจ

Solution

- วางแผนตลาดและการสร้างแบรนด์
- การเป็นผู้ประกอบการและการเติบโต

Business

- 5-6 คน มีราย 101 / กยศ. ทรัพยากร
- การขนส่งและชีพหลายแบบ
- การตลาดออนไลน์ / ไลฟ์สดขายสินค้า
- แนวโมเดลธุรกิจและเครื่องมือจัดการสมัยใหม่

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

กระบวนการ U2T for BCG นั้นมีขั้นตอน “คิดสรร พัฒนา สร้างคุณค่า” ได้มีการวิเคราะห์บทเรียนและการรวบรวมผลงานที่สอดคล้องเกี่ยวข้องกับ BCG กว่า 15,042 โครงการ โดยแบ่งเป็นองค์ความรู้/แหล่งท่องเที่ยวจำนวน 648 รายการ นวัตกรรมและเทคโนโลยี จำนวน 1,949 รายการ และภูมิปัญญาท้องถิ่นกับงานออกแบบจำนวน 1,492 รายการ ทั้งนี้ก่อให้เกิดเงินหมุนเวียนในการกระตุ้นเศรษฐกิจไม่ต่ำกว่า 1,236 ล้านบาท ทั้งนี้ยังก่อให้เกิดสินค้าและบริการที่พร้อมจำหน่ายจำนวน 4,861 โครงการ สินค้าและบริการที่ต้องส่งเสริมพัฒนาต่อยอดเพิ่มมูลค่าจำนวน 8,042 โครงการ และสินค้าและบริการที่ต้องได้รับการส่งเสริมการเรียนรู้และทักษะเพิ่มจำนวน 2,655 โครงการ

U2T for BCG Hackathon ประจำปี 2565 มีโครงการที่ผ่านเข้ารอบ 40 ทีม โดยผลงานชนะเลิศและในแต่ละกลุ่มดังนี้

กลุ่มเกษตรและอาหาร ได้แก่ โครงการแซบอริ้

17. แซบอริ้

ตำบลทัพเสด็จ จังหวัดสระแก้ว
มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์

**เส้นบะหมี่อบแห้งผสม
โปรตีนจากดักแด้ไหมอริ้**

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

โครงการต้องการแก้ไขปัญหาขยะที่เกิดจากกระบวนการเลี้ยงไหมอริ้ เพื่อลดขยะจากกระบวนการเลี้ยงไหมอริ้ให้เป็นศูนย์ โดยนำเอาดักแด้ที่เป็นเศษเหลือทิ้งจากกระบวนการเลี้ยงไหมอริ้มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าสูง และใช้เทคโนโลยีไม่ซับซ้อน สร้างผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า โดยไม่เหลือส่วนที่เป็นขยะทิ้งไว้ให้เกิดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม จากกระบวนการเลี้ยงไหมอริ้ ที่เป็นไหมป่า เลี้ยงง่ายและกินใบมันสำปะหลังเป็นอาหาร ใช้ใบมันสำปะหลังที่เป็นเศษเหลือทิ้งจากการปลูกมันสำปะหลังมาเลี้ยงไหม ผลิตรังไหมขายสร้างรายได้ มูลไหมใช้ทำปุ๋ยอินทรีย์ใช้ในครัวเรือน และดักแด้ไหมอริ้ แปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่ายสร้างรายได้

กลุ่มท่องเที่ยวและบริการ ได้แก่ โครงการ การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์ คลองปากปิด

28. การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์คลองปากปิด

ตำบลพงศ์ประศาสน์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

1. ความอยู่รอดของชุมชนจากการประมงกักภัย
2. การฟื้นฟูสิ่งแวดล้อมจากขยะในระบบนิเวศป่าชายเลน
3. ช่วยลดก๊าซเรือนกระจกตามข้อตกลง COP26

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

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

กลุ่มสุขภาพและการแพทย์ ได้แก่ Fairyland ChoraKhe Yai

26. Fairyland ChoraKheYai

ตำบลจรเข้ใหญ่ จังหวัดสุพรรณบุรี
สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์

**ผงโปรตีนปรุงรสจาก
ชิ้นส่วนของปลาผสมกบ**

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

การลดขยะที่เกิดจากเศษซากปลาที่เหลือในชุมชน และการเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรในท้องถิ่น

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

การนำส่วนประกอบของปลาที่เหลือและ เป็นขยะในชุมชนมาสกัดสารอาหารโดยเฉพาะโปรตีน ผสมกับกบที่อยู่ที่ ในข้าวซึ่งเป็นพืชเศรษฐกิจในชุมชน มาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ด้วย กระบวนการทางวิทยาศาสตร์ เพื่อให้ได้ผงปรุงรสที่มีคุณค่าทางสาร อาหาร ซึ่งเป็นกรดของเหลือใช้และเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชน

กลุ่มพลังงานและวัสดุ ได้แก่ Chiangkhan Story

11. Chiangkhan story

ตำบลเชียงคน จังหวัดเลย มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย

RECO

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

- ลดปริมาณสารแทนนินที่มีผลกระทบต่อดินมีฤทธิ์เป็นกรด
- ช่วยลดภาวะโลกและฟื้นฟูระบบนิเวศภายในชุมชน
- ลดปริมาณขยะจากการผลิตมะพร้าวแก้วในชุมชน

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

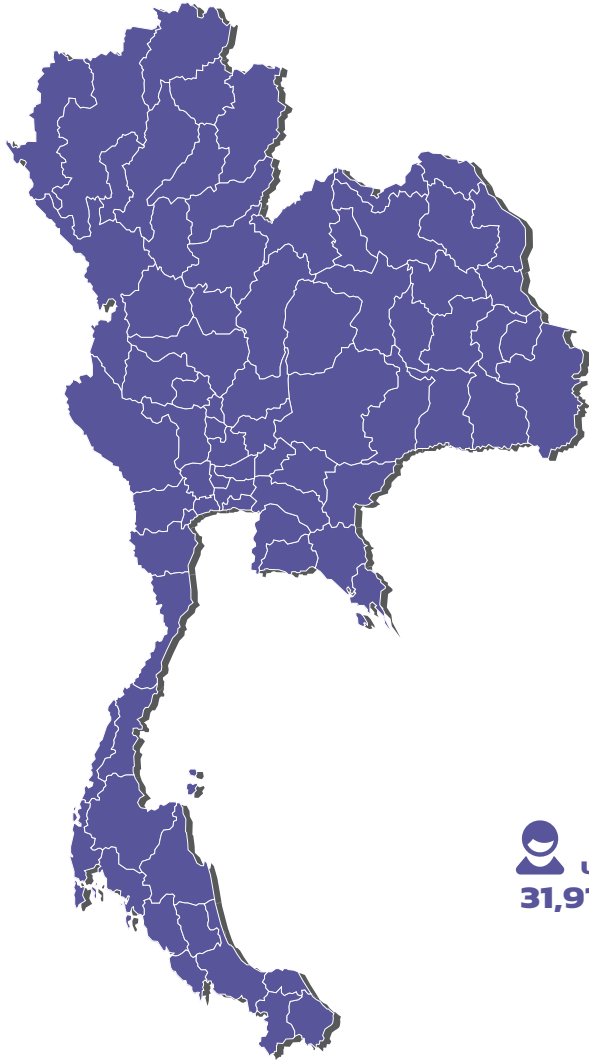
เนื่องจากที่บ้านน้อย อ.เชียงคน จ.เลย มีเปลือกและกะลามะพร้าวที่เหลือจากการผลิตมะพร้าวแก้วจำนวนมาก ทางผู้ปฏิบัติงาน จึงได้เล็งเห็นถึงปัญหาที่เกิดขึ้นและได้นำเอาเปลือกและกะลามะพร้าวมาแปรรูปให้เป็นวัสดุเพาะปลูก เพื่อเป็นการลดขยะ รักษาระบบนิเวศและสร้างรายได้ให้กับชุมชน

สรุปผลลัพธ์ ระดับประเทศ

“

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

”



จำนวนมหาวิทยาลัย

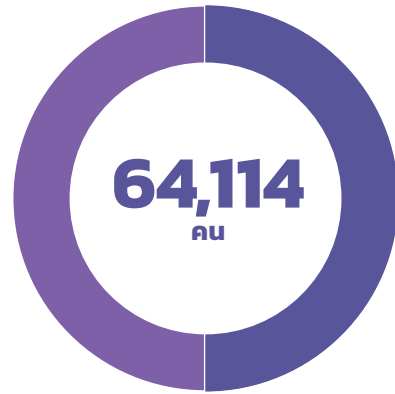


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

 ประชาชน
31,919 คน



 บัณฑิต
32,195 คน



เกษตรปลอดภัย
977 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
818 โครงการ



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
1,466 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
6,290 โครงการ



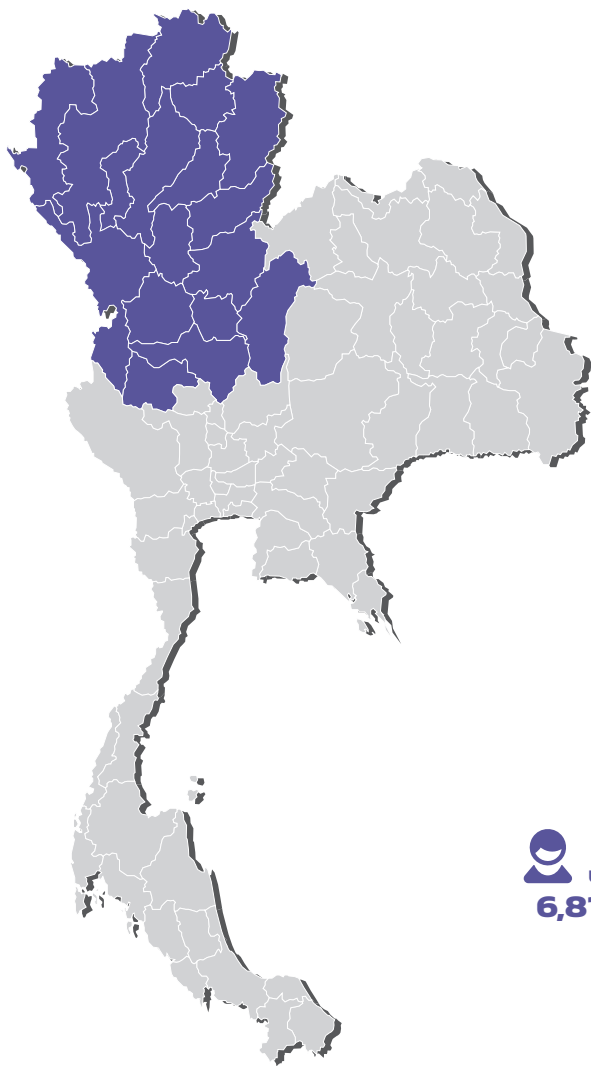
อาหารปลอดภัย
5,491 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคเหนือ

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



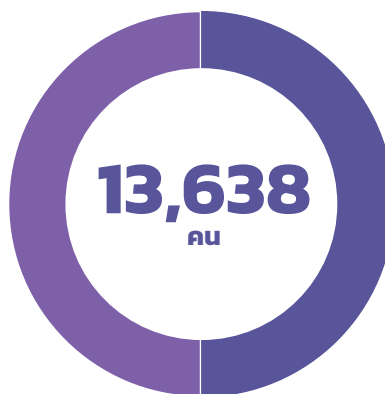
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



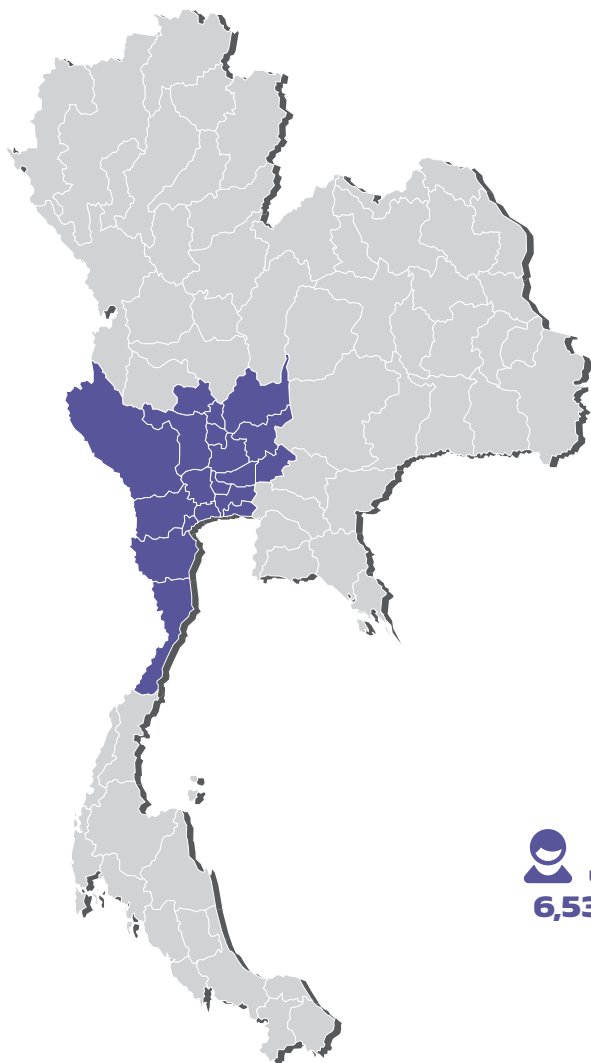
จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคกลาง

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



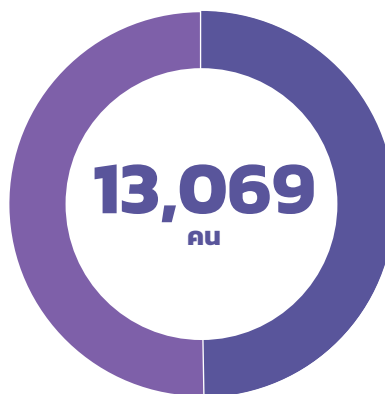
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
222 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
195 โครงการ



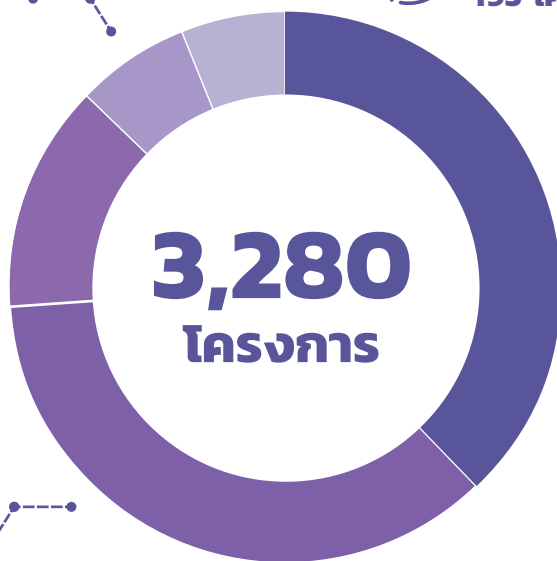
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
433 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,243 โครงการ



อาหารปลอดภัย
1,187 โครงการ



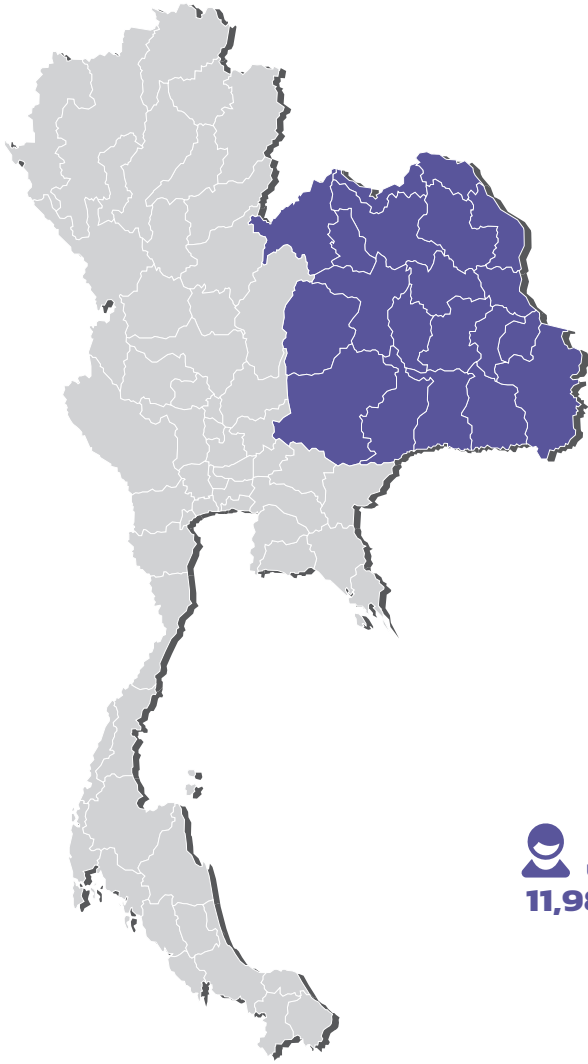
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

“

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

”



จำนวนมหาวิทยาลัย

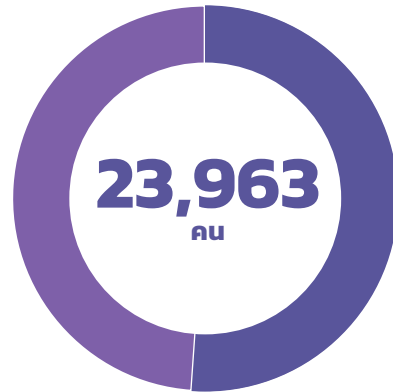


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

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



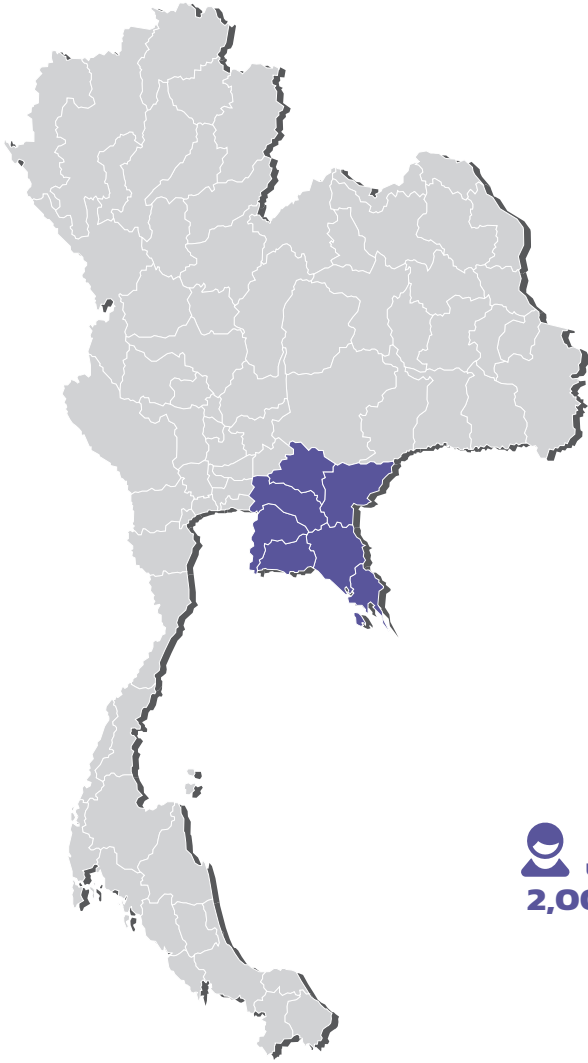
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

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
ด้านเศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 79 โครงการ
และด้านเศรษฐกิจสร้างเสริมภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 389 โครงการ

”



จำนวนมหาวิทยาลัย

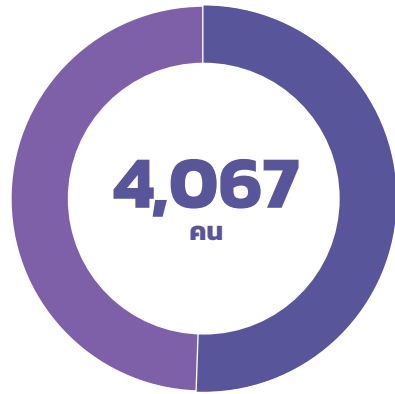


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

 ประชาชน
2,005 คน



 บัณฑิต
2,062 คน



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
79 โครงการ



เกษตรปลอดภัย
72 โครงการ



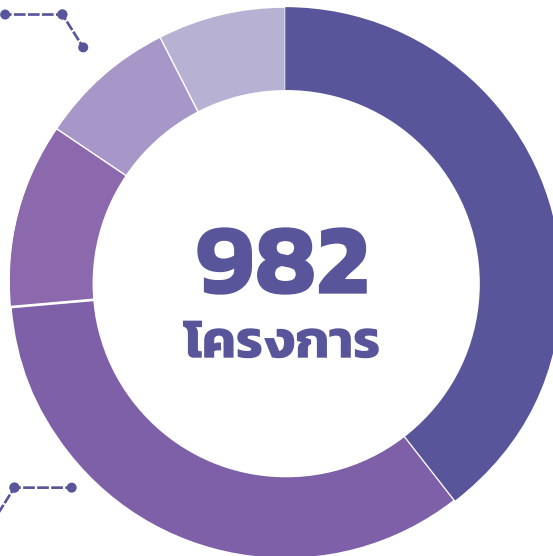
ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
106 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
389 โครงการ



อาหารปลอดภัย
336 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคใต้

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



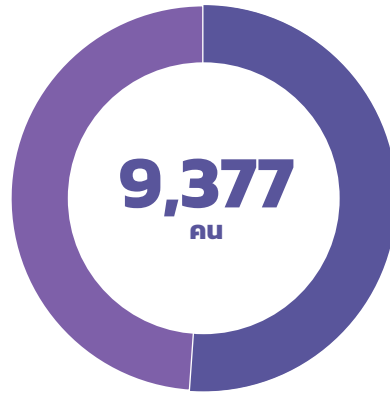
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
182 โครงการ



เกษตรปลอดภัย
120 โครงการ



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
204 โครงการ



อาหารปลอดภัย
911 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
765 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ มหาวิทยาลัยราชภัฏ สงขลา

“

รายงานผลลัพธ์มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา มีพื้นที่ดูแลครอบคลุม 12 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 102 คน แบ่งเป็น บัณฑิต 52 คน ประชาชน 50 คน โดยผลงาน BCG จำนวน 24 โครงการ ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้ ด้านเกษตรปลอดภัย 3 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 12 โครงการ ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 1 โครงการ ด้านเศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 2 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างเสริมภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 6 โครงการ

”



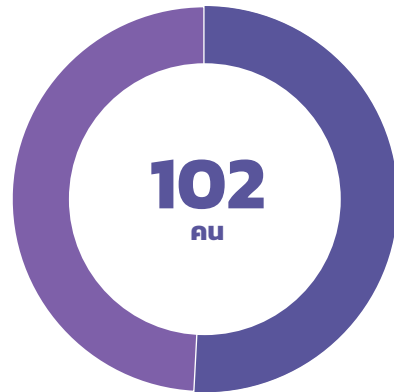
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
2 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
1 โครงการ



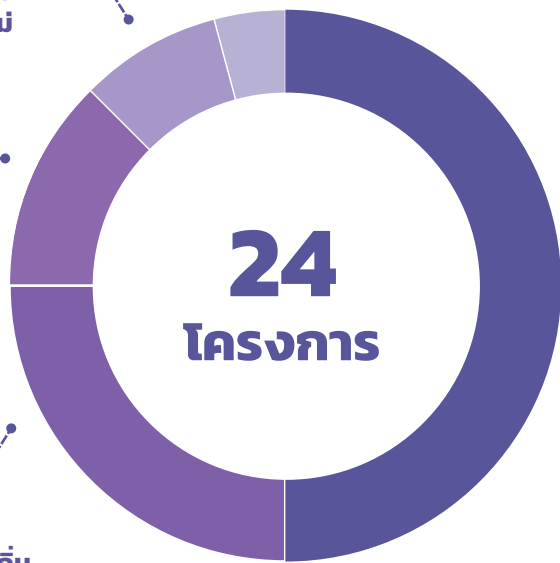
เกษตรปลอดภัย
3 โครงการ



อาหารปลอดภัย
12 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
6 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย



รายชื่อกรรมการบริหาร



ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพจน์ ทรายแก้ว
กรรมการ



นายกิตติ สัจจาวัฒนา
กรรมการ



รองศาสตราจารย์ยนิษฐา นันทบุตร
กรรมการ



นางสาวดวงพร เองบุญพันธ์
กรรมการ



นายนา ยันตรโกวิท
กรรมการ



นางสาวนิสากร จึงเจริญธรรม
กรรมการ



นางสาวภัทรพร เล้าวงศ์
กรรมการ



นางวนิดา บุญนาคคำ
กรรมการ



นางสาววิภารัตน์ ดีอ่อง
กรรมการ



นายศรัณย์ สัมฤทธิ์เดชขจร
กรรมการ



นางสาวรรรณี คำมัน
กรรมการ



นายเอกนัฏ พร้อมพันธุ์
กรรมการและเลขานุการ



ศาสตราจารย์ศุภชัย ปทุมนากุล
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นางสาวกัรติ แก้วสัมฤทธิ์
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นายพันธุ์เพิ่มศักดิ์ อารุณี
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นายดนูช ตันเทอดกิตย
เลขานุการรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม



รายชื่อทีมร่วมพัฒนา

ทีมพัฒนาระบบบริหารโครงการและนวัตกรรม



นายพันพงษ์ ตั้งธีระสุนันท์



นางกัลยาณี กัฟหชัยบุรณ์



นายวิศิษฐ์ สุนทร



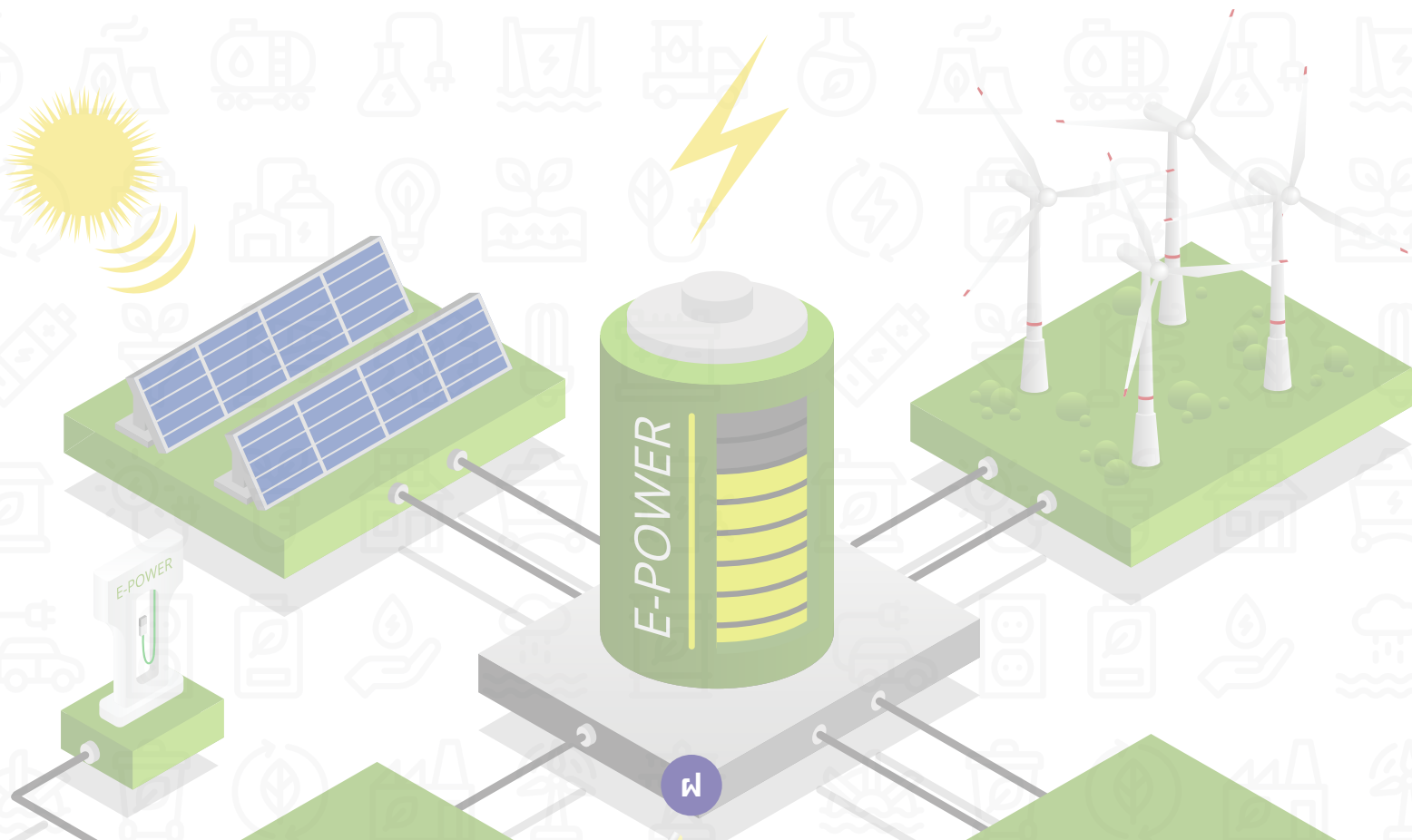
นายวิศิษฐ์ เผ่าวนิช



นางสาวชยานันท์ชัย ไชยวัฒนพงศ์



นายรณภัทร สินธุรวารณ





หน่วยงานพันธมิตร

หน่วยงาน อว.
สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี



หน่วยงาน อว.
สนับสนุนความรู้ ต่อยอดผู้ประกอบการ



ภาครัฐ
หน่วยงานในพื้นที่/ท้องถิ่น



ภาคเอกชน
สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี



ภาพรวมกิจกรรม



ภาพรวมกิจกรรม





U2T for BCG Snapshot

1. **จังหวัด สงขลา** **1**
2. **จังหวัด สตูล** **13**





มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา

ต.โคกม่วง อ.คลองหอยโข่ง จ.สงขลา

บัญชี 4 คน | ประชาชน 4 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำผึ้งชันโรง
รายละเอียด : น้ำผึ้งชันโรง ปริมาณ 150 mL ขนาด 300 บาท น้ำผึ้งแท้ 100%

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องวัดความหวานของน้ำผึ้ง
เครื่องวัดความชื้นของน้ำผึ้ง
เครื่องกรองน้ำผึ้ง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ในปัจจุบันผู้คนเริ่มหันมาสนใจ และเห็นประโยชน์อันมากมายจากแมลงตัวเล็กชนิดหนึ่งอย่างจริงจัง นั่นคือ "ชันโรง" โดยแมลงชนิดดังกล่าวมีความแตกต่างจากผึ้งญาติที่เป็นที่รู้จักโดยทั่วไป ชันโรง เป็นผึ้งชนิดหนึ่งที่มีขนาดเล็กกว่าผึ้งพันธุ์ประมาณ 2 - 3 เท่า โดยชันโรงนั้นเป็นผึ้งที่ปรับตัวได้เก่งมาก สามารถอาศัยอยู่ในรูตามเปลือก ตามซอก ในโพรงต้นไม้ ทั้งตามบ้านพัก ที่อยู่อาศัย ภูเขาบ้าน แม้กระทั่งรูที่เสาไฟฟ้า คนไทยจึงรู้จักการใช้ประโยชน์ของผลผลิตตัวชันโรงที่ได้มาจากการเก็บรังชันโรงตามธรรมชาติมานาน ได้นำน้ำผึ้งของมันมาใช้เพื่อบริโภคโดยตรง ซึ่งเชื่อกันว่าน้ำผึ้งจากชันโรงมีสรรพคุณ ทางยามากกว่าน้ำผึ้งจากผึ้ง การใช้ น้ำผึ้งเป็นองค์ประกอบของยา สมุนไพร เพราะเชื่อว่าน้ำผึ้งจาก ชันโรงมีคุณค่าทางยาสูง ซึ่งในอดีตผู้คนได้นำ ชัน หรือ พรอพอลิส (prppolis) มาใช้ประโยชน์ หลากหลายด้าน จากประโยชน์มากมายนี้การดังกล่าวจึงทำให้เกิดธุรกิจชันโรง หรือ ผึ้งจิว ขึ้น ซึ่งถือเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยความรู้ความเข้าใจในการเลี้ยงชันโรง ตลอดจนต้องมีเทคนิควิธี ต่าง ๆ เพื่อให้ได้มาซึ่งน้ำผึ้ง ที่ขายดีที่สุดสามารถนำไปแปรรูปเป็นสินค้าต่าง ๆ ที่น่าสนใจ ไม่ว่าจะเป็น ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง สบู่ แชมพูสระผม เป็นต้น ธุรกิจนี้เป็นธุรกิจประเภทกึ่งผลิตและจำหน่าย อย่างไรก็ตาม การทำธุรกิจดังกล่าว อาจมีข้อจำกัดในหลาย ๆ ประการ เช่น น้ำผึ้งมีปริมาณน้อย ในบางฤดูกาล การเพาะพันธุ์ต้องใช้เวลานานพอสมควร เป็นต้น และทางผู้เลี้ยงผึ้งชันโรง (สวนปลักหว้า) ยังขาดเครื่องวัดความหวานและความชื้นของน้ำผึ้ง เพื่อต้องการเพิ่มประสิทธิภาพของน้ำผึ้ง ซึ่งข้อจำกัดดังกล่าว เป็นปัญหาสำคัญที่ทำให้ผู้ผลิตต้องเข้าใจ และศึกษาวิธีการที่จะแก้ไขปัญหา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สวนปลักหว้า
ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100084490496476>
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65009695 : กลุ่มดอกพยอมหอมเจียว

มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา

ต.โคกม่วง อ.คลองหอยโข่ง จ.สงขลา

บัญชี 4 คน | ประชาชน 4 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หอมเจียว
รายละเอียด : หอมเจียว น้ำหนัก 400 กรัม ราคา 75 บาท เป็นสินค้า OTOP ของตำบล เมื่อเปิดถุงแล้วควรใส่ภาชนะที่มิดชิด เพื่อยืดระยะเวลาความกรอบของหอมเจียว สามารถเก็บได้ประมาณ 3 เดือน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
นวัตกรรมทางวิศวกรรมอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องชอยหัวหอม
เครื่องชั่งดิจิตอล
เครื่องซีล

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ตลาดหอมเจียวเป็นตลาดที่มีผู้ขายมากมาย ลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าโดยตัดสินใจจากคุณภาพหรือราคาเป็นหลัก และด้วยธุรกิจ E-Commerce เข้ามามีอิทธิพลกับพฤติกรรมของผู้บริโภคทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกเพิ่มเข้ามาอีกอันจากการต่อรองกิ่ง-สูงขึ้น ทำให้ทางกลุ่มต้องคำนึงถึงช่องทางการขายเพื่อให้แบรนด์เป็นที่รู้จักเพิ่มขึ้น สร้างโอกาสในการขายในอนาคต ผลประกอบการของกลุ่มในปีที่ผ่านมาลดลงเนื่องจากปัญหาเศรษฐกิจที่ทำให้วัตถุดิบมีราคาสูงขึ้น ทางกลุ่มจึงตัดสินใจเพิ่มผลผลิตแทนการขึ้นราคาสินค้าให้สูงเพื่อให้ผลกำไรยังอยู่ภายใต้ความรับได้ของสมาชิกในกลุ่มและเพื่อให้สอดคล้องกับจุดประสงค์ของกลุ่มที่ว่าลูกค้าต้องได้สินค้าที่มีคุณภาพในราคาที่ถูกลง

ปัจจุบันกลุ่มดอกพยอมหอมเจียว ใช้กลยุทธ์การแข่งขันในการแข่งขันในตลาด เนื่องจากเป็นผู้เริ่มการทำธุรกิจหอมเจียวเป็นรายแรกๆในชุมชน ทำให้เป็นที่รู้จักในวงกว้างมากกว่าแบรนด์อื่นๆในท้องที่ โดยมีการจำหน่ายสินค้าที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว มีคุณภาพและราคาถูก ปัจจุบันมีช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งหน้าโรงงานการผลิตและจัดส่งไปยังร้านค้าปลีกในชุมชน (Business to Business) เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าเดิมที่ต้องการซื้อซ้ำและโอกาสในการเพิ่มฐานลูกค้าใหม่ ในอนาคตทางกลุ่มจะมีการพัฒนารูปแบบการขายโดยเชื่อมโยงช่องทางการตลาดทั้งออฟไลน์และออนไลน์ เพื่อให้เกิดการสื่อสารที่กว้างและทั่วถึงมากขึ้น ทุกช่องทางจะสามารถช่วยเหลือและสนับสนุนกันได้ เพื่อใช้ประโยชน์จากความสะดวกสบายในการเลือกสินค้าและชำระเงิน รวมทั้งสามารถเก็บข้อมูลลูกค้าเพื่อให้เกิดการพัฒนาในอนาคต โดย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 120,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ดอกพยอมหอมเจียว
ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100064144899405>
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65017156 : ปุยมูลไส้เดือนตราดอกแค

มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา

ต.แค อ.จะนะ จ.สงขลา

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ปุยมูลไส้เดือนตราดอกแค
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยอินทรีย์ไส้เดือนมูลวัวนมมีลักษณะเป็นเม็ดร่วนละเอียดสีดำ บรรจุในถุงพลาสติก (ขนาด 3 กิโลกรัม) และกระสอบไนลอน (ขนาด 25 กิโลกรัม)

05 : แผนธุรกิจ

ปุยมูลไส้เดือนตราดอกแคเป็นผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาโดยโครงการ U2T For BCG ตำบลแค คาดว่าจะจำหน่ายเป็นถุงถุงละ 1 กก. ในราคา 35 บาท และจำหน่ายขนาด 15 กก. ในราคากระสอบ 500 บาท โดยวัตถุประสงค์ธุรกิจคือเป็นผู้นำด้านการผลิตปุ๋ยอินทรีย์มูลไส้เดือนเพื่อจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย
การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องชั่งน้ำหนัก
สร้างช่องทางโปรโมทสินค้าและช่องทางการขายแบบ online
เครื่องเย็บกระสอบ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปุยมูลไส้เดือนตราดอกแค
ออนไลน์ : _
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65033130 : ส้มจุกจะนะ

มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา

ต.แค อ.จะนะ จ.สงขลา

บัญชี 5 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ส้มจุกจะนะ
รายละเอียด : ส้มจุกจะนะเป็นส้มพันธุ์พื้นเมืองอยู่ในเขตภาคใต้จัดอยู่ในกลุ่มแมนดารินซึ่งเป็นส้มเปลือกอ่อนเช่นเดียวกับส้มโชกุนและส้มเขียวหวาน มีลักษณะเฉพาะตัวที่แตกต่างจากส้มอื่นคือบริเวณขั้วผลมีปุ่มยื่นออกมาคล้ายจากภาษาท้องถิ่นทางภาคใต้เรียกว่า "ส้มเป็นหัวจุก"

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย
การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่
เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต และการจัดการดูแล
สร้างช่องทางโปรโมทสินค้าละช่องทางการขายแบบ online

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ส้มจุกเป็นส้มพันธุ์พื้นเมืองอยู่ในเขตภาคใต้ตอนล่างของประเทศไทยจัดอยู่ในกลุ่มแมนดารินซึ่งเป็นส้มเปลือกอ่อนเช่นเดียวกับส้มโชกุนและส้มเขียวหวานมีลักษณะเฉพาะตัวที่แตกต่างจากส้มอื่นคือบริเวณขั้วผลมีปุ่มยื่นออกมาคล้ายจากภาษาท้องถิ่นทางภาคใต้เรียกว่า "ส้มเป็นหัวจุก"
ส้มจุกจะนะสามารถขยายพันธุ์ได้หลายวิธีได้แก่วิธีเพาะเมล็ดวิธีตอนกิ่งวิธีเสียบยอดวิธีติดตาและวิธีทาบกิ่งโดยใช้กิ่งพันธุ์ส้มจุกพันธุ์ดีปลอดโรคมาทาบกับต้นพันธุ์พื้นถิ่นหรือส้มป่าเช่นส้มเม็ดถั่งส้มจันทร์เป็นต้นและระยะเวลาการเก็บเกี่ยวผลผลิตจะต่องไม่น้อยกว่า32สัปดาห์นับจากวันที่เริ่มติดผล
ปัจจุบันราคาขายผลส้มจุกกิโลละ200บาทและต้นพันธุ์ส้มจุกจะนะราคา150บาทต่อต้นจากการประชาสัมพันธ์ปัจจุบันยังไม่ต่อเนื่องและกว้างขวางจึงทำให้ในบางช่วงผลผลิตก็ไม่สามารถจำหน่ายได้หมดทำให้มีค่าใช้จ่ายในส่วนนี้สูงมากค่าปุ๋ยค่าน้ำค่าดูแลดังนั้นทางทีมtakecareจึงมีแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตั้งแต่ขั้นตอนการปลูกและจำหน่ายสินค้าจะทำการตลาดเพิ่มการประชาสัมพันธ์โดยให้ผู้บริโภคและเกษตรกรที่สนใจได้เข้าถึงถึงรสชาติและเข้าถึงส้มจุกจะนะมากยิ่งขึ้นและเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าอีกหลายช่องทางทาง online และ offline

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : _
ออนไลน์ : _
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา

ต.นาหว้า อ.จะนะ จ.สงขลา

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกกุ้งเสียบสมุนไพร

รายละเอียด : 1. น้ำพริกกุ้งเสียบสมุนไพร ประกอบด้วย กุ้งแห้ง พริกเม็ดใหญ่ กระเทียม เจริ้ว หอมแดงเจียว น้ำตาลทราย เกลือป่น น้ำมัน2. ไตปลาแห้ง ประกอบด้วย พริกชี้ฟ้า พริกจินดาแห้ง พริกขี้หนูสวน พริกไทยดำเม็ด ข่าซอย ตะไคร้ซอย ฝัวมะกรูด ขมิ้นซอย หอมแดงหั่นหยาบ กระเทียม กะปิ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการตรวจคุณค่าทางอาหาร
พัฒนาบรรจุภัณฑ์ ให้มีคุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์
เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายโดยเน้นในตลาดออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- น้ำพริกสมุนไพร เริ่มจากการฝึกอาชีพจากบัณฑิตแรงงานตำบลนาหว้า ลงมาเพื่อสอนให้ชาวบ้านมีอาชีพเสริม ต่อมาชาวบ้าน ม.6 ตำบลนาหว้า นำมาพัฒนาต่อยอดโดยรวมกลุ่มกัน เลิกๆ 10-15 คน รวบรวมเงินเพื่อนำไปลงทุนและซื้อวัตถุดิบ และพัฒนาจนเกิดผลิตภัณฑ์อีก 1 ชิ้น คือไตปลาแห้ง ด้วยรสชาติของน้ำพริกและไตปลาที่มีสูตรเป็นเอกลักษณ์เป็นที่ยอมรับของลูกค้าที่เคยรับประทาน ทำให้น้ำพริกและไตปลาแห้งเป็นที่ต้องการของลูกค้าจำนวนมาก ทางทีมจึงเกิดแนวคิดในการพัฒนาต่อยอดน้ำพริกกุ้งเสียบสมุนไพรและไตปลาแห้งออกมาจำหน่ายให้มากขึ้น เพื่อให้เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าทั้งลูกค้าปลีกและส่งตามร้านค้า ซึ่งเริ่มต้นจากร้านค้าในชุมชน รวมทั้งยังมีแผนขยายการผลิตโดยใช้เครื่องจักรในการผลิต ตามมาตรฐานอุตสาหกรรมอาหาร ให้ได้เป็นสินค้าที่มีเครื่องหมายมาตรฐาน เช่น อย.,GMP, และฮาลาล เป็นต้น เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งแบบ On line และ Off line

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65016843 : ชุดข้าวย่านมุนไฟร้อแกนิค

มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา
ต.นาหว้า อ.จะนะ จ.สงขลา

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชุดข้าวย่านมุนไฟร้อแกนิค,น้ำบูดู
รายละเอียด : 1 น้ำบูดู ต้มน้ำใส่ปลาใส่ใบมะกรูด ตะไคร้ และข่าลงในหม้อ เคี่ยวด้วยไฟอ่อนจนคนให้น้ำตาลละลาย ชิมรสให้เค็ม หวาน เข้มข้น เคี่ยวต่อจนสอแห้งขึ้นเทใส่ถ้วย 2 ชุดข้าวย่านมุนข้าวกับน้ำ 3 ครั้งจนน้ำขาวข้าวใส่พักใส่ในตะแกรงให้สะเด็ดน้ำแล้วนำดอกอัญชันมาต้มกับน้ำจนน้ำเป็นสีฟ้าปิดไฟพักไว้ให้เย็นนำน้ำอัญชันมาหุงข้าวด้วยหม้อไฟฟ้าจนข้าวสุก

05 : แผนธุรกิจ

เป็นอาชีพเสริมหลังการรับจ้างทำสวนยางพาราของหมู่บ้าน ม.9 บ้านควนซีแรด ตำบลนาหว้า โดยมีสมาชิกช่วยกันทำภายในหมู่บ้านควนซีแรดชาวตำบลนาหว้า ข้าวย่านจัดเป็นอาหารงานเดียวที่มีคุณค่าทางโภชนาการ สูงและถือเป็นอาหารท้องถิ่นของผู้คนทางภาคใต้ที่นิยมในปัจจุบัน นิยมรับประทานเป็นอาหารเช้าหรืออาหารกลางวันข้าวย่าน เพื่อให้เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า ซึ่งเริ่มต้นจากร้านค้าในชุมชน นอกจากนี้ข้าวย่านยังให้แร่ธาตุ โปรตีน คาร์โบไฮเดรต และมีใยอาหารสูง ช่วยในระบบขับถ่ายทำงานได้เป็นปกติ รวมทั้งยังมีแผนขยายการผลิต ให้ได้เป็นสินค้าที่มีเครื่องหมายมาตรฐาน เช่น อย.,GMP, และฮาลาล เป็นต้น เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งแบบ On line และ Off line

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
สุขภาพอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 520

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เป็นนวัตกรรมที่นำวัตถุดิบในชุมชนมาทำผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างรายได้ให้กับประชาชน เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับวัตถุดิบเกิดเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ การเพิ่มช่องทางการขาย

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65005104 : ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางจากข้าวช่อชิง ต.ท่าม่วง อ.เทพา จ.สงขลา

- มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา
- ต.ท่าม่วง อ.เทพา จ.สงขลา

- บัญชี 5 คน
- ประชาชน 5 คน
- อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์โลชั่นข้าวช่อชิง
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวกายที่ประกอบไปด้วยสารสกัดจากข้าวช่อชิงซึ่งมีสารต้านอนุมูลอิสระจากธรรมชาติในปริมาณสูงเหมาะสำหรับทุกสภาพผิว ช่วยบำรุงผิวให้เนียนนุ่ม ฟู ชุ่มชื้น เผยผิวกระจ่างใส

05 : แผนธุรกิจ

โลชั่นข้าวช่อชิงเหมาะสำหรับการดูแลผิวพรรณ โดยมีกลุ่มเป้าหมายคือ ผู้บริโภคที่มองหาผลิตภัณฑ์บำรุงผิว, คนทำงาน,นักเรียน-นักศึกษา,โดยมีช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า ดังนี้ 1.online ได้แก่ Page facebook, Tiktok 2.offline ได้แก่ ออกบูธ,หน้าร้าน,ตัวแทน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
 เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
 เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
 สร้างงานสร้างอาชีพ
 สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระบวนการผลิตแบบ Zero Waste
 สีของผลิตภัณฑ์ได้จากสารสกัดธรรมชาติ ปราศจากสีสังเคราะห์
 นวัตกรรมการสกัดสารด้วย Microwave-assisted extraction

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 19,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65048152 : ผลิตภัณฑ์สบู่ก้อนจากข้าวช่อขิง ต.ท่าม่วง อ.เทพา จ.สงขลา

มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา
ต.ท่าม่วง อ.เทพา จ.สงขลา

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่ก้อนข้าวช่อขิง
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดร่างกายและบำรุงผิวด้วยสารสกัดจากข้าวช่อขิง ซึ่งมีสารต้านอนุมูลอิสระจากธรรมชาติในปริมาณสูงเหมาะสำหรับทุกสภาพผิว ช่วยบำรุงผิวให้เนียนนุ่มชุ่มชื้น เผยผิวกระจ่างใส

05 : แผนธุรกิจ

สบู่ก้อนข้าวช่อขิง เหมาะสำหรับการดูแลผิวพรรณ โดยมีกลุ่มเป้าหมายคือ ผู้บริโภคที่มองหาผลิตภัณฑ์บำรุงผิว, คนทำงาน,นักเรียน-นักศึกษา,โดยมีช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า ดังนี้ 1.online ได้แก่ Page facebook, Tiktok 2.offline ได้แก่ ออกบูธ,หน้าร้าน,ตัวแทน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระบวนการผลิตแบบ Zero Waste
สีของผลิตภัณฑ์ได้จากสารสกัดธรรมชาติ ปราศจากสีสังเคราะห์
นวัตกรรมการสกัดสารด้วย Microwave-assisted extraction

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65025791 : โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชนตำบลเกาะแก้วสู่ตลาดออนไลน์ และร้านค้าปลีกสมัยใหม่

มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา
ต.เกาะแก้ว อ.เมืองสงขลา จ.สงขลา

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนดอกจอก, ผลิตภัณฑ์นมเบอร์รี่แปรรูป, ไข่เค็มกะทิสดใบเตย และเครื่องแกงสมุนไพรตำมือ
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ชุมชนเด่นของตำบลเกาะแก้ว จำนวน 4 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ขนดอกจอก(รสฟักทอง/รสโกโก้/รสชาเขียว/รสดั้งเดิม/รสใบเตย/รสอัญชัญ/รสแคโรท), ผลิตภัณฑ์จากนมเบอร์รี่แปรรูป(ไวน์นมเบอร์รี่/น้ำนมเบอร์รี่,พานาคอตตำเบอร์รี่/ขนมเปียกนมเบอร์รี่), ไข่เค็มกะทิสดใบเตย และเครื่องแกงสมุนไพรตำมือ(แกงส้ม/แกงเผ็ด/แกงกะทิ) ทั้ง 4 ผลิตภัณฑ์มีความโดดเด่นด้านรสชาติ และบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามตามอัต

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการขายสินค้าออนไลน์ผ่านช่องทาง Online และ Offline
เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์เพื่อลดความเสียหายระหว่างการขนส่งสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลเกาะแก้วมีผลิตภัณฑ์ชุมชนเด่น ได้แก่ ไข่เค็มกะทิสดใบเตย ไวน์นมเบอร์รี่ ผลิตภัณฑ์นมเบอร์รี่แปรรูป เครื่องแกงสมุนไพรตำมือ และขนดอกจอก โดยมีจุดเด่นเรื่องความสะอาดอร่อย ถูกหลักอนามัย และราคาไม่แพง ในอนาคตผลิตภัณฑ์ชุมชนดังกล่าวมีโอกาสที่จะขยายตัวทางธุรกิจได้ง่าย เพราะฐานลูกค้าเดิมในชุมชนยังขยายไปเรื่อย ๆ ในโอกาสที่จะเติบโตสามารถที่จะทำเป็นอาชีพเสริมและนำผลิตภัณฑ์ไปขายในงาน Otop หรือออกบูธงานต่างๆ เพื่อเป็นที่รู้จักในพื้นที่จังหวัดสงขลา และจังหวัดใกล้เคียงมากขึ้น แต่เนื่องด้วยชุมชนยังขาดองค์ความรู้ด้านการขายสินค้าทั้ง ในตลาด Online และ Offline การขนส่งสินค้าไปยังผู้บริโภคเกิดความเสียหายระหว่างการขนส่ง และการยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน เช่น มพช. อย. หรือ OTOP จึงต้องดำเนินการพัฒนาในส่วนนี้เพิ่มเติมเพื่อสร้างยอดขายและสร้างรายได้เพิ่มให้กับชุมชน ดังนั้นแผนธุรกิจที่ควรพัฒนาคือ ส่งเสริมการตลาด Online และ Offline ให้กลุ่มผลิตภัณฑ์ชุมชนตำบลเกาะแก้ว เพื่อให้มีรายได้เพิ่มขึ้นอย่างน้อย 10% ต่อเดือน โดยกำหนดส่วนแบ่งทางการตลาดไว้ 3 ช่องทาง คือ 1. ช่องทางการขายปลีก ให้กับผู้บริโภคที่ทำการสั่งซื้อเข้ามา โดยจะมีคนในหมู่บ้านและคนในละแวกใกล้เคียงที่จะจัดงานบวช งานแต่งงาน งานขึ้นบ้านใหม่ งานศพ และงานฮาร์รายอ ก็จะมาสั่งขนมไว้ล่วงหน้าตามวันและเวลาที่จัดงาน 2. ช่องทางการขายส่ง จะส่งให้กับร้านขายสินค้าในหมู่บ้าน และร้านขายสินค้าในตำบลใกล้เคียง ร้านกาแฟ/ร้านอาหารในจังหวัดสงขลา และตลาดนัด UBISKRU ทุกวันพฤหัสบดี 3. ช่องทางออนไลน์ เช่น เพจเกาะแก้วออนไลน์ by U2T-SKRU, LAZADA, Shopee, Line@ เป็นต้น ซึ่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตลาดนัด UBISKRU
ออนไลน์ : เกาะแก้วออนไลน์ by U2T-SKRU
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

กลุ่มผลิตภัณฑ์	ตลาดขายปลีก		เดือน						
	Online	Offline	มค	กพ	มีค	เมษ	พค	มิย	กค
กลุ่มผลิตภัณฑ์ชุมชนเด่นที่บ้าน หมู่ 4 บ้านถ้ำ	ขายขนมเค้กผลไม้รสต่างๆ	รับสินค้าไปขายตามร้าน	939	794	1381	0	0	675	3789
กลุ่มผลิตภัณฑ์ชุมชนเด่นที่สี่แยกเขาชะงุ้มจ.สงขลา หมู่ที่ 4	รับสินค้าไปขายตามร้าน	รับสินค้าไปขายตามร้าน	0	0	0	0	0	151	
กลุ่มครัวเรือนแม่ส้ม หมู่ที่ 6	ไม่	รับสินค้าไปขายตามร้าน	0	0	0	0	2223	418	2641
แม่ส้มหมู่ที่ 9 หมู่ที่ 9	ไม่	รับสินค้าไปขายตามร้าน	0	0	0	820	0	0	820
กลุ่มใช้ตะกร้าสินค้าในเขต หมู่ที่ 10	รับสินค้าไปขายตามร้าน	รับสินค้าไปขายตามร้าน	1256	0	0	0	0	615	1871

รูปหลัง

กลุ่มผลิตภัณฑ์	เดือน		ราคาขายปลีก		ตลาดขายปลีก	
	มค	กพ	ราคาขายปลีก	ราคาขายส่ง	Online	Offline
1. กลุ่มผลิตภัณฑ์ชุมชนเด่นที่บ้าน หมู่ 4 บ้านถ้ำ	946	1575	2440	4961	3635	รับสินค้าไปขายตามร้าน หมู่ 4 บ้านถ้ำสงขลาจ.สงขลา (PS65025791)
2. กลุ่มผลิตภัณฑ์ชุมชนเด่นที่สี่แยกเขาชะงุ้มจ.สงขลา หมู่ที่ 4	330	1610	2340	4280	2734.44	รับสินค้าไปขายตามร้าน หมู่ 4 บ้านถ้ำสงขลาจ.สงขลา (PS65025791)
3. กลุ่มครัวเรือนแม่ส้ม หมู่ที่ 6	967	2652	2824	6423	143.20	รับสินค้าไปขายตามร้าน หมู่ 6 บ้านถ้ำสงขลาจ.สงขลา (PS65025791)
4. แม่ส้มหมู่ที่ 9 หมู่ที่ 9	0	50	3253	3303	302.80	รับสินค้าไปขายตามร้าน หมู่ 9 บ้านถ้ำสงขลาจ.สงขลา (PS65025791)
5. กลุ่มใช้ตะกร้าสินค้าในเขต หมู่ที่ 10	820	1332	0	2152	15.02	รับสินค้าไปขายตามร้าน หมู่ 10 บ้านถ้ำสงขลาจ.สงขลา (PS65025791)



PS65048105 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากมะพร้าวน้ำหอมตำบลเกาะแก้ว

มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา
ต.เกาะแก้ว อ.เมืองสงขลา จ.สงขลา

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เทยหอม
รายละเอียด : มะพร้าวน้ำหอมถือเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญในพื้นที่ตำบลเกาะแก้ว น้ำมะพร้าวจะมีรสชาติหอม หวาน อร่อยไม่เหมือนใคร กลิ่นจะมีความหอมเหมือนใบเตย ต้มแล้วดีต่อสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย
การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปผลิตภัณฑ์จากมะพร้าวน้ำหอม
เครื่องปอกมะพร้าวน้ำหอมอัตโนมัติ
บรรจุภัณฑ์สินค้าที่สวยงามตามอัตลักษณ์ของกลุ่ม

05 : แผนธุรกิจ

มะพร้าวน้ำหอมถือเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญในพื้นที่ตำบลเกาะแก้วมีรสชาติหอม หวาน อร่อยไม่เหมือนใครกลิ่นจะมีความหอมเหมือนใบเตย ต้มแล้วดีต่อสุขภาพ โดยศูนย์การเรียนรู้มะพร้าวน้ำหอมครบวงจร หมู่ที่ 9 ต.เกาะแก้ว อ.เมือง จ.สงขลา มีการปลูกมะพร้าวน้ำหอมจำนวนมากในพื้นที่ 10 ไร่ มีการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์หลากหลายได้แก่ น้ำมะพร้าวน้ำหอม วนมะพร้าว มะพร้าวเผา เป็นต้น ในอนาคตคาดว่าจะมีโอกาสขยายตัวทางธุรกิจได้โดยง่ายเพราะฐานลูกค้าเดิมในชุมชนยังมีความต้องการอย่างต่อเนื่อง และศูนย์มีเป้าหมายนำผลิตภัณฑ์ไปขึ้นทะเบียน OTOP และออกบูธสินค้าในงานต่างๆเพื่อให้ประชาชนในพื้นที่จังหวัดสงขลา และต่างจังหวัดรู้จักมากขึ้นปัจจุบันชุมชนยังขาดองค์ความรู้ด้านการแปรรูปผลิตภัณฑ์ และการขายสินค้าในตลาด Online และ Offline จึงต้องดำเนินการพัฒนาในส่วนนี้เพิ่มเติม เพื่อสร้างยอดขายและสร้างรายได้เพิ่มให้กับชุมชน ดังนั้นแผนธุรกิจที่ต้องพัฒนาเพิ่มเติมคือ การแปรรูปผลิตภัณฑ์จากมะพร้าวน้ำหอมเป็นเค้กมะพร้าว รวมถึงการส่งเสริมด้านการตลาดทั้งตลาด Online และตลาดOffline ให้ศูนย์มีรายได้เพิ่มขึ้นอย่างน้อย 10% ต่อเดือน โดยกำหนดส่วนแบ่งทางการตลาดไว้ 3 ช่องทางคือ 1.ช่องทางการขายปลีกให้กับผู้บริโภคที่ทำการสั่งซื้อเข้ามาโดยตรงกับศูนย์(ประชาชนในตำบลเกาะแก้วและพื้นที่ใกล้เคียง) เช่น สถานที่จัดสัมมนาจะมีการสั่งซื้อสินค้าไว้ล่วงหน้าตามวันและเวลาที่จัดงาน ขายในตลาดนัด UBISKRU ทุกวันพฤหัสบดี หรือร้านค้าปลีกทั่วไป เป็นต้น 2.ช่องทางการขายส่งโดยจะจัดส่งให้กับร้านค้าขายสินค้าในตำบลเกาะแก้ว หรือร้านค้าขายสินค้าในพื้นที่ใกล้เคียง 3. ขายผ่านช่องทาง Online ได้แก่ เพ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์การเรียนรู้มะพร้าวน้ำหอมครบวงจร อ.วิเศษ
ออนไลน์ : เกาะแก้วออนไลน์ by U2T-SKRU
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65005455 : การยกระดับผลิตภัณฑ์และขยายโอกาสทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ในชุมชนท่าหิน

- มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา
- ต.ท่าหิน อ.สทิงพระ จ.สงขลา

บัญชี 4 คน
 ประชาชน 4 คน
 อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โหนด นา เล
รายละเอียด : เยลลี่น้ำตาลโตนดยังไม่เคี้ยววางจำหน่ายมาก่อนปทานิลแดงเดียวมีการวางจำหน่าย แต่ยังไม่เป็นที่รู้จักของลูกค้ามากเท่าไร จึงนำมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจ โดยการเพิ่มตารางคุณค่าทางโภชนาการและปรับปรุง Packaging ให้มีความทันสมัยขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

น้ำตาลโตนดมีเอกลักษณ์ คือมีกลิ่นหอมเฉพาะตัว รสชาติที่หวานละมุนและยังมีค่าดัชนีน้ำตาลต่ำส่งผลให้ซึมเข้ากระแสเลือดช้า จึงคิดเพิ่มกลุ่มเป้าหมายไปที่กลุ่มวัยรุ่น โดยการแปรรูปเป็นเยลลี่พร้อมดื่มจากน้ำตาลโตนดสด ให้มีความทันสมัยและดื่มง่ายต่อทุกวัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
 เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
 การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
 การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
 สร้างงานสร้างอาชีพ
 สร้างรายได้ให้ชุมชน
 อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ไม่มี
 ไม่มี
 ไม่มี

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65048150 : การยกระดับผลิตภัณฑ์และขยายโอกาสทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ในชุมชนท่าหิน

🚩 มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา
📍 ต.ท่าหิน อ.สทิงพระ จ.สงขลา

🎓 **บัณฑิต** 4 คน
👥 **ประชาชน** 4 คน
👤 **อาจารย์** 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาฉลิตแดดเดียว
รายละเอียด : เป็นปลาฉลิตแดดเดียวแล้ทั้งออก หั่นเป็นชิ้น บรรจุในถุงสุญญากาศ น้ำหนัก 300 กรัมต่อถุง

05 : แผนธุรกิจ

ชุมชนท่าหินอยู่ติดกับทะเลสาบซึ่งเป็นทะเลสาบสามน้ำ ทางชุมชนเลยนำภูมิปัญญาชาวบ้านมาแปรรูปเป็นปลาฉลิตแดดเดียว เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับปลาฉลิต ซึ่งเอกลักษณ์ของปลาฉลิตในทะเลสาบสงขลาจะมีเนื้อแน่น มีความมันมากกว่าปลาฉลิตทั่วไป

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การทำแห้ง
การบรรจุสุญญากาศ
ไม่มี

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65003816 : ส่งเสริมนวัตกรรมการผลิตกล้วยจากกล้วย

มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา

ต.ทุ่งนุ้ย อ.ควนกาหลง จ.สตูล

บัญชี 5 คน

ประชาชน 5 คน

อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยจีบา

รายละเอียด : กล้วยกรอบแก้วเป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปกล้วยหลากหลายรสชาติ และหลากหลายรูปแบบ สำหรับคนรักสุขภาพและชอบทานขนมกินเล่น

05 : แผนธุรกิจ

แปรรูปกล้วยหลากหลายรูปแบบด้วยกล้วยหอมเขียว และกล้วยทองแดงในพื้นที่ และพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพและตรงความต้องการของกลุ่มผู้บริโภค พัฒนารูปแบบของสินค้าและบริการ รวมถึงจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย จัดกิจกรรม CSR

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัยเพื่อลดปัญหาการแตกร้าจากขนส่ง
การนำนวัตกรรมหม้ออบลมร้อนมาใช้ในขั้นตอนการผลิต
การนำวัตถุดิบมาแปรรูปให้เป็นผลิตภัณฑ์ในรูปแบบใหม่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 33,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ



รูปก่อน

รูปหลัง





PS65031327 : การสร้างสรรค์สื่อจากวัสดุธรรมชาติในชุมชนด้วยแนวคิด เศรษฐกิจหมุนเวียน และออกแบบลายผ้าเพื่อพัฒนาผ้าบาติกสร้างเอกลักษณ์ประจำถิ่น

มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา

ต.ทุ่งนุ้ย อ.ควนกาหลง จ.สตูล

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อบาติกแฟชั่นลายพื้นถิ่น
รายละเอียด : ผ้าบาติก Yo zama เป็นผ้าบาติกที่ยังคงรูปแบบการเขียนลายผ้าด้วยมือ และพิมพ์ลายด้วยบล็อกที่ออกแบบเป็นลายอัตลักษณ์ชุมชนและตัดเย็บเป็นชุดที่ทันสมัยเหมาะกับกลุ่มวัยรุ่น และกลุ่มคนทั่วไป

05 : แผนธุรกิจ

ออกแบบลวดลายศิลปะ ผ้าบาติกให้มีอัตลักษณ์พื้นถิ่นใช้สีธรรมชาติจากวัสดุเหลือทิ้งในพื้นที่ เช่น ขี้เลื่อย เปลือกขุ่น ใบกล้วย ฝัวมากสุก เปลือกมะพร้าว ใบหูกวางสด และแห้งเป็นดิน นำมาตัดเย็บเป็นเสื้อเชิ้ต และผ้าคลุมศีรษะของผู้หญิงมุสลิม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Recovery (การนำกลับคืนมาใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาลวดแบบลวดลายศิลปะผ้าบาติกให้มีอัตลักษณ์พื้นถิ่น
พัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ให้เหมาะสมกับทุกGen
นำวัสดุธรรมชาติมาสกัดเป็นสีย้อมผ้า

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

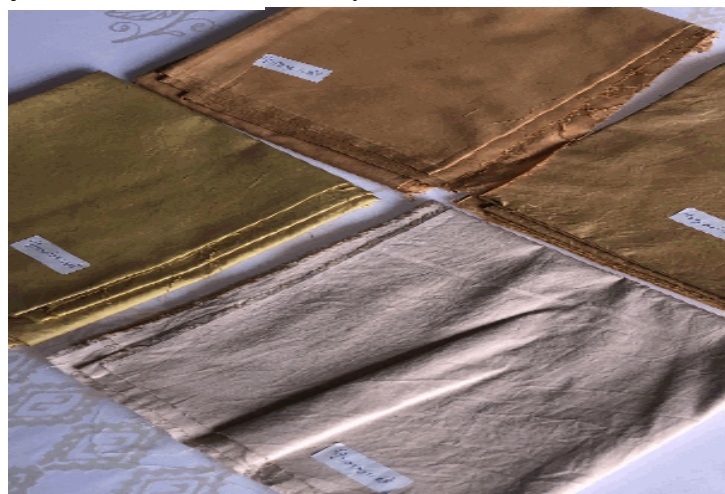
จำนวนรายได้ : 42,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

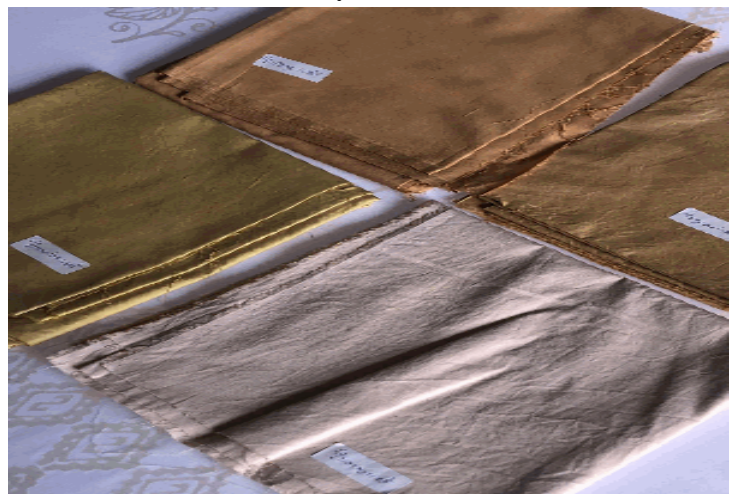
ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





**PS65017392 : โครงการยกระดับมาตรฐานการจำหน่ายดินดอกกาหลง พื้นที่ตำบลอุเดเจริญ อำเภอกวน
กาหลง จังหวัดสตูล**

มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา

ต.อุเดเจริญ อ.ควนกาหลง จ.สตูล

บัญชี 5 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดินดอกกาหลง
รายละเอียด : ดินสำหรับเพาะปลูก

05 : แผนธุรกิจ

บรรจุภัณฑ์ สร้างความจดจำได้ง่าย โดยใช้ชื่อแบรนด์ "ดินดอกกาหลง"เปิดร้านค้านบนเฟซบุ๊กให้เป็นเพจสาธารณะใช้ชื่อว่า "ดินดอกกาหลง" ทั้งยังติดต่อร้านค้าทางการเกษตรเพื่อนำสินค้าไปวางจำหน่าย พร้อมทั้งเปิดร้านค้าออนไลน์บนแพลตฟอร์ม shopee, tiktok เพื่อเป็นการโฆษณา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เครื่องผสมดินเพื่อลดกำลังคนและเพิ่มอัตราการผลิต
เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายในรูปแบบที่มีความทันสมัยและมีความหลากหลายมากยิ่งขึ้นบนแพลตฟอร์มออนไลน์
มีการจัดระบบหลังบ้านที่ดี เพื่อการขนส่งสินค้าไปยังพื้นที่ต่างๆได้สะดวกและรวดเร็วยิ่งขึ้น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,750

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





**PS65017398 : โครงการพัฒนาบรรจุภัณฑ์และโลโก้ "ปลาเค็ม ผู้ใหญ่นันต์" พื้นที่ตำบลอุไดเจริญ อำเภอกวน
กาหลง จังหวัดสตูล**

มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา

ต.อุไดเจริญ อ.ควนกาหลง จ.สตูล

บัญชี 5 คน | ประชาชน 3 คน | อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาเค็ม ผู้ใหญ่นันต์
รายละเอียด : ปลาเค็มเสียดแปรรูป

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาและออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่มีความโดดเด่นและสามารถยืดอายุการเก็บรักษาปลาเค็มได้นานยิ่งขึ้นเพื่อลดการปนเปื้อนของอาหาร สดกลิ่น รวมถึงการออกแบบโลโก้สินค้าเพื่อเพิ่มความน่าสนใจภายใต้แบรนด์ "ปลาเค็ม ผู้ใหญ่นันต์" เพิ่มช่องทางการขายทางเฟสบุ๊ค

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบโลโก้และพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ใช้กรรมวิธีการถนอมอาหารเพื่อยืดระยะเวลาการรักษาสินค้า
เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายในรูปแบบที่มีความทันสมัยและมีความหลากหลายมากขึ้น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,960

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65021617 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์แยมจำปาและคูกี้จำปา

มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา
ต.วังประจัน อ.ควนโดน จ.สตูล

บัญชี 6 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แยม และคูกี้จำปา
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์แยมจำปาและคูกี้จำปา เป็นการแปรรูปวัตถุดิบทางการเกษตรที่มีอยู่มากตามฤดูกาล ซึ่งหากจำหน่ายเป็นผลสดจะมีราคาต่ำ จึงมีแนวคิดในการเพิ่มมูลค่าด้วยการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถจำหน่ายในวงกว้างทั้งในรูปแบบ Online และ Offline

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปจำปา: Organic 100%
การออกแบบบรรจุภัณฑ์
ทำการตลาดออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาผลิตภัณฑ์แยมจำปาและคูกี้จำปา เป็นการแปรรูปวัตถุดิบทางการเกษตรที่มีอยู่มากตามฤดูกาล ซึ่งหากจำหน่ายเป็นผลสดจะมีราคาต่ำ จึงมีแนวคิดในการเพิ่มมูลค่าด้วยการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถจำหน่ายในวงกว้างทั้งในรูปแบบ Online และ Offline โดยมีจุดแข็งของผลิตภัณฑ์คือ จำปาเป็นผลไม้อัตลักษณ์ของจังหวัดสตูล และสวนเกษตรของชุมชน ถือเป็นพื้นที่เกษตรแปลงใหญ่ร่วมถึงมีการปลูกแบบเกษตรอินทรีย์ และปลอดภัยจากการใช้สารเคมี จึงถือเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความปลอดภัยสูง ดีต่อสุขภาพของผู้บริโภค นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวยังได้รับการส่งเสริมให้ได้มาตรฐาน ออ. และ ฮาลาล จึงสามารถทำการตลาดในวงกว้าง นอกจากนี้พื้นที่ตำบลวังประจันยังเป็นเขตแดนติดต่อกับประเทศมาเลเซีย และมีตลาดชายแดน ซึ่งมีลูกค้าที่เป็นนักท่องเที่ยวจากประเทศมาเลเซียเข้ามาซื้อสินค้าเป็นจำนวนมาก จึงถือเป็นโอกาสในการสร้างกลุ่มลูกค้าใหม่ที่ดียิ่ง นอกจากนี้การทำตลาดยังเน้นการขายในรูปแบบออนไลน์ผ่านแพลตฟอร์มต่างๆ ได้แก่ facebook live line oa instagram และ shopee ซึ่งถือเป็นตลาดออนไลน์ขนาดใหญ่สามารถสร้างการรับรู้และสร้างการสื่อสารการตลาดได้ในวงกว้าง นอกจากนี้ยังมีความร่วมมือกับผู้ประกอบการอื่นๆ ในพื้นที่จังหวัดสตูล รวมถึงอุตสาหกรรมจังหวัดสตูล และศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 11 ในการกระจายสินค้า และออกจำหน่ายในงานแสดงสินค้าต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สตูลสี่ทอง
ออนไลน์ : U2T BCG ตำบลวังประจัน
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65048134 : การพัฒนา และยกระดับผลิตภัณฑ์คูกิจำปาต:

มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา
ต.วังประจัน อ.ควนโดน จ.สตูล

บัญชี 6 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : คูกิจำปาต:
รายละเอียด : การพัฒนาผลิตภัณฑ์คูกิจำปาต: เป็นการแปรรูปวัตถุดิบทางการเกษตรที่มีอยู่มากตามฤดูกาล ซึ่งหากจำหน่ายเป็นผลสดจะมีราคาต่ำ จึงมีแนวคิดในการเพิ่มมูลค่าด้วยการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถจำหน่ายในวงกว้างทั้งในรูปแบบ Online และ Offline

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูป
การออกแบบบรรจุภัณฑ์
การทำตลาดออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาผลิตภัณฑ์แยมจำปาต: และคูกิจำปาต: เป็นการแปรรูปวัตถุดิบทางการเกษตรที่มีอยู่มากตามฤดูกาล ซึ่งหากจำหน่ายเป็นผลสดจะมีราคาต่ำ จึงมีแนวคิดในการเพิ่มมูลค่าด้วยการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถจำหน่ายในวงกว้างทั้งในรูปแบบ Online และ Offline โดยมีจุดแข็งของผลิตภัณฑ์ คือ จำปาต: เป็นผลไม้อัตลักษณ์ของจังหวัดสตูล และสวนเกษตรของชุมชน ถือเป็นพื้นที่เกษตรแปลงใหญ่ร่วมถึงมีการปลูกแบบเกษตรอินทรีย์ และปลอดจากการใช้สารเคมี จึงถือเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความปลอดภัยสูง ดีต่อสุขภาพของผู้บริโภค นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวยังได้รับการส่งเสริมให้ได้มาตรฐาน ออ. และ ฮาลาล จึงสามารถทำการตลาดในวงกว้าง นอกจากนี้พื้นที่ตำบลวังประจันยังเป็นเขตแดนติดต่อกับประเทศมาเลเซีย และมีตลาดชายแดน ซึ่งมีลูกค้าที่เป็นนักท่องเที่ยวจากประเทศมาเลเซียเข้ามาซื้อสินค้าเป็นจำนวนมาก จึงถือเป็นโอกาสในการสร้างกลุ่มลูกค้าใหม่ที่ดียิ่ง นอกจากนี้การทำตลาดยังเน้นการขายในรูปแบบออนไลน์ผ่านแพลตฟอร์มต่างๆ ได้แก่ facebook live line oa instagram และ shopee ซึ่งถือเป็นตลาดออนไลน์ขนาดใหญ่สามารถสร้างการรับรู้ และสร้างการสื่อสารการตลาดได้ในวงกว้าง นอกจากนี้ยังมีความร่วมมือกับผู้ประกอบการอื่นๆ ในพื้นที่จังหวัดสตูล รวมถึงอุตสาหกรรมจังหวัดสตูล และศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 11 ในการกระจายสินค้า และออกจำหน่ายในงานแสดงสินค้าต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สตูลสี่ทอง
ออนไลน์ : U2T BCG ตำบลวังประจัน
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65022604 : โครงการสร้างมูลค่าเพิ่มจากข้าวเหนียวดำภายใต้ BCG

มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา

ต.แปะ-ระ อ.ท่าแพ จ.สตูล

บัญชี 5 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบข้าวเหนียวดำ/เยลลี่ข้าวเหนียวดำ(ไข่มุก)/เส้นใยจากฟางข้าว

รายละเอียด : 1.ข้าวเกรียบข้าวเหนียวดำ เป็นข้าวเกรียบที่ทำมาจากส่วนผสมจากข้าวเหนียวดำ 35% 2.เยลลี่ข้าวเหนียวดำ รับประทานแปรรูปข้าวเหนียวดำเป็นเยลลี่ 55% 3.เส้นใยจากฟางข้าว เป็นสิ่งเหลือใช้จากกระบวนการผลิตโดยผ่านการแปรรูปเป็นเส้นใยขึ้นพัฒนาต้นแบบ100%

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ข้าวเกรียบข้าวเหนียวดำ นวัตกรรมแปรรูปผลิตภัณฑ์โดยภูมิปัญญาท้องถิ่นผ่านกลุ่มวิสาหกิจชุมชน
เยลลี่ไข่มุก นวัตกรรมแปรรูปผลิตภัณฑ์โดยกลุ่มวิสาหกิจชุมชน
เส้นใยฟาง ด้วยเทคโนโลยีเครื่อง Fiber analyzer

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ทางทีมU2T ตำบลแปะ-ระ จังหวัดสตูล ได้ต่อยอดข้าวเหนียวดำเป็นผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ข้าวเกรียบข้าวเหนียวดำ เยลลี่ข้าวเหนียวดำ(ไข่มุก) และเส้นใยจากฟางข้าว ภายใต้แบรนด์แปะ-รัก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป





PS65022622 : โครงการพัฒนาบรรจุภัณฑ์จากข้าวเหนียวดำเพื่อส่งเสริมการตลาดและการท่องเที่ยว

มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา

ต.แปะ-ระ อ.ท่าแพ จ.สตูล

บัญชี 5 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเหนียวดำ

รายละเอียด : ข้าวเหนียวดำ พร้อมหุงจำนวน 1 กิโลกรัม/ถุง

05 : แผนธุรกิจ

ทางทีมU2T ตำบลแปะ-ระ จังหวัดสตูล ได้ทำการลงพื้นที่ศึกษาชุมชน จากการศึกษาทางกลุ่ม ได้เลือกผลิตภัณฑ์ข้าวเหนียวดำในการยกระดับและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่มีอยู่ในท้องถิ่น ภายใต้แบรนด์แปะ-รัก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีออกแบบและปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย
นวัตกรรมเครื่องซีลสุญญากาศ เพื่อเพิ่มระยะเวลาในการเก็บของผลิตภัณฑ์
คิดค้นถุงบรรจุให้ตอบโจทย์การใช้งานของผลิตภัณฑ์ภายใต้แนวคิด BCG

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65017100 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์กึ่งแห้ง

มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา
ต.ทุ่งบุหลัง อ.ทุ่งหว้า จ.สตูล

บัญชี 6 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พงโรยข้าวฟูริคาเกะ (Furikake) สรกึ่งแห้ง
รายละเอียด : พงโรยข้าวฟูริคาเกะ (Furikake) สรกึ่งแห้ง เป็นพงโรยข้าวใส่น้ำมัน สำหรับโรยบนอาหาร อาทิ ข้าวสวยข้าวปั้น ข้าวต้ม มาม่า ก๋วยเตี๋ยว พาสต้า แซนวิช ขนมปัง สลัด ฯลฯ ช่วยเพิ่มรสชาติให้อร่อย กลมกล่อม เก็บรักษาได้ง่าย น้ำหนักเบา พกพาสะดวก

05 : แผนธุรกิจ

พงโรยข้าวส่วนประกอบหลักคือกึ่งแห้งซึ่งเป็นสินค้าประจำถิ่นต.ทุ่งบุหลังนำกึ่งแห้งมาเป็นวัตถุดิบหลักในการทำพงโรยข้าว บรรจุภัณฑ์ของเราเป็นถุงซิปลงสุญญากาศสามารถปิดซิปลงได้ทันทีเมื่ออาหารเมื่อต่อไป เราจะคิดกะปึกที่มีคุณภาพทำให้พงโรยข้าวมีความกลมกล่อม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีสูตรและกรรมวิธีการผลิตอาหาร
นวัตกรรมการสร้างแบรนด์ ฉลากและบรรจุภัณฑ์
พัฒนาบรรจุภัณฑ์ผลิตภัณฑ์กึ่งแห้ง

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 29,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65017142 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์กะปิ

มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา

ต.ทุ่งบุหลัง อ.ทุ่งหว้า จ.สตูล

บัญชี: 6 คน
ประชาชน: 5 คน
อาจารย์: 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พงโรยข้าวฟูริคาเกะ (Furikake) รสน้ำพริกกะปิ
รายละเอียด : พงโรยข้าวฟูริคาเกะ (Furikake) รสน้ำพริกกะปิ เป็นพงโรยข้าวใส่ลึนญี่ปุ่น สำหรับโรยบนอาหาร อาทิ ข้าวสวยข้าวปั้น ข้าวต้ม มาม่า ก๋วยเตี๋ยว พาสต้า แซนวิช ขนมปัง สลัด ฯลฯ ช่วยเพิ่มรสชาติให้อร่อย กลมกล่อม เก็บรักษาได้ง่าย นำหนักเบา พกพาสะดวก

05 : แผนธุรกิจ

พงโรยข้าวส่วนประกอบหลักคือกะปิซึ่งเป็นสินค้าประจำถิ่นต.ทุ่งบุหลังนำมาเป็นวัตถุดิบหลักในการทำพงโรยข้าว
บรรจุภัณฑ์ของเราเป็นถุงซิปลึนสุญญากาศสามารถปิดซิปลึนไว้ทานในมื้ออาหารเมื่อต่อๆไป
คุณสมบัติของสินค้าจะคัดกะปิที่มีคุณภาพทำให้พงโรยข้าวมีความกลมกล่อม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีสูตรและกรรมวิธีการผลิตอาหาร
นวัตกรรมการสร้างแบรนด์ จลากลและบรรจุภัณฑ์
พัฒนานวัตกรรมผลิตภัณฑ์กะปิ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 29,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65010287 : โครงการการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ชุมชนแปรรูปจากกล้วย

มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา

ต.ปาล์มพัฒนา อ.มะนัง จ.สตูล

	บัญชี		ประชาชน		อาจารย์
	4 คน		4 คน		1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยผงชงดื่มเพื่อสุขภาพ และตุ๊กตามันนิเส้นใยจากกล้วย
รายละเอียด : กล้วยผงชงดื่มเพื่อสุขภาพ เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่แปรรูปจากผลกล้วยนำมาทำเป็นผงละเอียดเพื่อที่จะได้กล้วยผงชงดื่ม ในกล้วยผงชงดื่มจะมีน้ำผึ้งเป็นส่วนผสม ส่วนตุ๊กตามันนิเส้นใยจากกล้วยนำลำต้นมาผลิตให้เกิดเป็นเส้นใยมาทำเป็นด้ายเป็นใช้ประกอบเป็นตุ๊กตามันนิ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำผลของกล้วยมาทำให้เป็นผง
การนำลำต้นกล้วยมาทำให้เป็นเส้นใย
การนำเครื่องจักรมาใช้ในการทำผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์กล้วยผงชงดื่มเพื่อสุขภาพ กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มที่สนใจในสุขภาพจะมีในช่วงวัยทำงาน และผู้สูงอายุ ซึ่งยังมีกลุ่มผู้วัยที่เกี่ยวกับโรคทางด้านกระเพาะ ลำไส้ กลุ่มนักท่องเที่ยว ไม่จำกัดเพศ โดยมีช่วงอายุ ตั้งแต่ 35 ปีขึ้นไป มีการจัดโปรโมชันให้กับลูกค้าใหม่ที่มาซื้อสินค้า และมีของแถมในช่วงเปิดตัวสินค้าใหม่ให้กับลูกค้าเมื่อซื้อสินค้า ทำการจัดจำหน่ายผ่าน Social media Facebook มีสินค้าส่งให้กับร้านค้าในพื้นที่ชุมชนและมีการออกรูตามสถานที่ต่างๆ คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือกล้วยผงชงดื่มเป็นผลิตภัณฑ์ที่ชงดื่มได้ง่ายซึ่งมีน้ำผึ้งเป็นส่วนผสมยังเป็นผลิตภัณฑ์ที่ช่วยรักษากระเพาะ ลำไส้ ปลอดภัยจากสารพิษ ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย เครื่องปั้นวัตถุดิบ กล้วยที่มีในชุมชน น้ำผึ้งจากกลุ่มชุมชน แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมีอบต.ตำบลปาล์มพัฒนา กลุ่มวิสาหกิจชุมชน วัตถุประสงค์ในชุมชน

ผลิตภัณฑ์ตุ๊กตามันนิเส้นใยจากกล้วย กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยว กลุ่มเด็ก กลุ่มครอบครัว ไม่จำกัดเพศ มีการจัดโปรโมชันให้กับลูกค้าใหม่ที่มาซื้อสินค้า ทำการจัดจำหน่ายผ่าน Social media Facebook มีสินค้าส่งให้กับร้านค้าปลีกในพื้นที่ชุมชนและมีการออกรูตามสถานที่ต่างๆ คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ วัตถุดิบที่มาจากเส้นใยกล้วยมาจากธรรมชาติที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม มีอัตลักษณ์ของท้องถิ่น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65016574 : โครงการการเสริมสร้างและพัฒนาศักยภาพมัคคุเทศก์น้อยเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวในพื้นที่ตำบลปาล์มพัฒนา

มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา

ต.ปาล์มพัฒนา อ.มะนัง จ.สตูล

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เส้นทางท่องเที่ยวตำบลปาล์มพัฒนา
รายละเอียด : เป็นการบริการนำเที่ยวในพื้นที่ตำบลปาล์มพัฒนา ตามจุดต่างๆที่น่าสนใจ ได้แก่ ลานหินป่าพน, ถ้ำเจ็ดคต, ถ้ำผุภาเพชร, บ้านรากไม้ เป็นต้น เป็นการนำมรดกทางธรณีวิทยาในพื้นที่มาก่อให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจในชุมชนได้

05 : แผนธุรกิจ

เพื่อพัฒนาศักยภาพทักษะการนำเสนอแหล่งท่องเที่ยวในพื้นที่ตำบลปาล์มพัฒนา ร่วมกับองค์การบริหารส่วนตำบลปาล์มพัฒนาและโรงเรียนบ้านป่าพน จัดอบรมถ่ายทอดองค์ความรู้เบื้องต้นในการทำหน้าที่เป็นมัคคุเทศก์ท้องถิ่นในการแนะนำชุมชน เป็นการนำมรดกทางธรณีวิทยาในพื้นที่มาก่อให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจในชุมชนได้ เพื่อปลูกจิตสำนึกเห็นคุณค่าและภาคภูมิใจในท้องถิ่น อีกทั้งยังเป็นการประชาสัมพันธ์ทรัพยากรท้องถิ่นได้อย่างถูกต้องเกิดประโยชน์แก่ท้องถิ่นเพื่อก่อให้เกิดกระบวนการเสริมสร้างประสบการณ์และยังสามารถสร้างรายได้เสริมแก่เยาวชนในการนำเที่ยวของชุมชนได้ในอนาคต เป็นการนำมรดกทางธรณีวิทยาในพื้นที่มาก่อให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจในชุมชน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-
-
-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





โครงการพัฒนาระบบการบริหารและจัดการเครือข่ายข้อมูลเกี่ยวกับทักษะการเรียนรู้
เพื่อส่งเสริมการดำเนินโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG