



U2T for BCG Snapshot

ภาคใต้

จังหวัดชุมพร





សារប័ណ្ណ

1. สารความยินยอมจาก ศ. (พิเศษ) ดร. เอนก เหล่าธรรมทัศน์	ข
2. คำนำ ศ.ดร.นพ. สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล	ง
3. บทสรุปผู้บริหาร	ช
3.1 สรุปผลลัพธ์ ระดับประเทศ	ญ
3.2 สรุปผลลัพธ์ ระดับภูมิภาค	น
3.3 สรุปผลลัพธ์ จังหวัดชุมพร	ป
3.4 รายชื่อกรรมการบริหาร	ฝ
3.5 รายชื่อทีมร่วมพัฒนา	พ
3.6 หน่วยงานพันธมิตร	ม
3.7 ภาพรวมกิจกรรม	ส
4. รายงานภาพรวมโครงการ Snapshot U2T for BCG	1-145



ศาสตราจารย์พิเศษ ดร.เอนก เหล่าธรรมทัศน์
รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

สารความยินดี

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

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





ศาสตราจารย์ ดร.นพ.สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล
ปลัดกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

คำนำ

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

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



บทสรุปผู้บริหาร

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

แผนภาพแสดงความเชื่อมโยง 5 เป้าหมายสำคัญ (Achievement)



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

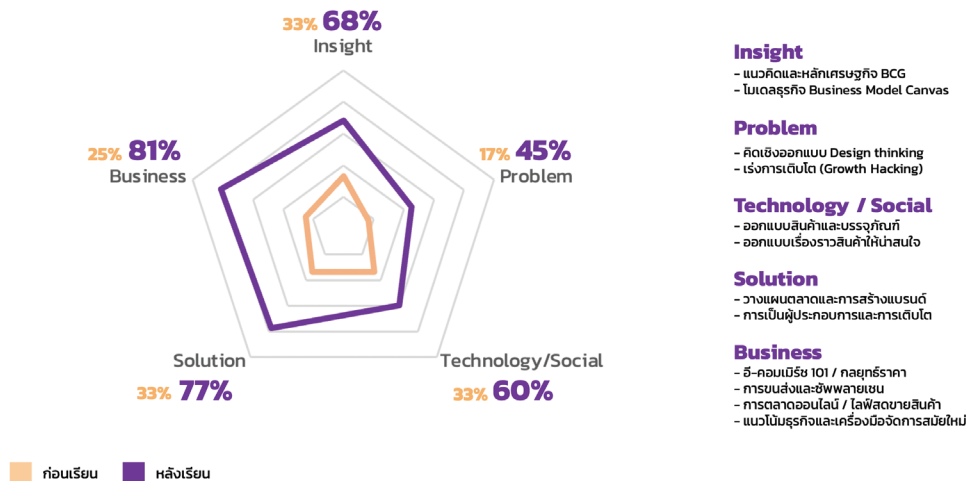
ในส่วนของการส่งเสริมองค์ความรู้ ทักษะและการเพิ่มขีดความสามารถ มีเนื้อหาหลักสูตรจำนวน 12 โมดูล โดยได้รับความร่วมมือและรับการอนุเคราะห์เนื้อหาจากหน่วยงานที่มีประสบการณ์โดยตรง ได้แก่ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ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

Key Achievement U2T for BCG ประจำปี 2565

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

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

สรุปผลประเมินความเข้าใจในเนื้อหาในระดับประเทศ



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

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

U2T for BCG Hackathon ประจำปี 2565 มีโครงการที่ผ่านเข้ารอบ 40 ทีม โดยผลงานชนะเลิศและในแต่ละกลุ่มดังนี้

กลุ่มเกษตรและอาหาร ได้แก่ โครงการแซบอีรี่

17. แซบอีรี่

ตำบลทิวสเด็จ จังหวัดสระแก้ว
มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์

เส้นบะหมี่อบแห้งผสมโปรตีนจากดักแด้ไหมอีรี่

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

โครงการต้องการแก้ไขปัญหาขยะที่เกิดจากกระบวนการเลี้ยงไหมอีรี่ เพื่อลดขยะจากกระบวนการเลี้ยงไหมอีรี่ให้เป็นศูนย์ โดยนำเอาดักแด้ที่เป็นเศษเหลือทิ้งจากกระบวนการเลี้ยงไหมอีรี่มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าสูง และใช้เทคโนโลยีไม่ซับซ้อน สร้างผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า โดยไม่เหลือส่วนที่เป็นขยะทิ้งไว้ให้เกิดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม จากกระบวนการเลี้ยงไหมอีรี่ ที่เป็นไหมบ่า เลี้ยงง่ายและกินใบมันสำปะหลังเป็นอาหาร ใช้ใบมันสำปะหลังที่เป็นเศษเหลือทิ้งจากการปลูกมันสำปะหลังมาเลี้ยงไหม ผลิตภัณฑ์ไหมขายสร้างรายได้ มูลไหมใช้ทำปุ๋ยอินทรีย์ใช้ในครัวเรือน และดักแด้ไหมอีรี่ แปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่ายสร้างรายได้

กลุ่มท่องเที่ยวและบริการ ได้แก่ โครงการ การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์ คลองปากปิด



28. การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์คลองปากปิด

ตำบลพงศ์ประศาสน์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

การใช้การท่องเที่ยวอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและพัฒนาชุมชน



ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

1. ความอยู่รอดของชุมชนจากการประมงตกภัย
2. การฟื้นฟูสิ่งแวดล้อมจากขยะในระบบนิเวศป่าชายเลน
3. ช่วยลดก๊าซเรือนกระจกตามข้อตกลง COP26

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

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



กลุ่มสุขภาพและการแพทย์ ได้แก่ Fairyland ChoraKhe Yai



26. Fairyland ChoraKheYai

ตำบลจรเข้ใหญ่ จังหวัดสุพรรณบุรี
สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์

ผงโปรตีนปรุงรสจากชิ้นส่วนของปลาผสมกบ



ผงโปรตีนปรุงรส
ผสม GABA
Fairyland ChoraKheYai

"Fast Fish"
"เป็นคุณนะ" จักรวัตร

ผศ.ดร.วิทย์ อ.ดร.เปรมชัย อ.ดร.ณัฐ
วรานันท์ anubornan@pau.ac.th

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

การลดขยะที่เกิดจากเศษซากปลาที่เหลือในชุมชน และการเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรในท้องถิ่น

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

การนำส่วนประกอบของปลาที่เหลือและเบียงชะในชุมชนมาผลิตอาหารโดยเฉพาะโปรตีน ผสมกับกบที่อยู๋ในข้าวซึ่งเป็นพืชเศรษฐกิจในชุมชน มาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ด้วยกระบวนการทางวิทยาศาสตร์ เพื่อให้ได้ผงปรุงรสที่มีคุณค่าทางสารอาหาร ซึ่งเป็นการลดของเหลือใช้และเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชน



กลุ่มพลังงานและวัสดุ ได้แก่ Chiangkhan Story



11. Chiangkhan story

ตำบลเชียงคาน จังหวัดเลย มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย

RECO



ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

- ลดปริมาณสารแทนนินที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม
- ช่วยลดภาวะโลกและฟื้นฟูระบบนิเวศภายในชุมชน
- ลดปริมาณขยะจากการผลิตมะพร้าวแก้วในชุมชน

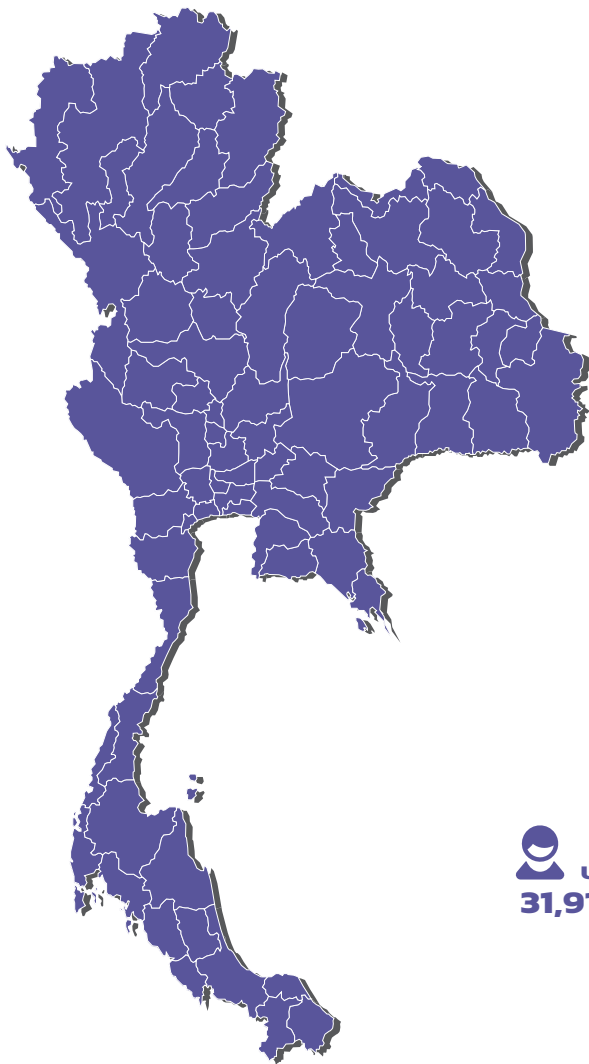
แนวทางการแก้ไขปัญหา :

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




สรุปผลลัพธ์ ระดับประเทศ

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



จำนวนมหาวิทยาลัย

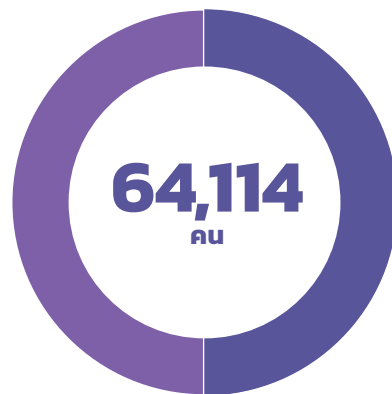


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

ประชาชน
31,919 คน



บัณฑิต
32,195 คน



เกษตรปลอดภัย
977 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
818 โครงการ



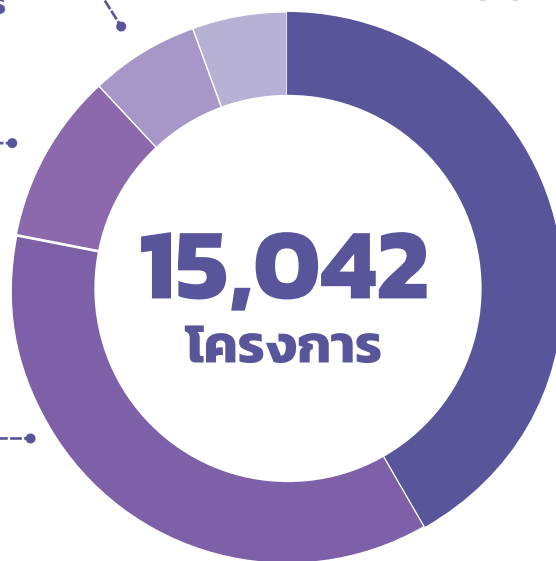
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเป็นน้ำกลับมาใช้ใหม่
1,466 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
6,290 โครงการ



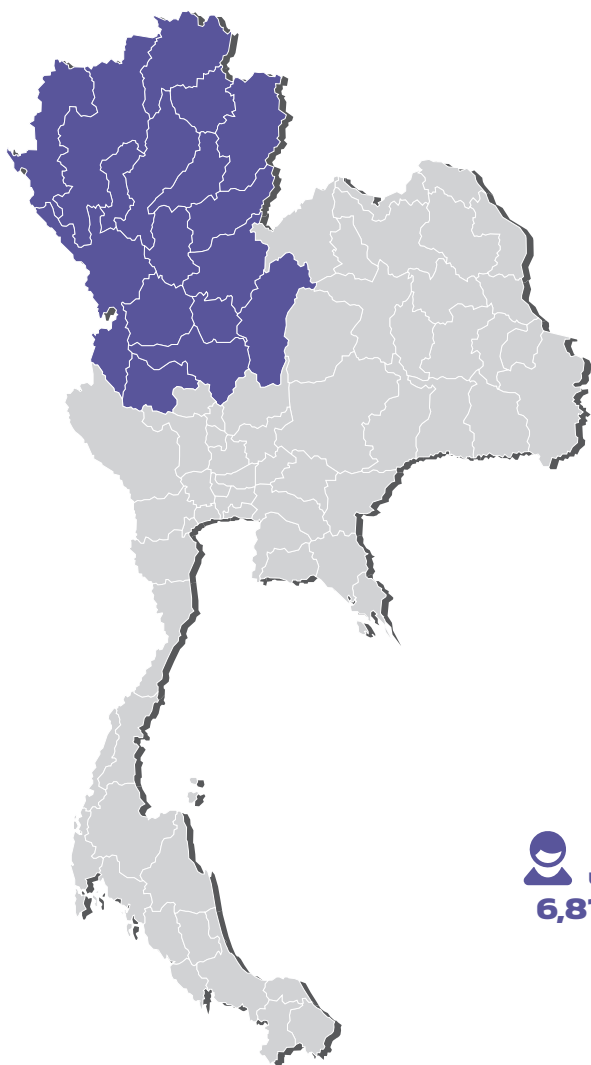
อาหารปลอดภัย
5,491 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคเหนือ

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



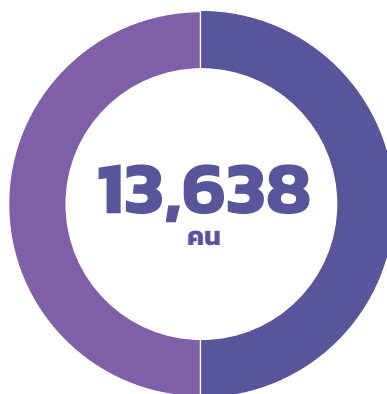
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
208 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
161 โครงการ



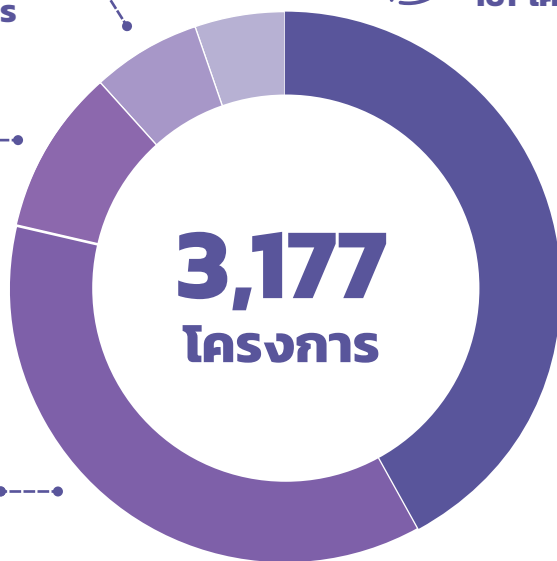
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
309 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,340 โครงการ



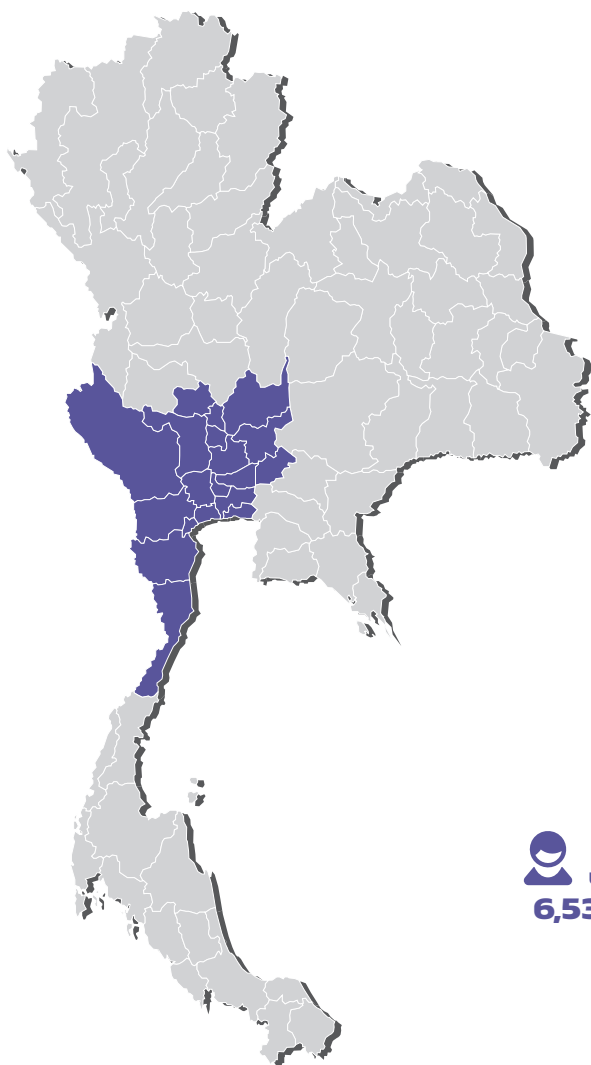
อาหารปลอดภัย
1,159 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคกลาง

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



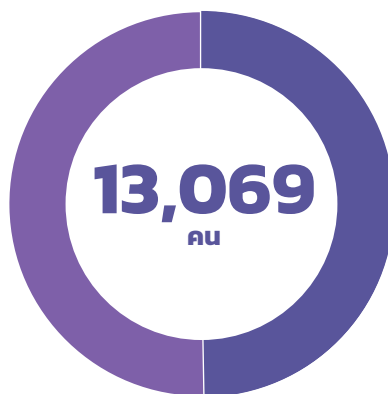
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
222 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
195 โครงการ



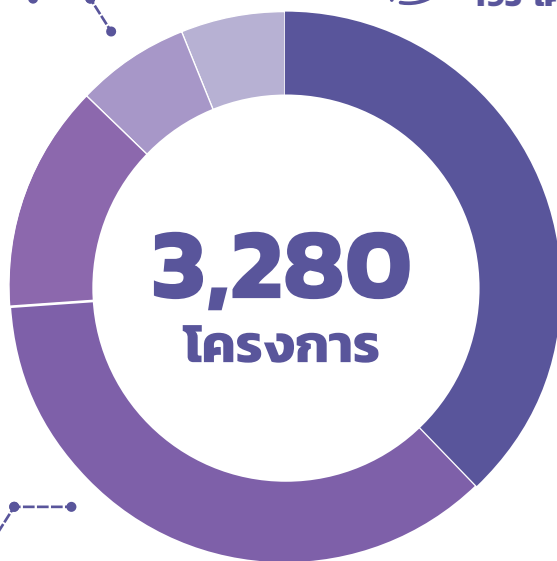
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
433 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,243 โครงการ



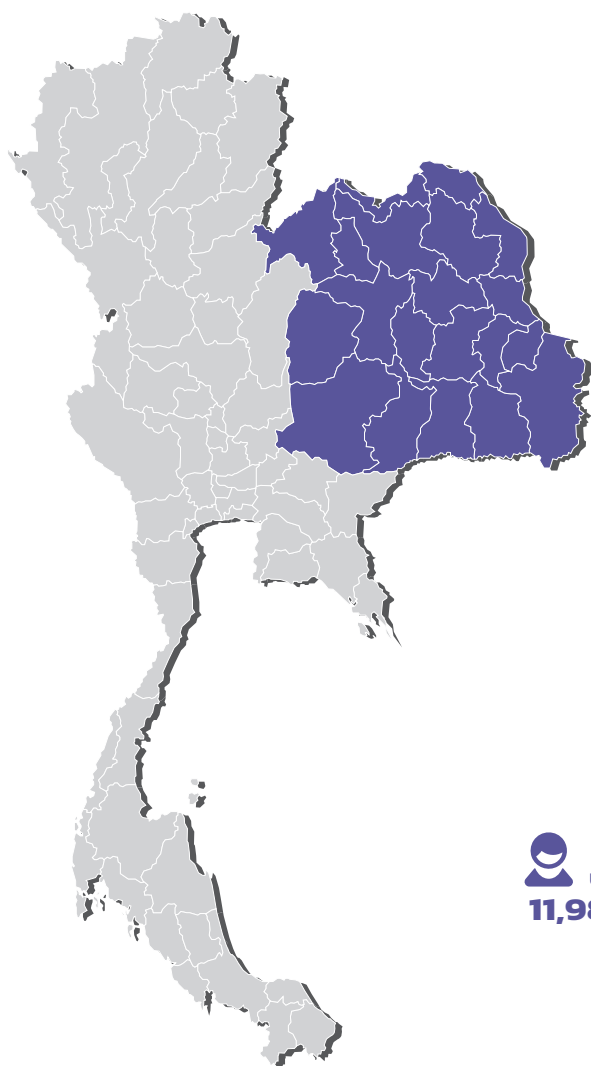
อาหารปลอดภัย
1,187 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

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



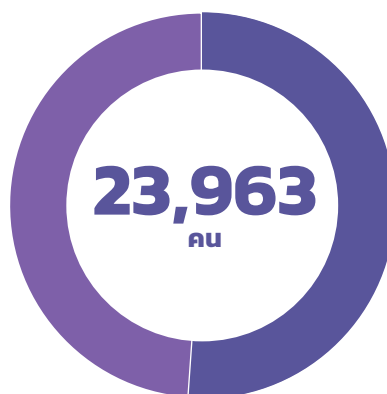
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
355 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
174 โครงการ



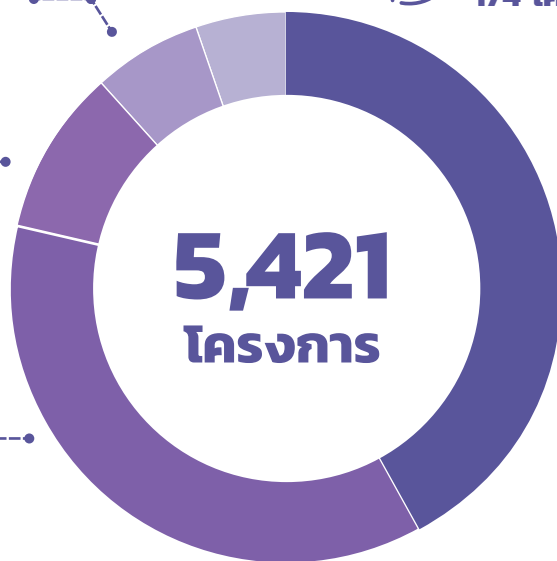
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
441 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
2,553 โครงการ



อาหารปลอดภัย
1,898 โครงการ



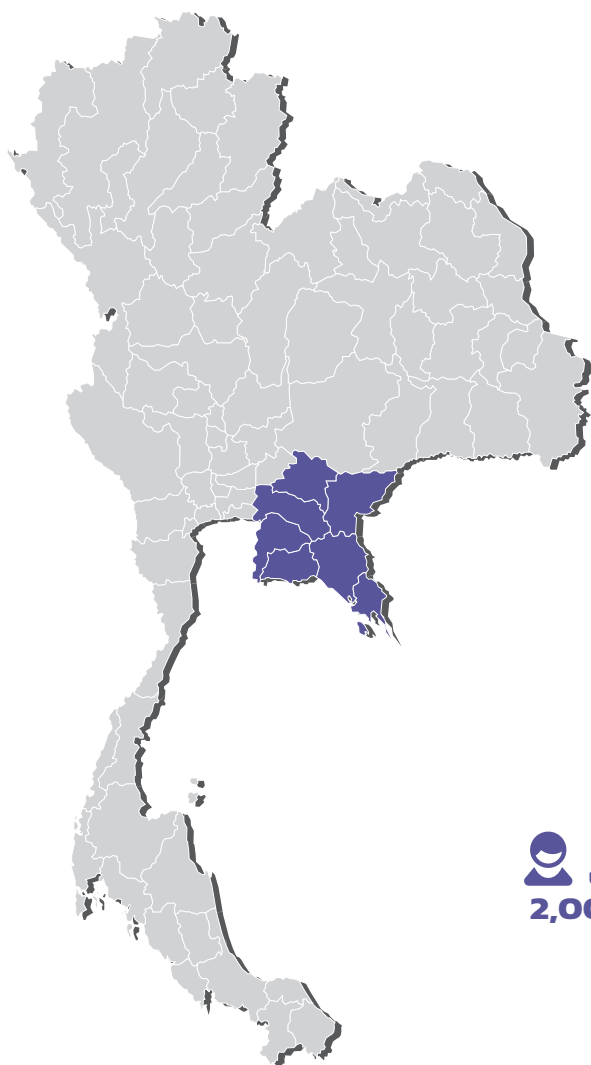
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคตะวันออก

“

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

”



จำนวนมหาวิทยาลัย

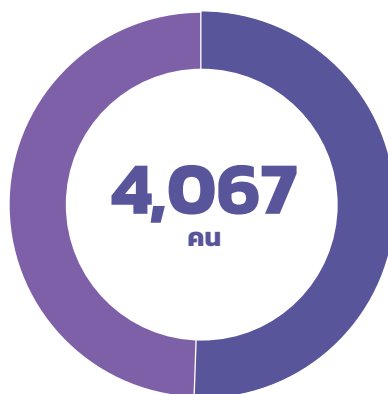


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

 ประชาชน
2,005 คน



 บัณฑิต
2,062 คน



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
79 โครงการ



เกษตรปลอดภัย
72 โครงการ



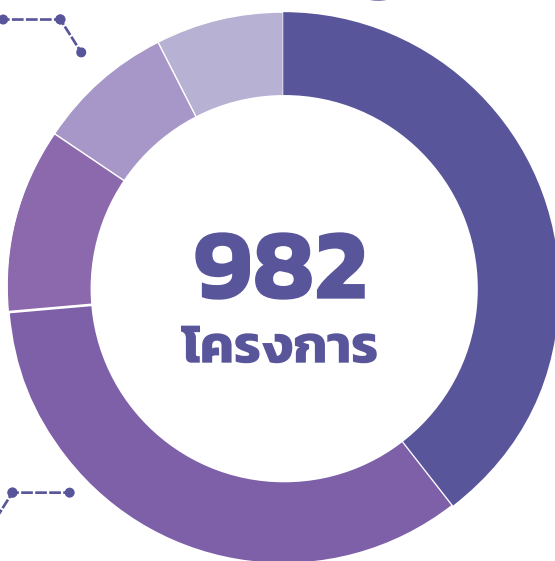
ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
106 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
389 โครงการ



อาหารปลอดภัย
336 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคใต้

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



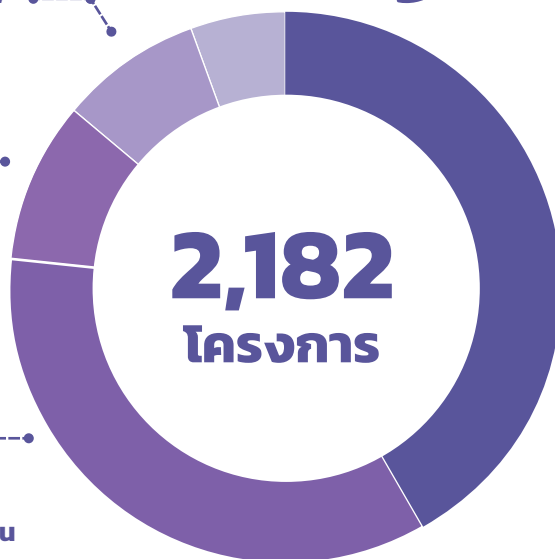
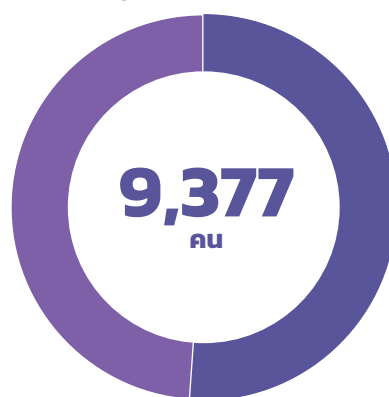
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



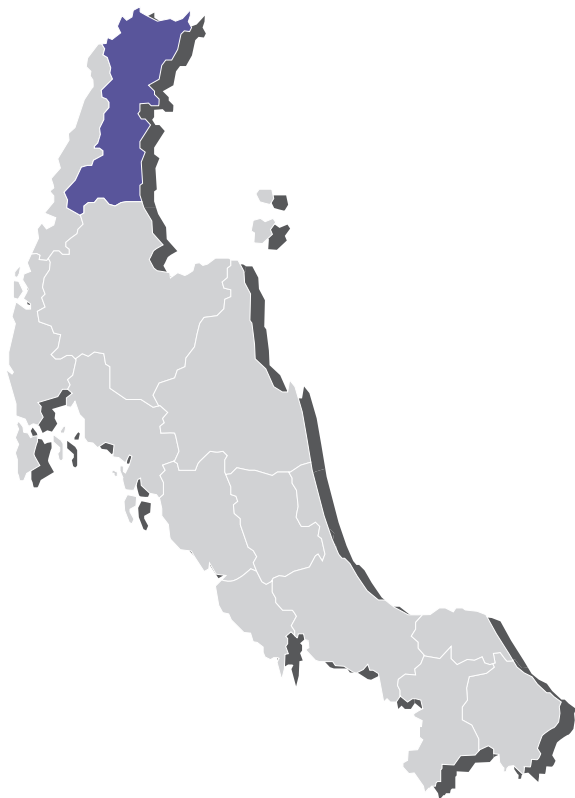
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ จังหวัดชุมพร

“

รายงานผลลัพธ์จังหวัดชุมพร มีมหาวิทยาลัยเข้าร่วม 5 มหาวิทยาลัย
ครอบคลุม 70 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 578 คน แบ่งเป็น
บัณฑิต 313 คน ประชาชน 265 คน โดยผลงาน BCG จำนวน 145 โครงการ
ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้ ด้านเกษตรปลอดภัย
15 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 53 โครงการ ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตร
ต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 15 โครงการ ด้านเศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานบนน้ำกลับมาใช้ใหม่ 10 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 15 โครงการ

”



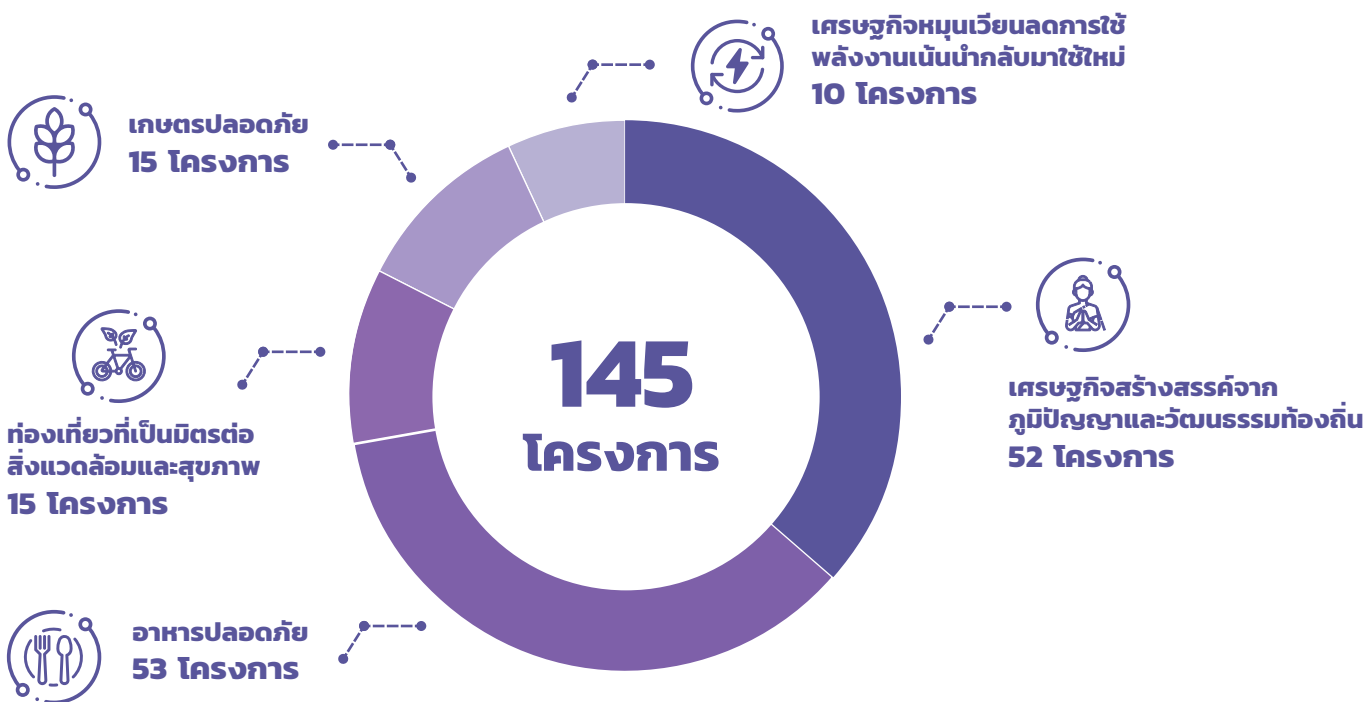
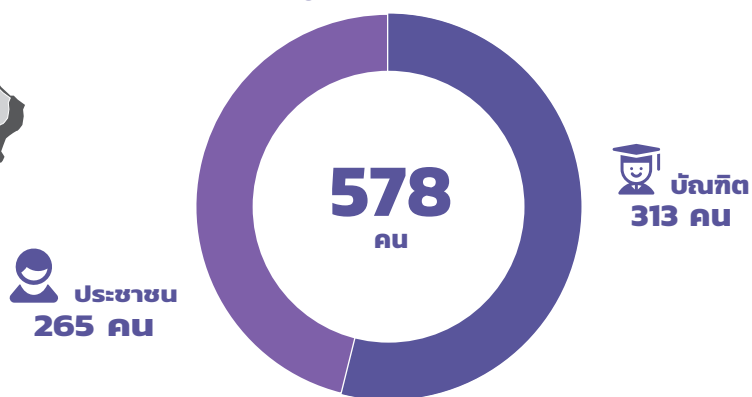
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย



รายชื่อกรรมการบริหาร



ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพจน์ ทรายแก้ว
กรรมการ



นายกิตติ สัจจาวัฒนา
กรรมการ



รองศาสตราจารย์ยัชวีชา นันทบุตร
กรรมการ



นางสาวดวงพร เสงบุญพันธ์
กรรมการ



นายนา ยันตรโกวิท
กรรมการ



นางสาวนิสกร จังเจริญธรรม
กรรมการ



นางสาวภัทรพร เล้าวงศ์
กรรมการ



นางวนิดา บุญนาคคำ
กรรมการ



นางสาววิภารัตน์ ดีอ่อง
กรรมการ



นายศรัณย์ สัมฤทธิ์เดชขจร
กรรมการ



นางสาววรรณิ คำมัน
กรรมการ



นายเอกนัฏ พร้อมพันธุ์
กรรมการและเลขานุการ



ศาสตราจารย์ศุภชัย ปทุมนากุล
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นางสาวกิริติ แก้วสัมฤทธิ์
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นายพันธุ์เพิ่มศักดิ์ อารุณี
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นายดนูช ตันเทอดกิตย
เลขานุการรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

A top-down view of a collaborative workspace. Several people are sitting on the floor, working together. One person is using a laptop, another is using a tablet, and others are looking at design documents or tablets. The documents feature a cat logo and the word 'company'. There are also some coffee cups and a pen on the floor. The entire image has a blue tint.

รายชื่อทีมร่วมพัฒนา

ทีมพัฒนาระบบบริหารโครงการและนวัตกรรม



นายพันพงษ์ ตั้งธีระสุนันท์



นางกัลยาณี กัฟหชัยบุรณ์



นายวิศิษฐ์ สุนทร



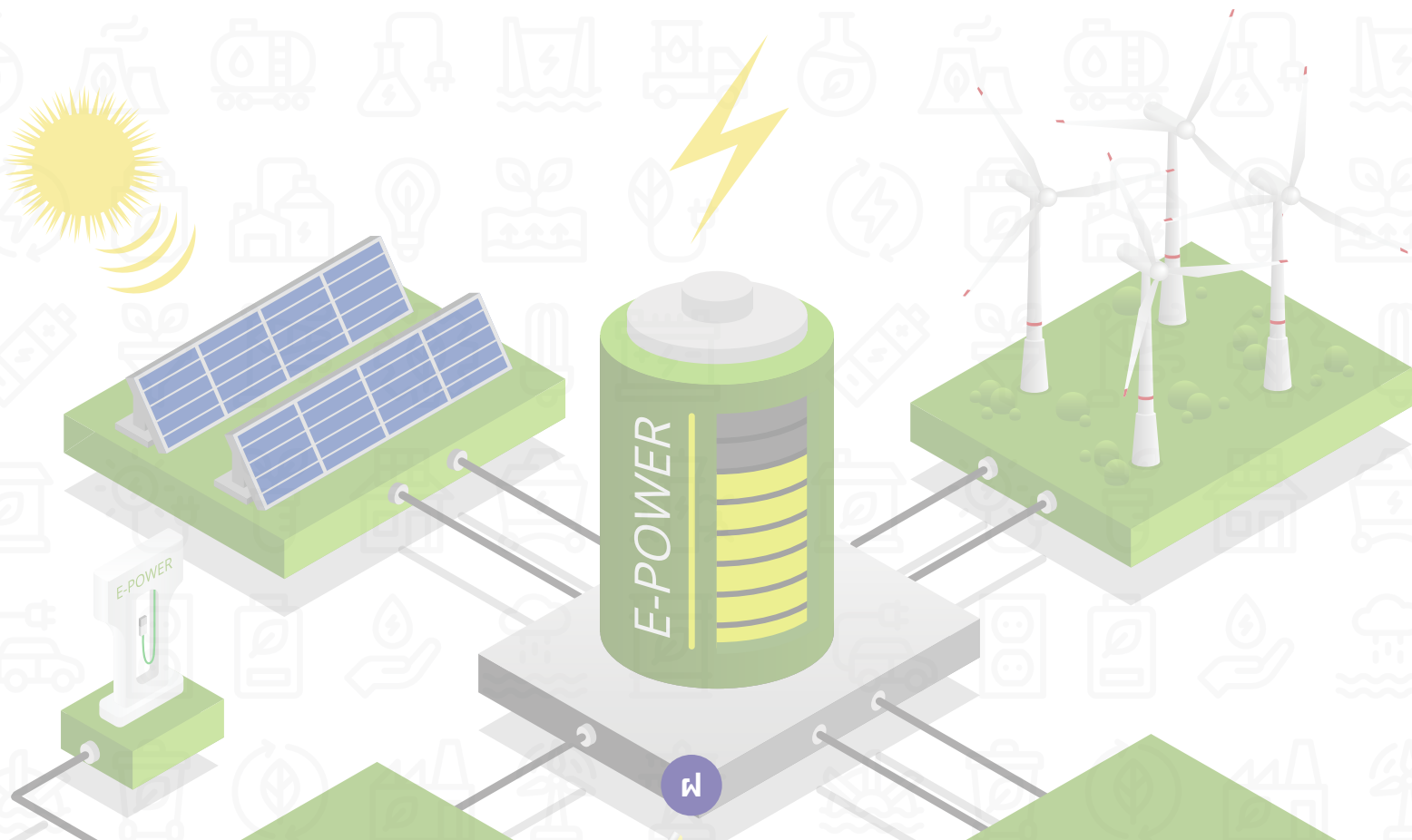
นายวิศร เฬ่วนิช



นางสาวชยานันท์ ไชยวัฒนพงศ์



นายรณภัทร สิ้นสุรวรรณ





หน่วยงานพันธมิตร

หน่วยงาน อว. สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี



หน่วยงาน อว. สนับสนุนความรู้ ต่อยอดผู้ประกอบการ



ภาครัฐ หน่วยงานในพื้นที่/ท้องถิ่น



ภาคเอกชน สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี



ภาพรวมกิจกรรม



ภาพรวมกิจกรรม





U2T for BCG Snapshot

1.	อำเภอ ท่าแซะ	1
2.	อำเภอ ห้วยตะเภา	22
3.	อำเภอ ปะทิว	30
4.	อำเภอ พะโต๊ะ	44
5.	อำเภอ เมืองชุมพร	52
6.	อำเภอ ละแม	90
7.	อำเภอ สวี	98
8.	อำเภอ หลังสวน	120



สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ต.คูริง อ.ท่าแซะ จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 6 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไอศกรีมนมสดคูริง

รายละเอียด : ไอศกรีมนมสดคูริง ผลิตจากเกษตรกรผู้เลี้ยงโคนมในตำบลคูริง ซึ่งเป็นเป็นอัตลักษณ์ของตำบลคูริง และเนื่องจากเกษตรกรผู้เลี้ยงโคนม มีการให้อาหารที่มีประสิทธิภาพสูง จึงทำให้น้ำมันมีคุณภาพสูง และมีไขมันในน้ำมันสูง ซึ่งเหมาะแก่การผลิตไอศกรีมนมสด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์จากน้ำมันดิบ

เทคโนโลยีการแปรรูปจากน้ำมันโค

การเก็บรักษาไอศกรีม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลคูริงมีประชากรเลี้ยงสัตว์เพื่อเป็นอาชีพเสริมจากการทำการเกษตรโดยการเลี้ยงโคนม นั้นทำให้การผลิตน้ำมันดิบในพื้นที่มีปริมาณมากเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์จึงนำน้ำมันดิบจากฟาร์มของเกษตรกรผู้เลี้ยงโคนมมาแปรรูปเป็นไอศกรีมซึ่งมีกรรมวิธีผลิตไม่ยุ่งยาก รวมไปถึงจำหน่ายในกลุ่มเด็กและประชาชนทั่วไปผ่านช่องทางการตลาดทั้งออฟไลน์และออนไลน์ในยุค New Normal เพื่อเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์นมแก่เกษตรกรผู้เลี้ยงโคนม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ต.ทรัพย์อนันต์ อ.ท่าเสา จ.อุตรดิตถ์

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์หมักสำหรับโคเนื้อ
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์หมักจากโรงงานอุตสาหกรรมนำมาสับขนาด 3-5 เซนติเมตรแล้วบรรจุใส่ถังกักให้แน่นไม่ให้อากาศแล้วปิดฝาเป็นเวลาเปิดอีก 21 วันจะพบว่า ผลิตภัณฑ์หมักมีความน่ากินสูง เราจะขายเป็นถัง 100 ลิตร ขายถังละ 200 บาท ยอดขายขั้นต่ำขายได้ 20 ถัง/เดือน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
จุลชีววิทยาอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- เทคโนโลยีการหมักโดยจุลินทรีย์ตามธรรมชาติ
- การลดมลภาวะต่อสิ่งแวดล้อม
- การเพิ่มมูลค่าจากวัสดุเหลือใช้จากโรงงานอุตสาหกรรม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์หมักสามารถเพิ่มมูลค่าได้ โดยการสับผลิตภัณฑ์ขนาด 3-5 ซม. ด้วยเครื่องสับ โดยหมักผลิตภัณฑ์ในถังพลาสติกขนาด 100 ลิตร กักให้แน่น ให้ออกซิเจนให้น้อยที่สุด จากนั้นปิดฝาล็อก แล้วทิ้งไว้ไม่ต่ำกว่า 21 วันจากนั้นจะเกิดกระบวนการหมักโดยจุลินทรีย์ กลุ่ม Lactobacillus sp. ซึ่งจะมีโดยธรรมชาติ ซึ่งจะขยายตัวอย่างรวดเร็ว และ Lactobacillus sp. จะปล่อยกรด Lactic เข้าตัดพันธะคาร์โบไฮเดรตที่เป็นโครงสร้าง (Structural Carbohydrate) เช่น ผลิตภัณฑ์หมัก เมื่อเปิดถังหมักผลิตภัณฑ์ตามกำหนดพบว่า ผลิตภัณฑ์หมักมีความอ่อนนุ่ม มีกลิ่นเปรี้ยว ซึ่งโคเนื้อจะชอบกิน ซึ่งในกระบวนการหมัก ผลิตภัณฑ์หมัก จะไม่ผ่านความร้อน ทำให้สารออกฤทธิ์ กลุ่มสารประกอบฟีนอลิก, สารฟลาโวนอยด์ และแคโรทีนอยด์ ไม่เกิดการสูญเสีย ทำให้เกิดประโยชน์สุขภาพโคเนื้อ โดยผู้เลี้ยงโคเนื้อ จะมีความต้องการผลิตภัณฑ์หมักจำนวนมาก

ผู้ประกอบการ หรือผู้เลี้ยงโคเนื้อ สามารถจำหน่ายแก่สมาชิกเกษตรกร หรือวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผู้เลี้ยงโคเนื้อ โคนม และแพะได้ โดยผลิตผลิตภัณฑ์หมักจำหน่ายถังละ 100 บาท

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป





PS65063126 : การใช้เปลือกทุเรียนร่วมกับฟางหมักเพื่อลดต้นทุนค่าอาหารในโคเนื้อ

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ต.กรัฟฟิอันตันต์ อ.ท่าแซะ จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เปลือกทุเรียนร่วมกับฟางหมักสำหรับโคเนื้อ
รายละเอียด : เปลือกทุเรียนเหลือทิ้งจากโรงงานอุตสาหกรรม และฟางข้าวนำมาสับขนาด 3-5 เซนติเมตร แล้วบรรจุใส่ถัง กดให้แน่นไม่ให้มีอากาศ แล้วปิดฝา ให้จุลินทรีย์ทำการย่อยเปลือกทุเรียนสับ รอเวลาเปิดอีก 21 วัน จะพบว่า เปลือกทุเรียนหมักมีความน่ากินสูง จะมีราคาดูกมากกว่าหญ้า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
เทคโนโลยีชีวภาพทางอาหาร

05 : แผนธุรกิจ

เปลือกทุเรียนเหลือทิ้ง และฟางข้าวสามารถเพิ่มมูลค่าได้ โดยการสับเปลือกทุเรียนขนาด 3-5 ซม. ด้วยเครื่องสับ โดยหมักเปลือกทุเรียนในถังพลาสติกขนาด 100 ลิตร กดให้แน่น ให้ออกซิเจนเหลือน้อยที่สุด จากนั้นปิดฝาล็อก แล้วทิ้งไว้ไม่ต่ำกว่า 21 วัน จากนั้นจะเกิดกระบวนการหมักโดยจุลินทรีย์ กลุ่ม Lactobacillus sp. ซึ่งมีโดยธรรมชาติ ซึ่งจะขยายตัวอย่างรวดเร็ว และ Lactobacillus sp. จะปล่อยกรด Lactic เข้าตัดพันธะคาร์โบไฮเดรตที่เป็นโครงสร้าง (Structural Carbohydrate) เช่น เปลือกทุเรียน เมื่อเปิดถังหมักเปลือกทุเรียนตามกำหนดพบว่า เปลือกทุเรียนจะมีความอ่อนนุ่ม มีกลิ่นเปรี้ยว ซึ่งโคเนื้อจะชอบกิน ซึ่งในกระบวนการหมักเปลือกทุเรียนนี้ จะไม่ผ่านความร้อน ทำให้สารออกฤทธิ์ กลุ่มสารประกอบฟีนอลิก, สารฟลาโวนอยด์ และแคโรทีนอยด์ ไม่เกิดการสูญเสีย ทำให้เกิดประโยชน์สุขภาพโคเนื้อ โดยผู้เลี้ยงโคเนื้อ จะมีความต้องการเปลือกทุเรียนหมักจำนวนมาก
เมื่อครบกำหนดการหมัก ผู้ประกอบการ หรือผู้เลี้ยงโคเนื้อ สามารถจำหน่ายแก่สมาชิกเกษตรกร หรือวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผู้เลี้ยงผู้เลี้ยงโคเนื้อ โคนม และแพะได้ โดยผลิตเปลือกทุเรียนหมัก จำหน่ายถังละ 200 บาท

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- เทคโนโลยีการหมักโดยจุลินทรีย์ตามธรรมชาติ
- การลดมลภาวะต่อสิ่งแวดล้อม
- การเพิ่มมูลค่าจากวัสดุเหลือใช้จากโรงงานอุตสาหกรรม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65027525 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลักโควิคด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบล ท่าข้าม

🚩 สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

📍 ต.ท่าข้าม อ.ท่าแซะ จ.ชุมพร

🎓 **บัญชี** 4 คน

👤 **ประชาชน** 2 คน

💬 **อาจารย์** 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พนาชอย ดินปลูกกัญชา

รายละเอียด : ดินปลูกกัญชาสูตรเข้มข้น ผ่านกระบวนการหมักด้วยเปลือกทุเรียนบด, พืชมอส ชุมมะพร้าว มูลไส้เดือน มูลค่างควา แกลบเผา เพอร์ไลท์ และ เวอร์มิคูไลท์ นอกจากนี้ใช้ปลูกกัญชาแล้วยังสามารถนำไปไม้ดอก ไม้ประดับ พืชผักสวนครัว เพาะกล้าต้นไม้ เป็นต้น

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาคุณภาพสินค้าให้ได้มาตรฐาน แพคเกจจิงดูดี สวย โดดเด่น แข็งแรง และทนทาน ราคาสามารถจับต้องได้

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

วางแผนเพิ่มช่องทางในการจำหน่ายสินค้า
วางแผนการขนส่ง
พัฒนาบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65027549 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลักโควิคด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบล ท่าข้าม

🚩 สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

📍 ต.ท่าข้าม อ.ท่าแซะ จ.ชุมพร

🎓 **บัญชี** 4 คน
👤 **ประชาชน** 2 คน
🗣️ **อาจารย์** 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Pana Soil ดินปลูกกัญชา

รายละเอียด : ดินปลูกกัญชา ผ่านกระบวนการหมักด้วยเปลือกทุเรียนบด, พืชมอส, มูลมะพร้าว, มูลไส้เดือน, มูลค่างควา, แกลบเผา, เพอร์ไลต์ และ เวอร์มิคูไลต์ เป็นสูตรเฉพาะของทางกลุ่ม นอกจากนี้ใช้ปลูกกัญชาก็ยังสามารถปลูกไม้ดอก ไม้ประดับ พืชผักสวนครัว อื่นๆได้อีกด้วย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างโลโก้สินค้า
เพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้า
สร้างบรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐาน และเหมาะสมกับสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาตัวผลิตภัณฑ์ให้เป็นมาตรฐาน สวยงาม ทันสมัย มีจุดเด่นให้ลูกค้าจำและกลับมาซื้อซ้ำ สร้างรายได้ให้กลุ่มชุมชน จากรายได้เสริมให้เป็นรายได้หลัก เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้หลากหลายมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ต.ท่ามะอ.ท่ามะ จ.ชุมพร

บัญชี 6 คน ประชาชน 1 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกประคบสมุนไพร

รายละเอียด : การใช้สมุนไพรหลายอย่างมาห่อรวมกัน ส่วนใหญ่จะเป็นสมุนไพรที่มีน้ำมันหอมระเหย ซึ่งเมื่อถูกความร้อนน้ำมันหอมระเหยจะระเหยออกมา เช่น โพล, ขมิ้นชัน, ขมิ้นอ้อย, ฯลฯ เป็นวิธีการบำบัดรักษาของแพทย์แผนไทย นำไปใช้ควบคู่กับการนวด โดยใช้การประคบหลังจากการนวดไทย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าจำหน่ายผ่านทาง Platform online ต่างๆ

พัฒนาวิธีการเก็บเกี่ยวผลิตภัณฑ์ โดยใช้เครื่องอุปกรณ์

พัฒนาอบรมเชิงปฏิบัติการเรื่อง การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และออกแบบ Packaging

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ลูกประคบ คือสิ่งที่เกิดจากภูมิปัญญาจากบรรพบุรุษ ที่ใช้พืชสมุนไพรที่มีอยู่ในท้องถิ่นนำมาใช้ในการรักษาหรือเพื่อช่วยในการไหลเวียนของโลหิต ต่อมาก็ได้มีการปรับปรุงและพัฒนาลูกประคบเรื่อยมา เพื่อประโยชน์ในการรักษาที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นเอง ตั้งแต่กระบวนการเริ่มต้นการคิดค้นผลิตภัณฑ์จนกระทั่งแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ แผนธุรกิจนี้ได้ทำการวิเคราะห์ทั้งปัจจัยแวดล้อมภายนอก ปัจจัยแวดล้อมภายใน การวางแผนการตลาด การจัดการองค์กร และบริหารทรัพยากรบุคคล รวมถึงแผนการดำเนินงาน แผนการเงิน และแผนการธุรกิจการณ์ที่เกิดขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,050

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ต.ท่ามะอ.ท่ามะ จ.ชุมพร

บัญชี 6 คน ประชาชน 1 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำผึ้งชันโรง

รายละเอียด : ชันโรงเป็นผึ้งชนิดเดียวที่สามารถผลิตน้ำผึ้งอินทรีย์ น้ำผึ้งที่ได้จากชันโรงเป็นน้ำผึ้งคุณภาพ เพราะเชื่อกันว่าเป็นน้ำผึ้งสมุนไพร เนื่องจากมีส่วนผสมของชันผึ้ง (wax) ที่ชันโรง นำมาสร้างเป็นถ้วยเก็บน้ำผึ้ง จึงมีส่วนผสมของชันผึ้งละลายอยู่ในน้ำผึ้งด้วย

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาอบรมเชิงปฏิบัติการเรื่อง การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และออกแบบ Packaging

พัฒนาวิธีการเก็บเกี่ยวผลิตภัณฑ์ โดยใช้เครื่องอุปกรณ์

นำสินค้าจำหน่ายผ่านทาง Platform online ต่างๆ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

การจัดทำแผนธุรกิจการจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำผึ้งชันโรงมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ให้มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักของผู้บริโภคทั้งในประเทศและต่างประเทศให้มีธุรกิจที่ส่งเสริมสุขภาพและอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมมากขึ้นโดยรูปแบบของธุรกิจการจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำผึ้งชันโรงจะเป็นไปในลักษณะที่เป็นผู้ผลิตเองตั้งแต่กระบวนการเริ่มต้นเลี้ยงผึ้งจนกระทั่งให้ผลิตผลออกมาเป็นน้ำผึ้งแล้วนำน้ำผึ้งรังผึ้งดังกล่าวไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆแผนธุรกิจนี้ได้ทำการวิเคราะห์ทั้งปัจจัยแวดล้อมภายนอกปัจจัยแวดล้อมภายในการวางแผนการตลาดการจัดการองค์กรและบริหารทรัพยากรบุคคลรวมถึงแผนการดำเนินงานแผนการเงินและแผนการธุรกิจที่ก่อให้เกิดเงินจนวนธุรกิจไม่สามารถดำเนินการต่อไปได้จากการศึกษาวิจัยแผนธุรกิจดังกล่าวทำให้ทราบว่าธุรกิจมีทั้งจุดแข็งและจุดอ่อนโดยจุดแข็งของแผนธุรกิจประกอบด้วยมีบุคลากรที่มีความรู้ในการเพาะเลี้ยงและวิจัยผึ้งชันโรงน้ำผึ้งชันโรง(ผึ้งจิ๋ว)เป็นน้ำผึ้งที่มีคุณค่าทางโภชนาการสูงกว่าน้ำผึ้งทั่วๆไปและสามารถเพาะพันธุ์นางพญาได้จึงทำให้สามารถควบคุมคุณภาพนางพญาและควบคุมปริมาณการผลิตได้และสำหรับจุดอ่อนได้แก่รังของชันโรง(ผึ้งจิ๋ว)ปริมาณน้ำผึ้งที่ได้ก็นั่นค่อนข้างน้อยและการเพาะพันธุ์ต้องใช้ระยะเวลายาวนานพอสมควรอย่างไรก็ดีการแก้ปัญหาในจุดอ่อนนั้นจำเป็นต้องอาศัยความรู้ความสามารถและความคิดเห็นของจากหลายฝ่ายในธุรกิจเพื่อให้ธุรกิจสามารถดำเนินการต่อไปได้และจะต้องตระหนักถึงแผนธุรกิจในอนาคตที่ประกอบไปด้วยกิจการวิเคราะห์สถานการณ์วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจแผนการตลาดแผนการจัดการและแผนกำลังคนแผนการผลิต/ปฏิบัติการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



PS65008221 : การศึกษาความเป็นไปได้ในเชิงพาณิชย์ของผลิตภัณฑ์กล้วยเล็บมือนางอบแห้งทอดกรอบ



มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์



ต.นากระตาม อ.ท่าแซะ จ.ชุมพร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยเล็บมือนางอบแห้งทอดกรอบ

รายละเอียด : กล้วยเล็บมือนางอบแห้งทอดกรอบ ที่นำมาแปรรูปให้เป็นเกิดรสชาติที่แปลกใหม่มีความหลากหลายมากกว่ารสชาติ ใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ สะอาด สดใหม่ ทำตัวต่อวัน ไม่ใส่สารกันเสีย ตัวผลิตภัณฑ์มีขนาดพอดีคำทานง่าย มีรสชาติหวานกำลังดี

05 : แผนธุรกิจ

วิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลผลิตเกษตรตำบลนากระตาม ดำเนินการโดยนางสมมิตร ศรีสุวรรณ ผลิตและจำหน่ายมาแล้วเป็นเวลา 20 ปี จัดจำหน่ายที่ห้างสรรพสินค้า ร้านสะดวกซื้อ ร้านของฝาก และลูกค้าทั่วไป ต้นทุนของสินค้าติดจากวัตถุดิบ/ค่าเสื่อมราคา/แพ็คเกจจิ้ง จัดจำหน่ายในราคาส่งละ 25 บาท/250กรัมโดยบรรจุใส่กล่องพลาสติกใส ในการผลิตใช้แรงงานทั้งหมด 1-2 คน ต้องการเพิ่ม 1 คน (ในกรณีที่มือเดือรเข้ามาเป็นจำนวนมาก)วงเงินหมุนเวียนในการทำธุรกิจ 10,000บาท โดยมีรายรับต่อเดือนประมาณ 2,000-4,000 บาทรายจ่ายต่อเดือนประมาณ 1,000 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการแปรรูปอาหารโดยการอบ

เทคโนโลยีการแปรรูปอาหารโดยการทอด

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กล้วยเล็บมือนาง ซ่อทิพย์

ออนไลน์ : ซ่อทิพย์ กล้วยเล็บมือนางอบแห้ง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65008222 : การศึกษาความเป็นไปได้ในเชิงพาณิชย์ของผลิตภัณฑ์กล้วยเล็บมือนางอบแห้งเคลือบช็อกโกแลต

มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

ต.นากระตาม อ.ท่าแซะ จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยเล็บมือนางอบแห้งเคลือบช็อกโกแลต

รายละเอียด : กล้วยเล็บมือนางอบแห้งเคลือบช็อกโกแลตที่นำมาแปรรูปให้เป็นเกิดรสชาติที่แปลกใหม่มีความหลากหลายมากกว่ารสชาติ ใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ สะอาด สดใหม่ ทำตัวต่อวัน ไม่ใส่สารกันเสีย ตัวผลิตภัณฑ์มีขนาดพอดีคำทานง่าย มีรสชาติหวานกำลังดี

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

เทคโนโลยีการแปรรูปอาหารโดยการอบและการเคลือบ

เทคโนโลยี

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

วิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลผลิตเกษตรตำบลนากระตาม ดำเนินการโดยนางสมมิตร ศรีสุวรรณ ผลิตและจำหน่ายมาแล้วเป็นเวลา 20 ปี จัดจำหน่ายที่ห้างสรรพสินค้า ร้านสะดวกซื้อ ร้านของฝาก และลูกค้าทั่วไป ต้นทุนของสินค้าติดจากวัตถุดิบ/ค่าเสื่อมราคา/แพ็คเกจจิ้ง จัดจำหน่ายในราคาส่งละ 25 บาท/250กรัมโดยบรรจุใส่กล่องพลาสติกใส ในการผลิตใช้แรงงานทั้งหมด 1-2 คน ต้องการเพิ่ม 1 คน (ในกรณีที่มือเดือรเข้ามาเป็นจำนวนมาก)วงเงินหมุนเวียนในการทำธุรกิจ 10,000 บาท โดยมีรายรับต่อเดือนประมาณ 2,000-4,000 บาทรายจ่ายต่อเดือนประมาณ 1,000 บาท

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กล้วยเล็บมือนาง ซ่อทิพย์

ออนไลน์ : ซ่อทิพย์ กล้วยเล็บมือนางอบแห้ง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65027573 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลักโควิคด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG)

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ต.รับร้อ อ.ท่าแซะ จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาดอกกาแฟ ขยายเก้ พันวาล

รายละเอียด : ชาที่ทำมาจากดอกของต้นกาแฟนั้นจะรสสัมผัสที่แปลกแตกต่างจากชาทั่วไป รวมถึงกลิ่นที่หอมละมุน ขั้นตอนการทำก็ไม่ยาก การเก็บรักษาก็ง่าย แลเมื่อดื่มแล้วก็มีประโยชน์ต่อร่างกาย และแน่นอนว่าหลายคนคงกังวลว่าถ้าดื่มมากๆ จะทำให้อ่อนไม่หลับ ชาดอกกาแฟนั้นไม่มีคาเฟอีน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ ที่ให้เหมาะสม สามารถย่อยสลายและสามารถเก็บถนอมผลิตภัณฑ์ได้

เพิ่มมูลค่า ด้วยการนำชาดอกกาแฟบรรจุใส่ซอง ผสมกับพืช ที่มีกลิ่นหอม

นำสินค้าจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook Shopee Lazada

05 : แผนธุรกิจ

ชาดอกกาแฟ

พันธมิตรหลัก

- บริษัทผู้ให้บริการขนส่ง

- กลุ่มเกษตรกร

- ร้านค้าออนไลน์

- สื่อโฆษณา เช่น ร้านกาปายโฆษณา ผู้ให้บริการทางเว็บไซต์

- บริษัทจัดหาหน้าเครื่องจักร หรือ ดูแลเครื่องจักร

- ร้านค้าหรือตัวแทนจำหน่าย

กิจกรรมหลัก

- ผลิต แปรรูป และบรรจุชา ดอกกาแฟบรรจุภัณฑ์

- นำเสนอชาดอกกาแฟผ่าน ทางออนไลน์ เช่น ไลน์ , ป้ายโฆษณา

- นำเสนอชาดอกกาแฟผ่าน ทางออนไลน์ เช่น Facebook , Page

- เก็บรักษาและควบคุม คุณภาพของสินค้าไม่ให้เกิด ความเสียหาย

- บรรจุสินค้าเพื่อการขนส่งสู่ ตัวแทนจำหน่ายหรือ ลูกค้า

คุณค่าและจุดแข็ง

- คัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพดี - ใช้วัตถุดิบจากชุมชน เพื่อเพิ่ม รายได้กับชาวเกษตรกร

- มีประโยชน์ต่อสุขภาพ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65027581 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลักโควิคด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG)

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ต.รับร้อ อ.ท่าแซะ จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยเล็บมือนางอบ (สวนบ้านใต้)

รายละเอียด : กล้วยเล็บมือนางเป็นสินค้าที่หาได้ง่ายตามท้องถิ่นและมีรสชาติที่อร่อย เมื่อนำมาทำการแปรรูปด้วยการอบแห้งทำให้สามารถเก็บรักษาได้ง่าย และนานยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสม สามารถย่อยสลายและสามารถเก็บถนอมผลิตภัณฑ์ได้ เป็น อย่างดี

เพิ่มมูลค่าด้วยการนำกล้วยอบเคลือบด้วยรสชาติต่างๆเช่น เคลือบด้วยช็อคโกแลตและใช้ท็อปปิ้ง ตกแต่ง เพื่อสร้างจุดขายให้กับสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กล้วยเล็บมือนางอบ

พันธมิตรหลัก

- บริษัทผู้ให้บริการขนส่ง

- กลุ่มเกษตรกร

- ร้านค้าออนไลน์

- สื่อโฆษณา เช่น ร้านกาป้ายโฆษณา , ผู้ให้บริการทาง เว็บไซต์

- บริษัทจัดหาหน้าเครื่องจักร หรือดูแลเครื่องจักร

- ร้านค้าหรือตัวแทนจำหน่าย

กิจกรรมหลัก

- ผลิต แปรรูป และบรรจุกล้วยเล็บมือ อบลงบรรจุภัณฑ์

- นำเสนอกล้วยเล็บมืออบผ่านทาง ออนไลน์ เช่น ไลน์ , ป้ายโฆษณา

- นำเสนอกล้วยเล็บมืออบผ่านทาง ออนไลน์ เช่น Facebook , Page

- เก็บรักษาและควบคุมคุณภาพของ สินค้าไม่ให้เกิดความเสียหาย

- บรรจุสินค้าเพื่อการขนส่งสู่ตัวแทนจัดจำหน่ายหรือลูกค้า

คุณค่าและจุดแข็ง

- คัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพ ดี

- ใช้วัตถุดิบจากชุมชน เพื่อ เพิ่มรายได้กับชาวเกษตรกร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ต.สลุย อ.ท่าแซะ จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แพคเกจท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์ โปรแกรม 3 วัน 2 คืน
รายละเอียด : รายละเอียดแพคเกจ, กิจกรรม-สัการะศาลพ่อตาหินช้าง-ตลาดนัดพ่อตาหินช้าง-พักที่โฮมสเตย์บ้านหมอพอเพียง-ทำกิจกรรมภายในโฮมสเตย์ เช่น ถ่ายรูป พายเรือ ชมศูนย์เรียนรู้เศรษฐกิจ, ชี้นำ, ให้อาหารปลา, ม้า-ตลาดน้ำวัดเป็นทอง-ชมพระธาตุวัดพรตตะเคียน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
เทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตในทุกสิ่ง (IoT)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ป้ายโฆษณา สื่อประชาสัมพันธ์
เพจ facebook หรือช่องทาง YouTube
บล็อกแนะนำสถานที่ท่องเที่ยวของตำบลสลุย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

KEY PARTNERS
ส่งเสริมการท่องเที่ยวจังหวัดชุมพร
เครือข่ายการท่องเที่ยวโดยชุมชนจังหวัดชุมพร
มหาวิทยาลัยลาดกระบังชุมพร
กลุ่มประชาชนในพื้นที่ตำบลสลุย
KEY ACTIVITIES
ฟื้นฟูการท่องเที่ยวในตำบลสลุย
จัดโปรแกรมท่องเที่ยวที่มีความหลากหลาย
KEY RESOURCES
สถานที่ท่องเที่ยว
สถานที่พัก
ร้านอาหาร
ร้านขายของฝาก
VALUE PROPOSITIONS
ส่งเสริมธุรกิจท่องเที่ยวในชุมชน
สร้างรายได้ให้แก่ชุมชน
โปรแกรมท่องเที่ยวที่สร้างความสุขและได้ความรู้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

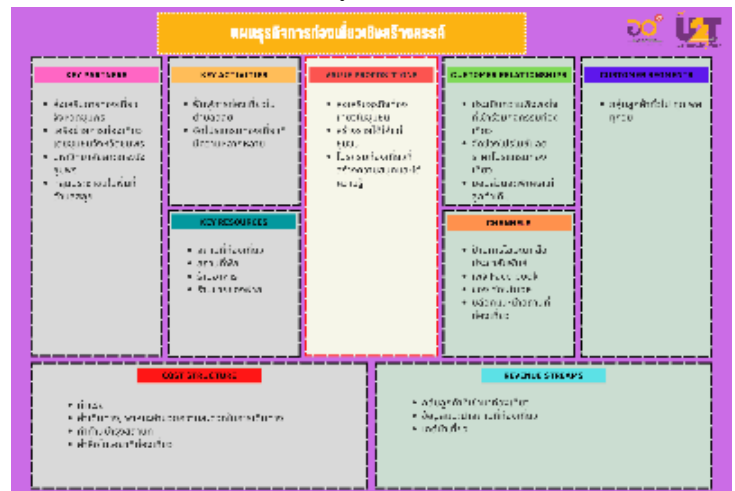
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ต.สลุย อ.ท่าแซะ จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ส่งเสริมพัฒนาสินค้าตำบลสลุยเพื่อการท่องเที่ยว

รายละเอียด : ออกแบบบรรจุภัณฑ์ผลิตภัณฑ์และสินค้าแปรรูปกล้วยเล็บมือนาง

05 : แผนธุรกิจ

ชื่อผลิตภัณฑ์ที่ส่งเสริมพัฒนาสินค้าตำบลสลุยเพื่อการท่องเที่ยว
รายละเอียดสินค้าออกแบบบรรจุภัณฑ์
ผลิตภัณฑ์และสินค้าแปรรูปกล้วยเล็บมือนาง
สถานะผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพจ facebook หรือช่องทาง YouTube

ป้ายโฆษณา สื่อ ประชาสัมพันธ์

แอปพลิเคชันขายสินค้าออนไลน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ต.สองพี่น้อง อ.ท่าแซะ จ.ชุมพร

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ประปาภูเขา น้ำตก ดวงเจริญ

รายละเอียด : ระบบน้ำประปาภูเขา ที่ส่งน้ำมายังครัวเรือนเพื่อใช้ในการอุปโภคบริโภค

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของประปาภูเขา น้ำตก ดวงเจริญ คือ จะตัวเป็นระบบน้ำประปาภูเขา ส่งน้ำมายังครัวเรือนเพื่อใช้อุปโภคบริโภค และเป็นการนำน้ำประปาภูเขาไปใช้ในการเกษตร เพื่อผลิตผักปลอดสารพิษ มาวางจำหน่ายในชุมชน ผลิตภัณฑ์จะมุ่งเน้นไปที่องค์ประกอบดังนี้ 1.กลุ่มลูกค้า (CS) 2.คุณค่าสินค้า/บริการ (VP) 3.ความสัมพันธ์กับลูกค้า (CR) 4.ช่องทางเข้าถึงลูกค้า (DC) 5.รายได้หลัก (RS) 6.พันธมิตร (KP) 7.กิจกรรมหลัก (KA) 8.ทรัพยากรหลัก (KR) 9.โครงสร้างต้นทุน (CS)

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้โปรแกรม หรือ แอปพลิเคชัน (Application) ออกแบบโลโก้ ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ ในการออกแบบโลโก้/ บรรจุภัณฑ์/ รูปร่างสินค้า ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

ใช้นวัตกรรมเชิงพื้นที่ในการผันน้ำประปาภูเขาเข้ามาสู่หมู่บ้าน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
ต.สองพี่น้อง อ.ท่าแซะ จ.ชุมพร

บัญชี 6 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ศูนย์ศึกษารัฐธรรมนูญ สัตว์ป่าและพันธุ์พืช ดวงเจริญ
รายละเอียด : เป็นเส้นทางศึกษารัฐธรรมนูญ ให้ความรู้ในเรื่องของสัตว์ป่าและพันธุ์พืช

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจโดยย่อของ ศูนย์ศึกษารัฐธรรมนูญ สัตว์ป่าและพันธุ์พืช ดวงเจริญ คือ เป็นเส้นทางศึกษารัฐธรรมนูญให้ความรู้ในเรื่องของสัตว์ป่าและพันธุ์พืช มีการจัดแนวทางเดินและป้ายให้ความรู้ของสัตว์และพันธุ์พืช และมีองค์ประกอบ คือ 1. กลุ่มลูกค้า (CS) 2. คุณค่าสินค้าและบริการ (VP) 3. ความสัมพันธ์กับลูกค้า (CR) 4.ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (DC) 5. รายได้หลัก(RS) 6. พันธมิตร (KP) 7. กิจกรรมหลัก (KA) 8. ทรัพยากรหลัก (KR) 9. โครงสร้างต้นทุน (CS)

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

5. ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการจัดทำเส้นทางรูปแบบแผนที่
4. ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์
1. เพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ Facebook fan page Instagram Tiktok 2. ใช้โปรแกรม หรือ แอปพลิเคชัน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





📍 สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

📍 ต.สองพี่น้อง อ.ท่าแซะ จ.ชุมพร

🎓 **บัญชี** 6 คน

👤 **ประชาชน** 5 คน

🗨️ **อาจารย์** 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กาแฟรักป่า ดอยดวงเจริญ
รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์การแปรรูปเมล็ดกาแฟ

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของกาแฟรักป่า ดอยดวงเจริญ คือ จะจัดทำการแปรรูปกาแฟสดเพื่อกลุ่มชาวบ้านในชุมชนมีผลิตภัณฑ์ประจำชุมชน ผลิตภัณฑ์ที่จำแนกออกเป็น 2 ผลิตภัณฑ์ คือ กาแฟที่ผ่านการคั่วแล้ว และ สดกรีนกาแฟ โดยจะมีการจัดอบรมให้ความรู้กับชุมชนเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดทำผลิตภัณฑ์ และตัวผลิตภัณฑ์จะมุ่งเน้นไปที่องค์ประกอบ ดังนี้ 1. กลุ่มลูกค้า (CS) 2. คุณค่าสินค้า/บริการ (VP) 3. ความสัมพันธ์กับลูกค้า (CR) 4. ช่องทางเข้าถึงลูกค้า (DC) 5. รายได้หลัก (RS) 6. พันธมิตร (KP) 7. กิจกรรมหลัก (KA) 8. ทรัพยากรหลัก (KR) 9. โครงสร้างต้นทุน (CS)

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย
การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ Facebook fan page Instagram Tiktok youtube
ใช้โปรแกรม หรือ แอปพลิเคชัน (Application) ออกแบบโลโก้ ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ ในการออกแบบโลโก้/ บรรจุภัณฑ์/ รูปร่างสินค้า

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน รูปหลัง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ต.หงษ์เจริญ อ.ท่าแซะ จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน ประชาชน 2 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถ่านอัดแท่งไร้ควัน หงษ์เจริญ

รายละเอียด : ถ่านอัดแท่งไร้ควันทำจากทางปาล์ม/เปลือกทุเรียน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การอัดเข็ญขึ้นรูปถ่าน เครื่องหรืออุปกรณ์อัดขึ้นรูป

เทคโนโลยีการเผาถ่าน หลักการควบแน่น เพื่อให้ได้ถ่าน

เทคโนโลยีการเผาถ่าน หลักการควบแน่น เพื่อให้ได้น้ำส้มควันไม้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

1. ร่วมศึกษาวิเคราะห์สินค้าและบริการของชุมชนที่จะสามารถพัฒนาให้เป็นที่ต้องการของตลาดในปัจจุบัน
2. ให้ความรู้เรื่อง BCG กับการยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชน ความยั่งยืนในการใช้ทรัพยากร สิ่งแวดล้อม
3. ร่วมพัฒนาสินค้าโดยนำทางปาล์มเหลือใช้/เปลือกทุเรียนมาผลิตเป็นถ่านอัดแท่งไร้ควัน สร้างอัตลักษณ์และ Brand สินค้า ให้ความโดดเด่น น่าสนใจ เพิ่มมูลค่าของสินค้า
4. ร่วมจัดทำโมเดลธุรกิจ (Business Model Canvas)
5. ร่วมออกแบบและวางแผนการตลาด ให้ความรู้และให้คำปรึกษาในการขายสินค้าทั้งแบบ online / off-line สร้างช่องทางการขายทางออนไลน์
6. ดำเนินการถ่ายทอดเทคโนโลยีในการผลิตสินค้า บรรจุภัณฑ์ การเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ และการจัดส่งถึงผู้บริโภค
7. ติดตามและประเมินผลโครงการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

ถ่านอัดแท่งไร้ควัน หงษ์เจริญ



U2T for BCG หงษ์เจริญ



สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ต.พงษ์เจริญ อ.ท่ามะขาม จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน ประชาชน 2 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบสองสหายในบรรจุภัณฑ์รักขิตโลก

รายละเอียด : พัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ย่อยสลายได้สำหรับบรรจุข้าวเกรียบที่ทำจากฟักทอง และมันม่วงซึ่งเป็นผลผลิตของชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์ที่ควบคุมความชื้น

คุณค่าทางโภชนาการ

คุณสมบัติทางกายภาพ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

1. ร่วมศึกษา วิเคราะห์สินค้าและบริการของชุมชนที่จะสามารถพัฒนาให้เป็นที่ต้องการของตลาดในปัจจุบัน
2. ให้ความรู้เรื่อง BCG กับเกษตรกรผู้ผลิตผักที่ชุมชน ความยั่งยืนในการใช้ทรัพยากร สิ่งแวดล้อม
3. วิเคราะห์หาข้อมูลคุณค่าทางโภชนาการ ร่วมออกแบบ พัฒนาบรรจุภัณฑ์ สร้างมูลค่าเพิ่มให้สินค้าและคำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม สร้างอัตลักษณ์และ Brand สินค้า ให้ความโดดเด่นน่าสนใจ
4. ร่วมจัดทำโมเดลธุรกิจ (Business Model Canvas)
5. ร่วมออกแบบและวางแผนการตลาด ให้ความรู้และให้คำปรึกษาในการขายสินค้าทั้งแบบ online / off-line เพิ่มช่องทางการขายทางออนไลน์เพื่อเพิ่มยอดขาย
6. ดำเนินการถ่ายทอดเทคโนโลยีในการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ และการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพดีและมีความปลอดภัยต่อผู้บริโภค
7. ติดตามและประเมินผลโครงการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65027763 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลักโควิคด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลหินแก้ว



สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง



ต.หินแก้ว อ.ท่าแซะ จ.ชุมพร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

0 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำตกโตนฟ้าหินแก้ว

รายละเอียด : สถานที่ท่องเที่ยว

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

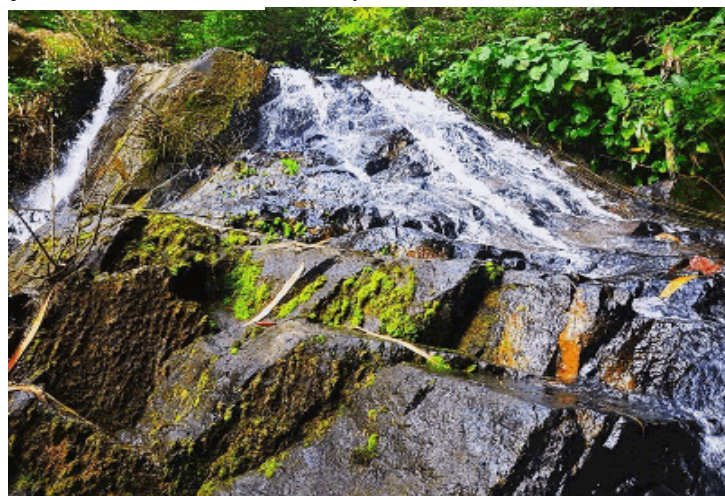
04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3. นวัตกรรม อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม ลดการใช้พลาสติกและการเพิ่มขยะ จากการซื้อของในพื้นที่ ทดแทนด้วยวัสดุย่อยสลายได้ เช่น กระดาษ ใบตอง

1. เทคโนโลยีจากอินเทอร์เน็ต เพื่อใช้ในการประชาสัมพันธ์ให้เกิดการเป็นที่รู้จัก และดึงดูดนักท่องเที่ยว เช่น Facebook TikTok

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กิจกรรมหลัก

ทำความสะอาดช่องทางเข้าท่องเที่ยวให้นักท่องเที่ยวสามารถเดินทางเข้าถึงได้ง่าย วางถังขยะแบบแยกประเภทขยะในน้ำตกเพื่อป้องกันการทิ้งขยะไม่เป็นที่ทำลายทรัพยากรธรรมชาติและระบบนิเวศ

ส่งเสริมผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ยอมรับและกระตุ้นให้เกิดการกระจายรายได้เข้าสู่ชุมชน

ผลิตภัณฑ์ให้เกิดสถานการณ์ท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติที่ยั่งยืน

พันธมิตรทางธุรกิจ

ผู้ใหญ่และชาวบ้าน

กลุ่มตัวแทนที่รับผิดชอบในส่วนนั้น

เจ้าหน้าที่ป่าไม้

คุณค่าที่ส่งมอบ

เป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่เป็นธรรมชาติที่สมบูรณ์เพราะยังมีการอนุรักษ์

ผู้ที่มาท่องเที่ยวที่เป็นสายผจญภัยจะได้รับประสบการณ์ใหม่ๆ

ยังเป็นการสนับสนุนการสร้างรายได้และอาชีพในชุมชน

การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า

มีจุดให้เช็คอินที่เป็นจุดดึงดูดการสร้างความปลอดภัยให้ผู้พบเห็นสนใจอยากมาท่องเที่ยว

โดยมีเป้าหมายสูงสุดคือความพึงพอใจและความประทับใจของคนที่มาท่องเที่ยว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65027770 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลหินแก้ว

🚩 สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

📍 ต.หินแก้ว อ.ท่าแซะ จ.ชุมพร

🎓 **บัญชี** 5 คน

👤 **ประชาชน** 0 คน

👨 **อาจารย์** 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาตุกร้า

รายละเอียด : ปลาตุกร้าเป็นปลาดุกที่ทำเป็นปลาร้านำมาทอดกินกับข้าวสวยหรือข้าวเหนียว

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- 3.การสร้างบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมกับสินค้าเพื่อการจำหน่าย
- 1.การหมักโดยเกลือ ป้องกันการทำให้เกิดการเน่าเสียของปลา
- 2.การถนอมอาหารโดยตากแห้งเป็นวิธีที่ง่ายและประหยัดมากที่สุด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กิจกรรมหลัก

(KeyActivities)

- การขายสินค้าและผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าอาจจะเป็นลูกค้าเดิมและกลุ่มลูกค้าใหม่
- ส่งเสริมผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จักและกระตุ้นให้เกิดการกระจายรายได้เข้าสู่ชุมชน

พันธมิตรทางธุรกิจ

(Keypartners)

- ผู้ใหญ่และชาวบ้าน
- กลุ่มแม่บ้าน
- กลุ่มภคณ.

-ซัพพลายเออร์ในการหาวัตถุดิบ

-บริษัทผู้ให้บริการด้านการขนส่ง

คุณค่าที่ส่งมอบ

(ValuePropositions)

- เป็นปลาร้าสูตรเฉพาะของตำบลหินแก้ว
- สนับสนุนผลิตภัณฑ์ของชุมชน
- รสชาติอร่อย

การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยแม่โจ้



ต.ช่องไม้แก้ว อ.ทุ่งตะโก จ.ชุมพร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำส้มจี๊ด

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์นี้เป็นเครื่องดื่มที่ผลิตจากผลส้มจี๊ด(หรือส้มเคยขาว)มีรสชาติเปรี้ยวอมหวานทานง่าย

05 : แผนธุรกิจ

วางเป้าหมายในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และคิดผลิตภัณฑ์ใหม่ให้กับตำบล และวางกลยุทธ์การตลาดของธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการทำสื่อ ไปสเตอร์โปรโมทสินค้าในเพจหรือช่องทางอื่นที่เป็นวิธีการเข้าหาลูกค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 18,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์
น้ำส้มจี๊ดแช่แข็ง
เครื่องคั้นน้ำส้มจี๊ด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65052145 : การเพิ่มศักยภาพการผลิตสินค้า และส่งเสริมผลิตภัณฑ์

มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.ช่องไม้แก้ว อ.ทุ่งตะโก จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไซรัปส้มจี๊ด
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์นี้เป็นเครื่องดื่มที่ผลิตจากผลส้มจี๊ด(หรือส้มเคยขาว)มีรสชาติเปรี้ยวอมหวานทานง่าย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์
เครื่องคั้นน้ำส้มจี๊ด
โลโก้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

วางเป้าหมายในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และคิดผลิตภัณฑ์ใหม่ให้กับตำบล และวางกลยุทธ์การตลาดของธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการทำสื่อ ไปสเตอร์โปรโมทสินค้าในเพจหรือช่องทางอื่นที่เป็นวิธีการเข้าหาลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ตะโก อ.ทุ่งตะโก จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องแกงคลองโก ต.ตะโก อ.ทุ่งตะโก จ.ชุมพร

รายละเอียด : 1. ผลิตภัณฑ์เครื่องแกง 2. ใตปลาควักลึง

05 : แผนธุรกิจ

1. เพื่อให้ชุมชนมีรายได้ที่เพิ่มขึ้นจากเดิม
2. เพื่อช่วยเพิ่มมูลค่าของสินค้าที่จะจัดจำหน่าย
3. ช่วยยกระดับสินค้าให้มีคุณภาพ ก่อนออกสู่ท้องตลาด
4. เพื่อศึกษาบรรจุภัณฑ์ที่บรรจุสินค้า และการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ให้เก็บรักษาได้นานขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ของสินค้า

ส่งเสริมการขายผ่านช่องทางออนไลน์

จัดทำเพจเฟซบุ๊ก ผลิตภัณฑ์ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ตะโก อ.ทุ่งตะโก จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พัฒนากลุ่มส้มเขียวหวาน ตำบลตะโก อำเภอทุ่งตะโก จังหวัดชุมพร

รายละเอียด : 1.กลุ่มเลี้ยงไก่พื้นเมือง 2.กลุ่มปลูกใบจากยาสุนัข

05 : แผนธุรกิจ

- 1.เพื่อลดรายจ่าย เพิ่มรายได้ของชาวบ้านในชุมชน
- 2.นำวัสดุธรรมชาติในท้องถิ่นท้องถิ่นที่มีอยู่ มาแปรรูปเพื่อผลิตเป็นสินค้าใช้ในครัวเรือนและส่งออกสู่ตลาด
- 3.เป็นการสร้างอาชีพเสริม เพื่อให้ชาวบ้านมีรายได้เพิ่มขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design กระตุ้นยอดขาย

จัดทำ Page Facebook

กลุ่มลูกค้าในพื้นที่ และใกล้เคียง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ทุ่งตะไคร้ อ.ทุ่งตะโก จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 1 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันเหลืองทุ่งตะไคร้

รายละเอียด : สรรพคุณ ใช้บรรเทาอาการปวดเมื่อย คลายกล้ามเนื้อ แก้ฟกช้ำ เคล็ดขัดยอก แก้พิษแมลงสัตว์กัดต่อย หรือสูดดม บรรเทาอาการวิงเวียนศีรษะ

05 : แผนธุรกิจ

- 1.ประชุมปรึกษาหารือในทีม
- 2.คิดหัวข้อโครงการ
- 3.ลงพื้นที่เก็บข้อมูล
- 4.วางแผนการตลาด
- 5.พัฒนาคุณภาพสินค้าและออกแบบแพคเกจ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

- ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
- การส่งเสริมการขายและการตลาด
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
- การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- นำแพ็คเกจจากเดิมเปลี่ยนเป็นขวดลูกกลิ้ง
- เพิ่ม QR code ในฉลากเพื่อสะดวกในการติดต่อ
- การร่อนน้ำมันเหลืองด้วยผ้าขาวบาง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

- มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
- สร้างความรู้ให้ชุมชน
- สร้างงานสร้างอาชีพ
- สร้างรายได้ให้ชุมชน
- อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

- ออฟไลน์ : 1. SRU BCG พัฒนาผลิตภัณฑ์ตำบลทุ่งตะไคร้ 2.โรงเรียนผู้สูงอายุเทศบาลตำบลทุ่งตะไคร้ 3.ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร
- ออนไลน์ : 1.FaceBook : U2Tตำบลทุ่งตะไคร้ อำเภอทุ่งตะโก จังหวัดชุมพร.
- ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ทุ่งตะไคร้ อ.ทุ่งตะโก จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 1 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องแกงทุ่งตะไคร้

รายละเอียด : *สรรพคุณ เครื่องแกงเป็นตำรับสมุนไพรที่ใช้ผสมใส่ในอาหาร โดยแต่ละภาคจะมีสูตรหรือส่วนผสมที่แตกต่างกันออกไป เครื่องแกงไทยมีส่วนผสมของสมุนไพรต่างๆ อันเปี่ยมไปด้วยคุณประโยชน์ต่อร่างกาย

05 : แผนธุรกิจ

- 1.ประชุมปรึกษาหารือในทีม
- 2.คิดหัวข้อโครงการ
- 3.ลงพื้นที่เก็บข้อมูล
- 4.วางแผนการตลาด
- 5.พัฒนาคุณภาพสินค้าและออกแบบแพคเกจ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การผลิตจากเดิมเป็นการใช้ครกโลกเปลี่ยนเป็นใช้เครื่องบด

เปลี่ยนแพ็คเกจของบรรจุภัณฑ์จากยางมัดถุงเป็นกล่อง

เพิ่มQR codeลงในฉลากเพื่อสะดวกในการติดต่อ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : 1.SRU BCG พัฒนาผลิตภัณฑ์ตำบลทุ่งตะไคร้ 2.โรงเรียนผู้สูงอายุเทศบาลตำบลทุ่งตะไคร้ 3. ตลาดนัดในหมู่บ้าน

ออนไลน์ : 1.FaceBook : U2Tตำบลทุ่งตะไคร้ อำเภอทุ่งตะโก จังหวัดชุมพร.

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65005426 : SRU BCG พัฒนาและยกระดับแหล่งท่องเที่ยวหาดอรุณทัย ตำบลปากตะโก อำเภอทุ่งตะโก

จังหวัดชุมพร



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.ปากตะโก อ.ทุ่งตะโก จ.ชุมพร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

3 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตลาดนัดชาเล้ง ปากน้ำตะโก

รายละเอียด : เป็นตลาดนัดชุมชน ตั้งอยู่บริเวณริมหาดอรุณทัย มีชาวบ้านนำสินค้ามาจำหน่าย ทั้งผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปแล้ว และ วัตถุดิบสำหรับประกอบอาหาร เครื่องดื่ม ขนม และสินค้าชุมชนอื่นๆ

05 : แผนธุรกิจ

- 1.ประชุมทีมเพื่อวางแผนลงพื้นที่
- 2.ลงพื้นที่เก็บข้อมูล/สอบถามชาวบ้านในพื้นที่/สังเกตการณ์ในพื้นที่
- 3.นำข้อมูลจากการลงพื้นที่เก็บข้อมูล/สอบถามชาวบ้านในพื้นที่/สังเกตการณ์ในพื้นที่มาวิเคราะห์เพื่อทำแผนในการประชาสัมพันธ์/ลงมือปฏิบัติ
- 4.ลงมือประชาสัมพันธ์/ลงมือปฏิบัติตามแผนที่วางไว้

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1.โปรแกรมสถานที่บริการควบคู่กับสถานที่ประกอบการ(ร้านอาหาร ที่พักโฮมสเตย์) ในพื้นที่

2.ประชาสัมพันธ์ผ่านทางป้ายโฆษณา

-

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65005607 : SRU BCG พัฒนาและยกระดับแหล่งท่องเที่ยวป่าโกงกางตำนาน 100 ปี วัดชลรัฯ ตำบลปากตะโก อำเภอกุ้งตะโก จังหวัดชุมพร

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ปากตะโก อ.กุ้งตะโก จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชลธิ์อินเตอร์ คอฟฟี่

รายละเอียด : เป็นร้านค้าที่เปิดให้บริการภายในพื้นที่ป่าโกงกางซึ่งตั้งอยู่ในวัดชลรัฯ พุทธอาราม มีให้บริการเครื่องดื่มหลากหลายชนิด รวมถึงพวกเบเกอรี่ต่างๆ

05 : แผนธุรกิจ

- 1.ประชุมทีมเพื่อวางแผนลงพื้นที่
- 2.ลงพื้นที่เก็บข้อมูล/สอบถามชาวบ้านในพื้นที่/สังเกตการณ์ในพื้นที่
- 3.นำข้อมูลจากการลงพื้นที่เก็บข้อมูล/สอบถามชาวบ้านในพื้นที่/สังเกตการณ์ในพื้นที่มาวิเคราะห์เพื่อทำแผนในการประชาสัมพันธ์/ลงมือปฏิบัติ
- 4.ลงมือประชาสัมพันธ์/ลงมือปฏิบัติตามแผนที่วางไว้

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-โปรแกรมสถานที่บริการควบคู่กับสถานประกอบการ(ร้านอาหาร ที่พักโฮมสเตย์) ในพื้นที่

-ประชาสัมพันธ์ผ่านทางป้ายโฆษณา

-

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

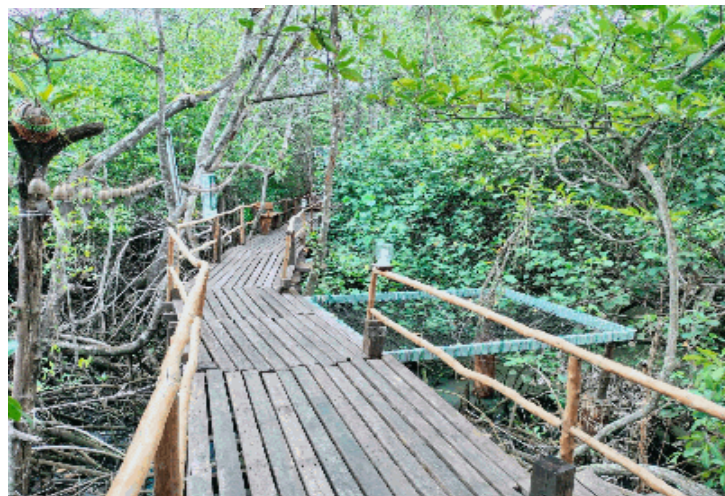
ออฟไลน์ : ชลธิ์อินเตอร์ คอฟฟี่

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ต.เขาไชยราช อ.ปะทิว จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สะพานไม้เคี่ยม

รายละเอียด : สะพานไม้เคี่ยมเป็นแหล่งธรรมชาติที่น่า สนใจอีกที่หนึ่งของ ตำบลเขาไชยราช อำเภอปะทิว จังหวัดชุมพรโดยการนำวัสดุที่ทำจาก ไม้เคี่ยมมีความทนต่อสภาพภูมิอากาศได้ดีเป็นไม้ที่มีความทนทานสูงมากสามารถอยู่ได้หลายปีมาทำเป็นสะพาน

05 : แผนธุรกิจ

จัดทำโฆษณาหรือจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ของสถานที่ท่องเที่ยวที่ชื่อว่า สะพานไม้เคี่ยมและสถานที่ท่องเที่ยวใกล้เคียง รวมทั้งร้านอาหารและที่พัก โดยเป็นการเชิญชวนให้คนเข้ามาเที่ยวในตำบลมากขึ้น ผ่านช่องทาง social

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โปรแกรมทางโซเซียล

โปรแกรม capcut ในการตัดต่อวิดีโอ ทำสื่อโปรโมท

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ต.เขาไชยราช อ.ปะทิว จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 3 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบ

รายละเอียด : กล้วยฉาบ ผลิตภัณฑ์ในรูปแบบขนมขบเคี้ยว รับประทานง่าย อร่อย สะอาด เหมาะสำหรับการเล่นและเป็นของฝาก

05 : แผนธุรกิจ

มีขนมขบเคี้ยวที่มีรสชาติอร่อยถูกปาก/มีคุณภาพ ทานง่าย/มีรูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย เหมาะเป็นของทานเล่นและของฝาก
อบรมให้ความรู้ทางด้านการปลูกและดูแลพืชผลทางการเกษตรเพื่อให้มีคุณภาพตามที่ผู้ผลิต กล้วยแปรรูป ต้องการ การผลิต บรรจุ โปรมก และจำหน่ายสินค้า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 56,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุภัณฑ์

ใช้เทคโนโลยีในการจัดทำสื่อเพื่อโปรโมท

โปรโมทสินค้า/ผลิตภัณฑ์ โดยการใช้เทคโนโลยีผ่านทาง Social

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65027481 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG)ตำบลชุมโค

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ต.ชุมโค อ.ปะทิว จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อยืด

รายละเอียด : เสื้อยืด เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผ้ามีด้อม ผลิตจากผ้า Cotton 100 % ใช้สีสำเร็จรูป และสีครามจากต้นครามในการย้อม สีสดใสสวยงาม ลวดลายโดนใจ เนื้อผ้านุ่ม ใส่สบาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างบรรจุภัณฑ์เหมาะสมกับสินค้าเพื่อการจำหน่าย
สร้างโลโก้ให้เป็นที่จดจำและยังเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าด้วย
จำหน่ายสินค้าผ่านสื่อออนไลน์ อาทิ Facebook, Lazada, Shopee, Tiktok

05 : แผนธุรกิจ

-วางแผนการตลาดสร้างช่องทางการขายในรูปแบบออนไลน์อาทิเช่นFacebook
-ออกแบบPackagingที่มีความทันสมัยดึงดูดความสนใจของลูกค้า
-ออกแบบโลโก้สินค้าเพื่อความเป็นเอกลักษณ์ของแบรนด์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65027489 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลักโควิคด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลชุมโค

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ต.ชุมโค อ.ปะทิว จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยอบน้ำผึ้ง

รายละเอียด : กล้วยอบน้ำผึ้ง เป็นการนำกล้วยเล็บมือนาง ผลิตจากการเกษตรที่ขึ้นชื่อของจังหวัดชุมพร มาแปรรูปให้มีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น จากเดิมชาวบ้านจะขายกล้วยได้เพียงกิโลกรัมละ 2 ถึง 3 บาทเท่านั้น จึงเป็นที่มา ทำให้ชาวบ้านรวมกลุ่มกัน ช่วยกันคิดค้นเพื่อแปรรูป

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างโลโก้ให้เป็นที่จดจำและยังเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าด้วย
สร้างบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมกับสินค้าเพื่อการจำหน่าย
จำหน่ายสินค้าผ่านสื่อออนไลน์ อาทิ Facebook, Lazada, Shopee, Tiktok

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

-วางแผนการตลาดสร้างช่องทางการขายในรูปแบบออนไลน์ อาทิ เช่นFacebook,shopee,Lazada
-ออกแบบPackagingที่มีความทันสมัยดึงดูดความสนใจของลูกค้า
-ออกแบบโลโก้สินค้าเพื่อความเป็นเอกลักษณ์ของแบรนด์
-รสชาติมีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ต.ดอนยาง อ.ปะทิว จ.ชุมพร

บัญชี 7 คน
ประชาชน 3 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันสมุนไพรคุณศรี

รายละเอียด : ใช้สมุนไพรมาเกี่ยวกับน้ำมันมะพร้าว ซึ่งเป็นส่วนผสมหลักในการเกี่ยวกับสมุนไพร โดยมีสรรพคุณและประโยชน์ บรรเทาอาการปวดเมื่อย เคล็ดขัดยอก แผลสดตัวกัดต่อย ฟกช้ำ กล้ามเนื้ออักเสบ ช่วยให้อาการไหลเวียนคล่อง ช่วยผ่อนคลายกล้ามเนื้อ กระตุ้นระบบน้ำเหลืองให้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page facebook และ Line

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

น้ำมันสมุนไพรคุณศรีสมุนไพรพื้นบ้านปลอดสารพิษสนับสนุนให้คนในชุมชนปลูกสมุนไพรเอง เพื่อสร้างรายได้ให้กับชุมชนและให้ความรู้เกี่ยวกับการทำน้ำมันสมุนไพรวิธีการนวดโดยสไลด์แกนของแผนธุรกิจน้ำมันสมุนไพรคุณศรีคือปวดเมื่อย ฟกช้ำ แผลสดกัดต่อย นึกถึงศรีคะ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ต.ดอนยาง อ.ปะทิว จ.ชุมพร

บัญชี 7 คน
ประชาชน 3 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กาแฟคั่วมือ พัฒนา-สุตรอบหม้อดิน

รายละเอียด : กาแฟพัฒนาเป็นกาแฟที่ปลูกในสวนเกษตรอินทรีย์ ไม่ใช้สารเคมี จะคัดเมล็ดกาแฟและบดกาแฟด้วยตัวเอง โดยมีการคัดกาแฟ 3 ระดับ ได้แก่ การคั่วระดับอ่อน ระดับกลาง และระดับเข้ม จากการทดลองการคั่วระดับอ่อนจะอร่อยที่สุด

05 : แผนธุรกิจ

กาแฟคั่วมือหม้อดินโดยมีชื่อแบรนด์ว่า“พัฒนา”เริ่มจากคุณณเดชพัฒนสังข์ (พี่จืด) มีความชื่นชอบหลงใหลกลิ่นรสชาติในกาแฟปัจจุบันแบรนด์พัฒนาตั้งอยู่ที่ตำบลดอนยาง อำเภอปะทิว จังหวัดชุมพร อร่อยติดปาก เข้มข้นติดใจ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การควบคุมแสงและความร้อน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page facebook และ Line

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 21,735

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์



ต.ทะเลรพีย อ.ปะทิว จ.ชุมพร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบรสเค็ม

รายละเอียด : มีขนาดแผ่นที่เล็กและบาง กรอบ ไม่แข็ง สรสชาติและสียังคงความ original ของกล้วย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการแปรรูปอาหาร โดยการทอด

เทคโนโลยีการแปรรูปอาหาร โดยการเคลือบ

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

(ชื่อวิสาหกิจชุมชน/ชื่อสถานประกอบการ) : "ทรัพย์อรุณ" ตั้งอยู่ที่ ตำบลทะเลรพีย อำเภอปะทิว จังหวัดชุมพร ดำเนินการโดย นางสาวเนาวรัตน์ ศรีสังข์

ผลิตและจำหน่าย : กล้วยฉาบรสเค็ม

โดยมีแรงบันดาลใจในการทำธุรกิจคือ "กล้วย" เป็นผลไม้ขึ้นชื่อของจังหวัดชุมพร โดยในพื้นที่ตำบลทะเลรพียประชาชนในพื้นที่ปลูกกล้วยเป็นจำนวนมากและได้นำมาแปรรูปเพื่อเพิ่มผลผลิตทางการเกษตรและเพิ่มรายได้ให้กับคนในชุมชน

ลักษณะและจุดเด่นของผลิตภัณฑ์คือ (Product) : ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพ ผลิตจากวัตถุดิบที่มีคุณภาพ ใช้กล้วยปลอดสารพิษ ตัวของผลิตภัณฑ์มีขนาดแผ่นที่เล็กและบาง กรอบ ไม่แข็ง รสชาติและสียังคงความ original ของกล้วย

โดยมีเป้าหมายเพื่อเพิ่มรายได้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ต่อปี

จุดแข็งของสินค้าคือ 1. ต้นทุนในการผลิตต่ำ เนื่องจากวัตถุดิบสามารถหาได้ในท้องถิ่น

2. ใช้กล้วยปลอดสารพิษในการผลิต

3. ราคาของผลิตภัณฑ์ไม่สูงมาก เมื่อเทียบกับผู้ผลิตรายอื่น แต่แตกต่างจากการเลือกใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ

จุดอ่อนของสินค้าคือ 1. เป็นผู้ผลิตรายใหม่ซึ่งยังไม่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค

2. มีคู่แข่งทางการค้าเยอะ เนื่องจากกล้วยฉาบมีการวางขายตามท้องตลาดเป็นจำนวนมากอยู่ก่อนแล้ว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ทรัพย์อรุณ

ออนไลน์ : กล้วยฉาบ ทรัพย์อรุณ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์



ต.ทะเลรพีย อ.ปะทิว จ.ชุมพร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบรสหวาน

รายละเอียด : มีขนาดแผ่นที่เล็กและบาง กรอบ ไม่แข็ง มีสีเหลืองทองบวกกับรสชาติที่หวานกำลังพอดี น่ารับประทาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการแปรรูปอาหาร โดยการทอด

เทคโนโลยีการแปรรูปอาหาร โดยการเคลือบ

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

(ชื่อวิสาหกิจชุมชน/ชื่อสถานประกอบการ) : "กรัฟฟี่กรุณ" ตั้งอยู่ที่ ตำบลทะเลรพีย อำเภอปะทิว จังหวัดชุมพร ดำเนินการโดย นางสาวเนาวรัตน์ ศรีสังข์
ผลิตและจำหน่าย : กล้วยฉาบรสหวาน
โดยมีแรงบันดาลใจในการทำธุรกิจคือ "กล้วย" เป็นผลไม้ขึ้นชื่อของจังหวัดชุมพร โดยในพื้นที่ตำบลทะเลรพียประชาชนในพื้นที่ปลูกกล้วยเป็นจำนวนมากและได้นำมาแปรรูปเพื่อเพิ่มผลผลิตทางการเกษตรและเพิ่มรายได้ให้กับคนในชุมชน
ลักษณะและจุดเด่นของผลิตภัณฑ์คือ (Product) : ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพ ผลิตจากวัตถุดิบที่มีคุณภาพ ใช้กล้วยปลอดสารพิษ ตัวของผลิตภัณฑ์มีขนาดแผ่นที่เล็กและบาง กรอบ ไม่แข็ง มีสีเหลืองทองบวกกับรสชาติที่หวานกำลังพอดี น่ารับประทาน
โดยมีเป้าหมายเพื่อเพิ่มรายได้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ต่อปี
จุดแข็งของสินค้าคือ 1. ต้นทุนในการผลิตต่ำ เนื่องจากวัตถุดิบสามารถหาได้ในท้องถิ่น
2. ใช้กล้วยปลอดสารพิษในการผลิต
3. ราคาของผลิตภัณฑ์ไม่สูงมาก เมื่อเทียบกับผู้ผลิตรายอื่น แต่แตกต่างกันที่การเลือกใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ
จุดอ่อนของสินค้าคือ 1. เป็นผู้ผลิตรายใหม่ซึ่งยังไม่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค
2. มีคู่แข่งทางการค้าเยอะ เนื่องจากกล้วยฉาบมีการวางขายตามท้องตลาดเป็นจำนวนมากอยู่ก่อนแล้ว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 27,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กรัฟฟี่กรุณ

ออนไลน์ : กล้วยฉาบ กรัฟฟี่กรุณ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65027521 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลักโควิคด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลนางสน

🚩 สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

📍 ต.นางสน อ.ปะทิว จ.ชุมพร

🎓 **บัญชี** 4 คน

👤 **ประชาชน** 4 คน

💬 **อาจารย์** 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมห้างดั่ง (จากข้าวเหลืองปะทิว)
รายละเอียด : ขนมห้างดั่ง จากข้าวเหลืองปะทิว โดยนำข้าวเหลือง มาหุง และ มารีดให้เป็นแผ่น โดยใช้ข้าวเหลืองปะทิว เป็นข้าวเจ้าที่มีเปอร์เซ็นต์โปรตีนสูง และมีสารอาหารในอะซินหรือวิตามินบี3ปริมาณ 9.32% ซึ่งสูงกว่าข้าวกล้องจากข้าวพันธุ์อื่นๆ ช่วยในการหมุนเวียนของเลือดแ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

2. จัดทำบรรจุภัณฑ์ที่น่าสนใจ
3. เพิ่มคุณค่าของสินค้า และคำโฆษณาการ
1. นำสินค้าจำหน่ายทางออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

กิจกรรมหลัก(KeyActivities)
-ผลิตสินค้าและขายสินค้าให้กับลูกค้า

พันธมิตรทางธุรกิจ(Keypartners)
-ผู้ใหญ่บ้านและสมาชิก12คน
-บริษัทผู้ให้บริการขนส่ง

ทรัพยากรหลัก(KeyResources)
-หน้าร้านจัดจำหน่ายทั้งในตำบลและออนไลน์
-กำลังคน
-เงินงบประมาณ
-รูปแบบการจัดการทั้งการผลิตจำหน่ายและจัดส่งสินค้า

คุณค่าที่ส่งมอบ(ValuePropositions)
-เป็นการสนับสนุนการสร้างรายได้และอาชีพให้คนในชุมชน
-สนับสนุนผลิตภัณฑ์ของชุมชน
-ไม่ใช้วัตถุดิบเสีย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





PS65063121 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลักโควิคด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลนางสน

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ต.นางสน อ.ปะทิว จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมข้าวตังจากข้าวเหลืองปะทิว

รายละเอียด : ขนมข้าวตัง จากข้าวเหลืองปะทิว โดยนำข้าวเหลือง มาหุง และ มารีดให้เป็นแผ่น โดยใช้ข้าวเหลืองปะทิว เป็นข้าวเจ้าที่มีเปอร์เซ็นต์แป้งสูง และมีสารอาหารในอะซินหรือวิตามินบี3ปริมาณ 9.32% ซึ่งสูงกว่าข้าวกล้องจากข้าวพันธุ์อื่นๆ ช่วยในการหมุนเวียนของเลือด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดทำบรรจุภัณฑ์ที่น่าสนใจ
เพิ่มคุณเพิ่มของสินค้า และคำโฆษณาการ
นำสินค้าจำหน่ายทางออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

กิจกรรมหลัก
(KeyActivities)
•ผลิตสินค้าและขายสินค้าให้กับลูกค้า
พันธมิตรทางธุรกิจ
(Keypartners)
•ผู้ใหญ่น้ำและสมาชิก12คน
•บริษัทผู้ให้บริการขนส่ง
คุณค่าที่ส่งมอบ
(ValuePropositions)
•เป็นการสนับสนุนการสร้างรายได้และอาชีพให้คนในชุมชน
•สนับสนุนผลิตภัณฑ์ของชุมชน
•ไม่ใช้วัตถุดิบเสีย
การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า
(CustomerRelationships)
•เป้าหมายสูงสุดคือความพึงพอใจและความประทับใจของลูกค้า
•รับฟังความเห็นต่างๆแล้วนำไปปรับปรุงสินค้า
•มีโปรโมชั่นที่น่าสนใจชวนซื้อสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



PS65026417 : ข้าวเกรียบปูม้า หมู่บ้านชาวประมง ตำบลปากคลอง อำเภอปะทิว จังหวัดชุมพร



สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง



ต.ปากคลอง อ.ปะทิว จ.ชุมพร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

3 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบปูม้า แบบทอด

รายละเอียด : ข้าวเกรียบปูม้า แบบทอดพร้อมทาน ผลิตจากปูม้าที่ชาวบ้านตำบลปากคลอง
หามาจากทะเล นำมาแปรรูปเป็นข้าวเกรียบปูม้าทอดพร้อมทาน สามารถซื้อเป็นของฝาก
หรือทานเล่นเพลินๆได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3. การนำบรรจุภัณฑ์ที่มีความทันสมัยมาใช้และมีความเหมาะสมมาใช้ในการจำหน่าย

1. การนำช่องทางออนไลน์ (Online) มาใช้ในการขาย

2. การวางแผนการควบคุมจัดการให้เป็นแบบแผน

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจข้าวเกรียบปูม้าชุมชนชาวประมงตำบลปากคลองมุ่งเน้นการวางแผนการพัฒนา
บรรจุภัณฑ์และส่งเสริมการตลาดออนไลน์เน้นการมีส่วนร่วมของคนในชุมชน
ตั้งแต่การหาวัตถุดิบการแปรรูปและการจำหน่ายโดยการส่งเสริมการตลาดออนไลน์
เพิ่มการขายผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook Line Shopee TikTok เป็นต้น เพื่อสร้าง
การรับรู้ให้กับลูกค้าในจำนวนมาก นอกจากนี้ยังวางแผนให้ชาวบ้านมีความรู้ในด้านการพัฒนา
สินค้า ให้เป็นที่ต้องการของตลาด ตามคำติชมของลูกค้าอีกด้วย เพื่อสร้างความยั่งยืนในการ
ดำเนินธุรกิจภายในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65026433 : การท่องเที่ยวศาลหลักเมืองตำบลปากคลอง อำเภอปะทิว จังหวัดชุมพร

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ต.ปากคลอง อ.ปะทิว จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การท่องเที่ยวศาลหลักเมืองตำบลปากคลอง

รายละเอียด : การท่องเที่ยวศาลหลักเมืองตำบลปากคลอง ยังถือว่าเป็นสถานที่ที่ยังต้องมีการพัฒนาด้านสภาพแวดล้อมและสิ่งอำนวยความสะดวก และการสร้างการรับรู้ของนักท่องเที่ยว เพื่อดึงดูดใจให้นักท่องเที่ยวเข้ามาเที่ยวในชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

ศาลหลักเมืองปะทิวเป็นศาลที่เคารพสักการะของชาวปะทิวแต่ยังไม่เป็นที่รู้จักกันในวงกว้างที่มงานจึงมีความคิดที่อยากพัฒนาศาลหลักเมืองปะทิว ให้เป็นที่น่าสนใจ โดยการสร้างคอนเทนต์ผ่านสื่อออนไลน์เพื่อเพิ่มการรับรู้ของนักท่องเที่ยว และเชื่อมโยงการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์กับแหล่งอื่นภายในชุมชน ซึ่งคาดหวังว่าจะเกิดการสร้างรายได้หมุนเวียนในชุมชน และสร้างพื้นฐานการใช้งานโซเชียลมีเดียให้เกิดประโยชน์ให้กับชาวบ้านในชุมชน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำช่องทางออนไลน์ (Online) มาใช้ในการขาย

การวางแผนการควบคุมจัดการด้วยระบบออนไลน์

การนำสื่อ Online มาประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์การนำมาเผยแพร่ให้เป็นที่ยอมรับ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง



ต.สะพลี อ.ปะทิว จ.ชุมพร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกสมุนไพรปลาจิ้งจั้ง

รายละเอียด : 1.ผลิตภัณฑ์ที่ยืดอายุและรักษาสุขภาพอาหารทะเล2.ออกแบบบรรจุภัณฑ์ และออกแบบฉลากและแบรนด์สินค้า3.สร้างช่องทางจำหน่ายสินค้าให้มีหลากหลาย

05 : แผนธุรกิจ

น้ำพริกปลาจิ้งจั้งมี 3รสชาติ คือ รสดั้งเดิม รสต้มยำกุ้งและรสปลาปึกา โดยมีขนาดบรรจุ100 กรัม ราคา100บาท การจำหน่ายจะจำหน่ายทั้งออนไลน์และออฟไลน์ เพื่อให้คนทั่วไปสามารถเข้าถึงได้ง่าย การเก็บรักษาสามารถเก็บไว้ในตู้เย็นได้นานถึง3เดือน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ผลิตภัณฑ์ที่ยืดอายุและรักษาสุขภาพอาหารทะเล

สร้างช่องทางจำหน่ายสินค้าให้มีหลากหลาย

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ และออกแบบฉลากและแบรนด์สินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ต.สะพลี อ.ปะทิว จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชากระท่อม

รายละเอียด : 1.ผลิตภัณฑ์ที่ล้างทำความสะอาดใบ ลดการปนเปื้อนของสารเคมี2.ออกแบบบรรจุภัณฑ์ ออกแบบฉลากและแบรนด์สินค้า3.สร้างช่องทางจำหน่ายสินค้าให้มีหลากหลาย

05 : แผนธุรกิจ

ชากระท่อมมีขนาดบรรจุ 200 กรัม ราคา 99 บาท ชากระท่อมเป็นการยืดอายุการเก็บรักษา ให้คงชาติเดิมให้นานที่สุด และสามารถพกพาได้สะดวกไม่เหี่ยวหรือเสียรสชาติเดิมไป ชากระท่อมจำหน่ายทั้งออนไลน์และออฟไลน์ เพื่อให้บุคคลทั่วไปที่สนใจสามารถเข้าถึงสินค้าได้ง่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ผลิตภัณฑ์ที่ล้างทำความสะอาดใบ ลดการปนเปื้อนของสารเคมี

สร้างช่องทางจำหน่ายสินค้าให้มีหลากหลาย

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ ออกแบบฉลากและแบรนด์สินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,980

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ปังหวาน อ.พะโต๊ะ จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่น้ำผึ้ง

รายละเอียด : สบู่ น้ำผึ้ง : เป็นผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวหน้าและผิวกาย วิธีใช้ : ใช้ฟอกทำความสะอาดผิวหน้าและผิวกายสรรพคุณ : ช่วยทำให้ผิวชุ่มชื้น ช่วยป้องกันผิวจากการทำลายของรังสีUV และช่วยในการผลิตเซลล์ผิว ทำความสะอาดได้หมดจด และช่วยลดปัญหาในการเกิดสิว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำวัตถุดิบในชุมชนมาเพิ่มมูลค่า
พัฒนา Peckeging Design
คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัยมากขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ทุกคนในตำบลประชุมและช่วยกันวางแผนการทำงานปรึกษาหาผลิตภัณฑ์ที่จะยกระดับได้ข้อสรุปในการเลือกผลิตภัณฑ์
วางแผนในการลงพื้นที่และนัดประชุมกับชาวบ้าน
จัดเตรียมอุปกรณ์และสถานที่ที่จะจัดอบรมพร้อมปฏิบัติการ
วางแผนการขายผลิตภัณฑ์ที่สินค้าแบบ onlineและขายแบบoffline

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,782

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านคุณแอน
ออนไลน์ : U2T ตำบลปังหวาน อำเภอพะโต๊ะ จังหวัดชุมพร
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ปังหวาน อ.พะโต๊ะ จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุยแผนแดง

รายละเอียด : รายละเอียดผลิตภัณฑ์ชื่อผลิตภัณฑ์ ปุยแผนแดงเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในด้าน การเกษตรวิธีการใช้ : ใช้หว่านพืช ผัก ผลไม้ ทุกลชนิดสรรพคุณ : ใช้ในการเร่งการเจริญเติบโตของระบบราก ลำต้น และใบ และช่วยเพิ่มปริมาณอินทรีย์วัตถุให้แก่ดินทำให้ดินอุดมสมบูรณ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำวัตถุดิบในชุมชนมาเพิ่มมูลค่า
กลุ่มลูกค้าในพื้นที่และใกล้เคียงและแพลตฟอร์มออนไลน์
พัฒนา Peckaging Design

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.Key Resources สินค้า แรงงาน การตลาดหรือเดอรสินค้า 2.Key Partners กลุ่มชาวบ้าน ร้านจำหน่ายสินค้าทางการเกษตรในชุมชน 3.Key Activities สร้างคอนเท้นโปรโมทและเปิดรับ หรือเดอรสินค้าและมีวิธีการเก็บรักษาสินค้าให้เก็บได้นานขึ้น 4.Cost Structure ค่าบรรจุภัณฑ์ วัสดุ อุปกรณ์ ค่าแรงงาน ค่าขนส่ง ค่าการตลาด ค่าอบรม ค่าโทรศัพท์ 5.Value Propositions ไม่มีสารเคมี เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ขนาดใช้งานง่าย ราคาเข้าถึงได้ง่าย สร้างงานสร้างรายได้แก่คนในชุมชน ลดต้นทุนการใช้ปุ๋ยเคมี 6.Customer Segments ร้านจำหน่ายสินค้าทางการเกษตรในชุมชนที่สนใจ เกษตรกรทุกกลุ่มที่สนใจ 7.Costomer Relationships ติดตามผลลัพท์จากลูกค้า นำเสนอโปรโมชัน ส่วนลด 8.Channeis social media เช่น Facebook 9.Revenue Streams รายได้จากการขายออนไลน์ รายได้จากการขายปลีกที่เป็นตัวเงินจากการจำหน่ายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,850

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านคุณแอน

ออนไลน์ : U2T ตำบลปังหวาน อำเภอพะโต๊ะ จังหวัดชุมพร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ปากทรง อ.พะโต๊ะ จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : SRU U2T BCG by Pak Thromg

รายละเอียด : 1. วางแนวความคิดและออกแบบผลิตภัณฑ์เบื้องต้น 2. พัฒนาผลิตภัณฑ์ในรูปแบบที่สามารถทำออกมาใช้งานได้จริง และง่ายที่สุด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้ภูมิปัญญาชาวบ้านผสมผสานกับแนวความคิดการปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ใหม่

การใช้เครื่องซีล ในการปิดบรรจุภัณฑ์ เพื่อคงสภาพของสินค้าให้เก็บไว้ได้นานที่สุด

การติดโลโก้เฉพาะแบรนด์ เพื่อเพิ่มความเป็นเอกลักษณ์ให้กับผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การวางแผนกลยุทธ์การตลาดออนไลน์ ไม่ว่าจะเป็นการโฆษณา โปรโมทสินค้าและการบริการจัดส่งสินค้าต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ปากทรง อ.พะโต๊ะ จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : SRU U2T BCG by Pak Thromg

รายละเอียด : 1. วางแนวคิดและออกแบบผลิตภัณฑ์เบื้องต้น 2. พัฒนาผลิตภัณฑ์ในรูปแบบที่สามารถทำออกมาให้ใช้งานได้จริงและง่ายที่สุด

05 : แผนธุรกิจ

1. การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพ และมีความหลากหลาย
2. การพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาด
3. การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ของสินค้าให้เป็นเอกลักษณ์
4. สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เครื่องปั่นไฟฟ้า ในการปั่นส่วนผสมของเครื่องแกงให้ละเอียด

การใช้เครื่องซีล ในการปิดบรรจุภัณฑ์

การติดโลโก้บนบรรจุภัณฑ์ เพื่อเพิ่มความโดดเด่นให้กับผลิตภัณฑ์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65008876 : โครงการ SRU BCG ยกระดับผลิตภัณฑ์ผงกล้วยน้ำว้าดิบรสช็อคโกแลต ตำบลพระรักษ์ อำเภอฟะเ็ีะ จังหวัดชุมพร

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ด.พระรักษ์ อ.พะเ็ีะ จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผงกล้วยน้ำว้าดิบรสช็อคโกแลต
รายละเอียด : ผงกล้วยน้ำว้าดิบรสช็อคโกแลต ผลิตจากกล้วยน้ำว้าดิบผสมผงโกโก้ ได้รสชาติช็อคโกแลต เพื่อสามารถรับประทานได้ง่ายขึ้น เหมาะสำหรับผู้ที่ให้ความสนใจดูแลสุขภาพ และผู้ป่วยโรคกรดไหลย้อน โรคกระเพาะ และผู้ที่ต้องการควบคุมน้ำหนัก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาระบบฐานข้อมูล
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ที่น่าสนใจ
เปลี่ยนจากผงกล้วยดิบธรรมดาให้เป็นรสช็อคโกแลต
แปรรูปจากกล้วยดิบให้เป็นผงกล้วยน้ำว้าดิบ

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ทั่วทุกภาค ไม่จำกัดเพศ มีอายุตั้งแต่ 16 ปีขึ้นไป โดยเฉพาะผู้ที่เป็นโรคกรดไหลย้อน แผลในกระเพาะอาหาร ท้องอืด ท้องเสียบ่อย
Customer Relationships – มีการสอบถามความพึงพอใจของลูกค้าหลังซื้อว่าช่วยบรรเทาอาการที่เป็นอยู่หรือไม่ และนำผลมาช่วยในการ review สินค้า มีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้ารายใหม่และลูกค้ารายเก่า
Channels – จัดจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ <http://www.prarak.go.th/NaPharak/index.php> ผ่านเพจ Facebook U2T SRU วิศวกรสังคมตำบลพระรักษ์ รวมถึงจำหน่ายที่ร้านค้าในชุมชน
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับคือ ช่วยป้องกันภาวะกรดไหลย้อนหรือกรดเกินในกระเพาะอาหาร ช่วยลดระดับน้ำตาลในเลือด แก้อาการท้องเสีย ปวดบิด และยังมีไฟเบอร์สูง ช่วยเรื่องขับถ่าย ลดความออยากอาหาร ควบคุมน้ำหนักได้
Key Activities – เริ่มจากการคัดสรรวัตถุดิบที่ได้มาตรฐาน ติดต่อซื้อวัตถุดิบจากเจ้าของสวนกล้วยและโกโก้ ไปสู่กระบวนการผลิต บรรจุ จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ควบคู่ไปกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ มีการวางแผนการตลาด ช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์
Key Resources – ทรัพยากรหลักในการผลิต ผงกล้วยน้ำว้าดิบ เมล็ดโกโก้ของชาวสวนในพื้นที่ตำบลพระรักษ์ ทีมวิศวกรสังคมตำบลพระรักษ์และสมาชิกในชุมชนซึ่งเป็นแรงงานในการผลิต รวมถึงการวางแผนการตลาด ช่องทางในการจัดจำหน่ายรูปแบบต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





PS65009249 : SRUBCG ยกระดับผลิตภัณฑ์ทุกที่สุขภาพจากผงกล้วยน้ำว้าดิบ ตำบลพระรักษ์ อำเภอฟะโล๊ะ จังหวัดชุมพร



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.พระรักษ์ อ.พะโต๊ะ จ.ชุมพร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

3 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ทุกที่สุขภาพจากผงกล้วยน้ำว้าดิบ

รายละเอียด : ทุกที่ที่ผลิตจากผงกล้วยน้ำว้าดิบ ทดแทนการใช้แป้งสาลี เหมาะสำหรับผู้รักสุขภาพและมีปัญหาด้านสุขภาพ สามารถรับประทานได้ทั้งเด็กและผู้ใหญ่

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ที่น่าสนใจ

เปลี่ยนจากผงกล้วยดิบให้เป็นผลิตภัณฑ์ทุกที่

แปรรูปจากกล้วยดิบให้เป็นผงกล้วยน้ำว้าดิบ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ทั่วทุกภาค ไม่จำกัดเพศ มีอายุตั้งแต่ 3 ปีขึ้นไป เพราะเป็นอาหารที่นิยมรับประทานทั่วไป ผลิตจากผงกล้วยน้ำว้าดิบทดแทนแป้งสาลี เหมาะต่อสุขภาพผู้บริโภค

Costomer Relationships – มีการสอบถามความพึงพอใจของลูกค้าและนำผลมาช่วยในการ review สินค้า มีการมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้ารายใหม่และลูกค้ารายเก่า
Channels – จัดจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ <http://www.prarak.go.th/NaPharak/index.php> ผ่านเพจ Facebook U2T SRU วิศวกรสังคมตำบลพระรักษ์ รวมถึงจำหน่ายที่ร้านค้าในชุมชน
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับคือ ได้บริโภคทุกที่ ที่มีส่วนผสมของแป้งสาลี ปราศจากกลูเตน ไขมันทรานส์ มีคุณค่าทางโภชนาการ ดีต่อผู้รักสุขภาพและผู้มีปัญหาด้านสุขภาพ

Key Activities – เริ่มจากการคัดสรรวัตถุดิบที่ได้มาตรฐาน ไปสู่กระบวนการผลิต บรรจุ จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ วางแผนการตลาด ช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์

Key Resources – ทรัพยากรหลักในการผลิต สูตรในการทำทุกที่สุขภาพจากผงกล้วยน้ำว้าดิบ อุปกรณ์และวัตถุดิบต่างๆโดยเฉพาะผงกล้วยน้ำว้าดิบ ทีมวิศวกรสังคมตำบลพระรักษ์และสมาชิกในชุมชนซึ่งเป็นแรงงานในการผลิต รวมถึงการวางแผนการตลาด ช่องทางในการจัดจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65003836 : SRU BCG พัฒนาแหล่งท่องเที่ยวน้ำตกคลองหรั่ง ตำบลพะใต้ อำเภอพะใต้ จังหวัดชุมพร

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.พะใต้ อ.พะใต้ จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำตกคลองหรั่ง

รายละเอียด : น้ำตกคลองหรั่งอยู่ในเขตอุทยานแห่งชาติน้ำตกหงาวจังหวัดระนองและชุมพร หมู่ 14 บ้านปะติมะ ตำบลพะใต้ อำเภอพะใต้ จังหวัดชุมพร โดยอยู่ในความดูแลรับผิดชอบของหน่วยพิทักษ์อุทยานแห่งชาติที่ นง.2 (คลองแย)

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ให้ความรู้กับคนในท้องถิ่น เกี่ยวกับการท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์

นำเทคโนโลยีมาใช้เพื่อเชื่อมต่อนักท่องเที่ยวเกี่ยวกับชุมชน ทำให้เกิดกิจกรรมการท่องเที่ยวที่สร้างสรรค์

สร้างเพจน้ำตกคลองหรั่งให้นักท่องเที่ยวรู้จักมากขึ้น ผ่านสื่อออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. พัฒนาภูมิทัศน์บริเวณน้ำตกคลองหรั่ง บ้านปะติมะ หมู่ 14 ตำบลพะใต้ อำเภอพะใต้ จังหวัดชุมพร
2. จัดทำป้ายบอกทางและจัดทำเพจแหล่งท่องเที่ยวน้ำตกคลองหรั่ง
3. เชิญชวนนักท่องเที่ยวมาเยี่ยมชมน้ำตกคลองหรั่ง

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มี

ออนไลน์ : น้ำตกคลองหรั่ง อำเภอพะใต้ จังหวัดชุมพร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.พะโต๊ะ อ.พะโต๊ะ จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผงกล้วยน้ำว้าดิบ แคปซูล

รายละเอียด : ผงกล้วยน้ำว้าดิบผลิตจากกล้วยน้ำว้าดิบมาบรรจุเป็นแคปซูลใส่กระปุก 100 แคปซูล ขนาด 50 กรัม จำหน่ายในราคา 150 บาท สามารถช่วยสมานแผลในกระเพาะอาหาร บรรเทาอาการกรดไหลย้อนและอาการท้องเสียเพิ่มกากใยในลำไส้ รับประทานครั้งละ 2-3 แคปซูล วันละ 3 เวลาก่อนอาหาร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างรายได้เสริมให้กับคนในท้องถิ่น
นำวัตถุดิบที่มีในท้องถิ่น มาเพิ่มมูลค่า
พัฒนา Packaging ให้มีความน่าสนใจมากยิ่งขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

เป้าหมายยกระดับผลิตภัณฑ์และเพิ่มยอดขาย
แผนการตลาดวางกลยุทธ์เพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายให้มากขึ้นและเพิ่มช่องทางการจำหน่าย
ผลิตภัณฑ์ทั้งออนไลน์แผนการขยายเพิ่มช่องทางการขายขยายปลีกตามออเดอร์ จึงต้องการ
ขยายช่องทางการขายผ่านทางหน่วยงานเอกชนและร้านค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปะติมะ

ออนไลน์ : ผงกล้วยน้ำว้าดิบแคปซูลPATIMA

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





**PS65028196 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิต สร้างงาน สร้างอาชีพ
ผลิตภัณฑ์ชุมชน เชื่อมโยงการท่องเที่ยวเชิง**

สร้างรายได้ ด้วย

สร้างสรรค์ในพื้นที่ตำบลขุนกระโทก อำเภอเมือง

มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.ขุนกระโทก อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร

บัญชี 6 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผังทิพย์

รายละเอียด : ผังพันธุ์ต่างประเทศสายพันธุ์ดี เลี้ยงในโรงเลี้ยง 1 ปี ระยะเวลาเก็บน้ำผึ้ง ม.ค - พ.ค ของทุกปี

05 : แผนธุรกิจ

การตลาดจะทำการช่วยโปรโมทเพจ
ผลิตภัณฑ์ ออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่
ออกแบบโลโก้สินค้า
โปรโมทสินค้าช่องทางอื่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 100,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65028199 : โครงการการส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิต สร้างงาน สร้างอาชีพ สร้างรายได้ ด้วยผลิตภัณฑ์ชุมชน เชื่อมโยงการท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์ ในพื้นที่ตำบล ขุนกระกิง อำเภอ เมืองชุมพร จังหวัด

มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.ขุนกระกิง อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร

บัญชี 6 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวหอมแม่ประทุม

รายละเอียด : ข้าวหอมมะลิสายพันธุ์ กข ปทุมธานี และข้าวไรเบอรี่

05 : แผนธุรกิจ

การตลาด จะทำการโปรโมตสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ (สร้างเพจ ไลฟ์สด โปรโมตสินค้าผ่านช่องทางสื่อเฟสบุ๊ค)
ผลิตภัณฑ์ จะทำการออกแบบพินามบรรจุภัณฑ์และตราสินค้าเสนอให้กับเจ้าของกิจการ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มมูลค่าให้สินค้า

ออกแบบตราสินค้า

พัฒนาบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.ตากแดด อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กาบมะพร้าวสับ

รายละเอียด : สำหรับใช้เป็นวัสดุปลูก ใช้ผสมดินปลูกเพื่อให้เกิดความร่วนซุย ดินไม่เกาะกันแน่น ระบายน้ำดี

05 : แผนธุรกิจ

การนำกากมะพร้าวจากชุมชนมาปรับใช้เป็นกากมะพร้าวสับ แล้วนำไปพัฒนาเป็นปุ๋ยใช้สำหรับการเกษตร โดยจะมีช่องทางจำหน่ายผ่านทางออนไลน์และออฟไลน์ เพื่อสร้างรายได้ให้กับชุมชน

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การกำบรรจุภัณฑ์ให้มีความเหมาะสม

กากมะพร้าวสับ

เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.ตากแดด อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ใบกระท่อมอินทรีย์
รายละเอียด : รายละเอียดสินค้า ใบกระท่อมอินทรีย์ มีสรรพคุณช่วยลดความดันโลหิต บรรเทาอาการปวดเมื่อยกล้ามเนื้อบำรุงกำลัง ช่วยให้ทำงานได้นานขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

การเพาะปลูกหรือการดูแลต้นกระท่อมแบบเกษตรอินทรีย์ เป็นการดูแลต้นกระท่อมโดยคำนึงถึงสภาพแวดล้อมของชุมชน โดยการเพาะปลูกแบบวิถีธรรมชาติโดยหลีกเลี่ยงการใช้สารเคมี และมุ่งเน้นการใช้ของจากธรรมชาติ เพื่อให้ได้ใบกระท่อมที่ปลอดภัยแล้วนำมาบรรจุถุงขายเพื่อเพิ่มความน่าสนใจและเพิ่มมูลค่าให้ใบกระท่อมของคนในชุมชน และส่งเสริมให้คนในชุมชนสร้างช่องทางทางการจัดจำหน่ายสู่ตลาดออนไลน์เพื่อให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย
การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การปลูกพืชแบบเกษตรอินทรีย์
การทำบรรจุภัณฑ์
เพิ่มช่องทางการจำหน่ายแบบออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.ตากแดด อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ใบกระท่อมอินทรีย์

รายละเอียด : ใบกระท่อมอินทรีย์ มีสรรพคุณช่วยลดความดันโลหิต บรรเทาอาการปวดเมื่อยกล้ามเนื้อบำรุงกำลัง ช่วยให้งานได้นานขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

การเพาะปลูกหรือการดูแลต้นกระท่อมแบบเกษตรอินทรีย์ เป็นการดูแลต้นกระท่อมโดยคำนึงถึงสภาพแวดล้อมของชุมชน โดยการเพาะปลูกแบบวิถีธรรมชาติโดยหลีกเลี่ยงการใช้สารเคมีและมุ่งเน้นการใช้ของจากธรรมชาติ เพื่อให้ได้ใบกระท่อมที่ปลอดสารพิษแล้วนำมาบรรจุถุงขายเพื่อเพิ่มความน่าสนใจและเพิ่มมูลค่าให้ใบกระท่อมของคนในชุมชน และส่งเสริมให้คนในชุมชนสร้างช่องทางทางการจัดจำหน่ายสู่ตลาดออนไลน์เพื่อให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การปลูกพืชแบบเกษตรอินทรีย์

การกำบรรจุภัณฑ์ให้มีความเหมาะสมสวยงาม

เพิ่มช่องทางการจำหน่ายแบบออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.ตากแดด อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กาบมะพร้าวสับ

รายละเอียด : สำหรับใช้เป็นวัสดุปลูก ใช้ผสมดินปลูกเพื่อให้เกิด ความร่วนซุย ดินไม่เกาะกัน
แน่น ระบายน้ำดี

05 : แผนธุรกิจ

การนำกากมะพร้าวจากชุมชนมาปรับใช้เป็นกากมะพร้าวสับ แล้วนำไปพัฒนาเป็นปุ๋ยใช้สำหรับการเกษตร โดยจะมีช่องทางจำหน่ายผ่านทางออนไลน์และออฟไลน์ เพื่อสร้างรายได้ให้กับชุมชน

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กากมะพร้าวสับ

การกำบรรจุภัณฑ์ให้มีความสวยงามเหมาะสม

ช่องทางการจัดจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ท่าสิงห์ อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 0 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การท่องเที่ยวเชิงเกษตรที่วิสาหกิจชุมชนกาแฟท่าสิงห์
รายละเอียด : การท่องเที่ยวเชิงเกษตรที่วิสาหกิจชุมชนกาแฟท่าสิงห์ชมกระบวนการผลิตเมล็ดกาแฟสดเพื่อมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์โดยการคัดสรรเมล็ดกาแฟที่มีคุณภาพขั้นตอนการผลิตโดยในวิสาหกิจชุมชนกาแฟท่าสิงห์มีสถานที่ศึกษาดูงานและชิมกาแฟที่กาแฟท่าสิงห์และมีของฝากกาแฟท่าสิงห์

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จุดแข็งคือแหล่งท่องเที่ยว
-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.ประชุมและวางแผนการดำเนินงาน
- 2.ลงพื้นที่เก็บรวบรวมข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลในพื้นที่
- 3.เลือกผลิตภัณฑ์ที่ต้องการยกระดับให้มีรายได้มากขึ้น
- 4.นำเทคโนโลยีออนไลน์ มาใช้ในการโปรโมทการท่องเที่ยวเชิงเกษตรที่วิสาหกิจชุมชนกาแฟท่าสิงห์
- 5.ตรวจสอบผลการดำเนินงานให้ตามเป้าหมาย
- 6.ประเมินผลการดำเนินงาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ถ.ถ้ำสิงห์ อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 0 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กาแฟถ้ำสิงห์ กาแฟโรบัสต้า จังหวัดชุมพร

รายละเอียด : กาแฟถ้ำสิงห์เป็นกาแฟที่แรกในภาคใต้ที่ผลิตกาแฟโรบัสต้าคุณภาพไม่มีสารเปรี้ยว กาแฟ3in1เป็นหนึ่งในผลิตภัณฑ์ที่ยอดนิยมของกาแฟถ้ำสิงห์กาแฟปรุงสำเร็จชนิดผงที่ผสมผสานกันอย่างลงตัวของกาแฟพันธุ์โรบัสต้ามีรสชาติเข้มข้นและกลมกล่อมไม่มีคอเลสเตอรอลและไขมันทรานส์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สคริปกาแฟ

ช่องทางการขายแอปพลิเคชัน Tiktok

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

- 1.ประชุมและวางแผนการดำเนินงาน
- 2.ลงพื้นที่เก็บรวบรวมข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลในพื้นที่
- 3.เลือกผลิตภัณฑ์ที่ต้องการยกระดับให้มีรายได้ที่มากขึ้น
- 4.ยกระดับผลิตภัณฑ์โดยพัฒนาแพคเกจถ้ำสิงห์ จังหวัดชุมพร ให้มีความน่าสนใจมากขึ้น
- 5.เพิ่มช่องทางออนไลน์ในการขายสินค้าผ่านทางแอปพลิเคชันTIKTOK
- 6.ตรวจสอบผลการดำเนินงานให้ตามเป้าหมาย
- 7.ประเมินผลการดำเนินงาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,170

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65052109 : โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์บนถนนกรมหลวงชุมพร ในพื้นที่ตำบลท่าตะเภา อำเภอเมืองชุมพร

มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.ท่าตะเภา อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผัดไทย

รายละเอียด : ผัดไทยเป็นอาหารที่รับประทานได้ทุกรัฐ มีรสชาติเปรี้ยว หวาน เค็ม เผ็ด ครบรส ตามแบบฉบับรสชาติของคนไทยแท้ ๆ เป็นที่นิยมของคนในพื้นที่และนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติเป็นอย่างมาก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Meta Business Suiteระบบการจัดการเครือข่ายการสื่อสารบนเมตา

-
-

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลท่าตะเภา แรพบแหล่งเที่ยวที่น่าสนใจ นั่นคือ ถนนสายกรมหลวงชุมพร หรือคนในพื้นที่รู้จักกันในชื่อถนนสาย Street Food มีอาหารหลากหลายประเภทให้เลือกรับประทาน ซึ่งถนนสายนี้มีร้านผัดไทยเป็นจุดเด่น เพราะผัดไทยเป็นอาหารที่รับประทานได้ทุกรัฐ มีรสชาติเปรี้ยว หวาน เค็ม เผ็ด ครบรส ตามแบบฉบับรสชาติของคนไทยแท้ ๆ จึงมีความสนใจที่จะช่วยยกระดับผัดไทยบนถนนสายกรมหลวงชุมพรให้เป็นที่รู้จักและมีกลุ่มลูกค้าที่เป็นคนในพื้นที่ นักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติเข้ามาเที่ยวและรับประทานผัดไทยมากยิ่งขึ้น โดยทางทีมงานจะมีการประชาสัมพันธ์ และใช้โซเชียลมีเดียร้านผัดไทยผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook , Tiktok และนำออกจำหน่ายตามตลาดทั้งในและนอกสถานที่ หรือตามงานเทศกาลต่างๆ เพื่อเพิ่มยอดขายให้กับผู้ประกอบการร้านผัดไทยและร้านค้าในพื้นที่ใกล้เคียงอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65052121 : โครงการผลิตลูกประคบสมุนไพรแบบแห้ง ในพื้นที่ตำบลท่าตะเภา อำเภอมะนัง จ.ยะลา



มหาวิทยาลัยแม่โจ้



ต.ท่าตะเภา อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกประคบสมุนไพรแบบแห้ง

รายละเอียด : ลูกประคบสมุนไพรเป็นภูมิปัญญาไทยที่มีมาแต่โบราณ เป็นการนำสมุนไพรที่ตากแห้งมาห่อด้วยผ้าดิบหรือผ้าฝ้ายแล้วมัดให้แน่นทำเป็นลูกกลม ๆ และนำไปนึ่งให้สุก ๆ วางประคบส่วนต่าง ๆ ของร่างกายเพื่อลดอาการปวดเมื่อย และคลายกล้ามเนื้อ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ภูมิปัญญาท้องถิ่น

-

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ลูกประคบสมุนไพรแบบแห้งเป็นภูมิปัญญาไทยที่มีมาแต่โบราณ เป็นการนำสมุนไพรที่ตากแห้งมาห่อด้วยผ้าดิบหรือผ้าฝ้าย แล้วมัดให้แน่นทำเป็นลูกกลม ๆ และนำไปนึ่งให้สุก ๆ วางประคบส่วนต่าง ๆ ของร่างกายเพื่อลดอาการปวดเมื่อย และคลายกล้ามเนื้อ ซึ่งทางสถานีสุขภาพชุมพรยังไม่ได้ผลิตลูกประคบขายอย่างจริงจัง เพราะส่วนใหญ่จะเน้นไปทางการถ่ายทอดความรู้ให้กับผู้ที่สนใจอยากทำลูกประคบสมุนไพรมากกว่าการผลิตขายเอง ดังนั้นทางทีมงานจึงอยากจะช่วยส่งเสริมให้สถานีสุขภาพชุมพรได้ทำการผลิตลูกประคบสมุนไพรแบบแห้งออกสู่ท้องตลาด เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับทางสถานีสุขภาพ โดยทางทีมงานจะช่วยพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่ ออกแบบสติ๊กเกอร์ และวีวีโปรโมทผ่านช่องทางออนไลน์ต่าง ๆ เช่น เพจ Facebook, Tiktok, Youtube และให้บุคคลทั้งในและนอกพื้นที่ได้รู้จักลูกประคบสมุนไพรและสถานีสุขภาพชุมพรมากยิ่งขึ้น รวมไปถึงการพัฒนาต่อยอดลูกประคบแบบแห้งโดยไม่ตองนำไปนึ่งก่อนใช้งาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65004913 : การพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชนให้มีมาตรฐานเพื่อเพิ่มรายได้และการพัฒนาที่ยั่งยืน

มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.ท่าช้าง อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยสดตากแห้ง

รายละเอียด : กล้วยสายพันธุ์เฉพาะของตำบลท่าช้าง ที่สุกแล้ว ดำเนินมาแปรรูปโดนผ่านตู้อบล้างงานแสงอาทิตย์เป็นประหยัดพลังงานและต้นทุนการผลิต ทำให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่สะอาดและปราศจากฝุ่นและแมลง ได้กล้วยที่มีรสชาติหวาน หืนหืน อร่อย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องซีล
ตู้อบล้างงานแสงอาทิตย์และไฟฟ้า
การชำระเงินผ่าน net bank

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

เลือกผลผลิตที่จะนำมาแปรรูป จัดการผลผลิตและทำการแปรรูป เมื่อได้ผลิตภัณฑ์กล้วยสดตากแห้งแล้วนำมาใส่บรรจุภัณฑ์เพื่อจัดจำหน่าย ทำการโฆษณาและนำไปวางขายที่ร้านขายของชำและร้านของฝาก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65019453 : การพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชนให้มีมาตรฐานเพื่อเพิ่มรายได้และการพัฒนาที่ยั่งยืน

มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.ท่าช้าง อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กะปิปากหาด

รายละเอียด : เป็นกุ้งเคยที่ได้จากการทำประมงพื้นบ้านในพื้นที่บ้านปากหาด ตำบลลพคำ ยาง นำมาดำเนินการแปรรูป โดยผ่านกระบวนการหมัก และนำไปตากแดดผ่านตู้อบ พลังงานแสงอาทิตย์ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ที่สะอาดและปราศจากฝุ่นกับแมลง แล้วนำมาใส่บรรจุภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-
เครื่องอบ
ตู้อบพลังงานแสงอาทิตย์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

เลือกผลผลิตที่จะนำมาแปรรูป จัดการผลผลิตและทำการแปรรูป เมื่อได้ผลิตภัณฑ์กะปิปากหาด แล้วนำมาใส่บรรจุภัณฑ์เพื่อจัดจำหน่าย ทำการโฆษณาและวางขายที่ร้านขายของชำของฝาก และผ่านเพจ U2T

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65009823 : ส่งเสริมผลิตภัณฑ์ชุมชนเพื่อยกระดับเศรษฐกิจและสังคมรายตำบลแบบเชิงรุกของกลุ่ม

ตำบลทุ่งคา อำเภอเมืองชุมพร จังหวัดชุมพร

มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.ทุ่งคา อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำปลาหวานสามหนุมชุมพร

รายละเอียด : ประเภทเรื่องจิ้มมีน้ำปลาหวาน กะปิหวาน น้ำปลาหวานจะมีสูตรดั้งเดิม สูตรไม่ใส่กะปิ น้ำปลาหวานสูตรใส่ปลาหมึก กะปิหวานจะเป็นสูตรดั้งเดิม สูตรเผ็ดน้อย มีให้เลือกทั้งหมด 5 สูตร สามารถทานได้ทั้งเด็กและผู้ใหญ่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ผลิตรายได้อายุสั้น

เครื่องกวน

สต็อกสินค้าโดยใช้ความเย็น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

จัดทำตลาดออนไลน์ เพจ Facebook , Line ได้มีการกระจายสินค้าไปตามร้านขายของฝากตลาดนัดตามชุมชนในตำบลและพื้นที่ใกล้เคียง พร้อมทั้งมีการส่งออกไปขายต่างประเทศด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65010213 : ส่งเสริมผลิตภัณฑ์ชุมชนเพื่อยกระดับเศรษฐกิจและสังคมรายตำบลแบบเชิงรุกของกลุ่มตำบลทุ่งคา อำเภอเมืองชุมพร จังหวัดชุมพร



มหาวิทยาลัยแม่โจ้



ต.ทุ่งคา อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันมะพร้าวสกัดเย็น

รายละเอียด : เป็นน้ำมันมะพร้าวธรรมชาติ ที่ช่วยในการนวดหน้า ลดการอักเสบของสารเคมีบนผิวหน้าและผิวกาย ป้องกันผิวแตกในหน้าหนาว ใช้แทนเบบี้ออยล์ สำหรับเด็กเพื่อรักษาความชุ่มชื้นแก่ผิว ชะโลมน้ำมันมะพร้าวให้ทั่วหนังศีรษะ และยังนำไปประกอบอาหารและเครื่องดื่มได้

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

วิธีสกัดเย็น

โลชั่นมะพร้าว

น้ำมันมะพร้าว

05 : แผนธุรกิจ

จัดทำตลาดออนไลน์ เพจ Facebook , Line ได้มีการกระจายสินค้าไปตามร้านขายของฝาก ออกบูธแสดงสินค้าของหน่วยงานภาครัฐและเอกชน รวมถึงตลาดนัดตามชุมชนในตำบลและพื้นที่ใกล้เคียง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 22,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ



รูปก่อน

รูปหลัง





🚩 สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

📍 ต.นาชะอัง อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร

🎓 **บัญชี** 5 คน 👤 **ประชาชน** 4 คน 💬 **อาจารย์** 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กะปินาชะอัง

รายละเอียด : หาวัตถุดิบและรับซื้อกุ้งเคยจากชาวบ้านในพื้นที่ นำมาผ่านกระบวนการแปรรูป ผลิตออกมาเป็นกะปิ

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์/บริการ

-กะปินาชะอัง ราคา 150 บาท

ที่มาของวัตถุดิบ

-รับซื้อกุ้งเคยจากชาวบ้านในพื้นที่ สร้างรายได้ให้กับชาวบ้านและชุมชน

วิธีการสร้างรายได้

-นำกุ้งเคยมาผ่านกระบวนการแปรรูป ผลิตสินค้าและจัดจำหน่าย

จุดแข็งและข้อได้เปรียบ

-วัตถุดิบที่สดใหม่ ผ่านกระบวนการผลิตที่สะอาด กลิ่นและรสชาติมีเอกลักษณ์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำช่องทาง online มาใช้ในการขาย

วางแผนการควบคุม จัดการให้เป็นแบบแผน

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัย ง่ายต่อการเก็บรักษา

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





🚩 สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

📍 ต.นาชะอัง อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร

🏠 **บัญชี**
5 คน

👤 **ประชาชน**
4 คน

💬 **อาจารย์**
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาหวานนาชะอัง

รายละเอียด : ชาววัดฤดีบและรับซื้อปลาจากชาวบ้านในพื้นที่ นำมาผ่านกระบวนการผลิตออกมาเป็นปลาหวาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำช่องทาง online มาใช้ในการขาย

การวางแผนการควบคุม จัดการให้เป็นแบบแผน

การนำบรรจุภัณฑ์ที่มีความทันสมัยมาใช้ และมีความเหมาะสมมาใช้ในการจำหน่าย

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์/บริการ

-ปลาหวานนาชะอัง ราคา 250 บาท

ที่มาวัดฤดีบผลิตภัณฑ์/บริการ

-รับซื้อปลาหลังเขียวจากชาวบ้านในพื้นที่ เพื่อสร้างรายได้ให้กับชาวบ้านและชุมชน

วิธีการสร้างรายได้

-นำปลาหลังเขียวมาผ่านกระบวนการแปรรูป ผลิตเป็นสินค้าพร้อมจัดจำหน่าย

ข้อดีและจุดแข็ง

-วัตถุดิบสดใหม่ กระบวนการผลิตที่สะอาด รสชาติ และกลิ่นมีเอกลักษณ์

แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการ

-จัดส่งในบริเวณพื้นที่ใกล้เคียงรัศมีไม่เกิน 10 กม.

-พัฒนาการผลิตให้มีคุณภาพ โดยเพิ่มกำลังการผลิต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ



รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.นาทุ่ง อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

0 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาหวาน (sweet fish)

รายละเอียด : ปลาหวาน (sweet fish) ปลาหวานโรยงาตากแห้งของใหม่ สด สะอาด คุณภาพดี รสชาติเข้มข้น ถูกหลักอนามัย ประโยชน์ แปรรูปปลา หรือปลากะเล เป็นปลาหวานตากแห้งผ่านกระบวนการอบแห้งอย่างดี เนื้อแน่น อร่อย ไม่เค็มจนเกินไป สามารถเก็บไว้ได้นานโดยไม่เสียรสชาติ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1.พัฒนาเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ โลโก้ / แพคเกจ เพิ่มวันผลิต - วันหมดอายุ เพิ่มคิวอาร์โค้ด แสดงรายละเอียด สถานที่ผลิตและจำหน่าย

2.เพิ่มช่องทางการขาย ฝากขายสินค้าที่ร้านของฝาก ในจังหวัดชุมพร ขายออนไลน์ เช่น สร้างเพจใน facebook Tiktok และInstagram

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. นำปลากะเลที่หาได้ง่ายในท้องถิ่น มาแปรรูปอาหารให้มีอายุการเก็บรักษาได้นานยิ่งขึ้น เช่น ทำปลาหวาน ปลาแดดเดียว และปลาเค็ม
2. ทางเราจึงเล็งเห็นสิ่งมีอยู่ของชาวบ้านในตำบลนาทุ่ง อำเภอเมือง จังหวัดชุมพร สามารถนำเอามาต่อยอดได้ เพื่อเพิ่มผลิตภัณฑ์ที่แปลกใหม่และเพื่อเพิ่มมูลค่าให้มีราคาสูงขึ้น คือ คอนเฟลกปลากะพง
- 3.สิ่งที่คาดหวัง คือ ชาวบ้านสามารถพัฒนาสร้างรายได้ ในการต่อยอดผลิตภัณฑ์ และเพิ่มทางเลือกด้านการสร้างความสามารถในการแข่งขัน โดยการพัฒนาและส่งเสริมการสร้างมูลค่าสินค้าเกษตรเพื่อสร้างรายได้ให้เกษตรกรและการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนในการพึ่งพาตนเอง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





PS65010223 : SRU BCG พัฒนาและเพิ่มมูลค่ากระดาษ ตำบลนาทุ่ง อำเภอเมืองชุมพร จังหวัดชุมพร

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.นาทุ่ง อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 0 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระดาษจากวัสดุธรรมชาติ (Takha san from natural materials.)

รายละเอียด : การสานกระดาษจากวัสดุธรรมชาติเป็นการใช้วัสดุธรรมชาติที่เหลือใช้และไม่มีคุณค่าให้มีคุณค่าขึ้นมา และการสานกระดาษยังเป็นการนำวัสดุธรรมชาติที่มีความปลอดภัยต่อสิ่งแวดล้อมและลดการใช้ขยะจากพลาสติกได้ด้วย กระดาษที่สานจากวัสดุธรรมชาติมีความคงทน สามารถใช้ซ้ำได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างพื้นที่ออนไลน์ให้ชาวบ้านมีช่องทางการขายมากขึ้น

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความสวยงามและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

มีการตกแต่งหรือพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้สวยงาม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

สานกระดาษ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ชาวบ้านตำบลนาทุ่ง อำเภอเมือง จังหวัดชุมพร ได้นำภูมิปัญญาการสานกระดาษมาปรับใช้เพื่อส่งเสริมภูมิปัญญาในท้องถิ่น เนื่องจากตำบลนาทุ่ง อำเภอเมือง จังหวัดชุมพรเป็นพื้นที่เกษตรกรรม ชาวบ้านในพื้นที่ ส่วนใหญ่จะมีหน้าที่เป็นเกษตรกร ทำนา และประมง การสานกระดาษของชาวบ้านเป็นภูมิปัญญาในพื้นที่ และเป็นอาชีพที่สามารถยกยอดต่อสร้างรายได้ให้แก่ชุมชน ทำให้ลดการใช้ถุงพลาสติก และยังทำให้ผู้สูงอายุในชุมชนได้ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ ตลอดจนให้คนในชุมชนลดภาระการว่างงานได้มากขึ้น

งานจักสานเป็นงานฝีมือสืบทอดมาจากบรรพบุรุษ ส่วนมากจะเริ่มทำกันภายในครอบครัว โดยมีการฝึกสอนลูกหลานให้ได้รับการเรียนรู้วิธีการทำงานจักสาน เช่น ให้ช่วยผ่าไม้ไฟ จักตอก และหัดสาน เล็กๆ น้อยๆ จนเกิดความชำนาญและทำให้เกิดความรักในงานด้านการจักสาน เดิมผลิตภัณฑ์ที่สานส่วนมากจะเป็นของที่ใช้ในครัวเรือน เช่น กระบุงตะกร้า กระด้ง สุ่ม ปุ้งกี๋ ข้อง ไซ ฝาชี เสื่อลำแพน กระจาด และอื่นๆ ต่อมาได้มีการพัฒนารูปแบบให้สามารถใช้ประโยชน์มากขึ้น เช่น สานกระดาษเป็นรูปกล่อง รูปโก๋ต็อก ตะเกียง เต้า กระต่าย จานดาว และยังประยุกต์เอางานเซรามิคมาผสมผสานกันอย่างสวยงาม กลายเป็นผลิตภัณฑ์ไม้ไฟสานหุ้มเซรามิค อีกทั้งยังสานเป็น กระเป๋ า โคมไฟ และของใช้อื่นๆ อีกมากมาย จนปัจจุบันได้รับความนิยมจากลูกค้าเป็นจำนวนมาก จนผลิตไม่ทันต่อความต้องการของลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.บางลึก อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวสุขภาพตราดอกพิกุล

รายละเอียด : ข้าวสารปลอดภัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระบวนการบรรจุข้าวสารที่เป็นผลทำให้มีระดับออกซิเจนภายในภาชนะบรรจุปิดสนิท มี

ปริมาณลดลงกว่าปกติ ซึ่งเป็นผลทำให้สามารถยืดอายุการเก็บรักษา

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ช่วยสามารถยืดอายุการเก็บรักษา

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลบางลึก อำเภอเมือง จังหวัดชุมพร เป็นพื้นที่ที่มีการเพาะปลูกข้าวมากที่สุดในจังหวัดชุมพร การเพาะปลูกข้าวของชุมชนเป็นการปลูกข้าวปลอดภัยตามมาตรฐาน GAP ปัจจุบันกลุ่มผลิตข้าวบ้านดอนรักมี ตำบลบางลึก มีการเพาะปลูกข้าวจำนวน 4 สายพันธุ์ ได้แก่ ข้าวกล้องหอมปทุม ข้าวสังข์หยด ข้าวไรซ์เบอร์รี่ และข้าวทข 43 ซึ่งข้าวแต่ละชนิดเป็นข้าวที่ดีต่อสุขภาพ ตอบโจทย์กระแสรักสุขภาพ ผู้บริโภคในยุคปัจจุบันให้ความใส่ใจสุขภาพมากขึ้น ดังนั้นโอกาสในการผลิตข้าวปลอดภัยจึงมีโอกาสมากที่จะสามารถตอบโจทย์ผู้บริโภคในยุคปัจจุบัน รวมถึงสามารถกระจายรายได้สู่ชุมชนท้องถิ่น การขายข้าวสารปลอดภัย เพื่อสุขภาพจึงเป็นโอกาสที่ชุมชนจะสามารถจำหน่ายข้าวได้มากขึ้นตามความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้นในปัจจุบันและอนาคต

โมเดลธุรกิจ (Business Model Canva)

1. Value Propositions ข้าวที่มีคุณภาพ ปลอดภัยต่อผู้บริโภค ตามมาตรฐาน GAP
2. Key Activities การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ข้าว พัฒนาหลากหลายผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม สร้างและขยายช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด และถ่ายทอดองค์ความรู้การทำตลาดออนไลน์และออฟไลน์
3. Key Resources คนในชุมชน สมาชิกกลุ่มฯ เครือข่ายสนับสนุน เช่น เทศบาลตำบลบางลึก. สำนักงานพัฒนาชุมชน เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.บางลึก อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บางลึก

รายละเอียด : การพัฒนาผลิตภัณฑ์จากข้าวและวัตถุดิบในท้องถิ่น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การทำหมักเป็นการถนอมอาหาร (food preservation) ด้วยการหมัก (fermentation) เพื่อให้ได้กรด ไลโครอกหมัก (fermented sausage) เป็นไลโครอกที่ผ่านการหมักโดยเชื้อจุลินทรีย์ Lactobacillus

กระบวนการแปรรูปเพื่อยืดอายุการเก็บรักษา ช่วยยับยั้งการเจริญของจุลินทรีย์ที่ทำให้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

สืบเนื่องจากตำบลบางลึก อำเภอมือง จังหวัดชุมพร มีการปลูกข้าวมากที่สุดในจังหวัดชุมพร ผลผลิตข้าวภายในพื้นที่ตำบลบางลึกสามารถจำแนกเป็น 2 ส่วนหลัก คือ 1) ข้าวปลอดภัยตามมาตรฐาน GAP จำนวน 4 สายพันธุ์ ได้แก่ ข้าวกล้องหอมปรุ ข้าวสังข์หยด ข้าวไรซ์เบอร์รี่ และข้าวขบ 43 และ 2) ข้าวมาแปลงใหญ่ซึ่งข้าวปลอดภัยสามารถจำหน่ายได้ในราคาที่ดี ในขณะที่ข้าวจากนาแปลงใหญ่สามารถจำหน่ายได้ในราคาค่อนข้างต่ำ ชุมชนจึงมีแนวคิดในการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากข้าว และใช้วัตถุดิบท้องถิ่นร่วม เพื่อให้ผลิตภัณฑ์เป็นผลิตภัณฑ์ของชุมชนอย่างแท้จริง และยังสามารถกระจายรายได้ได้อย่างทั่วถึงให้แก่คนในชุมชน ทั้งนี้ ทางชุมชนมีแนวคิดการแปรรูปผลิตภัณฑ์ที่ดีต่อสุขภาพ เพื่อตอบโจทยกระแสสุขภาพ ผู้บริโภคในยุคปัจจุบัน

โมเดลธุรกิจ (Business Model Canva)

1. Value Propositions ผลิตภัณฑ์จากข้าวและวัตถุดิบในท้องถิ่นที่มีคุณภาพ
2. Key Activities ผลิตภัณฑ์จากข้าวและวัตถุดิบในท้องถิ่น สร้างและขยายช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด และถ่ายทอดองค์ความรู้การทำตลาดออนไลน์และออฟไลน์
3. Key Resources คนในชุมชน สมาชิกกลุ่มฯ และสมาชิกเครือข่าย เป็นต้น
4. Key Partners ได้แก่ ผลิตภัณฑ์จากข้าวและวัตถุดิบในท้องถิ่น เทศบาลตำบลบางลึก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.บางหมาก อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โลชั่นกระเทียม

รายละเอียด : โลชั่นกระเทียม บำรุงผิว ขนาด 140 ml ราคา 149 บาทอุดมไปด้วยความชุ่มชื้น เนื้อครีมเข้มข้นแต่บางเบาผสมคุณค่าของกระเทียม ปรับสภาพผิวให้นุ่มนวล อ่อนเยาว์ และ สมดุลอย่างเป็นธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แปรรูปพืชพื้น

แปรรูปมะพร้าวให้เป็นน้ำมันมะพร้าวสกัดเย็น

วิธีการสกัดเย็น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

น้ำมันมะพร้าวมาสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยการสกัดเย็น และพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ พร้อมทั้ง เชื่อมโยงกับพืชพื้นที่เป็นพืชสมุนไพรสามารถพบได้ในท้องถิ่น เพื่อสร้างมูลค่าและยกระดับ คุณภาพของพืชสมุนไพรในท้องถิ่น อีกทั้งยังสามารถนำผลิตภัณฑ์เสริมขมิ้นออกวางจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 119,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.บางหมาก อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โลชั่นขมิ้น

รายละเอียด : โลชั่นขมิ้นผสมน้ำมันมะพร้าว ซึ่งน้ำมันมะพร้าวช่วยปรับสภาพผิวให้นุ่มนวลชุ่มชื้น ลดปัญหาผิวแห้ง หยาบกร้าน พร้อมทั้งขมิ้นทำให้ผิวเปล่งประกาย เนื้อครีมเข้มข้นเบาบาง บำรุงผิวให้กระจ่างใส ลดการอักเสบและลดการระคายเคืองของผิว

05 : แผนธุรกิจ

น้ำมันมะพร้าวมาสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยการสกัดเย็น และพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ พร้อมทั้งเชื่อมโยงกับพืชชนิดที่เป็นพืชสมุนไพรสามารถพบได้ในท้องถิ่น เพื่อสร้างมูลค่าและยกระดับคุณภาพของพืชสมุนไพรในท้องถิ่น อีกทั้งยังสามารถนำผลิตภัณฑ์โลชั่นขมิ้นและครีมอาบน้ำขมิ้นออกวางจำหน่าย ผ่านระบบตลาดออนไลน์ และออฟไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสกัดเย็น
แปรรูป
พัฒนาบรรจุภัณฑ์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 100,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

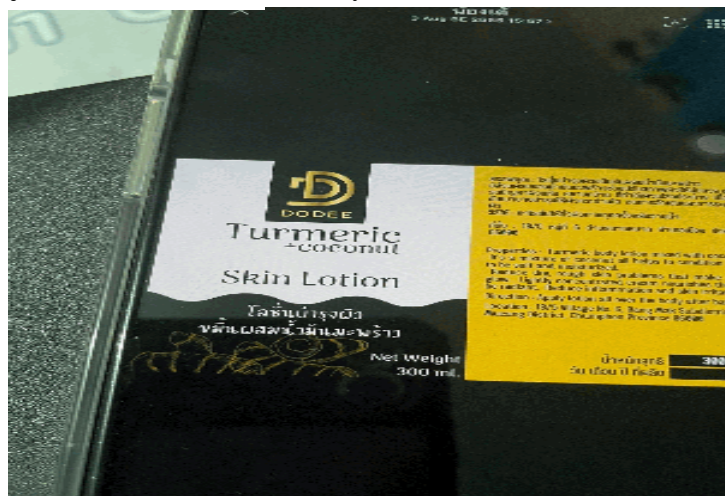
ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65005869 : การผลิตสารชีวภัณฑ์ควบคุมศัตรูพืชเพื่อรองรับระบบเกษตรอินทรีย์ (Organic Agriculture) ระบบเกษตรแบบปลอดภัย (GAP) ตำบลบ้าน อำเภอมืองชุมพร จังหวัดชุมพร



มหาวิทยาลัยแม่โจ้



ต.บ้านนา อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไตรโคโดมา

รายละเอียด : ลดปริมาณเชื้อโรคพืชแข่งขันและกำจัดเชื้อโรคพืชช่วยให้พืชแข็งแรง มีความต้านทานโรคช่วยเพิ่มการเติบโตของพืชและเพิ่มผลผลิตรักษาโรคพืช เช่น รากและโคนเน่า ผลเน่า ใบจุด ใบไหม้ ใบเหี่ยว ราดำ

05 : แผนธุรกิจ

การเขียนแผนธุรกิจ

- 1.จัดตั้งกลุ่ม ผู้ผลิตสารชีวภัณฑ์ตำบลบ้านนา
- 2.ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตให้แก่ชาวบ้านในพื้นที่
- 3.การออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- 4.การหาช่องทางทางการตลาด เช่น ทางเพจเฟซบุ๊ก ทางอินสตาแกรม และหน้าร้านค้าทั่วไป
- 5.การสร้างรายได้จากผลิตภัณฑ์ และต่อยอดรายได้ให้เกิดผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

ระบบตรวจวัดความชื้นในดิน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสื่อออนไลน์และประชาสัมพันธ์

สร้าง content เพื่อการโปรโมทสินค้า

จัดโปรโมชั่นให้แก่ลูกค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65058118 : การผลิตสารชีวภัณฑ์ควบคุมศัตรูพืชเพื่อรองรับระบบเกษตรอินทรีย์(Organic Agriculture)

ระบบเกษตรแบบปลอดภัย(GAP)ตำบลบ้านนา อำเภอมืองชุมพร จังหวัดชุมพร



มหาวิทยาลัยแม่โจ้



ต.บ้านนา อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เมธาโรเซียม

รายละเอียด : เมธาโรเซียมสามารถทำลายแมลงศัตรูพืชได้หลายชนิด ทำลายได้ทั้งตัวอ่อน ดักแด้ และตัวเต็มวัย เช่น ตัวงแตรงม-พรวัว ตัวงหมัดผัก หนอนศัตรูพืช หนอนเจาะลำต้น หนอนกอ ปลวก หนอนทราย บั่ว ไร และเพลี้ยต่างๆ เช่น เพลี้ยไฟ เพลี้ยอ่อน เพลี้ยหอย เป็นต้น

05 : แผนธุรกิจ

การเขียนแผนธุรกิจ

- 1.จัดตั้งกลุ่ม ผู้ผลิตสารชีวภัณฑ์ตำบลนา
- 2.ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตให้แก่ชาวบ้านในพื้นที่
- 3.การออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- 4.การหาช่องทางทางการตลาด เช่น ทางเพจเฟซบุ๊ก ทางอินสตาแกรม และหน้าร้านค้าทั่วไป
- 5.การสร้างรายได้จากผลิตภัณฑ์ และต่อยอดรายได้ให้เกิดผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

ระบบตรวจวัดความชื้นในดิน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสื่อออนไลน์และประชาสัมพันธ์

สร้าง content เพื่อการโปรโมทสินค้า

จัดโปรโมชั่นให้แก่ลูกค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.ปากน้ำ อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ใส่อั่วทะเลจากเนื้อปลา กุ้ง หมึก หอย

รายละเอียด : ใช้วัตถุดิบจากประมงพื้นบ้าน เนื้อปลา กุ้ง หมึก หอย และพริกแกงใต้รสจัดจ้าน หอมเครื่องเทศและสมุนไพรพื้นบ้านอีกหลายชนิด

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตใส่อั่วทะเล รับซื้อวัตถุดิบจากชาวประมงในชุมชนเพื่อสร้างรายได้ให้กับชาวบ้านทำการปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ให้เป็นสินค้าจากภูมิปัญญาชาวบ้านที่มีความแตกต่างแปลกใหม่จากที่อื่น จำหน่ายผ่านFacebook,Instagram,TikTokU2Tลุยเลปากน้ำ และร้านค้าชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปอาหาร และการบรรจุภัณฑ์ที่ช่วยยืดอายุการเก็บอาหาร แบบสุญญากาศ (Vacuum packaging)

การเพิ่มมูลค่าให้กับวัตถุดิบและนำสินค้าไปจำหน่ายผ่านทางแพลตฟอร์ม Facebook, Instagram และ Tiktok

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.ปากน้ำ อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน
ประชาชน 6 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ใส่อั่วเนื้อปลา

รายละเอียด : ใช้วัตถุดิบจากประมงพื้นบ้าน เนื้อปลา ที่หาง่ายตามฤดูกาล และพริกแกงใต้รสจัดจ้าน หอมเครื่องเทศและสมุนไพรพื้นบ้านอีกหลายชนิด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปอาหาร และการบรรจุภัณฑ์ที่ช่วยยืดอายุการเก็บอาหาร แบบสุญญากาศ (Vacuum packaging)

การเพิ่มมูลค่าให้กับวัตถุดิบและนำสินค้าไปจำหน่ายผ่านทางแพลตฟอร์ม Facebook, Instagram และ TikTok

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตใส่อั่วปลา รับซื้อวัตถุดิบจากชาวประมงในชุมชนเพื่อสร้างรายได้ให้กับชาวบ้านทำการปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ให้เป็นสินค้าจากภูมิปัญญาชาวบ้านที่มีความแตกต่างแปลกใหม่จากที่อื่น จำหน่ายผ่านFacebook,Instagram,TikTokU2Tลุยเลปากน้ำ และร้านค้าชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65027537 : โครงการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนกล้วยภูมิรินทร์ (กล้วยน้ำว้าทำยางอบแห้ง)

มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์
ต.วังไผ่ อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยน้ำว้าอบแห้ง
รายละเอียด : กล้วยน้ำว้าอบแห้ง ตรากล้วยภูมิรินทร์ เป็นขนมทานเล่น ให้พลังงานสูง รับประทานแล้วอยู่ท้อง

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจกล้วยน้ำว้าอบแห้ง ตาม Link แบบนี้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์ที่ใช้ในการบรรจุสินค้า เพื่อให้สินค้าสามารถยืดอายุได้ และเหมาะสมต่อการขนส่ง
แพลตฟอร์มออนไลน์ที่ใช้ในการจำหน่ายสินค้า
แพลตฟอร์มออนไลน์ที่ใช้ในการประชาสัมพันธ์สินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 18,660

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์
ต.วังไผ่ อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : วาฟเฟิลธัญพืช ตรากล้วยภูมิรินทร์
รายละเอียด : วาฟเฟิลธัญพืช ตรากล้วยภูมิรินทร์ เป็นอาหารทานเล่นที่ดีต่อสุขภาพ

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจวาฟเฟิลธัญพืช ตาม Link แบบนี้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,220

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์ที่มีความเหมาะสมต่อการขนส่งสินค้า และถนอมสินค้าให้สามารถเก็บสินค้าได้นานมากขึ้น
แพลตฟอร์มที่ใช้ในการจัดจำหน่ายสินค้า
แพลตฟอร์มที่ใช้ในการโฆษณาประชาสัมพันธ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์
ต.วังไผ่ อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มูลวัวดิบ

รายละเอียด : มูลวัวดิบ สำหรับบำรุงดินที่ใช้ในการเพาะปลูกพืช

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ มูลวัวดิบ ตาม Link แบบนี้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์ที่มีความเหมาะสมต่อการขนส่ง และยืดอายุของสินค้า
แพลตฟอร์มที่ใช้ในการจัดจำหน่ายสินค้า
แพลตฟอร์มที่ใช้ในการโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,250

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

ต.วังไผ่ อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยอบชุบแปงทอด

รายละเอียด : กล้วยอบชุบแปงทอด เป็นขนมทานเล่นที่ให้พลังงานสูง รับประทานแล้วอยู่ท้อง

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของผลิตภัณฑ์กล้วยอบชุบแปงทอด มีดังนี้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,210

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์ที่มีความเหมาะสมต่อการขนส่งสินค้า และสามารถยืดอายุของสินค้าได้

แพลตฟอร์มออนไลน์ที่ใช้ในการจำหน่ายสินค้า

แพลตฟอร์มออนไลน์ที่ใช้ในการโฆษณาประชาสัมพันธ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65003989 : ส่งเสริมศักยภาพและพัฒนาสินค้าการเกษตร ตำบลวังใหม่ อำเภอเมืองชุมพร จังหวัดชุมพร

มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.วังใหม่ อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้าไม้วังใหม่

รายละเอียด : กล้าไม้สายพันธุ์ต่างๆ (กล้าทุเรียน มังคุด ลองกอง เงาะ ฯลฯ) มีขนาดกล้าไม้หลากหลายขนาด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook

อบรมการตลาดออนไลน์และออฟไลน์

คู่มือสร้าง QR Code

05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจจำหน่ายกล้าไม้มีการสั่งซื้อลดลงในพื้นที่ตำบลวังใหม่ จึงเล็งเห็นโอกาสในการดำเนินธุรกิจจำหน่ายกล้าไม้ในรูปแบบอีคอมเมิร์ซ เพื่อให้ลูกค้าได้มีทางเลือกในการสั่งซื้อสินค้าและติดต่อสื่อสารกับทางร้านผ่านช่องทางต่างๆ ได้แก่ โทรศัพท์ เว็บไซต์ แพลตฟอร์ม เฟสบุ๊ค และไลน์ เนื่องจากพฤติกรรมของผู้บริโภคในการซื้อสินค้าเริ่มหันมาสั่งซื้อสินค้า ผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้น ซึ่งช่องทางการจัดจำหน่ายกล้าไม้ในปัจจุบันมักจะเป็นในรูปแบบ ออฟไลน์ผ่านทางโทรศัพท์ หน้าร้านเท่านั้น ซึ่งอาจทำให้การสั่งซื้อและการสื่อสารเกิดข้อผิดพลาดได้ การขายลดจำนวนน้อยลง ดังนั้นการมี ช่องทางการจำหน่ายและการติดต่อที่หลากหลายจึงถือได้ว่าเป็นการช่วยเพิ่มโอกาสในการขาย รวมถึง เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้าจากเดิมที่มีอยู่ และป้องกันความผิดพลาดของคำสั่งซื้ออีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 60,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65007428 : ส่งเสริมศักยภาพและพัฒนาสินค้าการเกษตร ตำบลวังใหม่ อำเภอเมืองชุมพร จังหวัดชุมพร

มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.วังใหม่ อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มังคุดวังใหม่

รายละเอียด : พืชทางการเกษตร การผลิต ปลูก จำหน่ายมังคุดในพื้นที่ตำบลวังใหม่

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์มังคุดวังใหม่ ยังไม่มีการจัดจำหน่ายปลีกในพื้นที่ตำบลวังใหม่ จึงเล็งเห็นโอกาสในการดำเนินธุรกิจจำหน่ายมังคุดในรูปแบบอีคอมเมิร์ซ เพื่อให้ลูกค้าได้มีทางเลือกในการสั่งซื้อสินค้าและติดต่อสื่อสารกับทางร้านผ่านช่องทางต่างๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

คู่มือสร้าง QR Code

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook

อบรมการตลาดออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 40,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



**PS65026361 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาอาชีพ สร้างเสริมรายได้ของคนในชุมชน เพิ่มมูลค่าสินค้าให้แก่
ตัวผลิตภัณฑ์ และส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์และเชิงวัฒนธรรมอย่างยั่งยืน ครอบคลุมในพื้นที่**



มหาวิทยาลัยแม่โจ้



ต.วิสัยเหนือ อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สวนรำเพชร ปุยอินทรีย์

รายละเอียด : ขนาดทดลองใช้ 1 กิโลกรัม = 20 บาท แบบกระสอบ 20 กิโลกรัม = 160 บาท

05 : แผนธุรกิจ

เข้าไปช่วยเรื่องการทำ Brand และPackaging ของตัวปุ๋ยหมักชีวภาพ ให้น่าสนใจ สะดุดตา
ผู้ซื้อ และเข้าไปทำการตลาดในรูปแบบออนไลน์ ทั้ง Facebook page, TikTok เพื่อสร้างตัวตน
ให้กับตัวสินค้า

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาอบรมเชิงปฏิบัติการ เรื่องพัฒนาผลิตภัณฑ์ และออกแบบ Packaging

พัฒนาสูตรปุ๋ยคุณภาพสูง

การทำสื่อออนไลน์ มาช่วยในการขาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65053122 : โครงการส่งพัฒนาอาชีพ ส่งเสริมรายได้ของคนในชุมชนเพิ่มมูลค่าสินค้าให้ตัวผลิตภัณฑ์ และ ส่งเสริมการท่องเที่ยวทั้งเชิงสร้างสรรค์และเชิงวัฒนธรรม อย่างยั่งยืน ครอบคลุมในพื้นที่ตำบลวิสัยเหนือ

มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.วิสัยเหนือ อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : คุณดาว น้ำผึ้งแท้ 100%
รายละเอียด : กระปุก ขนาด 100 ML

05 : แผนธุรกิจ

สร้างตัวตนและพัฒนาบริการทางออนไลน์เพิ่มขึ้น ทั้ง Facebook page line @ ,Tiktok , shoppee , lazada

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ให้ความรู้เรื่องออนไลน์

การทำสื่อออนไลน์เพื่อเพิ่มจุดเด่นของสินค้า

เปิดช่องทางการขายออนไลน์ในหลายรูปแบบ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.หาดทรายรี อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กะปิขี้ดน้ำ

รายละเอียด : กะปิขี้ดน้ำ นำหมึกกระปุกละ 1 กิโลกรัม ซึ่งชุมชนหาดทรายรีใช้วัตถุดิบกุ้งเคยจากแหล่งธรรมชาติในชุมชนตามช่วงฤดูกาล นำมาหมักและขี้ดน้ำด้วยไม้ไผ่ซึ่งเป็นการถนอมอาหารให้กะปิสามารถเก็บไว้ได้นาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทางการขายสู่ตลาดออนไลน์ เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย
วิธีการจัดการการถนอมอาหารอย่างมีคุณภาพ รักษาไว้ได้นาน
บรรจุภัณฑ์ที่หลากหลายมีความทันสมัย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ตำบลหาดทรายรีมีพื้นที่ติดกับทะเลอ่าวไทยรวมไปถึงพื้นที่บริเวณใกล้เคียง โดยมีพื้นที่ที่มีความอุดมสมบูรณ์ในเรื่องทรัพยากรเป็นอย่างมากและคนภายในชุมชนยังมีวิถีชีวิตที่มีความแตกต่างกันไป และมีพื้นที่ใกล้เคียงของตำบลหาดทรายรียังเป็นจุดท่องเที่ยวสำคัญของจังหวัดชุมพรและมีทรัพยากรธรรมชาติป่าชายเลนที่มีความอุดมสมบูรณ์ สวยงามเหมาะแก่การท่องเที่ยว รวมไปถึงอาหารทะเลตามฤดูกาลที่ชุมชนสามารถหาได้ และนำมาผนวกกับภูมิปัญญาของชาวบ้านภายในชุมชน ในการถนอมอาหารเพื่อทำให้อาหารสามารถเก็บไว้ได้นาน โดยทั่วไปแล้วการถนอมอาหารก็ยังเป็นความนิยมของคนไทย โดยความรู้ของชุมชนจะช่วยพัฒนาจากการถนอมอาหารในระดับครัวเรือนสู่การทำเป็นสินค้าอาหารทะเลแปรรูปไปขายในระดับธุรกิจ โดยอาหารทะเลแปรรูปมีการพัฒนาในรูปแบบธุรกิจหลากหลายประเภทเพื่อที่สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและยังช่วยยกระดับให้กับสินค้าชุมชน และยังสามารถสร้างรายได้ สร้างอาชีพให้กับชาวบ้านในชุมชนได้อีกด้วย

โดย U2T ตำบลหาดทรายรี เข้าไปช่วยส่งเสริมในด้านของบรรจุภัณฑ์ของสินค้าภายในชุมชน ให้มีความทันสมัย สะอาด สามารถดึงดูดใจลูกค้าในการซื้อสินค้าชุมชน รวมถึงการจัดทำช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าทั้งช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ ให้สินค้าชุมชนตำบลหาดทรายรีเป็นที่รู้จัก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 70,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65061133 : พัฒนาศักยภาพและผลิตภัณฑ์ชุมชนเพื่อเพิ่มรายได้



มหาวิทยาลัยแม่โจ้



ต.หาดทรายรี อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาหมึกตากแห้ง

รายละเอียด : ปลาหมึกตากแห้ง วัตถุดิบจากชาวประมงที่ชุมชนจับได้ตามฤดูกาล และนำมาถนอมอาหาร ทำเป็นอาหารแห้งให้เก็บไว้ได้นานและสามารถจัดส่งให้ลูกค้าได้ทั่วประเทศ
ราคาปลีกกรัมละ 600-700 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์ที่หลากหลายมีความทันสมัย

วิธีการจัดการการถนอมอาหารอย่างมีคุณภาพ รักษาไว้ได้นาน

ช่องทางการขายสู่ตลาดออนไลน์ เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลหาดทรายรีมีพื้นที่ติดกับทะเลอ่าวไทยรวมไปถึงพื้นที่บริเวณใกล้เคียง โดยมีพื้นที่ที่มีความอุดมสมบูรณ์ในเรื่องทรัพยากรเป็นอย่างมากและคนภายในชุมชนยังมีวิถีชีวิตที่มีความแตกต่างกันไป โดยชุมชนได้แปรรูปอาหารทะเลตามฤดูกาลที่ชุมชนสามารถหามาได้ และนำมาผนวกกับภูมิปัญญาของชาวบ้านภายในชุมชน ในการถนอมอาหารเพื่อทำให้อาหารสามารถเก็บไว้ได้นาน และสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและยังช่วยยกระดับให้กับสินค้าชุมชน และยังสามารถสร้างรายได้ สร้างอาชีพให้กับชาวบ้านในชุมชนได้อีกด้วย โดย U2T ตำบลหาดทรายรีเข้าไปช่วยส่งเสริมในด้านของบรรจุภัณฑ์ของสินค้าภายในชุมชน ให้มีความทันสมัย สะอาด สามารถดึงดูดใจลูกค้าในการซื้อสินค้าชุมชน รวมถึงการจัดทำช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าทั้งช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ ให้สินค้าชุมชนตำบลหาดทรายรีเป็นที่รู้จัก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 70,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65025968 : โครงการการส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิต สร้างงาน สร้างอาชีพ สร้างรายได้ด้วยผลิตภัณฑ์ชุมชน เชื่อมโยงการท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์ในพื้นที่ตำบล หาดพันไกร อำเภอเมือง จ.ชุมพร

มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.หาดพันไกร อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กาแฟโรบัสต้า(เมอริ) และ ชาตรีสุชา
รายละเอียด : กาแฟคั่วสดโรบัสต้า วิชาหกิจชุมชนวรรณเกษตร (สวนพันสาย) มีกาแฟดีกรีและกาแฟแคปซูลรสชาติเข้มข้น ได้กลิ่นหอมของเมล็ดกาแฟแก่ๆ และชาตรีสุชาเป็นชาสมุนไพรเพื่อสุขภาพที่ทำมาจาก ใบหม่อน ใบเตย เก๊กฮวย ต้มแล้วรู้สึกสดชื่น มีประโยชน์บำรุงร่างกาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ตู้อบแห้ง
เครื่องคั่วบดเมล็ดกาแฟ
เครื่องสีเมล็ดกาแฟแบบสดและแห้ง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

จัดทำตลาดออนไลน์ เพจ Facebook, tiktok, ไลฟ์สด
กระจายสินค้าผากขายตามร้านค้า,ตลาดนัดชุมชน ในตำบลและพื้นที่ใกล้เคียง
เสนอขายตามร้านค้ากาแฟ ให้ลูกค้าประจำในพื้นที่ใกล้เคียง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65061127 : โครงการการส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิต สร้างงาน สร้างอาชีพ สร้างรายได้ ด้วยผลิตภัณฑ์ชุมชน เชื่อมโยงการท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์ในพื้นที่ตำบล หาดพันไกร อำเภอเมือง จังหวัดชุมพร

มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.หาดพันไกร อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เนื้อแพะ

รายละเอียด : ชาวบ้านในตำบลแยกกันเลี้ยง 1หมู่บ้านต่อฟาร์ม เป็นการเลี้ยงระดับครัวเรือน เลี้ยงไว้ขายเนื้อ และขายลูกแพะ และขายยพันธ์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การใช้ปริมาณสารอาหารที่เหมาะสมต่อสุขภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ประสิทธิภาพในการขนส่งและการกระจายสินค้า

สินค้าและบริการมีมูลค่าเพิ่มขึ้น

เพิ่มช่องทางการขายและขยาย

05 : แผนธุรกิจ

จัดทำตลาดออนไลน์ เพจ facebook, tiktok, ไลฟ์สด กระจายสินค้าฝากขายตามร้านค้า, ตลาดนัดชุมชน เสนอขายตามร้านค้าแพ ให้ลูกค้าประจำในพื้นที่ใกล้เคียง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.ทุ่งควาวัต อ.ละแม จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำหมักสัจด์หน่อกล้วยหอมทอง

รายละเอียด : น้ำหมักสัจด์จากหน่อกล้วยหอมทอง(จากกลุ่ม 14 ธรรมชาติ)เป็นหัวเชื้อธรรมชาติเข้มข้น ไร้สารเคมี บำรุงพืช บำรุงดิน ทำจัดเชื้อโรคในดิน ใช้กับพืชผักผลไม้ได้ทุกชนิด ทำให้พืชแตกยอด โตไว วิธีใช้ ผสม 20-50 cc น้ำ 20-25 ลิตรฉีดพ่นหรือราดโคนทุก 7-15 วัน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การตลาดแบบออนไลน์
การออกแบบบรรจุภัณฑ์ตามอัตลักษณ์ชุมชน
ออกแบบแบรนด์สินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

น้ำหมักสัจด์ สูตรหน่อกล้วยหอมทอง สำหรับ ดิถือกดิน น้ำหมักผลิตจากวัตถุดิบที่เหลือใช้ในชุมชน และชุมชนแห่งนี้ยังขึ้นชื่อเรื่องของกล้วยหอมทอง ผลิตภัณฑ์นี้จึงตอบโจทย์ทุกส่วนของชุมชน ลดของเสีย เพิ่มรายได้ และลดค่าใช้จ่ายจากการใช้สารเคมี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 11,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65005456 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนและกลยุทธ์ทางการตลาด ตามแนวคิดเศรษฐกิจชุมชนเวียน



มหาวิทยาลัยแม่โจ้



ต.ทุ่งควาวัต อ.ละแม จ.ชุมพร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาตากแปรรูปทุ่งควาวัต

รายละเอียด : ปลาตากแปรรูป พร้อมประกอบอาหาร - ขนาดบรรจุ แพ็คละ 500 กรัม - ราคา แพ็คละ 199 บาท

05 : แผนธุรกิจ

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ตามอัตลักษณ์ให้ผลิตภัณฑ์ปลาตากแปรรูป เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าและสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน
ปลาตากจะมีอายุในการนำมาประกอบอาหาร หากเวลาเกินกำหนดจะทำให้ไม่น่ารับประทานทางออกคือการแปรรูป เป็นการถนอมอาหารและยังเพิ่มมูลค่าได้อีกด้วย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การตลาดแบบออนไลน์

ออกแบบแบรนด์สินค้า

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ตามอัตลักษณ์ชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.ทุ่งหลวง อ.ละแม จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จักรสานไม้ไผ่

รายละเอียด : จักรสานไม้ไผ่โดยคนในชุมชน ต.กรำ กระเป๋ กระด้งของใช้ต่างๆ

05 : แผนธุรกิจ

ชุมชนเป็นผู้ผลิตคือต้นน้ำ กลางน้ำเราจะมอบความรู้จากมหาวิทยาลัยแม่โจ้ให้ชุมชนต่อยอดพัฒนาสินค้าของตัวเอง ปลายน้ำคือตลาดอินทรีย์วิถีชุมพรและตลาดออนไลน์ ชุมชนได้มีส่วนร่วม เกิดการสร้างงานสร้างอาชีพอย่างยั่งยืนภายในท้องถิ่น ราคาชุมชนกำหนดเอง สถานที่ตั้งตลาดอยู่ริมถนนเอเชีย41 สินค้าชุมชน ผลิตโดยชุมชน จำหน่ายโดยคนในชุมชน กลุ่มลูกค้านักท่องเที่ยว นักเดินทาง ทั้งชายและหญิง อายุระหว่าง 26-60 ปี รายได้ประมาณ 20,000-50,000 บาท ชอบในสินค้าท้องถิ่น รักสุขภาพและต้องการอุดหนุนสินค้าชุมชน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพผลผลิตทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 60,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การอบฆ่าเชื้อ
น้ำยากันมอดกันแมลง
น้ำยาเคลือบวัสดุ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.ทุ่งหลวง อ.ละแม จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชะลอมไม้ไผ่

รายละเอียด : เครื่องจักรสานขนาดเล็กใส่ของฝาก

05 : แผนธุรกิจ

การนำสินค้าภูมิปัญญาก่อตั้งในพื้นที่มาเป็นบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าชนิดอื่นๆ ในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้ QR Code บนสินค้าให้ลูกค้าสแกนเพื่อแจ้งข้อมูลผู้ผลิต หลังผลิตและช่องทางการติดต่อ
การใช้โปรแกรมช่วยออกแบบสื่อการขายและโฆษณา
ตัวอย่างงานวิจัย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65004483 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ที่มีทรัพยากรปูนาเป็นตัวหลักดันในพื้นที่ตำบลละแม อำเภอละแม จังหวัดชุมพร



มหาวิทยาลัยแม่โจ้



ต.ละแม อ.ละแม จ.ชุมพร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยไมโครกรีนจากเปลือกปูนา

รายละเอียด : ปุ๋ยไมโครกรีนจากปูนา ช่วยส่งเสริมการเจริญเติบโตของพืช เพิ่มผลผลิต
เพิ่มการสังเคราะห์แสงและปริมาณคลอโรฟิลล์ ช่วยบำรุงพืชและปรับปรุงสภาพดิน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการบรรจุที่เหมาะสม เพื่อการจัดส่งสินค้าให้ได้ทั่วประเทศ

นวัตกรรมการผลิตที่มีความสามารถทำให้พืชนำไปใช้/ดูดซึมแร่ธาตุได้ดี

นำเปลือกปูนาไปใช้กับไมโครกรีนในอัตราส่วนที่เหมาะสม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

เปลือกปูนา เป็นอีกหนึ่งของเสียจากการแปรรูปปูนาของแปรรูปและร้านอาหารในตำบลละแมซึ่ง
ทางทีมงาน #mj2t #ตำบลละแม ได้พยายามนำมาพัฒนาการใช้ประโยชน์เพื่อเพิ่มมูลค่า
โดยการนำเปลือกปูนาและวิเคราะห์การละลายน้ำของแร่ธาตุจากเปลือกปูนา พบว่า เมื่อนำเปลือกปู
นาคดละเอียดไปแช่น้ำด้วยปริมาณและระยะเวลาแตกต่างกันจะมีปริมาณแร่ธาตุทั้งแคลเซียม
และแมกนีเซียมละลายออกมาเพิ่มมากขึ้นแตกต่างกันออกไปตามปริมาณและระยะเวลาที่เพิ่มขึ้น
จึงนำไปสู่การบูรณาการร่วมกับการปลูกพืชคือ การใช้เปลือกปูนาไปเพิ่มการเจริญเติบโตและ
ผลผลิตของไมโครกรีน และพัฒนาออกมาเป็นผลิตภัณฑ์ ปุ๋ยไมโครกรีนจากเปลือกปูนา ซึ่งนับ
ว่าเป็นการต่อยอด Circular Economy (เศรษฐกิจหมุนเวียน) โดยเป็นการใช้ความรู้
เทคโนโลยีและนวัตกรรมมาสร้างมูลค่าเพิ่ม ลดขยะหรือของเสียในฟาร์มให้เป็นศูนย์ (Zero
Waste) เพื่อให้เกิดการใช้ทรัพยากรทางการเกษตรอย่างเต็มประสิทธิภาพและเกิดประโยชน์
สูงสุด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65004527 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ที่มีทรัพยากรปูนาเป็นตัวหลักในพื้นที่ตำบลละแม อำเภอละแม จังหวัดชุมพร



มหาวิทยาลัยแม่โจ้



ต.ละแม อ.ละแม จ.ชุมพร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เด็กปูนา

รายละเอียด : เด็กปูนาผลิตสดใหม่ทุกวัน ใช้วัตถุดิบและอุปกรณ์ที่มีคุณภาพสะอาด เน้นนิ่มหวานน้อย ขนาดพอดีคำรสชาติอร่อยและที่สำคัญไม่ใส่สารกันเสีย

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์เด็กปูนาใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพจากฐานทรัพยากรท้องถิ่นในตำบลละแม กระบวนการผลิตสะอาด และสดใหม่ ไม่ใส่วัตถุกันเสียลงในเค้ก อร่อย ราคาสมกับคุณภาพ สามารถมาเรียนรู้กระบวนการผลิตสำหรับทำเป็นงานอดิเรกหรือหารายได้เสริมได้ เปิดตลาดทั้ง online (ตลาด คาเฟ่) และ offline (facebook shopee lazada) มีการโฆษณาให้น่าสนใจสามารถเจาะกลุ่มผู้ซื้อได้ มีบริการจัดส่งทั่วประเทศ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการเลือกบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมต่อการขนส่งเด็กปูนา
เทคโนโลยีการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ให้อยู่ได้นานโดยไม่ใช้สารกันเสีย
กระบวนการผลิตเด็กปูนา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65005118 : นวัตกรรมสินค้าท้องถิ่นเพื่อยกระดับเศรษฐกิจและสังคมรายตำบลแบบเชิงรุกของกลุ่ม
ตำบลสวนแตง อำเภอละแม จังหวัดชุมพร



มหาวิทยาลัยแม่โจ้



ต.สวนแตง อ.ละแม จ.ชุมพร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กะลวยเล็บมือนางอบ

รายละเอียด : เป็นการนำกะลวยเล็บมือนางของเกษตรกรในท้องถิ่นมาแปรรูปเป็นกะลวยเล็บมือนางอบ

05 : แผนธุรกิจ

ต้องการส่งเสริมและพัฒนาอาชีพในท้องถิ่นในตำบลสวนแตง อำเภอละแม จังหวัดชุมพร โดยต้องการเพิ่มรายได้ต่อครัวเรือนที่เพิ่มขึ้นในสถานการณ์ปัจจุบัน ช่วยส่งเสริมให้กลุ่มชาวบ้านในท้องถิ่นสามารถพึ่งพาตนเองได้อย่างยั่งยืน สามารถพัฒนาสินค้าสู่ตลาดค้าปลีกสมัยใหม่ (modern trade) และจัดอบรมด้านการตลาดเชิงรุก การต่อยอดผลิตภัณฑ์สู่เชิงพาณิชย์ 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาช่องทางการจำหน่ายสินค้าในรูปแบบ Online ให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ง่ายขึ้น ออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์ส่งเสริมการขายสินค้าผ่านช่องทางการขายในรูปแบบ Online , Offline

อบรมด้านการตลาดเชิงรุกในพื้นที่เพื่อสามารถนำข้อมูลมาเป็นแนวทางในการต่อยอด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65007865 : นวัตกรรมสินค้าท้องถิ่นเพื่อยกระดับเศรษฐกิจและสังคมรายตำบลแบบเชิงรุกของกลุ่ม
ตำบลสวนแตง อำเภอละแม จังหวัดชุมพร ตำบลสวนแตง อำเภอละแม จังหวัดชุมพร



มหาวิทยาลัยแม่โจ้



ต.สวนแตง อ.ละแม จ.ชุมพร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องแกงปักษ์ใต้

รายละเอียด : เป็นการนำสมุนไพรในท้องถิ่นมาแปรรูปเป็นเครื่องแกงปักษ์ใต้ ให้มีรสชาติจัด
จ้านคงความเป็นเอกลักษณ์ของเครื่องแกงปักษ์ใต้แท้

05 : แผนธุรกิจ

ต้องการส่งเสริมและพัฒนาอาชีพในท้องถิ่นในตำบลสวนแตง อำเภอละแม จังหวัดชุมพร โดย
ต้องการเพิ่มรายได้ต่อครัวเรือนที่เพิ่มขึ้นในสถานการณ์ปัจจุบัน ช่วยส่งเสริมให้กลุ่มชาวบ้าน
ในท้องถิ่นสามารถพึ่งพาตนเองได้อย่างยั่งยืน สามารถพัฒนาสินค้าสู่ตลาดค้าปลีกสมัยใหม่
(modern trade) และจัดอบรมด้านการตลาดเชิงรุก การต่อยอดผลิตภัณฑ์สู่เชิงพาณิชย์ 1
ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมด้านการตลาดเชิงรุกในพื้นที่เพื่อสามารถนำข้อมูลมาเป็นแนวทางในการต่อยอด

ผลิตภัณฑ์สู่เชิงพาณิชย์ 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์

พัฒนา Packaging Design คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

ออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์ส่งเสริมการขายสินค้าผ่านช่องทางการขายในรูปแบบ Online ,

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65026153 : โครงการการส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิต สร้างงาน สร้างอาชีพ สร้างรายได้ ด้วยผลิตภัณฑ์ชุมชน เชื่อมโยงการท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์

มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.เขาค่าย อ.สวี จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหมทอมือ

รายละเอียด : เป็นสินค้าโอท็อป หมู่ที่ 11 ตำบลเขาค่าย อำเภอสวี จ.ชุมพร ชาวบ้านส่วนใหญ่จากทางภาคอีสานอพยพเข้ามาจับจองพื้นที่ทำกินในพื้นที่ เมื่อมีการอพยพย้ายถิ่นมาก็นำเอาวัฒนธรรมประเพณี วิถีการดำเนินชีวิตที่ต่างมาซึ่งกันและกันมาถ่ายทอดมาจากรุ่นสู่รุ่น ตามมาด้วย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านรัฐศาสตร์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องสาวไหม
กี่ทอผ้า
อีดดี่ไหม ขนาดใหญ่ กลาง เล็ก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.มองถึงกลุ่มของลูกค้า กลุ่มนำผลิตภัณฑ์ผ้าไหมทอมือ สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ง่าย
- 2.สร้างstoryเรื่องราวเพื่อจุดเด่นให้กับผลิตภัณฑ์ผ้าไหมทอมือ ให้เกิดความแตกต่างจากผลิตภัณฑ์กลุ่มเดียวกันกับผู้อื่นที่มีชื่อเสียง
- 3.ช่องทางการจำหน่าย ทั้งตลาดนัดและร้านค้าปลีกและสามารถสู่โลกออนไลน์ อย่างเช่น Page Facebook , Instagram , Line Official , Shopee , Lazada รวมถึงช่องการขาย Tiktok ที่กำลังมาแรงในปัจจุบัน มีการจัดโปรโมชั่นการขายเพื่อดึงดูดลูกค้ามากขึ้น
- 4.ความสัมพันธ์กับลูกค้า ในการบริการลูกค้า ผลิตปรับ การพูดคุยการสอบถามถึงตัวผลิตภัณฑ์ว่าเป็นเช่นไร ต้องปรับปรุงตรงไหน การที่ลูกค้าจะกลับมาซื้อซ้ำหรือไม่
- 5.โครงสร้างค่าใช้จ่าย จะต้องมีการคำนวณต้นทุน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65030270 : โครงการ โครงการการส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิต สร้างงาน สร้างอาชีพ สร้างรายได้

ด้วยผลิตภัณฑ์ชุมชน เชื่อมโยงการท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์

มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.เขาค่าย อ.สวี จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องแกงใต้บ้านถ้ำตากทอง

รายละเอียด : เป็นสินค้าโอท็อป หมู่ที่ 7 บ้านถ้ำตากทอง มีเครื่องแกงกะทิ เครื่องแกงส้ม แกงพริกหยบ แกงพริกเนียนกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องแกง จุดเด่นใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ในชุมชนเช่น ข่า ตะไคร้ ขิง ขมิ้น พริกไทย มะกรูด พริกสด ที่มีอยู่ในท้องถิ่นซึ่งมีความสดและใหม่ ที่สำคัญคว

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องซีลปากถุง

เครื่องสับ

เครื่องบดหยบ/ละเอียด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ ทางกลุ่มจะคำนึงถึงเรื่อง

- 1.มองถึงกลุ่มของลูกค้า กลุ่มนำผลิตภัณฑ์เครื่องแกง สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ง่าย
- 2.สร้างstoryเรื่องราวเพื่อจุดเด่นให้กับผลิตภัณฑ์เครื่องแกง ให้เกิดความแตกต่างจากผลิตภัณฑ์กลุ่มเดียวกันกับที่อื่น ผลิตภัณฑ์จากวัตถุดิบที่สดใหม่
- 3.ช่องทางการจำหน่าย ทั้งตลาดนัดและร้านค้าปลีกและสามารถสู่โลกออนไลน์ อย่างเช่น Page Facebook , Instagram , Line Official , Shopee , Lazada รวมถึงช่องการขาย Tiktok ที่กำลังมาแรงในปัจจุบันนี้ มีการจัดโปรโมชั่นการขายเพื่อดึงดูดลูกค้ามากขึ้น
- 4.ความสัมพันธ์กับลูกค้า ในการบริการลูกค้า ผลิตอบรับ การพูดคุยการสอบถามถึงตัวผลิตภัณฑ์ว่าเป็นเช่นไร ต้องปรับปรุงตรงไหน การที่ลูกค้าจะกลับมาซื้อซ้ำหรือไม่
- 5.โครงสร้างค่าใช้จ่าย จะต้องมีการคำนวณต้นทุน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 40,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65026237 : โครงการการส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิต สร้างงาน สร้างอาชีพ สร้างรายได้ ด้วย
ผลิตภัณฑ์ชุมชน เชื่อมโยงการท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์ ในพื้นที่ตำบล เขากะลุ อำเภอสวี จังหวัดชุมพร

มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.เขากะลุ อ.สวี จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แอดเวนเจอร์ คอฟฟี่ เขากะลุ
รายละเอียด : เมล็ดกาแฟ คัดพิเศษ เม็ดใหญ่ สามารถเลือกระดับการคั่วได้ 1. คั่วกลาง / Miduim roast : กลมกล่อม สมดุล 2. คั่วเข้ม / Dark roast : หักแน่น หอมเข้ม เต็มรสชาติ เข้มแต่ไม่มีกลิ่นไหม้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเก็บความสดของกลิ่น
อบรมให้ความรู้เกี่ยวกับการผลิต
packaging design

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

พันธมิตร
มุ่งเน้นผลิตกาแฟและชาดอกกาแฟที่มีคุณภาพ เป็นกาแฟสดที่มีคุณภาพและโดดเด่น เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด ให้บริการด้วยความจริงใจ สร้างความสัมพันธ์ที่ดีแก่ลูกค้า
คุณค่าสินค้า/บริการ
กาแฟโรบัสต้า เขากะลุเป็นหนึ่งในแหล่งเพาะปลูกกาแฟพันธุ์นี้ และได้ส่งเสริมสนับสนุนให้ชุมชนผู้สูงอายุในพื้นที่ได้ผลิตให้เป็นเกรดพรีเมียม เพื่อให้ท่านได้ลิ้มลอง ร่วมกับการชมบรรยากาศ
เขากะลุ
ช่องทางเข้าถึงลูกค้า
- ตลาดออนไลน์ facebook ig line
- ตลาดภายใน ตลาดนัดชุมชน แหล่งท่องเที่ยว ร้านค้าชุมชน
- ตลาดภายนอก หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง หน่วยงานเอกชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





PS65026258 : โครงการการส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิต สร้างงาน สร้างอาชีพ สร้างรายได้ ด้วย
ผลิตภัณฑ์ชุมชน เชื่อมโยงการท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์ ในพื้นที่ตำบล เขาคะลุ อำเภอสว่าง จังหวัด ชุมพร



มหาวิทยาลัยแม่โจ้



ต.เขาคะลุ อ.สว่าง จ.ชุมพร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พืชตระกูลส้ม อ.สว่าง จ.ชุมพร

รายละเอียด : เป็นโปรแกรมเที่ยว คิดเป็นรายหัว/คน จะมีการจัดทริปแบบรายปีCertificate
ให้กับ guideท้องถิ่น เรื่องการปั่นเขา อุปกรณ์ปั่นป้ายขึ้น-ลง ด้วยสายเชือก

05 : แผนธุรกิจ

พันธมิตร

มุ่งเน้นการท่องเที่ยวที่มีอยู่ในชุมชนเขาคะลุ อ.สว่าง จ.ชุมพร เพื่อให้ผู้มาเยือนมีความพึงพอใจ
สูงสุด ให้บริการด้วยความจริงใจ สร้างความสัมพันธ์ที่ดีแก่ลูกค้า
กิจกรรมหลัก

Certificate ให้กับ guide ท้องถิ่นเรื่องการปั่นเขา 2.อุปกรณ์ปั่นป้ายขึ้น-ลง ด้วยสายเชือก
คุณค่าสินค้า/บริการ

หลายคนที่มาเยือนได้แต่มองและเก็บรูปในระยะไกล กับKhaoThalu Thalu Adventure
Outdoor DNA Team จะพาท่านสัมผัส ณ บรรยากาศหน้าภูเขาคะลุ กับการจิบกาแฟสดคั่วมือ
ของคนเขาคะลุตลอดจนจับชาดอกกาแฟเขาคะลุ เพื่อให้เข้ากับบรรยากาศ

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

certificate ให้กับไกด์ในท้องถิ่น

อบรมให้กับไกด์ในท้องถิ่น

อุปกรณ์ปั่นเขา

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





PS65002145 : ส่งเสริมการพัฒนาผลิตภัณฑ์และผู้ประกอบการสินค้าชุมชนตามแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง ตำบล ครน อำเภอ สวี จังหวัด ชุมพร

มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ดร.ศรณ อ.สวี่ จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่กล้วยหอมทองและสบู่สครับกล้วยหอมทอง

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ 1 สบู่กล้วยหอมทอง 15 กรัม ผลิตภัณฑ์ 2 สบู่สครับกล้วยหอม 70 กรัม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการแปรรูป
เทคโนโลยีการผลิต
เทคโนโลยีการจัดจำหน่ายและบริการ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

อธิบายแผนธุรกิจของทีมพอสังเขป
ก็ขอแบบสังเขปจริงๆนะจ๊ะ
-เนื่องจากในพื้นที่ตำบลครน มีผลผลิตกล้วยหอมทอง ล้นตลาดหรือไม่ตรงกับความต้องการของตลาด จึงมีแนวคิดแปรรูปผลผลิตดังกล่าว เพื่อเพิ่มช่องทางให้กับเกษตรกรในพื้นที่ เป็นการแปรรูปทำสบู่และสบู่สครับจากกล้วยหอมทอง วางแผนออกแบบให้ผลิตภัณฑ์มีความน่าดึงดูด อีกทั้งสร้างรากฐานการตลาดออกจำหน่าย เพื่อสร้างรายได้ให้กับเกษตรกร ไม่ว่าจะเป็นช่องทางออนไลน์ ออกบูธแนะนำและจัดจำหน่าย ส่งจำหน่ายร้านสะดวกซื้อในละแวกใกล้เคียง ตลอดจนไปจนถึงการจัดฝึกอบรมการสร้างผลิตภัณฑ์แก่ประชาชนในพื้นที่ตำบลครน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 21,735

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65012347 : ส่งเสริมการพัฒนาผลิตภัณฑ์และผู้ประกอบการสินค้าชุมชนตามแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอ

เพียง ตำบล ครน อำเภอ สวี จังหวัด ชุมพร



มหาวิทยาลัยแม่โจ้



ต.ครน อ.สวี จ.ชุมพร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่มะละกอและสบู่สครับมะละกอ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ 1 สบู่มะละกอ 15 กรัม ผลิตภัณฑ์ 2 สบู่สครับมะละกอ 70 กรัม

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากในพื้นที่ตำบลครน มีผลผลิตมะละกอ ล้นตลาดหรือไม่ตรงกับความต้องการของตลาด จึงมีแนวคิดแปรรูปผลผลิตดังกล่าว เพื่อเพิ่มช่องทางให้กับเกษตรกรในพื้นที่ เป็นการแปรรูปทำสบู่และสบู่สครับจากมะละกอ วางแผนออกแบบให้ผลิตภัณฑ์มีความน่าดึงดูด อีกทั้งสร้างรากฐานการตลาดออกจำหน่าย เพื่อสร้างรายได้ให้กับเกษตรกร ไม่ว่าจะเป็นช่องทางออนไลน์ ออกบูธแนะนำและจัดจำหน่าย ส่งจำหน่ายร้านสะดวกซื้อในละแวกใกล้เคียง ตลอดจนไปถึงการจัดฝึกอบรมการสร้างผลิตภัณฑ์แก่ประชาชนในพื้นที่ตำบลครน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 21,735

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการแปรรูป

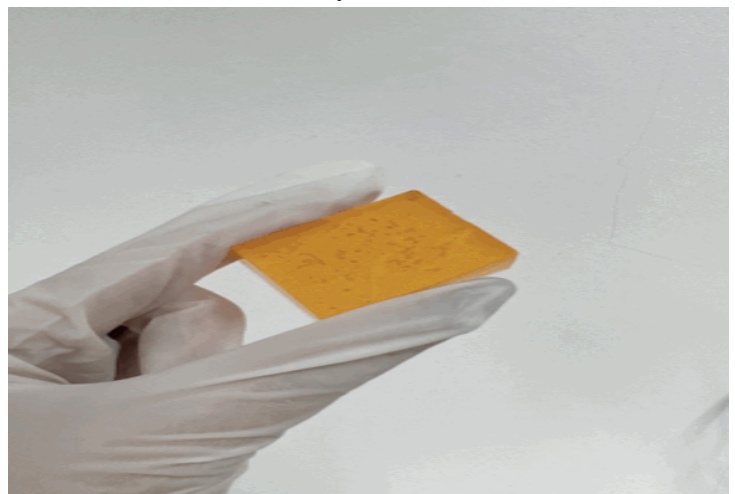
เทคโนโลยีการผลิต

เทคโนโลยีการจัดจำหน่ายและบริการ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65004982 : SRU BCG พัฒนาอาชีพ สร้างรายได้ สุขุมชน อย่างยั่งยืน ตำบลด่านสวี อำเภอสวี จังหวัดชุมพร

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ด่านสวี อ.สวี จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน ประชาชน 1 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยชีวภาพจากกะลายปาล์มตำบลด่านสวี

รายละเอียด : ปุ๋ยชีวภาพจากกะลายปาล์มช่วยเพิ่มความสามารถในการดูดซึมแร่ธาตุ เพิ่มความอุดมสมบูรณ์ และรักษาหน้าดินในระยะยาว เหมาะแก่การเพาะปลูกพืชทุกชนิด ไร้ซึ่งสารเคมี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีและนวัตกรรมทางสิ่งแวดล้อม
เทคโนโลยีและนวัตกรรมทางสื่อออนไลน์
เทคโนโลยีหรือนวัตกรรมทางการเกษตร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

วางแผนทำปุ๋ยจากกะลายปาล์ม ลงพื้นที่เก็บข้อมูลที่ทำเกษตรเกี่ยวกับการเพาะเห็ด จัดกิจกรรมเป็นแนวทางการผลิตปุ๋ยชีวภาพจากกะลายปาล์มจากวิทยากร ดำเนินการทำงานไปในทางปฏิบัติ สร้างการตลาดวางแผนการจัดจำหน่ายสินค้า นำผลผลิตที่ได้สู่ตลาด ประเมินผลและสรุปโครงการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 14,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65005364 : SRU BCG ยกระดับการท่องเที่ยว กลับคืนสู่ธรรมชาติ ตำบลด่านสวี อำเภอด่านสวี จังหวัด

ชุมพร



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.ด่านสวี อ.สวี จ.ชุมพร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

1 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ด่านสวีประตูล้อม

รายละเอียด : ส่งเสริมการท่องเที่ยวตำบลด่านสวี ให้เป็นที่น่าสนใจโดยการสร้างสื่อออนไลน์ โปรโมทธุรกิจโฮมสเตย์ของผู้ประกอบการรายย่อยในชุมชนเพื่อให้เป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยวและกระตุ้นรายได้

05 : แผนธุรกิจ

วางแผนนำเสนอแหล่งท่องเที่ยว ลงพื้นที่เก็บข้อมูล แหล่งทรัพยากร อาชีพและรายได้ของประชากร สอบถามผู้ประกอบการธุรกิจโฮมสเตย์ จัดโครงการยกระดับการท่องเที่ยวกลับคืนสู่ธรรมชาติตำบลด่านสวี เป็นการเพิ่มรายได้ สร้างเครือข่ายประชาสัมพันธ์ให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีหรือนวัตกรรมทางด้านการศึกษา
เทคโนโลยีหรือนวัตกรรมทางด้านการพัฒนา
เทคโนโลยีหรือนวัตกรรมทางสิ่งแวดล้อม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.ท่าหิน อ.สวี จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันมะพร้าว

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์น้ำมันมะพร้าวสกัดเย็น สกัดโดยวิธีการที่สามารถคงคุณประโยชน์ของมะพร้าวไว้ได้อย่างครบถ้วน

05 : แผนธุรกิจ

มะพร้าวเป็นพืชเศรษฐกิจที่มีการปลูกมากในพืชที่ภาคใต้ เช่นเดียวกับพื้นที่ในตำบลท่าหินมีการปลูกมะพร้าวค่อนข้างมาก มีการขายเป็นผลซึ่งได้ราคาก็ต่ำ ทางทีมจึงมองเห็นการเพิ่มรายได้โดยการนำมาแปรรูปเป็นน้ำมันมะพร้าวสกัดเย็น เพื่อเพิ่มมูลค่าทางการเกษตรและสามารถสร้างให้เป็นผลิตภัณฑ์สินค้า OTOP ของตำบลท่าหินได้ต่อไป

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

- ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
- ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
- การส่งเสริมการขายและการตลาด
- การส่งเสริมการขายและการตลาด
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- เทคโนโลยีการถนอมอาหาร เพื่อยืดอายุการเก็บรักษา น้ำมันมะพร้าวสกัดเย็น
- เทคโนโลยีการแปรรูปผลมะพร้าวให้เป็นน้ำมันมะพร้าวสกัดเย็น
- เทคโนโลยีการผลิตน้ำมันมะพร้าวสกัดเย็น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

- ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
- สร้างความรู้ให้ชุมชน
- สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 24,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.ท่าหิน อ.สวี จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำตาลมะพร้าว

รายละเอียด : น้ำตาลมะพร้าว ใช้ในครัวเรือนเพื่อการประกอบอาหารทั้งคาวและหวาน

05 : แผนธุรกิจ

มะพร้าวเป็นพืชเศรษฐกิจที่มีการปลูกมากในพืชที่ภาคใต้ เช่นเดียวกับพื้นที่ในตำบลท่าหินมีการปลูกมะพร้าวค่อนข้างมาก มีการขายเป็นผลซึ่งได้ราคาต่ำ ทางทีมจึงมองเห็นการเพิ่มรายได้โดยการนำมาแปรรูปเป็นน้ำตาลมะพร้าว เพื่อเพิ่มมูลค่าทางการเกษตรและสามารถสร้างให้เป็นผลิตภัณฑ์สินค้า OTOP ของตำบลท่าหินได้ต่อไป

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการผลิตน้ำตาลมะพร้าว

เทคโนโลยีการแปรรูปและบรรจุภัณฑ์น้ำตาลมะพร้าว

การถนอมอาหารเพื่อยืดอายุการเก็บรักษาน้ำตาลมะพร้าว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 17,250

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65007646 : ยกระดับศักยภาพการผลิตสินค้าผลิตภัณฑ์ชุมชน เพิ่มมูลค่าผลผลิตและรายได้ให้กับชุมชน



มหาวิทยาลัยแม่โจ้



ต.ทุ่งระยะ อ.สวี จ.ชุมพร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำสับประรดพร้อมดื่ม

รายละเอียด : ชื่อสินค้า = น้ำสับประรดพร้อมดื่ม ชื่อแบรนด์ = ทุ่งทองระยะ ข้อมูลสินค้า = สับประรดสับพร้อมดื่มรสชาติ รสชาติหวานอมเปรี้ยว หอมอร่อย สดชื่น มีความกระปรี้กระเปร่า เติบโตด้วยสารอาหาร วิตามินC วิตามินA ที่ช่วยในการมองเห็นและคุณประโยชน์อื่นๆต่อร่างกาย ขนาด 150 ml

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการผลิตสับประรดให้มีคุณภาพและลดต้นทุน

เทคโนโลยีการแปรรูปอาหารและถนอมอาหารให้มีอายุการเก็บรักษานานขึ้น

ยกระดับศักยภาพสินค้าและผลิตภัณฑ์ชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

สับประรด นับเป็นผลไม้ที่มีความสำคัญเชิงเศรษฐกิจ และมากคุณประโยชน์ต่อร่างกาย เพราะมีสารอาหารอยู่ในสับประรดจำนวนมากสับประรดสับ เป็นสับประรดสายพันธุ์ดีของจังหวัดชุมพร ด้วยในตำบลทุ่งระยะ มีสับประรดล้นตลาดเป็นจำนวนมาก เราจึงนำสับประรดที่เหลือจากการขายนำมาแปรรูปด้วยการทำน้ำสับประรด โดยการเพิ่มรสชาติความอร่อย สด สะอาด สามารถนำเป็นของฝากของตำบลได้ โดยมีต้นทุนที่ถูกลง สามารถทำกำไรได้ดี เราจึงเห็นโอกาสนำมาทำให้คนหันมาสนใจ และเพื่อส่งเสริมการสร้างรายได้เสริมให้กับเกษตรกรของตำบลทุ่งระยะ

S จุดแข็ง (Strength)

- ต้นทุนต่ำ
- หาวัตถุดิบได้ง่าย
- W จุดอ่อน (Weakness)
- ไม่สามารถเก็บได้นาน
- ไม่ใช่อาหารหลักในการบริโภค
- O โอกาส (Opportunities)
- ผู้บริโภคยุคใหม่นิยมบริโภคผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ
- T อุปสรรค (Threats)
- มีคู่แข่งในที่เป็นผลไม้แปรรูปจำนวนมาก
- บางครั้งเกิดการผันแปรของราคาวัตถุดิบ จึงทำให้วัตถุดิบมีราคาแพง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 90,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65052152 : ยกระดับศักยภาพการผลิตสินค้าผลิตภัณฑ์ชุมชน เพิ่มมูลค่าผลผลิตและรายได้ให้กับชุมชน



มหาวิทยาลัยแม่โจ้



ต.ทุ่งกระยะ อ.สวี จ.ชุมพร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แยมสับปะรด

รายละเอียด : แยมสับปะรด ชื่อแบรนด์ = ทุ่งทองระยะ ข้อมูลสินค้า = แยมสับปะรดส่วผลิตจากธรรมชาติรสชาติหวานอมเปรี้ยว หอมอร่อย เพียงแค่ทาบนขนมปังก็อร่อยได้แล้ว ได้เนื้อสับปะรดแน่นๆ และมีคุณประโยชน์ต่อร่างกาย ขนาด 240 กรัม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

- ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
- ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
- การส่งเสริมการขายและการตลาด
- การส่งเสริมการขายและการตลาด
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
- การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- ยกระดับศักยภาพสินค้าและผลิตภัณฑ์ชุมชน
- เทคโนโลยีการแปรรูปอาหารและถนอมอาหารให้มีอายุการเก็บรักษานานขึ้น
- เทคโนโลยีการผลิตสับปะรดให้มีคุณภาพและลดต้นทุน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

สับปะรด นับเป็นผลไม้ที่มีความสำคัญเชิงเศรษฐกิจ และมากคุณประโยชน์ต่อร่างกาย เพราะมีสารอาหารอยู่ในสับปะรดจำนวนมากสับปะรดส่ว เป็นสับปะรดสายพันธุ์ดีของจังหวัดชุมพร ด้วยในตำบลทุ่งกระยะ มีสับปะรดล้นตลาดเป็นจำนวนมาก เราจึงนำสับปะรดที่เหลือจากการขายนำมาแปรรูปด้วยการทำแยมสับปะรด โดยการเพิ่มรสชาติความอร่อย สด สะอาด สามารถนำเป็นของฝากของตำบลได้ โดยมีต้นทุนที่ถูก สามารถทำกำไรได้ดี เราจึงเห็นโอกาสนี้นำมาทำให้คนหันมาสนใจ และเพื่อส่งเสริมการสร้างรายได้เสริมให้กับเกษตรกรของตำบลทุ่งกระยะ S จุดแข็ง (Strength) – ต้นทุนต่ำ – หารวัตถุดิบได้ง่าย W จุดอ่อน (Weakness) – ไม่สามารถเก็บได้นาน – ไม่ใช่อาหารหลักในการบริโภค O โอกาส (Opportunities) – ผู้บริโภคยุคใหม่มีนิยมบริโภคผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ T อุปสรรค (Threats) – มีคู่แข่งในที่เป็นผลไม้แปรรูปจำนวนมาก – บางครั้งเกิดการผันแปรของราคาวัตถุดิบ จึงทำให้วัตถุดิบมีราคาแพง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 180,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.นาโพธิ์ อ.สวี จ.ชุมพร

บัญชี 6 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำตาลมะพร้าว

รายละเอียด : การทำน้ำตาลมะพร้าวเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นชุมชนคนรุ่นเก่า ลูกหลานรุ่นต่อมาสานต่อเพื่ออนุรักษ์และรักษาภูมิปัญญาท้องถิ่นไว้ จนมีน้ำตาลมะพร้าวบ้านสวนทุเรียนวางจำหน่ายถึงปัจจุบันนี้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำโมเดลเศรษฐกิจ BCG มาปรับใช้ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลของกระบวนการผลิตน้ำตาลมะพร้าวบ้านเขาสวนทุเรียน
เครื่องกวนน้ำตาลจากดอกมะพร้าว
การนำโปรแกรมและแอปพลิเคชันมาใช้ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ สำหรับน้ำตาลมะพร้าวบ้าน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

น้ำตาลดอกมะพร้าวอเนกประสงค์เป็นตัวเลือกของคนรักสุขภาพหรือกลุ่มผู้ป่วยเบาหวาน อีกหนึ่งทางเลือกที่จะใช้น้ำตาลอ้อยน้ำตาลทรายแดง หรือน้ำตาลทรายขาวโดยตรง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 500,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65052217 : โครงการการส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิต สร้างงาน สร้างอาชีพ สร้างรายได้ ด้วยผลิตภัณฑ์ชุมชน เชื่อมโยงการท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์ ในพื้นที่ตำบล นาโพธิ์ อำเภอ สวี จังหวัด ชุมพร

มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.นาโพธิ์ อ.สวี จ.ชุมพร

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โพลีแพนดี นิวเทรียนท์

รายละเอียด : 4Plant Nutrients เป็นอาหารเสริมพืช สูตรพัฒนามาจาก เนเจอร์แคร์ (Nature Care) ปัจจุบันมีผลิตภัณฑ์ในกลุ่มอาหารพืช จำนวน 3 รายการ คือ น้ำหมักชีวภาพพร้อมใช้งาน อีเอ็มบอล(EM Ball) อีเอ็มรูปแบบอัดแท่ง (EM Stick)

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำเครื่องมือ เครื่องจักร ช่วยให้การกระบวนการผลิตมีความรวดเร็ว ลดขั้นตอนและความยุ่งยากลง

การนำความรู้ด้านทฤษฎีควอนตัมมาปรับใช้ เพื่อสร้างนวัตกรรมและ เพิ่มมูลค่า

กระบวนการหมักแบบไร้อากาศ (สุญญากาศ)

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ คือมุ่งใน 9 ขั้นตอนหลัก ๆ คือ 1. กลุ่มลูกค้า 2. ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า 3.กลุ่มลูกค้าเป้าหมายความสัมพันธ์กับลูกค้า 4. คุณค่าสินค้า/บริการ 5.การเพิ่มรายได้ 6.ทรัพยากรหลัก 7.พันธมิตร 8. รายได้หลัก 9.โครงสร้างต้นทุน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 89,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.นาสัก อ.สวี จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : SRU BCG ศูนย์การเรียนรู้แหล่งท่องเที่ยว ตำบลนาสัก

รายละเอียด : รวบรวมข้อมูลแหล่งท่องเที่ยวในตำบลนาสักให้ข้อมูลแก่คนในพื้นที่และนักท่องเที่ยว ข้อมูลสถานที่ท่องเที่ยวเป็นหลัก และรวมถึงข้อมูลในตำบล ประวัติพืชผลการเกษตร ผลิตภัณฑ์ในตำบล ไปรษณีย์สถานที่ท่องเที่ยวทาง Page Facebook กระจายข่าวสารการท่องเที่ยวตำบลนาสัก

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบภูมิสารสนเทศ (GIS)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมพัฒนาการตลาดออนไลน์ เพื่อเพิ่มยอดขายให้แก่สินค้าผลิตภัณฑ์ พัฒนารูปแบบของ Packaging และพัฒนาคุณภาพของการผลิตบรรจุภัณฑ์ เพิ่มช่องทางการตลาดมากกว่าออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

สำหรับศูนย์การเรียนรู้ แหล่งท่องเที่ยวในตำบลนาสัก คือการที่รวบรวมข้อมูลสถานที่ท่องเที่ยว ต่างๆในตำบล ว่ามีสถานที่ท่องเที่ยวที่ไหนบ้าง รวมถึงประวัติของหมู่บ้านหรือข้อมูลต่างๆ ของตำบลนาสัก สินค้าและบริการ ผลิตภัณฑ์ OTOP ของตำบล มาจัดไว้ที่ศูนย์การเรียนรู้ โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อให้ผู้เกี่ยวข้องหรือนักท่องเที่ยวที่มาเยือน ตำบลนาสัก ได้รับรู้ ข้อมูลข่าวสารที่มากขึ้น และนำความรู้ และแนวทางการท่องเที่ยว เพื่อเป็นแนวทางและหลัก ความคิดของ "การท่องเที่ยว" ทรัพยากรในท้องถิ่นให้เกิดประโยชน์สูงสุด และอาจนำไปสู่ "การเพิ่มคุณค่า" ให้กับตำบล เกี่ยวกับทรัพยากรที่มีอยู่สามารถตอบใจให้กับนักท่องเที่ยว จนเกิด ประสพการณ์ ความประทับใจ และมีกระแสให้คนมาเที่ยวเพิ่มมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.นาสัก อ.สวี จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 3 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บ้านหนองบัว

รายละเอียด : กล้วยฉาบ บ้านหนองบัว นิยมรับประทานกันอย่างแพร่หลาย เป็นผลไม้ที่มีทุกฤดูกาลและปราศจากสารพิษ มีประโยชน์สารพัดอย่างกล้วยเบรคแตก บ้านหนองบัว กล้วยเบรคแตกเป็นการนำเอากล้วยสุกมาทอดให้กรอบรสชาติหวานหอมโดยไม่มีการแต่งรสแต่งกลิ่นและแต่งสีแต่อย่างใด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมพัฒนาการตลาดออนไลน์ เพื่อเพิ่มยอดขายให้แก่สินค้าผลิตภัณฑ์

พัฒนารูปแบบของ Packaging และพัฒนาคุณภาพของการผลิตบรรจุภัณฑ์

เพิ่มช่องทางการตลาดมากกว่าออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

กล้วย นับเป็นผลไม้ที่มีความสำคัญเชิงเศรษฐกิจ และมากด้วยคุณประโยชน์ต่อร่างกาย เพราะมีสารอาหารอยู่ในกล้วยเป็นจำนวนมาก

กล้วยส่ว เป็นสายพันธุ์ดีของจังหวัดชุมพร และด้วยในพื้นที่ของตำบลนาสัก มีกล้วยเป็นจำนวนมาก เราจึงนำกล้วยที่เหลือจากการขายนำมาแปรรูปด้วยการมาทำ “กล้วยฉาบ และกล้วยเบรคแตก” โดยการเพิ่มรสชาติความอร่อย สด สะอาด

สามารถนำมาเป็นผลิตภัณฑ์ของฝากของตำบลได้ โดยมีต้นทุนที่ถูก และสามารถทำกำไรได้ดี และยังเพื่อส่งเสริมการสร้างรายได้ให้กับเกษตรกรของตำบลนาสัก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.ปากแพรก อ.สวิ จ.ชุมพร

บัญชี 3 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาเค็มสะตูดั้งเดิม

รายละเอียด : ปลาเค็มดั้งเดิมเดียว บรรจุในถุงสุญญากาศ

05 : แผนธุรกิจ

1. ลูกค้า คือบุคคลทั่วไป 2. จุดเด่นของสินค้า สะอาด บริโภคปลอดภัย 3. จำหน่าย ทั้งแบบออฟไลน์ และออนไลน์ 4. โปรโมชันในวันพิเศษ 5. ขายผลิตภัณฑ์ในรูปแบบบรรจุภัณฑ์อื่นๆที่ลูกค้าต้องการ 6. มีทรัพยากรบุคคลที่มีความรู้ 7. การเตรียมผลิตภัณฑ์พร้อมจำหน่าย 8. พันธมิตรหลัก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ โดยเก็บสินค้าในถุงสุญญากาศ

เพิ่มมูลค่าสินค้า โดยนำผลิตภัณฑ์ใส่ในถุงสุญญากาศ เพื่อให้เก็บสินค้าได้นานขึ้น

สะอาด และนำรับประทาน และติดสติ๊กเกอร์แบรนด์สินค้า

เพิ่มช่องทางการขายและยอดขาย โดยประชาสัมพันธ์ผ่านแพลตฟอร์ม Facebook fan

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,180

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.ปากแพรก อ.สวิ จ.ชุมพร

บัญชี 3 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกจากลอยแก้ว

รายละเอียด : ลูกจากผสมน้ำเชื่อมหวานพอดี

05 : แผนธุรกิจ

1.ลูกค้าคือบุคคลทั่วไปที่ชอบทานของหวาน 2.จุดเด่นของสินค้าสด 3.จัดจำหน่ายออฟไลน์และออนไลน์ 4.จัดโปรโมชั่นในวันพิเศษ 5.ขายผลิตภัณฑ์ในรูปแบบบรรจุภัณฑ์อื่นๆตามที่ลูกค้าต้องการ 6.มีทรัพยากรบุคคลที่มีความรู้ 7.การเตรียมผลิตภัณฑ์พร้อมจำหน่าย 8.พันธมิตรหลัก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,950

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ โดยการใส่ขวดแก้วที่มีฝาเกลียวปิดสนิท

เพิ่มมูลค่าสินค้า โดยการนำลูกจากในท้องถิ่นมาเพิ่มมูลค่า ด้วยวิธีการแปรรูปลูกจากเป็น

ลูกจากลอยแก้วใส่ขวดแก้ว พร้อมรับประทาน และยืดอายุในการเก็บรักษา

เพิ่มช่องทางการขายและยอดขาย โดยประชาสัมพันธ์ผ่านแพลตฟอร์ม Facebook fan

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.วิสัยใต้ อ.สวี จ.ชุมพร

บัญชี 7 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หนูเส้นสมุนไพร X wisaitai

รายละเอียด : เป็นการแปรรูปสมุนไพร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ ให้ดูดี มีมาตรฐาน มีขนาดหลากหลายให้ผู้บริโภค
สามารถเลือกซื้อได้ เช่น มีขนาดเป็นกล่อง เป็นซอง Zip Lock แบ่งเป็นขนาด 100g / 250g
/ 500 g เป็นต้น

การพัฒนาช่องทางการขายทั้งด้านออฟไลน์ การวางขายตามร้านค้าในชุมชน ตามร้าน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ ทางกลุ่มจะคำนึงถึงเรื่อง

- 1.มองถึงกลุ่มของลูกค้า ซึ่งการที่ทางกลุ่มนำผลิตภัณฑ์สมุนไพรแปรรูป สามารถเข้าถึงได้ทุกช่วงวัย ตั้งแต่เด็กจนผู้สูงอายุ สามารถขายให้กับผู้คนทุกช่วงวัย
- 2.นำเสนอถึงคุณค่าของสมุนไพรให้มีมูลค่ามากกว่าเดิม ไม่ให้เหมือนสินค้าทั่วๆไปในท้องตลาด
- 3.ช่องทางการเข้าถึงของลูกค้า มีการจัดจำหน่ายเข้าสู่โลกออนไลน์ อย่างเช่น Page Facebook , Instagram , Line Official , Shopee , Lazada รวมถึงช่องทางการขาย Tiktok ที่กำลังมาแรงในปัจจุบันนี้ มีการจัดโปรโมชั่นการขายเพื่อดึงดูดลูกค้ามากขึ้น
- 4.ความสัมพันธ์กับลูกค้า ในการบริการลูกค้า การพูดคุยการสอบถามถึงตัวผลิตภัณฑ์ว่าเป็นเช่นไร ต้องปรับปรุงตรงไหน การที่ลูกค้าจะกลับมาซื้อซ้ำหรือไม่
- 5.ช่องทางการเข้าถึงของลูกค้า สามารถติดต่อได้ทุกช่องทาง สะดวกง่าย
- 6.ทรัพยากรหลัก ในการแปรรูป เช่นอาจจะมีการส่งเสริมให้ชาวบ้านเลี้ยงสมุนไพรเพื่อนำมาผลิตแปรรูปเป็นสมุนไพรส่งออก รวมถึงทางด้านการขนส่งออนไลน์ หรือเรียกได้ว่าการค้าขายทางด้านการขนส่ง (โลจิสติกส์)
- 7.โครงสร้างค่าใช้จ่าย จะต้องมีราคาคำนวณต้นทุน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 18,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.วิสัยใต้ อ.สวี จ.ชุมพร

บัญชี 7 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ร่มปาเต๊ะ X wisaitai

รายละเอียด : เป็นการนำผ้าปาเต๊ะมาเพิ่มคุณค่าโดยนำมาผลิตเป็นร่ม หรือที่รองแก้ว เพื่อ
นำสู่การวางขายที่องตลาด เป็นของฝาก หรือนำไปใช้ในชีวิตประจำวัน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มมูลค่าให้กับผ้าปาเต๊ะ

การพัฒนาช่องทางการขายทั้งด้านออฟไลน์ การวางขายตามร้านค้าในชุมชน ตามร้าน

กาแฟ สถานที่ท่องเที่ยว ด้านออนไลน์ เน้นมีการPromoteผลิตภัณฑ์ของตัวสินค้าให้เป็นที่

รู้จักผ่านช่องทาง Page Facebook , Instagram , Line Official , Shopee , Lazada รวมถึง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ ทางกลุ่มจะคำนึงถึงเรื่อง

1.มองถึงกลุ่มของลูกค้า ซึ่งการที่ทางกลุ่มนำผ้าปาเต๊ะ มาทำเป็นร่ม ซึ่งอาจจะในช่วงของอายุ

20-60 ปี ที่มีความสนใจในผลิตภัณฑ์

2.ช่องทางการเข้าถึงของลูกค้า มีการจัดจำหน่ายเข้าสู่โลกออนไลน์ อย่างเช่น Page

Facebook , Instagram , Line Official , Shopee , Lazada รวมถึงช่องทางการขาย Tiktok ที่

กำลังมาแรงในปัจจุบันนี้ มีการจัดโปรโมชั่นการขายเพื่อดึงดูดลูกค้ามากขึ้น

3.ความสัมพันธ์กับลูกค้า ในการบริการลูกค้า การพูดคุยการสอบถามถึงตัวผลิตภัณฑ์ว่าเป็น

เช่นไร ต้องปรับปรุงตรงไหน มีลูกค้าจะกลับมาซื้อซ้ำหรือไม่

4.ช่องทางการเข้าถึงของลูกค้า สามารถติดต่อได้ทุกช่องทาง สะดวกง่าย

5.ด้านการขนส่งออนไลน์ หรือเรียกได้ว่าการค้าขายทางด้านการขนส่ง (โลจิสติกส์)

6.โครงสร้างค่าใช้จ่าย จะต้องมีการคำนวณต้นทุน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





PS65025547 : โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชน ในพื้นที่ตำบลสวี อำเภอสวี จังหวัดชุมพร

มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ด.สวี่ อ.สวี่ จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยเล็บมือนาง Freeza Dried Organic, สบู่ส้มจี๊ดหรือส้มเคียวขาว Organic

รายละเอียด : กล้วยเล็บมือนางเป็นกล้วยที่มีความหอมและความหวานเฉพาะตัวมีประโยชน์หลากหลายเพราะมีคุณค่าทางอาหารครบถ้วน ส่วนสบู่ส้มจี๊ดหรือส้มเคียวขาว เป็นสบู่ที่ใช้ น้ำของส้มจี๊ดเป็นส่วนประกอบหลัก และจะใส่น้ำผึ้งเพื่อที่จะให้ไม่ระคายเคืองผิวมาก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ ให้เป็นเทคโนโลยีที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ย่อยสลายง่าย
มีลติมีเดีย สื่อโซเชียลมีเดีย เทคนิคการถ่ายภาพ ไลฟ์สด
นวัตกรรมนาโนเซรามิก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ตำบลสวีปลูกส้มจี๊ดกันมากและมีผู้ผลิตสบู่สมุนไพรในท้องถิ่น จึงวางแผนยกระดับผลิตภัณฑ์ สบู่ให้เป็นผลิตภัณฑ์ประจำตำบลสวี โดยนำน้ำส้มจี๊ดมาเป็นส่วนผสมหลัก ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้สวยงาม มีฉลากสินค้าที่ชัดเจน และหาพันธมิตรร่วมผลิตและจำหน่าย เพิ่มรายได้ให้ชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 534

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





PS65050132 : โครงการการส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิต สร้างงาน สร้างอาชีพ สร้างรายได้ ด้วยผลิตภัณฑ์ชุมชน เชื่อมโยงการท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์ ในพื้นที่ตำบลลำ อำเภอสวี จังหวัดชุมพร

มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ด.สวี่ อ.สวี่ จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดินแดนประวัติศาสตร์ พระบรมธาตุสวี
รายละเอียด : เป็นการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมและเชิงสร้างสรรค์ ให้สามารถเชื่อมโยงกับชุมชน โดยจะนำวัฒนธรรมสื่อสารสังคมมาปรับใช้อย่างเต็มรูปแบบ โดยเฉพาะด้านมัลติมีเดีย เพื่อแนะนำชุมชนตำบลลำสวีสู่คนทั่วไปกับวัดพระบรมธาตุสวี ให้คนไทย และชาวต่างชาติได้รับทราบมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมสื่อสารสังคม ออกแบบปฏิสัมพันธ์และมัลติมีเดีย
นวัตกรรมสื่อสารสังคม การสื่อสารเพื่อการท่องเที่ยว
นวัตกรรมสื่อสารสังคม ผลงานภาพยนตร์และสื่อดิจิทัล

05 : แผนธุรกิจ

พระบรมธาตุสวี เป็นหนึ่งในพระบรมธาตุเจดีย์ที่เก่าแก่และสำคัญของภาคใต้ พระบรมธาตุสวีตั้งอยู่ในวัดพระบรมธาตุสวี ตำบลลำสวี อำเภอสวี จังหวัดชุมพร เป็นที่เคารพทั้งคนในชุมชนและต่างชุมชน ภายในบริเวณวัดมีห้องนิทรรศการและห้องพิพิธภัณฑ์จัดแสดงประวัติและโบราณวัตถุหายาก จึงมีนักท่องเที่ยวชาวไทย ชาวจีนและชาวต่างชาติมาเยี่ยมชมอย่างมากมายตลอดทั้งปีไม่ต่ำกว่า 10,000 คน ทำให้เห็นถึงคุณค่าทางประวัติศาสตร์ที่อยู่คู่ชุมชนตำบลลำสวีมาอย่างยาวนาน แต่เนื่องจากรายได้ที่เกิดขึ้นยังส่งไปไม่ถึงมือของคนในชุมชน ทางทีมงานจึงเสนอแผนส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมและเชิงสร้างสรรค์ ให้สามารถเชื่อมโยงกับชุมชนได้แบบ 100% โดยจะนำวัฒนธรรมสื่อสารสังคมมาปรับใช้อย่างเต็มรูปแบบ โดยเฉพาะด้านมัลติมีเดีย เพื่อแนะนำชุมชนตำบลลำสวีสู่คนทั่วไปกับวัดพระบรมธาตุสวี ให้คนไทย และชาวต่างชาติได้รับทราบมากขึ้น ว่าชุมชนตำบลลำสวีไม่ได้มีแค่วัดพระธาตุ แต่เรามีทั้งประวัติศาสตร์และชุมชนตำบลลำสวี ที่ทรงคุณค่าและมีเสน่ห์ไม่เหมือนใคร เป็นจุดขายสำคัญ และจะทำการเชิญชวนคนในชุมชนส่งบุตรหลานเข้ามาฝึกเป็นมัคคุเทศก์น้อยและมัคคุเทศก์ชุมชน รวมถึงเชิญชวนให้คนในชุมชนส่งผลผลิตในส่วนในไร่ของตนเองมาขายเป็นของฝากให้กับนักท่องเที่ยวเพิ่มพื้นที่วางสินค้าท้องถิ่น จัดเพิ่มจุดเช็คอินใหม่ โดยทางทีมงานจะดำเนินงานร่วมกับเจ้าอาวาสวัดพระบรมธาตุสวีและผู้นำในชุมชนเป็นหลัก และจะขยายฐานพันธมิตรเพิ่มขึ้นเพื่อดำเนินงานในขั้นตอนการสร้างรายได้ที่ยั่งยืนให้กับวัดและชุมชนตำบลลำสวีต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65005574 : ส่งเสริมศักยภาพชุมชนในการผลิตเพื่อแปรรูปอาหารปลอดภัยในชุมชนอย่างยั่งยืน

มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.บ้านเงิน อ.หลังสวน จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มังคุดหมับ

รายละเอียด : มังคุดกวนผสมเม็ดมะม่วงหิมพาน บรรจุในซองแบบขึ้นต่อชั้น

05 : แผนธุรกิจ

1. ลูกค้า คือบุคคลทั่วไป 2. จุดเด่นของสินค้า บรรจุอยู่ในห่อแบบขึ้นต่อชั้น สะอาด 3. มีช่องทางการจัดจำหน่าย ทั้งแบบออฟไลน์และออนไลน์ 4. มีการจัดโปรโมชั่นในวันพิเศษ 5. อาจมีการขายผลิตภัณฑ์ในบรรจุภัณฑ์รูปแบบอื่นตามที่ลูกค้าต้องการ 6. มีทรัพยากรบุคคลที่มีความรู้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ โดยนำผลิตภัณฑ์ใส่ซองสุกอม ผนึกด้วยความร้อน ทำให้ง่ายต่อ

การรับประทาน ทำให้ผลิตภัณฑ์ยังคงสภาพเดิม และสะดวกในการรับประทาน

เพิ่มมูลค่าสินค้า โดยนำผลิตภัณฑ์ใส่ซองพลาสติกซิลผ่านความร้อน และบรรจุในกล่อง

กระดาษ ตัดสติกเกอร์แบรนด์สินค้า เพื่อชวนให้ซื้อ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





PS65005904 : ส่งเสริมศักยภาพชุมชนในการผลิตเพื่อแปรรูปอาหารปลอดภัยในชุมชนอย่างยั่งยืน

มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.บ้านเงิน อ.หลังสวน จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาปิ้งเค็มชูกราย
รายละเอียด : ปลาปิ้งเค็ม บรรจุในถุงสุญญากาศอย่างดี

05 : แผนธุรกิจ

1. ลูกค้า คือ บุคคลทั่วไปที่ชอบทานผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลา นักท่องเที่ยว
2. จุดเด่นของสินค้า สะอาด บริโภคปลอดภัย
3. มีช่องทางการจัดจำหน่าย ทั้งแบบออฟไลน์และออนไลน์
4. มีการจัดโปรโมชั่นในวันพิเศษ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ โดยเก็บสินค้าในถุงสุญญากาศ
เพิ่มมูลค่าสินค้า โดยนำผลิตภัณฑ์ใส่ในถุงสุญญากาศ เพื่อให้เก็บสินค้าได้นานขึ้น
สะอาด และนำรับประทาน และติดสติ๊กเกอร์แบรนด์สินค้า
พัฒนาตัวสินค้า เพิ่มช่องทางการขายและยอดขาย โดยประชาสัมพันธ์ผ่านแพลตฟอร์ม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,770

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ท่ามะปราง อ.หลังสวน จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกจันทน์อบกรอบ

รายละเอียด : 1.ปอกเปลือกลูกจันทน์ 1 วัน2.แช่ผลลูกจันทน์ที่ปอกแล้วลงในน้ำเกลือ3.แช่น้ำกว่าสเคิมจะเข้าเนื้อใช้เวลา 3-5 วัน4.สเคิมเข้าเนื้อแล้วนำมาหั่นตามทรงที่ต้องการ5.นึ่งน้ำออกจากลูกจันทน์ให้หมด6.คลุกน้ำตาล7.ตากแดดจนกว่าจะแห้งและกรอบ8.บรรจุลงในบรรจุภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการยืดอายุผลิตภัณฑ์

พัฒนา Packaging Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.ทุกคนในตำบลประชุมวางแผนงานกันในกลุ่ม
- 2.ปรึกษาหาผลิตภัณฑ์และแหล่งท่องเที่ยวในตำบล
- 3.ได้ข้อสรุปในการเลือกผลิตภัณฑ์ประจำตำบลท่ามะปราง คือ กล้วยและลูกจันทน์
- 4.วางแผนในการลงพื้นที่พร้อมกับประสานงานกับชาวบ้าน
- 5.ปรึกษาแผนการออกแบบผลิตภัณฑ์สินค้าเพื่อยกระดับจากเดิม
- 6.นัดประชุมกับชาวบ้านในพื้นที่พร้อมกับทดลองชิมผลิตภัณฑ์ที่ชาวบ้านมีอยู่
- 7.ประสานงานกับทางตำบลท่ามะปรางพร้อมกับชาวบ้าน เพื่อให้คำแนะนำเกี่ยวกับการดำเนินโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG)
- 8.หาวัตถุดิบพร้อมกับอบรมพร้อมปฏิบัติการ
- 9.วางแผนจัดทำผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์
- 10.วางแผนการขายผลิตภัณฑ์สินค้าแบบออนไลน์ คือการขายผลิตภัณฑ์ผ่านทางเพจ Facebook ของตำบลท่ามะปราง และขายแบบออฟไลน์ คือ การวางขายผลิตภัณฑ์ในร้านค้าชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จำหน่ายที่ร้านเลขที่ 57 หมู่ 1 ตำบลท่ามะปราง อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

ออนไลน์ : <http://www.facebook.com/U2T-SRU> ตำบลท่ามะปราง-102514475880901/

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ท่ามะปราง อ.หลังสวน จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบ

รายละเอียด : การนำกล้วยดิบที่กำลังสุกมาแปรรูปเป็นกล้วยฉาบโดยการทอด กล้วยฉาบจะมีด้วยกัน 2 สส คือ หวานและเค็ม ในการนำแปรรูปจะยกระดับทั้งรสชาติที่อร่อยกว่าเดิม บรรจุภัณฑ์ที่ดีขึ้นทำให้ยกระดับการตลาดได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระทะทอดกล้วยไฟฟ้า
เครื่องสไลด์กล้วย
ตู้อบกล้วย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ขั้นที่ 1 ทุกคนในตำบลประชุมวางแผนงานกันในที่
2.ปรึกษาหาสินค้าหรือสถานที่ที่โดดเด่นประจำตำบล
3.ได้ข้อสรุปในการเลือกของดีประจำตำบลท่ามะปรางคือ กล้วยและลูกจันทน์
4.วางแผนในการลงพื้นที่พร้อมกับประสานงาน
5.ปรึกษาแผนการออกแบบสินค้าในการยกระดับจากเดิม
6. นัดประชุมกับชาวบ้านในพื้นที่พร้อมกับทดลองชิมสินค้าที่ชาวบ้านมีอยู่
7.ประสานงานกับทางตำบลท่ามะปราง พร้อมกับชาวบ้าน เพื่อให้คำแนะนำกับการดำเนินการโครงการU2T
8.หาวัตถุดิบพร้อมกับการอบรมพร้อมปฏิบัติการ
9.วางแผนจัดทำผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์
10.วางแผนการขายแบบออฟไลน์ คือการวางขายในร้านค้าชุมชน และ ออนไลน์ คือ ใช้ เฟสบุ๊คของเพจตำบลท่ามะปราง U2T

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าในชุมชนตำบลท่ามะปราง อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

ออนไลน์ : facebook , Tiktok

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65005815 : การผลิตสารชีวภัณฑ์ควบคุมศัตรูพืชเพื่อรองรับระบบเกษตรอินทรีย์ (Organic Agriculture) ระบบเกษตรแบบปลอดภัย (GAP) ตำบล นาขา

มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.นาขา อ.หลังสวน จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไตรโคเดอร์มา

รายละเอียด : ลดปริมาณเชื้อโรคพืชและกำจัดเชื้อโรคพืชช่วยให้พืชแข็งแรง มีความต้านทานโรคช่วยเพิ่มการเติบโตของพืชและเพิ่มผลผลิตรักษาโรคพืช เช่น รากและโคนเน่า ผลเน่า ใบจุด ใบไหม้ ใบเหี่ยว ราดำ

05 : แผนธุรกิจ

การเขียนแผนธุรกิจ

- 1.จัดตั้งกลุ่ม ผู้ผลิตสารชีวภัณฑ์ตำบลนาขา
- 2.ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตให้แก่ชาวบ้านในพื้นที่
- 3.การออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- 4.การหาช่องทางทางการตลาด เช่น ทางเพจเฟซบุ๊ก ทางอินสตาแกรม และหน้าร้านค้าทั่วไป
- 5.การสร้างรายได้จากผลิตภัณฑ์ และต่อยอดรายได้ให้เกิดผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การควบคุมแสงและความร้อน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสื่อออนไลน์และประชาสัมพันธ์

สร้าง content เพื่อโปรโมทสินค้า

จัดโปรโมชันให้แก่ลูกค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65058112 : การผลิตสารชีวภัณฑ์ควบคุมศัตรูพืชเพื่อรองรับระบบเกษตรอินทรีย์ (Organic Agriculture) ระบบเกษตรแบบปลอดภัย (GAP) ตำบล นาขา

มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.นาขา อ.หลังสวน จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เมธาโรเซียม

รายละเอียด : เมธาโรเซียมสามารถทำลายแมลงศัตรูพืชได้หลายชนิด ทำลายได้ทั้งตัวอ่อน ตัวแก่ และตัวเต็มวัย เช่น ตัวงแตรงมะพร้าว ตัวงหมัดผัก หนอนศัตรูพืช หนอนเจาะลำต้น หมอกกอ ปลาย หนอนทราย บัว โร และเพลี้ยต่างๆ เช่นเพลี้ยไฟ เพลี้ยอ่อน เพลี้ยหอย เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การควบคุมแสงและความร้อน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดโปรโมชันให้แกลูกค้า

พัฒนาสื่อออนไลน์และประชาสัมพันธ์

สร้าง content เพื่อโปรโมทสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

- 1.จัดตั้งกลุ่ม ผู้ผลิตสารชีวภัณฑ์ตำบลนาขา
- 2.ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตให้แก่ชาวบ้านในพื้นที่
- 3.การออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- 4.การหาช่องทางทางการตลาด เช่น ทางเพจเฟซบุ๊ก ทางอินสตาแกรม และหน้าร้านค้าทั่วไป
- 5.การสร้างรายได้จากผลิตภัณฑ์ และต่อยอดรายได้ให้เกิดผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65013358 : ส่งเสริมวิถีปลูกในชุมชนและพัฒนาผลิตภัณฑ์ สร้างเศรษฐกิจหมุนเวียน ให้ชุมชนมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ตำบลนาพญา อำเภอลำสนธิ จังหวัดลพบุรี

มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.นาพญา อ.ลำสนธิ จ.ลพบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่ น้ำผึ้งนาพญา

รายละเอียด : สบู่ น้ำผึ้งนาพญา เป็นสบู่ที่มีส่วนผสมของน้ำผึ้งบริสุทธิ์แท้ 100% และมีส่วนผสมของสมุนไพรอื่นๆ

05 : แผนธุรกิจ

สบู่ น้ำผึ้งนาพญา ได้มีการนำวัตถุดิบที่มีอยู่ในชุมชนตำบลนาพญา ก็คือน้ำผึ้งมาแปรรูปสร้างมูลค่าเพิ่มของสินค้า มีการจัดอบรมการทำสบู่ให้กับชาวบ้าน ออกแบบบรรจุภัณฑ์ ที่สอดคล้องกับการวางจำหน่ายทั้งทางตลาดออนไลน์และหน้าร้านค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การปรับปรุงผลิตภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์ใหม่ให้ทันสมัยน่าซื้อ
การนำน้ำผึ้งมาแปรรูปเป็นสบู่
การเพิ่มมูลค่าให้กับน้ำผึ้งและรายได้ให้กับเกษตรกร และสินค้าโดยการจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.นาพญา อ.หลังสวน จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สเปย์สมุนไพรนาพญา

รายละเอียด : สเปย์สมุนไพร ผลิตจากสมุนไพรแท้ 100% ประกอบด้วย น้ำมันมะพร้าวสกัดร้อนและสารสกัดสมุนไพรในท้องถิ่น

05 : แผนธุรกิจ

โครงการนี้เป็นการนำสมุนไพรในชุมชนมาแปรรูปสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับตัวผลิตภัณฑ์ สร้างงานกระจายรายได้ให้กับชาวบ้านในชุมชน โดยทีมงาน U2T ตำบลนาพญา จะจัดอบรมสอนวิธีการและขั้นตอน การทำสเปย์สมุนไพร ออกมาเป็นผลิตภัณฑ์นำมาวางขายตามหน้าร้านค้าชุมชน รวมถึงช่องทางตลาดออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเพิ่มมูลค่าให้กับสมุนไพรท้องถิ่นในชุมชน และสินค้า โดยการจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์

การใช้นวัตกรรมการสกัดพืชสมุนไพรในท้องถิ่น

การปรับปรุงผลิตภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์ใหม่ให้ทันสมัยน่าซื้อ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65005774 : ส่งเสริมการพัฒนาผลิตภัณฑ์และผู้ประกอบการสินค้าชุมชน ตำบลบางน้ำจืด อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร



มหาวิทยาลัยแม่โจ้



ต.บางน้ำจืด อ.หลังสวน จ.ชุมพร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาอินทรียี่ห้อฟงทราย

รายละเอียด : ปลาอินทรียี่ห้อฟงทรายจะมีเนื้อสัมผัสต่างจากปลาเค็มปกติก็คือ เนื้อปลามีสีชมพูเข้มๆ เมื่อนำมาทอดแล้ว เนื้อจะนุ่มฟูขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ที่พร้อมจำหน่ายโดยการใช้ระยะเวลาประมาณ 1 เดือนในการผลิต

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบปลาโดยใช้เตาอบพลังงานแสงอาทิตย์

ใช้เครื่องปั่นปั่นเนื้อปลา

การฆ่าเชื้อบรรจุภัณฑ์โดยวิธีการนึ่ง อยู่ที่ 100 องศาเซลเซียส ใช้เวลานึ่ง 1 นาที

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65005951 : โครงการเสริมสร้างพัฒนาผลิตภัณฑ์ทรัพยากรทางการประมงและส่งเสริมการท่องเที่ยว
ตำบลบางน้ำจืด อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร



มหาวิทยาลัยแม่โจ้



ต.บางน้ำจืด อ.หลังสวน จ.ชุมพร



บัณฑิต

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ราชกะปิแท้

รายละเอียด : ราชกะปิแท้ มีวัตถุดิบหลักคือ กุ้งเคย ไม่ใส่สารกันบูด ไม่ใส่สี มีรสชาติที่อร่อย

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์กะปิเป็นเครื่องปรุงที่มีแพร่หลาย เป็นวัตถุดิบชั้นดีที่มีกุ้งเคยเป็นวัตถุดิบหลัก ในชุมชนส่วนใหญ่เป็นชาวประมง ทำกะปิไว้รับประทานเองและสามารถนำไปขายได้เพื่อสร้างรายได้ให้ครอบครัว และคนในชุมชน จนมีวิธีการจำหน่ายที่กว้างขวางมากขึ้น แต่ยังไม่เข้าถึงการตลาดมากนัก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

มีการวัดอุณหภูมิเพื่อจำกัดความร้อนในการตาก

ใช้พลังงานแสงอาทิตย์ในขณะที่มีแสงแดดปกติ

แพงดากกะปิ พลิกสลับด้านมีตัวล็อกในการล็อกตำแหน่งป้องกันลมพลิกของแพง

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65015786 : ยกระดับการผลิตกระเป๋าสานจากต้นกระจูดบ้านบางมะพร้าว

มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์

ต.บางมะพร้าว อ.หลังสวน จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าสานจากต้นกระจูด

รายละเอียด : กระเป๋าสานจากต้นกระจูดของตำบลบางมะพร้าวเป็นหัตถกรรมทำมือของกลุ่มบุคคลในตำบลบางมะพร้าว วัดฤดูบที่ส่วนใหญ่จะเป็นวัดฤดูบที่มาจากธรรมชาติที่อยู่ในท้องถิ่น และมีการดีไซน์ผลิตภัณฑ์พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของตลาดเพื่อให้ใช้ได้กับคนทุกวัย

05 : แผนธุรกิจ

กระเป๋าสานจากต้นกระจูดของตำบลบางมะพร้าวเป็นหัตถกรรมทำมือของกลุ่มบุคคลในตำบลบางมะพร้าว วัดฤดูบที่ส่วนใหญ่จะเป็นวัดฤดูบที่มาจากธรรมชาติที่อยู่ในท้องถิ่น มีการวิเคราะห์และนำสิ่งที่ลูกค้าต้องการมาใช้ในการวางแผนและผลิตสินค้าตามความต้องการ นอกจากนี้ ยังออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัยอยู่เสมอเพื่อให้เข้ากับคนทุกกลุ่ม ทุกช่วงวัย และเปิดตลาดออนไลน์เพื่อให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงสินค้าได้ง่ายขึ้น เช่น วางขายใน Lazada Shopee Facebook เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-
-
เครื่องรีดแผ่นกระจูด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ทิวทรัพย์ แก้วประไพ

ออนไลน์ : ทิวทรัพย์ แก้วประไพ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์

ต.บางมะพร้าว อ.หลังสวน จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาสมุนไพรบำรุงสุขภาพ
รายละเอียด : ชาสมุนไพร สูตร หลวงปู่วัดศรีวงค์ ถูกพัฒนาสูตรโดย ศูนย์เรียนรู้สมุนไพรไทยหมอปันบ้าน วัดศรีวงค์ (วัดน้ำตก) มีการนำสมุนไพรพื้นบ้านมาอบแห้งและแปรรูปเป็นใบชาสมุนไพร ถือเป็นใบชาที่ใช้ผลิตผลจากธรรมชาติที่ได้จากชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-
-
-

05 : แผนธุรกิจ

ชาสมุนไพรบำรุงสุขภาพ เป็นการนำเอาวัตถุดิบสมุนไพรที่ปลูกด้วยวิธีที่ปลอดภัย ไร้สารพิษจากชาวบ้านในชุมชน มาแปรรูป จัดทำขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ต้องการดูแลสุขภาพ ทั้งภายในและนอก มีการพัฒนาช่องทางในการจัดจำหน่ายทางออนไลน์หลากหลาย ทั้ง Shoppe Lazada เพื่อให้เข้าถึงผู้ซื้อได้ง่ายขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วัดศรีวงค์
ออนไลน์ : วัดศรีวงค์
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65009292 : พัฒนาศักยภาพการแข่งขันด้านการตลาด ผลิตภัณฑ์ชีวภาพบำรุงดินสูตรเข้มข้นจังหวัด

ชุมพร



มหาวิทยาลัยแม่โจ้



ต.บ้านควน อ.หลังสวน จ.ชุมพร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : อินทรีย์อาหารพืชคุณภาพสูง

รายละเอียด : เป็นปุ๋ยอินทรีย์ที่ใช้วัตถุดิบคุณภาพในการหมัก เช่น ชีไค ชีว รำ ปลาป่น หิน ฟอสเฟต กากน้ำตาล

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น และพัฒนาแพคเกจให้มีความสวยงาม น่าสนใจ เพื่อดึงดูดลูกค้า และกำลังโฆษณาสินค้าที่ได้ปรับปรุงมาใหม่ให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ระบบ e เซอร์วิส สำหรับการบริการตรวจดินสำหรับเกษตรกร

เครื่องปั่นเม็ด เครื่องตีป่น และเครื่องคัดแยกกาก

เครื่องวัดธาตุอาหาร N P K และ ค่า pH

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65009415 : พัฒนาศักยภาพการแข่งขันด้านการตลาด ผลิตภัณฑ์ชีวภาพบำรุงดินสูตรเข้มข้นจังหวัด

ชุมพร



มหาวิทยาลัยแม่โจ้



ต.บ้านควน อ.หลังสวน จ.ชุมพร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : อินทรีย์อาหารพืชคุณภาพสูง

รายละเอียด : เป็นปุ๋ยอินทรีย์ที่ใช้วัตถุดิบคุณภาพในการหมัก เช่น ชีไค ชีวู รำ ปลาน้ำ หิน ฟอสเฟต กากน้ำตาล

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น และพัฒนาแพคเกจให้มีความสวยงาม น่าสนใจ เพื่อดึงดูดลูกค้า และกำลังโฆษณาสินค้าที่ได้ปรับปรุงมาใหม่ให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ระบบ e เซอร์วิส สำหรับการบริการตรวจดินสำหรับเกษตรกร

การใช้เครื่องตีป่น และเครื่องคัดแยกกาก

เครื่องวัดธาตุอาหาร N P K และ ค่า pH

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ต.ปากน้ำ อ.หลังสวน จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เนื้อห่อหมกแซ่เยือกแข็ง

รายละเอียด : เนื้อห่อหมกแซ่เยือกแข็งใช้เนื้อปลาผลิตจากวัตถุดิบที่คัดสรรในท้องถิ่นในตำบลหลังสวน.หลังสวนจ.ชุมพรไม่ว่าจะเป็นเครื่องแกง ข่า ขมิ้น ตะไคร้ พริกขี้หนูสวน ใบมะกรูด กะปิ น้ำตาลปีบ แม้กระทั่งกะทิ และที่ขาดไม่ได้เลยคือ ใบตอง ที่คัดสรรพิถีพิถันอย่างดีจาก

05 : แผนธุรกิจ

1. MOU ร่วมกับโครงการBoosterของปตท.โดยกลุ่มหลังสวนต้นแบบเป็นผู้ผลิตรับรองมาตรฐานโดยมหาวิทยาลัยและจัดจำหน่ายโดยBoosterของปตท.
2. กลมโรงพยาบาลโรงพยาบาลการตรวจดูแลเรื่องสุขภาพเวลเนสเช่นชีวาครมอินเตอร์เนชั่นแนลเฮลท์ริสอร์ทโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์
3. กลุ่มร้านอาหาร แบบ B2B สำหรับไปประยุกต์ดีดแปลงเป็นเมนูเฉพาะร้าน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

- ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

2. ใช้เทคโนโลยีการแช่เยือกแข็งแบบรวดเร็วในการยืดอายุและคงคุณภาพผลิตภัณฑ์
1. ลดระยะเวลาการกวนเนื้อห่อหมกโดยใช้เครื่องกวนแทนการใช้กำลังคน
3. ใช้หลักการจัดการสุขลักษณะเทียบเท่า GHP ในการควบคุมการผลิต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 150,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ต.ปากน้ำ อ.หลังสวน จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การ์ดห่อหมกแช่เยือกแข็ง

รายละเอียด : การ์ดห่อหมกแช่เยือกแข็งใช้เนื้อปลาสาเกใช้วัตถุดิบในท้องถิ่น อ. หลังสวน ไม่
ว่าจะเป็นเครื่องแกง ข่า ขมิ้น ตะไคร้ พริกขี้หนูสวน ใบมะกรูด กะปิ น้ำตาลปีบ แม้กระทั่งกะทิ
พอได้เนื้อห่อหมกแล้วนำมาใส่การ์ด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนารัฐวิสาหกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- ใช้เทคโนโลยีการแช่เยือกแข็งแบบรวดเร็วในการยืดอายุและคงคุณภาพผลิตภัณฑ์
- ลดระยะเวลาการกวนเนื้อห่อหมกโดยใช้เครื่องกวนแทนการใช้กำลังคน
- ใช้หลักการจัดการสุขลักษณะเทียบเท่า GHP ในการควบคุมการผลิต

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

- MOUร่วมกับโครงการBoosterของปตท.โดยกลุ่มหลังสวนต้นแบบเป็นผู้ผลิตรับรองมาตรฐานโดยมหาวิทยาลัยและจัดจำหน่ายโดยBoosterของปตท.
- กลุ่มโรงพยาบาลโรงแรมที่มีการจัดการดูแลเรื่องสุขภาพเวลเนสเช่นชีวาครมอินเตอร์เนชั่นแนลเฮลท์รีสอร์ทโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์
- กลุ่มร้านอาหาร แบบ B2B สำหรับไปประยุกต์ดัดแปลงเป็นเมนูเฉพาะร้าน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 180,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65003841 : ส่งเสริมชุมชนผลิตสัตว์น้ำปลอดภัยที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืน



มหาวิทยาลัยแม่โจ้



ต.พ้อแดง อ.หลังสวน จ.ชุมพร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาแช่แข็ง

รายละเอียด : นำผลิตภัณฑ์จากเนื้อปลามาแปรรูปเป็นปลาแผ่นอบกรอบ พร้อมรับประทาน และออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสม

05 : แผนธุรกิจ

1. ลูกค้า คือบุคคลทั่วไป 2. จุดเด่นของสินค้า ทานแล้วไม่อ้วน 3. จำหน่ายทั้งแบบออฟไลน์และออนไลน์ 4. จัดโปรโมชั่นพิเศษ 5. อาจมีการขายผลิตภัณฑ์ในรสชาติอื่นๆ 6. มีทรัพยากรบุคคลที่มีความรู้ 7. กิจกรรมหลักผลิตภัณฑ์พร้อมจำหน่าย ทำบรรจุภัณฑ์ 8. พันธมิตรหลักร้านขายขนม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาตัวสินค้าใหม่ ใช้การอบด้วยลมร้อนและไมโครเวฟโดยปราศจากการทอดที่ใช้น้ำมัน ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ โดยใช้กระดาษรีไซเคิล เพื่อให้ออกมาดี พร้อมรับประทาน และเก็บไว้ได้นาน

เพิ่มมูลค่าตัวสินค้า นำเนื้อปลาที่ขายสดไม่หมด นำมาแปรรูป เป็นผลิตภัณฑ์เพื่อให้ได้ราคา

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65005819 : ส่งเสริมชุมชนผลิตสัตว์น้ำปลอดภัยที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืน

มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ต.พ้อแดง อ.หลังสวน จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องกรองทรายแรง

รายละเอียด : ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับขนมเครื่องกรอง

05 : แผนธุรกิจ

1. ลูกค้าคือบุคคลทั่วไป 2. จุดเด่นของสินค้าบรรจุหีบห่อขึ้นต่อขึ้น 3. จัดจำหน่าย ทั้งแบบออฟไลน์และออนไลน์ 4. โปรโมชันในวันพิเศษ 5. ขายผลิตภัณฑ์ในบรรจุภัณฑ์ที่ลูกค้าต้องการ 6. มีทรัพยากรบุคคลที่มีความรู้ 7. การเตรียมผลิตภัณฑ์พร้อมจำหน่าย 8. พันธมิตรหลักร้านขายขนม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ โดยใช้ถุงซิล มีขนาดเหมาะสมต่อกราบรีโศด 1 ครั้ง ยังคง

สภาพเดิมเพื่อให้สะดวกในการรับประทาน

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่ บรรจุหีบห่อขึ้นต่อขึ้น สามารถเก็บไว้รับประทานต่อได้หาก รับประทานไม่หมดภายในครั้งเดียว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ต.วังตะกอก อ.หลังสวน จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยอบเล็บมือนาง

รายละเอียด : กล้วยเล็บมือนางอบแห้ง ผลิตจากกล้วยเล็บมือนาง ได้รับ GI ผลเล็กเรียว มีสีเหลืองทอง มีกลิ่นหอมเอกลักษณ์รสชาติหวานอร่อย

05 : แผนธุรกิจ

1. เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้นภายใต้แบรนด์ “กล้วยอบเล็บมือนางศรีภา”
2. ปัจจุบันเป็นการผลิตหลายสถานที่กระจายไปตามชุมชนเครือข่าย แล้วนำผลิตภัณฑ์มารวมที่จุดเดียว
3. การขายมี 2 แบบ บรรจุแบบเดี่ยว ส่งขายตามร้านสะดวกซื้อ และบรรจุแบบถุงใหญ่ ส่งขายให้ร้านขายของฝากไปทำแบรนด์ตนเอง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคนิคการสาธิต wet activity ให้พอเหมาะร่วมกับรูปแบบการเก็บรักษา

ใช้เทคโนโลยีการอบแห้ง

ใช้หลักการจัดการสุขลักษณะเทียบเท่า GHP ในการควบคุมการผลิต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 100,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ต.วังตะกอก อ.หลังสวน จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สมุทรพัฒน์คุณเชอร์เบ
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพื่อสุขภาพ คัดสรรวัตถุดิบผัก ผลไม้ที่ปลูกในพื้นที่ อ.หลังสวน นำมาผสมเป็นสูตรสมุนไพรเพื่อสุขภาพ รับรองสูตรโดยผู้เชี่ยวชาญด้านการดูแลสุขภาพด้วยสมุนไพร ผลิตภัณฑ์มี 7 แบบ ให้เลือกเหมาะกับการดูแลสุขภาพของแต่ละบุคคล และทำให้มีทางเลือก ผู้บริโภคไม่จำเจ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคนิคการสาธิต water activity ให้พอเหมาะร่วมกับรูปแบบการเก็บรักษา
ใช้เทคโนโลยีการสาธิต water activity ด้วยน้ำตาลที่ให้พลังงานน้อย
ใช้หลักการจัดการสุขลักษณะเทียบเท่า GHP ในการควบคุมการผลิต

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

1. เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้นภายใต้แบรนด์ “หลังสวนต้นแบบ” เป็นผู้ผลิต รับรองมาตรฐานโดยมหาวิทยาลัย และจัดจำหน่ายโดยกลุ่มวิสาหกิจชุมชน
2. กลุ่มโรงพยาบาล โรงแรม ที่มีการจัดการดูแลเรื่องสุขภาพ เวลเนส เช่น ชิวาครม อินเตอร์เนชั่นแนล เฮลท์ รีสอร์ท โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ เป็นต้น
3. กลุ่มร้านอาหาร แบบ B2B สำหรับไปประยุกต์ดัดแปลงเป็นเมนูเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 105,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

ต.หลังสวน อ.หลังสวน จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชันโรง น้ำผึ้งชันโรงแท่งรสทุเรียน, สบู่ชันโรง

รายละเอียด : ทั้งน้ำผึ้งชันโรงรสทุเรียนแท้ 100% มีสรรพคุณทางยา ช่วยระบบทางเดินหายใจ ทางเดินอาหาร ระบบประสาท สายตา เป็นต้น สบู่ในโรงออร์แกนิก น้ำผึ้งผิวพรรณ และสลดเลือนริ้วรอย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การขายผ่านช่องทางออนไลน์ ชิงแอด และการโฆษณาผ่านออนไลน์
การออกแบบและพัฒนาฉลากสินค้า
ถ่ายภาพ และวิดีโอ เพื่อประชาสัมพันธ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ ชันโรง น้ำผึ้งชันโรงแท่งรสทุเรียน, สบู่ชันโรง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

ต.หลังสวน อ.หลังสวน จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โตปลาแห้ง

รายละเอียด : โตปลาแห้งมีส่วนประกอบ คือ เนื้อปลาล้าง 60% สบุนไฟเครื่องเทศต่างๆ 40% มีรสชาติเผ็ดน้ำอโรยกลมกล่อม เนื้อปลาหอมๆ ซึ่นโตๆ พริกแกงโตปลาสูตรนี้อัดแน่นไปด้วยสบุนไฟเน้นๆ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3. การขายผ่านช่องทางออนไลน์ ยังแอด และการโฆษณาผ่านออนไลน์

1. การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

2. ถ่ายภาพ และวิดีโอ เพื่อประชาสัมพันธ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

โตปลาแห้งบ้านคุณนาย ผลิตและจัดจำหน่ายโตปลาแห้ง มีจุดเด่นที่เครื่องแกงสูตรเด็ด มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ ผู้หญิงอายุ 20-40 ปี อาชีพแม่บ้าน พนักงานบริษัท มีการจัดโปรโมชันในเพจ Facebook เพื่อเพิ่มยอดขาย สร้างการรับรู้ให้กับสินค้าโดยการทำปอสเตอร์แนะนำ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ต.หาดยาย อ.หลังสวน จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เนื้อทุเรียนหมอนทองแช่เยือกแข็ง

รายละเอียด : เนื้อทุเรียนหมอนทองแช่เยือกแข็งคัดพิเศษสำหรับส่งออกรับรองความอร่อยโดยการคัดสรรทุเรียนตั้งแต่ขั้นตอนการตรวจรับวัตถุดิบที่รับเข้าโรงงานเพื่อหลีกเลี่ยงและป้องกันทุเรียนที่ไม่ได้มาตรฐาน เพื่อให้ได้เนื้อทุเรียนที่เนื้อหวาน หอม อร่อย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบธุรกิจ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคนิคการล้างจากสารทำความสะอาดหลายชนิดเพื่อดูเรื่องความสะอาดและต้นทุนการผลิต

ใช้เทคโนโลยีการแช่เยือกแข็งแบบรวดเร็วในการยืดอายุและคงคุณภาพผลิตภัณฑ์

ใช้หลักการจัดการสุขลักษณะเทียบเท่า GHP ในการควบคุมการผลิต

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment - กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคใต้ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 15 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจ/ชื่นชอบทุเรียน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 500,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ต.หาดยาย อ.หลังสวน จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ทุเรียนกวนลดหวาน

รายละเอียด : ทุเรียนกวนลดหวาน จะเลือกใช้ทุเรียนที่คัดสรรอย่างดี นำมาผลิตด้วยโรงงานและเครื่องมือที่ได้มาตรฐาน เนื้อทุเรียนกวนมีสีเหลืองนํารับประทาน ไม่มีส่วนผสมของแป้ง หรือสารกันบูด รสชาติหวานจากธรรมชาติทำให้สามารถทานได้เพลินๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบธุรกิจ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคนิคการลด water activity ให้พอเหมาะร่วมกับรูปแบบการเก็บรักษา

ใช้เทคโนโลยีการลด water activity ด้วยน้ำตาลที่ให้พลังงานน้อย

ใช้หลักการจัดการสุขลักษณะเทียบเท่า GHP ในการควบคุมการผลิต

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคใต้ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 15 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจ/ชื่นชอบทุเรียน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 500,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65021326 : น้ำแกงเหลือง (สองมหาสมุทร) พร้อมปรุงแช่เยือกแข็ง หลังสวนต้นแบบ

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ต.แหลมทราย อ.หลังสวน จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ น้ำแกงเหลืองพร้อมปรุงแช่เยือกแข็ง
รายละเอียด : น้ำแกงเหลืองพร้อมปรุงแช่เยือกแข็ง ผลิตจากวัตถุดิบที่คัดสรรในท้องถิ่นในตำบลแหลมทราย อ. หลังสวน จ. ชุมพร ขนิน พริกขี้หนูสวน น้ำตาลปีบ ส้มจี๊ด ผลิตภัณฑ์ปรุงสำเร็จพร้อมรับประทานผู้บริโภคสามารถเลือกชนิดผักและเนื้อสัตว์ที่ชอบในการประกอบปรุงได้

05 : แผนธุรกิจ

1. MOU ร่วมกับโครงการ Booster ของ ปตท. โดยกลุ่มตำบลแหลมทราย “หลังสวนต้นแบบ” เป็นผู้ผลิต รับรองมาตรฐานโดยมหาวิทยาลัย และจัดจำหน่ายโดย Booster ของ ปตท.
2. กลุ่มโรงพยาบาล โรงแรม ที่มีการจัดการดูแลเรื่องสุขภาพ เวลเนส เช่น ชิวาครม อินเตอร์เนชั่นแนล เฮลท์ รีสอร์ท โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ เป็นต้น
3. กลุ่มร้านอาหาร แบบ B2B สำหรับไปประยุกต์ดัดแปลงเป็นเมนูเฉพาะร้าน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้หลักการจัดการสุขลักษณะเทียบเท่า GHP ในการควบคุมการผลิต
ใช้กระบวนการแปรรูปอาหาร
ใช้เทคโนโลยีการแช่เยือกแข็งแบบรวดเร็วในการยืดอายุและคงคุณภาพผลิตภัณฑ์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 75,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65039150 : 2. น้ำแกงเหลืองพร้อมรับประทาน (ใช้เศษเหลือปลาจากกระบวนการสกัดปลา)

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ต.แหลมทราย อ.หลังสวน จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน
ประชาชน 3 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำแกงเหลืองพร้อมรับประทาน

รายละเอียด : ใช้เศษเหลือจากกระบวนการแปรรูปเนื้อปลาช่อนทะเล ผลิตจากวัตถุดิบที่คัดสรรในท้องถิ่นในตำบลแหลมทราย อ. หลังสวน จ. ชุมพร ขมิ้น พริกขี้หนูสวน น้ำตาลปี๊บ ลัมจี๊ด ผลิตภัณฑ์ปปรุงสำเร็จ

05 : แผนธุรกิจ

1. MOU ร่วมกับโครงการ Booster ของ ปตท. โดยกลุ่มตำบลแหลมทราย “หลังสวนต้นแบบ” เป็นผู้ผลิต รับรองมาตรฐานโดยมหาวิทยาลัย และจัดจำหน่ายโดย Booster ของ ปตท.
2. กลุ่มโรงพยาบาล โรงแรม ที่มีการจัดการดูแลเรื่องสุขภาพ เวลเนส เช่น ชิวาครม อินเตอร์เนชั่นแนล เฮลท์ รีสอร์ท โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ เป็นต้น
3. กลุ่มร้านอาหาร แบบ B2B สำหรับไปประยุกต์ดัดแปลงเป็นเมนูเฉพาะร้าน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้กระบวนการแปรรูปอาหาร

ใช้กระบวนการบรรจุร้อนในการยืดอายุและคงคุณภาพผลิตภัณฑ์

ใช้หลักการจัดการสุขลักษณะเทียบเท่า GHP ในการควบคุมการผลิต

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 750,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





โครงการพัฒนาระบบการบริหารและจัดการเครือข่ายข้อมูลเกี่ยวกับทักษะการเรียนรู้
เพื่อส่งเสริมการดำเนินโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG