



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

U2T for BCG Snapshot





สารบัญ

1. สารความยินดียจาก 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 มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่	บ
3.4 รายชื่อกรรมการบริหาร	ผ
3.5 รายชื่อทีมร่วมพัฒนา	พ
3.6 หน่วยงานพันธมิตร	ม
3.7 ภาพรวมกิจกรรม	ส
4. รายงานภาพรวมโครงการ Snapshot U2T for BCG	1-214





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

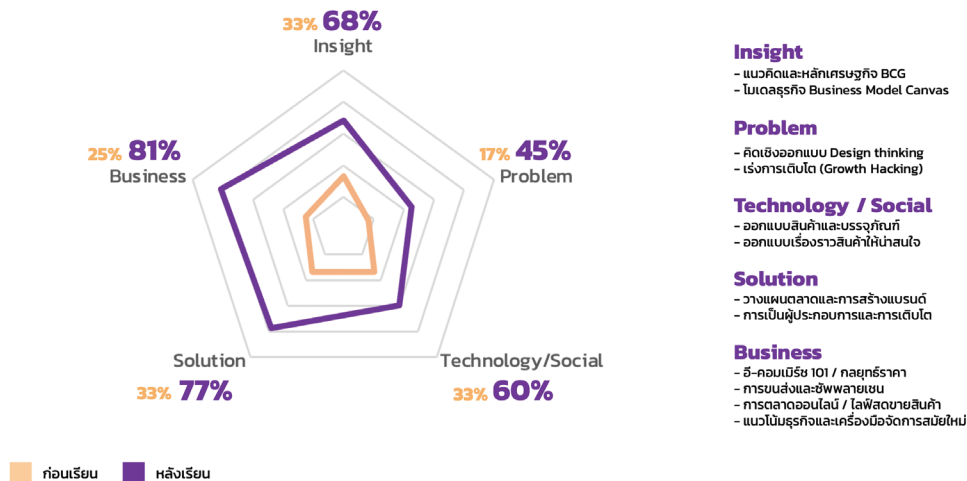
ในส่วนของการส่งเสริมองค์ความรู้ ทักษะและการเพิ่มขีดความสามารถ มีเนื้อหาหลักสูตรจำนวน 12 โมดูล โดยได้รับความร่วมมือและรับการอนุเคราะห์เนื้อหาจากหน่วยงานที่มีประสบการณ์โดยตรง ได้แก่ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ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

17. แซ่บอีรี่

ตำบลทิวเสด็จ จังหวัดสระแก้ว
มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์

เส้นบะหมี่อบแห้งผสมโปรตีนจากดักแด้ไหมอีรี่

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

โครงการต้องการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากการเลือกเลี้ยงไหมอีรี่ เพื่อลดระยะจากการเลี้ยงไหมอีรี่ให้เป็นศูนย์ โดยนำเอาดักแด้ที่เป็นเศษเหลือทิ้งจากการเลี้ยงไหมอีรี่มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าสูง และใช้เทคโนโลยีไม่ซับซ้อน สร้างผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า โดยไม่เหลือส่วนที่เป็นขยะทิ้งไว้ให้เกิดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม จากการเลี้ยงไหมอีรี่ ที่เป็นไหมป่า เลี้ยงง่ายและกินใบไม้บนสำปะหลังเป็นอาหาร ใช้ใบไม้บนสำปะหลังที่เป็นเศษเหลือทิ้งจากการปลูกบนสำปะหลังมาเลี้ยงไหม 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



ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

การลดขยะที่เกิดจากเศษซากปลาที่เหลือในชุมชน และการเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรในท้องถิ่น

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

การนำส่วนประกอบของปลาที่เหลือและเบียงชะในชุมชนมาผลิตอาหารโดยเฉพาะโปรตีน ผสมกับกบที่อยู๋ในข้าวซึ่งเป็นพืชเศรษฐกิจในชุมชน มาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ด้วยกระบวนการทางวิทยาศาสตร์ เพื่อให้ได้ผงปรุงรสที่มีคุณค่าทางสารอาหาร ซึ่งเป็นการลดของเหลือใช้และเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชน



กลุ่มพลังงานและวัสดุ ได้แก่ Chiangkhan Story



11. Chiangkhan story

ตำบลเชียงคาน จังหวัดเลย มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย

RECO

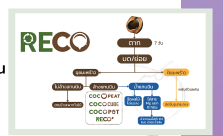


ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

- ลดปริมาณสารแทนนินที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม
- ช่วยลดภาวะโลกร้อนและฟื้นฟูระบบนิเวศภายในชุมชน
- ลดปริมาณขยะจากการผลิตมะพร้าวแก้วในชุมชน

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

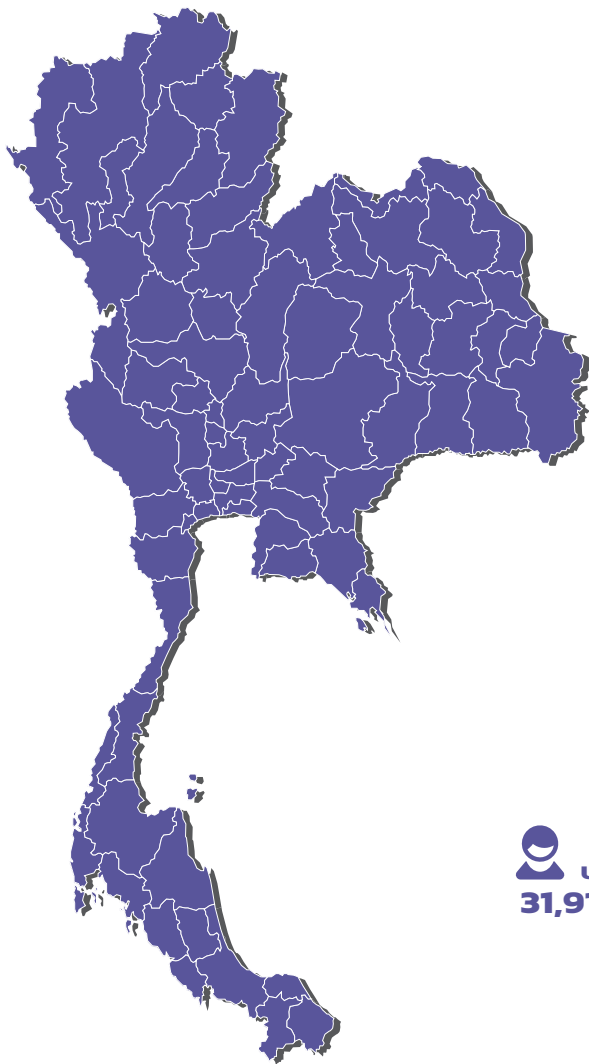
เนื่องจากที่บ้านน้อย อ.เชียงคาน จ.เลย มีเปลือกและกะลามะพร้าวที่เหลือจากการผลิตมะพร้าวแก้วจำนวนมาก ทางผู้ปฏิบัติงาน จึงได้เล็งเห็นถึงปัญหาที่เกิดขึ้น และได้นำเอาเปลือกและกะลามะพร้าวมาแปรรูปให้เป็นวัสดุเพาะปลูก เพื่อเป็นการลดขยะ รักษาธรรมชาติและสร้างรายได้ให้กับชุมชน



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

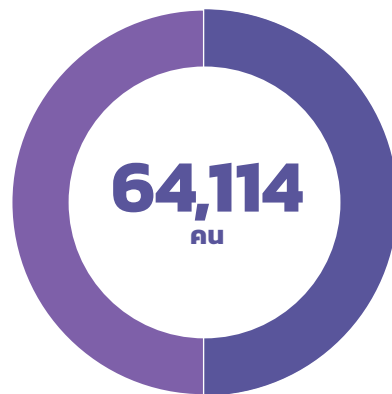


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

 ประชาชน
31,919 คน



 บัณฑิต
32,195 คน



เกษตรปลอดภัย
977 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
818 โครงการ



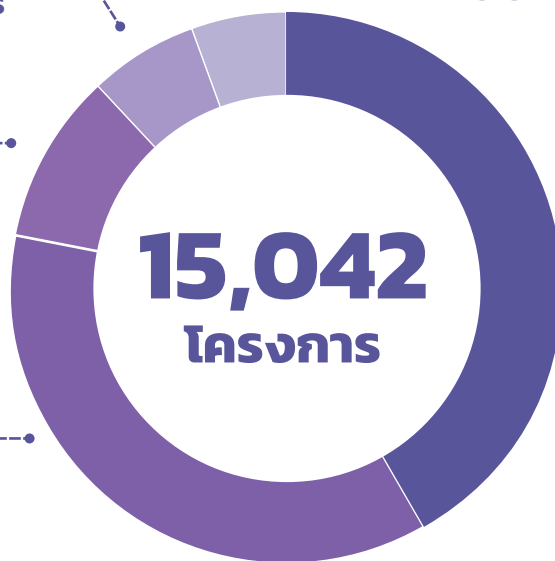
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเป็นน้ำกลับมาใช้ใหม่
1,466 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
6,290 โครงการ



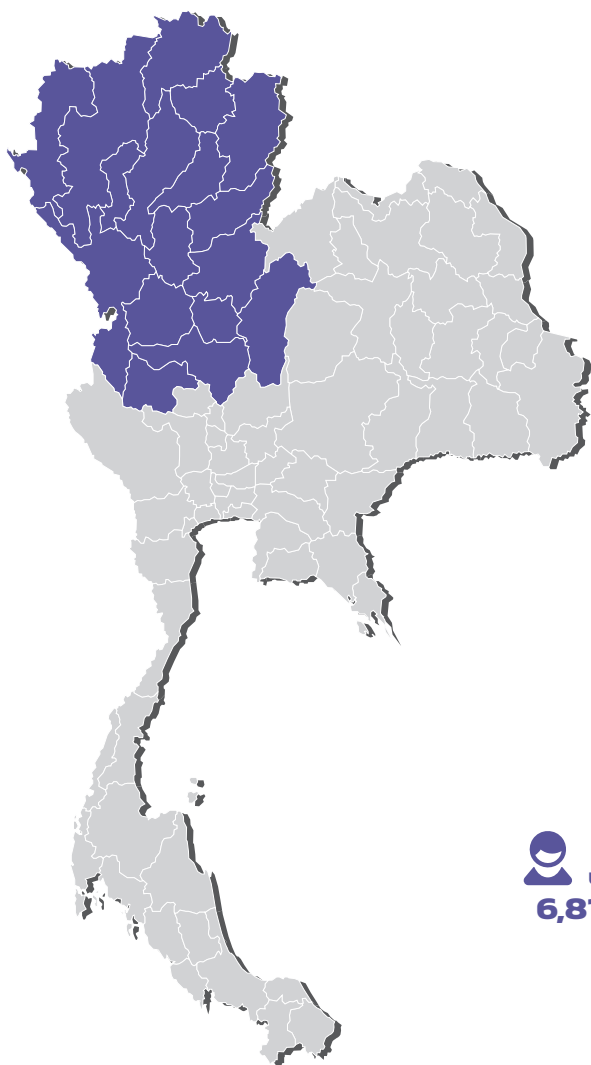
อาหารปลอดภัย
5,491 โครงการ



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



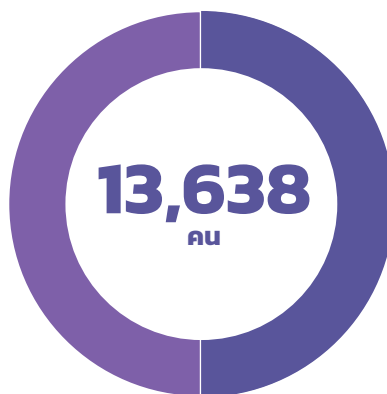
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
208 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
161 โครงการ



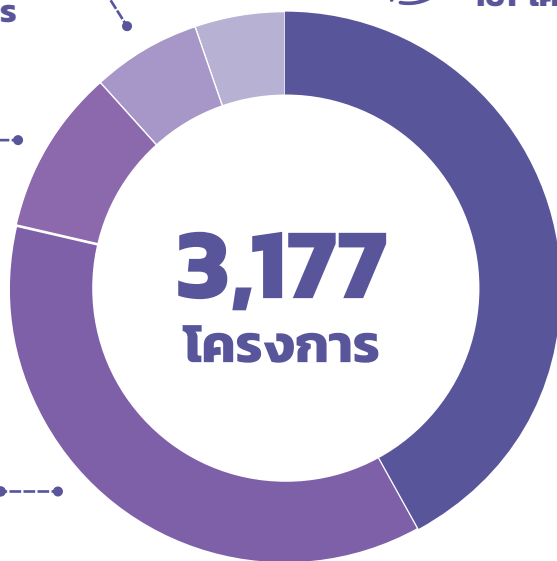
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
309 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,340 โครงการ



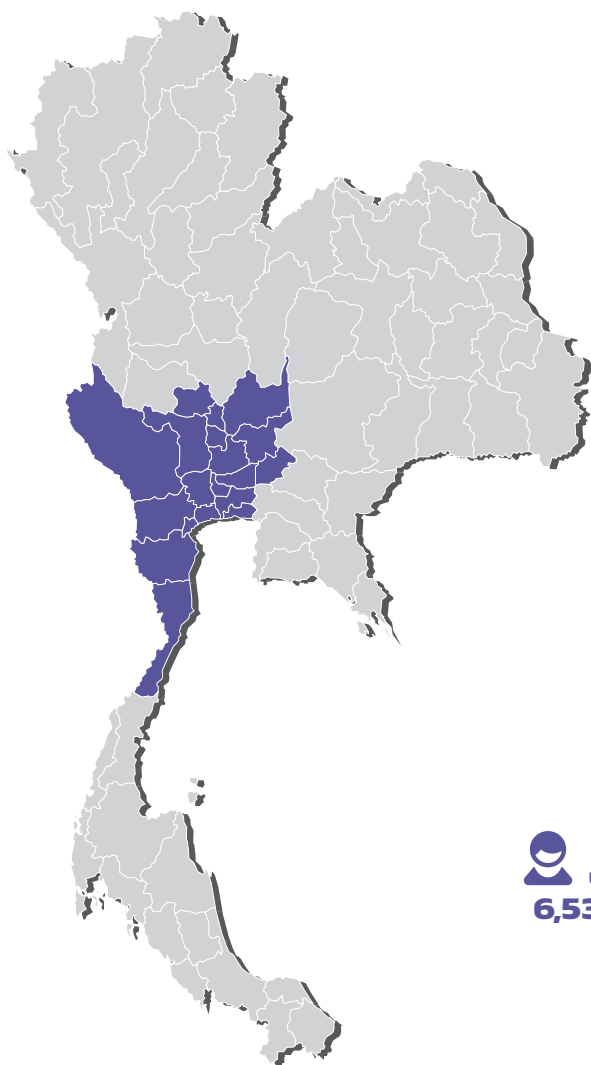
อาหารปลอดภัย
1,159 โครงการ



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



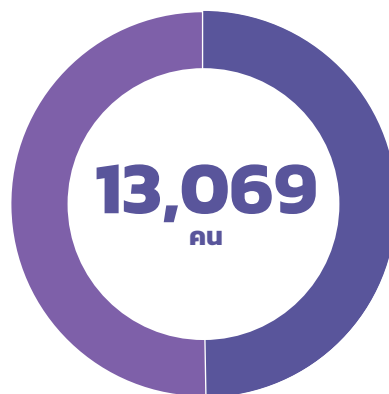
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
222 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
195 โครงการ



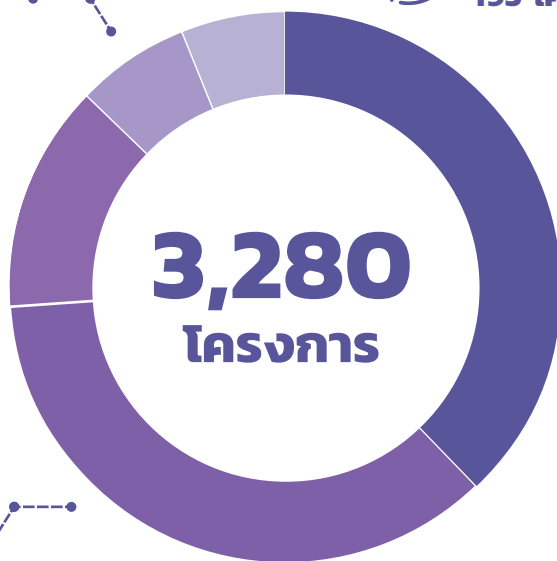
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
433 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,243 โครงการ



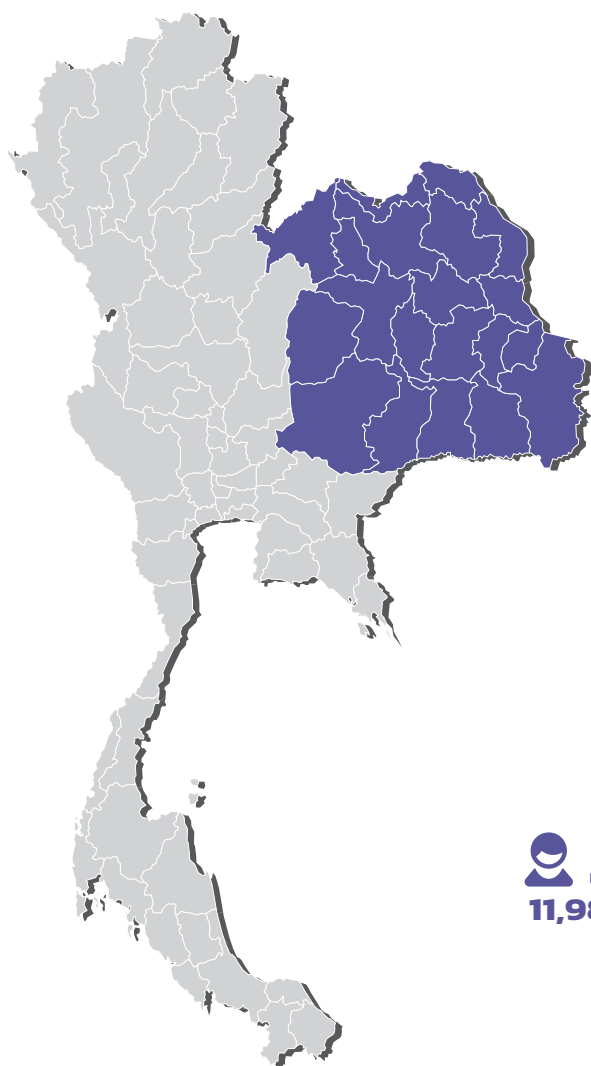
อาหารปลอดภัย
1,187 โครงการ



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



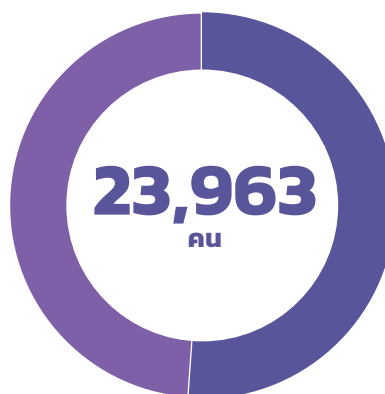
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
355 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
174 โครงการ



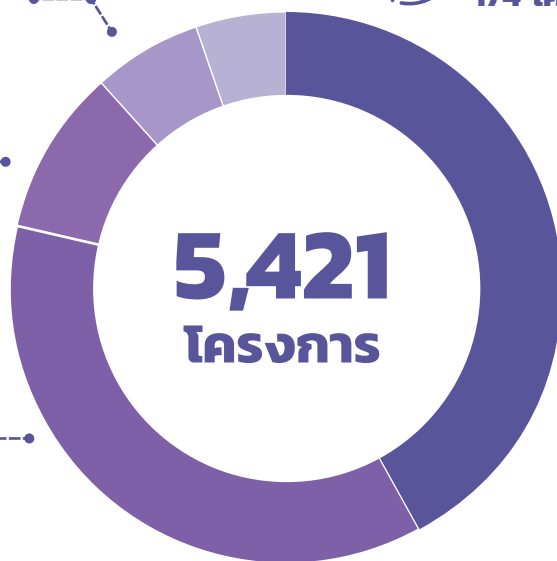
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
441 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
2,553 โครงการ



อาหารปลอดภัย
1,898 โครงการ



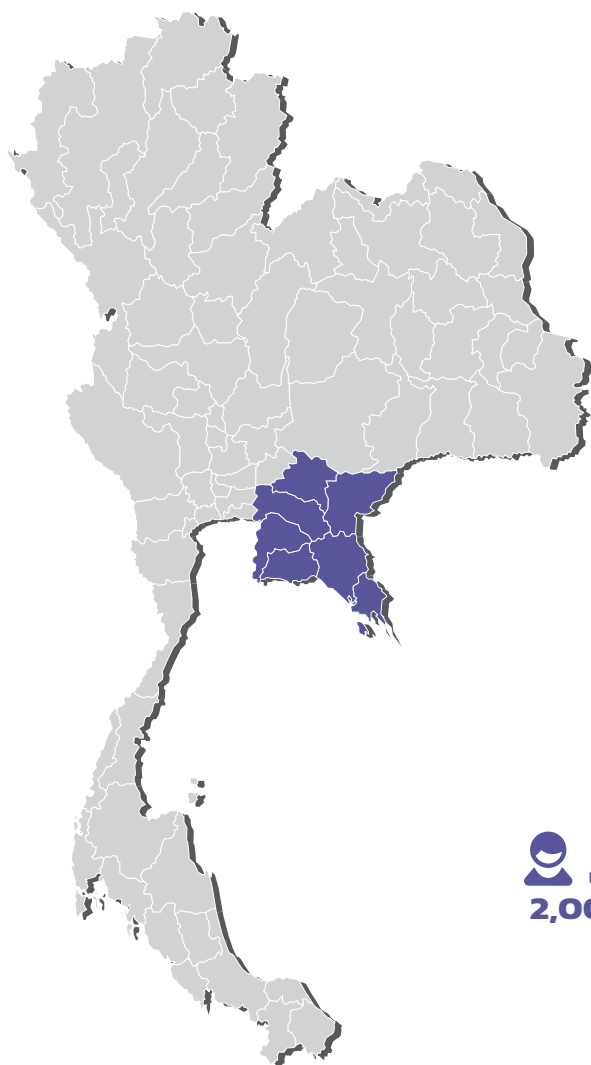
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

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

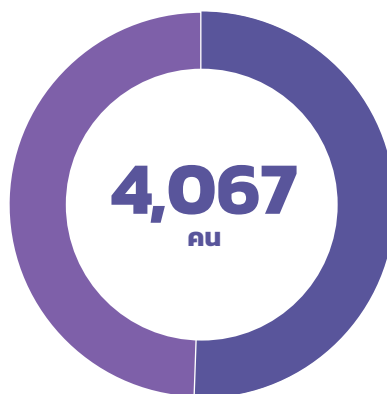


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

 ประชาชน
2,005 คน



 บัณฑิต
2,062 คน



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
79 โครงการ



เกษตรปลอดภัย
72 โครงการ



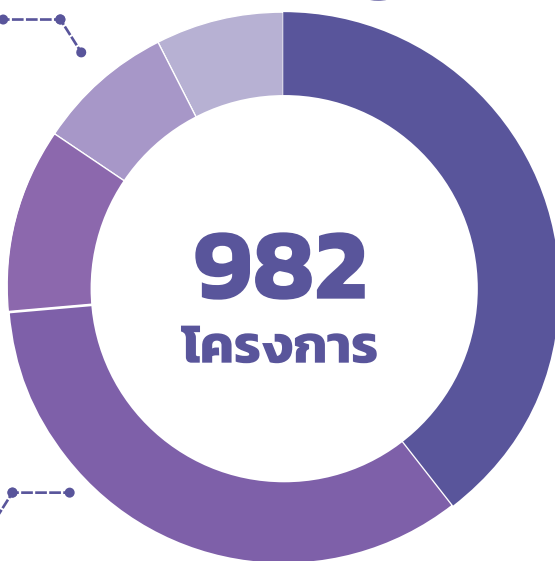
ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
106 โครงการ



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



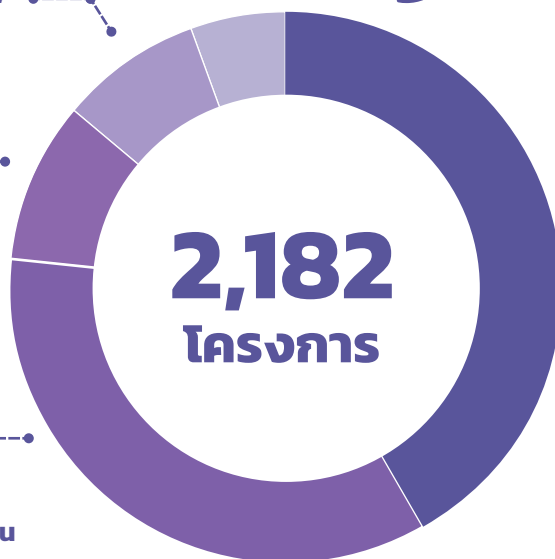
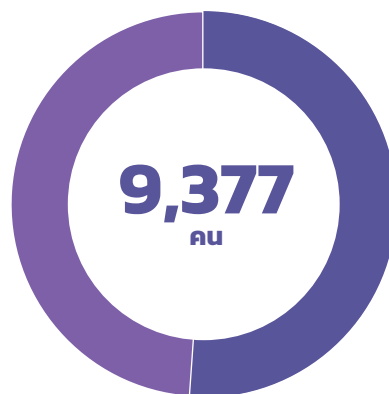
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ มหาวิทยาลัยราชภัฏ เชียงใหม่

“

รายงานผลลัพธ์มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่ มีพื้นที่ดูแลครอบคลุม 99 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 814 คน แบ่งเป็น บัณฑิต 417 คน ประชาชน 397 คน โดยผลงาน BCG จำนวน 214 โครงการ ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้ ด้านเกษตรปลอดภัย 14 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 59 โครงการ ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 5 โครงการ ด้านเศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 18 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 118 โครงการ

”



จำนวนมหาวิทยาลัย

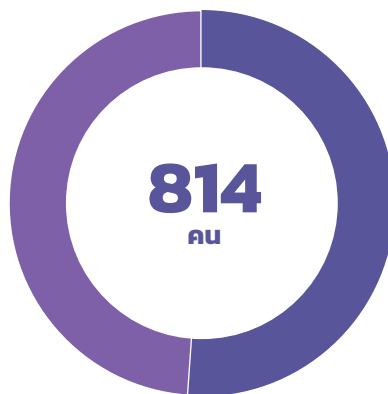


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

ประชาชน
397 คน



บัณฑิต
417 คน



เกษตรปลอดภัย
14 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
5 โครงการ



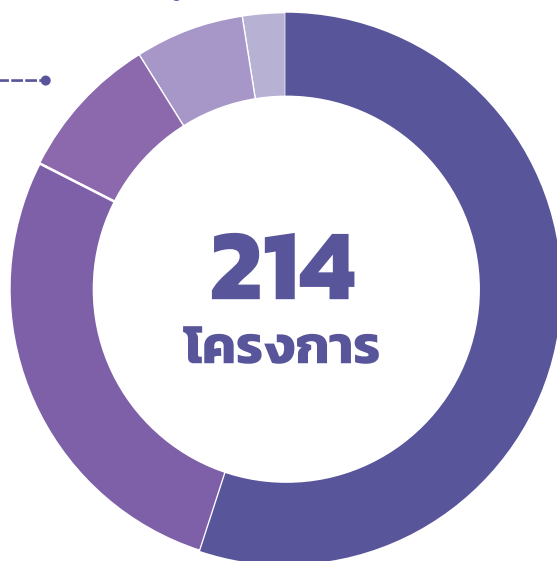
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
18 โครงการ



อาหารปลอดภัย
59 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
118 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย



รายชื่อกรรมการบริหาร



ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพจน์ ทรายแก้ว
กรรมการ



นายกิตติ สัจจาวัฒนา
กรรมการ



รองศาสตราจารย์ยัชวีชา นันทบุตร
กรรมการ



นางสาวดวงพร เสงบุญพันธ์
กรรมการ



นายนา ยันตรโกวิท
กรรมการ



นางสาวนิสากร จึงเจริญธรรม
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 gathered around a table, working together. One person is using a laptop, another is using a tablet, and others are looking at design documents or sketches. The scene is overlaid with a semi-transparent blue filter. The text "รายชื่อทีมร่วมพัฒนา" is centered in the middle of the image.

รายชื่อทีมร่วมพัฒนา

ทีมพัฒนาระบบบริหารโครงการและนวัตกรรม



นายพันพงษ์ ตั้งธีระสุรินทร์



นางกัลยาณี กัฟหชัยบุรณ์



นายวิศิษฐ์ สุนทร



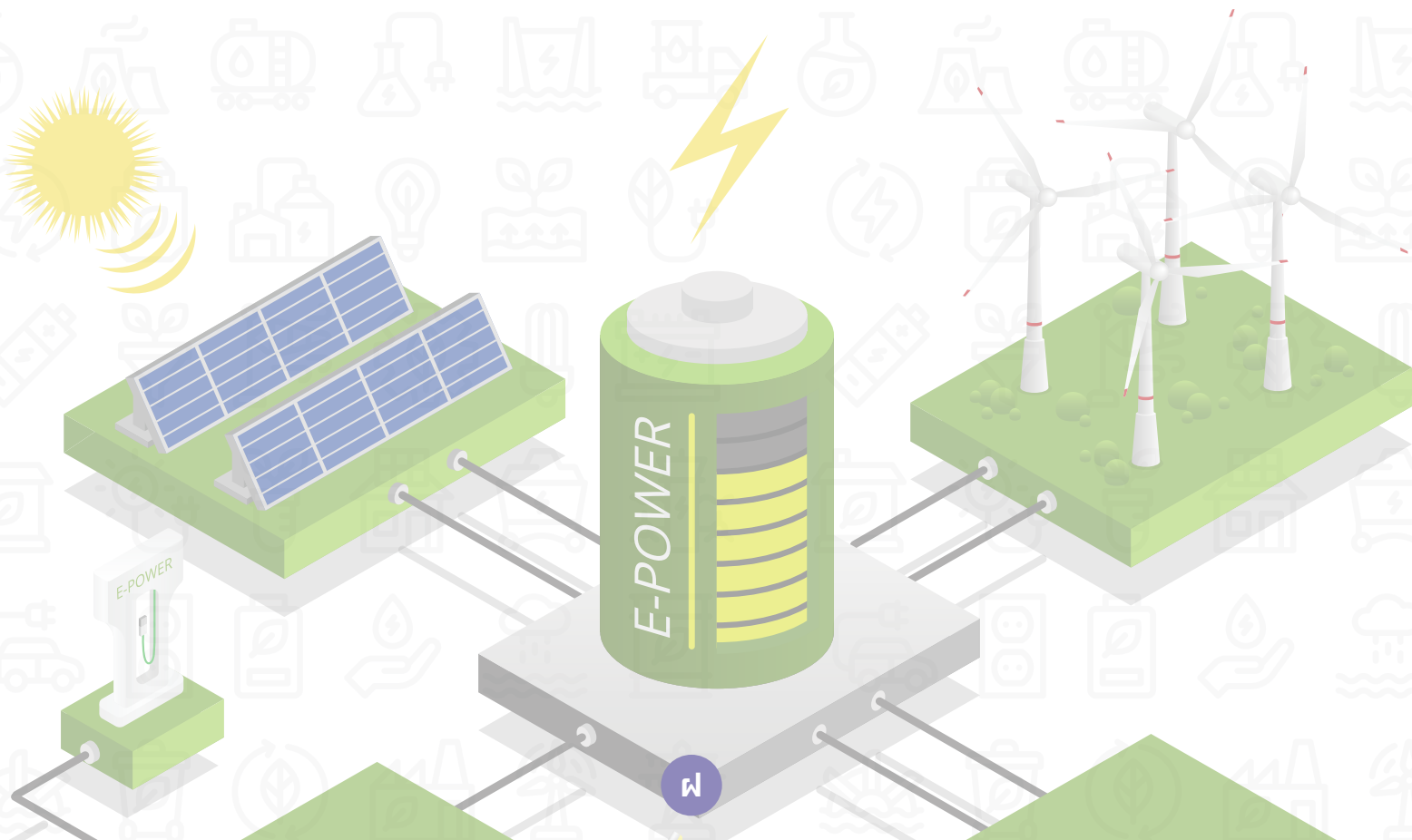
นายวัชร เพ่าวนิช



นางสาวชญานีนัทช์ ไชยวัฒนพงศ์



นายรณภัทร สิ้นธุรวารณ



The background of the entire page is a semi-transparent purple overlay. Underneath this overlay is a photograph of several hands of different skin tones working together to assemble white puzzle pieces. The hands are positioned around the puzzle pieces, with some fingers pointing to specific pieces and others holding them in place. The puzzle pieces are interlocking, and the overall scene conveys a sense of teamwork and collaboration.

หน่วยงานพันธมิตร

หน่วยงาน อว. สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี



หน่วยงาน อว. สนับสนุนความรู้ ต่อยอดผู้ประกอบการ



ภาครัฐ หน่วยงานในพื้นที่/ท้องถิ่น



ภาคเอกชน สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี



ภาพรวมกิจกรรม



ภาพรวมกิจกรรม





U2T for BCG Snapshot

- | | | |
|----|--------------------|-----|
| 1. | จังหวัด เชียงใหม่ | 1 |
| 2. | จังหวัด แม่ฮ่องสอน | 141 |



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.เมืองงาย อ.เชียงดาว จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 6 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาดอกไม้ออแกนิก

รายละเอียด : ชาดอกไม้ออแกนิกที่ปลูกด้วยวิธีเกษตรอินทรีย์ไม่มีการใช้สารเคมีทุกชนิดในกระบวนการปลูกและผ่านการแปรรูปบรรจุในโรงงานที่ได้รับมาตรฐาน ออ. ปลอดภัยได้คุณภาพ ชาดอกไม้ออแกนิกมีเลขที่จดแจ้ง ออ. ช่วยแก้ท้องอืด ช่วยต้านทานการติดเชื้อแบคทีเรียในลำไส้หรือระบบทางเดินอาหาร ช่วยปรับปรุงการทำงานของตับ ช่วยให้ผิวสวยอ่อนกว่าวัย สุขภาพดี นอนหลับสบาย และปลอดภัยเพราะผลิตจากดอกไม้ปลอดสารและได้รับการรับรองมาตรฐาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แบบตราสัญลักษณ์ของบรรจุภัณฑ์ชาดอกไม้ออแกนิกแต่ละชนิด

การออกแบบตราสัญลักษณ์ให้มีความเหมาะสมกับตัวบรรจุภัณฑ์

อบรมการจัดจำหน่ายผ่าน Platform Online

05 : แผนธุรกิจ

ชาดอกไม้ออแกนิกผลิตโดยเกษตรกรที่เป็นผู้ประกอบการในพื้นที่และเป็นศูนย์การเรียนรู้ให้แก่ชุมชน ใช้กระบวนการปลูกโดยคำนึงถึงสภาพแวดล้อมในชุมชนด้วยกระบวนการวิธีเกษตรอินทรีย์ ไม่มีการใช้สารเคมีทุกชนิดในกระบวนการปลูก การเก็บเกี่ยว การคัดสรร และผ่านการแปรรูป มีการควบคุมปริมาณและคุณภาพบรรจุในโรงงานที่ได้รับมาตรฐาน ออ. ปลอดภัยได้คุณภาพ ชาดอกไม้ออแกนิก มีเลขที่จดแจ้ง ออ. โดยมีเป้าหมายในการจัดจำหน่ายคือกลุ่มคนทุกเพศทุกวัย หรือโดยเฉพาะกลุ่มคนที่ชื่นชอบในการดื่มชาเพื่อผ่อนคลาย หรือกลุ่มคนที่สนใจในการดูแลสุขภาพ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เกษตรอินทรีย์ Organic Farm

ออนไลน์ : เกษตรอินทรีย์ Organic Farm

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.เมืองงาย อ.เชียงดาว จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเทียมดอง (ของฝากเมืองงายหมู่ที่ 1)

รายละเอียด : กระเทียมดอง ช่วยบำรุงเลือด ป้องกันโรคโลหิตจาง สร้างภูมิคุ้มกันให้แก่ร่างกายและยังสามารถควบคุมระดับน้ำตาลในเลือด

05 : แผนธุรกิจ

กระเทียมดอง (ของฝากเมืองงายหมู่ที่ 1) เป็นการร่วมกลุ่มแม่บ้านของตำบลเมืองงายหมู่ 1 โดยนำกระเทียมจากเกษตรกรในชุมชนเพื่อเป็นการกระจายรายได้สู่ชุมชน มาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์กระเทียมดองสูตรของกลุ่ม มีการควบคุมปริมาณและคุณภาพ โดยมีเป้าหมายในการจำหน่ายคือกลุ่มคนทุกเพศทุกวัย หรือโดยเฉพาะกลุ่มคนที่สนใจในการดูแลสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้สามารถจัดเก็บผลิตภัณฑ์โดยไม่รั่วซึม

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้สามารถขนส่งและการขายสินค้าได้อย่างเหมาะสม

อบรมการจัดจำหน่ายผ่าน Platform Online

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มี (ขายที่บ้าน 76 หมู่ 1 ตำบลเมืองงาย อำเภอเชียงดาว จังหวัดเชียงใหม่ และขายส่งให้กับตลาด ผู้ที่สนใจ และช่องทาง Online)

ออนไลน์ : tiktok : @aruneelekploy (https://www.tiktok.com/@aruneelekploy?_t=8WKSfogi3FJ&_r=1)

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่่นะ อ.เชียงดาว จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มสมุนไพร

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ไข่เค็มสมุนไพร มีวัตถุดิบหลัก คือ ไข่เป็ด ดินสอพองและสมุนไพร เช่น ใบเตย มะพร้าว และตะไคร้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

วางแผนนำผลิตภัณฑ์ไข่เค็มสมุนไพร KHEM NA JO (ไข่ นะ โจ้) จัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ และใช้ระบบตอบข้อความอัตโนมัติ (Chatbot) ตอบข้อความลูกค้า พัฒนาผลิตภัณฑ์ไข่เค็มสมุนไพร KHEM NA JO (ไข่ นะ โจ้) ต่อจากระยะที่ 1 ให้สามารถวางขายในตลาดได้ และผลิตภัณฑ์ผ่านการตรวจสอบมาตรฐานและคุณภาพจากหน่วยงานภาค

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ตำบลแม่่นะ อำเภอเชียงดาว จังหวัดเชียงใหม่ ได้ดำเนินการต่อยอดผลิตภัณฑ์ไข่เค็มสมุนไพร ซึ่งถูกจัดตั้งโดยการนำแนวคิดของภูมิปัญญาท้องถิ่นการถนอมอาหารมาประยุกต์เข้ากับสมุนไพรไทยที่มีสรรพคุณและคุณประโยชน์มากมาย เป็นการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างและเป็นการเพิ่มมูลค่าของวัตถุดิบที่มีภายในท้องถิ่น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไข่เค็มโจ้

ออนไลน์ : ไข่เค็มโจ้

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่่นะ อ.เชียงดาว จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จักสานไม้ไผ่

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จักสานไม้ไผ่ มีวัตถุดิบหลักคือ ไม้ไผ่ที่มีในชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

การจักสานชะลอมเป็นอาชีพด้านอุตสาหกรรมของคนภายในชุมชนตำบลแม่่นะ อำเภอเชียงดาว โดยทางกลุ่มผู้ผลิตได้ดำเนินการต่อยอดผลิตภัณฑ์จักสานไม้ไผ่ ซึ่งถูกจัดตั้งโดยการนำแนวคิดของภูมิปัญญาท้องถิ่นมาประยุกต์ตามการใช้งานในรูปแบบใหม่ เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ในรูปแบบที่แตกต่าง มีประโยชน์ใช้สอย และเป็นการเพิ่มมูลค่าของวัตถุดิบที่มีภายในท้องถิ่นโดยอาศัยความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ความประณีต งดงาม นอกเหนือจากประโยชน์ใช้สอยแล้ว งานจักสานยังสะท้อนวัฒนธรรม ความคิดสร้างสรรค์ และภูมิปัญญาดั้งเดิมของชาวบ้านได้อีกด้วย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้วยการนำผลิตภัณฑ์จักสานไม้ไผ่จัดจำหน่ายผ่านช่องทาง Online

ให้สามารถวางขายได้ในตลาด โดยการพัฒนาทั้งรูปแบบของผลิตภัณฑ์ ราคาสินค้า และคุณภาพของผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านห้วยโจ้

ออนไลน์ : เคมีมะโจ้

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่ทะลุ อ.ไชยปราการ จ.เชียงใหม่

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยามกระเป๋าลาหู่

รายละเอียด : • ชนิดผ้าทอมือ • ขนาด 7×5×8 นิ้ว , 8×9 นิ้ว , 9×10 นิ้ว • มีลวดลายปักแบบพื้นเมืองลาหู่ 2 ด้าน • ขนาดสายสะพายยาว 145 เซนติเมตร

05 : แผนธุรกิจ

ยามกระเป๋าลาหู่เป็นสินค้าที่มีลักษณะเฉพาะของชนเผ่าลาหู่ แผนธุรกิจคือ จะนำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook เพื่อเพิ่มโอกาสออกไปสู่กลุ่มผู้ใช้งานที่มากขึ้น รวมถึงการจัดจำหน่ายแบบออฟไลน์ วางขายที่ร้านค้าทั่วไปในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design
คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์
หาวัตถุดิบที่มีคุณภาพ และคิดค้นลวดลาย สีใหม่เพิ่มเติม เพื่อสร้างเอกลักษณ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มีหน้าร้าน
ออนไลน์ : กระเป๋าลาหู่สมัยใหม่
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่ทะลบ อ.ไชยปราการ จ.เชียงใหม่

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชามะแขว่น

รายละเอียด : - เปลือกหุ้มเมล็ดที่ผ่านการอบจนแห้งสนิท- บรรจุในถุงกรองชา ขนาด 5×7 ซม. ในปริมาณ 10กรัม- แพคเกจซองซีลล๊อค

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การควบคุมแสงและความร้อน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook

05 : แผนธุรกิจ

มะแขว่น เป็นพืชเศรษฐกิจท้องถิ่นหนึ่งที่สร้างรายได้แก่เกษตรกรภาคเหนือ นำมาเป็นส่วนผสมของอาหารเหนือแทบทุกชนิด การส่งเสริมปลูกมะแขว่นควรเป็นพืชหลังบ้าน และยังเป็นการรักษาสุขภาพ ช่วยขับเลือดลม สร้างความร้อนให้ร่างกาย เกี่ยวกับการไหลเวียนโลหิตในร่างกาย กลิ่นหอมระเหยของมะแขว่นจะช่วยลดการคัดจมูก เพื่อเพิ่มรายได้กลุ่มนักปราชญ์ชุมชนได้นำความรู้เกี่ยวกับมะแขว่นจากหมู่บ้านดอยหล่อ ตำบลแม่ทะลบ แล้วนำมาต่อยอดเป็นชามะแขว่น ผลิตเพื่อคนรักสุขภาพ สามารถขงเดิมได้ในชีวิตประจำวัน

แผนธุรกิจ

- สร้างเพจFacebook เพื่อแนะนำสินค้าให้คนรู้จัก บอกถึงสรรพคุณต่างๆของชามะแขว่น เนื่องจากกลุ่มนักปราชญ์เพิ่งได้คิดริเริ่มการผลิตเมื่อเดือนมิถุนายน 2565 จึงไม่มีผู้คนรู้จัก
- ในการจัดบูทในงานต่างๆของนักปราชญ์ชุมชน จะแนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่ คือ ชามะแขว่น ให้กับผู้ที่สนใจ แจกให้น้ำกลับไปลองชิมก่อน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มีหน้าร้าน

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์ที่โคกหนองนาสวนบ้านปราชญ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ศรีดงเย็น อ.ไชยปราการ จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระถางต้นไม้หน้าคน

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากเครื่องปั้นดินเผานั้นสามารถเป็นวัฒนธรรมสืบทอดจากคนรุ่นเก่าไปยังรุ่นหลังสามารถขายส่งออกได้ดี ดึงดูดให้นักท่องเที่ยวหันมาดูชาวบ้านปั้นดินเผาสามารถเป็นอาชีพได้ ทำตลาดให้มาดึงดูด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เตาเผา
เครื่องนวดดิน
แท่นปั้นดิน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ

1. กลุ่มเป้าหมายของสินค้า : กลุ่มคนที่ชื่นชอบผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผา ชื่นชอบปลูกต้นไม้ ชื่นชอบการตกแต่งสวน ร้านค้าขายกระถางต้นไม้ ร้านค้าขายต้นไม้ ร้านค้าขายของตกแต่งสวน
2. แผนการผลิต : - มีการพัฒนาคุณภาพสินค้าให้เป็นที่ยอมรับและมีความพึงพอใจของลูกค้า
- พัฒนาและออกแบบลวดลาย รูปทรง ใหม่ๆ ออกมาเสนอ เพื่อเพิ่มยอดขาย
- ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้โดดเด่น แสดงเอกลักษณ์ของสินค้า แข็งแรงทนทาน
- วางแผนการผลิตให้ทันกับออเดอร์ลูกค้า
3. ช่องทางการตลาด : เพิ่มช่องทางการขายทั้งรูปแบบออฟไลน์และออนไลน์
- ออฟไลน์ มีการหาลูกค้าเพิ่ม ได้แก่ ร้านค้าขายกระถางต้นไม้ ร้านค้าขายต้นไม้ ร้านค้าขายของตกแต่งสวน ส่งเสริมเป็นแหล่งเรียนรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในชุมชน
- ออนไลน์ เปิดเพจร้านค้าออนไลน์ โปรโมทเพจโดยนำเสนอคลิปวิดีโอแล้ววิถีชีวิตคนในชุมชน ภูมิปัญญาที่สืบทอดกันมา ขั้นตอนการทำปิ่น และโชว์เครื่องปั้นที่สร้างเสร็จสมบูรณ์โดยมีการโปรโมทอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้มีการเพิ่มช่องทางการขายบนแพลตฟอร์มขายออนไลน์อื่น เช่น Lazada, Shopee, Instagram
4. บริการหลังการขาย : มีข้อความแสดงช่องทางการติดต่อกลับทั้งบนบรรจุภัณฑ์ และสื่อออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 28,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านสันทรายปิ่นหม้อ

ออนไลน์ : U2T ตำบลศรีดงเย็น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ศรีดงเย็น อ.ไชยปราการ จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชุดดริปกาแฟจิ๋ว
รายละเอียด : เครื่องดริปกาแฟที่ใช้ไฟไม่จำเป็นต้องใช้ไฟฟ้าเป็นที่ดริปกาแฟให้ดูทันสมัยไม่ให้น่าเบื่อใหม่ลิ้มวิธีการสานให้เป็นการสืบวัฒนธรรมทำเป็นที่แหล่งเรียนรู้ให้นักท่องเที่ยวมาเรียนรู้และรู้จักการสานของชาวบ้านเพื่อสร้างรายได้ไปอีกรูปแบบ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องจลุลาย
ช่องทางการขายออนไลน์ต่างๆ
เครื่องเหลาไม้ไฟ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ
1. กลุ่มเป้าหมายของสินค้า : กลุ่มคนที่รักและชื่นชอบการกินกาแฟ ร้านค้าขายกาแฟและคาเฟ่ต่างๆ
2. แผนการผลิต : - มีการพัฒนาคุณภาพสินค้าให้เป็นที่ยอมรับและมีความพึงพอใจของลูกค้า
- พัฒนาและออกแบบลวดลาย รูปทรงใหม่ๆ ออกมาเสมอ เพื่อเพิ่มยอดขาย
- ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้โดดเด่น แสดงเอกลักษณ์ของสินค้า
- วางแผนการผลิตให้ทันกับออเดอร์ลูกค้า
3. ช่องทางการตลาด : เพิ่มช่องทางการขายทั้งรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์
- ออฟไลน์ มีการทำร้านค้าในชุมชน หาลูกค้าเพื่อค้าส่งให้กับร้านในแหล่งท่องเที่ยวและตลาดสินค้างานฝีมือ เข้าร่วมแสดงสินค้าตามงานแสดงสินค้าต่างๆของภาครัฐและเอกชน
- ออนไลน์ เปิดเพจร้านค้าออนไลน์ โปรโมทเพจโดยนำเสนอคลิปวิดีโอเล่าวิถีชีวิตคนในชุมชน ความเป็นมาของการรวมกลุ่ม วัตถุประสงค์การจัดกลุ่ม ขั้นตอนการทำสินค้า และสินค้าที่สร้างเสร็จสมบูรณ์ โดยมีการโปรโมทอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้มีการเพิ่มช่องทางการขายบนแพลตฟอร์มขายออนไลน์อื่น เช่น Lazada, Shopee, Instagram
4. บริการหลังการขาย : มีความสะดวกช่องทางการติดต่อกลับทั้งบนบรรจุภัณฑ์ และสื่อออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,180

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จักรสานบ้านศรีดงเย็น
ออนไลน์ : U2T ตำบลศรีดงเย็น
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ดอยเต่า อ.ดอยเต่า จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาแห้งจากทะเลสาบดอยเต่า

รายละเอียด : การนำปลาสดมาแปรรูป โดยใช้วิธีการนึ่งนึ่งอาหาร ทำปลาตากแห้ง หรือเรียกปลาแห้ง ซึ่งเป็นการนำวัตถุดิบในชุมชนมาแปรรูปเพื่อสร้างรายได้ให้แก่ตนเองและชุมชน คือการแปรรูปปลาตากแห้งเพื่อวางจำหน่ายตามแผงร้านค้าในชุมชน บางร้านค้าก็จัดทำเป็นของฝากที่ขึ้นชื่อของ "ดอยเต่า"

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทางการขายออนไลน์ต่างๆ
ตู้แช่แข็ง
เครื่องซีลสุญญากาศ

05 : แผนธุรกิจ

การผลิตและจำหน่ายปลาแห้ง กลุ่มเป้าหมายคือคนในชุมชนหรืออำเภอใกล้เคียง มีการวางขายหน้าร้านประจำอำเภอ ตลาดนัดต่างๆ ดังนั้นเราจึงมีการปรับปรุงพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์เพื่อเป็นการเพิ่มคุณภาพของสินค้าให้เป็นสินค้าOTOPของอำเภอ เพื่อเป็นสิ่งดึงดูดนักท่องเที่ยวให้เข้ามาท่องเที่ยวในอำเภอดอยเต่าได้มากขึ้น โดยมีการโปรโมทและกระจายข่าวสารและสื่อทางโซเชียลมีเดีย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 14,280

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านแม่สายบัวของฝากจากทะเลสาบดอยเต่า
ออนไลน์ : U2T ตำบลดอยเต่า
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ดอยเต่า อ.ดอยเต่า จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลำไยอบแห้งสีทอง

รายละเอียด : ลำไยอบแห้งเนื้อสีทอง ขนาดลูกใหญ่ น้ำหนัก 1 kg หอมกลิ่นลำไยแท้ หวานธรรมชาติ ไม่ใส่น้ำตาล

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทางการขายออนไลน์ต่างๆ
เครื่องอบแห้งลำไย
เครื่องร่อนลำไย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ช่องทางการตลาด : เพิ่มช่องทางการขายทั้งรูปแบบออฟไลน์และออนไลน์

- ออฟไลน์ มีการทำร้านค้าในชุมชน หาลูกค้าเพื่อคำสั่งซื้อกับร้านในแหล่งท่องเที่ยวและตลาดสินค้างาน

ฝมือ เข้าร่วมแสดงสินค้าตามงานแสดงสินค้าต่างๆของภาครัฐและเอกชน

- ออนไลน์ เปิดเพจร้านค้าออนไลน์ โปรโมทเพจโดยนำเสนอคลิปวิดีโอเล่าวิถีชีวิตคนในชุมชน ความเป็นมาของการรวมกลุ่ม วัตถุประสงค์การจัดกลุ่ม ขั้นตอนการทำสินค้า และสินค้าที่สร้างเสร็จสมบูรณ์ โดยมีการโปรโมทเพจอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้มีการเพิ่มช่องทางการขายบนแพลตฟอร์มขายออนไลน์อื่น เช่น Lazada, Shopee, Instagram

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 37,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์ U2T ตำบลดอยเต่า

ออนไลน์ : U2T ตำบลดอยเต่า

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.สง่าบ้าน อ.ดอยสะเก็ด จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไล่อ้วเห็ดสมุนไพร

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ไล่อ้วเห็ดสมุนไพร มีวัตถุดิบหลัก คือ เห็ดนางฟ้าและสมุนไพร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้วยการนำผลิตภัณฑ์ไล่อ้วเห็ดสมุนไพร จัดจำหน่ายผ่านช่องทาง Online

ด้านผลิตภัณฑ์ ด้วยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ไล่อ้วเห็ดสมุนไพร ต่อจากระยะที่ 1 ให้สามารถวางขายได้ในตลาด โดยการพัฒนากิจกรรมของผลิตภัณฑ์ ยี่ห้อสินค้า และบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ตำบลสง่าบ้าน อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ได้ดำเนินการต่อยอดผลิตภัณฑ์ไล่อ้วเห็ดสมุนไพร โดยได้จัดทำแผนธุรกิจที่มีรายละเอียดดังนี้ แผนด้านการตลาด ตลาดเป้าหมายคือกลุ่มที่มีอายุตั้งแต่ 16- 45 ปีขึ้นไป มีระดับรายได้ปานกลาง อาศัยอยู่ในเขตภาคเหนือ มีนิยมนับประทานอาหารพื้นเมือง กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ให้ความสำคัญกับความสะอาดและมีคุณภาพ ด้วยการเอาใจใส่ตั้งแต่กระบวนการคัดสรรวัตถุดิบที่ดี กระบวนการผลิต จนได้ผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐาน อาหาร (อย.) กลยุทธ์ด้านราคา จัดจำหน่ายขนาด 1 กก. ราคา 300 บาท ขนาด 250 กรัม ราคา 80 บาท แผนด้านการผลิต มีการวางแผนกำลังการผลิตโดยพัฒนาไล่อ้วเห็ดสมุนไพรให้พอดำและมีการบริหารคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เพื่อเป็นการสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภคในด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ จึงได้มีการวางแผนทางในการปฏิบัติ ดังนี้ สุขลักษณะของสถานที่ผลิต ความสะอาดของเครื่องมือ เครื่องจักร และอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต การควบคุมกระบวนการผลิตทุกขั้นตอน ตั้งแต่กระบวนการคัดสรรวัตถุดิบส่วนผสม และบรรจุภัณฑ์ที่ดี ไปสู่กระบวนการผลิต จนได้ผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐาน แผนด้านการเงิน มีนโยบายในการขายและจ่ายสดทั้งหมด รวมถึงการจัดทำบัญชีรายวัน โดยการบันทึกการขายทุกครั้งที่มีกำไร-จ่ายเงินสด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,950

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตลาดนัดสง่าบ้าน

ออนไลน์ : สง่าบ้านพัฒนา by U2T

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65012319 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนบนฐานความรู้และเทคโนโลยีเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและความยั่งยืน

มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.สง่าบ้าน อ.ดอยสะเก็ด จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เห็ดสวรรค์สามรส

รายละเอียด : วัตถุดิบหลัก คือ เห็ดนางฟ้าและเครื่องปรุงรส

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ด้านผลิตภัณฑ์ ด้วยการพัฒนาผลิตภัณฑ์เห็ดสวรรค์สามรสจากกระยี่ 1 ให้สามารถวาง

ขายได้ในตลาด โดยการพัฒนากังสดาธิของผลิตภัณฑ์ ยี่ห้อยี่ห้อ และบรรจุภัณฑ์

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้วยการนำผลิตภัณฑ์เห็ดสวรรค์สามรสจัดจำหน่ายผ่านช่อง

ทาง Online

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ตำบลสง่าบ้าน อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ได้ดำเนินการต่อยอดผลิตภัณฑ์เห็ดสวรรค์สามรส โดยได้จัดทำแผนธุรกิจเพื่อใช้เป็นแนวทางในการประกอบธุรกิจ โดยมีรายละเอียดดังนี้ ตลาดเป้าหมายของ คือ กลุ่มที่มีอายุตั้งแต่ 16- 45 ปีขึ้นไป มีระดับรายได้ปานกลาง อาศัยอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่และเขตภาคเหนือ และนิยมรับประทานอาหารเห็ด ผลิตภัณฑ์เน้นความสดสะอาดและมีคุณภาพ ด้วยการเอาใจใส่ตั้งแต่กระบวนการคัดสรรวัตถุดิบที่ดี กระบวนการผลิต จนได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ กลยุทธ์ด้านราคา ผลิตภัณฑ์เห็ดสวรรค์สามรส จัดจำหน่ายในราคา 35 บาท ปริมาณ 60 กรัม กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่ายแบบ Offline โดยการกระจายผลิตภัณฑ์เห็ดสวรรค์สามรส ตามตลาดสด และตลาดนัดในพื้นที่ตำบลสง่าบ้าน และพื้นที่ใกล้เคียง โดยเน้นขายตามแหล่งชุมชน แบบ Online ผ่าน Facebook และ Instagram ของตำบลสง่าบ้าน กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด จัดให้มีแผนการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ผ่านสื่อออนไลน์ และแผนการการส่งเสริมการขาย ด้วยการสะสมแต้ม หรือคูปองในการแลกซื้อ

แผนด้านการผลิตมีการวางแผนกำลังการผลิตให้เหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการซื้อ เพราะต้องการให้ผู้บริโภคได้รับผลิตภัณฑ์ที่สดใหม่ โดยจัดซื้อวัตถุดิบแห้ง สั่งซื้อจากร้านค้าส่ง และวัตถุดิบสด สั่งซื้อจากเกษตรกรโดยตรง มีนโยบายในการจัดซื้อวัตถุดิบให้พอดีกับปริมาณการขายที่สามารถทำได้เพื่อเหลือเก็บวัตถุดิบให้น้อยที่สุด และจัดซื้อในปริมาณที่ถูกต้อง มีคุณภาพ และทันเวลา ทั้งนี้เพื่อควบคุมคุณภาพและต้นทุนของวัตถุดิบ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตลาดนัดสง่าบ้าน

ออนไลน์ : สง่าบ้านพัฒนา byu2T

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.สันป่าเลียด อ.ดอยสะเก็ด จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์พริกหมาล่า

รายละเอียด : ชื่อแบรนด์ : ผลิตภัณฑ์พริกหมาล่าสูงปิ่น รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์พริกหมาล่าใช้ประกอบอาหารหลากหลาย ทั้งปรุงรสหมาล่าเสียบไม้ปิ้งย่าง ใส่ในซุปรูปเป็นซุปรหมาล่า หรือใช้ปรุงรสลาบ เป็นผลิตภัณฑ์จากพริก โกสโตแปเปเปอร์ พริกสุตรเพ็ด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์ การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์มาประยุกต์

การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์

เทคโนโลยีทางอาหาร

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการรับรองการองค์การอาหารและยา และพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความโดดเด่น นำไปสู่การขยายการตลาดเริ่มต้นจากภายในชุมชนสู่จังหวัดและต่างจังหวัด โดยใช้แนวคิดปาล้อมเมือง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : พริกหมาล่า สูงปิ่น

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/OTOPU2TSANPULEI>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.สันป่าเลอ อ.ดอยสะเก็ด จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์สมุนไพรคุณภาพสูง

รายละเอียด : ชื่อแบรนด์ : ผลิตภัณฑ์จากสมุนไพร คุณภาพสูง รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างพัฒนาขึ้นจากวัตถุดิบ คือ สมุนไพรในพื้นที่ย่อย การสกัดน้ำมันหอมระเหย เพื่อสร้างเป็นผลิตภัณฑ์น้ำมันหอมระเหย เพื่อใช้ปรับอากาศภายในห้อง ให้มีความสดชื่น อโรมาเธอราปี และการสร้างผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรที่ใช้ชำระล้าง ร่างกาย บำรุงผิว และให้กลิ่นหอมสดชื่น

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

เทคโนโลยีการปลูกพืชไร้ดินไฮโดรโปนิกส์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์ โดยใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์มาประยุกต์
การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์
องค์ความรู้ทางด้านเคมี เวชสำอาง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาสูตรให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น และพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความโดดเด่น นำไปสู่การขายการตลาดเริ่มต้นจากภายในชุมชนสู่จังหวัดและต่างจังหวัด โดยใช้แนวคิดปาล้อมเมือง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์สมุนไพร คุณภาพสูง

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/OTOPU2TSANPULI>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.สันติสุข อ.ดอยหล่อ จ.เชียงใหม่

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โคมล้านนา ลายปัก 12 นักชัต

รายละเอียด : พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่เป็นการปักลาย 12 นักชัต บนผ้าเพื่อเพิ่มมูลค่าและเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เป็นการพัฒนาที่ใช้ผ้าข้อมที่มีลวดลายต่าง ๆ มาใช้แทนกระดาษ ซึ่งโคมเสริมดวงตามดวง

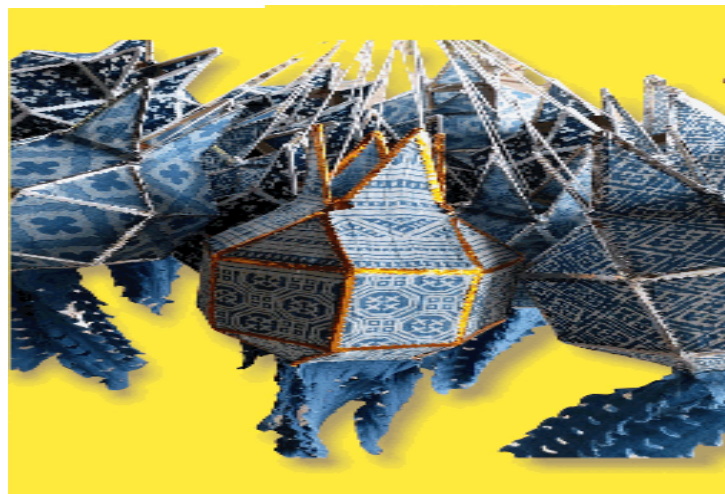
จัญจะเน้นลายผ้าที่เน้นเรื่องการเสริมดวงเป็นหลัก

ออกแบบโลโก้ เพื่อประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์

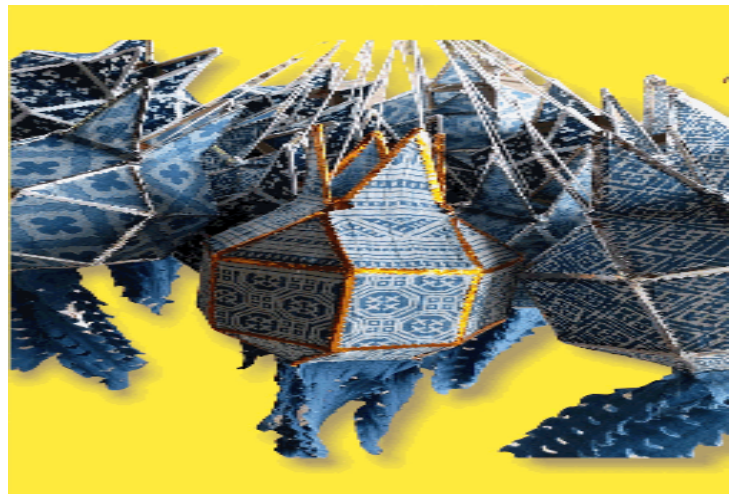
-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

การทำแผนธุรกิจคือแผนงานที่แสดงถึงแนวทางการสร้างมูลค่า (value creation) เพื่อเพิ่มความเต็มใจจ่าย (willingness to pay) ของผู้ซื้อ นั่นคือความพยายามในการใช้ทรัพยากร หรือออกแบบการใช้ทรัพยากรในการผลิตสินค้าผ่านกิจกรรมภายในองค์กรเพื่อให้ผู้บริโภคเกิดการยอมรับและสร้างความน่าเชื่อถือในตัวสินค้า ส่งผลให้สินค้าที่ผลิตสามารถสร้างความพึงพอใจแก่ผู้บริโภคและเกิดการซื้อซ้ำ จึงได้จัดทำแผนธุรกิจเพื่อใช้เป็นแนวทางในการประกอบธุรกิจ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. แผนด้านการตลาด

1.1 การกำหนดตลาดเป้าหมาย คือกลุ่มผู้บริโภคที่มีอายุตั้งแต่ 30-45 ปีขึ้นไปอาศัยอยู่ภาคเหนือหรือภาคอื่น ๆ ที่ต้องการตกแต่งสถานที่ตามเทศกาล

1.2 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์โคมล้านนาเป็นผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มแม่บ้านทำขึ้นขึ้นชื่อภายในชุมชน

1.3 กลยุทธ์ด้านราคา ผลิตภัณฑ์ที่มีราคาหลากหลายตั้งแต่ราคา 70-200 บาท

1.4 กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย ทั้งแบบ offline โดยการกระจายผลิตภัณฑ์ตามตลาดสดในชุมชน และไปจัดบูธในนิทรรศการเกี่ยวกับหัตถกรรมท้องถิ่น (Local Handicraft) และแบบ Online ผ่าน Facebook

1.5 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด โดยการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ และการส่งเสริมการขาย การให้ส่วนลดการจัดกิจกรรมร่วมกับผู้คนในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,855

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : คุณสุจินต์ หนวยรักษา

ออนไลน์ : โคมล้านนาและผ้าสาหลู ตำบลสันติสุข อำเภอดอยหล่อ จังหวัดเชียงใหม่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.สันติสุข อ.ดอยหล่อ จ.เชียงใหม่

บัญชี

5 คน

ประชาชน

4 คน

อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อฮาวาย

รายละเอียด : เป็นการนำเศษผ้าสาละมาเย็บต่อกันให้เป็นผลิตภัณฑ์เสื้อฮาวาย เพื่อเพิ่มรูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ นอกเหนือจากเดรส กระโปรง และเสื้อคอวี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคนิคการเย็บและการต่อลายผ้า ให้สวยงาม

ออกแบบตราสินค้า เพื่อประชาสัมพันธ์

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

การทำแผนธุรกิจ ชุดผ้าสาละลายคราม อยู่ภายใต้แนวคิดการนำผ้าสาละย้อมครามที่มีลวดลายที่แตกต่างกัน นำมาสร้างมูลค่าสินค้า (value creation) จากการตัดเย็บเป็นชุดเพื่อใช้ในการสวมใส่ และสร้างความเป็นเอกลักษณ์ให้กับผู้สวมใส่ ดังนั้นเพื่อเพิ่มความเต็มใจจ่าย (willingness to pay) ของผู้ซื้อ ทำให้เกิดความความพยายามในการออกแบบผลิตภัณฑ์เพื่อให้เป็นที่ยอมรับ สร้างความน่าเชื่อถือในด้านต่าง ๆ ทั้งคุณภาพ ยี่ห้อ ประโยชน์ รูปแบบ หรือบริการที่ได้รับ การสร้างคำในองค์กรเปรียบเสมือนลูกโซ่ที่ ประกอบด้วยกิจกรรม ทั้งการออกแบบ การผลิต การตลาด การจัดจำหน่าย และการบริการส่งเสริมการขาย เชื่อมโยงต่อเนื่องกัน

1. แผนด้านการตลาด

1.1 การกำหนดตลาดเป้าหมาย คือ กลุ่มผู้บริโภค อายุ 16-30 ปีขึ้นไป มีรายได้ระดับปานกลาง

ตั้งแต่ 7,000 บาทขึ้นไป อาศัยอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ และจังหวัดใกล้เคียง

1.2 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ สำหรับผู้ชื่นชอบเสื้อผ้าที่มีเนื้อผ้าใส่สบาย ย้อมสีธรรมชาติ และ

เกิดขึ้นจากกลุ่มชุมชนสันติสุข

1.3 กลยุทธ์ด้านราคา ขึ้นอยู่กับรูปแบบ มีตั้งแต่ราคา 300-1,000 บาท ขึ้นอยู่กับความยากง่าย

ของการตัดเย็บ

1.4 กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย แบบ Offline โดยการขายในชุมชน แบบ Online ผ่าน

Facebook และ Web Page

- - - - -

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,076

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : คุณจันทร์พอง วงศ์พิน

ออนไลน์ : โคมล้านนาและผ้าสาละ ตำบลสันติสุข อำเภอดอยหล่อ จังหวัดเชียงใหม่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ม่อนปิ่น อ.ฝาง จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักอินทรีย์ "ก้างม่อน"

รายละเอียด : ผักอินทรีย์มาตรฐานสากลที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปั๊มสูบน้ำพลังงานแสงอาทิตย์

ระบบควบคุมน้ำอัตโนมัติ

สถานีตรวจวัดสภาพอากาศ

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ ผักอินทรีย์ "ก้างม่อน"

1.เส้นห่อตัวสินค้า Smart Organic Vegetable for Our Family

2.ช่องทางการสื่อสาร

2.1 สื่อออนไลน์

2.2 โทรศัพท์

2.3 วิทยุกระจายเสียง

2.4 แผ่นพับ

3.กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

3.1 กลุ่มพนักงาน office ที่มีครอบครัวและต้องการให้ครอบครัวได้รับอาหารที่มีคุณภาพและปลอดภัย

3.2 กลุ่มพนักงาน office ที่ต้องการรับประทานอาหาร clean

3.3 กลุ่มคนรักสุขภาพ

4.บริการประทับใจ

(ตั้งใจ ซื่อซื่อ บอกต่อ)

4.1 การจัดส่งสินค้า

ในพื้นที่ : จัดส่งภายใน 30 นาที

นอกพื้นที่ : จัดส่งแบบ door to door ด้วยบรรจุภัณฑ์ที่คงความสดใหม่ของสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชนในชุมชนม่อนปิ่น

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100069249421989>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65003201 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG

มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ม่อนปิ่น อ.ฝาง จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยหมัก

รายละเอียด : ปุ๋ยหมักจากวัสดุเหลือทิ้งทางการเกษตรในชุมชน และพลังงานทดแทนและการควบคุมอัตโนมัติมาใช้ในการกระบวนการผลิต

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องเติมอากาศพลังงานแสงอาทิตย์

เครื่องสับย่อยชีวมวล

เครื่องบดปุ๋ยหมัก

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ ปุ๋ยหมัก

1.การทำปุ๋ยหมักโดยชุมชนเพื่อการเกษตรอินทรีย์สำหรับเกษตรกรทั่วไป

2.ช่องทางการสื่อสาร

2.1 สื่อออนไลน์

2.2 โทรศัพท์

2.3 วิทยุกระจายเสียง

2.4 แผ่นพับ

3.กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

3.1 เกษตรทั่วไป

4.บริการประทับใจ

(ตั้งใจ ซื่อซื่อ บอกต่อ)

4.1 การจัดส่งสินค้า

ในพื้นที่: จัดส่งภายใน 30 นาที

นอกพื้นที่: จัดส่งแบบ door to door

4.2 การสร้างกิจกรรมในพื้นที่ให้ผู้บริโภคมีส่วนร่วม

4.3 ผู้บริโภคสามารถโอนเงินได้ทุกช่องทาง

4.4 การเสนอสิ่งดี การรับฟังข้อเสีย การปรับปรุงแก้ไข

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แปลงเกษตรอินทรีย์ม่อนปิ่น

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100069249421989>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.บ้านโป่ง อ.พร้าว จ.เชียงใหม่

บัญชี 8 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พงแบ่งกล้วยน้ำว้า โดย บ้านโป่ง

รายละเอียด : พงแบ่งกล้วยน้ำว้า ที่ผลิตจากกล้วยน้ำว้าดิบแปรรูปเป็นเครื่องดื่ม บำรุงสุขภาพ ช่วยให้อาหารย่อยง่ายขึ้นได้ทันที มีประโยชน์เรื่องระบบย่อยอาหาร รักษาแผลในกระเพาะ และลดกรดไหลย้อน

05 : แผนธุรกิจ

Value Propositions เป็นผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพที่ดี เพิ่มมูลค่าวัตถุดิบ สามารถนำพวงกล้วยไปแปรรูปได้ ฯลฯ
Customer Segments จะมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าสุขภาพและลดน้ำหนัก, กลุ่มผู้แพ้อาหาร และกลุ่มผู้มีปัญหาการเคี้ยวและกระเพาะอาหาร
Customer Relationships คือการจัดทำโปรโมชั่นและติดตามความพึงพอใจ และยังมีแผนอื่นๆตามสิ่งที่ดีต่อไป

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,450

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100084823827879>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. เครื่องอบกล้วย
3. เครื่องวัดความชื้น
2. เครื่องบดกล้วย / เครื่องปั่น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.บ้านโป่ง อ.พร้าว จ.เชียงใหม่

บัญชี 8 คน
ประชาชน 6 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลิปปาล์มน้ำมันข้าว

รายละเอียด : ลิปปาล์มน้ำมันข้าว ซึ่งทุกคนสามารถใช้ได้ในการบำรุงผิวปาก ปลอดภัย ใช้ได้ทุกเพศทุกวัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมกระบวนการบรรจุภัณฑ์

เครื่องบรรจุแบบสุญญากาศ

เครื่องชั่งดิจิตอล

05 : แผนธุรกิจ

Value Propositions

- เพื่อสุขภาพริมฝีปาก
- เพิ่มคุณค่าผลิตภัณฑ์
- Customer Segments
- กลุ่มลูกค้ารักสุขภาพ
- กลุ่มลูกค้าทั่วไป
- ตัวแทนจำหน่าย
- Customer Relationships
- จัดทำโปรโมชั่น
- ติดตามความพึงพอใจ
- และอื่นๆตามสิ่งคี่ที่แนบไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

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

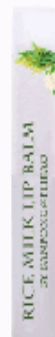
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ป่าดุ่ม อ.พร้าว จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พวงมาลัยจิกสาน

รายละเอียด : พวงมาลัยจิกสาน ย้อมสีด้วยเทคนิคพิเศษ ที่ได้รับการฝึกอบรมจากมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจิกสานจากไม้ไผ่ ให้สามารถนำมาประยุกต์ใช้กับวิถีชีวิตของคนในยุคปัจจุบันและแสดงถึงอัตลักษณ์ของท้องถิ่น เช่น ไม้ไผ่สานจากจิกสาน ดอกไม้จิกสาน พวงมาลัยจิกสาน ตลอดจนการพัฒนาให้งานจิกสานเป็นบรรจุภัณฑ์ที่สะท้อนอัตลักษณ์ของท้องถิ่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจักสานและวิธีการจักสาน

การพัฒนาตราสัญลักษณ์และตลาด

การพัฒนาเทคนิคการจักสานและรูปแบบการจักสานในรูปแบบใหม่

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : การบอกปากต่อปาก

ออนไลน์ : นำอ้อยป่าดุ่ม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ป่าดุ่ม อ.พร้าว จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบน้ำอ้อย

รายละเอียด : กล้วยน้ำว้าปลูกในหมู่บ้านป่าดุ่ม ผ่านกระบวนการผลิตเป็นกล้วยฉาบ เคลือบด้วยน้ำอ้อยหอมหวานซึ่งเป็นผลผลิตทางภูมิปัญญาของชาวป่าดุ่ม รสชาติหวาน มัน อร่อย ติดใจ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคนิคการใช้ น้ำอ้อย ในการฉาบกล้วย

การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์

การพัฒนา รูปแบบกล้วยฉาบเส้น และพัฒนารสชาติใหม่ เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าและทางเลือกให้กับผู้บริโภค

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ผลิตโดยมีส่วนประกอบจากน้ำอ้อย โดยเน้นการสร้างสรรค์ผลงานที่ประยุกต์ให้เหมาะสมกับผู้บริโภคสมัยใหม่ เช่น การพัฒนาของทานเล่นที่มีส่วนผสมของน้ำอ้อย ได้แก่ ลูกกวนน้ำอ้อย บราวนี่น้ำอ้อยและกล้วยฉาบน้ำอ้อย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตู้-ขะ-หมม/การบอกปากต่อปาก

ออนไลน์ : น้ำอ้อยป่าดุ่ม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ป่าไผ่ อ.ฟะรุ้ง จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์จักสานไม้ไผ่ในชุมชน

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จักสานจากไม้ไผ่ ได้รับการถ่ายทอดภูมิปัญญามาจากรุ่นสู่รุ่นและมีเอกลักษณ์เฉพาะ มีหลากหลายรูปแบบและมีแหล่งวัตถุดิบที่สามารถหาได้ง่ายตามพื้นที่ในท้องถิ่นจึงมีแนวคิดจะพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่จากภูมิปัญญาของชุมชนในหัตถกรรมจักสานไม้ไผ่ ประเภท ตะกร้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook
ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความเหมาะสมเพื่อการจำหน่าย
เพิ่มมูลค่าที่เหมาะสมให้กับตัวสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

หัตถกรรมจักสานจากไม้ไผ่ ได้รับการถ่ายทอดภูมิปัญญามาจากรุ่นสู่รุ่นและมีเอกลักษณ์เฉพาะของชุมชนป่าไผ่ มีหลากหลายรูปแบบ จึงมีแนวคิดจะพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่จากภูมิปัญญาของชุมชนในหัตถกรรมจักสานไม้ไผ่ เพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวและเศรษฐกิจสร้างสรรค์ของชุมชน โดยจะมีการร่วมมือจากโครงการ U2T for BCG จากตัวแทนประชาชนภายในพื้นที่ที่ร่วมมือการขับเคลื่อนโครงการเพื่อส่งเสริมและยกระดับผลิตภัณฑ์ในท้องถิ่นโดยมีการคิดค้น ออกแบบ ผลิตภัณฑ์ใหม่จากวัสดุภายในพื้นที่ท้องถิ่นเพื่อให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของโครงการ ซึ่งจะมีการสร้างตลาดออฟไลน์ ตลาดออนไลน์เพิ่มขึ้นมา เพื่อเป็นการทำให้ลูกค้าทั้งคนในพื้นที่และนอกพื้นที่มีความสนใจ และรู้จักผลิตภัณฑ์มากขึ้น เป็นการสร้างรายได้และสามารถต่อยอดธุรกิจภายในชุมชนต่อไปในอนาคตได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มแม่บ้านตำบลป่าไผ่
ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์จักสานจากไม้ไผ่ Lumphai
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ป่าไผ่ อ.ฟราว จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าทอพื้นบ้านในชุมชนป่าไผ่

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ใหม่จากผ้าทอพื้นบ้าน ประเภท กระเป๋า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์กระเป๋าผ้าฝ้ายที่สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค

และเหมาะสมแก่การใช้สอยในชีวิตประจำวัน

เพิ่มมูลค่าให้กับกระเป๋า โดยการออกแบบลวดลายใหม่ เพื่อเพิ่มความสวยงามและสร้างจุด

ขายให้แก่สินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาผลิตภัณฑ์สิ่งทอจากภูมิปัญญาท้องถิ่นของกลุ่มชาวบ้านตำบลป่าไผ่ อำเภอฟราว จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อเพิ่มคุณค่า สร้างอาชีพและรายได้ให้แก่ชุมชนอีกทางหนึ่ง โดยเน้นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า ด้วยการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ที่เป็นสร้างผลิตภัณฑ์ให้มีรูปแบบที่ทันสมัยเหมาะสมแก่การใช้สอยในชีวิตประจำวันและนำไปเป็นของขวัญของที่ระลึกได้

ซึ่งกลุ่มผู้ผลิตนั้นมีความสำคัญเป็นอย่างมากในส่วนของผลิตและจัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ใหม่ที่จะดำเนินการด้วยการสนับสนุนจากโครงการ U2T for BCG โดยมีกลุ่ม ประชาชนและบัณฑิตจบใหม่ที่เข้ามาช่วยในค่านาวัฒนธรรมสำหรับออกแบบการผลิตผลิตภัณฑ์ และผลิตผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมแก่การใช้สอยในชีวิตประจำวันเช่น เสื้อผ้าพื้นเมือง กระเป๋า พวงกุญแจ และของที่ระลึก เป็นต้น

โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่ของเราสามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม ดังนี้ นักท่องเที่ยวทั่วไปที่นิยมสินค้าท้องถิ่นเป็นของฝากของที่ระลึก และกลุ่มผู้บริโภคในท้องถิ่นที่นิยมสินค้าจากผ้าพื้นเมืองสนับสนุนการบริโภคสินค้าจากชุมชน โดยจะมีวิธีการสร้างความสัมพันธ์ต่อลูกค้าโดยใช้วิธีการสร้าง word of mouth เพื่อเป็นการสร้างการบอกต่อให้เกิดความสนใจผลิตภัณฑ์มากยิ่งขึ้น และสามารถอธิบายโครงสร้างของต้นทุนโดยจะแบ่งได้ดังนี้ ต้นทุนคงที่ เช่น ค่าแรงงาน เป็นต้น ต้นทุนแปรผัน เช่น วัสดุที่นำมาทำการตัดเย็บเป็นผลิตภัณฑ์ ต้นทุนถาวร เช่น เครื่องจักรตัดเย็บ ทั้งนี้ธุรกิจมีการจัดจำหน่ายและรายได้มาจากช่องทางออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกึ่งไฟ ไฟฟ้า

ออนไลน์ : กึ่งไฟไฟฟ้า

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่บึง อ.พร้าว จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกข่าสรวงสวรรค์

รายละเอียด : น้ำพริกข่าสรวงสวรรค์ เป็นอาหารท้องถิ่นทางภาคเหนือสามารถรับประทานกับข้าวเหนียวหรือข้าวสวย ทานคู่กับผักสด ผักลวก เนื้อสัตว์ต่างๆ และนำไปปรุงอาหารต่างๆ ได้ ปรุงรสเป็นอย่างดีเหมาะสำหรับนำไปเป็นสูตรอย่างสมุนไพรสด โดยวัตถุดิบเป็นสมุนไพรที่ปลูกแบบอินทรีย์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์โดยใช้สื่อดิจิทัล
ความคิดริเริ่มในเรื่องการออกแบบผลิตภัณฑ์น้ำพริกข่าแบบผงแห้ง
โรงเรือนพลังงานจากแผงโซลาร์เซลล์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

แนวคิดทางธุรกิจ Customer Segment เป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวไทยและต่างชาติ และกลุ่มลูกค้าบนสื่อออนไลน์ ซึ่งชื่นชอบน้ำพริกข่าและผลิตภัณฑ์พริกข่า พร้อมรับประทาน มีความหลากหลายของรสชาติความเผ็ด 3 ระดับเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์ดูแลสุขภาพแบบองค์รวมบ้านโป่งบัวบาน

ออนไลน์ : MAE PANG BY U2T for BCG

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่บึง อ.พร้าว จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ฤงหอมสมุนไพรสบู่สบู่ไอบริด

รายละเอียด : ฤงหอมสมุนไพรสบู่สบู่ไอบริด สรรพคุณช่วยปรับอากาศเพื่อทำให้รู้สึกผ่อนคลาย สดชื่น ลดกลิ่นอับในห้องต่างๆ ฤงหอมสามารถนำมาใช้ทำสปาแช่มือ แช่เท้า โดยผลิตจากสมุนไพรและดอกไม้ตามฤดูกาลมากกว่า 13 ชนิด อาทิ ดอกมะลิ ดอกกุหลาบ ดอกดาวเรือง ดอกจำปี ดอกจำปา ฯลฯ

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โรงเรียนพลังงานแสงอาทิตย์
โรงเรียนพลังงานความร้อนจากแผ่นโซลาร์เซลล์
เพิ่มช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Value Propositions ฤงหอมสมุนไพรสบู่สบู่ไอบริดทำจากสมุนไพรออร์แกนิกที่ปลูกในชุมชนตำบลแม่บึงมากกว่า 13 ชนิด กลิ่นหอมจากดอกไม้บานาพันธุ์ ช่วยลดค่าใช้จ่ายและการใช้สารเคมีดับกลิ่นภายในบ้าน และผลิตภัณฑ์ให้เป็น "สินค้าสมุนไพรต้นแบบ"

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์ดูแลสุขภาพแบบองค์รวมบ้านโป่งบัวบาน
ออนไลน์ : MAE PANG BY U2T for BCG
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.สันทราย อ.พรวัว จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สุนัขโพรละอ่อน@พรวัว

รายละเอียด : ตำบลสันทรายมีแหล่งท่องเที่ยวสำคัญ คือ น้ำพุร้อนบ้านหนองครก และมีกิจกรรมเพื่อสุขภาพ ได้แก่ การแช่น้ำร้อน การนวดตัว ซึ่งกลุ่มสตรีตำบลสันทราย อำเภอพรวัว มีการผลิตผลิตภัณฑ์สุนัขโพร ได้แก่ ลูกประคบสุนัขโพร สเปรย์สุนัขโพรตะไคร้ไล่ยุง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่อ่อนสันทราย @พรวัว ให้สามารถวางขายได้ในตลาด โดยการพัฒนา

ทั้งรูปแบบของผลิตภัณฑ์ ยี่ห้อสินค้า และบรรจุภัณฑ์

จัดจำหน่ายผ่านช่องทาง Online

ผลิตสื่อเพื่อการสื่อสารการตลาด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

สุนัขโพรละอ่อนสันทราย@พรวัวโดย U2T ตำบลสันทราย อำเภอพรวัว จังหวัดเชียงใหม่ และกลุ่มสตรีตำบลสันทราย

Key Partners

- น้ำพุร้อนหนองครก
- โฮมสเตย์บ้านหนองครก
- ร้านนวด / สปา
- ร้านจำหน่ายของที่ระลึกในจังหวัดเชียงใหม่

Key Activities

- สนับสนุนการพัฒนาคุณภาพสินค้า
- พัฒนาหีบห่อบรรจุ และป้ายตราสินค้า
- ผลิตสื่อเผยแพร่ให้เป็นที่ยอมรับ
- ขยายช่องทางจัดจำหน่าย

Value Propositions

- สุนัขโพรพื้นบ้าน
- การดูแลสุขภาพ
- สะดวกต่อการใช้งาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,166

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์นวดสมุนไพรป่าไฟ บ้านหนองครก

ออนไลน์ : <https://web.facebook.com/PhraoSansai>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.สันทราย อ.พรวัว จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หนึ่งปองสาวสันทราย@พรวัว

รายละเอียด : ตำบลสันทราย เป็นแหล่งผลิต “หนึ่งปอง” (หนึ่งวัว/หนึ่งควาย ถอดกรอบ) อาหารพื้นบ้านท้องถิ่นภาคเหนือ ที่มีกำลังความสามารถในการผลิตและจัดจำหน่ายที่จำกัด เฉพาะ 3-4 ครั้งเรือน สามารถสร้างโอกาสในการจัดจำหน่ายขยายมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ด้านผลิตภัณฑ์ ด้วยการพัฒนาผลิตภัณฑ์หนึ่งปองสาวสันทราย@พรวัว ให้สามารถวางขาย

ได้ในตลาด โดยการพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์ ยี่ห้อสินค้า และบรรจุภัณฑ์

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้วยการนำผลิตภัณฑ์หนึ่งปองสาวสันทราย@พรวัวจัดจำหน่าย

ผ่านช่องทาง Online

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

หนึ่งปองสาวสันทราย@พรวัว

โดย U2T ตำบลสันทราย อำเภอพรวัว จังหวัด

กลุ่มสตรีตำบลสันทราย

Key Partners

- ร้านอาหารพื้นบ้านในพื้นที่ภาคเหนือ

- ร้านค้าตลาดชุมชน

- ผู้ค้าอาหารตลาดนัดในพื้นที่ภาคเหนือ

Key Activities

- สนับสนุนการพัฒนาคุณภาพสินค้า

- พัฒนาหีบห่อบรรจุ และป้ายตราสินค้า

- ผลิตสื่อเผยแพร่ให้เป็นที่ยอมรับ

- ขยายช่องทางจัดจำหน่าย - เครือข่ายจัดจำหน่าย

Value Propositions

- อาหารพื้นบ้านที่เคยเห็น - เคยกินมานาน

- อาหารอร่อย สะอาด

- สะดวกต่อการรับประทาน

- เป็นทางเลือกของผู้บริโภคเนื้อ

Customer Relationships

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : หนึ่งปองบ้านแม่ลอย และออกบูทงานสำคัญ

ออนไลน์ : <https://web.facebook.com/PhraoSansai>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่



ต.ช้างม้อย อ.เมืองเชียงใหม่ จ.เชียงใหม่



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนม Madeleine ช้างม้อย ขนมไข่ฝรั่งเศส (มาเดอลีน ช้างม้อย)

รายละเอียด : เป็นขนมไข่แบบไทยกับขนมไข่ฝรั่งเศส เป็นของฝากที่เป็นเอกลักษณ์ของชุมชนช้างม้อยสำหรับท่องเที่ยวทุกเทศกาลที่นักท่องเที่ยวจังหวัดเชียงใหม่ โดยเน้นการใช้วัตถุดิบที่เป็นเอกลักษณ์ของจังหวัดเชียงใหม่ และพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่แสดงจุดเด่นในความเป็นช้างม้อย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- การถ่ายทอดเทคโนโลยีและนวัตกรรมในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ด้านรสชาติ
- การออกแบบโลโก้ และปรับปรุงบรรจุภัณฑ์
- การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์ Social Media Platform: Facebook

05 : แผนธุรกิจ

ด้วยการนำแนวคิดBCG มาเป็นแนวทางการพัฒนาเศรษฐกิจตำบลช้างม้อยเพื่อให้สอดคล้องกับเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (SDGs) เพื่อสร้างความมั่นคงและยกระดับความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ ลดความเหลื่อมล้ำผ่านการเสริมสร้างความเข้มแข็งให้ชุมชนสามารถดึงเอาศักยภาพพื้นที่ออกมาได้อย่างเต็มที่ในการพัฒนาเศรษฐกิจ ตำบลช้างม้อยถือเป็นย่านธุรกิจสำคัญของเชียงใหม่ ที่มีผู้ประกอบการธุรกิจเข้ามาทำธุรกิจอย่างหลากหลาย เช่น คาเฟ่ แกเลอรี่ ร้านเสื้อผ้า ร้านอาหาร ฯลฯ ในขณะที่ชาวบ้านผู้อาศัยในชุมชนส่วนใหญ่ทำอาชีพตามความถนัด ชีวิตความเป็นอยู่ของชาวบ้านในชุมชนมีลักษณะพึ่งพาตัวเอง ทำให้เห็นถึงความเหลื่อมล้ำของการเจริญเติบโตของธุรกิจชุมชนกับวิถีชีวิตความเป็นอยู่ของชาวบ้านในพื้นที่ ร้านหอมหมื่นลี้ โฮมเมด เบเกอรี่ เจ้าของร้านผู้มีความรู้ในการทำธุรกิจที่เป็นส่วนหนึ่งของชุมชนอย่างยั่งยืน ต้องการผลิตสินค้าที่นำวัตถุดิบที่มีในท้องถิ่น นำเสนอความเป็นอัตลักษณ์ของชุมชนช้างม้อย เพื่อให้คนในชุมชนมีความภาคภูมิใจผูกพันรู้สึกเป็นส่วนหนึ่งของผลิตภัณฑ์ เกิดการเชื่อมโยงคนในชุมชนโดยอาศัยต้นทุนและศักยภาพของร้านผนวกกับการใช้ทรัพยากรจากในชุมชนเพื่อสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน โดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ขนมของฝากที่แสดงถึงเอกลักษณ์ของท้องถิ่น จึงได้เลือกพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหาร ภายใต้ธีม “อร่อยช้างม้อย” โดยเลือกพัฒนาขนมไข่เป็นขนมที่ได้รับความนิยมรับประทานกันทั่วทุกภาคของประเทศไทยส่วนใหญ่จะทำเป็นของฝาก ทีม U2T ช้างม้อยได้เลือกพัฒนาขนมโดยผสมผสานเอกลักษณ์ขนมไข่แบบไทยกับขนมไข่ฝรั่งเศส ให้เป็นของฝากที่เป็น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

- ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
- เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
- ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
- สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ป้าดาช้างม้อย หอมหมื่นลี้

ออนไลน์ : U2T ช้างม้อย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65016241 : การพัฒนาขนมหัวเราะ เพื่อสืบทอดและยกระดับผลิตภัณฑ์เพื่อเป็นของฝากประจำตำบลช้าง

ม่อย



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่



ต.ช้างม่อย อ.เมืองเชียงใหม่ จ.เชียงใหม่



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมหัวเราะช้างม่อย Happy Elephant

รายละเอียด : จัดทำขนมหัวเราะในรูปแบบใหม่ โดยการยกระดับปรับสูตรให้ขนมดูน่ารับประทานมากขึ้น ดึงดูดคนรุ่นใหม่มากขึ้น โดยเลือกใช้วัตถุดิบในท้องถิ่นมากขึ้น เช่นเพิ่มธัญพืชต่างๆ เช่น งาขี้ม่อน เคลือบช็อคโกแลต นมส้นกำแพง ที่เป็นเอกลักษณ์ของภาคเหนือเข้าไปเป็นส่วนผสม และออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์ บรรจุภัณฑ์เพื่อให้คนรุ่นใหม่รู้จักและเพื่ออนุรักษ์ขนมหัวเราะ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

- การส่งเสริมการขายและการตลาด
- การส่งเสริมการขายและการตลาด
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
- การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- การถ่ายทอดเทคโนโลยีและนวัตกรรมในการสร้างผลิตภัณฑ์กับขนมหัวเราะ
- การออกแบบและการออกแบบบรรจุภัณฑ์
- การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์ Social Media Platform: Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ด้วยการนำแนวคิดBCG มาเป็นแนวทางการพัฒนาเศรษฐกิจตำบลช้างม่อยเพื่อให้สอดคล้องกับเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (SDGs) เพื่อสร้างความมั่นคงและยกระดับความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ ลดความเหลื่อมล้ำผ่านการเสริมสร้างความเข้มแข็งให้ชุมชน สามารถดึงเอาศักยภาพพื้นที่ออกมาได้อย่างเต็มที่ในการพัฒนาเศรษฐกิจ ตำบลช้างม่อยถือเป็นย่านธุรกิจสำคัญของเชียงใหม่ที่มีผู้ประกอบการธุรกิจเข้ามาทำธุรกิจอย่างหลากหลาย เช่น ธุรกิจคาเฟ่ ร้านเสื้อผ้า ร้านอาหาร ฯลฯ ในขณะที่เดียวกันชาวบ้านผู้อาศัยในชุมชนส่วนใหญ่ทำอาชีพตามความถนัด ความเป็นอยู่ของชาวบ้านในชุมชนมีลักษณะพึ่งพาตัวเอง ทำให้เห็นถึงความเหลื่อมล้ำของการเจริญเติบโตของธุรกิจที่ชุมชนกับวิถีชีวิตความเป็นอยู่ของชาวบ้านในพื้นที่ ร้านหอมหมื่นลี้ โฮมเมด เบเกอรี่ เจ้าของร้านผู้มีความรู้ในการทำธุรกิจที่เป็นส่วนหนึ่งของชุมชนอย่างยั่งยืน ต้องการผลิตสินค้าที่นำวัตถุดิบที่มีในท้องถิ่น นำเสนอความเป็นอัตลักษณ์ของชุมชนช้างม่อย เพื่อให้คนในชุมชนมีความภาคภูมิใจผูกพันรู้สึกเป็นส่วนหนึ่งของผลิตภัณฑ์ เกิดการเชื่อมโยงคนในชุมชนโดยอาศัยต้นทุนและศักยภาพของร้านผนวกกับการใช้ทรัพยากรพื้นฐานจากในชุมชน เพื่อสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน โดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ชุมชนของฝากที่แสดงถึงเอกลักษณ์ของท้องถิ่น จึงได้เลือกพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหารภายใต้ชื่อ "อรรย์ช้างม่อย" โดยเลือกพัฒนาขนมหัวเราะ ซึ่งเป็นขนมชื่อดังของภาคเหนือ เพื่ออนุรักษ์และสืบทอดขนบธรรมเนียมให้คนรุ่นใหม่รู้จัก จึงเลือกพัฒนาผลิตภัณฑ์ขึ้นนี้ให้ดึงดูดคนรุ่นใหม่ โดยการปรับสูตรให้ขนมดูน่ารับประทานมากขึ้น เช่นเพิ่มธัญพืชต่างๆ เช่น งาขี้ม่อน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ป้าดาช้างม่อย หอมหมื่นลี้

ออนไลน์ : U2T ช้างม่อย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





PS65022411 : การพัฒนารายได้จากชุมชนเพื่อคุณภาพชีวิตที่ยั่งยืนของชุมชนป่าตัน

มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ป่าตัน อ.เมืองเชียงใหม่ จ.เชียงใหม่

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 7 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ต้นฟอร์เรส ผลิตภัณฑ์เห็ดแปรรูป (Tan forest)
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์เห็ดแปรรูป ใช้เห็ดเป็นวัตถุดิบหลักและแพ็คในบรรจุภัณฑ์แบบสุญญากาศเพื่อรักษาคุณภาพสินค้าในการทำ ผลิตภัณฑ์มีอยู่ 3 แบบคือ ไล้ฉ่ำเห็ด แหนมเห็ด และลูกชิ้นเห็ด ผลิตภัณฑ์จากเห็ด เป็นผลิตภัณฑ์อาหารที่ดีต่อสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการบรรจุภัณฑ์เป็นสุญญากาศ เพื่อการถนอมรักษาอาหาร
เครื่องปั้นผสมอาหาร
การใช้เครื่องทำลูกชิ้น เครื่องทำไล้ฉ่ำ และเครื่องซิลสุญญากาศ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การผลิตสินค้าจากผลิตภัณฑ์เห็ดแปรรูป มีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มมูลค่าผลผลิตทางการเกษตรและสร้างรายได้ให้กับชุมชน โดยมีกลุ่มเป้าหมายสินค้าคือกลุ่มคนที่รักสุขภาพและกลุ่มคนที่ไม่กินเนื้อสัตว์เป็นหลัก โดยใช้เห็ดเป็นวัตถุดิบหลัก และแพ็คในบรรจุภัณฑ์แบบสุญญากาศเพื่อรักษาคุณภาพสินค้า ในการทำผลิตภัณฑ์มีอยู่ 3 แบบ คือ แหนมเห็ด ลูกชิ้นเห็ด และไล้ฉ่ำเห็ด โดยจะขายผ่านร้านค้า partners และขายผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Tan forest
ออนไลน์ : Tan forest
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65022424 : การพัฒนารายได้จากผลิตภัณฑ์ของชุมชนป่าต้น

มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ป่าต้น อ.เมืองเชียงใหม่ จ.เชียงใหม่

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Tan forest ผลิตภัณฑ์จากเศษผ้า
รายละเอียด : นำเศษผ้ามาผลิต โดยการเย็บมือ และประยุกต์ใช้เทคนิคการเย็บผ้าสมัยใหม่
ทำเป็นสินค้าแฮนด์เมด 2 ประเภท คือ ของเล่นเด็กจากเศษผ้า เช่น ตุ๊กตาผ้า และของใช้จาก
เศษผ้า เช่น หมวก กระเป๋าผ้า เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อุปกรณ์เย็บผ้า
ใช้นวัตกรรมการเย็บผ้าให้เข้ากับสินค้าสมัยใหม่
การออกแบบผลิตภัณฑ์ ลวดลายผ้า โดยใช้เทคโนโลยีโปรแกรมคอมพิวเตอร์

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์จากเศษผ้า มีจุดประสงค์เพื่อลดปัญหาขยะ และนำวัสดุกลับมาใช้ให้คุ้มค่าที่สุด โดย
จะใช้เศษผ้า กับการเย็บผ้าสมัยใหม่ ทำเป็นสินค้าแฮนด์เมด 2 ประเภท คือ ของเล่นเด็กจาก
เศษผ้า เช่น ตุ๊กตาผ้า และของใช้จากเศษผ้า เช่น หมวก กระเป๋าผ้า ผ้ากันเปื้อน เป็นต้น โดยจะ
ขายผ่านร้านค้า partners และขายผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Tan forest
ออนไลน์ : Tan forest
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ฟ้าฮ่าม อ.เมืองเชียงใหม่ จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาสมุนไพร

รายละเอียด : ยาสมุนไพรเป็นการนำวัตถุดิบสมุนไพรในชุมชนมาพัฒนาเป็นส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ยา เพื่อใช้สวดมนต์ ให้ความสดชื่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

การออกแบบพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์เข้ามาประยุกต์

05 : แผนธุรกิจ

1. Key Partners คือ ร้านยาเภสัชกร, บริษัท Sea Group จำกัด หรือที่รู้จักกันในนาม Shopee, บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด บริษัทขนส่งสินค้า 2. Key Activities คือ ออกแบบคิดค้นแพคเกจจิ้งผลิตภัณฑ์, ปรับปรุงและทดสอบผลิตภัณฑ์, ขยายสินค้าและขนส่งสินค้าไปถึงลูกค้าและหน้าร้านยาเภสัชกรที่วางขาย 3. Value Propositions คือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์, การออกแบบทันสมัย, การใช้สมุนไพรไทยที่มีสรรพคุณ, โดดเด่น มีช่องว่างทางการตลาด 4. Customer Relationships คือ สอบถามความพึงพอใจกับลูกค้าหลังจากซื้อสินค้า, แนะนำบทความให้ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์, คอยตอบปัญหาของลูกค้า 5. Customer Segments คือ ลูกค้า(ผู้ซื้อ), ร้านยาเภสัชกร, ลูกค้าชาวต่างชาติ(อนาคต) 6. Cost Structure คือ ค่าผลิต, ค่าบรรจุภัณฑ์, ค่าวัตถุดิบ, ค่าขนส่งสินค้า, ค่าเงินเดือน, ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขาย, ค่าเช่าวางสินค้า 7. Key Resources คือ เครื่องมือเครื่องจักรในการผลิต, เครื่องบรรจุ, พนักงานที่ได้รับการพัฒนา, โรงงาน และเครื่องหมายการค้า 8. Revenue Streams คือ รายได้จากลูกค้า(ผู้ซื้อ), รายได้จากร้านยาเภสัชกร, รายได้จากตัวแทนจำหน่ายให้กลับลูกค้าชาวไทยและชาวต่างชาติที่มาเที่ยวตำบลฟ้าฮ่าม(อนาคต) 9. Channels คือ แผน 2 เดือนแรก เน้นจำหน่ายทางการจัดจำหน่ายทาง Offline หน้าร้านยาเภสัชกร, แผน 3 เดือนถัดไป เพิ่มช่องทาง Online (Facebook IG Twitter Line@ และ Shopee)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านป่าแก่

ออนไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านป่าแก่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ฟ้าฮ่าม อ.เมืองเชียงใหม่ จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกประคบสมุนไพรหอม

รายละเอียด : ลูกประคบสมุนไพรหอม เป็นผลิตภัณฑ์สมุนไพรจากธรรมชาติ 100% มีสรรพคุณช่วยผ่อนคลาย ลดการตึงของกล้ามเนื้อ ลดปวด ลดการบวมที่เกิดจากการอักเสบของกล้ามเนื้อเอ็นและข้อต่อ และช่วยกระตุ้นเลือดลมให้ไหลเวียนได้สะดวก ผลิตภัณฑ์น้ำหนักขนาด: 200กรัม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์
การออกแบบบรรจุภัณฑ์
ใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์เข้ามาประยุกต์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. Key Partners คือ ร้านยาเภสัชกร, บริษัท Sea Group จำกัด หรือที่รู้จักกันในนาม Shopee, บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด บริษัทขนส่งสินค้า 2. Key Activities คือ ออกแบบคิดค้นแพ็คเกจจิ้งผลิตภัณฑ์, ปรับปรุงและทดสอบผลิตภัณฑ์, ขยายสินค้าและขนส่งสินค้าไปถึงลูกค้าและหน้าร้านยาเภสัชกรที่วางขาย 3. Value Propositions คือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์, การออกแบบทันสมัย, การใช้สมุนไพรไทยที่มีสรรพคุณ, โดดเด่น มีช่องว่างทางการตลาด 4. Customer Relationships คือ สอบถามความพึงพอใจกับลูกค้าหลังจากซื้อสินค้า, แนะนำบทความให้ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์, คอยตอบปัญหาของลูกค้า 5. Customer Segments คือ ลูกค้า(ผู้ซื้อ), ร้านยาเภสัชกร, ลูกค้าชาวต่างชาติ(อนาคต) 6. Cost Structure คือ ค่าผลิต, ค่าบรรจุภัณฑ์, ค่าวัตถุดิบ, ค่าขนส่งสินค้า, ค่าเงินเดือน, ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขาย, ค่าเช่าวางสินค้า 7. Key Resources คือ เครื่องมือเครื่องจักรในการผลิต, เครื่องบรรจุ, พนักงานที่ได้รับการพัฒนา, โรงงาน และเครื่องหมายการค้า 8. Revenue Streams คือ รายได้จากลูกค้า(ผู้ซื้อ), รายได้จากร้านยาเภสัชกร, รายได้จากตัวแทนจำหน่ายให้กลับลูกค้าชาวไทยและชาวต่างชาติที่มาเที่ยวตำบลฟ้าฮ่าม(อนาคต) 9. Channels คือ แผน 2 เดือนแรก เน้นจำหน่ายทางการจัดจำหน่ายทาง Offline หน้าร้านยาเภสัชกร, แผน 3 เดือนถัดไป เพิ่มช่องทาง Online (Facebook IG Twitter Line@ และ Shopee)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น
อื่นๆ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรบ้านป่าแก
ออนไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรบ้านป่าแก
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่



ต.สันผีเสื้อ อ.เมืองเชียงใหม่ จ.เชียงใหม่



บัญชี

5 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Hello Butterfly

รายละเอียด : กล่องเพาะเลี้ยงผีเสื้อ เป็นผลิตภัณฑ์ที่มุ่งเน้นเพื่อสร้างอาชีพ และรายได้ให้กับชุมชน เป็นการอนุรักษ์สัตว์ประจำถิ่น และเป็นสื่อการเรียนการสอนนอกห้องเรียนให้กับเด็กนักเรียนได้อีกด้วย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เครื่องตัดไม้(เครื่องจักร)

ใช้Microsolf ในการออกแบบสินค้า

ใช้เครื่องอบผีเสื้อ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจกล่องเลี้ยงผีเสื้อของเรา เน้นเป็นธุรกิจเพื่อระบบนิเวศ และสังคมชุมชน เป็นธุรกิจที่ผลิตภายในชุมชนหรือสินค้าOTOP

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์ชุมชนตำบลสันผีเสื้อ

ออนไลน์ : Hello Butterfly - ชุดกล่องเพาะเลี้ยงผีเสื้อ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65016999 : การพัฒนาและแปรรูปผลิตภัณฑ์จากดอกของต้นพญาสัตบรรณเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มในเชิงพาณิชย์



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่



ต.สันผีเสื้อ อ.เมืองเชียงใหม่ จ.เชียงใหม่



บัญชี

5 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องดื่มสมุนไพรดอกพญาสัตบรรณ

รายละเอียด : พัฒนาผลิตภัณฑ์จากดอกของต้นพญาสัตบรรณ (Alstonia scholaris L.)

ให้เป็นรูปธรรมและสามารถนำไปใช้ประโยชน์เชิงพาณิชย์ โดยโดยมีกระบวนการผลิตด้วยการใช้การอบแห้ง ด้วยเครื่องอบแห้งแบบลมร้อน และตรวจวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์อาหารด้านคุณค่าทางโภชนาการ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการพัฒนาและออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่มีโครงสร้างเหมาะสมกับผลิตภัณฑ์

เทคโนโลยีการวิเคราะห์คุณค่าทางโภชนาการและองค์ประกอบทางเคมีในอาหาร

เทคโนโลยีการพัฒนาและแปรรูปผลิตภัณฑ์จากดอกของต้นพญาสัตบรรณโดยการอบ

แห้งด้วยเครื่องอบแห้งแบบลมร้อน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาผลิตภัณฑ์จากดอกของต้นพญาสัตบรรณโดยมีกระบวนการผลิตด้วยการใช้การอบแห้ง ด้วยเครื่องอบแห้งแบบลมร้อน พัฒนารูปร่างที่และออกแบบตราสินค้า การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์ เพื่อกำหนดราคาขายที่เหมาะสม ต้นทุนกล่องละ 130.80 ขายปลีก 199 ขายส่ง 170

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์ชุมชนตำบลสันผีเสื้อ

ออนไลน์ : Butterfly Devil Tree - เครื่องดื่มสมุนไพรดอกพญาสัตบรรณ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.หนองป่าครั่ง อ.เมืองเชียงใหม่ จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาจุดสมุนไพร

รายละเอียด : เป็นวิธีการรักษาแผนโบราณของไทย โดยการนำสมุนไพรหลากหลายชนิด เช่น การบูร, มะกรูด, ใบเป้งไผ่, หัวไพล, หัวขมิ้น เป็นต้น นำมาประกอบเพื่อลดอาการปวดเมื่อยตามร่างกาย ช่วยในการผ่อนคลายกล้ามเนื้อ เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Design Packaging ให้มีคุณภาพ

มีมาตรฐานในการบรรจุภัณฑ์และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

ทำบรรจุภัณฑ์สำหรับนานาชาติ โดยเพิ่มฉลากภาษาอังกฤษเข้าไปในตัวบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ติดต่อผู้ประกอบการเกี่ยวกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์และปัญหา นำข้อมูลที่ได้มาทำแผนพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้กับสินค้าและผลิตภัณฑ์ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการและขยายกลุ่มลูกค้าที่หลากหลาย อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มมูลค่าให้ตัวสินค้าให้มีความทันสมัย มีความสะดวกง่ายต่อการใช้งาน และเป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์โอท็อปเทศบาลตำบลหนองป่าครั่ง

ออนไลน์ : OTOP Nongpakrang

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่



ต.หนองป่าครั่ง อ.เมืองเชียงใหม่ จ.เชียงใหม่



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันโพล (น้ำมันเหลือง) และ บาล์มสมุนไพร

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้สมุนไพรของไทยหลากหลายชนิดเช่นพิมเสน,การบูร, เมนทอล,น้ำมันระกำ,น้ำมันโพลขมิ้นซึ่งใช้เป็นต้นทำให้ผลิตภัณฑ์น้ำมันโพล(น้ำมันเหลือง)นี้ มีสรรพคุณในการบรรเทาอาการปวดเมื่อยเคล็ดขัดยอกฟกช้ำดำเขียวแมลงสัตว์กัดต่อย ฯลฯ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ทำบรรจุภัณฑ์สำหรับนานาชาติ โดยเพิ่มฉลากภาษาอังกฤษเข้าไปในตัวบรรจุภัณฑ์

Design Packaging ให้มีคุณภาพ

มีมาตรฐานในการบรรจุภัณฑ์และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ติดต่อผู้ประกอบการเพื่อสอบถามเกี่ยวกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์และรูปแบบของบรรจุภัณฑ์ และนำข้อมูลที่ได้มาจากการสอบถามผู้ประกอบการมาทำแผนพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้กับสินค้า และผลิตภัณฑ์ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่ใช้งาน ผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายตั้งแต่เด็กไปจนถึงผู้สูงอายุ ไม่ว่าจะเป็นผู้ชายหรือผู้หญิง อีกทั้งยัง เป็นการเพิ่มมูลค่าให้ตัวสินค้าให้มีความทันสมัย มีความสะดวกต่อการใช้งาน และเป็น ผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,020

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์โอท็อปเทศบาลตำบลหนองป่าครั่ง

ออนไลน์ : OTOP Nongpakrang

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ท่าผา อ.แม่แจ่ม จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่กล้วย

รายละเอียด : สบู่กล้วยใช้น้ำปลีกล้วยที่มีสรรพคุณช่วยบำรุงผิว เพิ่มความชุ่มชื้นให้กับผิว ภาย สบู่ใช้สารคงรูปกลีเซอรีนไฮดรอกไซด์คุณภาพสูงในการผลิต กลีเซอรีนเป็นสารที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมไม่ตกค้างในน้ำ ไม่เป็นพิษ จัดเป็นสารส่วนผสมที่ปลอดภัยต่อมนุษย์ ส่วนผสมที่เหลือได้แก่ ปลีกล้วย ใยกล้วย น้ำผึ้งล้วนมาจากชุมชนท่าผา ช่วยลดวัสดุเศษเหลือทางการเกษตร ช่วยสร้างรายได้ให้กับเกษตรกร ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้นได้นำไปตรวจสอบคุณภาพและผ่านมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนสบู่ก่อนกลีเซอรีน ในด้านปริมาณเกลือ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- สบู่ใช้
- สบู่กล้วย ใช้วัตถุดิบสารสกัดจากปลีกล้วย ผสมใยกล้วย ไชร์กล้วย ช่วยทำให้ผิวชุ่มชื้น
- การใช้ประโยชน์จากกล้วยในทุกส่วน เช่น ลำต้น ผล ใบและเส้นใยจากลำต้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

จัดทำวัตถุดิบและออกแบบสูตรสบู่

จัดทำต้นแบบผลิตภัณฑ์ ทดสอบการใช้งาน และนำมาปรับแก้ไขสูตร รูปแบบผลิตภัณฑ์

นำผลิตภัณฑ์ส่งตรวจตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน

นำผลมารายงานสมาชิกกลุ่ม พัฒนาบรรจุภัณฑ์และรายละเอียดสินค้า

นำผลิตภัณฑ์ไปทดสอบการใช้งานและเตรียมทำไลฟ์ผลิตภัณฑ์ นำข้อมูลมาปรับปรุง

ผลิตภัณฑ์

เตรียมการนำเสนอผ่านเพจวิสาหกิจชุมชน การเตรียมการตลาดสินค้า คำนวณต้นทุนและวาง

แผนการจำหน่ายออนไลน์ เน้นผู้ซื้อตลาดกลางถึงตลาดบน เนื่องจากผลิตภัณฑ์มีต้นทุนการผลิต

เตรียมการกำจัดแฉะเบียดเบียนผลิตภัณฑ์และขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนอินทรีย์ดอยท่าผา

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100086311929260>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ท่าผา อ.แม่แจ่ม จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยอินทรีย์

รายละเอียด : กล้วยอินทรีย์เป็นกล้วยที่ใช้กล้วยรับรองเกษตรอินทรีย์แบบมีส่วนร่วม (Participatory Group Standard) ของตำบลท่าผา ซึ่งเป็นพื้นที่เดิมใช้ปลูกข้าวโพดและการเผาป่า การปลูกกล้วยอินทรีย์จึงความชุ่มชื้นให้ดินเพราะลำต้นกล้วยอุ้มน้ำเอาไว้ จึงลดการพังทลายหน้าดิน ผลกล้วยสุกนำมาอบด้วยพลังงานแสงอาทิตย์ ความหวานกล้วยเป็นธรรมชาติ ไม่ปรุงแต่งด้วยสารให้ความหวานใดๆ บรรจุในถุงปิดสนิท คุณภาพกล้วยได้มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน นอกจากนี้มีการต่อยอดผลิตภัณฑ์โดยการนำมาดองใน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. กล้วยอินทรีย์ ใช้พื้นที่ที่สูญเสียสภาพธรรมชาติมาฟื้นฟูสิ่งแวดล้อมด้วยกล้วยอินทรีย์
2. พลังงานแสงอาทิตย์ในชุมชนเพื่อการแปรรูปผลผลิตเกษตร เป็นพลังงานสะอาด
3. สนับสนุนชุมชนและนำฟัฟกล้วยจากเกษตรกรนำมาสร้างรายได้ เพิ่มมูลค่าให้เป็นผลิตภัณฑ์อาหารฟังก์ชัน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ในส่วนของการดำเนินการของทีมงานอินทรีย์ดอยท่าผา ตำบลท่าผา อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่ ทางทีมของเราจะมีการมุ่งเน้นไปที่การนำผลผลิตจากกล้วยมาแปรรูปสินค้าในรูปแบบของ ผลิตภัณฑ์ทางด้านสุขภาพและทางด้านอาหาร โดยมีผลิตภัณฑ์หลักๆอยู่ 2 ผลิตภัณฑ์ คือ สบู่กล้วย และกล้วยตากอินทรีย์ ซึ่งทั้งสองผลิตภัณฑ์นี้จะใช้แนวคิดผลิตภัณฑ์แปรรูปกล้วย ด้วยเศรษฐกิจชุมชนหมุนเวียน ผลิตภัณฑ์กล้วยตากมีต้นทุนการบำรุงต้นกล้วย การเก็บผลผลิต การแปรรูปด้วยพลังงานแสงอาทิตย์ การบรรจุ บรรจุภัณฑ์ และการขนส่ง การจำหน่ายตั้งราคาไว้ที่ 40 บาทต่อถุง จำหน่ายส่งโดยวิสาหกิจชุมชน การนำเสนอออนไลน์ขายหน้าเฟส ขายแบบไลฟ์สด การออกบูธงานเทศกาลท่องเที่ยว เทศกาลวัฒนธรรม เช่น จุลจักริน การนำเสนอผ่านการประชุม สัมมนาของทางเทศบาลตำบลท่าผา มีบริการนำส่งสินค้าและรับประกันการขนส่ง รวมทั้งไปโมชันจำหน่ายให้กับผู้บริโภคประจำ เช่น ส่องฟรี แคมป์ผลิตภัณฑ์ชุมชนอื่นๆตัวใหม่ที่ต้องการ ทดสอบกลุ่มผู้ซื้อ พร้อมวางแผนเข้า Lazada Shopee ด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจอินทรีย์ดอยท่าผา

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100086311929260>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่นาจร อ.แม่แจ่ม จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าคลุมไหล่และผ้าทอกระเหรี่ยงบ้านแม่นาจร

รายละเอียด : ผ้าทอกระเหรี่ยงและผ้าคลุมไหล่สินค้าภูมิปัญญาของชาวบ้าน ชนเผ่ากระเหรี่ยงของตำบลแม่นาจร มีขั้นตอนการทอและย้อมสีด้วยวิธีการที่เป็นเอกลักษณ์ของชุมชน นอกจากนั้นลวดลายบนผ้ายังบ่งบอกถึงวิถีชีวิต ประเพณีวัฒนธรรมของชุมชนด้วยเช่นกัน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย
เพิ่มมูลค่าให้กับผ้าทอกระเหรี่ยง ด้วยการออกแบบผลิตภัณฑ์ (packaging desing)
นำสินค้าไปจำหน่ายและโปรโมทผ่านช่องทางออนไลน์ต่างๆ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

-พัฒนาและออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้น่าสนใจยิ่งขึ้น
-วางแผนการตลาดทั้งแบบออนไลน์และออฟไลน์
-ผลิตสินค้าและส่งมอบมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มพช.)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจทอผ้าบ้านแม่วาก
ออนไลน์ : แวะแอ่วที่แม่นาจร
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่นาจร อ.แม่แจ่ม จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวแต๋นคุณภาพบ้านแม่นาจร

รายละเอียด : ข้าวแต๋นคุณภาพบ้านแม่นาจร ขนทานเล่นผ่านภูมิปัญญาชาวบ้านจากฐานผู้
รุ่นของชุมชนแม่นาจร โดยผ่านกรรมวิธีการแปรรูปวัตถุดิบที่มีในท้องถิ่น มีทั้งรสดั้งเดิมน้ำ
แตงโมและข้าวแต๋นหน้าต่างๆหลายรูปแบบมีรสชาติเฉพาะตัวรสชาติไม่หวานเกินไป นอก
จากนั้นเป็นผลิตภัณฑ์ที่ไม่มีวัตถุกันเสียเจือปน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

เพิ่มมูลค่าให้กับข้าวแต๋นคุณภาพ ด้วยการออกแบบผลิตภัณฑ์ (packaging desing)

นำสินค้าไปจำหน่ายและโปรโมทผ่านช่องทางออนไลน์ต่างๆ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

-พัฒนามาตรฐานการผลิตและประยุกต์การเพิ่มส่วนผสมธัญพืชหรือผลไม้ในชุมชนเพื่อเพิ่ม
คุณค่าทางโภชนาการและทางเลือกที่หลากหลายให้กับผู้บริโภค
-พัฒนาและออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ดูดึงดูดและน่าสนใจมากยิ่งขึ้น
-นำสินค้าไปจำหน่ายและโปรโมทผ่านช่องทางออนไลน์ต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ข้าวแต๋นคุณภาพ

ออนไลน์ : แวะแอดที่แม่นาจร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.กีดช้าง อ.แม่แตง จ.เชียงใหม่

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าย้อมกีดช้าง

รายละเอียด : การทำผ้าย้อมสีจากลวดลายธรรมชาติ นำมาดัดแปลงเป็นสินค้าเพื่อเพิ่มมูลค่าให้แก่ผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลกีดช้าง อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ มีทรัพยากรที่มีความอุดมสมบูรณ์ รวมถึงทรัพยากรธรรมชาติภายในท้องถิ่น ทำให้กลุ่มชาวบ้านมีความสนใจในการทำผ้าย้อมสี จึงได้นำทรัพยากรจากธรรมชาติ เช่น ใบไม้ ดอกไม้ ตามชุมชนมาใช้ทำลวดลายบนผ้า หลังจากที่ได้ผ้าย้อมที่เกิดจากลวดลายธรรมชาตินั้นจึงนำมาดัดแปลงเป็นสินค้าให้กับผ้าย้อมกีดช้าง โดยการนำผ้าย้อมมาดัดแปลงเป็นเสื้อผ้าหมวก กระเป๋า เป็นต้น เพื่อเพิ่มมูลค่าให้แก่สินค้า อีกทั้งยังส่งเสริมอาชีพให้กับคนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชนกีดช้าง

ออนไลน์ : Kuedchang club

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สืบค้นเทคโนโลยี ในชุมชน

ศึกษาวิธีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์สู่โลกออนไลน์

ศึกษาผลิตภัณฑ์ ในชุมชน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.กีดช้าง อ.แม่แตง จ.เชียงใหม่

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สปุไฟจิ

รายละเอียด : ไฟจิ แต่เดิมเป็นผลิตภัณฑ์ที่ชุมชนกีดช้างได้ทำในรูปแบบของชางเดิม หากมีการสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ในรูปแบบของสปุไฟจิ เพื่อจะเป็นการสร้างโอกาส ทางเลือกสุขภาพใหม่ๆของผู้บริโภค และเพิ่มศักยภาพด้านเศรษฐกิจของตำบลได้ในอีกรูปแบบหนึ่ง ซึ่ง มีสรรพคุณบำรุงผิวพรรณ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาส่วนผสมของผลิตภัณฑ์

การขึ้นรูปสปุ

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ และการจัดจำหน่ายออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ทำผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองด้านความต้องการของลูกค้าทางด้านผิวพรรณ แก้ไขปัญหาในด้านต่างๆ เช่น เพิ่มความชุ่มชื้นของผิว จัดทำมาเพื่อให้ผู้บริโภคมีทางเลือกในการซื้อสินค้าสินค้าเพื่อสุขภาพ โดยลูกค้าส่วนใหญ่จะอยู่ในกลุ่มของ นักท่องเที่ยว คณะศึกษาดูงาน บุคคลทั่วไปที่สนใจ และกลุ่มลูกค้าทางออนไลน์ทางเพจ Facebook โดยจะมีบริการให้คำปรึกษา การซื้อผลิตภัณฑ์และมีการสอบถามความพึงพอใจของลูกค้าโดยการเก็บข้อมูลเพื่อที่จะสามารถนำมาพัฒนาและปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้ดียิ่งขึ้น โดยลูกค้าสามารถเข้ามาดูผลิตภัณฑ์ที่หน้าร้านหรือสามารถติดต่อทางออนไลน์ และจะมีบริการ workshop ทำผลิตภัณฑ์ที่สามารถออกแบบผลิตภัณฑ์ได้ด้วยตัวเอง เช่น สามารถเลือก สี-กลิ่นของสปุ รูปแบบของก้อนสปุ รายได้ที่จะเกิดขึ้นจะมี 2 ช่องทางคือ ออนไลน์และออฟไลน์ รายได้ที่จะได้จากการจำหน่ายคือ 0-10,000 บาท ต่อเดือน การสร้างและส่งเสริมผลิตภัณฑ์ขึ้นนี้ เพื่อที่จะสร้างโอกาสให้กับชาวบ้านให้มีอาชีพเสริม และเพิ่มศักยภาพทางด้านเศรษฐกิจของตำบลได้ในอีกรูปแบบหนึ่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์กีดช้าง

ออนไลน์ : Kuedchang club

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่



ต.บ้านช้าง อ.แม่แตง จ.เชียงใหม่



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ธุรกิจงานประดิษฐ์ กลุ่มตัดเย็บผลิตภัณฑ์จากผ้า

รายละเอียด : ผ้าผืน, ชุดผ้าปูที่นอน, ผ้าคลุมโต๊ะเก้าอี้, ผ้าปิดจมูก (แมส), กระเป๋าผ้า, เสื้อ, กางเกง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ทำโลโก้

ชื่อแบรนด์

Packaging desing

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. Value proposition ธุรกิจงานประดิษฐ์ กลุ่มตัดเย็บผลิตภัณฑ์จากผ้า
2. Customer segment นักท่องเที่ยวคนไทยและชาวต่างชาติ กลุ่มพ่อค้าคนกลาง ลูกค้าออนไลน์
3. Distribution channels ผ่านสื่อออนไลน์ อาทิเช่น Facebook ทางเพจ ทางกลุ่มขายของMarket,Instagram,tiktok,Shopee,Bot line สถานที่ร้านค้าในชุมชนตำบลบ้านช้าง
4. Customer relationships รับประกันสินค้า ส่งสินค้าทางออนไลน์ บริการหลังการขาย
5. Revenue streams รายได้จากการขายตัดเย็บผลิตภัณฑ์จากผ้า รายได้จากการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐราชการของภาครัฐ ภาคเอกชนและองค์กรต่างๆ
6. Key resource ผ้าผืน เศษผ้า
7. Key activities รับออเดอร์ลูกค้า เตรียมผ้า การผลิตการบรรจุภัณฑ์ จัดส่งให้ลูกค้า
8. Key partners โครงการ U2T for BCG ขนส่งสินค้า องค์การบริหารส่วนตำบลบ้านช้าง
9. Cost structure ค่าสินค้าที่นำมาผลิต ค่าไปรษณีย์แอดทางสื่อออนไลน์ทุกช่องทาง ต้นทุนการจัดส่ง ต้นทุนการเดินทาง เช่น ค่าน้ำมัน ต้นทุนบรรจุภัณฑ์และแพ็คเกจ ต้นทุนค่าแรงและต้นทุนสาธารณูปโภค

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 60,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มสตรีตัดเย็บ บ้านช้าง

ออนไลน์ : กลุ่มสตรีตัดเย็บ บ้านช้าง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.บ้านช้าง อ.แม่แตง จ.เชียงใหม่

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกข่า บ้านช้าง

รายละเอียด : เป็นอาหารในท้องถิ่นที่สามารถหาวัตถุดิบได้ง่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ทำโลโก้

ชื่อแบรนด์

Packaging desing

05 : แผนธุรกิจ

1. Value proposition น้ำพริกข่า วัตถุดิบในท้องถิ่น
2. Customer segment นักท่องเที่ยวคนไทยและชาวต่างชาติ กลุ่มพ่อค้าคนกลาง ลูกค้าออนไลน์ คนในชุมชน
3. Distribution channels ผ่านสื่อออนไลน์ อาทิเช่น Facebook ทางเพจ ทางกลุ่มขายของMarket,Instargram,tiktok,Shopee,Bot line สถานที่ร้านค้าในชุมชนตำบลบ้านช้าง การบอกปากต่อปากของลูกค้า
4. Customer relationships รับประกันสินค้า ส่งสินค้าทางออนไลน์ บริการหลังการขาย
5. Revenue streams รายได้จากการขายน้ำพริกข่า รายได้จากการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชนและองค์กรต่างๆ
6. Key resource ผลป่า
7. Key activities การเตรียมวัตถุดิบและส่วนผสมต่างๆ กระบวนการผลิต การบรรจุ การจัดส่งให้ลูกค้า
8. Key partners โครงการ U2T for BCG ขนส่งสินค้า องค์การบริหารส่วนตำบลบ้าน
9. Cost structure ค่าสินค้าที่นำมาผลิต ค่าไปรษณีย์แอดทางสื่อออนไลน์ทุกช่องทาง ต้นทุนการจัดส่ง ต้นทุนการเดินทาง เช่น ค่าน้ำมัน ต้นทุนบรรจุภัณฑ์และแพ็คเกจ ต้นทุนค่าแรงและต้นทุนสาธารณูปโภค

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำพริกข่า บ้านช้าง

ออนไลน์ : น้ำพริกข่า บ้านช้าง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ป่าแป๋ อ.แม่แตง จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่ชาเมือง

รายละเอียด : การนำวัตถุดิบที่มีในชุมชนมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์โดยสกัดจากใบชาธรรมชาติและปลอดภัยและมีเราได้้นำสกัดมาจากยอดใบชา (เมือง) โดยมีกลิ่นหอมธรรมชาติทำให้ต่อต้านอนุมูลอิสระ แก้ผื่นคันได้ดี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าและปรับเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ให้มีจุดเด่นเพิ่มขึ้น
การไปศึกษาดูงานนอกสถานที่ เพื่อแลกเปลี่ยนความรู้
Platform Online ของ U2T

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. ต้องการเพิ่มยอดขายให้กับสินค้าในชุมชนและเป็นรายได้ให้กับคนในชุมชน
2. ต้องการนำวัตถุดิบหลักที่มีในชุมชนมาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า
3. เนื่องจากปัจจุบันมีผู้คนที่สนใจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่สกัดจากธรรมชาติและปลอดภัยและมีโอกาสเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย
4. การจัดทำสื่อต่างๆ เพื่อเพิ่มช่องทางการขาย
5. การประสานงานกับผู้ประกอบการเพื่อทราบถึงความต้องการ
6. การจัดทำมีตัวแทนสำหรับการดูแลโดยเฉพาะ
7. กรณีที่ต้องการป้องกันความเสี่ยงเราจะผลิตสินค้าตามยอดคำสั่งซื้อ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 14,850

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ชุมชนป่าแป๋

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ป่าแป๋ อ.แม่แตง จ.เชียงใหม่



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกมะแขว่น

รายละเอียด : สินค้าเพื่อบริโภคจากวัตถุดิบที่มีในชุมชนมีรสชาติที่กลมกล่อมช่วยหมุนเวียน
โลหิตและขับลม

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การฝึกอบรมเกี่ยวกับวิธีการถนอมอาหารให้สามารถอยู่ได้นานเพื่อลดต้นทุนการผลิต

เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย เช่น ขายผ่าน shopee facebook IG tiktok

ปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ ที่เป็นภาษา-รักโลก ปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ ให้มีจุดเด่นเพิ่มมากขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. ต้องการเพิ่มยอดขายให้กับสินค้าในชุมชนและเป็นรายได้ให้กับคนในชุมชน
2. ต้องการนำวัตถุดิบหลักที่มีในชุมชนมาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า
3. เนื่องจากมะแขว่นเป็นวัตถุดิบที่มีอยู่มากในชุมชนจึงลดต้นทุนในการผลิตได้
4. การจัดทำสื่อต่างๆ เพื่อเพิ่มช่องทางการขาย
5. การประสานงานกับผู้ประกอบการเพื่อทราบถึงความต้องการ
6. การจัดให้มีตัวแทนสำหรับการดูแลโดยเฉพาะ
7. กรณีที่ต้องการป้องกันความเสี่ยงเราจะผลิตสินค้าตามยอดคำสั่งซื้อ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 14,750

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ชุมชนบ้านป่าแป๋

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.สันป่ายาง อ.แม่แตง จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หน่อไม้ดองมาดาม

รายละเอียด : หน่อไม้สดจากธรรมชาติ นำมาแปรรูปด้วยกระบวนการดองด้วยภูมิปัญญาชาวบ้านเป็นหน่อไม้ดอง สามารถนำไปประกอบอาหารได้อย่างหลากหลายและมีอายุการเก็บรักษายาวนาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ได้ช่วยรักษาคุณค่าทางโภชนาการ รวมถึงสินค้ามีคุณภาพและมาตรฐานด้านการบริโภคระดับสากล
เครื่องซีล บรรจุภัณฑ์
ใช้เทคโนโลยีในการทดสอบเพื่อหาสารปนเปื้อนในอาหาร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

หน่อไม้ดอง

• กรรณาคม

วางแผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

ด้านการตลาดและการขยายช่องทางการจำหน่าย โดยการโฆษณาและโปรโมชันลดราคาตัวชี้วัด มีแผนการดำเนินการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ รวมถึงการโฆษณาผลิตภัณฑ์

• สิงหาคม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ ตราผลิตภัณฑ์ให้ดึงดูดความน่าสนใจ

ทดสอบการบรรจุในสินค้าลงในบรรจุภัณฑ์ ให้มีความเหมาะสมมีความน่าสนใจดึงดูดลูกค้า

รักษาสินค้าภายในให้คงความสดใหม่และเก็บไว้ได้นาน

ตรวจหาสารพิษปนเปื้อนในอาหาร และจัดทำฉลากข้อมูลโภชนาการบนฉลากผลิตภัณฑ์

จัดทำโฆษณาออนไลน์ไว้ล่วงหน้าโดยมีรายละเอียด ดังนี้

เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำจากวัตถุดิบในชุมชนตำบลสันป่ายาง

• วัตถุดิบจากธรรมชาติจากป่าบนภูเขาตำบลสันป่ายาง

• สูตรเฉพาะของชาวบ้านในตำบลสันป่ายางที่เป็นภูมิปัญญาสืบทอดกันมา

• ปลายเดือนสิงหาคม ลงโฆษณาสินค้า ทางเพจเฟซบุ๊ก น2t ตำบลสันป่ายาง

• ตัวชี้วัด หลังจากลงโฆษณาผลิตภัณฑ์ มีผู้สนใจให้การตอบรับด้วยการปฏิเสธพันธมิตร เช่นการ

พูดคุย สอบถาม เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : หน่อไม้ดองมาดาม

ออนไลน์ : สันป่ายางชวนชิม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.สันป๋ายาง อ.แม่แตง จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบรสสวรรค์

รายละเอียด : กล้วยฉาบ ผลิตโดยใช้กล้วยน้ำว้าสดปลูกในส่วนที่ได้มาตรฐานรับรอง GAP ผ่านกระบวนการแปรรูปด้วยกรรมวิธีพิเศษจากภูมิปัญญาชาวบ้าน มีหลากหลายรสชาติ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1.เครื่องมือ บรรจุภัณฑ์
2.พัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ได้ช่วยรักษาคุณค่าทางโภชนาการ รวมถึงสินค้ามีคุณภาพและมาตรฐานด้านการบริโภคระดับสากล
ใช้เทคโนโลยีในการทดสอบเพื่อหาสารปนเปื้อนในอาหาร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ กล้วยฉาบ รสสวรรค์

- กรรกฎาคม
- วางแผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์
- ด้านการตลาดและการขยายช่องทางการจำหน่าย โดยการโฆษณาและโปรโมชันลดราคา
- ตัวชี้วัด มีแผนการดำเนินการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ รวมถึงการโฆษณาผลิตภัณฑ์
- สิงหาคม
- ออกแบบบรรจุภัณฑ์ ตราผลิตภัณฑ์ให้ดึงดูดความน่าสนใจ
- ทดสอบการบรรจุในสินค้าลงในบรรจุภัณฑ์ ให้มีความเหมาะสมมีความน่าเชื่อถือดึงดูดลูกค้า
- รักษาสินค้าภายในให้คงความสดใหม่และเก็บไว้ได้นาน
- จัดทำข้อมูลโฆษณาการบนฉลากผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ผู้บริโภคทราบรายละเอียดทางโภชนาการของผลิตภัณฑ์
- จัดทำโฆษณาออนไลน์ไว้ล่วงหน้าโดยมีรายละเอียด ดังนี้
- เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำจากวัตถุดิบในชุมชนตำบลสันป๋ายาง
- วัตถุดิบจากธรรมชาติจากป่าบนภูเขาตำบลสันป๋ายาง
- สูตรเฉพาะของชาวบ้านในตำบลสันป๋ายางที่เป็นภูมิปัญญาสืบทอดกันมา
- ปลายเดือนสิงหาคม ลงโฆษณาสินค้า ทางเพจเฟซบุ๊ก n2t ตำบลสันป๋ายาง
- ตัวชี้วัด หลังจากลงโฆษณาผลิตภัณฑ์ มีผู้สนใจให้การตอบรับด้วยการปฏิสัมพันธ์ เช่น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กล้วยฉาบรสสวรรค์

ออนไลน์ : สันป๋ายางชวนชิม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ชีเหล็ก อ.แม่ริม จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยานวดสมุนไพร

รายละเอียด : ยานวดสมุนไพรเป็นต่อยอดจากภูมิปัญญาในท้องถิ่น แล้วเพิ่มสารสกัดสมุนไพรจากพืชสมุนไพร มีสรรพคุณช่วยบรรเทาอาการปวดเมื่อย

05 : แผนธุรกิจ

ยานวดสมุนไพรเป็นต่อยอดจากภูมิปัญญาในท้องถิ่น แล้วเพิ่มสารสกัดสมุนไพรจากพืชสมุนไพร มีสรรพคุณช่วยบรรเทาอาการปวดเมื่อย
<https://drive.google.com/file/d/1OqMEBmngozPs1wBg63GhvpIGXzSU5GhD/view?usp=sharing>

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างช่องทางใหม่ ในการเข้าถึงลูกค้า หรือการนำเสนอสินค้าให้กับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น
นวัตกรรมออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ดึงดูดและสะดวกในการใช้งานเหมาะกับการพกพาที่สะดวกยิ่งขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มผู้สูงอายุบ้านชีเหล็กหลวง

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ชีเหล็ก อ.แม่ริม จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จานใบไม้ ในสวน Nai Suan , ยาดมสมุนไพรอารมณ์ดี
รายละเอียด : 1. จานใบไม้ในสวน- Nai Suan ทำมาจากเชื้อเพลิงที่ทำให้เกิดไฟฟ้าและฝุ่นควัน ได้ออกแบบและขยายผล เพิ่มมูลค่าใบไม้และเศษวัสดุเหลือใช้2. ยาดมสมุนไพรอารมณ์ดี ยา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องขึ้นรูป
แม่พิมพ์อัดขึ้นรูป
เครื่องอบแสงอาทิตย์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. จานใบไม้ ผลิตภัณฑ์จากวัสดุธรรมชาติ ใช้เป็นภาชนะสำหรับใส่อาหาร ขนม หรือนำไปเป็นของขวัญในโอกาสต่างๆ นวัตกรรม การใช้สารเคลือบผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ วานหางจร๊ะเข้ บุก ทำให้ผลิตภัณฑ์สวยงามขึ้น ไม่ขึ้นรา ยืดอายุผลิตภัณฑ์
https://drive.google.com/file/d/1b_MJ-k2nPLCFb9aoFgJoEwWkPsO6ob9r/view
2. ยาดมสมุนไพรอารมณ์ดีเป็นต่อยอดจากสูตรยาดมสมุนไพร แล้วเพิ่มสารสมุนไพรที่หายากเข้าไป เพิ่มสารอารมณ์ดี มีสรรพคุณที่ดีต่อผู้สูงอายุ
<https://drive.google.com/file/d/10qMEBmngozPs1wBg63GhvpIGXzS5GhD/view?usp=sharing>

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จานใบไม้ - ในสวน Nai Suan
ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100042242388683>
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.โป่งแยง อ.แม่ริม จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาดอกเอื้อง

รายละเอียด : ผลิตจากดอกกล้วยไม้ เรียกว่าดอกเอื้องคำ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- เทคโนโลยีโซเชียลมีเดียสำหรับช่องทางการจัดจำหน่าย เช่น Facebook LAZADA และ Shopee เป็นต้น
- การออกแบบบรรจุภัณฑ์
- การเก็บรักษาดอกเอื้อง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวกับชาสมุนไพรนั้น จะทำมาจากสมุนไพรหลายชนิด เช่นผลไม้ เมล็ดพืช หรือ รากพืช แล้วนำมาชงกับน้ำร้อน ซึ่งส่วนใหญ่ชาสมุนไพรที่มีขายในท้องตลาด จะผลิตจากใบชาเป็นหลัก ชาเหล่านั้นล้วนมีปริมาณคาเฟอีนเป็นจำนวนมาก จึงเป็นเหตุผลที่ผู้บริโภคจำนวนมาก หันมาบริโภคชาที่ทำจากสมุนไพรชนิดอื่นที่มีให้เลือกหลากหลาย จึงอยากแนะนำชาดอกเอื้อง ที่เป็นชาสมุนไพรเพื่อสุขภาพ ปลูกและผลิตโดยวิสาหกิจชุมชน บ้านปงไคร้ ตำบลโป่งแยง อำเภอแม่ริม จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งได้จัดทำเป็นของขาย ของฝาก ของที่ระลึก และต้องการสร้างอัตลักษณ์ให้กับชุมชน ชาดอกเอื้องนี้ เป็นชาที่ผลิตมาจากดอกกล้วยไม้ ซึ่งหาทานได้ยากและมีสรรพคุณที่หลากหลาย เช่นช่วยให้หลับสบาย ช่วยลดความดันโลหิต และบำรุงสายตา ชาดอกเอื้องจึงเป็น ผลิตภัณฑ์ที่ช่วยส่งเสริมการเกษตรในชุมชนสร้างงานสร้างอาชีพให้กับเกษตรกรและสร้าง ทางเลือกใหม่ๆ ให้กับผู้บริโภคที่สนใจชาสมุนไพรที่มีประโยชน์ จะได้เป็นจุดเริ่มต้นที่ทำให้ผู้บริโภครู้จักชาดอกเอื้องมากขึ้น และพัฒนาชาดอกเอื้องให้สินค้ามีมูลค่าเพิ่มขึ้นในอนาคต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 28,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : หอมชา

ออนไลน์ : แอ่วปงไคร้

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.โป่งแยง อ.แม่ริม จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผงเคเล

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากผักเคเลที่นำไปอบและบดเป็นผงละเอียด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- เทคโนโลยีโซเชียลมีเดียสำหรับช่องทางการจัดจำหน่าย เช่น Facebook LAZADA และ Shopee เป็นต้น
- การออกแบบบรรจุภัณฑ์
- เทคโนโลยีการแปรรูปผักเคเล

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผงเคเล คือหนึ่งในผลิตภัณฑ์ที่เกษตรกรบ้านม่วงคำ ตำบลโป่งแยง อำเภอแม่ริม จังหวัดเชียงใหม่ ได้ปลูกขึ้นและแปรรูปเป็นผงสำเร็จรูป ที่มีคุณค่าทางอาหารและอุดมไปด้วยวิตามินต่าง ๆ มากมาย ในปัจจุบันผู้คนส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพ ไม่ว่าจะเป็นการออกกำลังกายหรือการทานอาหารที่มีประโยชน์ แต่พบว่าคนที่ทำอาหารทานเองนั้นใช้เวลาเยอะ และมีขั้นตอนที่ยุ่งยาก ผลิตภัณฑ์อาหารเสริมส่วนใหญ่จึงมาในรูปแบบที่ทำให้ผู้บริโภคสะดวกสบายมากขึ้น ผงเคเล จึงมีส่วนช่วยลดขั้นตอนที่ยุ่งยากในการเตรียมอาหารให้แก่ผู้บริโภคได้ และสามารถนำไปประยุกต์กับอาหารชนิดอื่นๆ ได้ เช่น เครื่องดื่ม เบเกอรี่ หรือแม้แต่นำไปผสมอาหารให้กับเด็กที่มีปัญหาการทานผักใบเขียว

ผงเคเล เป็นอีกหนึ่งผลิตภัณฑ์ที่ทำให้ผู้บริโภคได้รับประโยชน์จากสารอาหารที่มีอยู่ในผักใบเขียว พร้อมทั้งช่วยเหลือและส่งเสริมเกษตรกรในพื้นที่ให้มีรายได้และพัฒนาผลผลิตของเกษตรกรให้มีความคุ้มค่ามากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 40,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : โป่งแยงฟาร์ม

ออนไลน์ : P Kale จำหน่ายเคเลสด และผลิตภัณฑ์เคเลแปรรูป

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่แรม อ.แม่ริม จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทอท้องถิ่นแม่แรม (Mae Ram Woven textile)

รายละเอียด : ย้อมผ้าทอ ดันทุน 60 - 150 บาท ราคาขายทั่วไปในละ 150 - 300 บาท ขึ้นอยู่กับขนาด จะได้ผลกำไรประมาณ 80 - 150 บาท เสื้อชายและเสื้อหญิงแบบทั่วไป ดันทุน 120 - 250 บาท ราคาขายทั่วไปต่อละ 250 - 400 บาท ขึ้นอยู่กับการตกแต่ง จะได้ผลกำไรประมาณ 130 - 200 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การทำสีย้อมจากธรรมชาติสามารถใช้พืชตามธรรมชาติที่หาได้ เช่น สีจากขมิ้น เปลือกไม้ ต้นคราม ส้มป่อย ลูกหว้า เมังคุด ต้นลิ้นฟ้า (มะริดไม้) เป็นต้น โดยสามารถดั่งสีมาใช้ในการย้อมผ้าได้โดยวิธีการสกัดสีโดยใช้ความร้อนเพื่อให้ได้สีจากธรรมชาติที่สวยงาม และลดการใช้สีสังเคราะห์ที่เป็นสารเคมี

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

สินค้าที่จะขาย ผ้าทอท้องถิ่นแม่แรม

จุดแข็งได้แก่ 1. ผลิตด้วยมือ 100% จึงมีความปราณีตสวยงามเป็นพิเศษ 2. สินค้ามีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะ รูปแบบไม่ซ้ำกับสินค้าชนิดเสื้อผ้าอื่น ๆ 3. การผลิตสินค้าประเภทนี้ ยังเป็นการช่วยสืบสานศิลปวัฒนธรรมของชาวปะกาเกอญอ 4. ใช้วัสดุจากธรรมชาติ มีความทนทานมากกว่าเสื้อผ้าทั่ว ๆ ไป 5. สินค้าสามารถออกแบบลวดลายได้ตามต้องการ ไม่มีรูปที่แบบตายตัว

จุดอ่อนได้แก่ 1. เนื่องจากเป็นสินค้าที่ผลิตด้วยมือทั้งหมด จึงใช้ระยะเวลาในการผลิตต่อชิ้นค่อนข้างนาน 2. ราคาของสินค้าอยู่ในระดับปานกลาง ลูกค้าบางกลุ่มอาจเข้าไม่ถึง 3. เป็นสินค้าที่อยู่ในความสนใจของลูกค้าแบบกลุ่มเฉพาะเจาะจง

การส่งเสริมทางการตลาด

ด้านสินค้า มีการผลิตสินค้าโดยใช้วิธีการแบบดั้งเดิมเพื่อการควบคุมคุณภาพของสินค้าอยู่เสมอและเป็นการส่งเสริมให้ผู้ผลิตสินค้าภายในชุมชนได้นำอาชีพและรายได้ ที่มีการกระจายงานอย่างถูกต้อง

ด้านการส่งเสริมทางการตลาด มีการจัดโปรโมชันอยู่เป็นประจำทุก ๆ เดือน เพื่อส่งเสริมให้มียอดขายเพิ่มขึ้นจากปกติ โดยอาจลดราคาจากราคาที่ตั้งขายประมาณ 5 - 20%

ด้านช่องทางการจำหน่าย มีการคิดค้นแพ็คเกจและตราสินค้าเป็นผ้าทอกระเหรี่ยงตำบลแม่แรม ให้มีความโดดเด่นน่าซื้อ และจัดทำเพจเฟซบุ๊ก ใช้เป็นช่องทางหลักในการจำหน่ายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ขงผากแม่แรม

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์ U2T บ้านแม่แรม ผ้าทอกระเหรี่ยงบ้านปางอีกา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่แรม อ.แม่ริม จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผงมะแขว่นแม่แรม (Mae Ram Maquan Paper Powder)

รายละเอียด : มะแขว่นอบแห้ง พริกมะแขว่น การดองเค็มในส่วนขมิ้นและเมล็ดมะแขว่น การทำน้ำมันหอมระเหยจากเมล็ดของมะแขว่นโดยวิธีการสกัดน้ำมันที่มีกลิ่นเฉพาะและจัดทำบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การดองเค็มโดยใช้น้ำปลาช่วยในส่วนขมิ้นและเมล็ดมะแขว่น โดยจะเป็นหลักการที่ใช้จุลินทรีย์ที่ไม่เป็นอันตรายต่อมนุษย์มาช่วยในการยับยั้งการเจริญเติบโตของจุลินทรีย์อื่นๆ หรือสร้างสารบางอย่างขึ้นมาในอาหาร เป็นการถนอมอาหารเพื่อให้สามารถเก็บไว้บริโภคนอกฤดูกาลได้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ มีทั้งหมด 6 ข้อ

1. สินค้าหลักเราคือ "มะแขว่น" ซึ่งนำวัตถุดิบที่มีในชุมชนมาแปรรูปเป็นสินค้าเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดได้ทั้งหมด 3 อย่าง คือ

1.1 พริกมะแขว่น

1.2 ดองเค็มสมุนไพร

1.3 น้ำมันหอมระเหย

2. ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเป็น วัยตั้งแต่ 16-70 ปี ซึ่งทั้ง 3 สินค้าเป็น ผลิตภัณฑ์ที่สามารถใช้หรือรับประทานได้ในชีวิตประจำวันอยู่แล้ว

3. ทางด้านจุดแข็งของสินค้าเราจะเป็นการใช้เทคโนโลยีทางวิทยาศาสตร์และนวัตกรรมเข้ามาช่วยในการผลิตและแปรรูปสินค้า แต่ทางด้านจุดอ่อนคือ ปัญหาทางการเก็บเกี่ยวและ จำนวนจำกัดของสินค้าในฤดูกาล

4. นโยบายทางการตลาดเราจะจัดจำหน่ายผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ทุกช่องทาง เช่น Facebook Line Instagram Shopee เป็นต้น รวมถึง ออฟไลน์ เช่น ตลาดนัดชุมชน ร้านขายของชำ และ ร้านอาหาร

5. วิธีการผลิตและกระบวนการของเรา จะใช้ ทั้งทางธรรมชาติ เช่น การตากแห้ง การดองเค็ม และ ใช้นวัตกรรมเครื่องจักรกล เช่น การอบแห้ง การผลิตบรรจุภัณฑ์ และ การสกัดน้ำมันหอมระเหย เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ของฝากแม่แรม

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์ U2T บ้านแม่แรม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่แรม อ.แม่ริม จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : อะโวคาโดแปรรูป

รายละเอียด : เป็นอะโวคาโดที่เจริญเติบโตที่ตำบลแม่แรม ซึ่งมีผลผลิตเยอะและเป็นที่ต้องการของตลาด มีหลายสายพันธุ์ ในบางฤดูการผลิตที่ล้นตลาดจึงต้องมีการทำอะโวคาโดแปรรูป โดยมีรูปแบบของผลิตภัณฑ์ดังนี้ อะโวคาโดอบกรอบ แยมอะโวคาโด เครื่องดื่มอะโวคาโด ไอศกรีมอะโวคาโด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำอะโวคาโดมาแปรรูปโดยใช้หลักการทางวิทยาศาสตร์เข้ามามีส่วนช่วยในการพัฒนา และเพิ่มมูลค่าให้กับผลผลิตอะโวคาโดในหมู่บ้านเพื่อให้ผู้บริโภคมีทางเลือกในการบริโภคมากขึ้น และเป็นการเพิ่มระยะเวลาในการเก็บรักษาให้ได้นานยิ่งขึ้นสำหรับการใช้ประโยชน์นอกฤดูกาล โดยมีการนำอะโวคาโดมาแปรรูปในรูปแบบต่าง ๆ อาทิเช่น อะโวคาโดอบกรอบ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ มีทั้งหมด 6 หัวข้อ 1. สินค้าหลักเราคือ "อะโวคาโด" ซึ่งนำวัตถุดิบที่มีในชุมชนมาแปรรูปเป็นสินค้าเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด มีทางเลือกในการบริโภค และยืดระยะเวลาในการเก็บรักษาได้มากขึ้น โดยจะนำมาเพิ่มมูลค่าโดยการนำมาแปรรูปเป็นสินค้า ได้แก่ 1.อะโวคาโดอบกรอบ 2.แยมอะโวคาโด 3 เครื่องดื่มอะโวคาโด 4 ไอศกรีมอะโวคาโด 2.ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเป็นวัยตั้งแต่ 16-30 ปี นักท่องเที่ยว ชาวบ้าน ซึ่งสินค้าเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถใช้รับประทานได้ในชีวิตประจำวันอยู่แล้ว และเหมาะสำหรับที่จะนำเป็นของฝากได้อีกด้วย 3.ด้านจุดแข็งของสินค้า มีผลผลิตในฤดูที่เพียงพอต่อการนำไปแปรรูป มีการใช้เทคโนโลยีทางวิทยาศาสตร์และนวัตกรรมเข้ามาช่วยในการผลิตและแปรรูปสินค้า แต่ด้านจุดอ่อนคือ ปัญหาทางผลผลิตของสินค้าในฤดูกาล เช่น การติดโรคต่างๆ 4. นโยบายทางการตลาดเราจะจัดจำหน่ายผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ทุกช่องทาง เช่น Facebook Line Instagram Shopee เป็นต้น รวมถึง ออฟไลน์ เช่น ตลาดนัดชุมชน ร้านขายของชำ และ ร้านอาหาร 5. วิธีการผลิตและกระบวนการผลิตจะใช้นวัตกรรมเครื่องจักรกล เช่น การอบกรอบ การผลิตออกแบบบรรจุภัณฑ์ และกระบวนการต่างๆ ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตสินค้า เป็นต้น 6. ตัวเลขทางการเงินแยกย่อยออกเป็น 3 ส่วน ได้แก่ 6.1 รายได้ที่คาดว่าจะได้รับ ประมาณ 25,000-50,000 บาท 6.2 ค่าใช้จ่ายประมาณ 15,000-30,000 บาท 6.3 กำไรขาดทุน จะอยู่ 15,000-20,000 รวมเป็นอัตรา 20-40% ทั้งนี้ยังมีการสร้างรายได้ให้แก่ชาวบ้านในชุมชนโดยการรับซื้อผลผลิตเพื่อนำมาใช้ในกระบวนการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ในการจัดจำหน่ายต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านของฝากแม่แรม

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์ U2T บ้านแม่แรม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่สา อ.แม่ริม จ.เชียงใหม่

บัญชี 7 คน
ประชาชน 7 คน
อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กองม้วนกัญชง

รายละเอียด : กองม้วนมีส่วนผสมของผงกัญชงเป็นส่วนประกอบ มีคุณค่าทางโภชนาการสูง หวาน หอม กรอบอร่อย เป็นสินค้าของชุมชนบ้านท่าไคร้ ต.แม่สา

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ผงกัญชงเพื่อใช้เป็นส่วนผสม

นวัตกรรมกัญชงอบแห้งบดผงเพื่อใช้เป็นส่วนผสม

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ปัจจุบันกัญชงได้รับความสนใจเป็นอย่างมากหลังจากรัฐบาลประกาศปลดล็อคให้สามารถขออนุญาตปลูก ผลิต นำเข้าเมล็ดพันธุ์ ครอบครอง และจำหน่ายได้ ด้วยคุณประโยชน์ที่หลากหลายประกอบกับความต้องการในตลาดโลกที่มีแนวโน้มเปิดกว้างมากยิ่งขึ้นทำให้กัญชงมีศักยภาพที่จะกลายเป็นพืชเศรษฐกิจใหม่ของไทย สามารถต่อยอดเป็นสินค้าที่มีมูลค่าสูงและสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจได้ จึงมีแนวคิดในการนำผงกัญชงเข้ามาเป็นส่วนผสมในกองม้วน เนื่องจากมีคุณค่าทางโภชนาการสูง เช่น โปรตีน วิตามินอี และโอเมก้า เพื่อสร้างรายได้และเพิ่มช่องทางการจำหน่ายให้คนในชุมชน ช่วยเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจทั้งในระดับครัวเรือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กองม้วนกัญชง

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลแม่สา อำเภอแม่ริม จังหวัดเชียงใหม่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่ลา อ.แม่ริม จ.เชียงใหม่

บัญชี 7 คน
ประชาชน 7 คน
อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โคมไฟล้านนาผ้าทอ

รายละเอียด : โคมล้านนา ถือเป็นของมงคลที่ถูกนำมาใช้ประดับตกแต่งอาคารบ้านเรือน เพื่อความสวยงาม เป็นของที่ระลึก สร้างความเป็นสิริมงคลให้แก่สถานที่นั้นๆ โดยใช้ผ้าไหมทอมาเป็นส่วนประกอบหลัก เพราะผ้าไหมทอมีอายุการใช้งานยาวนาน คงทน สวยงาม และยังเป็นที่ยึดอายุการใช้งานของโคมล้านนา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมหัตถศิลป์พื้นบ้าน

-
-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

โคมไฟล้านนาผ้าทอ ถูกพัฒนาขึ้นเพื่อจัดทำสินค้าสร้างสรรค์ที่มีอัตลักษณ์ของตำบลแม่ลา โดยการจำหน่ายเป็นของที่ระลึกเนื่องจากนักท่องเที่ยวได้รับสมญานามว่า "พืชมหัศจรรย์" เพราะเป็นพืชพื้นบ้านที่อยู่คู่กับวัฒนธรรม ความเชื่อ และประเพณีของชาวชาติพันธุ์เพื่อจำหน่ายเป็นของที่ระลึกหรือของประดับให้กับคนในชุมชน บุคคลทั่วไป ร้านอาหารและนักท่องเที่ยว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : โคมล้านนาผ้าทอ
ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลแม่ลา อำเภอแม่ริม จังหวัดเชียงใหม่
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ริมเหนือ อ.แม่ริม จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : นาข้าว

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์นาข้าว ใช้โดรนมาท่นแรงเกษตรทำให้ได้ปริมาณผลผลิตมากกว่าเดิม มีการลดต้นทุน และดีต่อเกษตรกรที่จะไม่ต้องเจอกับสารเคมีและไม่ทำให้เสียสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

อากาศยานไร้คนขับเพื่อการเกษตร หรือ โดรนด้านการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีโดรนทางการเกษตรเพื่อการลดต้นทุน

-

-

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจการใช้โดรนมาท่นแรงเกษตรทำให้ลดต้นทุน ได้รับปริมาณผลผลิตมากกว่าเดิม ตัวของเกษตรกรไม่เจอสารเคมีไม่เสียสุขภาพ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

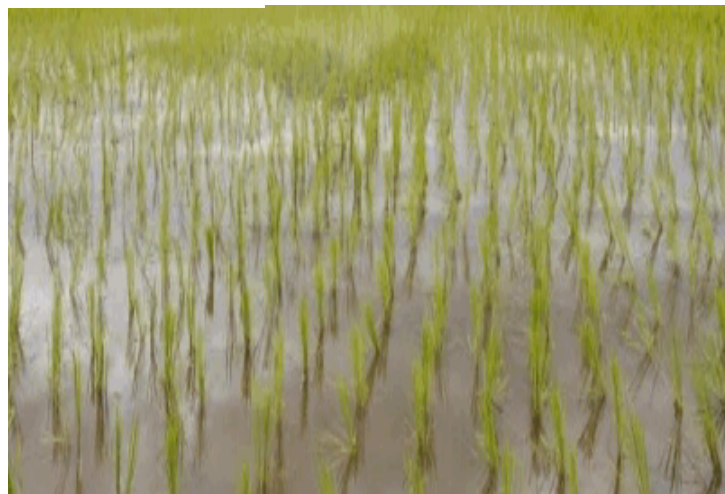
ออฟไลน์ : ไม่มี

ออนไลน์ : U2T ตำบลริมเหนือ อำเภอแม่ริม จังหวัดเชียงใหม่

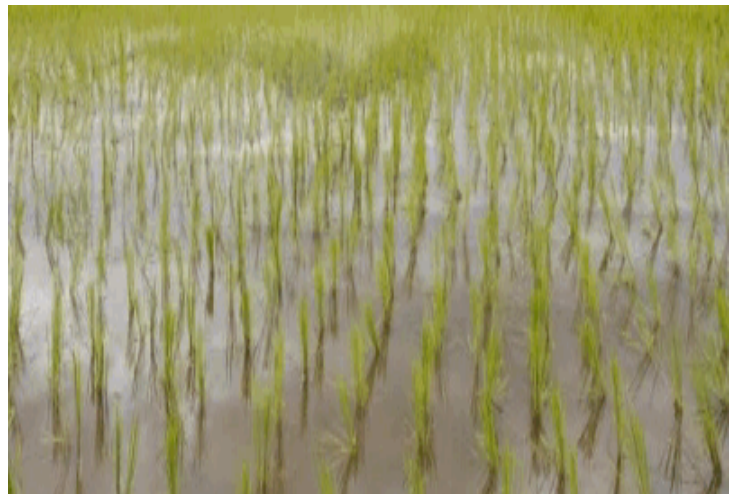
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ริมเหนือ อ.แม่ริม จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาม่องบาล์ม 9 อ้อย

รายละเอียด : ยาม่องบาล์ม 9 อ้อย ถูกบรรจุในแพคเกจหลอดหลอดพลาสติก พร้อมหมอนใช้ งาน ตัวยาม่อง ทำจากสมุนไพรหลายชนิดเช่น การบูร ระกำ น้ำมันสมุนไพร น้ำมัน ยูคาลิปตัส วาสลีน พิมเสน เมนทอล เปปเปอร์มินท์ และ ชีผึ้ง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเปลี่ยนโลโก้ของยาม่องให้มีความสวยงามน่าสนใจมากขึ้น

การปรับส่วนผสมของยาม่อง โดยใช้"บีแวก" แทนวาสลีน

การเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ของยาม่องจากตลับแก้ว เป็น"หลอดลิปสติกแท่งหมอนได้"

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม 9 อ้อย

คือยาม่องโดยจะทำการเปลี่ยนรูปแบบใหม่ทั้งหมดเป็นแบบหลอดหลอดลิปสติกแท่ง ส่วนตัวยาม่องได้ปรับเปลี่ยนสูตรตัวยาจากวาสลีนเป็นบีผึ้งซึ่งให้คุณสมบัติคงตัวไม่ละลายจากความร้อนซึ่งการเปลี่ยนแปลงนี้จะสร้างยอดขายที่เพิ่มมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มี

ออนไลน์ : U2T ตำบลริมเหนือ อำเภอแม่ริม จังหวัดเชียงใหม่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ริมเหนือ อ.แม่ริม จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อกะเหรี่ยง ปักลาย

รายละเอียด : เสื้อกะเหรี่ยง ปัก ลาย ต่าง ๆ และสามารถ ปักตามความต้องการ ของลูกค้า ได้ สั่งทำ 5-10 วัน

05 : แผนธุรกิจ

- เลือกพื้นเมืองปักลวดลายต่างๆ ตามแบบของลูกค้า สามารถเลือกแบบได้
- กระเป๋า iPad และกระเป๋าต่าง ๆ ปักลวดลายต่างๆ ตามแบบของลูกค้า สามารถเลือกแบบได้
- ขายทั้งออนไลน์ และออฟไลน์
- สร้างรายได้ในชุมชน
- ราคาไม่แพง ทุกคนสามารถเข้าถึงได้ง่าย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มี

ออนไลน์ : U2T ตำบลริมเหนือ อำเภอแม่ริม จังหวัดเชียงใหม่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-
-
-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ริมเหนือ อ.แม่ริม จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าเช็ดเท้า

รายละเอียด : เป็นสินค้าทำมือ ทำจากเศษผ้าเหลือใช้จากโรงงานมีหลากหลายรูปแบบ
หลายขนาดให้เลือก

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์จัดทำขึ้นจากเศษผ้าที่เหลือใช้ของโรงงาน เป็นสินค้าทำขึ้นจากมือมีความแข็งแรง
ทนต่อการใช้งาน ต้องการเพิ่มช่องทางการขายแบบออนไลน์เพื่อกระจายการขายสินค้าให้อยู่
ในวงกว้างมากขึ้น ซึ่งจะสนับสนุน สินค้าเด่น 3 อย่างคือ ผ้าเช็ดเท้า ซึ่งสามารถใช้ได้ทุกแผนทุก
วัย ผ้ารองครกและผ้ารองเตียง สำหรับกลุ่มแม่บ้านหรือผู้อาศัยในคอนโดหรือที่พักอาศัยที่จำเป็น
ในการใช้งาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มี

ออนไลน์ : U2T ตำบลริมเหนือ อำเภอแม่ริม จังหวัดเชียงใหม่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

งานหัตถกรรม

การสร้างความรู้โดยศึกษาจากผู้รู้ ผู้ชำนาญ

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.สะเลง อ.แม่ริม จ.เชียงใหม่

บัญชี 6 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมบัว

รายละเอียด : ขนมทองม้วน -ขนมทองม้วน และขนมทองพับสามารถแปรรูปอยู่ในรูปแบบอาหารทานเล่นร่วมกับเครื่องดื่มประเภทน้ำดื่ม เป็นผลิตภัณฑ์หนึ่งในของดีตำบลสะเลง เป็นทองม้วนกะทิสด หรือมีการเติมแต่งด้วยงาขาวหรืองาดำ ตามความต้องการของลูกค้า ชุมชนทำเอง ราคาดีอร่อย และมีราคาที่เหมาะสม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เศรษฐศาสตร์และการจัดการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาเพื่อต่อยอดและสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าอย่างต่อเนื่อง
ใช้บรรจุภัณฑ์ที่เป็นถุงซิปล็อคและกล่องใส่ขนม เพื่อเก็บรักษาคุณภาพสินค้าได้ดียิ่งขึ้น
เพิ่มช่องทางการขายในออนไลน์ เช่น Facebook Instaagram Tiktok หรือเว็บไซต์ช้อปปิ้งต่างๆเช่น Shopee Lazada

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ส่งเสริมให้เพิ่มปริมาณการผลิต และคัดเลือกวัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่น หรือหาซื้อได้ในท้องถิ่นเป็นหลัก เพิ่มภาพลักษณ์ด้วยการออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ รวมถึงผลิตภัณฑ์ ส่งเสริมควบคุมคุณภาพการผลิตสินค้า และสร้างแบรนด์สินค้าขึ้นมาเพื่อขยายช่องทางการตลาดให้กว้างขึ้นทั้งค้าปลีกและค้าส่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ทองพับ-ทองม้วน บ้านสะเลงใน
ออนไลน์ : ยังไม่มี ส่วนใหญ่รับตามออเดอร์
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.สะเลง อ.แม่ริม จ.เชียงใหม่

บัญชี 6 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บัวลอยดอง

รายละเอียด : เป็นส่วนผสมในการทำอาหารและเครื่องดื่มต่างๆ

05 : แผนธุรกิจ

1.ใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการเก็บรักษา การถนอมอาหาร ให้นิยามในการรับประทานที่ยาวนานตามความต้องการของผู้บริโภค

2.ขยายช่องทางการขาย ช่องทางการตลาด เพื่อเพิ่มยอดขายให้มากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

วิจัยและพัฒนาเพื่อต่อยอดและสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าอย่างต่อเนื่อง
ใช้บรรจุภัณฑ์ที่เป็นขวดแก้วแทนขวดพลาสติกเพื่อเก็บรักษาคุณภาพสินค้าได้ดียิ่งขึ้นและสามารถกลับมาใช้ซ้ำได้
เพิ่มช่องทางการขายในออนไลน์ เช่น Facebook Instaagram Tiktok หรือเว็บไซต์ช้อปปิ้ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,100

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บัวลอยดองพระบาทสี่รอย

ออนไลน์ : บัวลอยดองพระบาทสี่รอย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ห้วยทราย อ.แม่ริม จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 2 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Hay Plate Please (งานกระดาษฟางข้าว)

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่งานกระดาษเพื่อใช้บรรจุผลิตภัณฑ์อาหาร หรือไม่ใช่อาหาร ที่ทำจากวัสดุกระดาษโดยมีวัตถุดิบหลักคือฟางข้าว และอาจมีส่วนประกอบของใบตองตึง ดอกไม้ ใบไม้ต่างๆ เพื่อช่วยให้เกิดความสวยงามของผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recondition (การปรับปรุงสภาพ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องขึ้นรูปงานกระดาษ
กระบวนการเตรียมเชื้อฟางข้าวให้เป็นเชื้อกระดาษ
การปรับปรุงคุณสมบัติการต้านทานการขึ้นน้ำของกระดาษโดยการเคลือบด้วยสารจากธรรมชาติ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากฟางข้าวของเกษตรกร ที่เหลือจากการเก็บเกี่ยวข้าว นำมาแปรรูป ผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย เช่นกระดาษห่อของขวัญ และงานกระดาษจากฟางข้าว ช่วยเพิ่มมูลค่าวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตร ลดการใช้บรรจุภัณฑ์พลาสติกซึ่งเป็นผลเสียต่อสภาพแวดล้อม การผลิตสินค้าที่มีความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม เพื่อจำหน่ายให้กับผู้สนับสนุนสินค้าที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม , กลุ่มลูกค้าที่รักสิ่งแวดล้อม , กลุ่มลูกค้าที่ใช้สินค้ากลุ่ม Eco friendly และกลุ่มผู้บริโภคสีเขียว โดยมีช่องทางการจำหน่ายทางออนไลน์ ได้แก่ Facebook ,Shopee , TikTok Shop , Instagram , line และออฟไลน์ ได้แก่ ตลาดเกษตรกร ในเทศบาลนครเชียงใหม่ (จริงใจMarket) วันเสาร์-อาทิตย์, ตลาดสีเขียว Eco , ร้านค้าชุมชน, ร้านค้าปลีกขนาดเล็กภายในเชียงใหม่ เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,250

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : งานกระดาษจากฟางข้าวแม่พองรัตน์

ออนไลน์ : ไม่มี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ห้วยทราย อ.แม่ริม จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 2 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Pha Mud Yom (ผ้ามัดย้อม)

รายละเอียด : เป็นเสื้อยืดที่มีการมัดย้อมด้วยสีย้อมผ้า ที่มีสีสันทันเป็นเอกลักษณ์ตามความต้องการของผู้ซื้อ สามารถสวมใส่ได้ทุกเพศ ทุกวัย เนื้อผ้าเป็นผ้าฝ้าย(cotton 100%) ระบายความร้อนได้ดี และสีย้อมผ้าไม่เป็นอันตรายต่อผิวหนัง พร้อมทั้งบรรจุลงในถุงแพ็คเกจที่มีคุณภาพ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การย้อมสีด้วยมือ
การทำลวดลายผ้า
การใช้น้ำยาคัดสีตก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ Pha Mud Yom (ผ้ามัดย้อม) เป็นการใช้วิธีการมัดย้อมที่ประยุกต์จากภูมิปัญญาท้องถิ่นมาผสมผสานตามยุคสมัยปัจจุบัน สามารถดีไซน์ลวดลายได้ตามความต้องการ โดยใช้วัตถุดิบที่มีความปลอดภัย ลดปริมาณการใช้สารเคมีที่เป็นอันตรายต่อผิวหนัง และมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าทั่วไป, วัยรุ่น, วัยทำงาน และคนทำงานกลุ่มงานดีไซน์ เป็นหลัก เพื่อทำการส่งเสริมการขาย ผ่านช่องทางออนไลน์ ได้แก่ Facebook ,Shopee ,TikTok Shop ,Instagram ,line และทางออฟไลน์ ได้แก่ ตลาดเกษตรกรรมในเทศบาลนครเชียงใหม่ (จรัญใจ Market) วันเสาร์-อาทิตย์, ตลาดนัดในจังหวัดเชียงใหม่ ,ร้านขายเสื้อผ้าในชุมชน และร้านขายเสื้อผ้าราคา ปลิท/ส่ง พร้อมทั้งมีการจัดทำโปรโมชั่นสินค้า เช่น ซื้อครบ 10 ตัว (ราคาส่ง) เพื่อเป็นจุดดึงดูดกลุ่มลูกค้าที่ต้องการซื้อสินค้าจำนวนมากได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : mud yom

ออนไลน์ : mud yom

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่วิน อ.แม่วาง จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาอัญดา

รายละเอียด : ชาอัญดา ประกอบด้วย อัญชัน ใบเตย ผักเชียงดา ซึ่งพืชทั้ง 3 ชนิด มีจำนวนมากในพื้นที่ตำบลแม่วิน อำเภอแม่วาง จังหวัดเชียงใหม่ โดยผลิตภัณฑ์ชาอัญดา ทำการวิเคราะห์ทางโภชนาการและพัฒนาในรูปแบบบรรจุภัณฑ์การตลาดทั้งรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

คู่มือพลังงานแสงอาทิตย์

-

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

วางแผนการทำงาน จัดเตรียมวัตถุดิบ พืช สมุนไพรที่จะต้องใช้ นำมาแปรรูปและบรรจุใส่บรรจุภัณฑ์พร้อมฉลากที่บอกรายละเอียดสรรพคุณ ประโยชน์ วิธีการกิน การเก็บรักษา รวมไปถึงการจำหน่ายทั้งออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

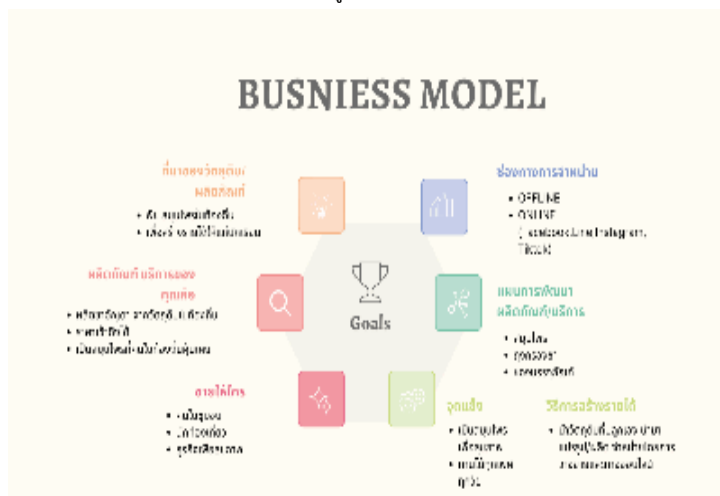
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กระดานดำ Coffee กาแฟสด

ออนไลน์ : Maewinsamakkee School

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่วิน อ.แม่วาง จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ฮีโร่ ปรีณ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ผ้าพิมพ์ลาย Ecoprint ที่ใช้ในต่าง ๆ มาใช้เป็นแม่พิมพ์ในการทำ ลวดลายในไม้บนผ้า รวมถึงการใช้สีที่ได้จากธรรมชาติ เป็นการเพิ่มมูลค่าสินค้าด้วยวัตถุดิบธรรมชาติในท้องถิ่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-

-

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

1. เรียนรู้การทำลายผ้า
2. ออกแบบผลิตภัณฑ์
3. ตัดเย็บ
4. ฝากขายผ่านกลุ่ม โครงการหลวงในพื้นที่ และขายออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : HUB MAEWIN

ออนไลน์ : Hub Maewin

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

BUSINESS MODEL





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่ทา อ.แม่ออน จ.เชียงใหม่

บัญชี 7 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พงต้มยำพร้อมปรุง

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์พงเครื่องต้มยำสำเร็จรูป บรรจุ 6 ซีน / 1 กล่อง

05 : แผนธุรกิจ

วัตถุดิบที่ใช้เน้นเป็นของเกษตรกรในชุมชนเป็นหลักการสร้างPageFacebookยังไม่ขณการติดตามหลังการขายการตรวจเช็คคอเดอร์ที่ติดต่อเข้ามาผ่านช่องทางการจำหน่ายต่างๆ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ส่งเสริมผลิตที่ให้ความสำคัญกับการปล่อยก๊าซเรือนกระจกหรือ carbon footprint
ลดการใช้พลาสติก
พลังงานทดแทน (พลังงานแสงอาทิตย์)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 55,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แม่ทา อินเลิฟ

ออนไลน์ : ทำที่ทา ตำบลแม่ทา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่ทา อ.แม่ออน จ.เชียงใหม่

บัญชี 7 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกป่นอัดก้อน
รายละเอียด : พริกป่นอัดก้อน (พริกปุ๋ก๊อน)

05 : แผนธุรกิจ

การสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชนแม่ทา การสร้าง Page Facebook ยิ่งโฆษณา การติดตาม
หลังการขาย การตรวจเช็คคอเดอร์ที่ติดต่อเข้ามาผ่านช่องทางการจำหน่ายต่างๆ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 45,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แม่ทา อินเล็ฟ
ออนไลน์ : ทำที่ทา ตำบลแม่ทา
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้พลังงานทดแทน (พลังงานแสงอาทิตย์)
ลดการใช้พลาสติก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ออนเหนือ อ.แม่ออน จ.เชียงใหม่

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กาแฟออนเหนือ

รายละเอียด : กาแฟออนเหนือ เป็นกาแฟสายพันธุ์อาราบิก้าที่มีรสชาติดีเนื่องจากปลูกในพื้นที่ที่ระดับความสูงและอุณหภูมิที่เหมาะสม เนื่องจากภูมิประเทศเป็นพื้นที่ราบและที่ราบสูงเชิงเขาและพื้นที่ภูเขาที่ล้อมรอบด้วยป่าสงวน มีความสูงจากระดับน้ำทะเล 1700 เมตร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Digital content
Digital marketing
Storytelling

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาผลิตภัณฑ์กาแฟอาราบิก้าของชุมชนออนเหนือ เพื่อสร้างรายได้ให้ชุมชน ด้วยการพัฒนาราคา การยกระดับสินค้าด้วยการเล่าเรื่อง (Storytelling) โดยการสร้าง Digital Content ทั้งในรูปแบบบทความ วิดีโอ ภาพถ่าย หรือ Infographic สำหรับเผยแพร่ในช่องทางโซเชียลมีเดีย ทั้ง Line Facebook Instagram Tiktok และร้านค้าออนไลน์ พร้อมทั้งการออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ รวมทั้งเพิ่มช่องทางการตลาดและขยายช่องทางการจัดจำหน่าย การนำเสนอแพคเกจโปรโมชัน ต่างๆให้กับกาแฟอาราบิก้าของชุมชนออนเหนือ โดยการมีส่วนร่วมของชุมชนในทุกขั้นตอนของการดำเนินงาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,465

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สินค้าชุมชนตำบลออนเหนือ

ออนไลน์ : ONNUEA COFFEE

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ออนเหนือ อ.แม่ออน จ.เชียงใหม่

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำผึ้งป่าแม่ออน

รายละเอียด : น้ำผึ้งป่าแม่ออน ได้จากรัง ผึ้งหลวงพื้นเมือง น้ำผึ้งที่ได้มาจากเกสรดอกไม้หลากหลายชนิดจากแหล่งธรรมชาติที่สมบูรณ์ เป็นน้ำผึ้งแท้บริสุทธิ์ 100% จากธรรมชาติที่ 1 ปีมีแค่ครั้งเดียว ทำให้มีกลิ่นและรสที่เป็นเอกลักษณ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Digital content
Digital marketing
Storytelling

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำผึ้งป่าแม่ออน จะเพิ่มมูลค่าสินค้าชุมชน เพื่อสร้างรายได้ให้ชุมชน ด้วยการตรวจสอบคุณภาพ และการสร้างมาตรฐานสินค้า การยกระดับสินค้าด้วยการเล่าเรื่อง (Storytelling) โดยการสร้าง Digital Content ทั้งในรูปแบบบทความ วิดีโอ ภาพถ่าย หรือ Infographic สำหรับเผยแพร่ในช่องทางโซเชียลมีเดีย ทั้ง Line Facebook Instagram Tiktok และร้านค้าออนไลน์ พร้อมทั้งการออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ รวมทั้งเพิ่มช่องทางการตลาดและขยายช่องทางในการจัดจำหน่าย การนำเสนอแพคเกจโปรโมชัน ต่างๆให้กับน้ำผึ้งป่าแม่ออน โดยการมีส่วนร่วมของชุมชนในทุกขั้นตอนของการดำเนินงาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,750

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สินค้าชุมชนตำบลออนเหนือ
ออนไลน์ : ONNUEA COFFEE
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ท่าตอน อ.แม่เมาะ จ.เชียงใหม่

บัญชี 6 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกสมุนไพร

รายละเอียด : กลุ่มอาหารท้องถิ่น ผลิตภัณฑ์จากส่วนผสมของสมุนไพรท้องถิ่นในชุมชน โดยแปรรูปเป็น น้ำพริกของแต่ละชนเผ่าในกลุ่มชาติพันธุ์ในท้องถิ่น มีจำนวนทั้งสิ้น 13 ชนเผ่า ในพื้นที่ตำบลท่าตอน ซึ่งถือเป็นตำบลที่มีความหลากหลายทางด้านชาติพันธุ์และประเพณีวัฒนธรรม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้น้ำมันมะพร้าว น้ำมันมะกอก แทนน้ำมันพืช ในการทำน้ำพริก
ใช้ใบยอแทนน้ำตาล (ใบยอใช้ยาบดผง หรือ ผักคะน้าแม็กซิโก)
บรรจุภัณฑ์ที่มีความทันสมัยมากขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. แนวคิดหลักในการทำแผนธุรกิจการทำแผนธุรกิจมีแนวคิดหลักในการสร้างความยั่งยืนให้กับท้องถิ่นมิใช่เฉพาะด้านเศรษฐกิจแต่รวมถึงสังคมและสิ่งแวดล้อมดังนั้นจึงยึดหลัก SDGs 17 ข้อ และ BCG
2. ความเป็นมาของธุรกิจธุรกิจสาขาการท่องเที่ยวและเศรษฐกิจสร้างสรรค์และสาขาอาหารเป็นมรดกทางวัฒนธรรมของกลุ่มชาติพันธุ์ตำบลท่าตอนรวม 11 กลุ่มบนพื้นฐานของทรัพยากรธรรมชาติหรือการประกอบธุรกิจและการดำเนินชีวิตที่สอดคล้องกับหลักภูมิสังคมทางด้านธรรมชาติและวัฒนธรรมจึงได้คัดเลือกผลิตภัณฑ์เด่นๆทางด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ชุดการจัดทำสินค้าสร้างสรรค์ที่มีอัตลักษณ์และทางด้านอาหารท้องถิ่นที่ใช้วัสดุในท้องถิ่นเป็นผลิตภัณฑ์นำร่องและผลิตภัณฑ์ดังกล่าวแล้วยังบริโภคในกลุ่มลูกค้าทั้งในท้องถิ่นและสังคมเมือง
3. การวิเคราะห์ความเสี่ยงและโอกาสจุดอ่อนคือการกระจายสินค้าสู่ผู้บริโภคส่วนใหญ่ในเมืองแต่แก้ไขได้โดยการตลาดแบบออนไลน์ทุกรูปแบบและ OTOP นวัตกรรม คือการท่องเที่ยวที่ชักนำนักท่องเที่ยวเข้าสู่หมู่บ้านเพื่อซื้อสินค้าการผลิตสินค้าให้สอดคล้องกับแนวโน้มผู้บริโภคในปัจจุบันเช่นอาหารสุขภาพอาหารสมุนไพรหรือผลผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมข้อเสนอแนะดังกล่าวแล้วเป็นจุดแข็งและโอกาสในการพัฒนาสินค้าโดยเฉพาะอย่างยิ่งการตลาดในระบบออนไลน์
4. แผนการตลาด ใช้ระบบการตลาดแบบ marketing mix ยึดหลัก 4Ps คือ product สอด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : อาซา ซิมโอ, ร้านค้าชุมชนตำบลท่าตอน

ออนไลน์ : U2T ตำบลท่าตอน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ท่าตอน อ.แม่อาย จ.เชียงใหม่

บัญชี 6 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าฝ้ายทอมือย้อมสีธรรมชาติ

รายละเอียด : ทำจากฝ้ายนำมาย้อมสีจากวัสดุธรรมชาติ ที่ให้สีย้อมผ้าสีต่าง ๆ ด้วยกรรมวิธีชาวบ้านแบบดั้งเดิม และกรรมวิธีใหม่ ๆ เพื่อสร้างองค์ความรู้ให้แก่ชาวบ้าน แล้วนำฝ้ายมาทอเป็นผืนผ้า บรรจุหีบห่อ จัดจำหน่าย หรือออกแบบตัดเย็บตามความต้องการของลูกค้า เป็นเสื้อผ้า หรือผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ที่มีความอนุรักษ์ทรัพยากรสิ่งแวดล้อม และใส่ใจในสิ่งแวดล้อม เพื่อเกิดความยั่งยืนในอนาคตต่อไป

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การถ่ายทอดองค์ความรู้ เรื่องโซเซียล มีเดีย ทางเฟสบุ๊ค ไลน์ ธิอปปิง
การออกแบบผลิตภัณฑ์ที่มีความแปลกใหม่โดยใช้ชุมชนเป็นฐาน
การย้อมสีธรรมชาติแทนสารเคมีในการย้อมผ้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- แนวคิดหลักในการทำแผนธุรกิจการทำแผนธุรกิจมีแนวคิดหลักในการสร้างความยั่งยืนให้กับท้องถิ่นมิใช่เฉพาะด้านเศรษฐกิจแต่รวมถึงสังคมและสิ่งแวดล้อมดังนั้นจึงยึดหลัก SDGs 17 ข้อ และ BCG
- ความเป็นมาของธุรกิจธุรกิจสาขาก่อเกี่ยวและเศรษฐกิจสร้างสรรค์และสาขาอาหารเป็นมรดกทางวัฒนธรรมของกลุ่มชาติพันธุ์ตำบลท่าตอนรวม 11 กลุ่มบนพื้นฐานของทรัพยากรธรรมชาติหรือการประกอบธุรกิจและการดำเนินชีวิตที่สอดคล้องกับหลักภูมิสังคมทางด้านธรรมชาติและวัฒนธรรมจึงได้คัดเลือกผลิตภัณฑ์เด่นๆทางด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ชุดการจัดทำสินค้าสร้างสรรค์ที่มีอัตลักษณ์และทางด้านอาหารท้องถิ่นที่ใช้วัสดุในท้องถิ่นเป็นผลิตภัณฑ์นำร่องและผลิตภัณฑ์ดังกล่าวแล้วยังบริโภคในกลุ่มลูกค้าทั้งในท้องถิ่นและสังคมเมือง
- การวิเคราะห์ความเสี่ยงและโอกาสจุดอ่อนคือการกระจายสินค้าสู่ผู้บริโภคส่วนใหญ่ในเมืองแต่แก้ไขได้โดยการตลาดแบบออนไลน์ทุกรูปแบบและ OTOP บัณฑิต คือการท่องเที่ยวที่ชักนำนักท่องเที่ยวเข้าสู่หมู่บ้านเพื่อซื้อสินค้าการผลิตสินค้าให้สอดคล้องกับแนวโน้มผู้บริโภคในปัจจุบันเช่นอาหารสุขภาพอาหารสมุนไพรหรือผลผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมข้อเสนอแนะดังกล่าวแล้วเป็นจุดแข็งและโอกาสในการพัฒนาสินค้าโดยเฉพาะอย่างยิ่งการตลาดในระบบออนไลน์
- แผนการตลาด ใช้ระบบการตลาดแบบ marketing mix ยึดหลัก 4Ps คือ product สอด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Ta Oh Moo
ออนไลน์ : Tuktoo Tourism Subfficiency
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.บ้านหลวง อ.แม่เมาะ จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกเผาเห็ดหอม

รายละเอียด : น้ำพริกเผาจากเห็ดหอมเป็นการแปรรูปเห็ดหอมในระดับครัวเรือนที่มีการทำกันมาแต่เดิม น้ำพริกเผาในโครงการ ใช้เห็ดหอมจากเกษตรกรในพื้นที่เพาะเห็ดได้รับการรับรอง GAP ตามมาตรฐานเกษตรอินทรีย์ (ระยะปรับเปลี่ยน) มีการพัฒนาสูตรลักษณะและขนาดบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสม ปรับปรุงข้อมูลฉลากสินค้า เช่น ปริมาณต่อหน่วย การปนเปื้อน ข้อมูลโภชนาการ ปรับปรุงฉลากบรรจุภัณฑ์และหีบห่อที่สวยงาม ขนาดบรรจุ 200 กรัมต่อขวด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การบรรจุขวด หรือ ถุงซีป
ใช้กรรมวิธีปรับเพิ่มสูตรเพื่อ สุขภาพ มีฉลากโภชนาการ และข้อมูลด้านสุขภาพและ ความปลอดภัยทางอาหาร
นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เป้าหมาย

1. สร้างสินค้าใหม่ในบ้านให้มีชื่อเสียง เน้นสินค้าให้มีคุณภาพมาตรฐาน
2. เพิ่มมูลค่าผลผลิตทางการเกษตรในชุมชนให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้นโดยการนำมาทำผลิตภัณฑ์
3. ขยายการจัดจำหน่ายไปยังออนไลน์ และออฟไลน์ เพื่อหาลูกค้าใหม่ๆ เช่นการจัดจำหน่ายไปยังร้านต่างๆเพิ่มขึ้น หรือขายบนตลาดออนไลน์โดยการสร้างเพจเพื่อให้เกิดการมองเห็นมากขึ้น และ
ยังได้ลูกค้าใหม่ๆ ได้ในหลายจังหวัด
4. บริการและพัฒนาสินค้า โดยมีสินค้าเพิ่มมากขึ้น และยังคงคุณภาพมาตรฐานและปลอดภัย ถูก
หลักอนามัยต่อผู้บริโภค เพื่อทำให้มียอดขายเพิ่มขึ้น ทำให้สินค้าสามารถส่งออกไปจำหน่ายทั่วประเทศ
แผนการตลาดผลิตภัณฑ์เห็ดบ้านหลวง
ในช่วงระยะแรกในการขายสินค้า จะเริ่มโฆษณาผ่านช่องทางออนไลน์ เพื่อให้สินค้าเริ่มมีการมองเห็น
และเริ่มรู้จักสินค้ามากขึ้น โดยการโพสต์แพลตฟอร์มที่ไม่เสียค่าใช้จ่ายก่อนเนื่องจากประหยัดงบประมาณใน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,250

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ของดีบ้านหลวง

ออนไลน์ : ของดีบ้านหลวง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.บ้านหลวง อ.แม่อาย จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าหิ้วลดโลกร้อน

รายละเอียด : กระเป๋าหิ้วรักษ์โลก จำนวน 2 แบบ ดังนี้แบบที่ 1 กระเป๋าหิ้วผ้าฝ้ายดิบคละสี ไม่มีซับใน ขนาดรวมหูหิ้ว กว้าง x ยาว เท่ากับ 38 x 48 ซม. มีกระเป๋าขนาดเล็กปะหน้ากระเป๋า ขนาด กว้าง x ยาว เท่ากับ 15 x 10 ซม. มีสีหลากหลายแบบที่ 2 กระเป๋าหิ้วผ้าแคนวาส สีขาว ไม่มีซับใน ขนาด กว้าง x ยาว เท่ากับ 30 x 32 ซม.

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาระบบธุรกิจ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จักรเย็บผ้าไฟฟ้าทันสมัย
การออกแบบผ้ารูปแบบต่างๆ
เครื่องจักรปักลายผ้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กระเป๋าหิ้วลดโลกร้อน

ประชาชน/แม่บ้านในพื้นที่มีการจัดตั้งกลุ่มเย็บผ้าและได้ทดลองขายภายในกลุ่มเล็กๆซึ่งได้ผลตอบรับค่อนข้างดีจึงมีการปรับเปลี่ยนคุณภาพของเนื้อผ้าให้เหมาะสมกับความต้องการตามท้องตลาดและเคยได้รับการจดทะเบียนเป็นสินค้าotopซึ่งสินค้าที่พัฒนามีด้วยกันทั้งหมด 2 แบบและที่ผ่านมาทางโครงการU2Tได้มีการส่งเสริมการขายเย็บผ้าเพื่อให้กลุ่มเย็บผ้าสามารถสร้างผลิตภัณฑ์และลดรายใหม่เพื่อให้เป็นที่นิยมสนใจตามท้องตลาดมากขึ้น

ประเภทสินค้า

กระเป๋าหิ้วทำจากผ้า

จุดเด่นสินค้า

1.นำความรู้เทคโนโลยีเกี่ยวกับการเย็บผ้าหรือลดรายที่สวมง่ายเป็นเอกลักษณ์ออกแบบ

ผลิตภัณฑ์และยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์

2.การนำผ้าในท้องถิ่นและเศษผ้ามาสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า

3.ลดรายบนผ้าสื่อถึงเอกลักษณ์ของท้องถิ่น

4.ช่วยลดขยะให้โลกสามารถนำกระเป๋ากลับมาใช้ซ้ำได้

5.สามารถนำมาใช้เป็นกระเป๋าแฟชั่น/กระเป๋าทำงาน/ให้เป็นของฝากประจำถิ่น

นวัตกรรม

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์สร้างอาชีพ/ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,450

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ของดีบ้านหลวง

ออนไลน์ : ของดีบ้านหลวง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.มะลิกา อ.แม่เมาะ จ.เชียงใหม่

บัญชี 5 คน
ประชาชน 6 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาสมุนไพรมะลิกา (Malika Herbal Tea)

รายละเอียด : เป็นชาสมุนไพรจากธรรมชาติ 100% ผ่านกรรมวิธีคั่วแบบภูมิปัญญาท้องถิ่นของกลุ่มชาวบ้านตำบลมะลิกา ก่อนบรรจุผ่านการฆ่าเชื้อด้วยการอบ และบรรจุด้วยเครื่องบรรจุอัตโนมัติ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาลิขสิทธิ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องบรรจุผลิตภัณฑ์ชาสมุนไพร

เครื่องคั่วสมุนไพร

เครื่องอบสมุนไพร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

-เปิดเพจชาสมุนไพรมะลิกาให้เป็นที่รู้จักและเป็นช่องทางทางการจำหน่ายบน Platformonline หน้าเพจชื่อวารวโรจชาวมะลิกา
-การในความรู้ในด้านการบรรจุผลิตภัณฑ์ให้มีมาตรฐาน
-แผนธุรกิจเราจะเน้นเรื่องการพัฒนาลิขสิทธิ์เป็นหลักเพื่อให้ชุมชนสามารถต่อยอดเองได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

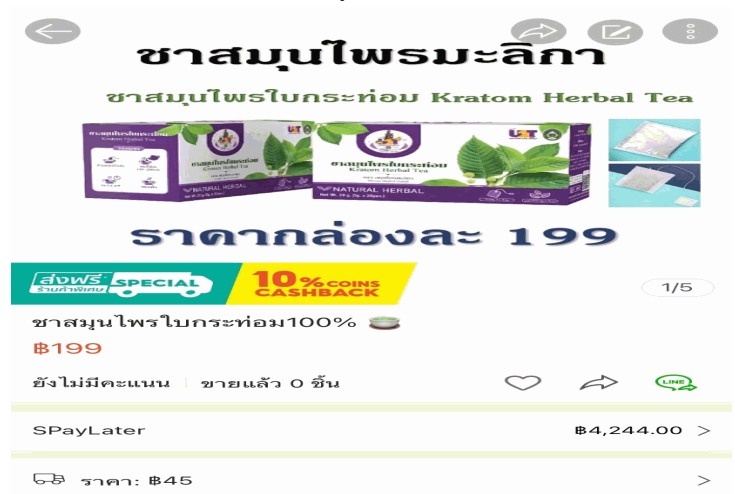
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ชาสมุนไพร มะลิกา

ออนไลน์ : ชาสมุนไพร มะลิกา Plate form shopee

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.มะลิศา อ.แม่เมาะ จ.เชียงใหม่

บัญชี 5 คน
ประชาชน 6 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : อันนี่มะลิศา (Honey Malika)

รายละเอียด : น้ำผึ้งแท้ 100 % จากเกษตรกรลำไย ที่เลี้ยงโดยวิธีธรรมชาติ มีกระบวนการเก็บที่สะอาด ผ่านการอบฆ่าเชื้อก่อนการบรรจุ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

วิธีการเลี้ยง และการเก็บน้ำผึ้ง
รังผึ้ง/กล่องผึ้ง/เครื่องปั้นน้ำผึ้ง/เครื่องรมควัน
การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาบรรจุภัณฑ์
- สร้างแบรนด์ชุมชนให้มีชื่อเสียง
- การในความรู้ในด้านการบรรจุภัณฑ์ให้มีมาตรฐาน
- การส่งเสริมการจัดจำหน่ายทางออนไลน์ให้เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค
- แผนธุรกิจเราจะเน้นเรื่องการพัฒนาบรรจุภัณฑ์เป็นหลักเพื่อให้ชุมชนสามารถต่อยอดเองได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

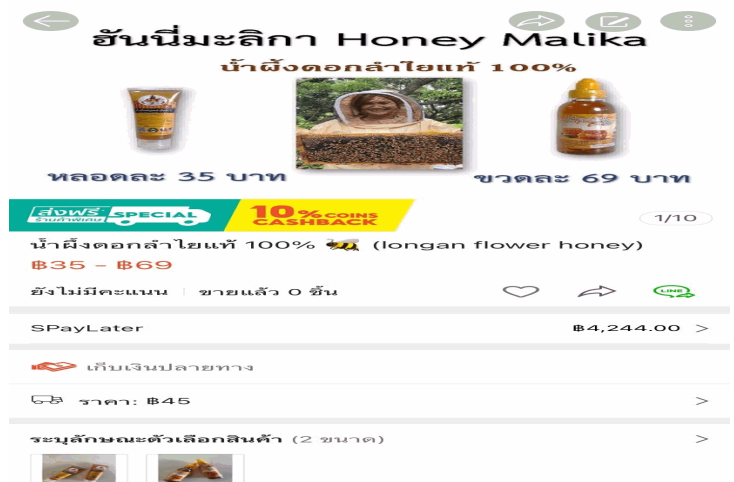
07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำผึ้งดอกลำไยแท้ 100% (longan flower honey)
ออนไลน์ : น้ำผึ้งดอกลำไยแท้ 100% (longan flower honey) Plate form shopee
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่ยาว อ.แม่สาย จ.เชียงราย

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าผ้าบ้านช่างต่ำ

รายละเอียด : เป็นกระเป๋าที่มีเอกลักษณ์โดดเด่นเนื่องจากการใช้วัสดุผ้าเป็นผ้าปักของกลุ่มชาติพันธุ์บ้านห้วยหวายบ้านของบ้านท่าปู ตำบลแม่ยาว อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย

05 : แผนธุรกิจ

- 1.สำรวจผ้าที่มีอยู่ภายในตำบล
- 2.ผลิตภัณฑ์คือ กระเป๋าผ้า
- 3.ขายให้กับกลุ่มบุคคลทั่วไป
- 4.วางแผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์
- 5.การออกแบบผลิตภัณฑ์
- 6.สร้างแบรนด์สินค้า
- 7.การออกแบบ Packaging
- 8.นำออกสู่ตลาด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ : กระเป๋าผ้าบ้านช่างต่ำ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มมูลค่าให้กับกระเป๋า สร้างเอกลักษณ์และจุดเด่นที่มีเสน่ห์ ด้วยการนำผ้าปักของกลุ่มชาติพันธุ์บ้านห้วยหวายบ้านของบ้านท่าปู ตำบลแม่ยาว
ปรับปรุงแบบผลิตภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์ความโดดเด่นที่น่าสนใจมากขึ้น
นำสินค้าจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ ได้แก่ Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่ยาว อ.แม่สาย จ.เชียงราย

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สว.ไผ่ดกเทพ

รายละเอียด : เป็นไม้ไผ่ชนิดไผ่เอียงนำมาดัดเป็นผลิตภัณฑ์ที่ต้องการนำมาวางขายในตลาดภายในชุมชนและวางขายในตลาดออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

1.รับซื้อไม้มาจากชาวบ้าน เพื่อสร้างรายได้ให้กับชาวบ้าน และนำมาทำผลิตภัณฑ์ 2.ผลิตภัณฑ์คือ ถังรองแก้ว และสลุหรือสลุหล่ง 3.ขายให้กับกลุ่มบุคคลทั่วไป หรือตามเทศกาล 5.แผนการพัฒนารูปแบบ 1 เทคนิคการออกแบบผลิตภัณฑ์ไม้ 2 ช่องทางการขายในสื่อออนไลน์ 3 การออกแบบ Packaging

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีในการออกแบบผลิตภัณฑ์และ Packaging

จัดอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับการ E-Commerce Page Facebook และ Line Platform

พัฒนา Packaging และ Logo Design

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : กระเป๋าผ้าบ้านฮ้างต้า

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่อาจ อ.แม่อาจ จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยอินทรีย์แม่อาจออร์แกนิก

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่จะนำใช้ทดแทนการใช้ปุ๋ยเคมี โดยผ่านกระบวนการหมักกับน้ำสกัดชีวภาพ และเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการหมักเศษซากพืช ซากสัตว์หรือสารอินทรีย์ชนิดต่างๆที่หาได้ง่ายในท้องถิ่น มีประโยชน์ต่อดิน พืช น้ำ และผลผลิต

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการหมักซากพืชซากสัตว์และสารอินทรีย์ต่างๆที่หาได้ง่ายจากในท้องถิ่น
นวัตกรรมการใช้จุลินทรีย์เฉพาะกลุ่มหรือน้ำสกัดชีวภาพในการหมักเพื่อให้ได้ปุ๋ยอินทรีย์ชีวภาพคุณภาพสูง
ใช้เทคโนโลยีการเติมออกซิเจนเข้ามาช่วยในการเพาะเลี้ยงจุลินทรีย์ให้มีการขยายตัวเพิ่ม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

สร้างผลิตภัณฑ์ทางชีวภาพที่จะนำมาทดแทนการใช้สารเคมีทางการเกษตร เนื่องจากค่าใช้จ่ายปุ๋ยเคมีในอัตราเฉลี่ยต่อปีมีมูลค่าที่สูง และยิ่งเกิดผลเสียต่อสุขภาพของผู้บริโภค จึงอยากทำผลิตภัณฑ์ทางชีวภาพ ในราคาประหยัดและเกิดความปลอดภัยต่อคนตลอดจนถึงแวดล้อม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Mae-ai Organic : แม่อาจออร์แกนิก

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100070414597651&sk=photos>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ด.แม่ข่าย อ.แม่ข่าย จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาสมุนไพร'ชารางจิต'

รายละเอียด : สมุนไพรที่อยู่ในท้องถิ่น ด.แม่ข่าย นำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ชาสมุนไพร ประโยชน์และพัฒนารูปแบบใหม่ ให้เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคได้ง่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์

การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการต่อยอดบรรจุภัณฑ์เน้นความคุ้มค่าของราคา

ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมในการวางโปรแกรมสินค้าในเรื่องของการตลาด

นวัตกรรมการแปรรูปสมุนไพรโดยการนำสมุนไพรมาคั่วซึ่งทำให้เก็บรักษาได้นานถึง 1 ปี

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

เป็นผลิตภัณฑ์ที่จะเข้ามาช่วยเสริมในด้านสุขภาพของผู้บริโภค เพราะเมื่อเรากินอาหารที่มี สารพิษเจือปนเข้าไปในร่างกายจนเกิดการสะสม อาจทำให้เกิดการเจ็บป่วย ฉะนั้น ชาสมุนไพร จึงเป็นอีกหนึ่งทางเลือกที่ดีและตอบโจทย์คนรักสุขภาพ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Mae-ai Organic : แม่ข่ายออร์แกนิก

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100070414597651&sk=photos>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ด.แม่อาจ อ.แม่อาจ จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันนวดสมุนไพร

รายละเอียด : สมุนไพรที่อยู่ในท้องถิ่น ด.แม่อาจ นำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพร ปรับแก้ไขและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่ โดยคำนึงถึงคุณประโยชน์ของสมุนไพรและผู้ใช้บริการ

05 : แผนธุรกิจ

เป็นผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรที่แปรรูปจากสมุนไพร ซึ่งพร้อมที่จะนำไปใช้เพื่อให้เกิดผลต่อสุขภาพหรือการทำงานของร่างกายให้ดีขึ้น สามารถนำมาใช้ได้เองโดยมีส่วนผสมที่ไม่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ ทั้งผลิตภัณฑ์นี้ยังเหมาะแก่การกระจายความรู้และสาริตขึ้นตอนการทำแก่คนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ทั้งทางด้านขนาดและวิธีการใช้งานให้เหมาะสมกับต้น
ทุน

ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมในการวางโปรแกรมสินค้าในเรื่องของการตลาด

นวัตกรรมการแปรรูปสมุนไพรโดยการเคี่ยวด้วยความร้อนอ่อนๆสกัดและเติมพืชมะนาวและ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Mae-ai Organic : แม่อาจออร์แกนิก

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100070414597651&sk=photos>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่ข่าย อ.แม่ข่าย จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องดื่มผงจากข้าวผสมสมุนไพร

รายละเอียด : นำผลผลิตที่มีอยู่ในท้องถิ่น ต.แม่ข่าย มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มผง โดยมีข้าวและสมุนไพร เข้ามาเป็นส่วนประกอบหลักในผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมยกระดับผลผลิตทางการเกษตรในชุมชน

เทคโนโลยีเครื่องบดสมุนไพร

ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมในการวางโปรโมทสินค้าในเรื่องของการตลาด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เครื่องดื่มผงที่ง่ายต่อการรับประทาน ประหยัดเวลาและมีประโยชน์ต่อสุขภาพ อุดมไปด้วยสารอาหารที่ครบถ้วน และยังใช้ผลผลิตทางการเกษตรในชุมชนเข้ามาแปรรูป เป็นผลิตภัณฑ์ที่ต้องการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมเข้ามาพัฒนา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Mae-ai Organic : แม่ข่ายออร์แกนิก

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100070414597651>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65012995 : การสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์ผ้าทอข้อมสิริสมชาติเพื่อพัฒนาระบบเศรษฐกิจฐานราก

มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.เมืองแหง อ.เวียงแหง จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทอกระเหรี่ยงนามน

รายละเอียด : ผ้าทอกระเหรี่ยงมีลักษณะเป็นผ้าทอหน้าแคบที่ใช้เครื่องมือทอแบบห้างหลัง หรือที่เรียกว่า "ทีเอว" ผ้าที่ทอจะถูกกำหนดตามความต้องการใช้งานตั้งแต่เริ่มต้นทอ เช่น ผ้าทอสำหรับเสื้อ ผ้าทอสำหรับชิ้น ผ้าทอสำหรับโพกศีรษะ หรือผ้าทอสำหรับทำเป็นย่าม

05 : แผนธุรกิจ

การยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ผ้าทอกระเหรี่ยง การนำเสนอ Story การผลิตที่อาศัยภูมิปัญญาชาวบ้าน การพึ่งพาทรัพยากรและการดูแลรักษาทรัพยากรธรรมชาติของชาวกระเหรี่ยงบ้านนามน การพัฒนากิจกรรมทางการตลาด เช่น กิจกรรมการจัดแสดงสินค้าบริเวณจุดสำคัญที่เป็นย่านชุมชน / แหล่งท่องเที่ยว การโฆษณาผ่านทาง Social พัฒนาระบบการสั่งซื้อแบบออนไลน์ / การชำระเงินที่สะดวกสบาย เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การถ่ายภาพ/สื่อเพื่อการประชาสัมพันธ์

การออกแบบสินค้า

การตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผ้าทอกระเหรี่ยงนามน

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/search/top?q=%E0%B8%9C%E0%B9%89%E0%B8%B2%E0%B8%97%E0%B8%AD%20%E0%B8%81%E0%B8%BO%E0%B9%80%E0%B8%AB%E0%B8%A3%E0%B8%B5%E0%B9%88%E0%B8%A2%E0%B8%87%E0%B8%99%E0%B8%B2%E0%B8%A1%E0%B8%99>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65013346 : การแปรรูปตะไคร้ต้นสู่อาหารสุขภาพเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มแก่ผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น

มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.เมืองแหง อ.เวียงแหง จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริก 2 วัฒนธรรมบ้านเลา

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์น้ำพริก 2 วัฒนธรรม เป็นการผสมผสานวัฒนธรรมด้านอาหารของกลุ่มชาติพันธุ์ไทยใหญ่ (น้ำพริกคั่วทราย) และน้ำพริกสิชู รวมถึงการนำตะไคร้ต้นหรือตะไคร้เม็ดที่พบมากในป่าชุมชนของตำบลเมืองแหงมาเป็นส่วนประกอบในน้ำพริก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การตลาด

การออกแบบบรรจุภัณฑ์

การแปรรูปสมุนไพร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำพริกที่มีส่วนผสมของน้ำพริกคั่วทรายและน้ำพริกสิชู โดยการเพิ่มเสน่ห์ให้กับสินค้า การนำเสนอเรื่องราวหรือ Story ที่น่าสนใจ และพัฒนาช่องทางการตลาดที่หลากหลาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านกาแฟเลาประตูสู่เมืองแหง

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แสนไห อ.เวียงแหง จ.เชียงใหม่

บัญชี 6 คน
ประชาชน 6 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยอบธรรมชาติ

รายละเอียด : ทำจากกล้วยน้ำว้าสุกงอม นำมาอบโดยเครื่องอบลมร้อน 15 ชั่วโมง เพื่อให้ได้กลิ่นรสชาติที่ดี และยืดอายุการเก็บรักษา เมื่ออบได้ที่แล้วนำมาโรยงาเพื่อเพิ่มคุณค่าทางอาหาร จากนั้นนำมาบรรจุลงในบรรจุภัณฑ์และติดฉลากสินค้า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

อบรมการพัฒนาสินค้า และบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

กล้วยอบอบธรรมชาติ เนื่องจากในชุมชนมีการปลูกกล้วยเป็นจำนวนมาก ทางหมู่บ้านเล็งเห็นผลประโยชน์ที่จะได้รับจากกล้วยที่มีจำนวนมากนี้ โดยการนำมาแปรรูปเพื่อสร้างรายได้ให้กับชุมชน เพื่อจะพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ยอมรับพร้อมทั้งนำออกสู่ตลาดออนไลน์ และ Offline

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์สินค้าเกษตรอินทรีย์ & OTOP เวียงแหง

ออนไลน์ : Unseen Sanhai อันซีน แสนไห

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แสนไห อ.เวียงแหง จ.เชียงใหม่

บัญชี 6 คน
ประชาชน 6 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โปรแกรมการท่องเที่ยว Unseen Sanhai

รายละเอียด : ยังอยู่ในขั้นตอนการพัฒนาต้นแบบ

05 : แผนธุรกิจ

โครงการส่งเสริมการท่องเที่ยวโดยชุมชนในพื้นที่ตำบลแสนไหจัดขึ้นเพื่อส่งเสริมการบริหารจัดการการท่องเที่ยวบนพื้นฐานของความเข้มแข็งในชุมชนเพื่อสอดแทรกความรู้ด้านประวัติศาสตร์ภูมิปัญญาท้องถิ่นวัฒนธรรมและวิถีชีวิตในชุมชน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : Unseen Sanhai อันซีน แสนไห

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

QR Code อธิบายเกี่ยวกับสถานที่ท่องเที่ยว

เพจ Unseen Sanhai

ป้ายแผนที่แสดงสถานที่ท่องเที่ยว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แสนไห อ.เวียงแหง จ.เชียงใหม่

บัญชี 6 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระดุมผ้าขด (หมากต่อม)

รายละเอียด : ทำจากผ้าทอที่เป็นเอกลักษณ์ของชาวไทใหญ่ โดยการสอดสานเส้นผ้าให้เกิดลวดลาย เกิดเป็นกระดุมที่มีสีสันสวยงาม ผูกเรื่องราวของชาวไทใหญ่เอาไว้

05 : แผนธุรกิจ

กระดุมผ้าขด (หมากต่อม) จากเดิมมีการทอผ้าใช้เองตามครัวเรือน ด้วยความมีเอกลักษณ์ของเครื่องแต่งกายด้านวัฒนธรรมและแสดงออกถึงความเป็นตัวตนของชาวไทใหญ่ จึงอยากนำกระดุมผ้าขดที่เป็นส่วนหนึ่งของชุดไทใหญ่มาประยุกต์ผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลาย เช่น ทำของที่ระลึก และส่งเสริมการตลาดให้มียอดขายที่เพิ่มมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมการพัฒนาสินค้า และบรรจุภัณฑ์

พัฒนา Packaging Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์สินค้าเกษตรอินทรีย์ & OTOP เวียงแหง

ออนไลน์ : Unseen Sanhai อันซีน แสนไห

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่สาบ อ.สะเมิง จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เก็กฮวยอบแห้ง

รายละเอียด : ดอกเก็กฮวยอบแห้งส่งออกขายเป็นชีด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทางออนไลน์ต่างๆ

เครื่องอบดอกเก็กฮวย

เครื่องต้มชาดอกเก็กฮวย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ช่องทางการตลาด : เพิ่มช่องทางการขายทั้งรูปแบบออฟไลน์และออนไลน์

- ออฟไลน์ มีการหาลูกค้าเพิ่ม โดยการจำหน่ายตามร้านค้าทั่วไป

- ออนไลน์ เปิดเพจร้านค้าออนไลน์ ไปรษณีย์พวงโดยนำเสนอคลิปวิดีโอเล่าวิถีชีวิตคนในชุมชน โดยมีการโปรโมทเพจอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้มีการเพิ่มช่องทางการขายบนแพลตฟอร์มขายออนไลน์อื่น เช่น Lazada, Shopee, Instagram

บริการหลังการขาย : มีข้อความแสดงช่องทางการติดต่อกลับทั้งบนบรรจุภัณฑ์ และสื่อออนไลน์

มีการตอบกลับ บริการสอบถามสินค้าทางออนไลน์อย่างรวดเร็ว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์ U2T ตำบลแม่สาบ

ออนไลน์ : U2T ตำบลแม่สาบ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่สาบ อ.สะเมิง จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยหวานพองแห้ง

รายละเอียด : เป็นการแปรรูปอาหารโดยการนำกล้วยหวานมาคั่วและตาก จากนั้นนำมาบด เป็นผงละเอียด นำเข้าบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม พร้อมจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องบรรจุภัณฑ์
เครื่องบด
เครื่องอบแห้ง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนการผลิต :

- มีการพัฒนาคุณภาพสินค้าให้เป็นที่ยอมรับและมีความพึงพอใจของลูกค้า
- ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้โดดเด่น แสดงเอกลักษณ์ของสินค้า
- วางแผนการผลิตให้ทันกับออเดอร์ลูกค้า ช่องทางการตลาด : เพิ่มช่องทางการขายทั้งรูปแบบออฟไลน์และออนไลน์
- ออฟไลน์ มีการทำร้านค้าในชุมชน หาลูกค้าเพื่อค้าส่งให้กับร้านในแหล่งท่องเที่ยวและตลาดสินค้างานฝีมือ เข้าร่วมแสดงสินค้าตามงานแสดงสินค้าต่างทั้งของภาครัฐและเอกชน
- ออนไลน์ เปิดเพจร้านค้าออนไลน์ โปรโมทเพจโดยนำเสนอคลิปวิดีโอเล่าวิถีชีวิตคนในชุมชน ความเป็นมาของการรวมกลุ่ม วัตถุประสงค์การจัดกลุ่ม ขั้นตอนการทำสินค้า และสินค้าที่สร้างเสร็จสมบูรณ์ โดยมีการโปรโมทเพจอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้มีการเพิ่มช่องทางการขายบนแพลตฟอร์มขายออนไลน์อื่น เช่น Lazada, Shopee, Instagram

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์ U2T ตำบลแม่สาบ

ออนไลน์ : U2T ตำบลแม่สาบ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65012943 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ร่วมทำมือชุมชนตำบลต้นเปา

มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ต้นเปา อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ร่มทำบ้านบ่อสร้าง

รายละเอียด : ร่มกระดาษกันน้ำขนาด 17 นิ้ว สีสโตนวอลล์ ใช้กางกันแดด กันฝน ตกแต่งหรือใช้เป็นอุปกรณ์เสริมในการถ่ายภาพเพื่อให้ภาพเก๋ไม่ซ้ำใคร

05 : แผนธุรกิจ

จัดจำหน่ายสินค้าหัตถกรรมผ่านรูปแบบการท่องเที่ยวเชิงประสบการณ์ และแพลตฟอร์มออนไลน์ อาทิ Facebook / Shopee / Lazada พร้อมกับสร้างทีมงานแอดมินให้บริการรับคำสั่งซื้อ จัดส่งและบริการหลังการขายแบบครบวงจร สร้างฐานลูกค้าและกระจายข้อมูลข่าวสารด้วยแพลตฟอร์มสังคมออนไลน์ เช่น Line Openchat / Facebook Fanpage / Facebook Group เป็นต้น ทั้งนี้ยังมีการนำเสนอสินค้าที่ลูกค้าสามารถสัมผัสได้เสมือนจริงผ่านแบบคลิป Youtube / Live Streaming / Virtual Clip เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : none
ออนไลน์ : <https://s.lazada.co.th/s.7lhGv>
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สื่อดิจิทัลในการนำเสนอสินค้ารูปแบบวิดีโอ ผ่านคิวอาร์โค้ด
แสดงภาพสินค้าผ่านระบบ 3 มิติ
ร้านค้าบน metaverse

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ต้นเปา อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ภาพเขียนสีน้ำมัน ลายมงคล

รายละเอียด : ภาพเขียนสีน้ำมันจากฝีมือ ศิลปินท้องถิ่น ที่มีสีสันสวยงาม ทั้งภาพมงคลและทิวทัศน์ชนบทที่สวยงาม

05 : แผนธุรกิจ

จัดจำหน่ายสินค้าหัตถกรรมผ่านรูปแบบการท่องเที่ยวเชิงประสบการณ์ และแพลตฟอร์มออนไลน์ อาทิ Facebook / Shopee / Lazada พร้อมกับสร้างทีมงานแอดมินให้บริการรับคำสั่งซื้อ จัดส่งและบริการหลังการขายแบบครบวงจร สร้างฐานลูกค้าและกระจายข้อมูลข่าวสารด้วยแพลตฟอร์มสังคมออนไลน์ เช่น Line Openchat / Facebook Fanpage / Facebook Group เป็นต้น ทั้งนี้ยังมีการนำเสนอสินค้าให้ลูกค้าสามารถสัมผัสได้เสมือนจริงผ่านแบบคลิป Youtube / Live Streaming / Virtual Clip เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แสดงภาพสินค้าผ่านระบบ 3 มิติ

ร้านค้าบน metaverse

สื่อดิจิทัลในการนำเสนอสินค้ารูปแบบวิดีโอ ผ่านคิวอาร์โค้ด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

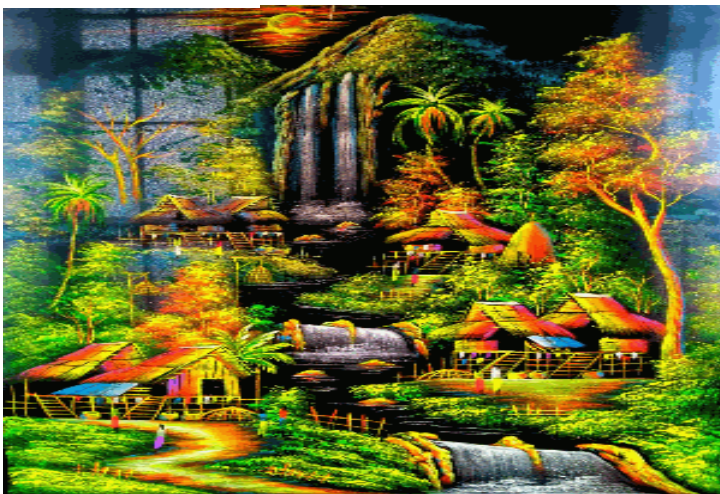
ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : <https://s.lazada.co.th/s.7lhGv>

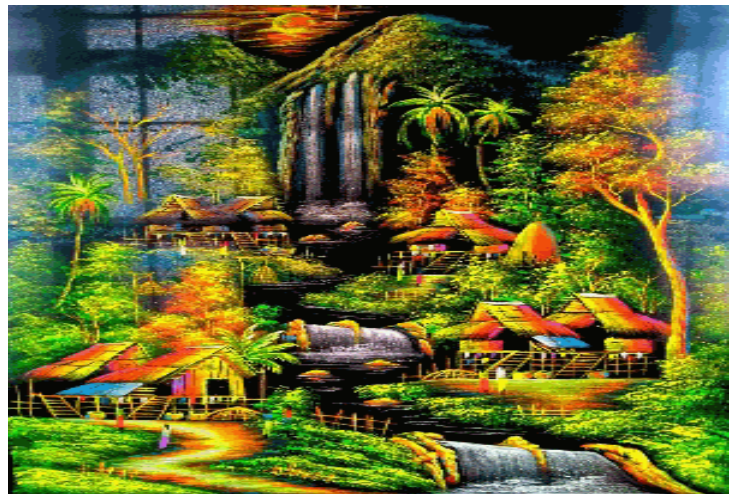
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.สันกลาง อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่

บัญชี 5 คน ประชาชน 7 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตุ๊กตาเครื่องหอม

รายละเอียด : เป็นตุ๊กตาผ้าทรงกลมขนาดต่างๆ รูปแบบอันเป็นเอกลักษณ์ (ไม่ซ้ำแบบ) ที่หลากหลาย เช่น หน้าคนในอิริยาบถต่างๆ หน้าสัตว์เลื้อยหมาเป็นัว ภายในใส่เครื่องหอมกลิ่นต่างๆ ไว้ เปลี่ยนใส่ได้ ทำให้เกิดหน้าที่ใช้งานที่มากขึ้น ใช้เป็นเครื่องหอม ใส่ไว้ในรถ ในตู้เสื้อผ้า เพื่อขับกลิ่นไล่ความอับชื้น ไล่แมลง และเป็นพวงกุญแจหรือเครื่องประดับ ทั้งยังเหมาะ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์
การออกแบบโลโก้บรรจุภัณฑ์
การออกแบบผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลสันกลางมีการจัดตั้งแหล่งท่องเที่ยวแบบเศรษฐกิจสร้างสรรค์ ชื่อว่า "โหล่งฮิมคาว" ซึ่งเป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ โดยเฉพาะอย่างยิ่งนักท่องเที่ยวจากต่างประเทศที่สนใจมาเที่ยวชมและซื้อสินค้าของชุมชนในวัฒนธรรมและวิถีชีวิต "ภาคต่อตอน" ในวันเสาร์อาทิตย์ สินค้าสร้างสรรค์อย่างหนึ่ง คือ ตุ๊กตาผ้าขนาดต่างๆ เป็นของที่ระลึก มีรูปแบบที่เป็นเอกลักษณ์ (ไม่ซ้ำแบบ) แต่ยังคงการปรับเปลี่ยนรูปแบบหน้าที่การใช้งานของผลิตภัณฑ์ให้เกิดประโยชน์ที่หลากหลาย ดังนั้น การสร้างรูปแบบที่หลากหลาย เช่น หน้าคนในอิริยาบถต่างๆ หน้าสัตว์เลื้อยหมาเป็นัว ได้แก่หมา แมว อีกทั้งการประยุกต์ใช้เครื่องหอมกลิ่นต่างๆ เข้าไปในตุ๊กตาทำให้เกิดหน้าที่ใช้งานที่มากขึ้น ซึ่งน่าจะตอบโจทย์ผู้บริโภคที่ต้องการใช้เป็นเครื่องหอม ใส่ไว้ในรถ ในตู้เสื้อผ้า เพื่อไล่ความอับชื้น ไล่แมลง และเป็นพวงกุญแจหรือเครื่องประดับ ทั้งยังเหมาะสำหรับเป็นของฝากสำหรับนักท่องเที่ยวอีกด้วย นอกจากนี้ การผลิตยังสามารถส่งเสริมให้เกิดตลาดงานกับผู้สูงอายุในชุมชนอีกด้วย ทั้งยังมอบคุณค่าให้กับผู้สูงอายุ ทำให้รู้สึกว่ามีคุณค่าและมีส่วนร่วมในการสนับสนุนกิจการขนาดเล็กแบบครัวเรือนของชุมชนอีกด้วย โดยจะทำการขายในตลาดตอนและวางจำหน่ายในร้านค้าต่างๆ ของโหล่งฮิมคาว เมื่อภาวะโควิดผ่อนคลายและนักท่องเที่ยวเริ่มกลับมาเที่ยวชมชุมชนแห่งนี้ นอกจากนี้ยังขายผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น เฟสบุ๊ค และจะส่งเสริมให้ทำการตลาดออนไลน์เพิ่มอีกในหลายๆ ช่องทาง เพื่อให้เกิดเป็นอีกหนึ่งสินค้าสร้างสรรค์ของจังหวัดเชียงใหม่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,980

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

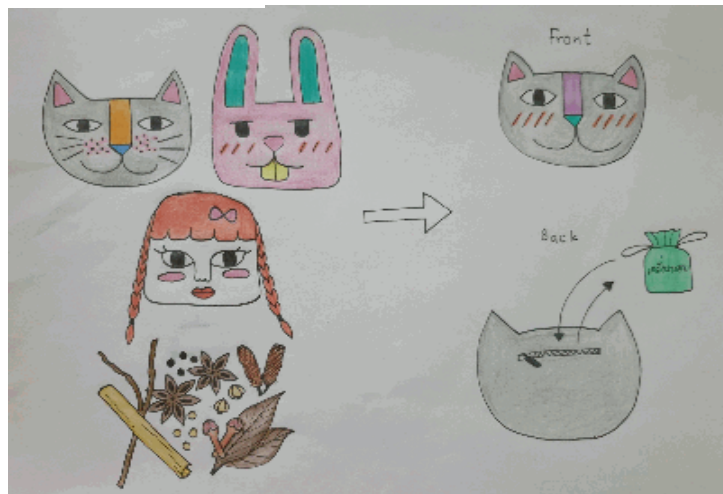
ออฟไลน์ : เทศบาลตำบลสันกลาง, ภาคฉะเชิงเทรา

ออนไลน์ : สันกลางสร้างสรรค์

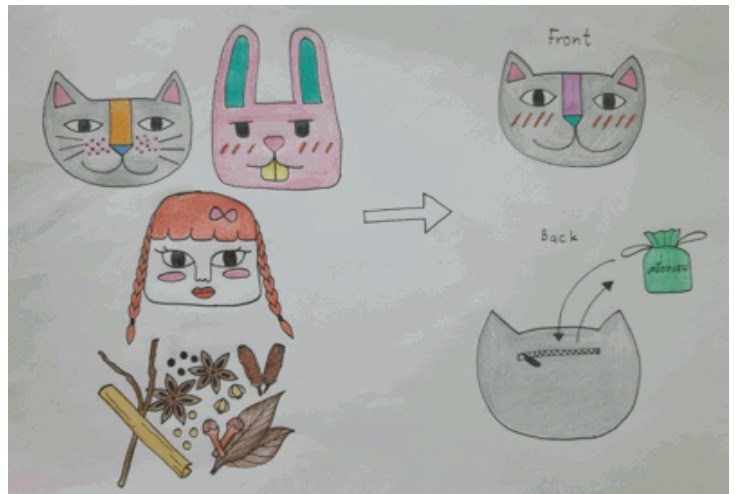
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.สันกลาง อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่

บัญชี 5 คน ประชาชน 7 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : อุเบะมะลิหอม

รายละเอียด : เป็นพวงอุเบะดอกละลิที่ทำจากกระดาดขี้หนู รูปทรงสามเหลี่ยมขนาดเล็ก มีรูปแบบสวยงามอันเป็นเอกลักษณ์ มีกลิ่นหอม สามารถซื้อมาผูกและปรับเปลี่ยนเป็นรูปทรงอื่นๆ ได้ง่าย ทำให้มีคุณค่ามากขึ้น ใช้ประโยชน์ได้หลากหลาย เป็นเครื่องประดับตกแต่งสถานที่ เป็นเครื่องสักการะพระพุทธรูป ทั้งยังเหมาะสำหรับเป็นของฝากสำหรับนักท่องเที่ยวอีกด้วย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

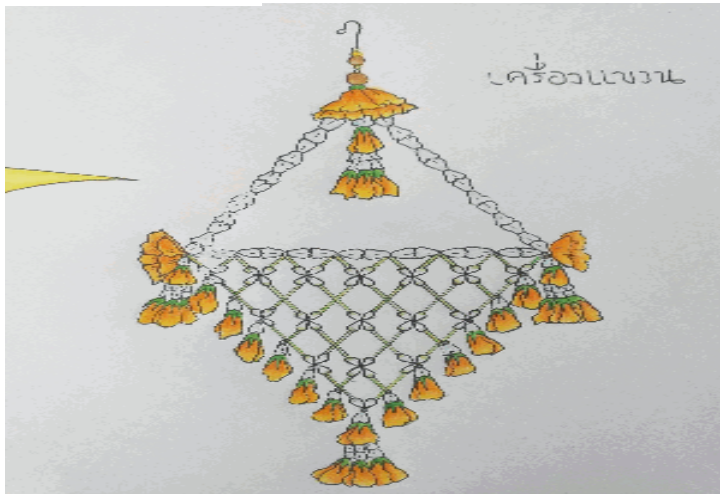
การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

การออกแบบโลโก้สินค้า

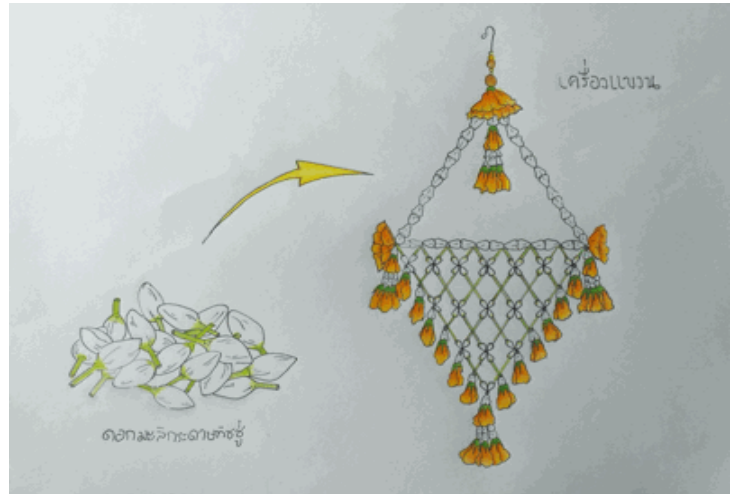
การออกแบบผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ตำบลสันกลางมีการจัดตั้งแหล่งท่องเที่ยวแบบเศรษฐกิจสร้างสรรค์ ชื่อว่า “โหล่งฮิมคาว” ซึ่งเป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ โดยเฉพาะอย่างยิ่งนักท่องเที่ยวจากต่างประเทศ ซึ่งนักท่องเที่ยวเหล่านี้มีรายได้จากการท่องเที่ยวประมาณ 4-5 ล้านบาทต่อปี ซึ่งรายได้เหล่านี้ถูกนำมาใช้ในการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวและจัดตั้งศูนย์บริการนักท่องเที่ยว นอกจากนี้ยังมีวัดวาอารามอันสวยงามถึง 4 วัด ชาวบ้านได้ผลิตสินค้าเนื่องในงานบุญอย่างหนึ่งคือ ดอกมะลิจากกระดาดขี้หนู ส่งขายให้กับกลุ่มร้านค้า ณ พระธาตุดอยคำ ซึ่งไม่พอจำหน่ายเนื่องจากมีความต้องการจำนวนมาก ผลผลิตเดิมต้องผลิตจำนวนมากร้อยละ 10 เป็นพวงแต่ขายได้กำไรต่ำ ดังนั้นทีมงานจึงได้คิดพัฒนารูปแบบที่น่าจะเป็นเอกลักษณ์ ราคาเหมาะสม มีความสวยงาม และมีหน้าที่การใช้งานของผลิตภัณฑ์ที่เกิดประโยชน์อันหลากหลาย ดังนั้น การสร้างรูปแบบพวงอุเบะทั้งแบบแยกชิ้นเดี่ยวและผูกโยงกันเป็นพวงเครื่องแขวนใหญ่ เพื่อให้เกิดเป็นงานศิลปะอันสวยงาม จึงสามารถตอบโจทย์กับผู้บริโภค คือ ใช้เป็นเครื่องประดับโบสถ์วิหาร ใช้บูชาพระ ใช้ประดับตกแต่งอาคารบ้านเรือนในเทศกาลต่างๆ ทั้งยังมีกลิ่นหอม และยังสามารถใช้เป็นของฝากสำหรับนักท่องเที่ยวอีกด้วย นอกจากนี้ การผลิตยังสามารถส่งเสริมให้เกิดตลาดงานกับผู้สูงอายุในชุมชนอีกด้วย ทั้งยังมอบคุณค่าให้กับผู้สูงอายุ ทำให้รู้สึกว่ามีคุณค่าและมีส่วนร่วมในการสนับสนุนกิจการขนาดเล็กแบบครัวเรือนของชุมชนอีกด้วย โดยจะมีการขยายวงจำหน่ายที่วัดต่างๆ ในชุมชน ณ ภาคตอนบน เมื่อภาวะโควิดผ่อนคลายและนักท่องเที่ยวเริ่มกลับมาเที่ยวชมชุมชนแห่งนี้ นอกจากนี้ยังขายผ่านช่องทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,380

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เทศบาลตำบลสันกลาง, ภาคฉะเชิงเทรา

ออนไลน์ : สันกลางสร้างสรรค์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.สันกำแพง อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สายคล้องแมส&แว่นตาจากเศษผ้าเหลือใช้
รายละเอียด : ใช้เป็นสายคล้องแมสและที่ห้อยแว่นตาในชั้นเดียวกัน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ผ้าไมโครไฟเบอร์มีประสิทธิภาพในการซับเหงื่อสูง เนื้อผ้ามีความเบาบาง ซักแล้วยืดหยุ่น
ระบายอากาศได้ดี แห้งเร็ว
ผ้าที่เปลี่ยนสีได้ตามอุณหภูมิสิ่งแวดล้อม
การทำผ้าอีกโดยการละลายจากใบไม้หรือเปลือกต้นไม้หลายๆชนิด มาทำเป็นเสื้อผ้า หรือแม่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

จากการประเมินสถานการณ์โควิดช่วงที่ผ่านมา ทำให้ทุกคนจำเป็นต้องใช้แมสปิดปากเพื่อช่วย
ป้องกันการติดเชื้อโควิด ทำให้เราได้เห็นถึงความสำคัญของแมสเพิ่มมากขึ้น แต่จะอย่างไร
กับการเก็บแมสเวลาขึ้นข้าว หรือป้องกันการลืมนแมส ทำให้เราได้คำนึงถึงว่าควรมีสายคล้อง
แมสขึ้นมาเพื่อตอบโจทย์ในส่วนนี้ ซึ่งก่อนหน้านี้ทางวิสาหกิจชุมชนได้ผลิตสร้อยคอจากเศษ
ผ้าใช้ขึ้นมาจึงไม่ยากหากเราจะพัฒนาสร้อยให้เป็นสายคล้องแมส และสามารถทำให้เป็นได้ทั้ง
เครื่องประดับและสิ่งของใช้งานอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : การบอกปากต่อปาก
ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100086607784354>
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.สันกำแพง อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กลุ่มอนุรักษ์มรดกสันกำแพง

รายละเอียด : การอนุรักษ์สถานที่ท่องเที่ยว จัดตั้งกลุ่มเพื่อการท่องเที่ยวเชิงส่งเสริมรายได้กับชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

1. การป้องกันไม่ให้เกิดการเปลี่ยนแปลงเสียหาย
2. การรักษาความสะอาด
3. ไม่ควรสร้างสิ่งก่อสร้างละปรับปรุงสถานที่ท่องเที่ยวมากเกินไป
4. การปฏิบัติตามระเบียบของสถานที่ท่องเที่ยวอย่างเคร่งครัด
5. จัดเจ้าหน้าที่ในการดูแลและรักษาความปลอดภัยแก่นักท่องเที่ยว
6. การประชาสัมพันธ์ เพื่อเชิญชวนให้นักท่องเที่ยวเดินทางเข้าไปใช้บริการ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : การบอกปากต่อปาก

ออนไลน์ : facebook

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

รถยนต์ไฟฟ้าสามารถให้ข้อมูลความรู้หรือประวัติของสถานที่ปลายทางที่เราเลือกไว้

ระหว่างที่เราเดินทางไป

แอปพลิเคชัน สันกำแพงออนทัวร์

รถยนต์ไฟฟ้าที่เชื่อมต่อกับแอปพลิเคชันสันกำแพงออนทัวร์ แล้วพาเราไปยังจุดหมายที่เรา

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ออนใต้ อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ประดิษฐ์จากเศษผ้าออนไลน์

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่ประดิษฐ์โดยการนำเศษผ้ามาต่อลาย เช่น นำเศษผ้ามาเย็บเป็นกระเป๋าหน้าของเสื้อคลุม ทำให้เกิดความเป็นเอกลักษณ์และไม่ซ้ำกับใครสามารถเพิ่มมูลค่าให้กับชิ้นงาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาผลิตภัณฑ์ประดิษฐ์จากเศษผ้าให้มีความทันสมัยสวยงาม

สร้างช่องทางการตลาดเพิ่มทางออนไลน์ เช่น facebook line finver

เทคโนโลยีทางออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์จากเศษผ้า ช่วยลดมลพิษและรักษาสิ่งแวดล้อมและเป็นการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า สร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้ามีความเป็นเอกลักษณ์ โดยนำเศษผ้ามาตัดเย็บทำเป็นกระเป๋าของเสื้อคลุม ลวดลายบนเสื้อ และตัดเป็นรูปสัตว์ต่างๆเพื่อนำมาตกแต่งบนสินค้า สินค้าสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้หลากหลายทั้งภายในชุมชน ภายในประเทศ และต่างประเทศ มีช่องทางการเข้าถึงลูกค้าทั้งงานจัดแสดงสินค้า ช่องทางออนไลน์ เช่น facebook : sapawalaiphon หรือ พงนา สามคำ และหน้าร้าน ตั้งอยู่ในตำบลออนใต้ โดยทรัพยากรหลักคือ เศษผ้า อุปกรณ์ในการตัดเย็บ การปัก การตกแต่งและคนตัดเย็บ มีคนในชุมชนและผู้สนใจในผลิตภัณฑ์จากเศษผ้าเป็นผู้ร่วมงานหลัก โดยออกแบบ ผลิตสินค้าและหาช่องทางในการจัดจำหน่ายสินค้า มีรายจ่าย/ต้นทุนเป็นค่าอุปกรณ์และเศษผ้า ค่าใช้จ่ายในการจ้างคนตัดเย็บสินค้า ค่าโปรโมทสินค้า ค่าการขนส่ง ค่าต้นทุนในการผลิต และมีรายได้จากการออกงานจัดแสดงสินค้า การขายออนไลน์ การจัดจำหน่ายหน้าร้าน โดยราคาเสื้อคลุมและเดรสอยู่ที่ 1,000 – 3,000 บาท กระเป๋าราคา 1,000 – 2,000 บาท

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : พงนางานปัก

ออนไลน์ : พงนา สามคำ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ออนใต้ อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยอินทรีย์ออนใต้

รายละเอียด : ปุ๋ยอินทรีย์ที่ผลิตเองภายในชุมชนโดยใช้วัสดุจากธรรมชาติทำให้พืชเจริญเติบโตอย่างมีคุณภาพและปราศจากสารเคมี มีความปลอดภัยต่อผู้บริโภค จัดจำหน่ายโดยกลุ่มเกษตรกรอินทรีย์บ้านแม่พาด

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การหมักปุ๋ยโดยใช้วัสดุที่มีในพื้นที่ เช่น มูลวัว จุลินทรีย์จากพืช

เครื่องผสมปุ๋ย

น้ำหมักชีวภาพ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เป็นการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากผลผลิตทางการเกษตร เช่น ต้นกล้วย มูลสัตว์ เพื่ออนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและลดต้นทุนในการผลิตโดยมีคนในชุมชน และชุมชนใกล้เคียงเป็นกลุ่มลูกค้า โดยมีกลุ่มเกษตรกรอินทรีย์ หมู่ 8 บ้านแม่พาด เป็นผู้จัดการจำหน่ายสินค้าซึ่งตั้งสินค้าไว้ที่โรงปุ๋ยของกลุ่มเกษตรกรอินทรีย์บ้านแม่พาด ในการผลิตปุ๋ยอินทรีย์มีทรัพยากรหลัก คือ น้ำหมักจุลินทรีย์จากหอยกกล้วย มูลสัตว์ กากน้ำตาล โดโลไมท์ สารเร่ง พด. 1,2,3 และน้ำเปล่า โดยมีกลุ่มเกษตรกรอินทรีย์ บ้านแม่พาด มาช่วยกันผลิต บางครั้งก็จะมีผู้เชี่ยวชาญ และปราชญ์ชาวบ้านมาช่วย ซึ่งการกิจหลักที่ทำได้ คือ ผลิตและจัดจำหน่าย เพื่อให้มีรายได้หมุนเวียนภายในชุมชนจากการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ โดยราคาสินค้าอยู่ที่ชุดละ 100 บาท

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เกษตรอินทรีย์แม่พาด

ออนไลน์ : U2T ตำบลออนใต้จังหวัดเชียงใหม่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.เมืองเล็น อ.สันทราย จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกเห็ดจัดจ้าน

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์น้ำพริกเห็ดจัดจ้านความอร่อยที่ลงตัวไม่ว่าจะทานกับเมนูไหนก็อร่อย ในราคาไม่ถึงร้อย แต่ความอร่อยได้ถึงล้าน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เศรษฐศาสตร์และการจัดการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้วยการนำผลิตภัณฑ์น้ำพริกเห็ดจัดจ้านจัดจำหน่ายผ่านช่องทาง Online

ด้านผลิตภัณฑ์ ด้วยการพัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำพริกเห็ดจัดจ้านต่อจากระยะที่ 1 ให้สามารถวางขายได้ในตลาด โดยการพัฒนากิ่งรสชาติของผลิตภัณฑ์ ยี่ห้อน้ำพริก และบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เป้าหมายของผลิตภัณฑ์น้ำพริกเห็ดจัดจ้าน ภายใต้ชื่อชวนชิม (Chuan Chim) เป็นผลิตภัณฑ์ที่ให้ความสำคัญกับความสะอาดและมีคุณภาพ ด้วยการเอาใจใส่ตั้งแต่กระบวนการคัดสรรวัตถุดิบที่ดี กระบวนการผลิต จนได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ : ชวนชิม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.เมืองเล็น อ.สันทราย จ.เชียงใหม่



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แพนมเห็ดอารมณดี

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์แพนมเห็ดความอร่อยที่ลงตัว ในราคาไม่ถึงร้อย แต่ความอร่อยได้ถึงล้าน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เศรษฐศาสตร์และการจัดการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้วยการนำผลิตภัณฑ์แพนมเห็ดอารมณดี จัดจำหน่ายผ่านช่องทาง Online

ด้านผลิตภัณฑ์ ด้วยการพัฒนาผลิตภัณฑ์แพนมเห็ดอารมณดี ต่อจากระยะที่ 1 ให้สามารถวางขายได้ในตลาด โดยการพัฒนากิ่งรสชาติของผลิตภัณฑ์ ยี่ห้อยี่ห้อ และบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เป้าหมายของผลิตภัณฑ์แพนมเห็ดอารมณดี ภายใต้ยี่ห้อชวนชิม (Chuan Chim) เป็นผลิตภัณฑ์ที่ให้ความสำคัญกับความสะอาดและมีคุณภาพ ด้วยการเอาใจใส่ตั้งแต่กระบวนการคัดสรรวัตถุดิบที่ดี กระบวนการผลิต จนได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : ชวนชิม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





PS65017238 : การต่อยอดนวัตกรรมผลิตภัณฑ์เกษตรกรรมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกษตรพอเพียงบ้านท่า

เกวียน

มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.หนองจ่อม อ.สันทราย จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พืชผักสวนครัว

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์พืชผักสวนครัว ปลอดภัยไร้พิษ เป็นพืชผักและสมุนไพรไทยในครัวเรือน

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลหนองจ่อม อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ ได้ดำเนินการต่อยอดผลิตภัณฑ์พืชผักสวนครัว และ
ต้นกล้าพืชผักสวนครัว ภายใต้ชื่อ วิสาหกิจชุมชนเกษตรพอเพียงบ้านท่าเกวียน Ban Tha Kwian Sufficiency Agriculture Community Enterprise

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

เครือข่ายเซ็นเซอร์ที่ใช้ IoT

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อจำหน่าย

นำพืชผักที่เลือกจากการเก็บเกี่ยว เช่น ส่วนราก กิ่ง หัว มาปลูกซ้ำ

ยางรถยนต์เก่าเหลือทิ้งจำนวนมาก จึงนำมาใช้เป็นอุปกรณ์สำหรับปลูกผักสวนครัว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตลาดบ้านท่าเกวียน

ออนไลน์ : เพจสินค้าดีที่หนองจ่อม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65017245 : การต่อยอดนวัตกรรมผลิตภัณฑ์เกษตรกรรมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกษตรพอเพียงบ้านท่าเกรวียน

มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่
ต.หนองจ่อม อ.สันทราย จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดันกล้าผักสวนครัว (Starter vegetable garden)
รายละเอียด : ดันกล้าผักสวนครัวเป็นผลิตภัณฑ์ที่เน้นการเพาะปลูกพืชผักสวนครัวไว้รับประทานเองที่บ้าน โดยมีแวนดการ์ดแนะนำวิธีการเพาะปลูกเหมาะสมกับมือใหม่ที่เริ่มปลูกผักประหยัดพื้นที่ในการเพาะปลูก ผลผลิตโตเร็ว

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำเทคโนโลยี IOT มาใช้เพื่อช่วยควบคุมคุณภาพผลผลิต และลดต้นทุนการผลิต
ใช้พื้นที่ในการเพาะปลูกน้อย ปลูกง่าย ได้ผลผลิตไวและมีคุณภาพ
มีคู่มือสอนวิธีการเพาะต้นกล้า/เพาะปลูก เหมาะกับมือใหม่ที่ต้องการเริ่มต้นการเพาะต้นกล้า/ปลูกผัก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ตำบลหนองจ่อม อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ ได้ดำเนินการต่อยอดผลิตภัณฑ์พืชผักสวนครัว และดันกล้าผักสวนครัว ภายใต้ชื่อ วิสาหกิจชุมชนเกษตรพอเพียงบ้านท่าเกรวียน Ban Tha Kwian Sufficiency Agriculture Community Enterprise และได้จัดทำแผนธุรกิจเพื่อใช้เป็นแนวทางในการประกอบธุรกิจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตลาดบ้านท่าเกรวียน
ออนไลน์ : เพจสินค้าดีที่หนองจ่อม
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65016768 : "หนองแห้ง เกษตรปลอดภัย" การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนตามแนวคิดเกษตรพอเพียงสู่
การพึ่งพาตนเองอย่างยั่งยืน



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่



ต.หนองแห้ง อ.สันทราย จ.เชียงใหม่



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยมูลไส้เดือนเร่งราก

รายละเอียด : - ปุ๋ยมูลไส้เดือน ใช้ปรับสภาพดินให้ดีขึ้น บำรุง ต้น บำรุงใบ เสริมสร้าง
ฮอร์โมนพืช กระตุ้น การเจริญเติบโต- ผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ 100% ไม่มีสารพิษ ตก
ค้าง- เหมาะสำหรับพืชทั่วไป ไม่ดอก ไม่ประดับ พืชผักสวนครัว- ขนาดบรรจุ 500 กรัม

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้วยการนำผลิตภัณฑ์ปุ๋ยมูลไส้เดือนเร่งราก จัดจำหน่ายผ่านช่อง
ทาง Offline และ Online

ด้านผลิตภัณฑ์ ด้วยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ปุ๋ยมูลไส้เดือนเร่งราก ต่อจากระยะที่ 1 ให้สามารถ
วางขายได้ในตลาด โดยการพัฒนากันคุณภาพและคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ ยี่ห้อสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ตำบลหนองแห้ง อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ ดำเนินการพัฒนาผลิตภัณฑ์ปุ๋ยมูล
ไส้เดือนได้จัดทำแผนธุรกิจเพื่อใช้เป็นแนวทางในการประกอบธุรกิจ โดยมีรายละเอียดดังนี้
1. แผนด้านการตลาด
ตลาดเป้าหมายของผลิตภัณฑ์ คือ ประชาชนทั่วไปที่ชอบการปลูกต้นไม้และใส่ใจสิ่งแวดล้อม
อายุตั้งแต่ 15 ปีขึ้นไป โดยมีกลยุทธ์เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้นเองอีกทั้งยังเป็นผลิตภัณฑ์ออร์แกนิก
100% ให้ผลดี ชัดเจน มีบริการปรึกษาหลังการขายที่ดี หากมีปัญหาในการใช้งานจัดจำหน่าย
ในราคาเดียว เพียงถุงละ 30 บาท มีช่องทางการจัดจำหน่ายทางตรงเป็นแบบ Offline
โดยการกระจายสินค้าตามตลาดสด และตลาดนัดในพื้นที่ตำบลหนองแห้ง โดยเน้นขายตาม
แหล่งชุมชน และแบบ Online ผ่าน Page Facebook ส่วนทางอ้อมผ่านร้านค้าในตลาดสด
และตลาดนัดพื้นที่ใกล้เคียงตำบลหนองแห้ง
ส่วนด้านกลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาดนั้น มีการวางแผนการส่งเสริมการขาย ด้วยการ
การจัดทำโปรโมชั่น จัดเกมส์กิจกรรมที่น่าสนใจ สร้างการมีส่วนร่วมให้เกิดขึ้นบนร้านค้าออนไลน์
ให้ได้มากที่สุด และวางแผนการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ผ่านสื่อออนไลน์พัฒนา Content
ทุกรูปแบบเน้นทาง Soft-Sale เป็นหลักเพื่อป้องกันการปิดกั้นมองเห็นของแพลตฟอร์ม
Facebook กระตุ้นการรับรู้แบรนด์ให้แก่ปุ๋ยมูลไส้เดือนมากขึ้น และให้เป็นที่รู้จักในวงกว้างเน้น
กิจกรรมให้ร่วมสนุก และสร้างปฏิสัมพันธ์กับลูกค้า ภาพรวมเพื่อกำหนดรูปแบบด้านข้างใน
ช่วงการจัดกิจกรรมของทางเพจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตลาดนัดทุ่งข้าวตอก

ออนไลน์ : สินค้าดี U2T หนองแห้ง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65016835 : "หนองแห้ง เกษตรปลอดภัย" การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนตามแนวคิดเกษตรพอเพียงสู่การพึ่งพาตนเองอย่างยั่งยืน

มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.หนองแห้ง อ.สันทราย จ.เชียงใหม่

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หนองแห้งผักสดปลอดภัย

รายละเอียด : - ผักสดปลอดภัยไร้สารเคมี ไม่มีสารพิษ ตกค้าง สดจากไร่ ตำบลหนองแห้ง- บรรจุ 250 กรัม.

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายแบบ Offline และแบบ Online เพื่อช่วยในการกระจายผลิตภัณฑ์ไปยังผู้บริโภค และช่วยในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ยอมรับในตลาด

พัฒนาผลิตภัณฑ์หนองแห้งผักสดปลอดภัย ให้สามารถวางขายได้ในตลาด โดยการ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ตำบลหนองแห้ง อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ ดำเนินการพัฒนาผลิตภัณฑ์ผักสดปลอดภัยได้จัดทำแผนธุรกิจเพื่อใช้เป็นแนวทางในการประกอบธุรกิจ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. แผนด้านการตลาด

ตลาดเป้าหมายของผลิตภัณฑ์ คือ ประชาชนทั่วไปที่ชอบบริโภคผักสดไร้สารเคมี ไม่มีสารพิษตกค้าง โดยมีกลยุทธ์เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้นเองอีกทั้งยังเป็นผลิตภัณฑ์ออร์แกนิก 100% ไร้สารเคมี จัดจำหน่ายในราคาเดียว เพียงถุงละ 20 บาท มีช่องทางการจัดจำหน่ายทางตรง เป็นแบบ Offline โดยการกระจายสินค้า ตามตลาดสด และตลาดนัดในพื้นที่ตำบลหนองแห้ง โดยเน้นขายตามแหล่งชุมชน และแบบ Online ผ่าน Page Facebook ส่วนทางอ้อมผ่านร้านค้าในตลาดสด และตลาดนัดพื้นที่ใกล้เคียงตำบลหนองแห้ง

ส่วนด้านกลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาดนั้น มีการวางแผนการส่งเสริมการขาย ด้วยการจัดทำโปรโมชั่น สร้างการมีส่วนร่วมให้เกิดขึ้นบนร้านค้าออนไลน์ให้ได้มากที่สุด และวางแผนการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ พัฒนา Content ทุกรูปแบบ เน้นทาง Soft-Sale เป็นหลักเพื่อป้องกันการปิดการมองเห็นของแพลตฟอร์ม Facebook กระตุ้นการรับรู้แบรนด์ให้แก่ผักสดปลอดภัยมากขึ้น และให้เป็นที่รู้จักในวงกว้าง เน้นสร้างปฏิสัมพันธ์กับลูกค้า ภาพรวมเพจมีการรับรู้แบรนด์มากขึ้นในช่วงการจัดกิจกรรมของทางเพจ

2. แผนด้านการผลิต

มีการวางแผนกำลังการผลิตให้เหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการ โดยวัตถุดิบนั้นจะทำ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตลาดนัดทุ่งข้าวตอก หนองแห้ง

ออนไลน์ : สินค้าดีดี U2T หนองแห้ง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ท่าวังพร้าว อ.สันป่าตอง จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ. เมือง (น้ำพริกตาแดง) Kon Muang Band (red hot chili paste)

รายละเอียด : น้ำพริกตาแดงมีลักษณะข้นเหนียวรสชาติเผ็ดปานกลางมีกลิ่นหอมจากส่วนผสมของพริกหอมแดงกระเทียมและกะปิที่นำไปย่างไฟก่อนนำมาโขลกผสมกันจนเป็นน้ำพริกตาแดงขึ้นชื่อว่ามีรสชาติตามต้นตำหรับการผลิตให้ความสำคัญกระบวนการผลิตที่สะอาด การเลือกวัตถุดิบที่สด และมีคุณภาพ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. องค์ความรู้เรื่องการเลือกบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมกับอาหาร
2. การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายด้วยเทคโนโลยีการขายของออนไลน์
3. ออกแบบและปรับปรุงบรรจุภัณฑ์เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ตามอัตลักษณ์ชุมชนสร้างจุดเด่นสินค้าที่ขึ้นชื่อว่ามีรสชาติดีตามต้นตำรับชุมชนสร้างภาพลักษณ์การผลิตที่มีคุณภาพ กระบวนการผลิตสะอาด คัดเลือกวัตถุดิบที่สดใหม่ ประชาสัมพันธ์สินค้าผ่านonline ออกบูตตลาดชุมชนและส่งเสริมเข้าสู่ตลาดออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิทยาลัยชุมชนแม่บ้านต้นหมื่นน้อย หมู่ 7

ออนไลน์ : Platform Finver : <https://app.finver.in.th/shop/1404>, Facebook : ขงกิ้นอรรย์ ต้องท่าวังพร้าว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ท่าวังพร้าว อ.สันป่าตอง จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จันทน์เมือง (Jin Som Muang) กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านต้นหมูน้อย

รายละเอียด : จันทน์เมืองหรือหมูน้อยสุตรต้นสำหรับชุมชนมีส่วนผสมของหมูน้อยแดงบดหมักกับหนังกุ้งต้มสุกข้าวเหนียวสุกกระเทียมสับสับเกลือป่นผงปรุงรสห่อด้วยใบตองตามด้วยพลาสติกอีกชั้นมัดรวมจำนวนห้าห่อติดฉลากสินค้าทั้งไว้นานรสชาติเปลี่ยน รับประทานดินหรือประกอบอาหารได้หลายเมนู

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. องค์ความรู้เรื่องการเลือกบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมกับอาหาร
2. การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายด้วยเทคโนโลยีการขายของออนไลน์
3. ออกแบบและปรับปรุงบรรจุภัณฑ์เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ออกแบบฉลากสินค้าและบรรจุภัณฑ์ตามอัตลักษณ์ชุมชนสร้างจุดเด่นสินค้าที่ขึ้นชื่อว่าเป็นสูตรตำรับชุมชนสร้างภาพลักษณ์การผลิตที่มีคุณภาพ กระบวนการผลิตสะอาด คัดเลือกวัตถุดิบที่สดใหม่ ประชาสัมพันธ์สินค้าผ่านออนไลน์ออกบูธตลาดชุมชนและส่งเสริมเข้าสู่ตลาดออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนแม่บ้านต้นหมูน้อย หมู่ 7

ออนไลน์ : Facebook : ขงกินอร่อย ต้องท่าวังพร้าว, Platform Finver : <https://app.finver.in.th/shop/1404>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65015406 : การสร้างมูลค่าผลิตภัณฑ์ชุมชนไส้ฉั้วเห็ดนางฟ้า

มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ท่าวังพร้าว อ.สันป่าตอง จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไส้ฉั้วเห็ดนางฟ้าแม่บ้านท่าวังพร้าว (Sai ua with fairy mushroom by Tha Wang Prao woman's group)
รายละเอียด : อาหารเหนือประเภทไส้ฉั้ว เป็นอาหารที่มีหนุบดและเห็ดนางฟ้า เป็นส่วนผสมหลักปรุงรสด้วยเครื่องพริกแกงโขลกพร้อมกับสมุนไพรต่าง ๆ แล้วนำมาอัดใส่ไส้หมู นำไปนึ่งและย่างมีกลิ่นหอม รสชาติจัดจ้าน เหมาะกับการรับประทานเป็นอาหารเรียกน้ำย่อย หรือเป็นอาหารจานหลักได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. องค์ความรู้เรื่องการเลือกบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมกับอาหาร
2. การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายด้วยเทคโนโลยีการขายของออนไลน์
3. ออกแบบและปรับปรุงบรรจุภัณฑ์เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ออกแบบฉลากสินค้าและบรรจุภัณฑ์ตามอัตลักษณ์ชุมชนสร้างจุดเด่นสินค้าที่ขึ้นชื่อว่าเป็นสูตรตำรับชุมชนสร้างภาพลักษณ์การผลิตที่มีคุณภาพ กระบวนการผลิตสะอาด คัดเลือกวัตถุดิบที่สดใหม่ ประชาสัมพันธ์สินค้าผ่านonlineออกบูธตลาดชุมชนและส่งเสริมเข้าสู่ตลาดออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 36,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิทยาลัยชุมชนไส้ฉั้วเห็ดนางฟ้าแม่บ้านท่าวังพร้าว
ออนไลน์ : Facebook Page : ของกินอร่อย ต้องท่าวังพร้าว, Platform: <https://app.finver.in.th/salepage/FHC59PPL>
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ทุ่งต้อม อ.สันป่าตอง จ.เชียงใหม่

บัญชี 6 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องจักสานทุ่งต้อม

รายละเอียด : ชะลอม กล่องข้าว กระเป๋ ที่ใส่ขวดน้ำ และของใช้ในครัวเรือน ที่ทำมาจากการจักสานไม้ไผ่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1.พัฒนารูปแบบสินค้าในรูปแบบใหม่ ๆ

2.อบรม หรือ พัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่

3.กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง และตลาดออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของโครงการส่งเสริมหัตถกรรมพื้นบ้านตำบลทุ่งต้อม (จักสาน) จะเป็นแผนงานในการพัฒนารายได้ของผู้ผลิตเครื่องจักสานในชุมชนตำบลทุ่งต้อม อำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากไม้ไผ่ โดยวิธีการสาน มีผลิตภัณฑ์ดังนี้ ชะลอม กล่องข้าว กระเป๋ ตุ๊กตา พัด ที่ใส่ขวดน้ำ ซึ่งคนในชุมชนประสบกับปัญหาการไม่มีแหล่งจำหน่ายที่หลากหลาย ส่งให้แต่แหล่งเดิมจึงทำให้ไม่สามารถกำหนดราคาขายเองได้ จึงเห็นว่าควรแก้ไขปัญหาคอนในชุมชนด้วยการจัดหาแหล่งจำหน่ายให้มีความหลากหลายทั้งในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์จักสานบ้านสหหาร

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/people/U2T-%E0%B8%AB%E0%B8%B1%E0%B8%95%E0%B8%96%E0%B8%81%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%A1%E0%B8%88%E0%B8%B1%E0%B8%81%E0%B8%AA%E0%B8%B2%E0%B8%99-By-%E0%B8%95%E0%B8%B3%E0%B8%9A%E0%B8%A5%E0%B8%97%E0%B8%B8%E0%B9%88%E0%B8%87%E0%B8%95%E0%B9%89%E0%B8%AD%E0%B8%A1/1000>

รูปหลัง





PS65027941 : โครงการส่งเสริมผลิตภัณฑ์ผ้าปักมือจากเศษผ้าเหลือใช้ตำบลทุ่งต้อม

มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ทุ่งต้อม อ.สันป่าตอง จ.เชียงใหม่

บัญชี 6 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าปักมือทุ่งต้อม

รายละเอียด : กระเป๋า เสื้อ หมวกที่ผลิตจากผ้าเหลือใช้มาปักมือเป็นลวดลายสวยงาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทแพลตฟอร์มออนไลน์

อบรมหรือพัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของโครงการส่งเสริมผลิตภัณฑ์ผ้าปักมือจากเศษผ้าเหลือใช้ ตำบลทุ่งต้อม (ผ้าปักมือ) จะเป็นแผนงานในการพัฒนารายได้ของผู้ผลิตผ้าปักมือในชุมชนตำบลทุ่งต้อม อำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ ที่จะผลิตผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากผ้าเหลือใช้มาปักลาย อาทิเช่น กระเป๋า หมวก เสื้อ ซึ่งคนในชุมชนประสบปัญหาการไม่มีแหล่งจำหน่ายสินค้าที่หลากหลาย ส่งผลให้แต่แหล่งเดิม ไม่สามารถที่จะกำหนดราคาขายได้ จึงต้องมีการแก้ไขปัญหของคนที่ชุมชนตำบลทุ่งต้อม อำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ โดยวิธีการจัดหาแหล่งจำหน่ายให้มีความหลากหลายขึ้นทั้งในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์ผ้าปักมือจากเศษผ้าเหลือใช้ บ้านก่อเก๊า

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/people/U2T-%E0%B8%9C%E0%B9%89%E0%B8%B2%E0%B8%9B%E0%B8%B1%E0%B8%81%E0%B8%A1%E0%B8%B7%E0%B8%AD%E0%B9%81%E0%B8%AE%E0%B8%99%E0%B8%94%E0%B9%8C%E0%B9%80%E0%B8%A1%E0%B8%94-By-%E0%B8%95%E0%B8%B3%E0%B8%9A%E0%B8%A5%E0%B8%97%E0%B8%B8%E0%B9%88%E0%B8%87%E0%B8%95%E0%B9%89%E0%B8%AD%E0%B8%A1/1000>



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.น้ำบ่อหลวง อ.สันป่าตอง จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บารมเท

รายละเอียด : บารมเท เป็นผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพจากสมุนไพรในตำบลน้ำบ่อหลวงที่พัฒนาจากภูมิปัญญาประชาชนชาวบ้าน มีสรรพคุณช่วยรักษาโรคสะเก็ดเงิน บรรเทาอาการปวดเมื่อย ใช้สดดม ใช้ทา และยังเป็นผลิตภัณฑ์ที่สะท้อนถึงพื้นที่ตำบลน้ำบ่อหลวง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมนุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสูตรน้ำมันปาร์ม

การแปรรูปสมุนไพรท้องถิ่นสู่บารมเท

สร้างบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

บารมเท ตำบลน้ำบ่อหลวง อำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ เป็นผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพที่พัฒนาจากภูมิปัญญาประชาชนชาวบ้าน บนพื้นฐานของทรัพยากรสมุนไพรในพื้นที่ มีสรรพคุณช่วยรักษาโรคสะเก็ดเงิน บรรเทาอาการปวดเมื่อย ใช้สดดม ใช้ทา และยังเป็นผลิตภัณฑ์ที่สะท้อนถึงพื้นที่ตำบลน้ำบ่อหลวง ซึ่งเป็นแหล่งรวมของศิลปวัฒนธรรมอันทรงคุณค่า มีเทเพทอาหารักษ์ และมีวัดเป็นแหล่งที่พึ่งทางใจ เป็นการเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์จากสมุนไพร รวมถึงพัฒนาแบรนด์และบรรจุภัณฑ์ จึงพัฒนาผลิตภัณฑ์ บารมเท เพื่อสะท้อนถึงการนำเอาทรัพยากรชีวภาพในตำบลมาใช้ให้เกิดประโยชน์ เพิ่มมูลค่า สร้างรายได้สู่ท้องถิ่น แต่ต้องอาศัยเวลาในการพัฒนาเพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานการผลิตแนวคิดในการดำเนินการ

บารมเท จะถูกดำเนินการจำหน่ายออนไลน์ซึ่งเป็นช่องทางที่สามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายได้ เป็นจำนวนมากในเวลาอันรวดเร็ว ควบคู่กับการวางขายหน้าร้าน โดยมีช่องทางการชำระเงินที่หลากหลาย เพื่อเป็นทางเลือกให้แก่ผู้บริโภค ในส่วนของการจัดส่งสินค้าจะมีการจัดส่งทางไปรษณีย์และ delivery ภายในตำบลและพื้นที่ใกล้เคียง

แผนการตลาด

เป้าหมายทางการตลาด

เป้าหมายระยะสั้น - สร้างฐานลูกค้าให้แข็งแกร่งและขยายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลาย และสร้างการรับรู้ในแบรนด์ ผลิตภัณฑ์ กิจกรรม หรือรายละเอียดต่าง ๆ ของผลิตภัณฑ์ เพื่อตอบ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สมุนไพรหมู่บ้านจอมแจ้ง

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์ชุมชนตำบลน้ำบ่อหลวง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.น้ำบ่อหลวง อ.สันป่าตอง จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาดเทพ

รายละเอียด : ไม้กวาด Hand made เอนกประสงค์ สามารถใช้กวาดได้ทั้งบนพื้นแห้ง พื้นเปียก กวาดเพดาน หรือนั่งกวาด หรือปรับระดับความสั้นและยาวได้ และมีน้ำหนักเบา สวยงาม รักษาสิ่งแวดล้อม สร้างงานและสร้างอาชีพให้คนในท้องถิ่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำขวดพลาสติกมาทำเป็นเส้นประกอบกันเป็นไม้กวาดเอนกประสงค์
การทำให้ไม้กวาดยืดออกและหดสั้นได้ มีน้ำหนักเบา สวยงามน่าใช้ สอดคล้องกับความต้องการ
การใช้งานที่แตกต่างกัน
จัดจำหน่ายสินค้าในระบบออนไลน์ page facebook shopee tiktok

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ไม้กวาดเทพ ซึ่งประดิษฐ์จากขวดพลาสติกเหลือใช้ในตำบลน้ำบ่อหลวง เพื่อตอบสนองระบบเศรษฐกิจหมุนเวียน (Circular Economy) โดยการนำวัสดุเหลือใช้มาทำให้เกิดมูลค่า สร้างอาชีพและรายได้ให้กับกลุ่มผู้สูงอายุและกลุ่มสตรีแม่บ้าน โดยจะพัฒนารูปแบบ ความสวยงาม และความเอนกประสงค์ในการใช้ที่สามารถใช้กวาดได้ทั้งบนพื้นแห้ง พื้นเปียก กวาดเพดาน หรือนั่งกวาด หรือปรับระดับความสั้นและยาวได้ และมีน้ำหนักเบา เป็นงาน Hand made รักษาสิ่งแวดล้อม

แนวคิดในการดำเนินการ ไม้กวาดเทพ จะถูกดำเนินการจำหน่ายออนไลน์ซึ่งเป็นช่องทางที่สามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายได้ เป็นจำนวนมากในเวลาอันรวดเร็ว ควบคู่กับการวางขายหน้าร้าน โดยมีช่องทางการชำระเงินที่หลากหลาย เพื่อเป็นทางเลือกให้แก่ผู้บริโภค ในส่วนของ การจัดส่งสินค้าจะมีการจัดส่งทางไปรษณีย์และ delivery ภายในตำบลและพื้นที่ใกล้เคียง

แผนการตลาด

1. เป้าหมายทางการตลาด เป้าหมายระยะสั้น – สร้างฐานลูกค้าให้แข็งแกร่งและขยายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลาย และสร้างการรับรู้ในแบรนด์ ผลิตภัณฑ์ กิจกรรม หรือรายละเอียดต่าง ๆ ของผลิตภัณฑ์ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ เป้าหมายระยะกลาง – ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายทางออนไลน์ สร้างเว็บไซต์ขายผลิตภัณฑ์ เป้าหมายระยะยาว – การขาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชนหน้าวัดทุ่งฟ้าฮ่าม

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์ชุมชนตำบลน้ำบ่อหลวง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.น้ำบ่อหลวง อ.สันป่าตอง จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยเทพ

รายละเอียด : กล้วยเทพ ทำจากกล้วยน้ำหว้าของตำบลน้ำบ่อหลวงที่สุกแต่พอดีไม่สุกจนเกินไป มาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าเป็น Banana Flake ที่มีคุณค่าทางอาหาร รสชาติอร่อยทานเล่นก็ได้ ทานคู่กับกาแฟยิ่งอร่อย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design
คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์
พัฒนาปรับปรุงรสชาติให้หลากหลาย

05 : แผนธุรกิจ

กล้วยน้ำว้าในเขตตำบลน้ำบ่อหลวง อำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งมีรสชาติหวานเป็นเอกลักษณ์เฉพาะถิ่น จึงถูกเพิ่มมูลค่าให้เป็นกล้วยฉาบหลากหลายรส ทั้งรสดั้งเดิม รสเค็ม รสหวาน รสชาบีควิ ใส่ถุงพลาสติกขายในราคาถุงละ 20 บาท ซึ่งชุมชนทำมานานมากกว่า 10 ปี แต่ต้องการเพิ่มยอดขายและเพิ่มความหลากหลายของสินค้าจากกล้วย รวมถึงพัฒนาแบรนด์และบรรจุภัณฑ์ กลุ่มผู้ผลิตและผู้ประกอบการ รวมถึงทีมอาจารย์และผู้รับจ้างงานในโครงการ U2T จากมหาวิทยาลัยสู่ตำบล ตำบลน้ำบ่อหลวง จึงร่วมกันพิจารณาเห็นว่าสามารถที่จะพัฒนาแบรนด์และบรรจุภัณฑ์ได้ รวมถึงสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่จากกล้วยน้ำบ่อหลวง จึงพัฒนาผลิตภัณฑ์ กล้วยเทพ เพื่อสะท้อนถึงการนำเอาทรัพยากรชีวภาพในชุมชนมาใช้ให้เกิดประโยชน์ เพิ่มมูลค่า สร้างรายได้สู่ท้องถิ่น เป็นผลิตภัณฑ์กล้วยเทพนี้ God Banana Flake

แนวคิดในการดำเนินการ กล้วยเทพ จะถูกดำเนินการจำหน่ายออนไลน์ซึ่งเป็นช่องทางที่สามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายได้ เป็นจำนวนมากในเวลาอันรวดเร็ว ควบคู่กับการวางขายหน้าร้าน โดยมีช่องทางการชำระเงินที่หลากหลาย เพื่อเป็นทางเลือกให้แก่ผู้บริโภค ในส่วนของ การจัดส่งสินค้าจะมีการจัดส่งทางไปรษณีย์และ delivery ภายในตำบลและพื้นที่ใกล้เคียง แผนการตลาด 1. เป้าหมายทางการตลาด เป้าหมายระยะสั้น – สร้างฐานลูกค้าให้แข็งแกร่งและขยายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลาย และสร้างการรับรู้ในแบรนด์ ผลิตภัณฑ์ กิจกรรม หรือรายละเอียดต่าง ๆ ของผลิตภัณฑ์ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ เป้าหมายระยะกลาง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชน หมู่ 7

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์ชุมชนตำบลน้ำบ่อหลวง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.บ้านแม่ อ.สันป่าตอง จ.เชียงใหม่

บัญชี
5 คน

ประชาชน
9 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กองคำฟาร์ม (Thong Come Farm)

รายละเอียด : จำหน่ายผักและผลไม้อินทรีย์ ผลผลิตสดจึงต้องการบรรจุภัณฑ์ที่มาจากธรรมชาติ สวย ทน และเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าได้ รวมถึงผักอินทรีย์จะต้องผ่านมาตรฐานรับรองความปลอดภัยทางด้านอาหาร

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

ระบบชลประทานอัตโนมัติ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การปลูกพืชในโรงเรือน

การผลิตปุ๋ยไม่กลับกอง

การใช้ชีวภัณฑ์แทนสารเคมี กำจัดศัตรูพืช

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การตลาดโดยมุ่งที่ตลาดกลุ่มเล็ก (Niche marketing) เป็นการใช้เครื่องมือการตลาดโดยมุ่งที่ตลาดกลุ่มเล็ก (Niche market) ซึ่งมีความต้องการที่เฉพาะเจาะจงเป็นกลุ่มที่แคบกว่าส่วนของตลาด (Market segment) เนื่องจากส่วนของตลาดมีขนาดใหญ่จึงมีคู่แข่งจำนวนมาก แต่ตลาดกลุ่มเล็ก (Niche market) จะมีคู่แข่งเพียงหนึ่งรายหรือไม่ก็รายเท่านั้น ตลาดกลุ่มเล็กจึงเป็นที่น่าสนใจสำหรับบริษัทเล็ก แต่อย่างไรก็ตามบริษัทใหญ่ก็สามารถใช้กลยุทธ์นี้ได้เช่นกัน ตลาดกลุ่มเล็กส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มที่มีรายได้สูง พร้อมทั้งจะจ่ายเงินซื้อสินค้าราคาแพงมีความต้องการที่เฉพาะเจาะจง เช่น มีคุณภาพดีเด่นเป็นพิเศษ เน้นการขายของที่มีคุณภาพดีเหมาะสมกับราคาเพื่อให้เกิดการซื้อซ้ำของลูกค้ากลุ่ม Royalty ผักปลอดสารพิษ จะทำการจัดจำหน่ายในราคาชิ้นละ 80 บาท ผลิตได้เดือนละ 300 ชิ้น

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

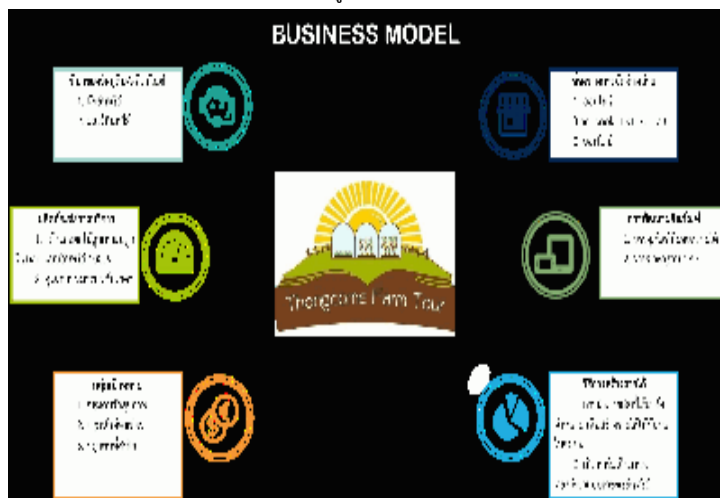
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กองคำฟาร์ม

ออนไลน์ : กองคำ ฟาร์ม (กองคำฟาร์มทัวร์)

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่



๓.บ้านแม่ อ.สันป่าตอง จ.เชียงใหม่



បំណុល

5 AU



ປະຊາຊນ

9 AU



อาจารย์

1 AU

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่อ้วหมูสมุนไพร สูตรไขมันต่ำ

รายละเอียด : ไร่อั่วห่มบันไดน้อย ด้วยสัดส่วนของเนื้อและมันห่มไม่ใช้หมุดกดทั่วไป รวมสมุนไพรพื้นบ้าน 8 ชนิด และสามารถปรับเปลี่ยนรสชาติได้หลายรูปแบบเช่น รสลาบ รสกระเพราหมู ซึ่งมีการพัฒนาและปรับปรุงสัดส่วนและบรรจุภัณฑ์ให้เข้ากับผลิตภัณฑ์ เพื่อการบริโภคอย่างสะดวกและเหมาะสม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องบดเนื้อ
เครื่องผสม
เครื่องยัดไส้

05 : แผนธุรกิจ

การควบคุมคุณภาพในการผลิตและการจัดจำหน่ายด้วยการสร้างจุดขายที่จูงใจและอบอุ่นใจ โดยอาศัยแรงจูงใจในการซื้อเพื่อผู้บริโภค ซึ่งผู้บริโภคจะเป็นกลุ่มเป้าหมายของสถาบันธุรกิจภาพ รวมไปถึงกำลังในการซื้อ ได้ไว้คือ ขีดจำกัดขนาดจากพื้นที่มีคุณสมบัติของสุนทรียภาพ ซึ่งเป็นสูตรไข่มุกน้ำ สามารถนำไปเป็นของฝากได้อย่างด้วย เนื่องจากแพ็คเกจจิ้งของผลิตภัณฑ์ที่สามารถถนอมอาหาร เก็บไว้ได้นาน ซึ่งราคายกอยู่ที่ในราคาชิ้นละ 250 บาท สามารถผลิตได้เดือนละ 600 ชิ้น

O6 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์: ใส่ตัวเก็บน้ำหาล้า

ออนไลน์: ใส่ตัวเก็บน้ำหาล้า ไก่อบรมคว้น ไก่หนึ่งสนุนไพร ไก่ต้มน้ำปลา

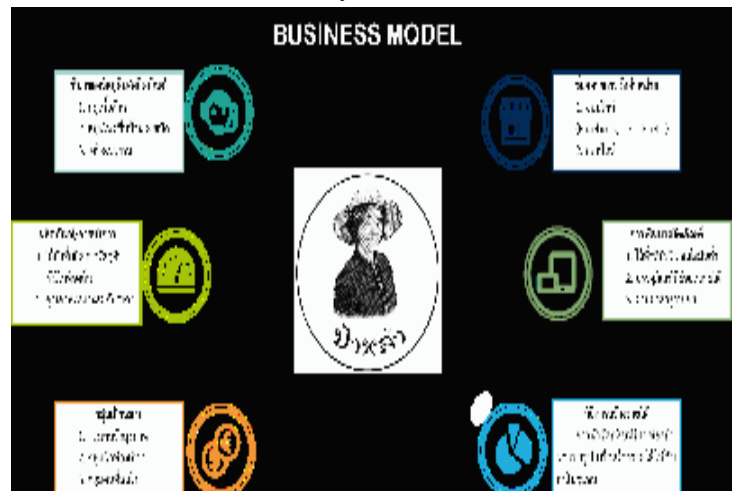
ความพร้อมออกสู่ตลาด: พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ



รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.โขยสถาน อ.สารภี จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลดา ผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติก

รายละเอียด : เป็นสินค้าที่ทำจากเส้นพลาสติกนำมาสานขึ้นรูปเป็นของใช้ เช่น กระเป๋า ตะกร้า ที่ใส่แก้วน้ำ หรือกล่องเอนกประสงค์ มีลักษณะคงทน สวยงาม ทำความสะอาดง่าย มีหลากหลายรูปแบบ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Social media

โปรแกรมคอมพิวเตอร์ และแอปพลิเคชันบนมือถือ ที่สามารถใช้ในการออกแบบและสร้างสื่อ

ประชาสัมพันธ์

คอมพิวเตอร์ และ โทรศัพท์มือถือ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาตราสินค้า (Brand) และบรรจุภัณฑ์ (Packaging) และขยายช่องทางการตลาดบน Platform online ได้แก่ เพจบน Facebook

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์การเรียนรู้รูปลดา

ออนไลน์ : ศูนย์การเรียนรู้รูปลดา - Lada Handmade

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ใยสาลีน อ.สารภี จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลดา ผลิตภัณฑ์จากหวายเทียม By ใยสาลีน

รายละเอียด : เป็นการนำเส้นหวายเทียมมาสานขึ้นรูปเป็นตะกร้าสำหรับใส่ของ ลักษณะเด่นคือ ลวดลายของตะกร้าจะมีหลากหลายลาย สวยงาม สามารถต่อยอด สร้างรายได้ และพัฒนาต่อยอดเป็นสินค้าพรีเมียมได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Social media

โปรแกรมคอมพิวเตอร์ และแอปพลิเคชันบนมือถือ ที่สามารถใช้ในการออกแบบ และสร้าง

สื่อประชาสัมพันธ์

คอมพิวเตอร์ และ โทรศัพท์มือถือ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาตราสินค้า (Brand) และ บรรจุภัณฑ์ (Packaging) และขยายช่องทางการตลาดบน Platform online ได้แก่ เพจบน Facebook

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์การเรียนรู้รูปลดา

ออนไลน์ : ศูนย์การเรียนรู้รูปลดา - Lada Handmade

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.โซยสถาน อ.สารภี จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักปลอดภัย by โซยสถาน

รายละเอียด : เป็นผักไร้สารเคมี ปลูกโดยใช้ดินที่ผสมเองผ่านการทางธรรมชาติ ไม่มีการใช้ปุ๋ยเคมี

05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาตราสินค้า (Brand) และ บรรจุภัณฑ์ (Packaging) และการขยายช่องทางการตลาดบน Platform online ได้แก่ เพจบน Facebook และการทำช่องทางทาง Tiktok Application

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ลุงเคนผักอินทรีย์ โซยสถาน

ออนไลน์ : ลุงเคนผักอินทรีย์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Social media

โปรแกรมคอมพิวเตอร์และแอปพลิเคชันบนมือถือ ที่สามารถใช้ในการออกแบบและสร้างสื่อ

ประชาสัมพันธ์

โทรศัพท์มือถือ และคอมพิวเตอร์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ป่าบง อ.สารภี จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋จักสาน

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่กระเป๋จักสานจากไม้ไผ่เป็นผลิตภัณฑ์ที่หัตถกรรมที่มาจากภูมิปัญญาท้องถิ่นของชุมชนตำบลป่าบง อำเภอสารภี จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีการสร้างสรรค์รูปแบบของกระเป๋จักสานให้ดูมีความเป็นเอกลักษณ์ สวยงาม กันสมัย มีสไตล์เหมาะกับกลุ่มเป้าหมายซึ่งเป็นคนรุ่นใหม่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Influencer Marketing
E-commerce เช่น Shopee
Lazada

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. แผนการตลาด
1.1 การกำหนดตลาดเป้าหมาย
กลุ่มผู้บริโภควัยรุ่นและวัยทำงาน เพศหญิงหรือเพศทางเลือก ช่วงอายุ 20-45 ปี มีความสนใจและชื่นชอบในงานหัตถกรรมที่มีรูปแบบสวยงามทันสมัย มีสไตล์ ดูมีเอกลักษณ์
1.2 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์
ผลิตภัณฑ์เป็นงานหัตถกรรมจากภูมิปัญญาท้องถิ่นของชุมชนตำบลป่าบง อำเภอสารภี จังหวัดเชียงใหม่ มีการสร้างสรรค์รูปแบบของกระเป๋จักสานให้ดูมีความเป็นเอกลักษณ์ สวยงาม กันสมัย มีสไตล์เหมาะกับกลุ่มเป้าหมายซึ่งเป็นคนรุ่นใหม่
1.3 กลยุทธ์ด้านราคา
ระดับราคาของผลิตภัณฑ์ที่มีความแตกต่างกันขึ้นอยู่กับลักษณะและรูปแบบซึ่งอยู่ในช่วงราคาประมาณ 500-2,000 บาท
1.4 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย
จัดจำหน่ายทั้งในช่องทางออฟไลน์และออนไลน์ โดยเน้นการจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์แพลตฟอร์มต่าง ๆ เพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เช่น การเปิดร้านค้าบน Facebook การประชาสัมพันธ์สินค้าใน Facebook Group ที่มีลูกค้าเป้าหมาย การเปิดหน้าร้านใน Instagram และการจำหน่ายผ่านแพลตฟอร์ม E-commerce เช่น Shopee และ Lazada

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Bamboo forest by Pa-bong basketry village
ออนไลน์ : Bamboo forest by Pa-bong basketry village
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ป่าบง อ.สารภี จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โคมไฟหวาย

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์โคมไฟหวาย เป็นผลิตภัณฑ์ที่หัตถกรรมที่มาจากภูมิปัญญาท้องถิ่นของชุมชนตำบลป่าบง อำเภอสารภี จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีการสร้างสรรค์รูปแบบของโคมไฟไม้หวายให้ดูมีความเป็นเอกลักษณ์ สวยงาม ทันสมัย มีสไตล์เหมาะกับกลุ่มเป้าหมายซึ่งเป็นคนรุ่นใหม่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Influencer Marketing
E-commerce เช่น Shopee
Lazada

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. แผนการตลาด
 - 1.1 การกำหนดตลาดเป้าหมาย
กลุ่มวัยทำงาน ทุกเพศ ช่วงอายุ 25-45 ปี มีความสนใจในการตกแต่งบ้าน และมีความชื่นชอบงานหัตถกรรมที่มีรูปแบบสวยงามทันสมัย มีสไตล์ ดูมีเอกลักษณ์ และความมีนิมอล
 - 1.2 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์
ผลิตภัณฑ์เป็นงานหัตถกรรมจากภูมิปัญญาท้องถิ่นของชุมชนตำบลป่าบง อำเภอสารภี จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีการสร้างสรรค์รูปแบบของโคมไฟหวายให้มีความเป็นเอกลักษณ์ สวยงาม ทันสมัย มีสไตล์เหมาะกับกลุ่มเป้าหมายที่เป็นคนรุ่นใหม่
 - 1.3 กลยุทธ์ด้านราคา
ระดับราคามีความแตกต่างกันขึ้นอยู่กับลักษณะและรูปแบบซึ่งอยู่ในช่วงราคาประมาณ 500 - 3,000 บาท
 - 1.4 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย
จัดจำหน่ายทั้งในช่องทางออฟไลน์และออนไลน์ โดยจะเน้นการจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ในแพลตฟอร์มต่าง ๆ เพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เช่น การเปิดร้านค้ายบน Facebook การประชาสัมพันธ์สินค้าใน Facebook Group ในกลุ่มที่มีลูกค้าเป้าหมายอยู่ การเปิดช่องทางหน้าร้านใน Instagram และการจำหน่ายผ่านแพลตฟอร์ม E-commerce เช่น Shopee และ Lazada

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Bamboo forest by Pa-bong basketry village
ออนไลน์ : Bamboo forest by Pa-bong basketry village
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.สารภี อ.สารภี จ.เชียงใหม่

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Lang Suai Soap

รายละเอียด : เป็นสบู่ที่ทำจากสารสกัดจากใบยางนา ซึ่งใบยางนามี คุณสมบัติในการต้านอนุมูลอิสระสูง ยับยั้งเอนไซม์ Tyrosinase ที่ทำให้เกิดการสร้างเม็ดสีเมลานิน จึงช่วยลดฝ้า กระ จุดด่างดำ และสามารถยับยั้งเชื้อแบคทีเรียที่ก่อให้เกิดสิวได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการผลิตใบยางนาทำสบู่
ออกแบบรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้โดดเด่น เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย
นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ทางกลุ่มได้นำใบยางนามาเพิ่มมูลค่าจากเดิมที่เป็นเพียงขยะหรือมีมูลค่าน้อย มาทำเป็นส่วนประกอบในสบู่ล้างหน้าและเพิ่มมูลค่าได้ถึง 200- 300 เท่า โดยจำหน่ายให้กลุ่มเป้าหมายคือผู้ที่มีปัญหาเรื่อง ฝ้า กระ จุดด่างดำ และจำหน่ายทั้งออฟไลน์และออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,445

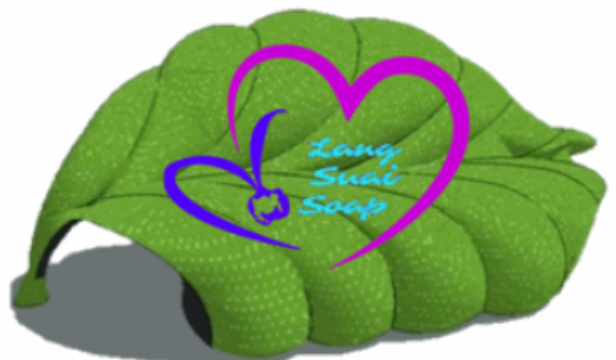
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วัสดุหึงชุมชนยางนาควีน

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลสารภี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65027946 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ

มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.สารภี อ.สารภี จ.เชียงใหม่

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Yangna Queen Body Lotion

รายละเอียด : Yangna Queen Body Lotion เป็นโลชั่นที่ทำจากสารสกัดจากยางนา ลดรอยดำจากยุงกัด ผดผื่นคัน อักเสบ ผิวแห้ง แพ้ง่าย รอยขดขุ่น น้ำเหลืองไม่ดี

05 : แผนธุรกิจ

Yangna QueenBody Lotion เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับพืชสมุนไพรยางนา ซึ่งเป็นต้นไม้มูลค่าสูงของตำบลสารภีอำเภอสารภีและยังเป็นพืชอนุรักษ์ในโครงการอพ.สธ.

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,657

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิทยาลัยชุมชนยางนาควีน

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลสารภี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีสารสกัดจากผลยางนา

ออกแบบรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้โดดเด่น เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65021721 : โครงการการพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหารจากข้าวกล้องงอกในตำบลหนองแฟก อำเภอสарภี

จังหวัดเชียงใหม่



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่



ต.หนองแฟก อ.สารภี จ.เชียงใหม่



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : อาหารว่างจากข้าวกล้องงอก

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์อาหารว่างแปรรูปจากข้าวกล้องงอก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีหรือนวัตกรรมสำหรับการใช้ในการประกอบอาหาร

การอบรม E-commerce

Page Facebook และ Line

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์แปรรูปอาหารจากข้าวกล้องงอกโดยมีที่มาจากการใช้ผลิตภัณฑ์ข้าวกล้องงอกของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเฮาทุ้งแดงตำบลหนองแฟก มาพัฒนาให้เกิดไลน์ผลิตภัณฑ์ใหม่โดยการดึงกลุ่มประโยชน์จากผลิตภัณฑ์ของข้าวกล้องงอกเดิมมาใช้ให้เกิดประโยชน์เพื่อเป็นการผลิตของกลุ่มวิสาหกิจและเกษตรกรท้องถิ่น เน้นสร้างผลิตภัณฑ์ให้มีรสชาติอร่อยสำหรับรับประทานในบ้านหรือใช้ในการใช้รับแขก หรือเป็นของฝากได้

ซึ่งกลุ่มเฮาทุ้งแดงเป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ข้าวกล้องงอกมีความสำคัญเป็นอย่างมากในส่วนของการจำหน่ายสินค้าและเป็นแหล่งที่มาของวัตถุดิบในการสร้างอาหารว่างจากข้าวกล้องงอก อีกทั้งยังได้รับการสนับสนุนจากโครงการ U2T for BCG โดยมีกลุ่มประชาชนและบัณฑิตจบใหม่ที่เข้ามาช่วยในการคิดค้นและการผลิตสินค้าและผลิตภัณฑ์ชนิดอาหารว่างจากข้าวกล้องงอก และค้นหานวัตกรรมสำหรับสำหรับผลิตอาหารว่างและออกแบบผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมแก่การจับจ่ายของผู้บริโภค

โดยกลุ่มเป้าหมายส่วนใหญ่ของเราอยู่ใน Niche market ซึ่งจะจัดได้ดังนี้ กลุ่มที่ชื่นชอบรับประทานอาหารว่างและขนม ,กลุ่มคนที่สนใจผลิตภัณฑ์จากข้าวกล้องงอก, กลุ่มคนรักสุขภาพ, กลุ่มคนที่สนับสนุนผลิตภัณฑ์จากวิสาหกิจชุมชนและเกษตรกรท้องถิ่น,กลุ่มงานจัดเลี้ยง เป็นต้น และทางกลุ่มจะมีวิธีการสร้างความสัมพันธ์ต่อลูกค้าโดยใช้วิธีการสร้าง word of mouth เพื่อเป็นการสร้างการบอกต่อให้เกิดความสนใจผลิตภัณฑ์มากยิ่งขึ้น และสามารถอธิบายโครงสร้างของต้นทุนโดยจะแบ่งได้ดังนี้ ต้นทุนคงที่ ได้แก่ ค่าแรงงาน และ ข้าวกล้องงอก ต้นทุน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,350

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้า กลุ่มแม่บ้านเฮาทุ้งแดง

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลหนองแฟก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ



รูปก่อน

รูปหลัง





PS65021729 : โครงการ การพัฒนาผลิตภัณฑ์สิ่งทอเชิงเศรษฐกิจสร้างสรรค์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.หนองแฝก อ.สารภี จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมอนอิงและเบาะรองนั่ง

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากเศษผ้าชุดดำน้ำที่เหลือจากการนำมาตัดเย็บรองเก้าอี้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reuse (การใช้ซ้ำ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีหรือนวัตกรรมสำหรับการตัดเย็บผลิตภัณฑ์เคหะสิ่งทอ

การอบอบ E-commerce

Page Facebook และ Line Platform

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาผลิตภัณฑ์สิ่งทอจากการนำเศษผ้าเหลือใช้ในระบบการผลิตรองเก้าอี้ของกลุ่มชาวบ้านตำบลหนองแฝก เพื่อเพิ่มคุณค่า ช่วยลดปริมาณของขยะ โดยเน้นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับเศษผ้าที่มีอยู่ในกลุ่มผลิตภัณฑ์เคหะสิ่งทอ เป็นการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่น่าสนใจรูปแบบที่ทันสมัยเหมาะแก่การใช้สอยในชีวิตประจำวันทั้งนี้ยังเพิ่มความสบายให้แก่ผู้ใช้งานและนำไปเป็นของขวัญของที่ระลึกได้

ซึ่งกลุ่มผู้ผลิตนั้นมีความสำคัญเป็นอย่างมากในส่วนของการผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ที่จะดำเนินการด้วยการสนับสนุนจากโครงการ U2T for BCG โดยมีกลุ่มประชาชนและบัณฑิตจบใหม่ที่เข้ามาช่วยในคันทันทีกรรมสำหรับออกแบบการผลิตผลิตภัณฑ์ และผลิตผลิตภัณฑ์ให้เหมาะแก่การใช้สอยในชีวิตประจำวันในกลุ่มผลิตภัณฑ์เคหะสิ่งทอ ประเภทหมอนอิง เบาะรองนั่ง เป็นต้น

โดยกลุ่มเป้าหมายส่วนใหญ่ของเราจะอยู่ใน Niche market โดยสามารถแบ่งได้เป็น 3 กลุ่ม ดังนี้
1. วัยทำงานที่มีการ work from home หรือคนที่นั่งทำงานในสำนักงานเป็นระยะเวลานาน กลุ่มนักเรียนหรือนักศึกษาที่ต้องใช้เวลาในการนั่งเรียนออนไลน์ ระยะเวลานาน และสุดท้ายคือกลุ่มผู้ที่สนับสนุนการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมโดยจะมีการสร้างความสัมพันธ์ต่อลูกค้าโดยใช้วิธีการสร้าง word of mouth เพื่อเป็นการสร้างการบอกต่อให้เกิดความสนใจผลิตภัณฑ์มากยิ่งขึ้น และสามารถอธิบายโครงสร้างของต้นทุนโดยจะแบ่งได้ดังนี้ ต้นทุนคงที่ ได้แก่ ค่าแรงงาน, เศษผ้าเหลือใช้ เป็นต้น ต้นทุนแปรผัน ได้แก่ วัสดุที่นำมาทำการตัดเย็บเป็น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้ากลุ่มแม่บ้านหนองแฝก หมู่ 4

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลหนองแฝก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ขุนคอง อ.หางดง จ.เชียงใหม่

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Mushroom Lamp โคมไฟตั้งโต๊ะโคมไฟรูปเห็ด

รายละเอียด : โคมไฟตั้งโต๊ะโคมไฟรูปเห็ด Mushroom Lamp ทำจากไม้ ที่หาได้ในชุมชนท้องถิ่น มาออกแบบดีไซน์ กลึง แกะสลักให้เป็นรูปดอกเห็ดหลากหลายทรง หลากหลายความสามารถใช้งานตั้งบนโต๊ะอาหารตั้งบนหัวเตียงนอน หรือตกแต่งสถานที่ต่างๆ ซึ่งระบบวงจรไฟเป็นแบบ LED

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

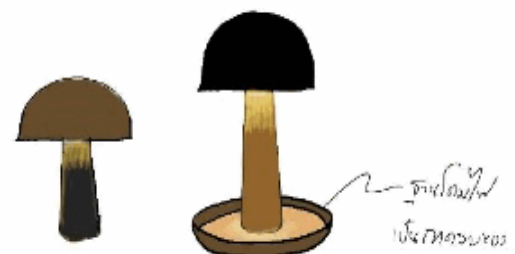
วงจรไฟฟ้า
วงจรไฟฟ้าแบบชาร์จ
สวิตช์น้ำ Water Base

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของทีมเริ่มต้นจากการศึกษาหาข้อมูลด้านสินค้าของชุมชนในพื้นที่และหาตลาดที่เหมาะสมเพื่อพัฒนาสินค้าใหม่ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าแล้วออกแบบร่วมกับผู้ประกอบการโดยมีนักออกแบบมืออาชีพเป็นที่ปรึกษา พอได้แบบดีไซน์งานที่ลงตัวแล้วก็นำมาผลิตเป็นชิ้นงานต้นแบบ โดยเน้นสินค้าที่เป็น Green product ใช้วัสดุธรรมชาติหรือเบส water base ไม่เป็นพิษต่อสิ่งแวดล้อม ไม่เป็นอันตรายกับผู้ใช้งาน แล้วเขียนเล่า Story telling เรื่องราวของสินค้าอธิบายให้เกิดความแตกต่างน่าสนใจ รวมถึงออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมสวยงาม แล้วจึงนำมาวางแผนการขายทั้งในรูปแบบออนไลน์ออฟไลน์และการจัดงานแสดงสินค้า เจริญธุรกิจ เพื่อให้เกิด ประโยชน์อย่างแท้จริงกับโครงการกับประชาชนในพื้นที่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 380,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านบัวเรียว

ออนไลน์ : ของแต่งบ้าน by BMA Decorate บ้านถวาย เชียงใหม่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ขุนคอง อ.หางดง จ.เชียงใหม่

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Trey Collection ถาดกาแฟ

รายละเอียด : ถาดกาแฟทำจากไม้ ออกแบบ Design ใหม่ กลึง แกะสลักให้เป็นรูปดอกเห็ด หลากหลายทรง หลากหลายความสูง อยู่บนถาดกาแฟ เพื่อสร้างความแตกต่างให้สินค้า เป็นสินค้าใหม่ดีไซน์ใหม่และนอกจากนี้ยังสามารถแตก product line เป็นถาดเสิร์ฟอาหาร ถาดเก็บเงินทอนดั่งค์ เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สีสียูรีเทน Water Base

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

เทคโนโลยีการอบไม้เพื่อการส่งออก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของทีมเริ่มต้นจากการศึกษาหาข้อมูลด้านสินค้าของชุมชนในพื้นที่และหาตลาดที่เหมาะสมเพื่อพัฒนาสินค้าใหม่ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าแล้วออกแบบร่วมกับผู้ประกอบการโดยมีนักออกแบบมืออาชีพเป็นที่ปรึกษา พอได้แบบดีไซน์งานที่ลงตัวแล้วก็นำมาผลิตเป็นชิ้นงานต้นแบบ โดยเน้นสินค้าที่เป็น Green product ใช้สีสูตรน้ำอะครีเลติก water base ไม่เป็นพิษต่อสิ่งแวดล้อม ไม่เป็นอันตรายกับผู้ใช้ แล้ว เขียนเล่า Story telling เรื่องราวของสินค้าอธิบายให้เกิดความแตกต่างน่าสนใจ รวมถึงออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมสวยงาม แล้วจึงนำมาวางแผนการขายทั้งในรูปแบบออนไลน์ออฟไลน์และการจัดงานแสดงสินค้า เจริญธุรกิจ เพื่อให้เกิด ประโยชน์อย่างแท้จริงกับโครงการกับประชาชนในพื้นที่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 342,000

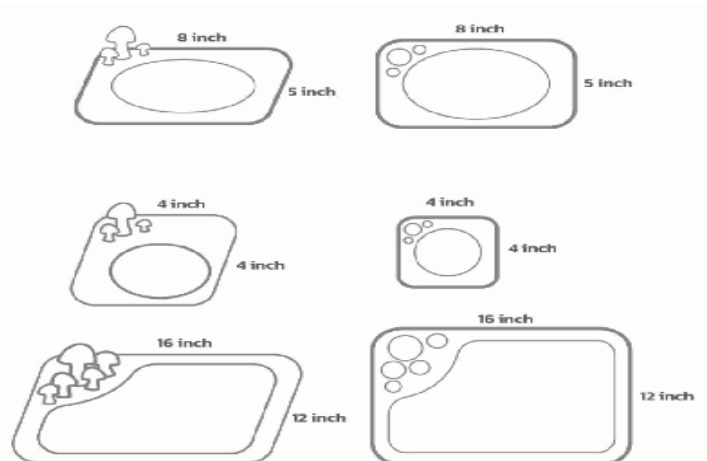
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านบัวเรียว

ออนไลน์ : ของแต่งบ้าน by BMA Decorate บ้านถวาย เชียงใหม่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65011584 : การพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผา

มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.น้ำแพร่ อ.หางดง จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องปั้นดินเผา ศูนย์หัตถกรรมบ้านใหม่ป่าจี้ (Earthenware Ban Mai Pa Chi Handicraft Center)

รายละเอียด : ศูนย์หัตถกรรมบ้านใหม่ป่าจี้ (EarthenwareBanMaiPaChiHandicraftCenter) ได้ผลิตเครื่องปั้นดินเผาเป็นรูปสัตว์ต่างๆ สำหรับเป็นของที่ระลึกใช้ปลูกต้นไม้ ใช้ตกแต่งบ้าน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย
- เพิ่มมูลค่าให้กับเครื่องปั้นดินเผา โดยการสร้างแบรนด์หรือโลโก้ เพื่อสร้างจุดขายให้กับสินค้า
- นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online เช่น Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ตำบลน้ำแพร่ อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ ได้ดำเนินการต่อยอดสินค้าผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผา ภายใต้ชื่อ เครื่องปั้นดินเผา ศูนย์หัตถกรรมบ้านใหม่ป่าจี้ (Earthenware Ban Mai Pa Chi Handicraft Center) และได้จัดทำแผนธุรกิจเพื่อใช้เป็นแนวทางในการประกอบธุรกิจ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. แผนด้านการตลาด
 - 1.1 การกำหนดตลาดเป้าหมาย
ตลาดเป้าหมายของสินค้าผลิตภัณฑ์ ภายใต้ชื่อ เครื่องปั้นดินเผา ศูนย์หัตถกรรมบ้านใหม่ป่าจี้ (Earthenware Ban Mai Pa Chi Handicraft Center) คือ ทั้งเพศชายและหญิง กลุ่มอายุของผู้บริโภค ตั้งแต่ 35 ปีขึ้นไป มีรายได้ขั้นต่ำ 5,000 บาท ชอบการตกแต่ง จัดอยู่ในกลุ่มของคนชอบหัตถกรรมงานฝีมือ (Handicraft) อาศัยอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ เนื่องจากเป็นเครื่องปั้นดินเผา ที่ใช้ประดับและตกแต่ง มีราคาไม่แพง จึงให้ความสำคัญในกระบวนการออกแบบ เป็นรูปสัตว์ต่างๆ ทั้ง ช้าง สุนัข กระบือ ที่มีลักษณะเป็นมิตร เอาใจใส่ทุกขั้นตอนของการผลิตจนได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ สินค้ามีบรรจุภัณฑ์ที่แน่นอนหากันกระแทก และเป็นอัตลักษณ์ของชุมชน
 - 1.2 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์
ผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผา ศูนย์หัตถกรรมบ้านใหม่ป่าจี้ (Earthenware Ban Mai Pa Chi Handicraft Center) เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความสำคัญกับภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ สวยสะดุด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์หัตถกรรมบ้านใหม่ป่าจี้ (EarthenwareBanMaiPaChiHandicraftCenter)
ออนไลน์ : <https://www.youtube.com/channel/UCSnWEJPWadjyVQ6rgkaEFrg>
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.น้ำแพร่ อ.หางดง จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 3 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบป่าเขี้ยว (Banana Chips By Pa Kheaw)

รายละเอียด : กล้วยฉาบป่าเขี้ยว เป็นการแปรรูปสินค้าจากกล้วย ที่มีในชุมชน ทั้งยังเป็นการอุดหนุนเกษตรกรในพื้นที่ตำบลน้ำแพร่อีกทางหนึ่ง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย
- เพิ่มมูลค่าให้กับกล้วยฉาบป่าเขี้ยว โดยการสร้างแบรนด์หรือโลโก้ เพื่อสร้างจุดขายให้กับสินค้า
- นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online เช่น Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ตำบลน้ำแพร่ อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ ได้ดำเนินการต่อยอดสินค้าผลิตภัณฑ์จากกล้วย ที่มาจากวัตถุดิบภายในชุมชนนำมาแปรรูปเป็น กล้วยฉาบ ภายใต้ชื่อ กล้วยฉาบป่าเขี้ยว (Banana Chips By Pa Kheaw) และได้จัดทำแผนธุรกิจเพื่อใช้เป็นแนวทางในการประกอบธุรกิจ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. แผนด้านการตลาด

1.1 การกำหนดตลาดเป้าหมาย

ตลาดเป้าหมายของสินค้าผลิตภัณฑ์ ภายใต้ชื่อ กล้วยฉาบป่าเขี้ยว (Banana Chips By Pa Kheaw) คือ ทุกกลุ่มอายุของผู้บริโภค และไม่จำกัดรายได้ อาศัยอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ เนื่องจากเป็นอาหาร ประเภทของขบเคี้ยวที่เหมาะสมกับทุกเพศ ทุกวัย และราคาไม่แพง ให้มีความสำคัญ กระบวนการผลิตที่สะอาด การคัดเลือกวัตถุดิบที่ดี และมีคุณภาพ เอาใจใส่ทุกขั้นตอนของการผลิต จนได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ สินค้ามี บรรจุภัณฑ์ที่และฉลากที่สวยงาม เป็นอัตลักษณ์ของชุมชน

1.2 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์กล้วยฉาบป่าเขี้ยว (Banana Chips By Pa Kheaw) เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความสำคัญกับชุมชนและมีความปลอดภัย เหมาะเป็นของฝาก สามารถเก็บไว้ได้นาน ด้วยการเอาใจใส่ตั้งแต่กระบวนการคัดสรรวัตถุดิบที่ดี กระบวนการผลิต จนได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ

1.3 กลยุทธ์ด้านราคา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 16,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กล้วยฉาบป่าเขี้ยว (Banana Chips By Pa Kheaw)

ออนไลน์ : กล้วยฉาบป่าเขี้ยว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.นาเกียน อ.อมก๋อย จ.เชียงใหม่

บัญชี 8 คน
ประชาชน 2 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : NA-KIAN STYLE

รายละเอียด : ผ้าทอมือชนเผ่ากะเหรี่ยง ผลิตจากฝ้ายอแกนิก เนื้อผ้านุ่ม สวมใส่สบาย มาพร้อมในบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย สวยงาม ซึ่งจะสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้แอปพลิเคชัน Canva ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์
การใช้เว็บไซต์ facebook ในการประชาสัมพันธ์การขายสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

NA-KIAN STYLE เป็นธุรกิจภายในท้องถิ่น ที่มีการพัฒนาแบบของผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย โดยร่วมมือระหว่างมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่กับตำบลนาเกียน มีการดำเนินการให้ความรู้กับประชาชนในพื้นที่เกี่ยวกับการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจ ดึงดูดลูกค้าและพัฒนาได้เป็นสินค้าใหม่ เช่น กระเป๋า เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านนาเกียน เชียงใหม่

ออนไลน์ : บ้านนาเกียน เชียงใหม่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.นาเทียน อ.อมก๋อย จ.เชียงใหม่

บัญชี 8 คน
ประชาชน 2 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : NA-KIAN CRISPY RICE

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผลผลิตทางการเกษตรในพื้นที่ตำบลนาเทียน คือ ข้าว
นำมาแปรรูปเป็นอาหารที่สามารถรับประทานได้ทุกวัย อร่อยและมีประโยชน์ต่อร่างกาย

05 : แผนธุรกิจ

NA-KIAN CRISPY RICE เป็นธุรกิจภายในท้องถิ่น ที่มีการแปรรูปของผลผลิตทางการเกษตร
ให้เป็นผลิตภัณฑ์และพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าดึงดูด โดยร่วมมือระหว่างมหาวิทยาลัย
ราชภัฏเชียงใหม่กับตำบลนาเทียน มีการดำเนินการให้ความรู้เกี่ยวกับแปรรูปผลิตภัณฑ์และ
บรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจ พัฒนาเป็นสินค้า เช่น ข้าวแต่น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้แอปพลิเคชัน ibis paint X และ Canva ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์
การใช้เว็บไซต์ Facebook ในการประชาสัมพันธ์ข้อมูล และการขายสินค้า

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านนาเทียน เชียงใหม่

ออนไลน์ : บ้านนาเทียน เชียงใหม่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ม่อนจอง อ.อมก๋อย จ.เชียงใหม่



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าฝ้ายทอมือข้อมสิจากรรมชาติชนเผ่าปะกาญอ

รายละเอียด : ผ้าฝ้ายทอมือข้อมสิจากรรมชาติโดยชนเผ่าปะกาญอ

05 : แผนธุรกิจ

1. ผ้าข้อมสิจากรรมชาติ
2. แปรรูปผ้าข้อมสิจากรรมชาติ เป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ เช่น เสื้อ ชิ้น ผ้าพันคอ ยาน ฯลฯ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผ้าทอม่อนจอง

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ข้อมสิจากรรมชาติ

ลดการใช้สารเคมี

ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ม่อนจอง อ.อมก๋อย จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สะมีสะมี

รายละเอียด : ยาดม ยาหม่อง ยาหม่องน้ำ

05 : แผนธุรกิจ

1. แปรรูปสมุนไพรท้องถิ่นเป็นผลิตภัณฑ์ ยาดม ยาหม่อง ยาหม่องน้ำ
2. พัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่สะท้อนเอกลักษณ์ชุมชน
3. ชื่อสินค้า/ ผลิตภัณฑ์ "ซุ มี สะ มี"

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์

ผลิตบรรจุภัณฑ์

กรรมวิธีการผลิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ยางเปียง อ.อมก๋อย จ.เชียงใหม่

บัญชี 6 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กาแฟดริปคั่ว

รายละเอียด : กาแฟดริปสำเร็จรูป บรรจุซองกาแฟที่ผ่านการคั่วอย่างพิถีพิถัน บรรจุในกระดาดทรงที่มีหูกระดาดสองข้างสำหรับเกี่ยวกับแก้วกาแฟพร้อมซองบรรจุแยกในซองปิดสนิท จากนั้นบรรจุในกล่องกระดาษ 1 กล่องมี 5 ซอง ซองข้างกล่องมีเรื่องราวของคนปลูกกาแฟที่ช่วยดูแลป่าให้สมบูรณ์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การผลิตบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสม มีคุณภาพ

การควบคุมคุณภาพการผลิตผงกาแฟดริป

การพัฒนาแบรนด์ และช่องทางการจัดจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

กาแฟคั่วเป็นกาแฟสายพันธุ์อาราบิก้าที่มีชื่อเสียงของอำเภออมก๋อย เป็นกาแฟที่มีคุณภาพ มีวิธีการปลูกและการผลิตแบบอินทรีย์ ซึ่งเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมและดีต่อสุขภาพของผู้บริโภค มีการจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนผู้ปลูกกาแฟในตำบลยางเปียง แต่ที่ผ่านมาเน้นการขายผลิตภัณฑ์กาแฟในรูปแบบของเมล็ดกาแฟส่งออกต่างประเทศเป็นกระสอบใหญ่ แม้จะมีหน้าร้านสำหรับขายกาแฟเป็นแก้วในเขตยางเปียง แต่ยังขาดรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่เป็นกาแฟที่ขงดื่มได้ง่าย ไม่ต้องพึ่งพาอุปกรณ์ในการชงกาแฟมากมายเช่นกาแฟดริป ซึ่งตอบโจทย์ผู้บริโภคที่ต้องการความสะดวก รวดเร็ว ประหยัด แต่ยังคงอยู่บนฐานของรสชาติกาแฟที่ดีและมีคุณภาพ และยังสามารถเป็นของฝากจากอำเภออมก๋อยอีกด้วย นอกจากนี้ กาแฟดริปก็ยังสามารถส่งมอบคุณค่าของการเป็นผู้ดูแลปกป้องผืนป่าของอมก๋อยและการดูแลสภาพแวดล้อมด้วยกรรมวิธีการปลูกและการผลิตแบบอินทรีย์ เพื่อให้ผู้ที่ซื้อกาแฟดริปคั่วไปนั้นได้รู้สึกว่ามีส่วนในการสนับสนุนผู้ดูแลป่าอย่างเช่นผู้ผลิตกาแฟคั่วกาแฟดริปด้วยผ่านเรื่องเล่าที่อยู่ในบรรจุภัณฑ์ โดยจะทำการขายผ่านช่องทางทั้งออนไลน์ เช่น เฟสบุ๊ก และออฟไลน์ เช่น การขายผ่านหน้าร้านกาแฟคั่วและร้านกาแฟพันธมิตรในเขตอำเภออมก๋อยและอำเภออื่น ๆ ในจังหวัดเชียงใหม่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 120

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กาแฟคั่ว

ออนไลน์ : TeeKee Omkoi

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ยางเปียง อ.อมก๋อย จ.เชียงใหม่

บัญชี

6 คน

ประชาชน

5 คน

อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมูดำแดงเดี่ยวรสตะไคร้ต้นและรสออริจินัล

รายละเอียด : นำเนื้อหมูดำมาหมักกับเกลือและตะไคร้ต้น บรรจุลงให้มีรสชาติอร่อย ตากแดดจนได้ที่ ซึ่งน้ำหนัก 200 กรัม บรรจุลงในถุงสุญญากาศ ปิดผนึกอย่างดี ติดสติ๊กเกอร์ยี่ห้อหมูดำยางเปียง พร้อมเรื่องเล่าของหมูดำและชาวบ้าน เพื่อให้ผู้บริโภคมองเห็นที่มาของหมูดำแดงเดี่ยวนี

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การทำหมูดำแดงเดี่ยวผสมตะไคร้ต้นและรสออริจินัล

เทคโนโลยีการบรรจุผลิตภัณฑ์ที่สามารถเก็บรักษาสินค้าได้นาน

การพัฒนาแบรนด์และช่องทางการจัดจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ



รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

หมูดำเป็นสัตว์เศรษฐกิจของชาวบ้านในตำบลยางเปียง มีทั้งเลี้ยงไว้รับประทานเองภายในครอบครัวและเลี้ยงเพื่อขาย โดยขั้นตอนการเลี้ยงนั้นใช้วิธีธรรมชาติ ไม่ได้ใช้สารเคมีหรือยาปฏิชีวนะ หมูดำมีรสชาติอร่อย มีความแดง เหนียว โดยชาวบ้านนิยมรับประทานกันเป็นอย่างมาก ดังนั้น จึงเล็งเห็นช่องทางการเพิ่มมูลค่าของเนื้อหมูดำด้วยการนำมาแปรรูปเป็นหมูดำแดงเดี่ยวบรรจุถุงสุญญากาศเพื่อให้สามารถส่งต่อความอร่อยให้กับคนต่างถิ่นได้ ซึ่งการแปรรูปหมูดำเป็นหมูดำแดงเดี่ยวนั้นสามารถส่งไปขายได้ทั่วประเทศผ่านบริษัทขนส่งแบบธรรมดา ไม่จำเป็นต้องพึ่งรถแช่เย็น โดยผลิตภัณฑ์หมูดำแดงเดี่ยวที่จะพัฒนาขึ้นนั้นมี 2 รสชาติ คือรสตะไคร้ต้นหรือตะไคร้ภูเขา ซึ่งเป็นพืชสมุนไพรที่มีรสชาติเผ็ดร้อน มีกลิ่นหอมสามารถใช้ทดแทนพริกไทยได้ และรสออริจินัลคือหมูดำแดงเดี่ยวใส่เกลือ สำหรับคนที่ไม่ชอบรสเผ็ดหรือไม่ชอบกลิ่นตะไคร้ต้น โดยจะมีการรวมกลุ่มผู้ผลิตหมูดำแดงเดี่ยว เพื่อทำการผลิตและจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น การสร้างเพจเฟซบุ๊กและการใช้ Line@ และฝากเพจเฟซบุ๊กไว้กับเว็บไซต์ของอบต.ยางเปียง ธุรกิจหมูดำแดงเดี่ยวนี นอกจากจะช่วยให้สร้างรายได้เพิ่มให้กับผู้ผลิตแล้ว ผู้บริโภคยังได้มีส่วนในการสนับสนุนวิถีการเลี้ยงหมูพื้นรู้พื้นเมือง เป็นส่วนหนึ่งของการรักษาความหลากหลายทางชีวภาพทั้งหมูดำและตะไคร้ต้นด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : การบอกปากต่อปาก

ออนไลน์ : U2T for BCG by Yangpieang

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.บ้านตาล อ.ฮอด จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลำไยอบแห้งสีทอง

รายละเอียด : การนำลำไยมาแปรรูป โดยใช้วิธีอบ ซึ่งเป็นการนำวัตถุดิบในชุมชนมาแปรรูปเพื่อสร้างรายได้ให้แก่ตนเองและชุมชนอย่างมาก ในพื้นที่อำเภอฮอดมีลำไยหลายตำบลจะทำอาชีพหลักคือการแปรรูปลำไยอบแห้งเพื่อนำมาวางจำหน่ายตามแผงร้านค้าในชุมชนบางร้านก็จัดทำเป็นของฝากที่ขึ้นชื่อของ “ดอยเต่า”

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องปั่นฝ้าย
ที่ทอผ้า
ช่องทางการขายออนไลน์ต่างๆ

05 : แผนธุรกิจ

มีการเจาะกลุ่มเป้าหมายในการทำผลิตภัณฑ์โดยเริ่มจากการนำวัตถุดิบในชุมชนมาปรับปรุงและแปรรูป เพื่อเพิ่มมูลค่าและดึงดูดในการขายและการนำผลิตภัณฑ์ออกไปยังกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ฝากที่บ้านตา
ออนไลน์ : U2T ตำบลบ้านตาล
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.บ้านตาล อ.ฮอด จ.เชียงใหม่

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พวงประทีปแฟนซี

รายละเอียด : พวงประทีปแฟนซีเป็นการทำพวงประทีปมาทำเป็นรูปดอกไม้รูปสัตว์ มีการปรับแต่งกลิ่นเหมือนกันเทียนหอม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทางการขายออนไลน์ต่างๆ

เครื่องปั้นดินเผา

แม่แบบพวงประทีปแฟนซี

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

มีการเจาะกลุ่มเป้าหมายในการทำผลิตภัณฑ์โดยเริ่มจากการนำวัตถุดิบในชุมชนมาปรับปรุงและแปรรูป เพื่อเพิ่มมูลค่าและดึงดูดในการขายและการนำผลิตภัณฑ์ออกไปยังกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปิ่นพวงบ้านตาล

ออนไลน์ : U2T ตำบลบ้านตาล

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.หางดง อ.ฮอด จ.เชียงใหม่

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชุดผ้าฝ้ายทอมือสีธรรมชาติ

รายละเอียด : ชุดผ้าฝ้ายทอมือสีธรรมชาติ เป็นการพัฒนาชุดจากผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่แล้วในท้องถิ่น คือ ผ้าฝ้ายทอมือสีธรรมชาติ โดยเพิ่มมูลค่าโดยการออกแบบและตัดเย็บเป็นชุดสำเร็จรูปที่เรียบง่าย เหมาะกับทุกวัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบและพัฒนารูปแบบของชุด ให้มีรูปแบบที่ทันสมัย เหมาะกับหลายวัย
ออกแบบบรรจุภัณฑ์
สร้างเพจเฟสบุ๊คแสดงสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เป็นโครงการที่นำผ้าฝ้ายจากการย้อมสีธรรมชาติมาเพิ่มมูลค่าของผ้า โดยการทอและตัดเย็บจากคนในชุมชน ทั้งยังช่วยส่งเสริมอาชีพให้กับคนในชุมชน ซึ่งเน้นกลุ่มเป้าหมายตั้งแต่วัยรุ่นจนถึงวัยทำงาน

Customer Segment

กลุ่มลูกค้าคือผู้ที่มีอายุตั้งแต่ 18 ปีขึ้นไป ที่มีความสนใจในเรื่องในด้านผลิตภัณฑ์ที่ทำจากผ้าฝ้ายทอมือย้อมสีจากธรรมชาติหรือผู้ที่มีความสนใจในด้านแฟชั่นโดยไม่จำกัดเพศ

Channels

จัดจำหน่ายทางหน้าร้าน Facebook แพนเพอ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จันทรหอมอ้วน

ออนไลน์ : คัดฮอด ณ หางดง - U2T Hangdong

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.หางดง อ.ฮอด จ.เชียงใหม่

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าผ้าฝ้ายทอมือสิริสมชาติ

รายละเอียด : กระเป๋าผ้าฝ้ายทอมือสิริสมชาติ เป็นการพัฒนาสินค้าจากผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่แล้วในท้องถิ่น คือ ผ้าฝ้ายทอมือสิริสมชาติ โดยเพิ่มมูลค่าโดยการออกแบบและตัดเย็บเป็นกระเป๋าสำเร็จรูป สองรูปทรงคือ กระเป๋าสะพาย และกระเป๋าใส่เหรียญ ที่ง่ายต่อการใช้งาน

05 : แผนธุรกิจ

เป็นโครงการที่นำผ้าฝ้ายทอมือที่ผ่านการย้อมด้วยสีธรรมชาติมาดัดแปลงเป็นสินค้าต่างๆ เช่นกระเป๋าผ้าฝ้ายทอมือจากสีย้อมธรรมชาติโดยผ่านการทอและตัดเย็บจากคนในชุมชนที่ใช้จะเป็นสิ่งที่ได้จากธรรมชาติครั้งละเกลือ การทำกระเป๋าผ้าฝ้ายทอมือจากสีย้อมธรรมชาตินี้ยังช่วยส่งเสริมอาชีพของคนในชุมชนโดยมีกลุ่มเป้าหมายทุกช่วงอายุและไม่จำกัดเพศ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบและพัฒนากระเป๋า ในรูปทรงที่ง่ายต่อการใช้งาน

ออกแบบบรรจุภัณฑ์

สร้างเพจเฟสบุ๊คแสดงสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จันทรหอมอ้วน

ออนไลน์ : คัดฮอด ณ หางดง - U2T Hangdong

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.หางดง อ.ฮอด จ.เชียงใหม่

บัญชี 6 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมอนมะเฟือง

รายละเอียด : หมอนมะเฟือง เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากคนในชุมชน โดยมีผ้าฝ้ายทอมือสีธรรมชาติเป็นวัสดุหลัก ตัดเย็บ และยัดด้วยเส้นใยโพลี มีรูปแบบที่แตกต่าง และสวยงาม เน้นกลุ่มเป้าหมายทุกช่วงวัยเพราะหมอนมะเฟืองสามารถใช้หนุนนอนได้ตลอดทุกเพศทุกวัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

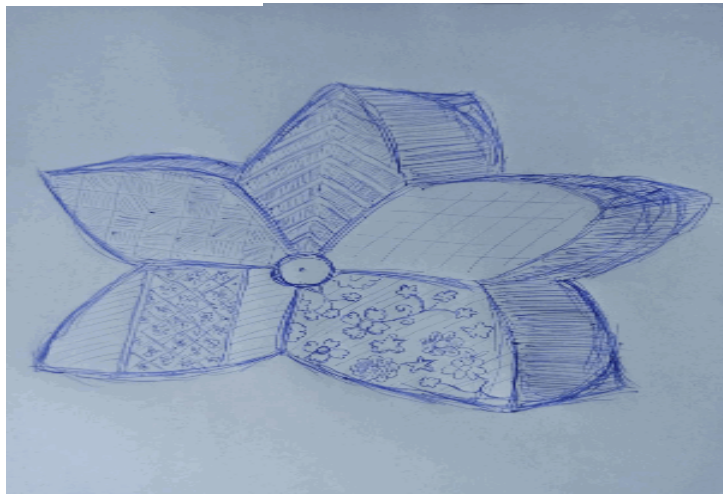
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาในรูปแบบสินค้า เพื่อให้ตรงตามรูปแบบความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย/ลูกค้า
สอนการขายสินค้าในรูปแบบระบบออนไลน์
ทำแบบสำรวจและสอบถามความพึงพอใจของกลุ่มเป้าหมาย/ลูกค้า ที่สนใจกับสินค้ามากน้อยเพียงใด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

โครงการหมอนมะเฟืองเป็นการนำภูมิปัญญาของชาวบ้านมาเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์โดยการทอผ้าและการตัดเย็บจากคนในชุมชนในการทำหมอนมะเฟืองทั้งยังช่วยส่งเสริมอาชีพให้กับคนในชุมชนซึ่งเน้นกลุ่มเป้าหมายทุกช่วงวัยเพราะหมอนมะเฟืองสามารถใช้หนุนนอนได้ตลอดทุกเพศทุกวัย
customer segment กลุ่มลูกค้าคือลูกค้าทุกเพศทุกวัยที่ชื่นชอบหมอนมะเฟืองที่มีความสนใจเรื่องผลิตภัณฑ์พื้นบ้านที่ทำจากวัตถุดิบในชุมชนหรือผู้ที่มีความสนใจในด้านผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นโดยไม่จำกัดเพศวัย customer relationships มีการติดตามจากผลตอบรับจากความพึงพอใจของลูกค้าในเรื่องของคุณภาพสินค้าและความต้องการของลูกค้ารวมถึงข้อดีข้อเสียของผลิตภัณฑ์
ช่องทางการจัดจำหน่าย ทางหน้าร้าน Facebook แพลตฟอร์ม และ Line ac value propositions ลูกค้าจะได้รับความสวยงามที่ได้จากผลิตภัณฑ์หมอนมะเฟืองและคุณภาพในการใช้งานที่มีความคงทนไม่ยุบง่ายและถูกนำมาปรับเปลี่ยนให้มีความทันสมัยให้เข้ากับยุคปัจจุบันและการออกแบบรวดเร็วโดยใส่ใจผู้บริโภคครอบคลุมถึงรูปทรงของหมอนมะเฟืองที่ออกแบบให้เข้ากับสรีระร่างกายผู้บริโภคเพื่อความสบายในการหนุนนอน
Key Activities รับซื้อวัตถุดิบในการจัดทำผลิตภัณฑ์จากคนในชุมชนเพื่อใช้ในการทอผ้าหมอนมะเฟืองและลูกปัดที่วิจิตรสวยงามจากคนในชุมชนเพื่อนำมาแปรรูปเพิ่มมูลค่าเป็นหมอนมะเฟือง จากนั้นเมื่อได้ผลิตภัณฑ์เรียบร้อยแล้วในการโปรโมทสินค้าผ่านทาง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จันทรหอมอ้วน

ออนไลน์ : คัดฮอด ณ หางดง - U2T Hangdong

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ขุนยวม อ.ขุนยวม จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มีสำโตสายแซบ

รายละเอียด : เพิ่มมูลค่าวัตถุดิบที่มีอยู่ในชุมชนและเป็นรายได้เสริมให้ต่อยอดเป็นธุรกิจชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรสชาติให้แปลกใหม่

การนำตัวเนื้อเป็นส่วนผสม

-

05 : แผนธุรกิจ

1. แปรรูปตัวเนื้อให้มีความหลากหลายโดยยังคงความเป็นตัวเนื้อ
2. - จัดหาวัตถุดิบในท้องถิ่นที่มีอยู่และสามารถนำมาเป็นส่วนผสมของน้ำพริกตัวเนื้อ
- ลงมือปฏิบัติตามแผนที่วางไว้
3. ร้านค้าทั่วไป ช่องทางออนไลน์ จัดส่งตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านลุงชาติ

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ขุ่นยม อ.ขุ่นยม จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าขุ่นยมสไตส์

รายละเอียด : การพัฒนารูปแบบกระเป๋าผ้าทอกระเหรี่ยงให้ทันสมัยและใช้งานได้หลากหลาย

05 : แผนธุรกิจ

- 1.ออกแบบ ออกแบบดีไซน์กระเป๋าผ้าทอกระเหรี่ยงให้ทันสมัยโดยคำนึงถึงการใช้งาน
- 2.การผลิต จัดหาอุปกรณ์ ด้าย อุปกรณ์สำหรับทอผ้าที่เอื้อ นำเส้นด้ายมากทอให้ได้เป็นผืนจากนั้นนำมาตัดเย็บตามรูปแบบดีไซน์ที่ได้ออกแบบไว้
- 3.การจำหน่าย ร้านค้าทั่วไป สถานที่ท่องเที่ยว ช่องทางออนไลน์ จัดส่งตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง
- 4.การสร้างและการพัฒนาสินค้า รักษาคุณภาพสินค้า ปรับเปลี่ยนรูปแบบตามความต้องการของผู้ใช้งาน ดีไซน์กระเป๋า ให้ทันสมัย แต่ยังคงรักษาความเป็นเอกลักษณ์ของผ้าทอกระเหรี่ยง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านสังคมวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ซูบิม ผ้าทอกระเหรี่ยง

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ลายปักผ้าแบบใหม่

-

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.เมืองปอน อ.ขุนยวม จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชากะชายเมืองปอน

รายละเอียด : ข้าวปลูกงาเป็นอาหารที่เป็นที่นิยมของจังหวัดแม่ฮ่องสอน เนื่องจากเป็นภูมิปัญญา และงายังเป็นผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรที่มีชื่อเสียงของจังหวัด แต่เนื่องจากข้าวปลูกงาเป็นอาหารที่มีอายุสั้น บรรจุภัณฑ์ที่ใช้ยังเป็นรูปแบบดั้งเดิม จึงอยากพัฒนาด้านบรรจุภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องอบพลังงานแสงอาทิตย์

เครื่องบด

เครื่องซีล

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- การพัฒนาผลิตภัณฑ์
- เพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์
- สร้างเครือข่ายตัวแทน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ชาเมืองปอน ขายในชุมชน

ออนไลน์ : U2T เมืองปอน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.เมืองปอน อ.ขุนยวม จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวปุกงา

รายละเอียด : ข้าวปุกงาเป็นอาหารที่เป็นที่นิยมของจังหวัดแม่ฮ่องสอน เนื่องจากเป็นภูมิปัญญา และยังเป็นผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรที่มีชื่อเสียงของจังหวัด แต่เนื่องจากข้าวปุกงาเป็นอาหารที่มีอายุสั้น บรรจุภัณฑ์ที่ใช้ยังเป็นรูปแบบดั้งเดิม จึงอยากพัฒนาด้านบรรจุภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องทำวาฟเฟิล เครื่องทำขนมปังปิ้ง
เครื่องสุญญากาศ
เครื่องซีลบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- การพัฒนาผลิตภัณฑ์
- เพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์
- สร้างเครือข่ายตัวแทน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เมะโตผิ
ออนไลน์ : U2T เมืองปอน
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่เงา อ.ขุนยวม จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 4 คน ประชาชน 8 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกเกลือตัวแม่เรา

รายละเอียด : เป็นพริกเกลือที่มีส่วนผสมของตัวแม่เรา พริก และเกลือ วัตถุดิบที่นำเสนอมาคือตัวแม่เรา สามารถนำไปปรุงรสในอาหารเพื่อให้อาหารมีรสชาติอร่อยและได้รสชาติของตัวแม่เรา หรือจะใช้พริกเกลือจิ้มกับผลไม้ชนิดต่างๆ อาจผสมน้ำตาลทรายเพิ่มเข้าไปเพื่อเพิ่มรสชาติ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เลือกบรรจุภัณฑ์ในการรักษาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพ
การออกแบบบรรจุภัณฑ์โดยใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่
การใช้เครื่องซีลแทนเทียนบนหรือมัดยาง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

- วิจัยตลาด วิเคราะห์สภาพตลาดและสภาพการแข่งขันรอบตัว
- อธิบายผลิตภัณฑ์และบริการต่างๆของธุรกิจ
- แผนการตลาดและการขาย การตั้งเป้าหมายของการตลาดและการขาย
- การบริหาร ควบคุมการบริหารรายรับและรายจ่าย
- จัดทำเอกสารด้านการเงิน ฐานะการเงิน กำไรขาดทุน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านจุฑา
ออนไลน์ : u2t ตำบลแม่เงา จังหวัดแม่ฮ่องสอน
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่เงา อ.ขุนยวม จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 4 คน ประชาชน 8 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวแต่นแม่เงา

รายละเอียด : ขนตามฤดูกาลของชาวไทใหญ่ที่ทำจากข้าวพอง ผสมน้ำตาลอ้อยที่ผ่านการเคี่ยวหลายชั่วโมง ใส่พวกธัญพืชและถั่วต่างๆเข้าไป มีรสชาติหวานนำ จะหาทานยากมากในปัจจุบัน เพราะมีวิธีการทำที่ค่อนข้างละเอียดและวัตถุดิบต้องคัดสรรอย่างดี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เลือกบรรจุภัณฑ์ในการรักษาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพ
การออกแบบบรรจุภัณฑ์โดยใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่
การใช้เครื่องซีลแทนเทียนบนหรือมัดยาง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

-วิจัยตลาด วิเคราะห์สภาพตลาดและสภาพการแข่งขันรอบตัว -อธิบายผลิตภัณฑ์และบริการต่างๆของธุรกิจ -แผนการตลาดและการขาย การตั้งเป้าหมายของการตลาดและการขาย -การบริหาร ควบคุมการบริหารรายรับและรายจ่าย -จัดทำเอกสารด้านการเงิน ฐานะการเงิน กำไรขาดทุน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านจุกา
ออนไลน์ : U2T ตำบลแม่เงา จังหวัดแม่ฮ่องสอน
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่ยวมน้อย อ.ขุนยวม จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โคมไฟไม้ไผ่

รายละเอียด : โคมไฟ สีน้าหัตถกรรมจักสานจากไม้ไผ่ มีคุณสมบัติ เป็นไม้เนื้อดี ทนทาน และสวยงาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำรูปแบบการประยุกต์ใช้เข้าไปแนะนำข้อมูลแก่ประชาชนในพื้นที่
นำความรู้เกี่ยวกับการจัดการอายุการใช้งานไปสู่ชุมชน

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ชุมชนตำบลแม่ยวมน้อย อ.ขุนยวม จ.แม่ฮ่องสอน เป็นชุมชนที่ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้า
หัตถกรรมจักสาน
จากไม้ไผ่ ซึ่งมีอยู่ทั่วไปในพื้นที่ชุมชน มีคุณสมบัติเป็นไม้เนื้อดี ทนทานและสวยงาม กลุ่มเป้าหมาย
ที่กระจาย
สินค้าคือ นักท่องเที่ยว ธุรกิจที่พักอาศัย และลูกค้าทั่วไป ที่ชื่นชอบสินค้า Hand Made จากไม้
ไผ่ โดยใช้กลยุทธ์
ในการสื่อสารทางการตลาดและส่งเสริมการขายที่เหมาะสมกับ Life Style ในชีวิตประจำวัน
เพื่อสร้างความ
ประทับใจและติดตาในตราสินค้า (Brand Loyaty) การจัดจำหน่ายสินค้า จัดจำหน่ายในช่อง
ทางออนไลน์และ
หน้าร้าน เพื่อสร้างความพอใจสูงสุดให้กับกลุ่มลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T แม่ยวมน้อย ขุนยวม แม่ฮ่องสอน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่ยวมน้อย อ.ขุนยวม จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดินปลูกอินทรีย์ (ห่อใบ)

รายละเอียด : ดินปลูกอินทรีย์ (ห่อใบ) เป็นดินอินทรีย์ไม่ผสมสารเคมีผลิตจากวัตถุดิบธรรมชาติผสมรวมกันกับดินในสัดส่วนที่เหมาะสม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เกิดการประยุกต์ใช้วัสดุเหลือใช้ภายในชุมชน
นำเทคโนโลยีเข้าไปสู่ชุมชนเกิดการเรียนรู้ สร้างรายได้

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ชุมชนตำบลแม่ยวมน้อย อ.ขุนยวม จ.แม่ฮ่องสอน เป็นชุมชนที่ผลิตและและจัดจำหน่ายดินปลูกอินทรีย์พร้อมใช้
มีคุณสมบัติเป็นดินอินทรีย์ไม่ผสมสารเคมี เกิดจากการนำซากพืช ซากสัตว์ ตามธรรมชาติ นำมาเก็บรวมรวมกัน
ในระยะเวลาที่พอดี และนำมาผสมรวมกันกับดินตามธรรมชาติในสัดส่วนที่เหมาะสม ก่อนจะนำ มาบรรจุใส่ถุง
เพื่อวางจำหน่ายต่อไป กลุ่มเป้าหมายที่กระจายสินค้าคือ ลูกค้าทั่วไปในชุมชน และชุมชนเมือง
เนื่องจากการ
หันมานิยมการปลูกพืชผักแบบอินทรีย์กันมากขึ้น โดยกลยุทธ์ทางการตลาดการส่งเสริมการขายที่เหมาะสมใน
ชีวิตประจำวัน การจัดจำหน่ายสินค้า จัดจำหน่ายในช่องทางออนไลน์และวางสินค้าที่หน้าร้าน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ : U2T แม่ยวมน้อย ขุนยวม แม่ฮ่องสอน
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่อุค อ.ขุนยวม จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โฮมสเตย์

รายละเอียด : ห้องพัก 1ห้อง พักได้2ท่าน ราคา300.-ต่อคนห้องขนาดใหญ่ พักได้4-4คน ราคา 300.-ต่อคน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์

การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์มาประยุกต์

05 : แผนธุรกิจ

1. พันธมิตรหลัก (Key partners)

- จังหวัดแม่ฮ่องสอน
- ม.ราชภัฏเชียงใหม่ วิทยาเขตแม่ฮ่องสอน
- อาจารย์/นักวิจัย/บัณฑิต/ประชาชนในโครงการและพื้นที่ ต.แม่อุค
- หน่วยงานภาครัฐบาล เอกชน และภาคประชาชนในพื้นที่ ต.แม่อุค

2. กิจกรรมหลัก (Key activities)

- พัฒนาระบบบริหารจัดการโฮมสเตย์ บ้านห้วยแม่สุริน โดยพัฒนาระบบบริหารจัดการให้เป็นระบบ เพื่อให้เกิดเศรษฐกิจหมุนเวียนในชุมชน

3. ทรัพยากรหลัก (Key resources)

- ข้อมูลพื้นที่ ต.แม่อุค อ.ขุนยวม จ.แม่ฮ่องสอน
- องค์ความรู้จากภาครัฐ ภาคเอกชน ประชาชน และอาจารย์/นักวิจัย
- ความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน และภาคประชาชนในพื้นที่
- เทคโนโลยีและนวัตกรรมที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจ BCG ในด้านการผลิตและบริการ
- 4. ต้นทุน (Costs) ค่าจ้าง/ ค่าตอบแทน / ค่าใช้สอย/ ค่าวัสดุโครงการ
- งบประมาณจากโครงการ U2T for BCG + งบประมาณท้องถิ่น + งบประมาณจัดหางค์แม่ฮ่องสอน
- 5. คุณค่าหลัก (Value proposition)
- เป็นผลิตภัณฑ์ที่ช่วยส่งเสริมการปลูกพืชเกษตรอินทรีย์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : การบอกปากต่อปาก

ออนไลน์ : หน้าที่wa Facebook, IG, Twitter

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่ฮ้อย อ.ขุนยวม จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะไคร้ภูเขาอบแห้ง

รายละเอียด : ตะไคร้ภูเขาอบแห้ง กก.ละ 450 บาท ทุยขนาด 100 กรัม 45 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์

การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์มาประยุกต์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. พันธมิตรหลัก (Key partners)
 - จังหวัดแม่ฮ่องสอน
 - ม.ราชภัฏเชียงใหม่ วิทยาเขตแม่ฮ่องสอน
 - อาจารย์/นักวิจัย/บัณฑิต/ประชาชนในโครงการและพื้นที่ ต.แม่ฮ้อย
 - หน่วยงานภาครัฐ เอกชน และภาคประชาชนในพื้นที่ ต.แม่ฮ้อย
2. กิจกรรมหลัก (Key activities)
 - พัฒนาผลิตภัณฑ์จากตะไคร้ภูเขา เล่าลี้ โดยพัฒนาทางเลือกของผลิตภัณฑ์จากตะไคร้ภูเขา เพื่อพัฒนาเป็นสารชีวภัณฑ์
3. ทรัพยากรหลัก (Key resources)
 - ข้อมูลพื้นที่ ต.แม่ฮ้อย อ.ขุนยวม จ.แม่ฮ่องสอน
 - องค์ความรู้จากภาครัฐ ภาคเอกชน ประชาชน และอาจารย์/นักวิจัย
 - ความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน และภาคประชาชนในพื้นที่
 - เทคโนโลยีและนวัตกรรมที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจ BCG ในด้านการผลิตและบริการ
4. ต้นทุน (Costs) ค่าจ้าง/ ค่าตอบแทน / ค่าใช้สอย/ ค่าวัสดุโครงการ
 - งบประมาณจากโครงการ U2T for BCG + งบประมาณท้องถิ่น + งบประมาณจัดหางดแม่ฮ่องสอน
5. คุณค่าหลัก (Value proposition)
 - เป็นผลิตภัณฑ์ที่ช่วยส่งเสริมการปลูกพืชเกษตรอินทรีย์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : การบอกปากต่อปาก

ออนไลน์ : หน้า We Facebook, IG, Twitter

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่ฮักค อ.ขุนยวม จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกคั่วหมูสัาโต ห่อทิหล่า

รายละเอียด : โปรโมชัน3กระปุก100(กระปุกเล็ก)40กรัม35บาท70กรัม79บาทแพคเกจ แะคเกจละ250บาทส่งฟรีค่าต่ำ50.-

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์

การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์มาประยุกต์

05 : แผนธุรกิจ

1. พันธมิตรหลัก (Key partners)
 - จังหวัดแม่ฮ่องสอน
 - ม.ราชภัฏเชียงใหม่ วิทยาเขตแม่ฮ่องสอน
 - อาจารย์/นักวิจัย/บัณฑิต/ประชาชนในโครงการและพื้นที่ ต.แม่ฮักค
 - หน่วยงานภาครัฐบาล เอกชน และภาคประชาชนในพื้นที่ ต.แม่ฮักค
2. กิจกรรมหลัก (Key activities)
 - พัฒนาการกระบวนการผลิตน้ำพริกคั่วหมูสัาโต ห่อทิหล่า โดยลดต้นทุนในผลิตภัณฑ์
3. ทรัพยากรหลัก (Key resources)
 - ข้อมูลพื้นที่ ต.แม่ฮักค อ.ขุนยวม จ.แม่ฮ่องสอน
 - องค์ความรู้จากภาครัฐ ภาคเอกชน ประชาชน และอาจารย์/นักวิจัย
 - ความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน และภาคประชาชนในพื้นที่
 - เทคโนโลยีและนวัตกรรมที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจ BCG ในด้านการผลิตและบริการ
4. ต้นทุน (Costs) ค่าจ้าง/ ค่าตอบแทน / ค่าใช้สอย/ ค่าวัสดุโครงการ
 - งบประมาณจากโครงการ U2T for BCG + งบประมาณท้องถิ่น + งบประมาณจัดหางัดแม่ฮ่องสอน
5. คุณค่าหลัก (Value proposition)
 - เป็นผลิตภัณฑ์ที่ช่วยส่งเสริมการปลูกพืชเกษตรอินทรีย์
 - ลดต้นทุนในการผลิตพืชในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : การบอกปากต่อปาก

ออนไลน์ : หน้าเวา Facebook, IG, Twitter

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ท่าลวด อ.ปางมะผ้า จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 6 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกประคบสมุนไพร

รายละเอียด : ธุรกิจกระเป๋าแอนด์เมดแบรนด์ Mi - cho bag เป็นการสร้างแบรนด์สินค้าใหม่โดยการต่อยอดจากสินค้าเดิมที่เคยทำในกิจกรรมการพัฒนาส่งเสริมสินค้าหัตถกรรมพื้นบ้านการผลิต "กระเป๋าเชอแดง" เพื่อให้เข้าถึงภายใต้ Reduce - Reuse - Recycle จากผ้ากระสอบและเศษผ้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reuse (การใช้ซ้ำ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มองค์ความรู้ในการผลิตวัสดุเหลือใช้ในชุมชน

" "

" "

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจ กระเป๋าแอนด์เมด แบรนด์ Mi - cho bag มีวิสัยทัศน์และการอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่น ของคนในชุมชนตำบลท่าลวด ซึ่งมี 3 วัฒนธรรมชนเผ่าได้แก่ ไทใหญ่, ชนเผ่าลาหู่(มูเซอแดง) และ ชนเผ่าปกาเกอญอ (ชาวกระเหรี่ยง) โดยการระดมความคิดจากกลุ่มผู้จ้างงานของตำบล เพื่อให้เกิดการสร้างสินค้าและรายได้ให้กับชุมชน โดยการที่นำผ้ากระสอบที่ไม่ได้ใช้แล้ว นำกลับมาใช้ใหม่ โดยการผสมผสานวัฒนธรรมท้องถิ่นเข้าร่วมด้วย โดยการเอาลายผ้าของชนเผ่าต่างๆ นำไปออกแบบลายกระเป๋าใหม่ เพื่อให้สินค้ามีมูลค่าเพิ่มจากเดิม และการออกแบบ Design ที่ดูทันสมัยมากยิ่งขึ้น โดยการนำแนวคิดใหม่โดยใช้ Concept มิ ชอ Bag ยังช่วยส่งเสริมให้คนในชุมชนได้เรียนรู้ถึงการนำประโยชน์จากผ้ากระสอบที่ไม่ได้ใช้แล้วนำกลับมาใช้ใหม่ ภายใต้ Concept Reduce - Reuse - Recycle เนื่องจากกระเป๋าเชอแดง ในแฟลแรกนั้นได้มีการส่งเสริมให้คนในชุมชนได้เรียนรู้วิธีการทำกระเป๋าเชอแดงมาก่อนแล้ว และสามารถต่อยอดทำให้เกิดสินค้าใหม่และเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า อีกทั้ง ยังช่วยลดต้นทุนในการผลิตกระเป๋าอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ลีลา สุชาวดี

ออนไลน์ : ลีลา สุชาวดี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ถ้ำลอด อ.ปางมะผ้า จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 6 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกประคบสมุนไพรบ้านถ้ำลอด

รายละเอียด : ธุรกิจลูกประคบสมุนไพร เป็นการสร้างผลิตภัณฑ์ขึ้นมาใหม่เพื่อส่งเสริมสมุนไพรที่มีอยู่ในชุมชนนำมาทำและใช้ให้เกิดประโยชน์และพัฒนาต่อยอดสมุนไพรที่มีอยู่เพื่อให้เข้าถึงภายใต้ Concept U2T for BCG โดยการส่งเสริมและการนำสมุนไพรที่มีอยู่แล้ว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพื่อให้ประชาชนในชุมชนมีองค์ความรู้เรื่องสมุนไพร

" "

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจลูกประคบสมุนไพร เป็นธุรกิจที่กระบวนการทำงานไม่ซับซ้อน เริ่มต้นด้วยทุนที่น้อยและสามารถประกอบการเพียงคนเดียวได้ เป็นธุรกิจที่ต้องเจาะตลาดกลุ่มผู้รักสุขภาพทางเลือกด้วยสมุนไพร การเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภค ผู้ผลิตต้องสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับผลิตภัณฑ์ในทุกๆ ด้าน รวมถึงการสร้างเอกลักษณ์ของกลิ่นยามและรูปแบบของบรรจุภัณฑ์เพื่อดึงดูดความสนใจของผู้บริโภค ธุรกิจยาสมุนไพรช่วยสร้างรายได้ อาชีพเสริม และเป็นภูมิปัญญาสร้างคุณค่าและมูลค่าแก่สมุนไพรไทย และสร้างรายได้ให้กับชุมชน เพราะใช้สมุนไพรที่มีอยู่ในชุมชนมากเป็นผลิตภัณฑ์ขายให้เกิดรายได้ต่อชุมชนสูงสุด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,070

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T Thamlod New Normal

ออนไลน์ : U2T Thamlod New Normal

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ถ้ำลอด อ.ปางมะผ้า จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 6 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาดมสมุนไพร บ้านถ้ำลอด

รายละเอียด : ยาดมสมุนไพรจัดอยู่ในประเภท ยาสมุนไพรประจำบ้าน ใช้สดมบรรเทาอาการวิงเวียน หน้ามืดตาลายเป็นหวัดคัด จมูกอ่อนเพลีย มีวิธีทำที่ง่าย หาสมุนไพรได้สะดวก สามารถทำเป็นรายได้เสริมได้ยาดมสมุนไพรจะแตกต่างจากยาดมทั่วไป

05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจยาดมสมุนไพร เป็นธุรกิจที่กระบวนการทำงานไม่ซับซ้อน เริ่มต้นด้วยทุนที่น้อยและสามารถประกอบการเพียงคนเดียวได้ เป็นธุรกิจที่ต้องเจาะตลาดกลุ่มผู้รักสุขภาพทางเลือกด้วยสมุนไพร การเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภค ผู้ผลิตต้องสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับผลิตภัณฑ์ในทุกๆ ด้าน รวมถึงการสร้างเอกลักษณ์ของกลิ่นยาดมและรูปแบบของบรรจุภัณฑ์เพื่อดึงดูดความสนใจของผู้บริโภค ธุรกิจยาดมสมุนไพรช่วยสร้างรายได้ อาชีพเสริม และเป็นภูมิปัญญาสร้างคุณค่าและมูลค่าแก่สมุนไพรไทย

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T Thamlod New Normal

ออนไลน์ : U2T Thamlod New Normal

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพื่อสร้างองค์ความรู้เรื่องการผลิตยาดมสมุนไพรให้กับคนในชุมชน

" "

" "

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



"ยาดมสมุนไพร"
บ้านถ้ำลอด

"ยาดมสมุนไพร"
บ้านถ้ำลอด



PS65002262 : การพัฒนารายได้และยกระดับมาตรฐานสินค้าชุมชนตำบลนาปู่ป้อม อำเภอปางมะผ้า
จังหวัดแม่ฮ่องสอน

มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.นาปู่ป้อม อ.ปางมะผ้า จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าถือลาหู่โมเดิร์น

รายละเอียด : กระเป๋าถือลาหู่ เป็นการนำผ้าของชาติพันธุ์ลาหู่ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์จากผ้าของท้องถิ่นจากชาติพันธุ์ลาหู่ในชุมชนที่มีความเป็นอัตลักษณ์ด้านลวดลายมาดัดแปลงเป็นกระเป๋าให้มีความทันสมัยมากขึ้น เพื่อสามารถยกระดับผลิตภัณฑ์ของชุมชนและสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนต่อไป

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recovery (การนำกลับมาใช้ใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จักรเย็บผ้าไฟฟ้า

-
-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. สินค้า / คุณค่า
กระเป๋าถือลาหู่โมเดิร์น นำเศษผ้าหรือผ้า และชุดของชาติพันธุ์ลาหู่ มาดัดเย็บเป็นกระเป๋าถือเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าและการนำเอาวัสดุเหลือใช้กลับมาใช้ประโยชน์ อีกทั้งให้เป็นเอกลักษณ์ของชาติพันธุ์ลาหู่ และเป็นการอนุรักษ์วัฒนธรรมท้องถิ่น

ให้ผู้ถือกระเป๋าถือลาหู่มีใจในวัฒนธรรมท้องถิ่นของไทย เพราะเป็นการผสมผสานระหว่างวัฒนธรรมท้องถิ่นกับความร่วมสมัยเข้าด้วยกันให้กระเป๋าถือลาหู่โมเดิร์นออกมาดูดี เรียบหรูไม่ซ้ำใคร

กระเป๋าถือลาหู่โมเดิร์นผลิตเพื่อการแก้ไขปัญหา กระเป๋าถือที่เขย ล้าหลัง ไม่ทันสมัย เมื่อถือแล้วไม่ทรงคุณค่า เป็นการปรับปรุงแบบกระเป๋าถือให้มีความทันสมัยและน่าใช้เพื่อเข้ากับโลกปัจจุบัน

2. ลูกค้า

2.1 ลูกค้านักท่องเที่ยวที่ต้องการกระเป๋าหรือของฝากที่บอกถึงท้องถิ่นและชาติพันธุ์ลาหู่ส่วนใหญ่เป็นผู้หญิงที่ทำงานแล้วและมีกำลังซื้อ
2.2 นักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่ต้องการซื้อของที่ระลึกที่มีความเป็นชาติพันธุ์ลาหู่และเป็นของที่ระลึก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชนจุดชมวิวนาปู่ป้อม

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100084308502123&sk=about>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ปางมะผ้า อ.ปางมะผ้า จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Avocado Serum

รายละเอียด : Avocado Underarms Whitening Cream ครีมใต้วงแขนอะโวกาโดอุดมไปด้วยวิตามินอี และไขมันไม่อิ่มตัวเชิงเดี่ยว monounsaturated fatty acids ช่วยให้ความชุ่มชื้นกับผิวหนัง วิตามินอี ช่วยลดการอักเสบของผิวหนังและลดอาการคัน มีสารต้านอนุมูลอิสระ และช่วยบำรุงให้ใต้วงแขนเรียบเนียน ลดตุ่มหนังก่ำ ลดกลิ่นตัว ช่วยบำรุงผิวใต้วงแขนขาวกระจ่างใส

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำผลผลิตทางการเกษตรอะโวกาโดมาแปรรูปเป็นน้ำมันสะกัดอะโวกาโด
นำน้ำมันสะกัดอะโวกาโดมาเป็นส่วนผสมหลักในการทำครีมมาร์กแรว
ออกแบบบรรจุภัณฑ์ ออกแผ่นโฆษณา สร้างเพจ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

Avocado Underarms Whitening Creamเป็นธุรกิจเครื่องสำอางค์เป็นผลิตภัณฑ์ที่ช่วยสร้างรายได้สร้างอาชีพเสริมให้กับคนในชุมชนมากยิ่งขึ้นซึ่งส่วนที่เป็นสาระสำคัญของธุรกิจคือการทำการตลาดและจุดคุ้มทุนการวางแผนการทำการตลาดที่ได้จากการขายอะโวกาโดเซรั่มออนไลน์และการหาจุดคุ้มทุนที่ทำให้ธุรกิจเกิดกำไรที่มากกว่าต้นทุนการวิเคราะห์กลยุทธ์ที่สำคัญคือ1)กลยุทธ์ระดับองค์กรเป็นผู้ที่ชื่นชอบการสั่งซื้ออาหารเสริมออนไลน์และผู้ชื่นชอบผลิตภัณฑ์สบู่2)กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์น้ำมันอะโวกาโดการพัฒนาให้มีสรรพคุณที่เพิ่มมากขึ้นเพื่อรองรับและเป็นทางเลือกให้กลุ่มลูกค้า3)กลยุทธ์การตั้งราคาการตั้งราคาได้ทำราคาที่เหมาะสมกับต้นทุนวัตถุดิบและต้นทุนของการบริหารการขาย4)กลยุทธ์เกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่ายเป็นการจัดกิจกรรมการส่งเสริมการขาย(ในสื่อออนไลน์) กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดคือการทำการกิจกรรมหน้าเว็บไซต์ของการประชาสัมพันธ์ผ่านทางFacebook,tiktok6)กลยุทธ์การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าคือการจัดกิจกรรมเพื่อสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าเชิญทดลองใช้ผลิตภัณฑ์โดยดำเนินการดังนี้
การคัดอะโวกาโดเพื่อการแปรรูป
กระบวนการแปรรูปอะโวกาโด
ตั้งชื่อแบรนด์
เขียนcontent
เลือกบรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Avocado Miracles

ออนไลน์ : ครีมนาร์กแรวอะโวกาโดAvocado Underarms Whitening Creams

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ปางมะผ้า อ.ปางมะผ้า จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Avocado soap

รายละเอียด : ธุรกิจค้าเครื่องสำอางออนไลน์ผลิตภัณฑ์สบู่เพื่อผิวขาวได้ค่านึงถึงวัตถุประสงค์และ แนวทางในการวิเคราะห์การตลาดออนไลน์ การวางแผนการทำการที่ใดจากการขายสบู่ออนไลน์และการหา จุดคุ้มทุน ที่ทำให้ธุรกิจเกิดกำไรที่มากกว่าต้นทุน วิธีใช้ : ใช้ทำความสะอาดร่างกาย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ผลผลิตทางการเกษตรอะโวคาโดมาแปรรูปเป็นน้ำมัน
ผลิตสบู่อะโวคาโดจากน้ำมันสะกัดอะโวคาโด
ออกแบบบรรจุภัณฑ์ ออกแบบแผ่นโฆษณา สร้างเพจ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจค้าเครื่องสำอางออนไลน์ผลิตภัณฑ์สบู่เพื่อผิวขาวได้ค่านึงถึงวัตถุประสงค์และ แนวทางในการวิเคราะห์การตลาดออนไลน์ สิ่งที่ทำให้ธุรกิจนี้ดำเนินไปได้ด้วยดี คือ หลักการ บริหารทำ นึงถึงผู้บริโภคและลูกค้าเป็นสำคัญ ปัจจัยในการกำหนดแนวทางในการบริหารงานระบบ ออนไลน์ ค่าใช้จ่าย รายได้และกำไร ซึ่งส่วนที่เป็นสาระสำคัญของการบริหารธุรกิจ คือ ทำไรจากการ ทำสบู่ ในครั้งนี้และจุดคุ้มทุน การวางแผนการทำการที่ใดจากการขายสบู่ออนไลน์และการหา จุดคุ้มทุน ที่ทำให้ธุรกิจเกิดกำไรที่มากกว่าต้นทุน การวิเคราะห์กลยุทธ์ที่สำคัญคือ) กลยุทธ์ระดับองค์กร เป็นผู้ที่ชื่นชอบการสั่งซื้อ เครื่องสำอางออนไลน์และผู้ที่ชื่นชอบ ผลิตภัณฑ์สบู่ 2) กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์สบู่ การพัฒนาสบู่ก้อนให้มี สรรพคุณที่เพิ่มมากขึ้นเพื่อ รองรับและเป็นทางเลือกให้กลุ่มลูกค้า 3) กลยุทธ์การตั้งราคา การตั้งราคา ได้ทำราคาที่เหมาะสมกับต้นทุน วัตถุดิบและต้นทุนของการบริหารการขาย 4) กลยุทธ์เกี่ยวกับช่อง ทางการจัดจำหน่าย เป็นการจัดกิจกรรมการส่งเสริมการขายในสื่อออนไลน์ 5) กลยุทธ์การส่งเสริม การตลาด คือการทำกิจกรรมหน้าเว็บไซต์ของการท ประชาสัมพันธ์ ผ่านทาง Facebook, Instagram 6) กลยุทธ์การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าคือ การจัดกิจกรรมเพื่อสร้างความ พึงพอใจ ให้ลูกค้าเชิญทดลองใช้ผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Avocado Miracle

ออนไลน์ : Avocado Soap สปุณน้ำมันอะโวคาโด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.สบป่อง อ.ป่าเมรุ จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ซิงอบแห้ง ชาวดอย

รายละเอียด : เป็นการแปรรูปซิง เพื่อยืดอายุการเก็บรักษาและสามารถส่งออกผลิตภัณฑ์สู่ตลาด สร้างบรรจุกินที่พกพาสะดวก เพื่อเพิ่มทางเลือกให้กับผู้บริโภคที่ใช้ชีวิตเร่งรีบในปัจจุบัน และยังเพิ่มมูลค่าเพิ่มให้แก่วัตถุดิบการเกษตรอีกด้วย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

- ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
- ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การพัฒนาบรรจุกินที่
- การพัฒนาบรรจุกินที่
- การขนส่งและกระจายสินค้า
- การขนส่งและกระจายสินค้า

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- การถนอมอาหาร
- การออกแบบโลโก้และบรรจุกินที่
- ใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการออกแบบฉลากสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ตำบลสบป่องเป็นอีกหนึ่งตำบลที่มีอาชีพเป็นเกษตรกรเป็นจำนวนมาก มีการปลูกพืชไร่พืชสวนหลากหลายชนิด อาทิ ปลูกข้าว ข้าวโพดสัตรี ส้ม เผือก มะม่วง และซิง ซึ่งซิงที่ตำบลสบป่องปลูกจะมีขนาดใหญ่กว่าจังหวัดอื่น ด้วยความที่ชาวบ้านเริ่มสนใจนำซิงมาปลูกได้ไม่กี่ปี และมีความสูงระดับ 1100 ห่างจากระดับน้ำทะเล ทำให้ซิงในพื้นที่ตำบลสบป่องอุดมสมบูรณ์ ผิวเรียบ เนื้อแน่น เติบโตด้วยความที่จังหวัดแม่ฮ่องสอนเป็นพื้นที่ห่างไกล จึงเกิดการขายผ่านพ่อค้าคนกลาง และเนื่องจากประเทศจีนปิดประเทศ เพราะมีการแพร่ระบาดของโควิด-19 ทำให้เกษตรกรตำบลสบป่องได้รับผลกระทบ จากราคาซิงตกต่ำ พ่อค้าไม่มารับซื้อ แรงงานหายาก ผู้คนไม่กล้ารวมตัวกัน เพราะกลัวการแพร่ระบาดของโควิด-19 การซิงซิง ต้องใช้แรงงานเป็นจำนวนมาก ขาดแคลนแรงงาน แรงงานซิงซิงก็ไม่มี ขุดไปก็ไม่มีคนรับซื้อ เกษตรกรไม่มีทางออกจึงปล่อยให้ซิงเน่าอยู่ในไร่สวน ทาง U2T สบป่องจึงพิจารณาการแก้ปัญหา ราคาซิงตกต่ำ โดยทางเราอยากแปรรูปซิงเหล่านี้ให้เป็นอาหารว่าง ซึ่งง่ายทานง่ายขายคล่อง และทำให้เป็นที่ต้องการของตลาด ทั้งเด็กและผู้ใหญ่สามารถหยิบจับมาทานได้ โดยการนำเอาซิงมาเชื่อมและอบแปรรูปเป็นขนมซิง ทำให้รสชาติดีในตัวของซิงลดลง แต่ยังคงคุณสมบัติสรรพคุณต่างๆ สามารถทานเล่นขณะเดินทางไกลไปไหนไหนได้ เพราะซิงลดอาการเมาเรือ เหมาะสำหรับผู้ปกครองเกี่ยวกับเด็กเดินทางมาแม่ฮ่องสอนแล้วเมาเรือ ทานซิงอบแห้ง ชาวดอย ก็สามารถบรรเทาได้ และไม่ใช่ว่าแค่นั้น ตอนนั้นมนุษย์เราอาศัยอยู่กับโควิด -19 มานาน ซิงก็เป็นที่ยอมรับในการช่วยรักษาบรรเทาอาการโรคจากโรคโควิด -19 ได้ด้วย ทำให้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

- ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
- สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 550

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านฮอมนัส ซูเปอร์มาร์เก็ต

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลสบป่อง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.สบป่อง อ.ป่าเมรุ จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เกลอโทรศัพท์ผ้าทอชนเผ่า

รายละเอียด : นำผ้าของชนเผ่าในตำบลสบป่อง มาทำเป็นเคสโทรศัพท์ที่เราจะนำผ้ามาตัด แล้วติดข้างหลังเคส แล้วใส่น้ำยาเรซินเพื่อให้ผ้าของเราติดกับเคสโทรศัพท์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์
ใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการออกแบบฉลากสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ตำบลสบป่องประกอบไปด้วยหลายชนเผ่า แต่ละชนเผ่ามีเครื่องแต่งกายที่แตกต่างกัน จึงอยากพัฒนาและดัดแปลงเครื่องแต่งกายเหล่านี้ ให้เป็นสิ่งที่ทันสมัย ใช้ได้ทุกวัน โดยเราจะลงพื้นที่สำรวจชุมชนตำบลสบป่อง ซึ่งปกติแล้ว ชุมชนบ้านน้ำร้อนหมู่ 2 มีการออกแบบเครื่องแต่งกายและเครื่องใช้ประเภทผ้าผ่านแนวคิด และจินตนาการของผู้ออกแบบ ด้วยการนำองค์ประกอบทางศิลปะมาช่วยในการออกแบบให้สวยงาม เช่น สัตว์ส่วน รูปร่าง รูปทรง และลวดลาย เป็นต้น อีกทั้งยังมีการนำเอาลูกปัดต่างๆมาปักตามชุดเพิ่มความหรูหราให้เหมาะสมกับชุดนั้นๆ เพื่อสามารถออกจำหน่ายได้ ส่วนจุดที่ชาวบ้านนำไปจำหน่ายคือ สถานที่ท่องเที่ยวด้วยตัวเอง ซึ่งหากไม่ใช่จุดท่องเที่ยวก็จะมีมียอดการขายหรือขายได้น้อย เพราะไม่มีผู้บริโภค เสื้อผ้าทั้งหมดนี้ก็ยังค้างสต็อกอยู่เดิม ชาวบ้านบางรายจึงเริ่มหันมาใช้การขายออนไลน์มากขึ้น แต่ไม่มีออเดอร์มากพอที่จะทำให้ได้สินค้าลดยอดลง เพราะการเจาะตลาดในสื่อออนไลน์มีแต่รูปแบบเก่าที่ไม่น่าสนใจ ทางเราจึงช่วยการคิดและพัฒนาเพื่อที่จะช่วยชุมชน โดยการนำผ้าทอเหล่านี้ มาประยุกต์ใช้ในการตกแต่งเคสโทรศัพท์ให้เป็นสิ่งสนใจมากขึ้น สามารถเพิ่มมูลค่าและเพิ่มทางเลือกให้กับผู้บริโภคได้ เคสโทรศัพท์แต่ละอันจะมีลายชนเผ่ากะเหรี่ยง ลีซู ไทยใหญ่ ลาหู่ ม้ง เป็นหลัก โดยแต่ละลวดลายก็จะแตกต่างกันไปตามชนเผ่าและวัฒนธรรม ผ้าแต่ละลายที่เราจะนำมาประยุกต์ ยังคงวัฒนธรรมแต่ละชนเผ่าไว้ แต่ปรับเปลี่ยนตามยุคสมัยของสังคมให้ผ้าลายชนเผ่าของเราเป็นที่นิยมในทุกช่วงอายุที่สนใจ และพกพาง่าย ราคาไม่แพง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านฮอมนัส ซูเปอร์มาร์เก็ต
ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลสบป่อง
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ทุ่งยาว อ.ป่าาย จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกคั่วทราย

รายละเอียด : น้ำพริกคั่วทราย ขมิ้นความโดดเด่นในเรื่องรสชาติและเนื้อสัมผัส มีเนื้อสัมผัสคล้ายทราย ซึ่งน้ำพริกคั่วทรายมีหลายแบบ ในภาคเหนือน้ำพริกคั่วทรายมีความนิยมอย่างมากเพราะสามารถนำไปรับประทานคู่กับอาหารได้อย่างหลากหลาย และสามารถเก็บไว้ได้ในระยะเวลานาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์
การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์
การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ประยุกต์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของผลิตภัณฑ์น้ำพริกคั่วทรายเริ่มต้นจากการเกษตรและชาวบ้านนำผลผลิตในท้องถิ่นมาแปรรูปเพื่อสร้างรายได้ให้กับชุมชนเพิ่มมูลค่าผลผลิตทางการเกษตรและทำให้เป็นที่รู้จักโดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือลูกค้าทั่วไปนักท่องเที่ยวลูกค้าที่สนใจผลิตภัณฑ์ชุมชนร้าน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,425

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ที่สี่หยาอแล

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100083567010867>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ทุ่งยาว อ.ปาย จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเทียมผง

รายละเอียด : กระเทียมผงสามารถทดแทนกระเทียมสดได้ในทุกเมนูอาหาร ช่วยปรุงแต่งกลิ่นให้มีกลิ่นหอมของกระเทียม สามารถเก็บได้นานมากยิ่งขึ้น และมีสรรพคุณหลากหลาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ ไปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์

การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ประยุกต์

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของผลิตภัณฑ์กระเทียมผงเริ่มต้นจากการเกษตรและชาวบ้านนำกระเทียมออร์แกนิกในท้องถิ่นมาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลผลิตทางการเกษตรสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายโดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือลูกค้าทั่วไปนักท่องเที่ยวลูกค้าที่สนใจผลิตภัณฑ์ชุมชนร้านค้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,635

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : พักหอพอง

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100083567010867>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.โป่งสา อ.ปาย จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวกล้องรวม

รายละเอียด : ข้าวกล้องรวม คือการนำเอาข้าวกล้องสามสายพันธุ์มารวมกัน เพื่อให้ได้ข้าวที่นำกินอีกแบบหนึ่ง และได้คุณประโยชน์เพิ่มขึ้นจากข้าวกล้องทั้งสามสายพันธุ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การผสมข้าวหลายชนิด

การทำให้บรรจุภัณฑ์มีความน่าสนใจมากขึ้น

การตลาดแบบออฟไลน์และออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

รวบรวมข้อมูลของข้าวกล้อง ลงพื้นที่เพื่อศึกษาข้อมูล ทำการศึกษาและพัฒนาเพื่อให้สามารถแข่งขันกับตลาดอื่นๆ ที่หลากหลาย หาจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ เพื่อเพิ่มคุณค่า และเพิ่มตัวเลือกที่หลากหลายแก่ลูกค้า เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งช่องทางออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 14,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไปรษณีย์

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/U2TPONGSA>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.โป่งสา อ.ปาย จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สินค้าแฟชั่นจากผ้าทอกระเหรี่ยง

รายละเอียด : เป็นการนำผ้าทอมือกระเหรี่ยงที่มีเอกลักษณ์เฉพาะถิ่น ใช้วิธีการย้อมสีผ้าจากธรรมชาติ มาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์จากผ้าทอ โดยมีการออกแบบที่ทันสมัย

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจจะประกอบไปด้วยการรวบรวมข้อมูลของผ้าทอกระเหรี่ยง ลงพื้นที่เพื่อศึกษาข้อมูล ทำการศึกษาและพัฒนาเพื่อให้สามารถแข่งขันกับตลาดอื่นๆ ที่หลากหลาย หาจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ เพื่อเพิ่มคุณค่า และเพิ่มตัวเลือกที่หลากหลายแก่ลูกค้า เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งช่องทางออนไลน์และออฟไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างแบรนด์สินค้าให้มีมูลค่าเพิ่ม
ทำการตลาดแบบออนไลน์และออฟไลน์
การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ประยุกต์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สตรีโป่งสา

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/U2TPONGSA>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.เมืองแปง อ.ปาย จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเทียมแต่งสวย

รายละเอียด : เป็นกระเทียมคุณภาพดีปลูกในพื้นที่ตำบลเมืองแปงมีคุณลักษณะพิเศษ คือ สามารถเก็บรักษาได้นาน 1 ปี ไม่ผุ ไม่เน่า กลิ่นหอม เปลือกสีขาวอมชมพู ใช้แหล่งน้ำจากสายน้ำแร่ ที่ประทุขึ้นตาม สายน้ำปาย น้ำแปง ในพื้นที่ตำบลเมืองแปงและยังเพิ่มมูลค่าของสินค้าโดยนำมาจัดแต่งให้สวยงามและใช้งานได้สะดวกมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การตลาดออนไลน์ อาทิ เพจเฟซบุ๊ก ไลฟ์สด แอปพลิเคชันการขาย shopee lazada

การพัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์ คุณภาพมาตรฐานบรรจุภัณฑ์

การตรวจสอบข้อมูลโภชนาการจากห้องแลป ที่ได้มาตรฐาน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

u2t ตำบลเมืองแปงได้มีการจัดทำผลิตภัณฑ์ขึ้น คือ 1. กระเทียมโดยเราจะนำกระเทียมที่คัดสรรเป็นอย่างดี ปลูกในพื้นที่ตำบลเมืองแปง มีคุณลักษณะพิเศษ คือ สามารถเก็บรักษาได้นาน 1 ปี ไม่ผุ ไม่เน่า กลิ่นหอม เปลือกสีขาวอมชมพู ใช้แหล่งน้ำจากสายน้ำแร่ ที่ประทุขึ้นตาม สายน้ำปาย น้ำแปง ในพื้นที่ตำบลเมืองแปงและยังเพิ่มมูลค่าของสินค้าโดยนำมาจัดแต่งให้สวยงามและใช้งานได้สะดวกมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ขงฟากชุมชนตำบลเมืองแปง,กระเทียมสายน้ำแร่ตำบลเมืองแปง

ออนไลน์ : ขงฟากชุมชนตำบลเมืองแปง,กระเทียมสายน้ำแร่ตำบลเมืองแปง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.เมืองแปง อ.ปาย จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวดอยอินทรีชัยภูมิ

รายละเอียด : เป็นสายพันธุ์ข้าวพื้นเมืองของกลุ่มชาติพันธุ์ในตำบลเมืองแปง ทั้งข้าวเหนียว ข้าวเจ้ามีทั้งสีขาว สีดำ สีลายขาวดำ รสชาติมัน หอม อร่อย แนวทางการพัฒนา : การใช้ภูมิปัญญาการทำข้าวหอมจากครกกระเดื่อง เพื่อรักษาคุณค่าทางโภชนาการของกลุ่มชาติพันธุ์แบบดั้งเดิม

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้การผลิต การสร้างรูปแบบบรรจุภัณฑ์ การตลาดออนไลน์ และออฟไลน์ เทคโนโลยี การใช้ระบบสุญญากาศบรรจุข้าว เพื่อรักษาคุณภาพให้นานขึ้น และการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์สร้างโลโก้แบรนด์ นวัตกรรมบริการในระบบการขายของ shoppee

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

U2T ตำบลเมืองแปง ได้จัดทำผลิตภัณฑ์คือ ข้าวดอยอินทรีชัยภูมิซึ่งเป็นสายพันธุ์ข้าวพื้นเมืองของกลุ่มชาติพันธุ์ในตำบลเมืองแปง ทั้งข้าวเหนียว ข้าวเจ้า มีทั้งสีขาว สีดำ สีลายขาวดำ รสชาติมัน หอม อร่อย และยังคงใช้วิธีการทำข้าวหอมจากครกกระเดื่อง เพื่อรักษาคุณค่าทางโภชนาการ ของกลุ่มชาติพันธุ์แบบดั้งเดิม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ของฝากชุมชนตำบลเมืองแปง, ร้านค้าบริษัทประชารัฐรักสามัคคีแม่ฮ่องสอน

ออนไลน์ : ของฝากชุมชนตำบลเมืองแปง, ร้านค้าบริษัทประชารัฐรักสามัคคีแม่ฮ่องสอน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่ฮิ อ.ปาย จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สันยาสา (สบู่มะขามป้อม)

รายละเอียด : สบู่มะขามป้อม (สันยาสา) มี 4 กลิ่น 1.กลิ่นออริจินัล 2.นมและกุหลาบ 3.กลิ่นวนิลาและลาเวนเดอร์ 4.Ocean Fragrance

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพผลผลิตทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

ออกแบบสื่อออนไลน์ ในการนำเสนอผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาสบู่จากมะขามป้อม เริ่มจากการสำรวจพืชท้องถิ่นในตำบลแม่ฮิ ที่มีมูลค่าน้อยหรือไม่มีมูลค่า นำมาพัฒนาให้สามารถเพิ่มมูลค่าได้ โดยมุ่งเน้นแนวทางการพัฒนา: ระหว่างภูมิปัญญาท้องถิ่น และเทคโนโลยี เพื่อให้เกิดผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูง ผลมะขามป้อม มีวิตามินซีสูงมากที่สุดในบรรดาพืชทุกชนิดที่มีในโลก ในผลมีสารป้องกันการเกิดออกซิเดชันวิตามินซี ทำให้วิตามินซีคงตัวอยู่ได้นาน ผลแห้ง เก็บไว้ในที่เย็น เช่น ในตู้เย็น นาน 365 วัน จะเสียวิตามินซีไปร้อยละ 20 ผลสดมีวิตามินซี ร้อยละ 1-1.8 นับว่ามีปริมาณมากและปริมาณค่อนข้างแน่นอน (วิตามินซีในน้ำคั้นจากผลมะขามป้อม มีมากประมาณ 20 เท่าของน้ำส้มคั้น มะขามป้อม 1 ผล มีปริมาณวิตามินซีเทียบเท่ากับในผลส้ม 1-2 ผล) นอกจากนี้ยังมี สารแทนนิน (tannin) ร้อยละ 28 ผลแห้ง มีกรดมิวซิก (mucic acid) ร้อยละ 4-9 เปลือกผล มีกรดเอลลาจิก (ellagic acid), กรดฟีลเลมบลิก (phyllimblic acid) และสารฟีนอลส์ (phenols) จากคุณสมบัติของมะขามป้อม และการแปรรูปที่ต้องการรักษาคุณค่าทางสารสกัดจากธรรมชาติ การทำสบู่จะให้ทำให้มะขามป้อมเสียคุณค่าทางสารสกัดทางธรรมชาติน้อย อีกทั้งค่านิยมบริโภคผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติมีสูง จึงเป็นจุดเป้าหมายสำคัญในการพัฒนา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านแม่เพ็ญ โรงฟ้า ตำบลแม่ฮิ

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลแม่ฮิ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่ธิ อ.ปาย จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวแค้นัญพืชตำบลแม่ธิ

รายละเอียด : ข้าวแค้นัญพืชตำบลแม่ธิ 3 ธาตุชาติ.

และธัญพืช 2. รสหวาน ประกอบด้วย ข้าวสามสี และธัญพืช มีน้ำผึ้งเป็นท็อปปิง 3.

สมุนไพร ประกอบด้วย ข้าวสามสี และธัญพืช มีน้ำผึ้งเป็นท็อปปิง มีส่วนผสมของสมุนไพร

พื้นบ้าน เช่น ชিং ตะไคร้

05 : แผนธุรกิจ

ข้าวแค้นัญพืชตำบลแม่ธิเป็นการร่วมมือพัฒนาผลิตภัณฑ์ระหว่าง U2T for BCG ตำบลแม่ธิ และกลุ่มวิสาหกิจชุมชนข้าวสามสี ศูนย์การเรียนรู้เกษตรอินทรีย์ประจำอำเภอปาย และเป็นวิสาหกิจชุมชนข้าวสามสี ความร่วมมือนี้เกิดจากความต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ข้าวสามสีให้มีมูลค่าเพิ่ม เพื่อยกระดับชีวิตชาวสามสีของชุมชน แนวทางการพัฒนาผสมผสานระหว่างภูมิปัญญาท้องถิ่นและนวัตกรรม เป็นการมุ่งเน้นอนุรักษ์และพัฒนาสิ่งที่มีอยู่ให้เกิดมูลค่าสูงสุด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบสื่อออนไลน์ ในการนำเสนอผลิตภัณฑ์

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และแพลตฟอร์มออนไลน์อื่นๆ

พัฒนา Packaging Design

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านแม่เพ็ญ รงฟ้า แม่ธิ

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลแม่ธิ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.เวียงใต้ อ.ป่าจ๋ม จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ฮอก ลุงศักดิ์

รายละเอียด : ปัญหาเก่าแก่ที่มีการสืบทอดต่อกันมาตั้งแต่อดีต และมีการดัดแปลงให้เหมาะสมและทันสมัยกับปัจจุบัน

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาภูมิปัญญาเก่าแก่ที่มีการสืบทอดต่อกันมาตั้งแต่อดีต และมีการดัดแปลงให้เหมาะสมและทันสมัยกับปัจจุบัน ด้วยการสร้างตลาดออนไลน์ ดัดแปลงโลโก้ผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดทำสินค้าให้มีความหลากหลายมากขึ้น
นำเครื่องทุ่นแรงเข้ามาช่วยพัฒนาสินค้า
ใช้เทคโนโลยีให้สินค้ามีอายุการใช้งานที่ยาวนานขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ฮอก ลุงศักดิ์
ออนไลน์ : ฮอก ลุงศักดิ์
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.เวียงใต้ อ.ป่าจ้อย จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อช่อนกลิ่น

รายละเอียด : ส่งเสริมการขาย พัฒนาเพจและโลโก้เพื่อเพิ่มมูลค่าของสินค้าที่มีอยู่แล้วในชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

การเพิ่มมูลค่าเพิ่มด้วยการสร้างโลโก้ จากสินค้าที่มีอยู่แล้วภายในชุมชน เพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยวเพื่อเพิ่มความสนใจในตัวสินค้ามากขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามและให้ความรู้เกี่ยวกับตัวลายเสื้อ
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรในท้องถิ่น
ทำให้สินค้ามีคุณภาพมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านถั่วน้ำซู่ อำเภอป่า
ออนไลน์ : เสื้อช่อนกลิ่น ชุมชนบ้านน้ำซู่ อำเภอป่า
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.เวียงเหนือ อ.ปาย จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบสมุนไพร

รายละเอียด : ข้าวเกรียบสมุนไพร รสมะเขือ, รสตะไคร้, รสขมิ้น

05 : แผนธุรกิจ

นำสินค้าเดิมจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมาพัฒนาปรับปรุงเป็นสูตรใหม่ เพื่อที่จะเพิ่มความหลากหลายให้กับสินค้า เพิ่มความน่าสนใจและเพื่อที่จะขยายกลุ่มเป้าหมายของตัวสินค้าได้มากขึ้น

- ร่วมมือกับวิสาหกิจชุมชน เพื่อที่จะผลิตผลิตภัณฑ์ตัวใหม่
- นำข้าวเกรียบสูตรเดิม และสมุนไพรแห้งที่เป็นผลิตภัณฑ์เดิมของชุมชน มาต่อยอดเป็นข้าวเกรียบสมุนไพรแบบใหม่
- ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้น่าดึงดูดและน่าสนใจ
- การทำการตลาดแบบออนไลน์และออฟไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนตำบลเวียงเหนือ

ออนไลน์ : U2T ตำบลเวียงเหนือ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำข้าวในพื้นถิ่นมาทำแป้งข้าวเกรียบ

ข้าวเกรียบสมุนไพรไร้น้ำมัน

เครื่องไม่แปงไฟฟ้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.เวียงเหนือ อ.ปาย จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนบงารัญพืช เวียงเหนือ (TWN Sesame Bar)

รายละเอียด : เป็นขนบงารัญพืช ที่ใช้ความหวานจากน้ำตาลหญ้าหวานแทนน้ำตาลปกติ และเพิ่มรสน้ำตาลที่หลากหลายนิด ที่ดีและมีประโยชน์ต่อสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การยืดอายุผลิตภัณฑ์

กรรมวิธีการหาปริมาณการใช้ใบหญ้าหวานทดแทนน้ำตาลในขนบงา

การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พัฒนามาจาก ขนบงาดำน้ำอ้อย มาเป็นขนบงาที่มีส่วนผสมเป็นรสน้ำตาลหลากชนิดและเปลี่ยนใช้ส่วนผสมที่มีประโยชน์ รสชาติหวานน้อยและดีต่อสุขภาพ

ช่องทางการขาย

- ออนไลน์

- ออฟไลน์

การตลาด

1. วางแผนการผลิตสินค้า โดยสำรวจวัตถุดิบในชุมชนก่อนเป็นอย่างแรก

2. ทำการผลิตสินค้า

3. ใส่บรรจุภัณฑ์ที่สวยงามและสะดวกต่อลูกค้า

4. ราคาต้องเหมาะสมและไม่แพงเกินไป

5. เป็นการวางขาย และโปรโมทในออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนตำบลเวียงเหนือ

ออนไลน์ : U2T ตำบลเวียงเหนือ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่



ต.จองคำ อ.เมืองแม่ฮ่องสอน จ.แม่ฮ่องสอน



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าสานจากชุมชนตำบลจองคำ

รายละเอียด : กระเป๋าสาน เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากกลุ่มชุมชนตำบลจองคำ ที่มีความละเอียด ประณีตทุกขั้นตอนในการทำ มีความสวยงาม แข็งแรงและทนทาน สามารถนำกลับมาใช้ซ้ำได้เรื่อยๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคนิคการสานกระเป๋าสานจากเส้นพลาสติก

การออกแบบให้สามารถนำไปใช้ได้ทุกโอกาส

การออกแบบการเพ้นสีของกระเป๋าสาน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การจัดทำการตลาดของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลิตภัณฑ์กระเป๋าสาน ได้ใช้แนวคิด เกี่ยวกับ Business Model Canvas เครื่องมือสร้างโมเดลธุรกิจ มาทำการวิเคราะห์การทำตลาดของผลิตภัณฑ์กระเป๋าสาน Business Model Canvas เป็นเครื่องมือใหม่สำหรับผู้ประกอบการที่กำลังคิดจะ “ลงทุน” เริ่มต้นธุรกิจ หรือปรับปรุงธุรกิจเดิมให้เติบโตมากยิ่งขึ้น ธุรกิจที่ดี ควรมี Business Model ที่ชัดเจน เพื่อลดความเสี่ยงในการทำธุรกิจนั้นๆ และทำให้เราเข้าใจภาพรวมของธุรกิจของตัวเองได้มากขึ้น แต่ในทางปฏิบัติแล้ว Business Model ยังไม่สามารถตอบโจทย์ภาพรวมของธุรกิจได้อย่างครบถ้วน Business Model Canvas จึงถูกพัฒนาขึ้นมาให้เป็นเครื่องมือสำเร็จรูป (template) โดย Alex Osterwalder เพื่อมาเติมเต็มช่องว่างของโมเดลธุรกิจ ช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถมองเห็นภาพรวม (visualizing) ของธุรกิจได้ครบทุกมิติมากขึ้น ช่วยให้ผู้ประกอบการประเมินความเสี่ยงในการลงทุนได้ขึ้น เป็นการตอบโจทย์สำคัญของการทำธุรกิจ นั่นคือ ทำอย่างไรให้มี “กำไร” Business Model Canvas จึงเปรียบเสมือนแผนลงทุนของผู้ประกอบการด้วย Business Model ที่สมบูรณ์

Business Model Canvas จะเริ่มจากการลงรายละเอียดต่างๆ เพื่อตอบคำถามสำคัญของการทำธุรกิจ 4 ข้อ นั่นคือ ทำ (สินค้า) อะไร, ทำ (ขาย) ให้ใคร, ทำอย่างไร และคุ้มค่าแค่ไหน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านเด็ดต่อเหลียว

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

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.จองคำ อ.เมืองแม่ฮ่องสอน จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถุงผ้าสำหรับใส่ขวดจากชุมชนตำบลจองคำ

รายละเอียด : เศษผ้าเหลือใช้ เป็นวัสดุที่หาได้ทั่วไป และสามารถนำมาต่อยอดได้หลากหลายรูปแบบ ด้วยการมีแนวคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ก่อให้เกิดเป็น "ถุงผ้าสำหรับใส่ขวด"

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคนิคการเย็บ

เทคนิคการประกอบชิ้นส่วน

การออกแบบตุ๊กตาชนเผ่า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การจัดทำการตลาดของ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ถุงผ้าสำหรับใส่ขวดแม่ฮ่องสอน ตำบลจองคำ ได้ใช้แนวคิด เกี่ยวกับ Business Model Canvas เครื่องมือสร้างโมเดลธุรกิจ มาทำการวิเคราะห์การทำตลาดของผลิตภัณฑ์ถุงผ้าสำหรับใส่ขวดแม่ฮ่องสอน ตำบลจองคำ Business Model Canvas เป็นเครื่องมือใหม่สำหรับผู้ประกอบการที่กำลังคิดจะ "ลงทุน" เริ่มต้นธุรกิจ หรือปรับปรุงธุรกิจเดิมให้เติบโตมากยิ่งขึ้น ธุรกิจที่ดี ควรมี Business Model ที่ชัดเจน เพื่อลดความเสี่ยงในการทำธุรกิจนั้นๆ และทำให้เรารู้และเข้าใจภาพรวมของธุรกิจของตัวเองได้มากขึ้น แต่ในทางปฏิบัติแล้ว Business Model ยังไม่สามารถตอบโจทย์ภาพรวมของธุรกิจได้อย่างครบถ้วน Business Model Canvas จึงถูกพัฒนาขึ้นมาให้เป็นเครื่องมือสำเร็จรูป (template) โดย Alex Osterwalder เพื่อมาเติมเต็มช่องว่างของโมเดลธุรกิจ ช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถมองเห็นภาพรวม (visualizing) ของธุรกิจได้ครบทุกมิติมากขึ้น ช่วยให้ผู้ประกอบการประเมินความเสี่ยงในการลงทุนได้ขึ้น เป็นการตอบโจทย์สำคัญของการทำธุรกิจ นั่นคือ ทำอย่างไรให้มี "กำไร" Business Model Canvas จึงเปรียบเสมือนแผนลงทุนของผู้ประกอบการด้วย Business Model ที่สมบูรณ์

Business Model Canvas จะเริ่มจากการลงรายละเอียดต่างๆ เพื่อตอบคำถามสำคัญของการทำธุรกิจ 4 ข้อ นั่นคือ ทำ (สินค้า) อะไร, ทำ (ขาย) ให้ใคร, ทำอย่างไร และคุ้มค่าแค่ไหน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านเอ็ดท็อกลีฮิว

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

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่



ต.หมอกจำแป๋ อ.เมืองแม่ฮ่องสอน จ.แม่ฮ่องสอน



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาร์กไทย ออร์แกนิก

รายละเอียด : ชาร์กไทย ออร์แกนิก

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากชาวบ้านในหมู่บ้านรักไทยมีการปลูกชาเป็นจำนวนมากและเป็นชาออร์แกนิก ทำให้ผลผลิตชาที่มีราคาถูก คณะผู้จัดทำจึงมีความคิดที่จะสร้างบรรจุภัณฑ์ของชาใหม่ โดยการแยกบรรจุของแบบพร้อมดื่ม ทำให้สะดวกและง่ายต่อการบริโภคในแต่ละครั้ง - แยกบรรจุ 1 ถุงใหญ่ จะมีซองเล็ก 20 ซอง ทำให้สะดวกต่อการชงในแต่ละครั้ง - ชาที่ใช้เป็นชาออร์แกนิกที่ชาวบ้านปลูกบนภูเขา ที่มีอากาศหนาว และอยู่สูงจากระดับน้ำทะเลถึง 1,776 เมตร มีกระบวนการในการทำอย่างพิถีพิถัน ใบชาจึงมีความหอมและมีรสชาติเป็นเอกลักษณ์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ที่สามารถควบคุมความชื้นมากขึ้น

ถุงกรองชาที่คงคุณภาพกลิ่นและรสชาติ

คุณภาพจากการเก็บใบชา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เอ็ดกอเฮลิยว

ออนไลน์ : Hedgorliao

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.หมอกจำแป๋ อ.เมืองแม่ฮ่องสอน จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่ชาเขียว

รายละเอียด : หมู่บ้านรักไทย มีการปลูกชาเขียวเป็นจำนวนมาก ด้วยชาเขียวมีกลิ่นหอม เป็นเอกลักษณ์ จึงเกิดไอเดียที่จะเพิ่มมูลค่าให้กับใบชา โดยการแปรรูปให้เป็นผลิตภัณฑ์สบู่ชาเขียว มีสรรพคุณช่วยลดกลิ่น กลิ่นหอมสดชื่น และช่วยให้ผิวขาวสะอาดกระจ่างใสขึ้น อย่างเป็นธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านจิตวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาท่อนสบู่ให้ใช้งานได้นานขึ้น

เพิ่มความหอมของใบชาในสบู่เพิ่มขึ้น

บรรจุภัณฑ์ที่ควบคุมความชื้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนด้านธุรกิจ - ด้านฝ่ายขนส่งเสริมการขาย ด้านออฟไลน์ ออนไลน์

- ฝ่ายผลิต ผลิตสินค้าตามเป้าหมาย

- ฝ่ายจัดส่งสินค้า คลังสินค้า เชื้อสต็อก

- ฝ่ายการเงิน

- ฝ่ายอื่นๆ ตามได้รับการมอบหมาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เอ็ดก้อเฮลีย

ออนไลน์ : Hedgorliao

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.หมอกจำแป๋ อ.เมืองแม่ฮ่องสอน จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมอนใบชา

รายละเอียด : หมอนใบชาเป็นหมอนที่เป็นเอกลักษณ์และมีสรรพคุณหลากหลาย จึงเกิดความคิดอยากแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า เพื่อตอบโจทย์การดูแลสุขภาพจึงเกิดไอเดียทำหมอนใบชาเพื่อสุขภาพขึ้นมา และเพื่อเป็นการเสริมช่องทางรายได้ให้ชุมชนอีกทางด้วย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใยสังเคราะห์

จักรเย็บผ้า

ผ้าทอ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

หมู่บ้านรักไทยมีการปลูกชาอยู่หลงเป็นจำนวนมากและด้วยชาอยู่หลงบ้านรักไทยมีกลิ่นหอมที่เป็นเอกลักษณ์และมีสรรพคุณหลากหลาย จึงเกิดความคิดอยากแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า เพื่อตอบโจทย์การดูแลสุขภาพจึงเกิดไอเดียทำหมอนใบชาเพื่อสุขภาพขึ้นมา เมื่อมาทำเป็นหมอนใบชาจะช่วยให้เกิดความผ่อนคลาย เมื่อนำมาหนุนนอนจะช่วยกระตุ้นระบบหมุนเวียนโลหิต กลิ่นหอมของหมอนใบชาจะช่วยบรรเทาโรคหอบหืด และ โรคเกี่ยวกับระบบทางเดินหายใจทำให้หายใจคล่อง หมอนใบชาเพื่อสุขภาพจะเป็นผลิตภัณฑ์ที่เจาะกลุ่มลูกค้าที่รักสุขภาพ ยุคปัจจุบันทุกเพศทุกกลุ่มวัยใส่ใจด้านการดูแลสุขภาพมากขึ้น หมอนใบชาจะเป็นตัวเลือกที่ดีสำหรับกลุ่มคนรักสุขภาพ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เอ็ดกือเฮลียว

ออนไลน์ : Hedgorliao

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65010283 : ส่งเสริมพัฒนาสินค้าและยกระดับเศรษฐกิจในตำบลห้วยปูลิง



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่



ต.ห้วยปูลิง อ.เมืองแม่ฮ่องสอน จ.แม่ฮ่องสอน



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาใบปูลิง

รายละเอียด : ชาจากใบปูลิงบนยอดดอย มีสารต้านอนุมูลอิสระ ช่วยลดระดับน้ำตาลในเลือด ช่วยคลายไขมันและลดระดับคอเลสเตอรอล ช่วยการขยายหลอดเลือด ป้องกันโรคเส้นเลือดหัวใจตีบ มีวิตามินซี วิตามินบี สารแทนนิน โพลีฟีนอล กรดแอมโนเนีย ลดความเครียด ความดันโลหิต

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจัดทำรูปแบบบรรจุภัณฑ์ หรือ Packaging Design

การใช้เครื่องมือโปรแกรม canva ในการออกแบบ แบนเนอร์ ในการโปรโมท

กระบวนการผลิตจากธรรมชาติ

05 : แผนธุรกิจ

ชาใบปูลิง ใบปูลิงเป็นพืชที่เกิดขึ้นตามธรรมชาติและมีเยอะในพื้นที่ตำบลห้วยปูลิงชาวบ้านจึงคิดค้นเป็นผลิตภัณฑ์ชาใบปูลิง เพื่อสร้างรายได้ให้กับชุมชนในตำบลห้วยปูลิง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,720

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่



ต.ห้วยปูลิง อ.เมืองแม่ฮ่องสอน จ.แม่ฮ่องสอน



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมวกจากเศษผ้าทอ

รายละเอียด : หมวกจากเศษผ้าทอ เป็นการนำผ้าทอที่เหลือใช้ จากการตัดเย็บเสื้อผ้าหรือกระโปรง นำมาใช้ให้เกิดประโยชน์และลดปริมาณขยะที่เกิดจากเศษผ้า หมวกจากเศษผ้าทอสามารถใช้ได้กับทั้งเด็กและผู้ใหญ่ ทุกเพศ ทุกวัย สวมใส่เพื่อความสวยงาม และกันแดด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

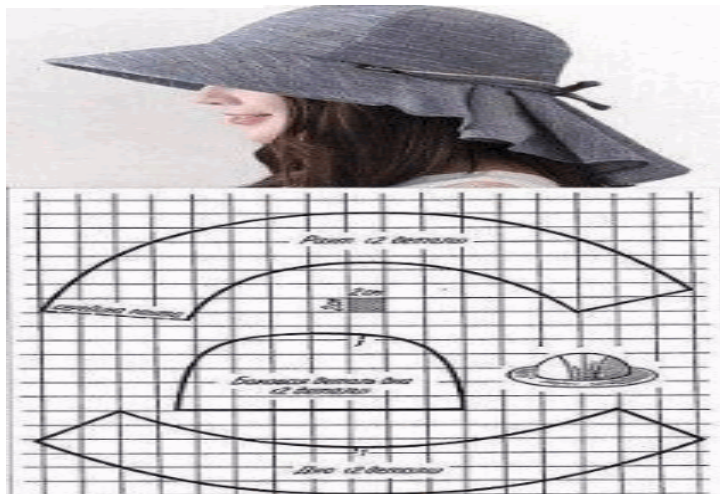
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- 1.การใช้เครื่องจักรเย็บผ้าในขั้นตอนการผลิต
- 2.การใช้เครื่องมือโปรแกรม SketchUp AI และ Canva ในการออกแบบสินค้าและแบรนด์สินค้า
- 3.การจัดทำรูปแบบสินค้า และ แบนด์สินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

หมวกจากเศษผ้าทอ เป็นการนำเศษผ้าทอเหลือใช้ นำมาทำเป็นหมวก เพื่อลดปริมาณขยะและสร้างรายได้ให้กับชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,800

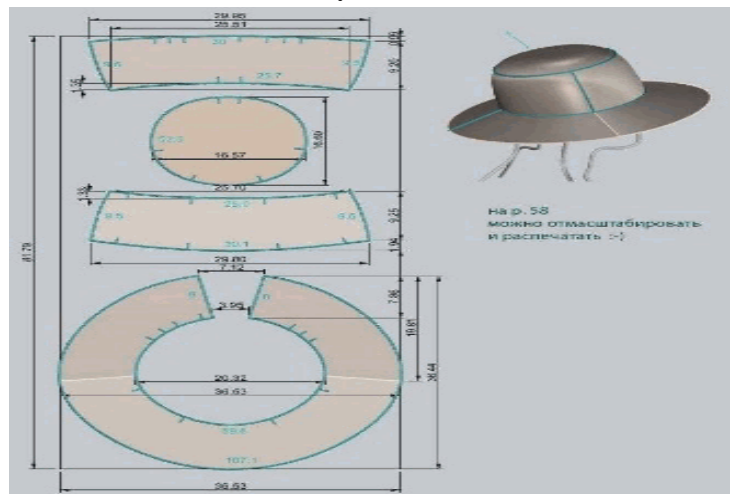
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ห้วยปูลิง อ.เมืองแม่ฮ่องสอน จ.แม่ฮ่องสอน



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวบิโอะโฮลลิ์

รายละเอียด : ช่วยบำรุงร่างกาย มีวิตามิน 2 ช่วยป้องกันอาการอ่อนเพลีย ช่วยเสริมสร้างการเจริญเติบโตของร่างกาย มีสารต้านอนุมูลอิสระ ชลอความแก่ชราบำรุงผิว วิตามินอี ช่วยบำรุงผิวพรรณ ชลอความแก่และกระตุ้นระบบขับถ่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เครื่องจัดในขั้นตอน หรือ ใช้ในบางกระบวนการผลิต

การใช้เครื่องมือโปรแกรม canva ในการออกแบบ แบบเนอร์ ในการโปรโมท

การจัดทำรูปแบบบรรจุภัณฑ์ หรือ Packaging Design

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ปัจจุบันข้าวเป็นอุตสาหกรรมสำคัญอย่าง 1 ของประเทศไทย ที่ครอบคลุมพื้นที่เพาะปลูกมากที่สุด ของพื้นที่เกษตรทั้งหมดของประเทศ ของจำนวนครัวเรือนภาคเกษตรทั้งหมด ทำให้เกษตรกรผู้ปลูกข้าวได้รับความสนใจเป็นพิเศษจากรัฐบาลมาโดยตลอด ดังนั้นทางทีมงานของตำบลห้วยปูลิง จ.แม่ฮ่องสอน จึงให้ความสำคัญต่อผลผลิตของตำบล เช่นข้าวซึ่งเป็นพืชท้องถิ่นชุมชน โดยเราได้นำเข้าข้าวอินทรีย์ "ข้าวบิโอะโฮลลิ์" นำมาวางแผนในการพัฒนาและจำหน่ายให้เกิดรายได้ให้แก่ชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ห้วยโป่ง อ.เมืองแม่ฮ่องสอน จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทอกระเหรี่ยง

รายละเอียด : การนำผ้าทอมาพัฒนาในรูปแบบต่างๆ อย่างเช่นการนำผ้าทอมาดัดเย็บเป็นกระเป๋า, กระเป๋าสะพายข้าง เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบลวดลายผ้าทอใหม่เชิงสร้างสรรค์บนอัตลักษณ์ทางวัฒนธรรม

การดัดเย็บกระเป๋าผ้าทอที่ออกแบบให้มีความทันสมัยมากขึ้น

-

05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาสินค้าจากเดิมให้มีความทันสมัยเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้มากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Handicraft ห้วยโป่ง

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

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่



ต.ห้วยโป่ง อ.เมืองแม่ฮ่องสอน จ.แม่ฮ่องสอน



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จักสานไม้ไผ่

รายละเอียด : นำวัสดุธรรมชาติ เช่น ไม้ไผ่ มาสานเป็นคอมไฟ รูปแบบต่างๆ

05 : แผนธุรกิจ

สร้างสรรค้สินค้าจากวัสดุธรรมชาติ เช่น ไม้ไผ่ นำมาสานเป็นคอมไฟ รูปแบบต่างๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค้จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,099

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Handicraft ห้วยโป่ง

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

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบลวดลายให้หลากหลายตามความต้องการ

การพัฒนาคุณลักษณะของงานหัตถศิลป์ประเภทจักสานให้มีความน่าสนใจ และเพื่อสร้าง

มูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์มากยิ่งขึ้น

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่



ต.ห้วยผา อ.เมืองแม่ฮ่องสอน จ.แม่ฮ่องสอน



บัญชี

4 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเทียมกรอบสมุนไพร รสต้มยำ

รายละเอียด : กระเทียมทอดกรอบปรุงรสต้มยำ เป็นการนำกระเทียมซอยเป็นชิ้นบางๆ ทอดกรอบก่อนนำมาคลุกเคล้ากับสมุนไพรพื้นบ้านทอดกรอบ คือ พริกแห้ง และใบมะกรูด ก่อนนำผงปรุงรสต้มยำมาคลุกเคล้า เกิดเป็นรสชาติที่จัดจ้าน กลมกล่อม และลงตัว สามารถทานกับข้าวสวยร้อนๆ หรือเป็นเมนูทานเล่นได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้สื่อออนไลน์ต่าง เช่น FACEBOOK

LINE

INSTAGRAM

05 : แผนธุรกิจ

1) พัฒนาผลิตภัณฑ์/ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ 2) การขาย/ช่องทางการตลาด เริ่มทดลองขายสินค้าในร้านเด็ดก้อเหลียว และโปรโมทสินค้าลงในสื่อออนไลน์ต่างๆ อาทิเช่น Facebook Instagram และเว็บไซต์ของโครงการ U2T BCG เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านนาปลาจาด

ออนไลน์ : U2T Tambol Huaipha

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่



ต.ห้วยผา อ.เมืองแม่ฮ่องสอน จ.แม่ฮ่องสอน



บัญชี

4 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : รองเท้าเงินยูนนาน

รายละเอียด : รองเท้าเงินยูนนาน เป็นผลิตภัณฑ์รองเท้าที่ใช้กรรมวิธีการผลิตตัดและเย็บรองเท้าด้วยมือด้วย จากภูมิปัญญาดั้งเดิมของคนจีนที่ตั้งรกรากในตำบลห้วยผา อ.เมือง จ.แม่ฮ่องสอน มีรูปแบบและสีสันสวยงาม หลายขนาด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาการเย็บให้มีความสวยงามด้วยผ้าสีพื้นด้านในรองเท้า ปรับวิธีการเย็บแบบปราณีต

การใช้สื่อออนไลน์ต่าง ๆ เพื่อโปรโมทสินค้าและบริการ ให้เป็นที่รู้จักของของตลาดและลูกค้า

นำเครื่องจักรเย็บผ้ามาใช้แทนการเย็บมือ เพื่อประหยัดเวลาในการผลิตและได้สินค้าเร็วขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.ปรับปรุงและยกระดับขั้นตอนการผลิต2)ทดลองขายผ่านตลาดพอเพียงของจังหวัดแม่ฮ่องสอน3)ขายของผ่านFacebookU2T Tambol Huaipha

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มตัดเย็บรองเท้าเงินยูนนานรุ่งอรุณ

ออนไลน์ : U2T Tambol Huaipha

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่



ต.ห้วยผา อ.เมืองแม่ฮ่องสอน จ.แม่ฮ่องสอน



บัญชี

4 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โถกรอบถั่วลายเสือห้วยผา

รายละเอียด : โถกรอบถั่วลายเสือห้วยผา เป็นผลิตภัณฑ์ที่นำถั่วลายเสือคลุกด้วยเนื้อแป้ง ที่ได้จากแป้งสาธิตผสมกับกะทิ น้ำตาล เกลือเล็กน้อย นำมาทอดกรอบ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ยกระดับผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร (ถั่วลายเสือ) เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ของชุมชน

-

-

05 : แผนธุรกิจ

1) พัฒนาผลิตภัณฑ์จากถั่วลายเสือ 2) ทดลองขายผ่านตลาดพอเพียงของจังหวัดแม่ฮ่องสอน 3) ขายผ่านช่องทางออนไลน์ Facebook U2T Tambol Huaipha

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,764

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : คาเฟ่หน้าวัด

ออนไลน์ : U2T Tambol Huaipha

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ



รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ท่าพานิช อ.แม่ลาน้อย จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โคมไฟจักสานไม้ไผ่

รายละเอียด : โคมไฟจักสานไม้ไผ่ โคมไฟเพดาน โคมไฟติดผนัง โคมไฟประดิษฐ์ DIY ประดับบ้าน ตกแต่งรีสอร์ท และ ร้านอาหาร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
การพัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์
ความคิดสร้างสรรค์สินค้า DIY

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

งานจักสานคือการใช้วัสดุธรรมชาติในการผลิต จะมีความเป็นเอกลักษณ์ในงานของแต่ละชิ้นที่ไม่เหมือนกันด้วยลักษณะของเนื้อไม้ไฟ และเส้นหวายที่มีกลิ่นอายของความอบอุ่นในสไตล์ร่วมสมัยปัจจุบันมีวัสดุตกแต่งบ้านจากงานฝีมือยังคงได้รับความนิยมในหมู่ผู้รักธรรมชาติอย่างต่อเนื่อง โดยทุกดีไซน์ให้เป็นโคมไฟแต่งบ้าน ที่ให้แสง และแสดงเงาสะท้อนที่เป็นลวดลายของงานจักสาน ให้ออกมาอย่างสวยงามราวกับศิลปะเหมาะกับการใช้ตกแต่งในห้องนอน ห้องพักผ่อน หรือแม้กระทั่งใช้เป็นโคมไฟในสวนก็ดูเข้าท่า ถึงแม้จะเป็นวัสดุธรรมชาติ แต่สามารถผสมผสานเข้ากับบ้านในยุคสมัยใหม่ได้อย่างลงตัวครับ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T Tombon Thaphapum

ออนไลน์ : U2T Tombon Thaphapum

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ท่าพานิช อ.แม่ลาน้อย จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชุดผ้าทอกระเหรี่ยง (แฟชั่น)

รายละเอียด : ขนาดไซส์ผู้หญิงและผู้ชายมาตรฐาน S M L XL สีน้าเนื้อผ้าดี ทำจากผ้าฝ้ายทอ สีสดสวย ชักไม่หด สีไม่ตกเนื้อผ้านุ่มใส่สบาย ใส่ได้ทุกสภาพอากาศวิธีใช้ : ใช้สวมใส่ชั่วคราวระวัง : ควรแยกซักในครั้งแรกข้อแนะนำ : ควรซักมือเพื่อถนอมเนื้อผ้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสร้างสรรค์ความคิดผลิตภัณฑ์ใหม่

การพัฒนากลยุทธ์การตลาด

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

องค์ประกอบสำคัญของแผนธุรกิจ "ชุดทอกระเหรี่ยง"

1. SWOT Analysis

ทุกครั้งที่มีการวางแผน ต้องเริ่มต้นจากการวิเคราะห์สถานการณ์การตลาดปัจจุบันและปัจจัยภายนอกที่มีผลกระทบต่อการทำงานของธุรกิจเสียก่อน การวิเคราะห์นี้เรียกว่าการทำ SWOT Analysis

2. เป้าหมายของกิจการ

จุดสำคัญที่สุดของการทำแผนธุรกิจ คือการกำหนดเป้าหมายของกิจการว่าในแต่ละปีเราจะทำอะไรเพื่ออะไร

3. แผนการตลาด

แผนการตลาดจะบอกทิศทางในการทำตลาดตลอดปี ตั้งแต่การปรับภาพลักษณ์ของแบรนด์(หากจำเป็น) แผนการออกสินค้า แผนโปรโมชั่นสินค้า ส่งเสริมการขาย การวางแผนสื่อและงบประมาณที่ต้องใช้ตลอดปี เพื่อให้การใช้เงินลงทุนนั้นคุ้มค่า และได้กำไรเพิ่มขึ้น

4. แผนการขาย

แผนงานสำคัญที่จะบอกว่า เพื่อให้ได้มาซึ่งยอดขายรวมตลอดปีที่เป็นเป้าหมายของกิจการ เราต้องทำอะไรบ้าง เช่น ควรเพิ่มช่องทางการขายไหนมากขึ้น ไฟท์สช่องทางการขายที่ลูกค้าเข้าถึงมากที่สุด

5. แผนการผลิต/สั่งซื้อสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : โฟลัดดา ผ้าทอ

ออนไลน์ : โฟลัดดา ผ้าทอ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่โต อ.แม่ลาน้อย จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าแฟชั่นจากผ้าทอกระเหรี่ยง

รายละเอียด : กระเป๋าแฟชั่น ซึ่งออกแบบโดยใช้ผ้าทอกระเหรี่ยงเป็นวัตถุดิบหลัก ปรับเปลี่ยนการใช้งานจากเสื้อกระเหรี่ยงที่ไม่ได้ขาย นำมาเย็บปรับแบบให้กลายเป็นกระเป๋าแฟชั่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

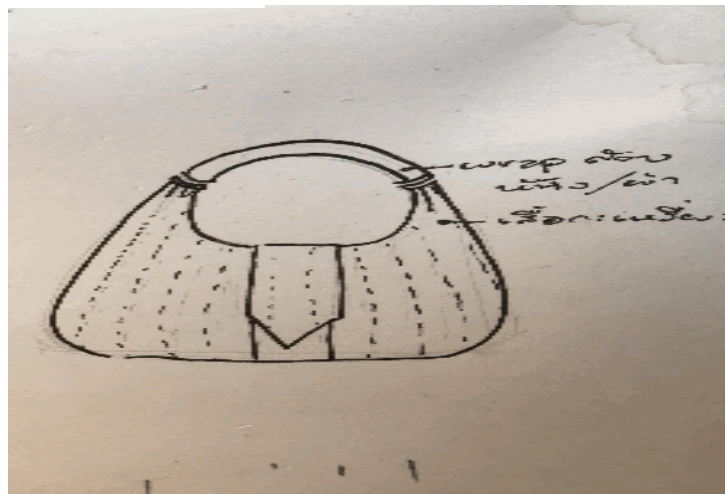
ประยุกต์ใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการออกแบบ

ใช้จักรเย็บผ้าเพื่อความรวดเร็ว

ช่องทางออนไลน์ในการประชาสัมพันธ์และขายสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนากระเป๋าแฟชั่นจากผ้าทอกระเหรี่ยงเริ่มจากการนำผ้าทอกระเหรี่ยงไปปรับหรือแก้ไขและออกแบบใหม่ให้กลายเป็นกระเป๋าเพื่อเพิ่มความแปลกใหม่และพัฒนาลายผ้าทอกระเหรี่ยงให้มีความโดดเด่นและเป็นที่รู้จักมากขึ้นด้วยฝีมือจากคนในตำบลแม่โตเมื่อสินค้าออกมาเป็นรูปร่างหรือเป็นชิ้นแล้วทีมงานจะนำสินค้าไปโพสต์ขายออนไลน์ในเฟสบุ๊กอินสตาแกรมหรือไลฟ์สดในราคาที่ถูกทุกคนสามารถจับต้องได้โดยสินค้าของเราใช้ได้ทั้งเด็กและผู้ใหญ่ทั้งผู้ชายและผู้หญิงโดยสินค้าแต่ละลายนั้นมีความแตกต่างออกไปตามความชอบของแต่ละบุคคลเมื่อผลิตสินค้าแล้ว นำมาขายบนช่องทางออนไลน์ต่างๆ เช่น เฟสบุ๊ก อินสตาแกรม หรือไลฟ์สดในเพจ โดยสินค้าที่นำมาขายเป็นราคาที่จับต้องได้สามารถใช้ได้ ทั้งเด็ก วัยรุ่น และผู้ใหญ่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ฝากขายตามร้าน หรืองานออกบูธต่างๆ

ออนไลน์ : Facebook: U2T แม่โต

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่โก อ.แม่ลาน้อย จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อยืดแฟชั่นด้วยลายผ้ากะเหรี่ยง

รายละเอียด : ปรับเปลี่ยนเสื้อยืดธรรมดาหรือสีล้วน ตกแต่งให้กลายเป็นเสื้อแฟชั่นโดยการนำอัตลักษณ์ลายผ้ากะเหรี่ยง หรือลายขอ(S) มาประยุกต์เข้ากับเสื้อยืด

05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาเสื้อยืดแฟชั่นด้วยลายผ้ากะเหรี่ยงโดยเริ่มจากการนำผ้าทอกะเหรี่ยงหรือเศษผ้าทอลายต่างๆที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะของตำบลแม่โกหรือลายที่เป็นลายพระราชทานมาตกแต่งเสื้อยืดให้มีความแปลกใหม่และแตกต่างจากเสื้อยืดทั่วไป เมื่อผลิตสินค้าแล้วนำมาขายในออนไลน์ผ่านเฟซบุ๊กอินสตาแกรมหรือไลฟ์สดในเพจโดยสินค้าที่นำมาขายเป็นราคาที่จับต้องได้สามารถใช้ได้ทั้งเด็กวัยรุ่นและผู้ใหญ่ นำมาขายบนช่องทางออนไลน์ต่างๆ เช่น เฟซบุ๊ก อินสตาแกรม หรือไลฟ์สดในเพจ โดยสินค้าที่นำมาขายเป็นราคาที่จับต้องได้สามารถใช้ได้ ทั้งเด็ก วัยรุ่น และผู้ใหญ่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ฝากขายตามร้าน หรืองานออกบูธต่างๆ

ออนไลน์ : Facebook: U2T แม่โก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

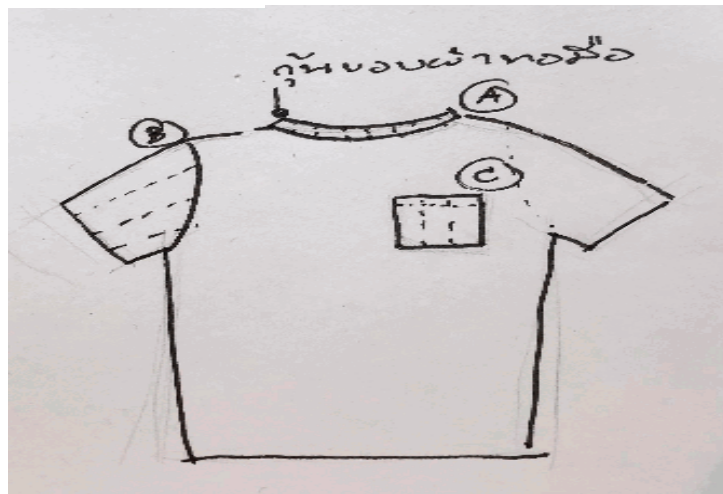
ประยุกต์ใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการออกแบบ

ใช้จักรเย็บผ้าในการเย็บเพื่อความรวดเร็ว

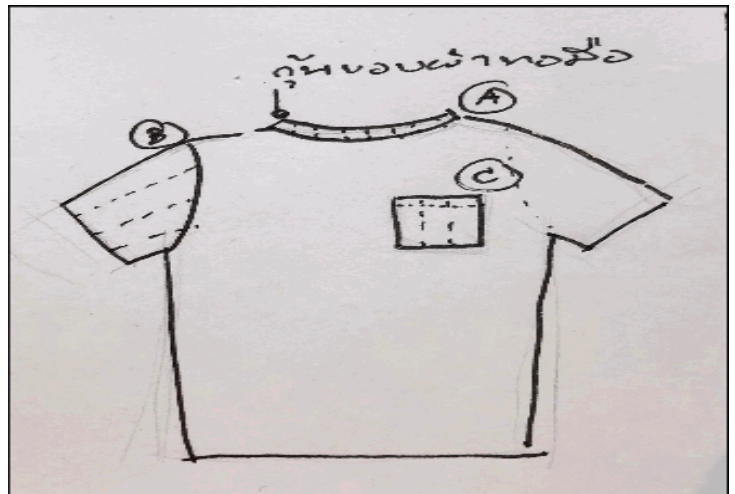
ช่องทางออนไลน์ในการประชาสัมพันธ์และขายสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่ลำน้อย อ.แม่ลำน้อย จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยจวบทอดกรอบแม่ลำน้อย

รายละเอียด : ในท้องถิ่นกล้วยจวบมีจำนวนมากและใช้ต้นทุนต่ำ ใช้เวลาในการทำไม่นาน จึงอยากจะทำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถเก็บไว้รับประทานได้นาน และสามารถสร้างงานสร้างอาชีพแก่คนในครอบครัวและชุมชนได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พืชในท้องถิ่น

-

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากกล้วยถือว่าเป็นผลไม้ของท้องถิ่นไทย นิยมรับประทานกันอย่างแพร่หลาย เป็นผลไม้ที่มีทุกฤดูกาล หาได้ง่าย มีประโยชน์มากมาย สามารถนำเอาทุกส่วนของพืชชนิดนี้มาใช้ให้เกิดประโยชน์ใช้สอยและสามารถสร้างรายได้ให้แก่คนในชุมชน ในท้องถิ่นกล้วยมีจำนวนมากและใช้ต้นทุนต่ำ ใช้เวลาในการทำไม่นาน จึงอยากจะทำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถเก็บไว้รับประทานได้นาน และสามารถสร้างงานสร้างอาชีพแก่คนในครอบครัวและชุมชนได้ ปัจจุบันวัยรุ่นไม่ค่อยรับประทานกล้วยของไทยมากนักซึ่งมีคุณค่า ทางโภชนาการ เราจึงนำกล้วยมาแปรรูปเป็นกล้วยจวบที่ทำให้เกิดความหลากหลายเพื่อค่านึงถึงความยั่งยืนของสิ่งแวดล้อมในการนำทรัพยากรมาใช้ให้เหมาะสมและตระหนักถึงคุณค่าของกล้วย เพื่อให้เกิดการสร้างงานสร้างอาชีพและทำให้เกิดการมั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านกลุ่มกล้วยจวบวังคัน

ออนไลน์ : U2T Mae La Noin

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่ลำน้อย อ.แม่ลำน้อย จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทอบ้านแม่ลำน้อย

รายละเอียด : ปัจจุบันวัยรุ่นไม่ค่อยนิยมใส่ผ้าทอของท้องถิ่นแล้วเนื่องจากยุคสมัยได้เปลี่ยนไป เราจึงนำผ้าทอมาประยุกต์ให้เข้ากับยุคสมัย แต่ยังคงเอกลักษณ์ภูมิปัญญาท้องถิ่น คงคุณค่า อนุรักษ์ ฟื้นฟูและพัฒนา เพื่อให้เกิดการสร้างงานสร้างอาชีพและทำให้เกิดการมั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Refurbish (การปรับปรุงใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เศษผ้าทอจากการผลิตเครื่องนุ่งห่ม
การออกแบบให้เหมาะสมกับวัยรุ่น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผ้าทอบ้านแม่ลำน้อย" ที่เป็นผลิตภัณฑ์ที่ชาวบ้านแม่ลำน้อยได้สร้างสรรค์ออกมาอย่างงดงาม จากทรัพยากรที่มีอยู่ในท้องถิ่นพร้อมด้วยการประยุกต์จากภูมิปัญญาดั้งเดิมของชาวปกาเกอะญอ และชาวพื้นเมือง ซึ่งผลิตภัณฑ์จะมีลวดลายที่สวยงามและมีเอกลักษณ์ มีความสอดคล้องกับวิถีชีวิตและบริบทของชุมชน และมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับสถานการณ์ในปัจจุบัน เพื่อยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มทอผ้าแม่ลำน้อย

ออนไลน์ : U2T Mae La Noi

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่ลาหลวง อ.แม่ออน จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยกรอบเรนโบว์ (BANANA RAINBOW)

รายละเอียด : เป็นการนำเอากล้วยดิบซึ่งมีอยู่ทั่วไปในตำบลแม่ลาหลวงมาประยุกต์ให้มีสีสันที่หลากหลาย และอุดมไปด้วยสารอาหารจากฟักทอง(สีเหลือง) ใบเตย(สีเขียว) อัญชัน(สีม่วง) งาดำ(สีดำ) และแตงโม(สีแดง) มีการนำเอาตัวเชื่อมละลายสีมาเพิ่มสีสันโรยไว้ด้านบน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

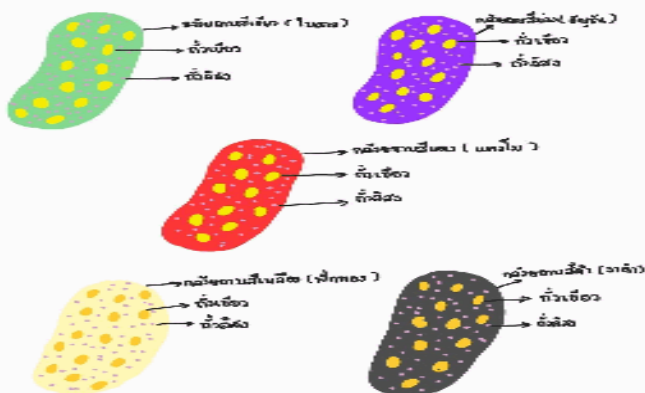
ใช้น้ำปูนใสช่วยให้อาหารกรอบอร่อยและคงรูป

การนำกล้วยที่เคลือบน้ำตาลแล้วพักไว้ให้เย็น แล้วนำไปทอดอีกครั้ง ทำให้กล้วยกรอบนาน

การลอกเปลือกกล้วยแล้วนำไปแช่น้ำป้องกันไม่ให้กล้วยดำ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การทำกล้วยกรอบเรนโบว์จัดทำขึ้นเพื่อปรับปรุง สร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์กล้วยดิบให้มีความแปลกใหม่มากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ยังมีการนำพืชในท้องถิ่นมาใส่ให้กล้วยดิบมีสีสันและสรรพคุณให้มากยิ่งขึ้นทั้งนี้เพื่อเป็นการช่วยเกษตรกรที่ได้ทำการปลูกกล้วยให้มีรายได้อีกช่องทางหนึ่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านพีไอ

ออนไลน์ : U2T ตำบลแม่ลาหลวง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่ลาหลวง อ.แม่ออน จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล่องบรรจุภัณฑ์สำหรับใส่ผ้าทอกระเหรี่ยงของชาวบ้านห้วยไต่ป่า
รายละเอียด : นำเอาลายผ้าทอของบ้านห้วยไต่ป่าที่มีอยู่เดิมมาเพิ่มความสวยงามและเป็นการชี้ถึงอัตลักษณ์ลายผ้าทอของหมู่บ้านที่เรียกว่า ลายคอไก่ ซึ่งเป็นการทอผ้าแบบเป็นการ ทอยกลายเลียนแบบลวดลายของคอไก่ป่า ซึ่งเป็นสัตว์ป่าที่พบได้มากในบริเวณหมู่บ้าน มาใส่บนกล่องผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

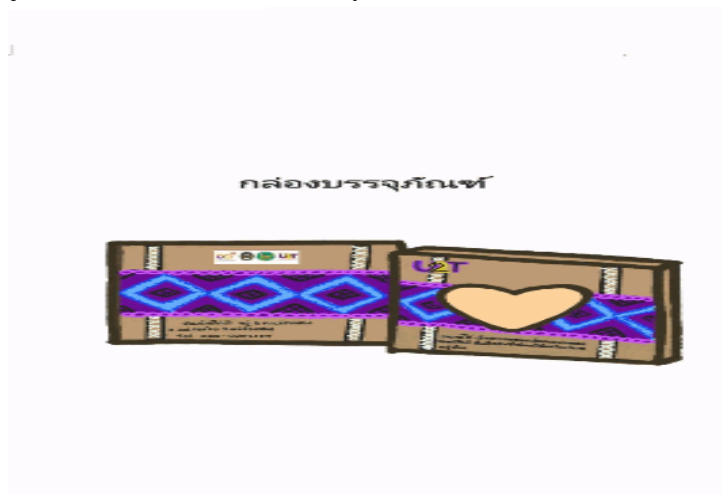
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพื่อเพิ่มความแข็งแรงของกระดาษคราฟท์
ออกแบบด้วยโปรแกรม
ใช้ลายที่เป็นเอกลักษณ์ของผ้าทอพิมพ์ลงไปในบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.จัดหา/ซื้ออุปกรณ์ในการผลิต
- 2.ผลิตสินค้า
- 3.บรรจุพร้อมจำหน่าย
- 4.เป็นสินค้า (OTOP)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

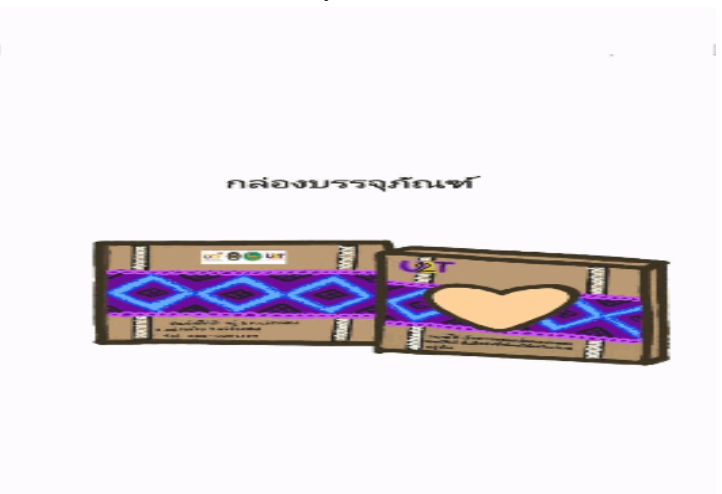
07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มทอผ้าบ้านห้วยไต่ป่า
ออนไลน์ : U2T ตำบลแม่ลาหลวง
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.บ้านกาศ อ.แม่สะเรียง จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวรังแตนแซนด์วิช

รายละเอียด : "ข้าวรังแตนแซนด์วิช" แผ่นข้าวรังแตนสองแผ่น ขนาดประมาณ 6 – 7 ซม. ประกอบกันสอดไส้ไว้ตรงกลาง บรรจุกันอยู่ในถุงพลาสติกขยายข้าง หน้าต่างสี่เหลี่ยมใส ด้านหน้าของติดโลโก้สินค้าและช่องทางการ พร้อมรูปแบบและรสชาติใหม่

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์

การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์มาประยุกต์ใช้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.บ้านกาศ อ.แม่สะเรียง จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 5 คน
ประชาชน 6 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมอนรองคอผ้าทอกระเหรี่ยง

รายละเอียด : หมอนรองคอรูปทรงตัว U ปลอกหุ้มภายนอกทำจากผ้าทอกระเหรี่ยง ลวดลายงดงามและเป็นเอกลักษณ์ ตัวผ้าทำจากฝ้ายที่ข้อมด้วยสีธรรมชาติ ตามกรรมวิธีพื้นบ้านของชนเผ่าชาวกระเหรี่ยง ขนาดหมอนโดยประมาณ 13 นิ้ว หรือ (12.5x17.5) นิ้ว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์
การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์
การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์มาประยุกต์

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ PHANTHOR Handicraft แบนด์ พันทอ ผลิตภัณฑ์หมอนรองคอ เกิดจากการร่วมมือกับกลุ่มสตรีทอผ้ากระเหรี่ยงในชุมชน ต.บ้านกาศ อ.แม่สะเรียง จ.แม่ฮ่องสอน ที่นำเอาภูมิปัญญาการทอผ้าของชนเผ่ากระเหรี่ยง มาสร้างให้เกิดมูลค่าขึ้นโดยคิดค้นให้เป็นผลิตภัณฑ์ตัวใหม่ คือ ปลอกหมอนที่มี ลวดลาย สี สัน การถักทอที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว เพื่อเพิ่มความหลากหลายของสินค้า กระตุ้นยอดขายให้มากขึ้น และเพื่อให้ครอบคลุมแก่ลูกค้าทุกกลุ่ม

จุดเด่น ผลิตภัณฑ์นี้จะอยู่ที่ความสวยงามของลวดลาย ซึ่งทำจากฝ้ายทอของชาวกระเหรี่ยงซึ่งเป็นฝ้ายที่ปลูกเองนำมาผ่านกรรมวิธีปั่นเป็นเส้นด้ายและย้อมด้วยสีธรรมชาติได้รับการออกแบบลวดลายการทอที่ไม่ซ้ำกัน จนได้เป็นงานฝีมือที่มีคุณค่าและสวยงาม ซึ่งสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้จริง เพื่อช่วยในเรื่องสุขภาพ คือ ช่วยลดอาการปวดกล้ามเนื้อบริเวณคอในขณะเดินทาง ใช้เป็นอุปกรณ์สำหรับพักผ่อน หรือทำกิจกรรมต่างๆ อีกทั้งยังสามารถนำกลับมาใช้ซ้ำใหม่ได้ ไม่ก่อเกิดขยะ และมูลพิษต่อสิ่งแวดล้อมของโลก

กลุ่มเป้าหมาย คือ สำหรับกลุ่มผู้ที่ชื่นชอบผลิตภัณฑ์งานฝีมือที่เป็นผ้าทอ และกลุ่มที่ต้องการดูแลสุขภาพ ทุกเพศ ทุกวัย

ผ้าทอกระเหรี่ยงเป็นส่วนหนึ่งของตลาดเฉพาะกลุ่มขนาดเล็กที่มีการจัดจำหน่ายในท้องถิ่นใน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

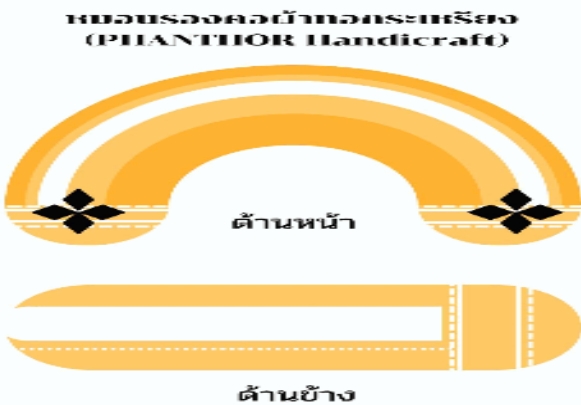
ออฟไลน์ : กลุ่มผ้าทอบ้านท่าข้ามเหนือ

ออนไลน์ : กลุ่มแม่สะเรียง

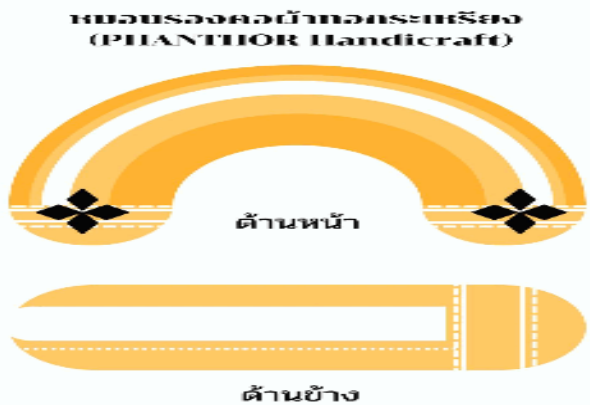
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่คง อ.แม่สะเรียง จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดอกไม้ประดิษฐ์

รายละเอียด : ดอกไม้ประดิษฐ์ เป็นผลิตภัณฑ์ที่จัดทำโดยกลุ่มคนในชุมชน เพื่อประดับตกแต่ง และนำเป็นของฝากของที่ระลึกสำหรับผู้สนใจในสินค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์

การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์มาประยุกต์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคเหนือบางจังหวัด และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศโดยมีอายุตั้งแต่ 40-70 ปี เป็นกลุ่มคนวัยทำงานที่ซื้อสำหรับประดับตกแต่งบ้านและใช้สำหรับเป็นของฝากและของที่ระลึก
Customer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้า ที่ซื้อไปว่าหลังจากที่ซื้อไปแล้ว คุณภาพและอายุการใช้งาน ดี หรือไม่
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook เพจ U2T ตำบลแม่คง และบ้านหนองป่าแขม ตำบลแม่คง อำเภอแม่สะเรียง จังหวัดแม่ฮ่องสอน
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้า ได้รับ คือ ลูกค้าได้รับเครื่องประดับตกแต่งบ้านที่สวยงาม ได้ของที่ระลึก/ของฝากที่เป็นเอกลักษณ์ของอำเภอแม่สะเรียง
Key Activities – กระบวนการผลิต จัดซื้อดินไทยแล้วนำมาผสมสีกับสีน้ำมัน นำมาปั้นเป็นส่วนประกอบของดอกไม้ เช่น ใบไม้ เกสรดอกไม้ กลีบดอก แล้วนำไปตากแห้ง แล้วนำมาประกอบเป็นดอกไม้ (ดอกไม้แห้ง) แล้วจัดจำหน่าย
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย ขั้นตอน การประดิษฐ์ดอกไม้ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจจะมีกลุ่มสตรีแม่คง ศูนย์ศิลปาชีพแม่สะเรียง สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอแม่สะเรียง ศูนย์จำหน่ายสินค้า OTOP แม่ฮ่องสอน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ดอกไม้ประดิษฐ์บ้านหนองป่าแขม

ออนไลน์ : ดอกไม้ประดิษฐ์บ้านหนองป่าแขม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่คง อ.แม่สะเรียง จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เฟอร์นิเจอร์ไม้ไฟ

รายละเอียด : เฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตจากไม้ไฟ เช่น เตียง ชั้นวางของ โต๊ะรับแขก โต๊ะเครื่องแป้ง เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

ออกแบบโลโกและบรรจุภัณฑ์

การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์มาประยุกต์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segments – กลุ่มลูกค้าเป็นคนที่อาศัยอยู่ในภาคเหนือและอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 35 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มวัยทำงานมีกำลังซื้อสินค้า
Customer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผล เป็นอย่างไร ดีขึ้นหรือไม่ และมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิม ด้วยส่วนลด 10%
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook ตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ ตามความพึงพอใจของลูกค้า ความสะดวกสบายตามแบบที่ลูกค้าต้องการ
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการจัดหาวัสดุ อุปกรณ์ การแช่กับน้ำยา เพื่อเป็นการถนอมรักษากับไม้ไฟ ให้มีคุณภาพ ใช้งานได้นาน จากนั้นประกอบเป็นเฟอร์นิเจอร์ พร้อมจัดจำหน่าย นำมาสร้าง Content เพื่อ โปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิต ประกอบไปด้วยวัตถุดิบ ไม้ไฟ แรงงานที่ใช้ในการผลิตส่วนใหญ่เป็นกลุ่มเฟอร์นิเจอร์ไม้ไฟ และสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners – จะมีพัฒนาชุมชนอำเภอ พัฒนาชุมชนจังหวัด พาณิชย์จังหวัดและกลุ่มสตรีเป็นผู้ให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ
Cost Structure – ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าวัสดุ อุปกรณ์ ค่าแรง ค่าขนส่ง
Revenue Streams – รายได้จากการทำธุรกิจ จะได้จากการผลิต เฟอร์นิเจอร์ไม้ไฟ จัด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เฟอร์นิเจอร์ไม้ไฟบ้านทุ่งแล้ง

ออนไลน์ : U2T ตำบลแม่คง อำเภอแม่สะเรียง จังหวัดแม่ฮ่องสอน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่ยวม อ.แม่สะเรียง จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกคั่วกุ้ง ของดีแม่ยวม

รายละเอียด : รายละเอียดของผลิตภัณฑ์ยี่ห้อ น้ำพริกแม่ยวมประเภท อาหารชื่อสินค้า น้ำพริกคั่วกุ้งแม่ยวมขนาด 100-500 กรัม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนารัฐกิจภัณฑ์

การพัฒนารัฐกิจภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

.เป็นปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์แบบเก่าให้เหมาะสมและมีเอกลักษณ์มากขึ้นเพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้าเพื่อให้เหมาะกับยุคสมัยมากขึ้น มีการทดลองในแหล่งทดลองจัดทำอยู่ในลักษณะของโครงการทดลองปฏิบัติก่อนนำมาจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภค

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ส่วนที่ 1 สรุปความเป็นมาของธุรกิจ / ผู้บริหารโครงการ
สรุปความเป็นมาของธุรกิจ

1. ชื่อเจ้าของกิจการ กลุ่มสัมมาชีพแปรรูปอาหารบ้านทุ่งแพม ชื่อกิจการ (ถ้ามี) น้ำพริกคั่วกุ้ง
2. ที่ตั้งของสถานที่ประกอบการ บ้านทุ่งแพม เลขที่ 55/15 หมู่ที่ 5 ต.แม่ยวม อ.แม่สะเรียง จ.แม่ฮ่องสอน
3. ประเภทสินค้าหรือบริการ ประเภทอาหาร
4. มูลเหตุจูงใจ หรือแรงบันดาลใจ ที่ทำให้ประกอบธุรกิจ หรือขยายกิจการ กลุ่มสัมมาชีพแปรรูปอาหารบ้านทุ่งแพม ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 2558 มีสมาชิกส่วนใหญ่เป็นแกนนำสตรีในชุมชนและกลุ่มอาสาสมัครสุภาพประจำหมู่บ้าน โดยการนำของคุณจุฑาทิพย์ บุญยวง ประธานอาสาสมัครสาธารณสุขประจำหมู่บ้าน ที่มีสภากาชาดในการยกระดับคุณภาพชีวิตของคนในชุมชน โดยเฉพาะกลุ่มสตรีที่ต้องการอาชีพเสริมและเป็นการส่งเสริมให้ผู้สูงอายุในชุมชน มีกิจกรรมร่วมกันแบบกลุ่มๆ ผลิตภัณฑ์จากการทำปลานิลแดดเดียวและน้ำพริกปลาขยในชุมชน และนำไปขายในตลาดแม่สะเรียงบ้างเล็กน้อย ด้วยเห็นว่า “คนเหนือ” หรือ “คนเมือง” ชอบกินลาบ และลาบเป็นเมนูที่ขึ้นได้ได้ทุกงาน ในทุกประเพณีทางกลุ่มฯ จึงเลือกน้ำพริกปลาเป็นผลิตภัณฑ์เด่นของชุมชน และเมื่อตลาดกว้างขึ้นจึงมีการเพิ่มผลิตภัณฑ์กลุ่ม คือ “น้ำพริกคั่วกุ้ง” ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์อีกอย่างหนึ่งที่เป็นอาหารขึ้นชื่อของคนแม่ฮ่องสอน รสชาติที่อร่อยแบบต้นตำหรับ สู่การสร้างการรับรู้สื่อถึงความคึกคักน้ำพริกคั่วกุ้ง โดยการยกระดับน้ำพริกคั่ว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 22

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น2ตของดีแม่ยวม

ออนไลน์ : น2ตของดีแม่ยวม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่ยม อ.แม่สะเรียง จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวกล้องเพื่อสุขภาพแม่ยม

รายละเอียด : รายละเอียดของผลิตภัณฑ์ที่มี ข้าวกล้องเพื่อสุขภาพแม่ยมประเภทอาหารซื้อสินค้า ข้าวกล้องอินทรีย์แม่ยมบริการที่กำลังพัฒนาหรือจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนารัฐภัณฑ์

การพัฒนารัฐภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เครื่องจักรที่ทันสมัยช่วยในการผลิตสินค้า ทำให้ผลิตสินค้าและบริการจำนวนมากขึ้นในเวลารวดเร็ว มีปริมาณเพียงพอต่อการบริโภค และลดต้นทุนการผลิต เพราะเทคโนโลยีช่วยลดแรงงานหรือกำลังคนและลดเวลาการผลิต แต่ได้ปริมาณสินค้าและบริการมาก การใช้เทคโนโลยีช่วยในการออกแบบสินค้า ช่วยให้มีการคิดค้นหรือประดิษฐ์รูปแบบของ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ส่วนที่ 1 สรุปความเป็นมาของธุรกิจ / ผู้บริหารโครงการ
สรุปความเป็นมาของธุรกิจ

1. ชื่อเจ้าของกิจการ วิสาหกิจชุมชนบ้านห้วยออก ชื่อกิจการ (ถ้ามี) ข้าวกล้องเพื่อสุขภาพ (ของดีแม่ยม)
2. ที่ตั้งของสถานที่ประกอบการ บ้านห้วยออก เลขที่ 12 หมู่ที่ 2 ต.แม่ยม อ.แม่สะเรียง จ.แม่ฮ่องสอน 58110
3. ประเภทสินค้าหรือบริการ อาหารเพื่อสุขภาพ
4. มูลเหตุจูงใจ หรือแรงบันดาลใจ ที่ทำให้ประกอบธุรกิจ หรือขยายกิจการ
เห็นได้ว่าช่องทางการตลาดเปลี่ยนแปลงไป ทำให้ความได้เปรียบของผู้ประกอบการแบบเดิมลดลงผู้คนหันมาซื้อสินค้าออนไลน์มากขึ้น ทำให้มองเห็นช่องทางการขยายตลาดเข้าไปในธุรกิจออนไลน์ต่างๆ เพื่อขยายกลุ่มเป้าหมายใหม่และสามารถเข้าถึงสินค้าได้ง่ายมากขึ้นด้วย
5. ระยะเวลาการก่อตั้ง
□ เป็นผู้ประกอบการใหม่ ไม่เคยทำธุรกิจมาก่อน
วัตถุประสงค์และวงเงินการขอสินเชื่อ (กู้ยืมเงิน)
□ เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินการ

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ของดีแม่ยม

ออนไลน์ : n2t ของดีแม่ยม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่สะเรียง อ.แม่สะเรียง จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันหอมระเหย Meng Long Yi
รายละเอียด : - ผลิตจากวัตถุดิบหลักที่คนในชุมชนส่วนใหญ่ปลูกประกอบด้วยการปลูก/ดูแล/ไถ่ถอน/มะนาว/ดอกไม้/ซึ่งส่วนผสมดังกล่าวเป็นผลผลิตทางการเกษตรจากชาวบ้านในตำบลแม่สะเรียง - กระแสสังคมในยุคปัจจุบันเห็นคุณค่าและหันมาใช้ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพแบบออร์แกนิกมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- เครื่องสกัดน้ำมันหอมระเหย มือแรงดัน
-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Key Partners
1.ศูนย์จำหน่ายสินค้าอัตท้องถิ่น
2.กลุ่มผู้สูงอายุ
3.สวนสมุนไพรจากชุมชน
Key Activities
1.สนับสนุนในท้องถิ่น
2.สวนสมุนไพร
3.มีแบรนด์ Meng Long Yi
4.กระบวนการผลิตด้วยภูมิปัญญาพื้นบ้าน
Value Propositions
1.มีการขายแบบออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เอ็ดกอเฮลียาตำบลแม่สะเรียง
ออนไลน์ : U2T For BCG ตำบลแม่สะเรียง
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่



ต.แม่สะเรียง อ.แม่สะเรียง จ.แม่ฮ่องสอน



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่แกนิค Meng Long Yi

รายละเอียด : - ผลิตจากวัตถุดิบหลักที่คนในชุมชนส่วนใหญ่ปลูกประกอบด้วย ข้าวตอก/ข้าวโพด/อโวคาโด/ขมิ้น/ขิง ซึ่งส่วนผสมดังกล่าวเป็นผลผลิตทางการเกษตรจากชาวบ้านในตำบลแม่สะเรียง - กระแสสังคมในยุคปัจจุบันเห็นคุณค่าและหันมาใช้ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพแบบออร์แกนิกมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-
-
-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

KeyPartners

- 1.ศูนย์จำหน่ายสินค้าอัตท้องถิ่น
 - 2.กลุ่มผู้สูงอายุ
 - 3.สวนสมุนไพรจากชุมชน
- KeyActivities
- 1.การบำรุงรักษาสุขภาพผิว
 - 3.มีแบรนด์MengLongYi
 - 4.กระบวนการผลิตด้วยภูมิปัญญาพื้นบ้าน
- ValuePropositions
- 1.มีการขายแบบออนไลน์และออฟไลน์
 - 2.การขายผ่านแอปฯ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เอ็ดกอเฮลียต้าบลแม่สะเรียง

ออนไลน์ : U2T For BCG ตำบลแม่สะเรียง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่เหาะ อ.แม่สะเรียง จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผงกล้วยแม่เหาะ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ผงกล้วยดิบแม่เหาะ เป็นผลิตภัณฑ์จากผลผลิตกล้วยในชุมชนนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ชนิดผงเพื่อนำไปใช้ประโยชน์และเป็นส่วนประกอบสำหรับทำอาหารอื่นๆ โดยการนำกล้วยที่ยังไม่สุกมาบดให้กลายเป็นผงแล้วนำไปอบแห้งเพื่อการยืดอายุของผงกล้วย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้องค์ความรู้การตากด้วยกรรมวิธีธรรมชาติ

การออกแบบบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์ผงกล้วยดิบ

การใช้เทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ร่วมในการออกแบบ

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ผงกล้วยดิบแม่เหาะ เป็นผลิตภัณฑ์จากผลผลิตกล้วยในชุมชน นำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ชนิดผง เนื่องจากการปลูกกล้วยในชุมชนที่นอกเหนือจากการบริโภคและขายผลจึงนำมาแปรรูปให้เป็นผลิตภัณฑ์ผงกล้วยเพื่อการนำไปใช้ประโยชน์และส่วนประกอบสำหรับทำอาหารอื่นๆ โดยการนำกล้วยที่ไม่สุกมาบดจนกลายเป็นผงและอบแห้งให้กลายเป็นผงเพื่อการยืดอายุของผงกล้วยเป็นผลิตภัณฑ์ผงกล้วยแม่เหาะของชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่ม TH 960 ต.แม่เหาะ

ออนไลน์ : ศูนย์พัฒนาเด็ก หนึ่งชีวิต หนึ่งความหมาย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่เหาะ อ.แม่สะเรียง จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : นมอะโวคาโดแม่เหาะ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์นมอะโวคาโดแม่เหาะ ทำจากวัตถุดิบที่ขึ้นชื่อของชุมชนแม่เหาะ เนื่องจากเป็นพื้นที่ที่มีการปลูกอะโวคาโดจำนวนมาก จึงมีแนวคิดเพื่อการเพิ่มมูลค่าและผลิตภัณฑ์ใหม่จากอะโวคาโดโดยการนำมาแปรรูปเป็นนม ด้วยความที่อะโวคาโดมีความมัน อร่อย และมีประโยชน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การถนอมอาหารด้วยการต้มสุกและกำหนดอุณหภูมิ

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ผลิตภัณฑ์นมอะโวคาโด

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์มาประยุกต์ใช้ในการออกแบบและการขาย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์นมอะโวคาโดเป็นการแปรรูปอะโวคาโดเพื่อเพิ่มมูลค่าและสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน ผลิตภัณฑ์นมอะโวคาโดเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณประโยชน์ต่อร่างกายสรรพคุณของอะโวคาโดช่วยบำรุงผิวพรรณ ลดไขมันอุดตันในเส้นเลือด ลดความดันโลหิต มีสารต้านอนุมูลอิสระชะลอความชราภาพ ผลิตภัณฑ์นมอะโวคาโดสามารถบริโภคได้ทุกเพศทุกวัย ช่องทางการจัดจำหน่ายนมอะโวคาโดมีทั้งออฟไลน์(ร้านค้าชุมชน)และออนไลน์ (Facebook)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่ม TH96 ต.แม่เหาะ

ออนไลน์ : ศูนย์พัฒนาชีวิตหนึ่งชีวิต หนึ่งความหมาย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.เสาหิน อ.แม่สะเรียง จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสาหิน Handmade

รายละเอียด : กระถางใส่ไม้ดอกไม้ประดับ กระถางใส่ต้นไม้ เสาหิน Handmade ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากไม้ไผ่ ใช้วัสดุจากธรรมชาติ มีรูปแบบที่หลากหลาย มีความสวยงาม สามารถใช้ในชีวิตประจำวันหรือไว้ประดับตกแต่งสถานที่ท่องเที่ยว มีอายุการใช้งาน 3 - 5 ปี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำเครื่องจักรดัดไม้มาใช้ในกระบวนการผลิต
แลกเกอร์
น้ำยาป้องกันแมลง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ทีมงานร่วมกันวางแผนธุรกิจโดยใช้หลัก The Business Model Canvas ในการดำเนินแผนงาน โดยมีเป้าหมายกลุ่มลูกค้าที่สนใจผลิตภัณฑ์ชุมชน นักท่องเที่ยว เครือข่ายองค์กรเพื่อสังคม โดยยึดหลักความต้องการของลูกค้าผลิตจากวัสดุธรรมชาติและสามารถสร้างอาชีพให้กับชุมชน สินค้ามีความคงทนต่อการใช้งาน มีช่องทางการจำหน่ายที่หลากหลาย เช่น ตลาดนัดชุมชน ไร่ขายของชำ เครือข่ายองค์กรเพื่อสังคม และเพื่อสร้างความสัมพันธ์ของเรากับลูกค้าได้อย่างมีความสะดวกผ่านช่องทางการชำระเงินหลายช่องทางและเพิ่มช่องทางการขายผ่านสื่อออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

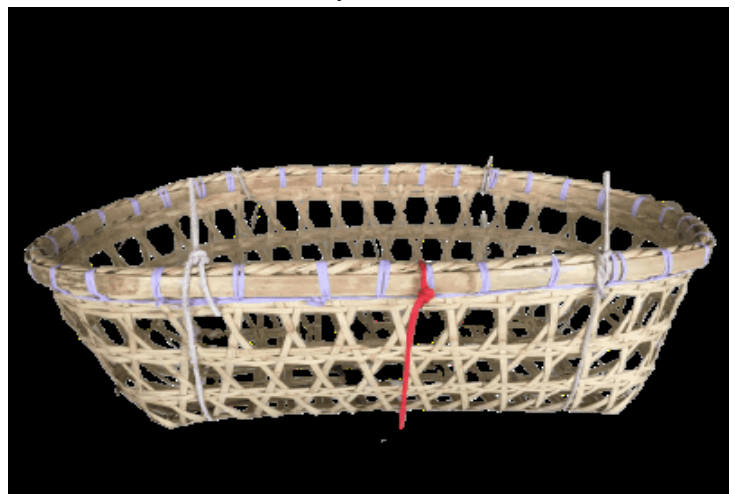
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : การบอกปากต่อปาก

ออนไลน์ : U2T For BCG ตำบลเสาหิน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.เสาคิน อ.แม่สะเรียง จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทอดินแดงแห่งเสาคิน

รายละเอียด : เป็นสินค้ารูปแบบงานฝีมือมีทั้งแบบดั้งเดิมและประยุกต์ เช่น เสื้อผู้ชาย - ผู้หญิง ชุดเดรสกระเบื้อง กระเป๋ายาม ผ้าปูโต๊ะ และนำผ้าทอมาประยุกต์อยู่ในรูปแบบปลอกหมอน เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1.ใช้เทคโนโลยีด้านการตลาดออนไลน์เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอชุมชน

2.เครื่องปั่นฝ้าย

3.เครื่องจักรเย็บผ้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ทางทีมงานมีการวางแผนธุรกิจผ้าทอโดยใช้หลัก The Business Model Canvas ในการวางแผนออกแบบสินค้าและบรรจุภัณฑ์ที่รูปแบบให้กับชุมชน ผลิตสินค้าตามที่ออกแบบไว้และมีการสร้างบรรจุภัณฑ์ที่มีรูปแบบที่หลากหลาย เพื่อเพิ่มความน่าสนใจให้กับสินค้าพร้อมจำหน่ายสินค้าในรูปแบบออนไลน์ ทางทีมงานวางแผนช่วยตรวจสอบประเมินสินค้าว่ามีการตอบรับตรงตามเป้าหมายและความต้องการของลูกค้า หากจุดเด่น จุดควรพัฒนาของสินค้าและบริการร่วมกันแก้ไขจุดที่ควรพัฒนาสินค้าและบริการให้ดียิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,440

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T For BCG ตำบลเสาคิน

ออนไลน์ : U2T For BCG ตำบลเสาคิน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.กองก้อย อ.สบเมย จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวแต่น้ำพริกทองและเหล้าข้าวโพด

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ข้าวแต่น้ำพริกทองและเหล้าข้าวโพดเป็นผลิตภัณฑ์ที่นำวัตถุดิบจากในชุมชนมาเพิ่มมูลค่าให้มากขึ้นและมีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่มีความน่าสนใจมากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ตู้อบแห้งพลังงานพลังงานแสงอาทิตย์

โรงตากพลังงานแสงอาทิตย์

ตู้อบลมร้อน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



Kong Koi The best native product

05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจขายผลิตภัณฑ์ข้าวแต่น้ำพริกทองเป็นธุรกิจที่ได้รับความนิยมมากในชุมชนเพราะข้าวแต่น้ำพริกทองเป็นอีกหนึ่งปัจจัยในการใช้ชีวิตประจำวันแนวคิดในการดำเนินการขายผลิตภัณฑ์ข้าวแต่น้ำพริกทอง มีช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์คือ FACEBOOK เพื่อเป็นทางเลือกให้ลูกค้าสินค้าผลิตภัณฑ์ข้าวแต่น้ำพริกทองจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ โดยการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ซึ่งเป็นช่องทางที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าหรือกลุ่มเป้าหมายได้เป็นจำนวนมากในเวลารวดเร็วลักษณะทั่วไปของกลุ่มเป้าหมายคือกลุ่มลูกค้าในชุมชน ชุมชนรอบข้างและตลาดออนไลน์แผนการตลาดเป้าหมายทางการตลาดเป้าหมายระยะสั้นสร้างฐานลูกค้าให้แข็งแกร่งและขยายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลายและสร้างการรับรู้ผลิตภัณฑ์จากกิจกรรมหรือรายละเอียดต่าง ๆ ของผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป้าหมายระยะกลางขยายช่องทางการจัดจำหน่ายทางออนไลน์สร้างเว็บไซต์ขายสินค้าสร้างตัวแทนในการขายสินค้าเพื่อเพิ่มช่องทางการขายสินค้าให้กระจายมากขึ้นเป้าหมายระยะยาวการขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์แบบ 100% กลยุทธ์ทางการตลาดราคาผลิตภัณฑ์ใช้วิธีตั้งราคาให้ต่ำกว่าคู่แข่งเล็กน้อยเพื่อให้แตกต่างจากคู่แข่งและทำให้ลูกค้าสนใจในสินค้าของเราว่าสินค้าของคู่แข่งยังขึ้นช่องทางการจัดจำหน่ายกลุ่มที่มีช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางออนไลน์ Facebook Page ลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าจากทางร้านได้ตลอด 24 ชั่วโมงสินค้าผลิตภัณฑ์ข้าวแต่น้ำพริกทองมีรูปแบบสวยงามสามารถนำไปเป็นของฝากได้การวิเคราะห์การเงินงบประมาณการลงทุนของผลิตภัณฑ์ข้าวแต่น้ำพริกทอง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านนาถกรการค้า

ออนไลน์ : U2T ตำบลกองก้อย อำเภอสบเมย จังหวัดแม่ฮ่องสอน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่
ต.กองก่อ อ.สบเมย จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เหล้าข้าวโพด (ใช้: ป เลิ)

รายละเอียด : เนื่องจากกระบวนการหมักข้าวและข้าวโพด ต้องใช้ระยะเวลายาวนาน กว่าที่จะหมักข้าวและข้าวโพดได้พอจะกลั่นเป็นน้ำ จึงมีผู้รู้ในด้านการผลิตเหล้าได้ทำการคิดค้นวิธีการย่นระยะเวลาการหมัก ข้าวและข้าวโพดให้สั้นลง การคิดค้นวิธีนี้ได้มีการทดลองด้วยวิธีต่างๆ และหลายๆ ปี

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การพยากรณ์อากาศ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

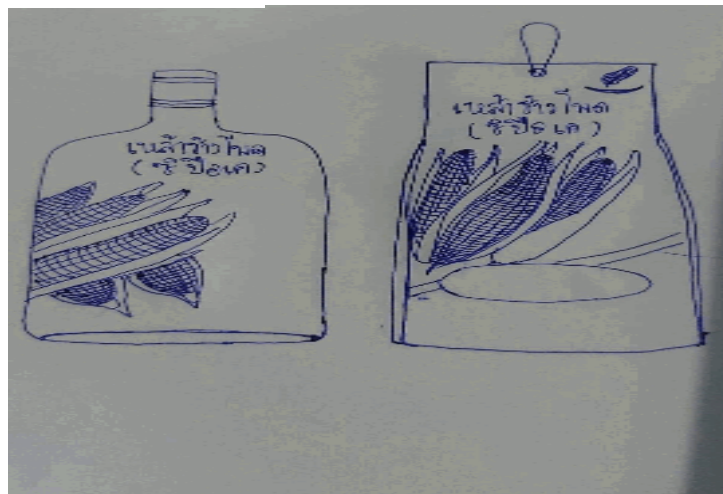
หม้อปองเหล้า

ไม้สั่น

ก้องเหล้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจขายผลิตภัณฑ์เหล้าข้าวโพดเป็นธุรกิจที่ได้รับความนิยมมากในชุมชนเพราะเหล้าข้าวโพดเป็นอีกหนึ่งปัจจัยในการใช้ชีวิตประจำวันแนวคิดในการดำเนินการขายผลิตภัณฑ์เหล้าข้าวโพด มีช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์คือ FACEBOOK เพื่อเป็นทางเลือกให้ลูกค้าสินค้าผลิตภัณฑ์เหล้าข้าวโพดจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ โดยการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ซึ่งเป็นช่องทางที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้า หรือกลุ่มเป้าหมายได้เป็นจำนวนมากในเวลารวดเร็วลักษณะทั่วไปของกลุ่มเป้าหมายคือกลุ่มลูกค้าในชุมชน ชุมชนรอบข้างและตลาดออนไลน์แผนการตลาดเป้าหมายทางการตลาดเป้าหมายระยะสั้นสร้างฐานลูกค้าให้แข็งแกร่งและขยายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลายและสร้างการรับรู้ผลิตภัณฑ์จากกิจกรรมหรือรายละเอียดต่าง ๆ ของผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป้าหมายระยะกลางขยายช่องทางการจัดจำหน่ายทางออนไลน์สร้างเว็บไซต์ขายสินค้าสร้างตัวตนในการขายสินค้าเพื่อเพิ่มช่องทางการขายสินค้าให้กระจายมากขึ้นเป้าหมายระยะยาวการขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์แบบ 100% กลยุทธ์ทางการตลาดราคาผลิตภัณฑ์ใช้วิธีตั้งราคาให้ต่ำกว่าคู่แข่งเล็กน้อยเพื่อให้แตกต่างจากคู่แข่งและทำให้ลูกค้าสนใจในสินค้าของเรามากกว่าสินค้าของคู่แข่งช่องทางการจัดจำหน่ายกลุ่มที่มีช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางออนไลน์ Facebook Page ลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าจากทางร้านได้ตลอด 24 ชั่วโมงสินค้าผลิตภัณฑ์เหล้าข้าวโพดมีรูปแบบสวยงามสามารถนำไปเป็นของขวัญได้การวิเคราะห์การเงินงบประมาณการลงทุนของผลิตภัณฑ์เหล้าข้าวโพด แผนในอนาคตผลิตภัณฑ์เหล้าข้าวโพดได้วางแผน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

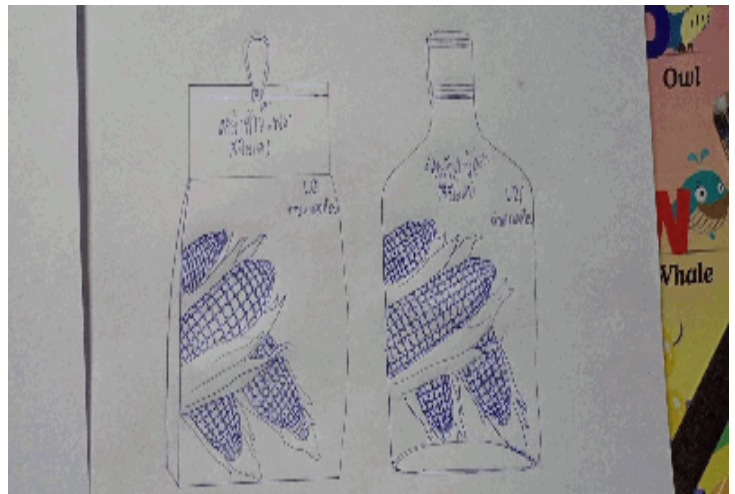
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านนาถการค้า

ออนไลน์ : U2T ตำบลกองก่อ อำเภอสบเมย จังหวัดแม่ฮ่องสอน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.ป่าโปง อ.สบเมย จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะเขือเทศหนึบหนับ

รายละเอียด : มะเขือเทศหนึบหนับ ทำมาจากมะเขือเทศที่ได้คัดสรรจากเกษตรกรที่ปลูกในพื้นที่ใกล้เคียง ซึ่งมะเขือเทศอุดมไปด้วยสรรพคุณต่างมากมาย เช่น สารต้านอนุมูลอิสระ ป้องกันมะเร็ง บำรุงผิว เป็นการแปรรูปมะเขือเทศมาอยู่ในรูปแบบของขนมทานเล่น ที่มีประโยชน์ต่อผู้บริโภค

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบโลโก้โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางคอมพิวเตอร์

การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

การใช้สื่อสังคมออนไลน์ในการทำการตลาด

05 : แผนธุรกิจ

มะเขือเทศหนึบหนับ ทำมาจากมะเขือเทศที่ได้คัดสรรจากเกษตรกรที่ปลูกในพื้นที่ใกล้เคียง ซึ่งมะเขือเทศอุดมไปด้วยสรรพคุณต่างมากมาย เช่น สารต้านอนุมูลอิสระ ป้องกันมะเร็ง บำรุงผิว เป็นการแปรรูปมะเขือเทศมาอยู่ในรูปแบบของขนมทานเล่น ที่มีประโยชน์ต่อผู้บริโภค เรามีแหล่งผลิตวัตถุดิบอยู่ในพื้นที่ที่สามารถป้องกันวัตถุดิบให้ทันต่อความต้องการของกระบวนการผลิต และได้ราคาต้นทุนวัตถุดิบที่ต่ำ มีคุณภาพ สามารถคัดเลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพได้ มีร้านค้าขององค์การปกครองส่วนท้องถิ่นในจังหวัดแม่ฮ่องสอนที่คอยสนับสนุนสินค้าของชุมชน กลุ่มลูกค้าของเราเป็นหญิงสาววัยทำงานตั้งแต่อายุ 18 ปีขึ้นไป ที่ชื่นชอบการทานอาหารทานเล่น จากการนั่งทำงานหน้าจคอมพิวเตอร์ โดยได้ประโยชน์ไปด้วยในตัว เพราะมะเขือเทศหนึบหนับมีส่วนช่วยในการบำรุงสายตาจากสารแคโรทีนอยด์ เรานำเสนอสินค้าแบรนด์ หนึบหนับ ด้วยความจริงใจ นำเสนอความอร่อยและมีประโยชน์จากผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T ป่าโปง

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100084478990703>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่



๓.ป่าโปง อ.สบเมย จ.แม่ฮ่องสอน



ប័ណ្ណិក

5 AU



ປະຊາຊນ

5 AU



อาจารย์

2 AU

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยะแอนด์นา

รายละเอียด :- กระเป๋ายะแวนนา เป็นการผสมผสานอัตลักษณ์การปักลายผ้าแบบกะเหรี่ยง และการใช้วัสดุจากธรรมชาติที่หาได้ในชุมชนมาประยุกต์ให้เกิดลายเอกลักษณ์ที่ไม่ซ้ำแบบใคร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้โปรแกรมสำเร็จรูปในการออกแบบโลโก้

—

—

05 : แผนธุรกิจ

กระเปาะเย-แอนนา เป็นกรผสมผสานอตัลลขณการปกลายผ้แบบกระหร่งและการใช้วัสดุจากธรรมชาติที่หาได้ในชุมชนมาประยุกต์ให้เกิดลายเอกลักษณ์ที่ไม่ซ้ำแบบใคร เรานำช่างฝีมือที่สามารถประยุกต์การปักผ้าลายต่างๆของชาวกระหร่งที่มีเอกลักษณ์ เรานำเสนอสินค้าแบรนด์ เย-แอนนา แก่ลูกค้าด้วยควาใส่ใจในรายละเอียดการปักลายกระหร่งของผสมผสานอย่างลงตัว แบบมินิมอล ซึ่งเป็นเกรนอเนกนียมของวัยร่ยุคนัก

O6 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้: 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T ป่าโปง

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100084478990703>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่คะตวน อ.สบเมย จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โคมไฟและตะเกียงดวงน้อย

รายละเอียด : โคมไฟ และตะเกียง จากไม้ขัดมอญ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

2. ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่

fan page U2T ตำบลแม่คะตวน อำเภอสบเมย จังหวัดแม่ฮ่องสอน

1. พัฒนา Package Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ตำบลแม่คะตวน มีวิถีชีวิตอยู่กับธรรมชาติ พบว่าทรัพยากรธรรมชาติภายในท้องถิ่นของตำบลแม่คะตวนที่พบมากในท้องถิ่น คือ ไม้ขัดมอญ ไม้พื้ที่ไร้ค่า หาได้ตามข้างทางหรือป่าเขา ป่ารกทึบ ไม้ขัดมอญ มีคุณสมบัติที่เหนียวและมีความแข็งแรง สามารถนำไปประดิษฐ์เป็นของใช้และของตกแต่งบ้านได้จึงมีแนวคิดนำเอาไม้ขัดมอญ มาใช้ให้เกิดประโยชน์ และเพิ่มมูลค่า การจากวิเคราะห์เรื่องการขาย สามารถขายได้ 2 ช่องทาง คือ ออนไลน์ และ ออฟไลน์ และมีการประชาสัมพันธ์ขายในชุมชนที่อยู่ในตำบลแม่คะตวน หรือชุมชนใกล้เคียง จัดทำโปรโมชันอย่างสม่ำเสมอออกจากร้านยังขายได้ในสื่อโซเชียลมีเดียต่างๆ เช่น Facebook Intarram TikTok Shopee เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แม่ตะควน แอนคราฟท์

ออนไลน์ : U2T แม่คะตวน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่คะตวน อ.สบเมย จ.แม่ฮ่องสอน



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้แกะสลักอักษร

รายละเอียด : เป็นการแกะสลักไม้ตามอักษรที่ลูกค้าว่าจ้าง โดยลูกค้าจะออกแบบมาให้ตามในรูป

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลแม่คะตวน อำเภอสบเมย จังหวัดแม่ฮ่องสอน มีทรัพยากรป่าไม้ที่มีความอุดมสมบูรณ์สามารถนำพืชพันธุ์ไม้ต่างๆ มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ สร้างรายได้ อาชีพ ให้แก่คนในชุมชน ซึ่งดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการผลิตและขายผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลัก มีทั้งแบบซื้อมาขายไปและรับทำตามคำสั่งซื้อของลูกค้า อนึ่ง ไม้ที่ใช้ในการแกะสลัก ไม่มีต้นทุนในการผลิต เพราะได้จากไม้ที่ถูกไฟป่าเผา เศษไม้เล็ก เศษไม้ขุน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แม่คะตวน แอนคราฟท์

ออนไลน์ : U2T แม่คะตวน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

2. การใช้เทคโนโลยีเข้ามาใช้ในการเรียนรู้เพิ่มเติม และ การค้นหารูปภาพใหม่ๆ รูปแบบใหม่ๆ แรงบันดาลใจใหม่ๆ เพื่อดึงดูดลูกค้าใหม่ๆ อยู่เสมอ

1. ใช้เครื่องโรเตอร์กับเลื่อยไฟฟ้า เพื่อทำให้เกิดความรวดเร็วและสวยงามมากยิ่งขึ้น

3. ใช้เทคโนโลยีในการสร้างเพจและโปรโมทสินค้า เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงสินค้าได้ง่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.แม่คะตวน อ.สบเมย จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกจากพริกแห้ง

รายละเอียด : น้ำพริกจากพริกแห้ง ที่ได้ใส่ส่วนผสมจากพริกแห้งของตำบลแม่คะตวนลงไปซึ่งเป็นจุดเด่นที่เกิดขึ้นในด้านของรสชาติและกลิ่นที่หอมชวนชิม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- 1.ใช้สื่อเทคโนโลยีดิจิทัลในการสร้างเพจ เพื่อประชาสัมพันธ์
2. พัฒนา Package Design เพื่อให้นักทานต่อทุกสภาพ
3. ใช้คอมพิวเตอร์ในการออกแบบสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ตำบลแม่คะตวน มีแหล่งพื้นที่ที่อุดมสมบูรณ์เหมาะแก่การเพาะปลูกพืช ผักต่าง ๆ ซึ่งในพื้นที่มีการเพาะปลูกพริกแห้ง ทำให้ผลผลิตในแต่ละปีมีพริกแห้งเป็นจำนวนมาก จึงมีการนำมาแปรรูปในรูปแบบต่าง ๆ เช่น น้ำพริกจากพริกแห้งที่ได้ใส่ส่วนผสมจากพริกแห้งลงไป ซึ่งเป็นจุดเด่นที่เกิดขึ้นในด้านของรสชาติ และยังเป็นการส่งเสริมให้เกิดอาชีพเกิดขึ้นภายในตำบล อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มมูลค่าของพริกแห้งจากการจากวิเคราะห์เรื่องการขาย สามารถขายได้ 2 ช่องทาง คือ ออนไลน์ และ ออนไลน์ และมีการประชาสัมพันธ์ขายในชุมชนที่อยู่ในตำบลแม่คะตวน หรือชุมชนใกล้เคียง มีทั้งวางจำหน่ายในศูนย์ OTOP และจัดแสดงสินค้าตามงาน OTOP ในที่ต่างๆ จัดโปรโมชั่นให้ลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ มีราคา ปลีก-ส่ง นอกจากนี้ยังขายได้ในสื่อโซเชียลมีเดียต่างๆ เช่น Facebook Instagram TikTok Shopee Lazada เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แม่คะตวน แอนคราฟท์

ออนไลน์ : U2T แม่คะตวน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.สบเมย อ.สบเมย จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกเผาะพริกกระเหรียง

รายละเอียด : กลุ่ม U2T ได้มีการสร้างผลิตภัณฑ์ น้ำพริกเผาะพริกกระเหรียง ทำให้เป็นสินค้าประจำตำบลสบเมย แต่ยังคงขาดการส่งเสริมการตลาด ทำให้ยังไม่เป็นที่รู้จัก ดังนั้นจึงออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ น้ำพริกเผาะพริกกระเหรียง โดยออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์ให้ดูทันสมัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การทำการตลาดบนช่องทางสื่อออนไลน์

illustrator ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อความสวยงามและทันสมัย

การเปิดช่องทางการขายผ่านช่องทางดิจิทัล

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจน้ำพริกเผาะพริกกระเหรียงตำบลสบเมยBusinessModelCanvasประกอบไปด้วยKeyPartners,KeyActivities,ValuePropositions,CustomerRelationships,Custom erSegment,Key Resources ประกอบไปด้วย เงินทุน สูตรน้ำพริกเผาะพริกกระเหรียง กลุ่มชาวบ้านและคณะทำงาน U2T

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เอ็ดทือเฮลีย

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลสบเมย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

ต.สบเมย อ.สบเมย จ.แม่ฮ่องสอน

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกปลาแห้งพริกกระเทียม

รายละเอียด : ตำบลสบเมยเป็นหนึ่งในตำบลที่ขึ้นชื่อเกี่ยวกับพริกกระเทียม ชาวบ้านจึงมีความสนใจนำพริกกระเทียมมาแปรรูปออกเป็นผลิตภัณฑ์ที่ขายได้ ดังนั้นจึงออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ น้ำพริกปลาแห้งโดยออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์ให้ดูทันสมัย ดึงดูดความสนใจของลูกค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

illustrator ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อความสวยงามและทันสมัย
การทำตลาดบนช่องทางสื่อออนไลน์
การเปิดช่องทางการขายผ่านช่องทางดิจิทัล

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจน้ำพริกปลาแห้งตำบลสบเมยBusinessModelCanvasประกอบไปด้วยKeyPartners,KeyActivities,ValuePropositions,CustomerRelationships,Custom erSegment,Key Resources ประกอบไปด้วย เงินทุน สูตรน้ำพริกปลาแห้ง กลุ่มชาวกุ่มชาวบ้านและคณะทำงาน U2T

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เอ็ดทือเฮลีย

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลสบเมย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





โครงการพัฒนาระบบการบริหารและจัดการเครือข่ายข้อมูลเกี่ยวกับทักษะการเรียนรู้
เพื่อส่งเสริมการดำเนินโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG