



U2T for BCG Snapshot

ภาคกลาง

จังหวัดสระบุรี





สารบัญ

1. สารความยินดีจาก ศ. (พิเศษ) ดร. เอนก เหล่าธรรมทัศน์	ข
2. คำนำ ศ.ดร.นพ. สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล	ง
3. บทสรุปผู้บริหาร	ช
3.1 สรุปผลลัพธ์ ระดับประเทศ	ญ
3.2 สรุปผลลัพธ์ ระดับภูมิภาค	น
3.3 สรุปผลลัพธ์ จังหวัดสระบุรี	บ
3.4 รายชื่อกรรมการบริหาร	ผ
3.5 รายชื่อทีมร่วมพัฒนา	พ
3.6 หน่วยงานพันธมิตร	ม
3.7 ภาพรวมกิจกรรม	ส
4. รายงานภาพรวมโครงการ Snapshot U2T for BCG	1-210





ศาสตราจารย์พิเศษ ดร.เอนก เหล่าธรรมทัศน์
รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

สารความยินดี

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

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





ศาสตราจารย์ ดร.นพ.สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล
ปลัดกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

คำนำ

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

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



บทสรุปผู้บริหาร

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

แผนภาพแสดงความเชื่อมโยง 5 เป้าหมายสำคัญ (Achievement)



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

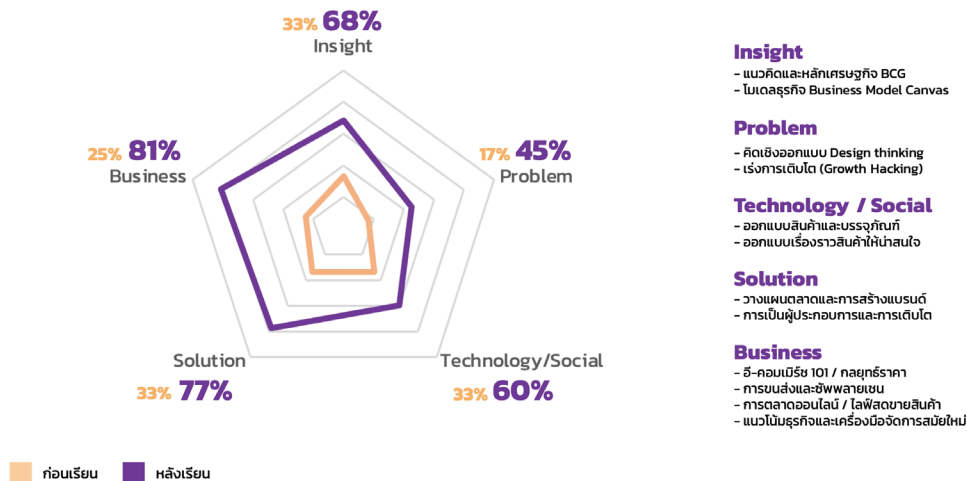
ในส่วนของการส่งเสริมองค์ความรู้ ทักษะและการเพิ่มขีดความสามารถ มีเนื้อหาหลักสูตรจำนวน 12 โมดูล โดยได้รับความร่วมมือและรับการอนุเคราะห์เนื้อหาจากหน่วยงานที่มีประสบการณ์โดยตรง ได้แก่ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ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

Key Achievement U2T for BCG ประจำปี 2565

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

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

สรุปผลประเมินความเข้าใจในเนื้อหาในระดับประเทศ



ในส่วนสานพลังเครือข่ายและความร่วมมือสร้างเศรษฐกิจ หน่วยงานภายใต้ อว. และนอก อว. ภาครัฐ ภาคเอกชน ภาคสังคม อาทิต ปรชาญชาบ้าน มูลนิธิสิ่งแวดลอมไทย เครือข่ายข้อมูลความหลากหลายทางชีวภาพ องค์กรมมาตรฐานเกษตรอินทรีย์ เป็นต้น จำนวนกว่า 30 หน่วยงาน ที่เข้าร่วมสนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี ให้การสนับสนุน ความรู้ ต่อยอดการเป็นผู้ประกอบการ

กระบวนการ U2T for BCG นั้นมีขั้นตอน “คัดสรร พัฒนา สร้างคุณค่า” ได้มีการ วิเคราะห์บทเรียนและการรวบรวมผลงานที่สอดคล้องเกี่ยวข้องกับ BCG กว่า 15,042 โครงการ โดยแบ่งเป็นองค์ความรู้/แหล่งท่องเที่ยวจำนวน 648 รายการ นวัตกรรมและเทคโนโลยี จำนวน 1,949 รายการและภูมิปัญญาท้องถิ่นกับงานออกแบบจำนวน 1,492 รายการทั้งนี้ ก่อให้เกิดเงินหมุนเวียนในการกระตุ้นเศรษฐกิจไม่ต่ำกว่า 1,236 ล้านบาท ทั้งนี้ยังก่อให้เกิด สินค้าและบริการที่พร้อมจำหน่ายจำนวน 4,861 โครงการ สินค้าและบริการที่ต้องส่งเสริม พัฒนาต่อยอดเพิ่มมูลค่าจำนวน 8,042 โครงการและสินค้าและบริการของตำบลที่ต้องได้ รับการส่งเสริมการเรียนรู้และทักษะเพิ่มจำนวน 2,655 โครงการ

U2T for BCG Hackathon ประจำปี 2565 มีโครงการที่ผ่านเข้ารอบ 40 ทีม โดยผลรางวัลชนะเลิศและในแต่ละกลุ่มดังนี้

กลุ่มเกษตรและอาหาร ได้แก่ โครงการแซบอีรี่

17. แซบอีรี่

ตำบลทัพเสด็จ จังหวัดสระแก้ว
มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์

**เส้นบะหมี่อบแห้งผสม
โปรตีนจากดักแด้ไหมอีรี่**

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

โครงการต้องการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากการระบาดของโควิด-19 เพื่อ ลดระยะจากการระบาดของโควิด-19 ให้เป็นศูนย์ โดยนำเอาผักดักแด้ที่เป็นเศษเหลือ กิจจากกระบวนการเลี้ยงไหมอีรี่มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าสูง และใช้ เทคโนโลยีไม่ซับซ้อน สร้างผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า โดยไม่ เหลือส่วนที่เป็นขยะทิ้งไว้ให้เกิดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม จากกระบวนการเลี้ยงไหม อีรี่ ที่เป็นไหมป่า เลี้ยงง่ายและกินใบมันสำปะหลังเป็นอาหาร ใช้ใบมันสำปะหลัง ที่เป็นเศษเหลือจากการปลูกมันสำปะหลังมาเลี้ยงไหม ผลิตภัณฑ์ไหมขายสร้างรายได้ มูลไหมใช้ทำปุ๋ยอินทรีย์ใช้ในครัวเรือน และดักแด้ไหมอีรี่ แปรรูปเป็น ผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่ายสร้างรายได้

กลุ่มท่องเที่ยวและบริการ ได้แก่ โครงการ การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์ คลองปากปิด

28. การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์คลองปากปิด

ตำบลพงศ์ประศาสน์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

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

**ผงโปรตีนปรุงรสจาก
ชิ้นส่วนของปลาผสมกบ**

**ผงโปรตีนปรุงรส
ผสม GABA
Fairyland ChoraKheYai**

**"Fast Fish"
"เป็นคุณนะ" จจรเข้ใหญ่**

ผงโปรตีนปรุงรสจากชิ้นส่วนของปลาผสมกบ
สูตรพิเศษจากเทคโนโลยีการแปรรูป

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

การลดขยะที่เกิดจากเศษซากปลาที่เหลือในชุมชน
และการเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรในท้องถิ่น

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

การนำส่วนประกอบของปลาที่เหลือและ
เป็นขยะในชุมชนมาผลิตอาหารโดยเฉพาะโปรตีน ผสมกับกบที่อยู่ที่
ในข้าวซึ่งเป็นพืชเศรษฐกิจในชุมชน มาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ด้วย
กระบวนการทางวิทยาศาสตร์ เพื่อให้ได้ผงโปรตีนที่มีคุณค่าทางสาร
อาหาร ซึ่งเป็นการลดของเหลือใช้และเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชน

กลุ่มพลังงานและวัสดุ ได้แก่ Chiangkhan Story

11. Chiangkhan story

ตำบลเชียงคาน จังหวัดเลย มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย

RECO

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

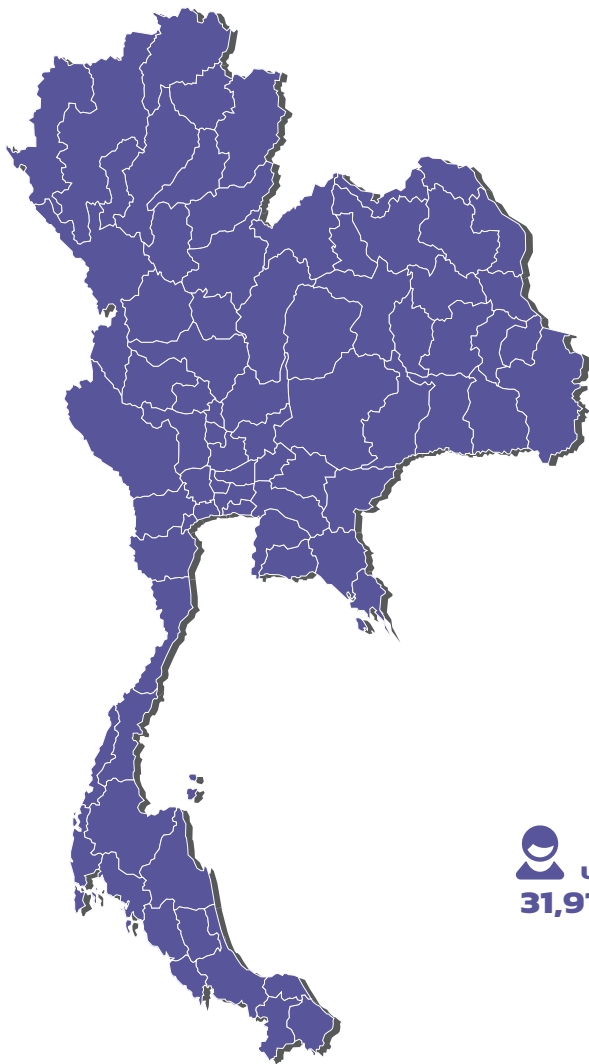
- ลดปริมาณสารแทนนินที่มี
- ผลกระทบทางด้านมีฤทธิ์เป็นกรด
- ช่วยลดภาวะโลกและฟื้นฟูระบบนิเวศภายในชุมชน
- ลดปริมาณขยะจากการผลิตมะพร้าวแก้วในชุมชน

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

เนื่องจากที่บ้านน้อย อ.เชียงคาน จ.เลย มีเปลือก
และกะลามะพร้าวที่เหลือจากการผลิตมะพร้าวแก้วจำนวนมาก ทางผู้ปฏิบัติงาน จึงได้เล็งเห็นถึงปัญหาที่เกิดขึ้น
และได้นำเอาเปลือกและกะลามะพร้าวมาแปรรูปให้เป็น
วัสดุเพาะปลูก เพื่อเป็นการลดขยะ รักษาระบบนิเวศและ
สร้างรายได้ให้กับชุมชน

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

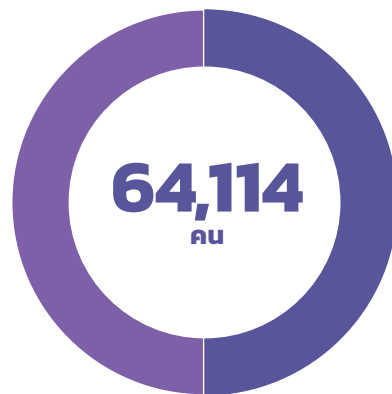


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

 ประชาชน
31,919 คน



 บัณฑิต
32,195 คน



เกษตรปลอดภัย
977 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
818 โครงการ



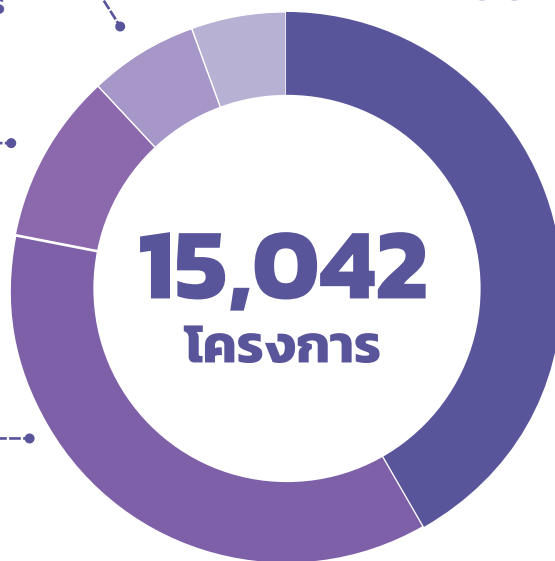
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเป็นน้ำกลับมาใช้ใหม่
1,466 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
6,290 โครงการ



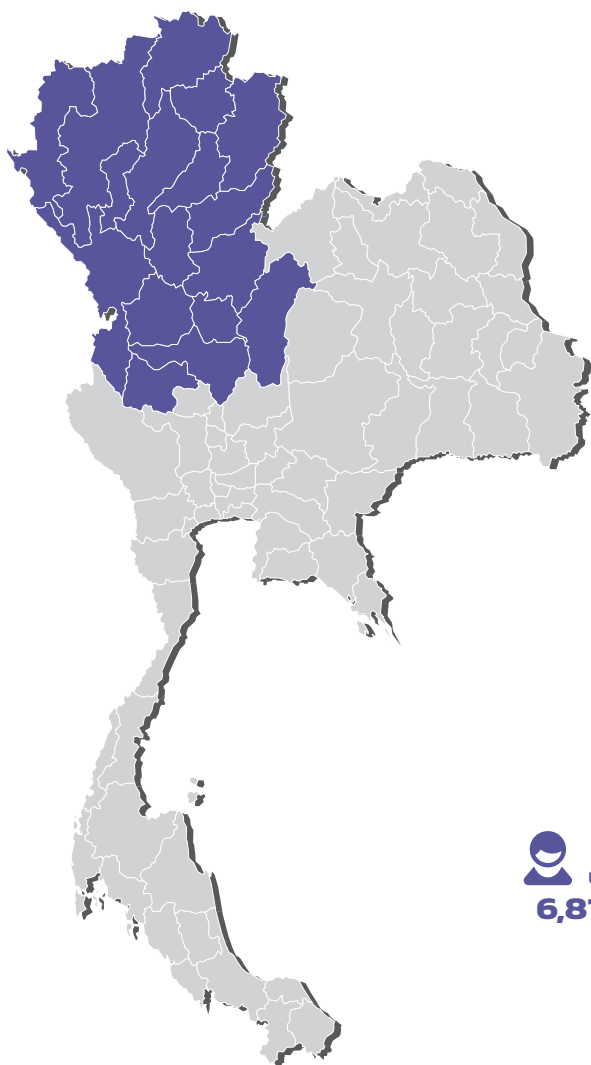
อาหารปลอดภัย
5,491 โครงการ



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



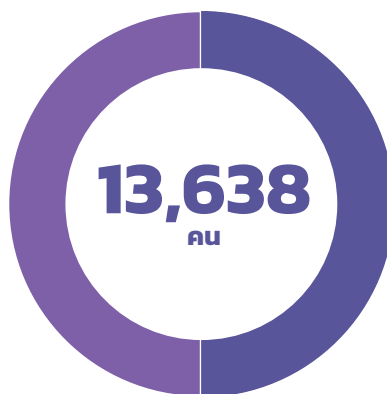
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
208 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
161 โครงการ



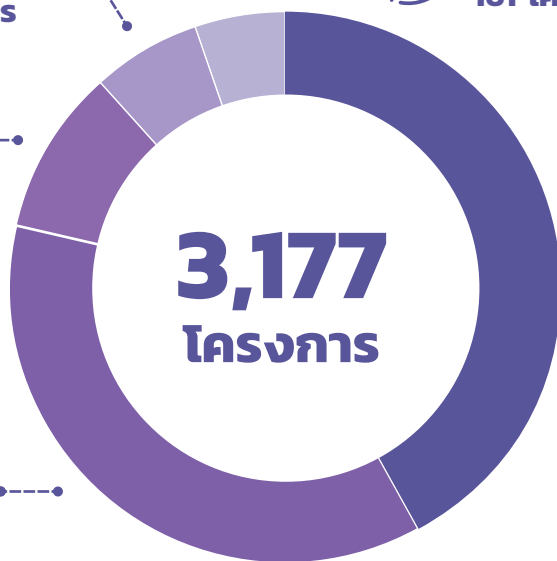
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
309 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,340 โครงการ



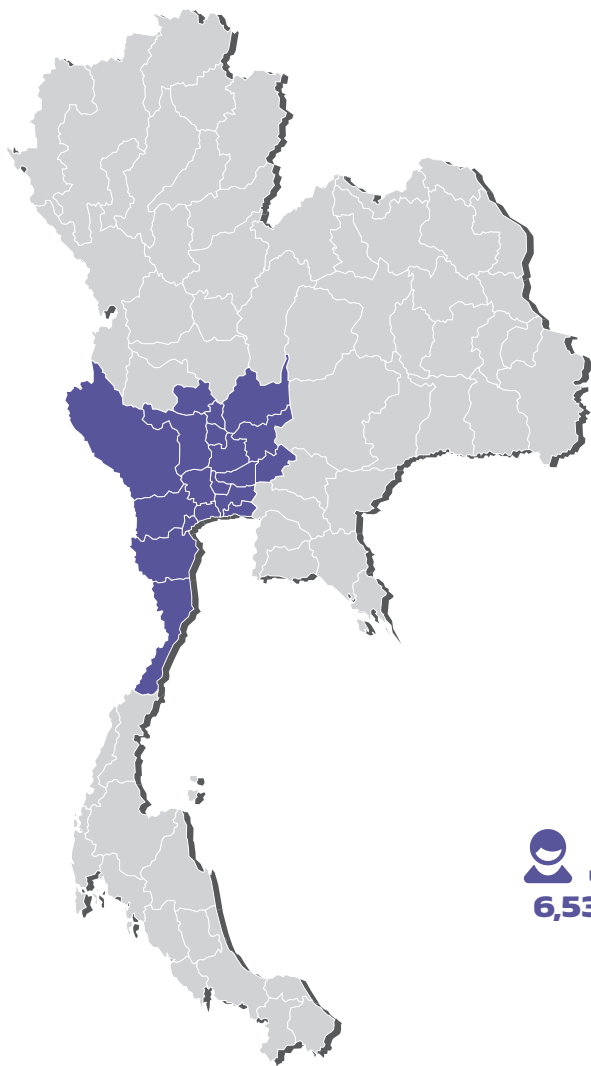
อาหารปลอดภัย
1,159 โครงการ



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



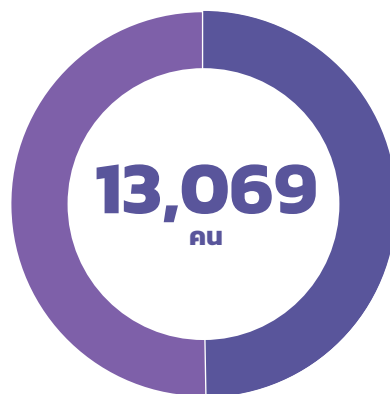
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
222 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
195 โครงการ



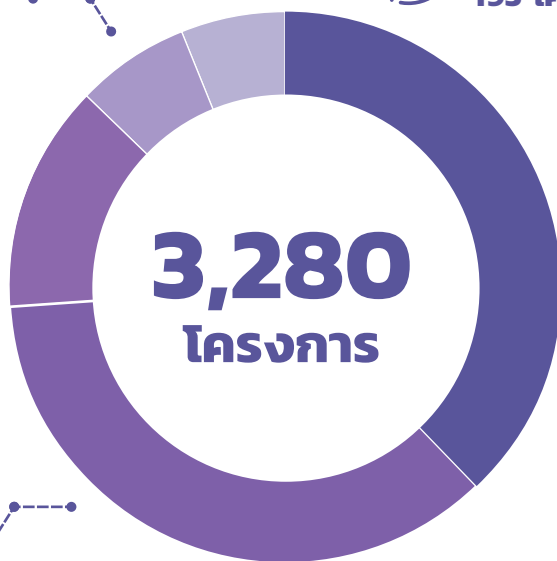
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
433 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,243 โครงการ



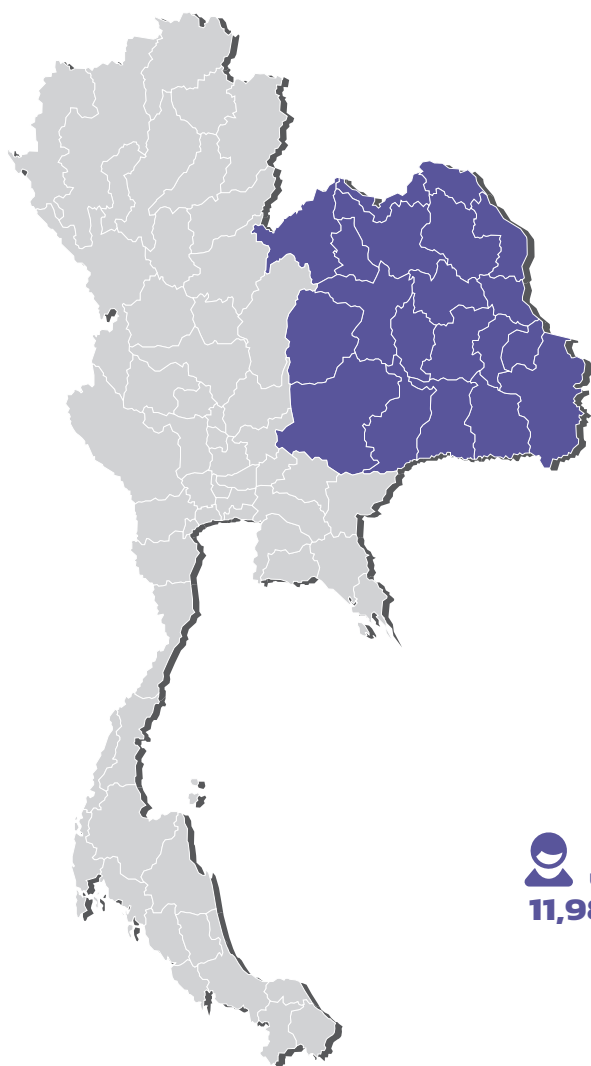
อาหารปลอดภัย
1,187 โครงการ



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



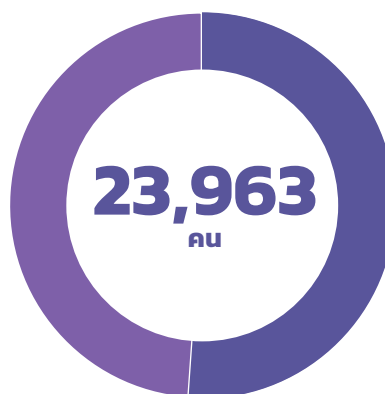
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
355 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
174 โครงการ



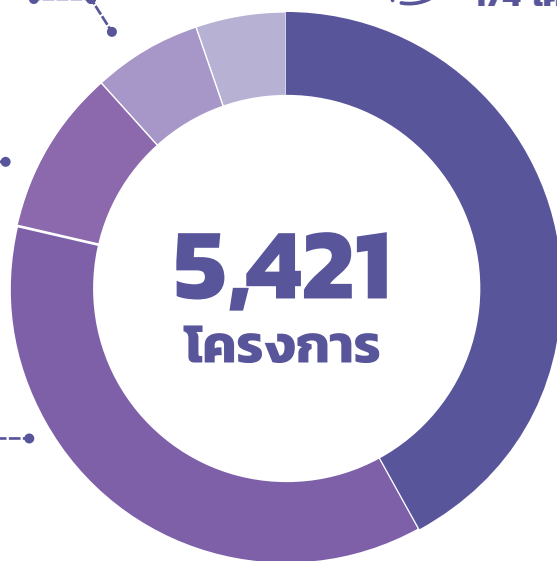
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
441 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
2,553 โครงการ



อาหารปลอดภัย
1,898 โครงการ



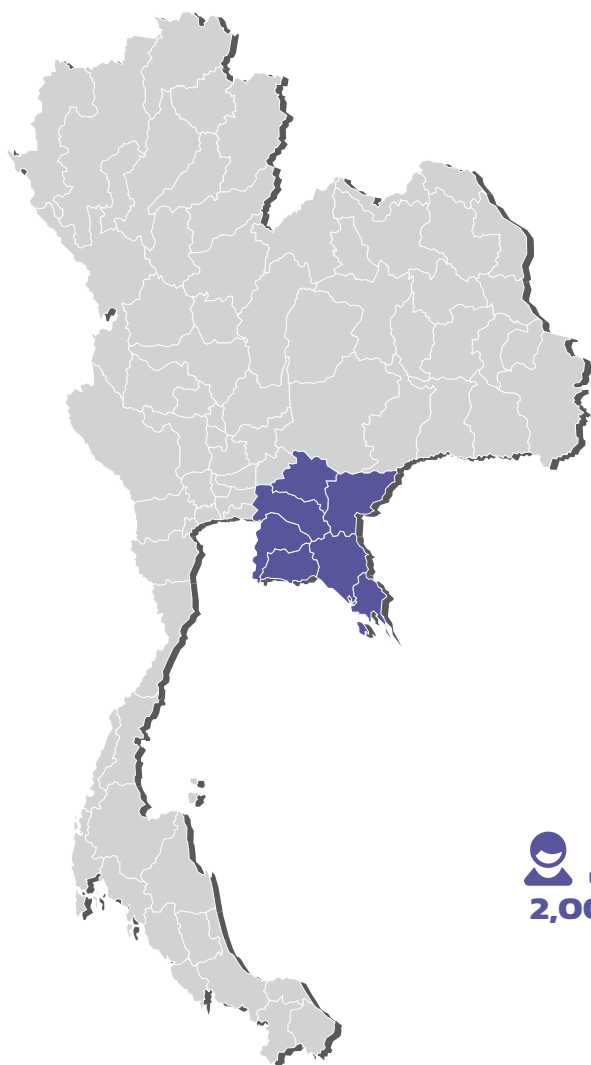
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

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

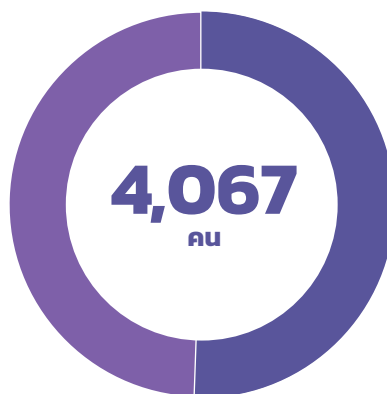


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

 ประชาชน
2,005 คน



 บัณฑิต
2,062 คน



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
79 โครงการ



เกษตรปลอดภัย
72 โครงการ



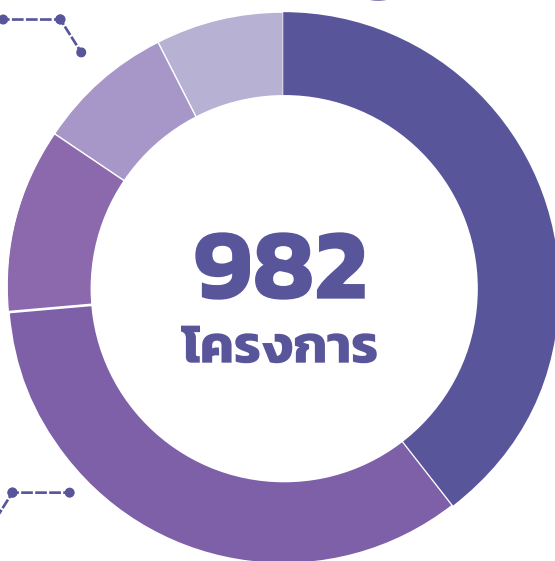
ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
106 โครงการ



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
และด้านเศรษฐกิจสร้างเสริมภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 765 โครงการ



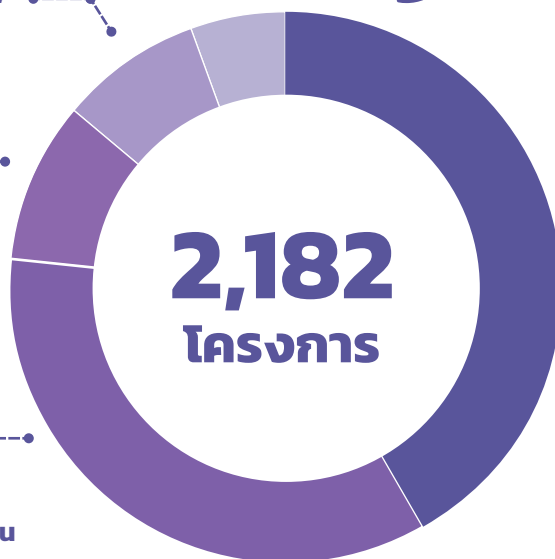
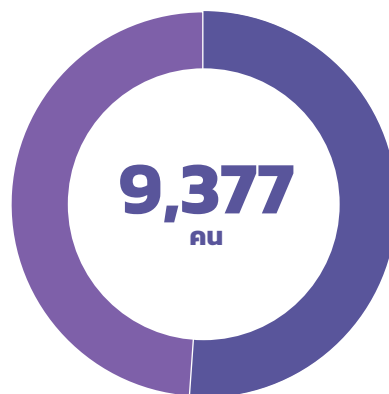
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



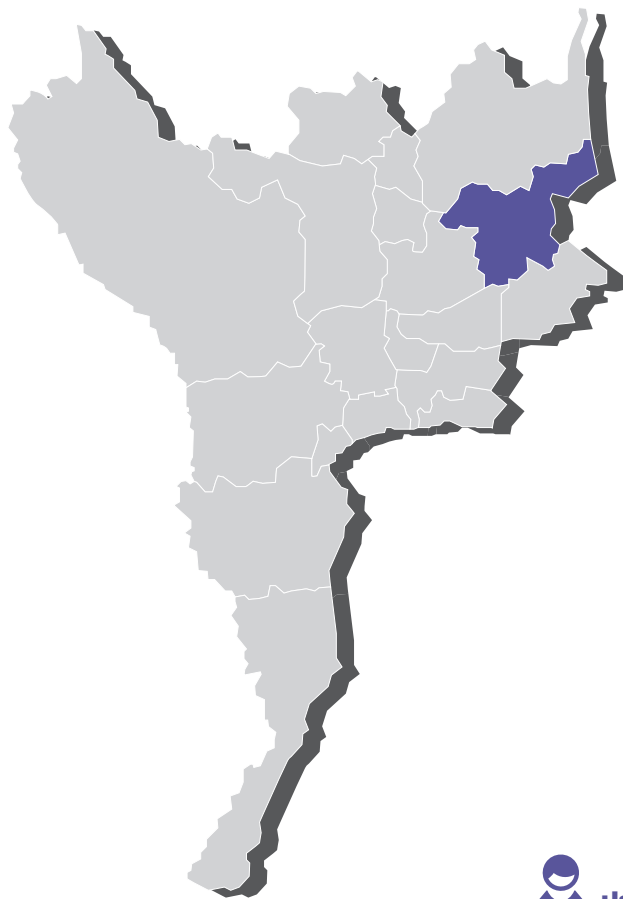
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ จังหวัดสระบุรี

“

รายงานผลลัพธ์จังหวัดสระบุรี มีมหาวิทยาลัยเข้าร่วม 8 มหาวิทยาลัย
ครอบคลุม 105 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 701 คน แบ่งเป็น
บัณฑิต 355 คน ประชาชน 346 คน โดยผลงาน BCG จำนวน 210 โครงการ
ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้ ด้านเกษตรปลอดภัย
19 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 79 โครงการ ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตร
ต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 4 โครงการ ด้านเศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานบนน้ำกลับมาใช้ใหม่ 27 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 81 โครงการ

”



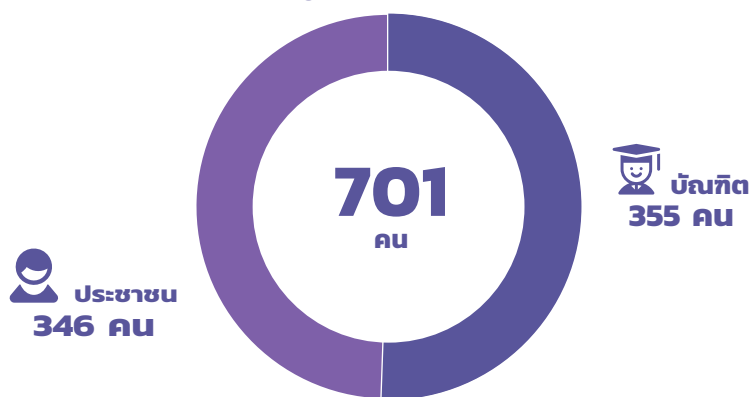
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ





รายชื่อกรรมการบริหาร



ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพจน์ ทรายแก้ว
กรรมการ



นายกิตติ สัจจาวัฒนา
กรรมการ



รองศาสตราจารย์ยัชนิษฐา นันทบุตร
กรรมการ



นางสาวดวงพร เสงบุญพันธ์
กรรมการ



นายนา ยันตรโกวิท
กรรมการ



นางสาวนิสากร จังเจริญธรรม
กรรมการ



นางสาวภัทรพร เล้าวงศ์
กรรมการ



นางวนิดา บุญนาคคำ
กรรมการ



นางสาววิภารัตน์ ดีอ่อง
กรรมการ



นายศรัณย์ สัมฤทธิ์เดชขจร
กรรมการ



นางสาววรรณิ คำมัน
กรรมการ



นายเอกนัฏ พร้อมพันธุ์
กรรมการและเลขานุการ



ศาสตราจารย์ศุภชัย ปทุมนากุล
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นางสาวกิริติ แก้วสัมฤทธิ์
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นายพันธุ์เพิ่มศักดิ์ อารุณี
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นายดนูช ตันเทอดกิตย
เลขานุการรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

A top-down view of a collaborative workspace. Several people are sitting on the floor, working together. One person is using a laptop, another is using a tablet, and others are looking at design documents or tablets. The documents feature various design elements like color swatches, typography, and logos. The entire scene is overlaid with a semi-transparent blue filter.

รายชื่อทีมร่วมพัฒนา

ทีมพัฒนาระบบบริหารโครงการและนวัตกรรม



นายพันพงษ์ ตั้งธีระสุนันท์



นางกัลยาณี กัฟหชัยบุรณ์



นายวิศิษฐ์ สุนทร



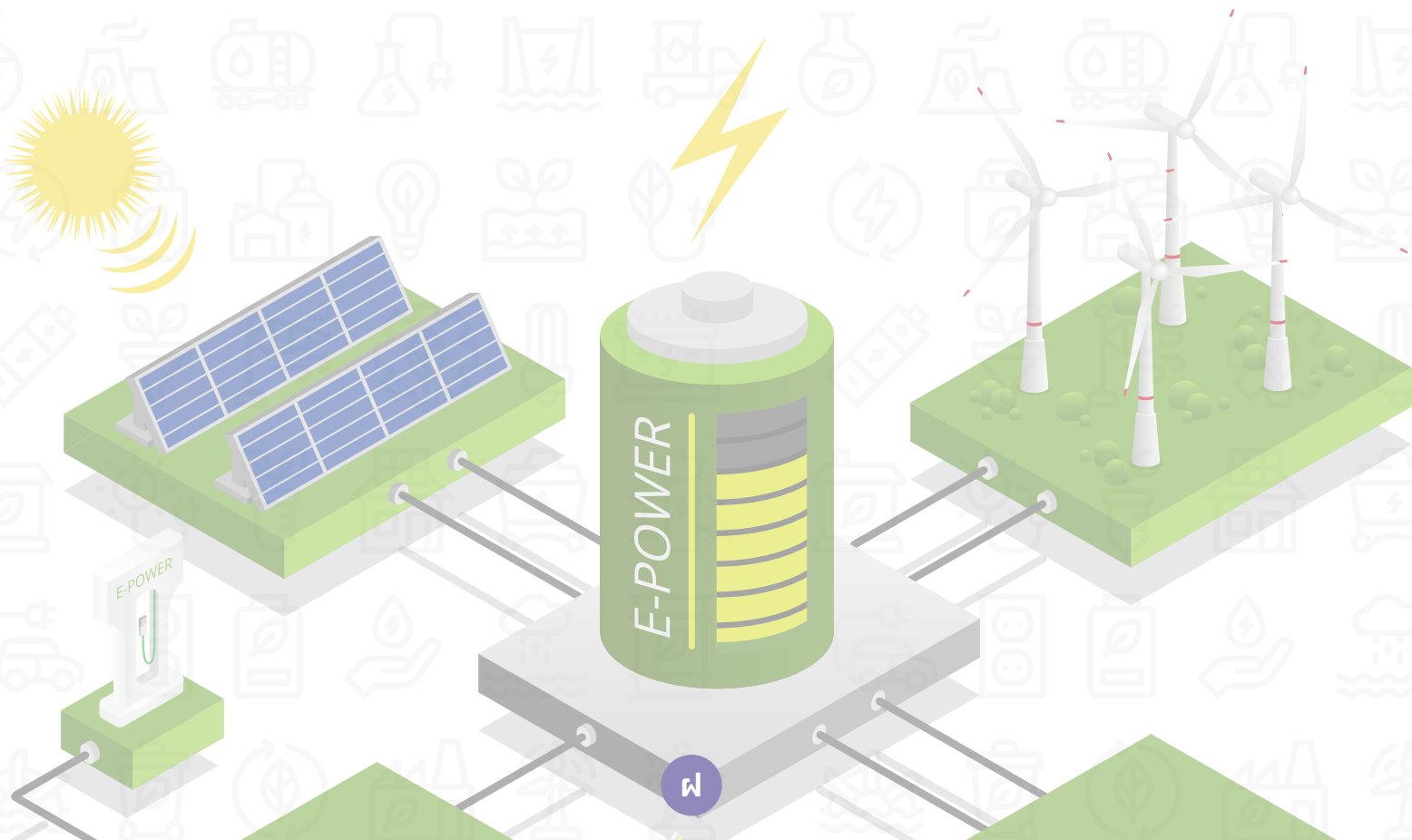
นายวิศร เฬ่วนิช



นางสาวชยานันท์ 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.	อำเภอ แก่งคอย	1
2.	อำเภอ เจริญพระเกียรติ	29
3.	อำเภอ ดอนพุด	37
4.	อำเภอ บ้านหมอ	45
5.	อำเภอ พระพุทธบาท	62
6.	อำเภอ มวกเหล็ก	79
7.	อำเภอ เมืองสระบุรี	90
8.	อำเภอ วังม่วง	111
9.	อำเภอ วิหารแดง	117
10.	อำเภอ เสาไห้	129
11.	อำเภอ หนองแค	153
12.	อำเภอ หนองแซง	185
13.	อำเภอ หนองโดน	203



มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.แก่งคอย อ.แก่งคอย จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าถักเชือกฟาง

รายละเอียด : ตะกร้าถักจากเชือกฟาง ซึ่งเป็นงานหัตถกรรมที่ทำด้วยมือ (Handmade) โดยอาศัยทักษะและความปรารถนาในการสร้างสรรค์ด้วยลวดลายที่คงไว้ซึ่งเอกลักษณ์ความเป็นไทย เน้นประโยชน์ใช้สอยในชีวิตประจำวัน โดยงานหัตถกรรมนี้เกิดจากการรวมกลุ่มกันของผู้สูงอายุชุมชนเกษตรวิสัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่า
กระบวนการผลิตเทคโนโลยีเชิงรุก

05 : แผนธุรกิจ

ตะกร้าถักจากเชือกฟาง ซึ่งเป็นงานหัตถกรรมที่ทำด้วยมือ (Handmade) โดยอาศัยทักษะและความปรารถนาในการสร้างสรรค์ด้วยลวดลายที่คงไว้ซึ่งเอกลักษณ์ความเป็นไทย เน้นประโยชน์ใช้สอยในชีวิตประจำวัน โดยงานหัตถกรรมนี้เกิดจากการรวมกลุ่มกันของผู้สูงอายุชุมชนเกษตรวิสัย ซึ่งสร้างคุณค่าให้แก่ ผู้สูงอายุ ผู้ว่างงาน ผู้ที่สนใจอยากมีรายได้เสริมภายในชุมชน โดยแยกประเภทการจำหน่ายได้ดังนี้ 1.ชื่อเพื่อใช้สอย 2.ชื่อเป็นของฝาก ของชำร่วย 3.ชื่อเพื่อนำไปจำหน่าย 5. กลุ่มลูกค้าทุกเพศ อายุ 25 ปีขึ้นไป (ผู้ที่มียารายได้) โดยลูกค้าของเราคือ ร้านของฝาก ร้านขายของที่ระลึก ไปรษณีย์ วัด ซึ่งเพิ่มการกระจายสินค้าได้มากขึ้น เข้าถึงลูกค้าได้มากขึ้น เป็นสถานที่ท่องเที่ยว มีจุดเด่นคือช่วยทำให้ลูกค้าได้เห็นสินค้าและเข้าถึงสินค้าได้มากขึ้น นอกจากนี้ลูกค้าของเรายังสามารถรับประกันการส่งสินค้าได้ด้วย เช่น ไปรษณีย์ และยังมียช่องทางจำหน่ายแบบออนไลน์ คือ Facebook Instagram Line Tiktok Youtube และช่องทางแบบออฟไลน์ คือ การประชาสัมพันธ์ เสียงตามสายชุมชน คลื่นวิทยุ เบอร์โทรศัพท์ ร้านขายฝากต่างๆ ไปรษณีย์ วัด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เจริญการสาน
ออนไลน์ : เจริญการสาน
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.แก่งค้อย อ.แก่งค้อย จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าสานจากสายพลาสติก

รายละเอียด : กระเป๋าสานเส้นพลาสติกPP (PolyPropylene) ซึ่งเป็นงานหัตถกรรมที่ทำด้วยมือ (Handmade) โดยอาศัยทักษะและความปราณีตในการสร้างสรรค์ เน้นประโยชน์ใช้สอยในชีวิตประจำวันและมีเอกลักษณ์แบบร่วมสมัย โดยงานหัตถกรรมนี้เกิดจากการรวมกลุ่มกันของผู้สูงอายุชุมชนเกษตรวิสัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- เทคโนโลยี E-Commerce
- กระบวนการผลิตเทคโนโลยีเชิงรุก
- เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่า

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์กระเป๋าเส้นพลาสติกPP (PolyPropylene) ซึ่งเป็นงานหัตถกรรมที่ทำด้วยมือ (Handmade) โดยอาศัยทักษะและความปราณีตในการสร้างสรรค์ เน้นประโยชน์ใช้สอยในชีวิตประจำวันและมีเอกลักษณ์แบบร่วมสมัย โดยงานหัตถกรรมนี้เกิดจากการรวมกลุ่มกันของผู้สูงอายุชุมชนเกษตรวิสัย ซึ่งสร้างคุณค่าให้แก่ ผู้สูงอายุ ผู้ว่างงาน ผู้ที่สนใจอยากมีรายได้เสริมภายในชุมชน โดยแยกประเภทการจำหน่ายได้ดังนี้ 1.ซื้อเพื่อใช้สอย 2.ซื้อเป็นของฝาก ของชำร่วย 3.ซื้อเพื่อนำไปจำหน่าย กลุ่มลูกค้าทุกเพศ อายุตั้งแต่ 16 ปีขึ้นไป โดยลูกค้าของเราคือ ร้านขายของฝาก ร้านขายของที่ระลึก ไปรษณีย์ วัฒ ซึ่งเพิ่มการกระจายสินค้าได้มากขึ้น เข้าถึงลูกค้าได้มากขึ้น เป็นสถานที่ท่องเที่ยว มีจุดเด่นคือช่วยทำให้ลูกค้าได้เห็นสินค้าและเข้าถึงสินค้าได้มากขึ้น นอกจากนี้ลูกค้าของเรายังสามารถรับประกันการส่งสินค้าได้ด้วย เช่น ไปรษณีย์ และยังมีช่องทางจำหน่ายแบบออนไลน์ คือ Facebook Instagram Line Tiktok Youtube และช่องทางแบบออฟไลน์ คือ การประชาสัมพันธ์ เสี่ยงตามสายชุมชน คลื่นวิทยุ เภสัชกร ร้านขายของฝากต่างๆ ไปรษณีย์ วัฒ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

- เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
- สร้างความรู้ให้ชุมชน
- สร้างงานสร้างอาชีพ
- สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
- สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

- ออฟไลน์ : เจริญการสาน
- ออนไลน์ : เจริญการสาน
- ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ต.ชะอม อ.แก่งคอย จ.สระบุรี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไอติมทุเรียนไข่แข็งไอโซซะอม

รายละเอียด : ไอติมทุเรียนไข่แข็งไอโซซะอมทำมาจากเนื้อทุเรียนเกรดพรีเมียม จากชาวสวนทุเรียนตำบลชะอม นำมาเป็นไอติมทุเรียนไข่แข็งรสชาติอร่อย แปลกใหม่ ไม่เหมือนใคร

05 : แผนธุรกิจ

- สร้างรายได้มากกว่า20ครั้งเรือน
- ลดปริมาณทุเรียนที่เหลือจากการขาย ทุเรียนที่มีตำหนิ
- จำหน่ายไอติมทุเรียนไข่แข็งได้มากกว่า20ชิ้นต่อวัน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แปรรูปวัตถุดิบท้องถิ่นให้เป็นผลิตภัณฑ์มูลค่าเพิ่ม

-

-

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,750

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนท่องเที่ยวเกษตรเชิงอนุรักษ์ชะอม อำเภอแก่งคอย

ออนไลน์ : ไอติมทุเรียนไข่แข็งไอโซซะอม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ชะอม อ.แก่งคอย จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยอบน้ำผึ้งยี่ห้อหนึ่งตำบลละชม

รายละเอียด : กล้วยอบน้ำผึ้งยี่ห้อหนึ่งตำบลละชม เป็นกล้วยคัดเกรดคุณภาพดี จากสวนตำบลชะอมนำมาเป็นกล้วยอบน้ำผึ้ง น้ำผึ้งแท้จากธรรมชาติรสชาติอร่อยถูกใจ ยี่ห้อหนึ่งไม่เหมือนใคร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบกล้วยด้วยตู้อบลมร้อน

-

-

05 : แผนธุรกิจ

-สร้างรายได้ให้เกษตรกรได้มากกว่า35ครัวเรือน
-ลดปัญหากล้วยล้นตลาด
-เป็นอาชีพเสริมให้เกษตรกรได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,250

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิทยาลัยชุมชนท่องเที่ยวเกษตรเชิงอนุรักษ์ชะอม อำเภอแก่งคอย

ออนไลน์ : กล้วยอบน้ำผึ้งยี่ห้อหนึ่งตำบลละชม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ชำผักแพว อ.แก่งคอย จ.สระบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เคียงดิน (ดินปรุงผสมไมคอร์ไรซาสูตรเนกประสงค์)
รายละเอียด : ดินปรุงผสมไมคอร์ไรซา(สูตรเนกประสงค์) เป็นดินปรุงผสมไมคอร์ไรซาหญ้าแฝก เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของดิน ทำให้ดินมีแร่ธาตุและช่วยให้การเจริญเติบโตของพืชมากขึ้น และยังช่วยให้เกษตรกรลดเวลาในการผสมดินปลูกเอง

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย
การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเพิ่มจำนวนเชื้อไมคอร์ไรซาจากหญ้าแฝก
การแยกเชื้อไมคอร์ไรซา
การคัดเลือกเชื้อไมคอร์ไรซา

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาดินสามเกลอของ U2T เฟส 1 เพิ่มสูตรดินปรุงผสมไมคอร์ไรซา เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของดินและช่วยเกษตรกรเพิ่มผลผลิตทางการเกษตร โดยจากการใช้ดินปรุงผสมไมคอร์ไรซาจากหญ้าแฝก ช่วยการเจริญเติบโตรักษาคุณภาพดิน ความแข็งแรงของพืช

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านดินสามเกลอ
ออนไลน์ : บ้านดินสามเกลอ
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ชำปักแพว อ.แก่งคอย จ.สระบุรี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เคียงดิน (ดินปรุงผสมไมคอร์ไรซาสูตรหมัก)

รายละเอียด : ดินปรุงผสมไมคอร์ไรซา(สูตรหมัก) เป็นดินปรุงผสมไมคอร์ไรซา ผสมน้ำหมักชีวภาพ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของดิน ทำให้ดินมีแร่ธาตุและช่วยให้การเจริญเติบโตของพืชมากขึ้น และยังช่วยให้เกษตรกรลดเวลาการผสมดินปลูก เองอีกด้วย

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเพิ่มจำนวนเชื้อไมคอร์ไรซาจากหญ้าแฝก

การแยกเชื้อไมคอร์ไรซา

การคัดเลือกเชื้อไมคอร์ไรซา

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาดินสามเกลอของ U2T เฟส 1 เพิ่มสูตรดินปรุงผสมไมคอร์ไรซาสูตรหมัก เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของดินและช่วยเกษตรกรเพิ่มผลผลิตทางการเกษตร โดยจากการใช้ดินปรุงผสมไมคอร์ไรซาจากหญ้าแฝก ช่วยการเจริญเติบโตได้รักษาคุณภาพดิน ความแข็งแรงของพืช

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านดินสามเกลอ

ออนไลน์ : บ้านดินสามเกลอ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ตาลเดี่ยว อ.แก่งคอย จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แวกกันจากแฝก

รายละเอียด : แวกกันจากแฝก ทำมาจากแฝกที่ผ่านการพ่นอย่างประณีตด้วยมือ นำมาสลับและสาน บนโครงลวดเพื่อทำเป็นลายต่าง ๆ ตกแต่งด้วยแถบผ้าให้สวยงามมากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบธุรกิจ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

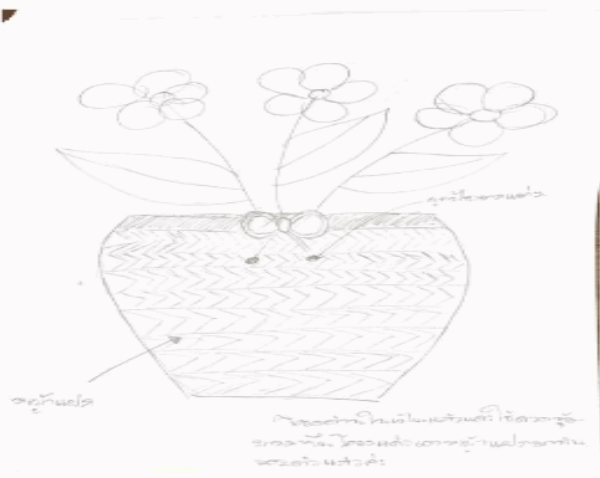
การใช้เชือกบอพางมาผสมผสานเพื่อให้เกิดลวดลาย และสีที่สวยงามมากยิ่งขึ้น

เพิ่มลวดลายโดยการนำแฝกไปย้อมสี

การใช้โครงเหล็กเชื่อมกันให้เกิดลวดลายที่สวยงาม และเพื่อความแข็งแรงของผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

งานศิลปหัตถกรรมจากวัสดุธรรมชาติ เป็นศาสตร์แขนงหนึ่งซึ่งเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่น ควรค่าแก่การอนุรักษ์เพื่อป้องกันไม่ให้สูญหายและเสื่อมถอยไป โดยวัสดุธรรมชาติหนึ่งที่เหมาะสมต่องานศิลปหัตถกรรม คือ หญ้าแฝกซึ่งเป็นพืชที่มีประโยชน์ต่อสิ่งแวดล้อม ไม่ว่าจะเป็นส่วนราก ลำต้น และใบ อีกทั้งยังถูกยกย่องให้เป็นอีก 1 ในศาสตร์พระราชชาในด้านการอนุรักษ์ดินในอดีตงานหัตถกรรมหญ้าแฝกถูกมองว่าน่าจะเติบโตได้ยาก เพราะงานหัตถกรรมเป็นสินค้าประเภทไม่ก่อประโยชน์ในด้านอุปโภคบริโภค แต่ปัจจุบันความนิยมในการตกแต่งบ้านเพื่อการใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์และผ่อนคลายความกังวลจากสถานการณ์โควิด และใช้ในการแสดงความยินดีในโอกาสต่าง ๆ เพิ่มขึ้น ส่งผลให้ธุรกิจด้านการตกแต่งบ้านที่พิกอาศัย สถานที่ทำงาน โรงพยาบาล และสถานที่ต่าง ๆ เติบโตขึ้น ทั้งยังสอดคล้องและเอื้อต่อธุรกิจด้านอื่น เช่น ร้านขายดอกไม้ ร้านขายไม้ดอกไม้ประดับ ซึ่งคาดกันว่ามีการกระจายอยู่ทั่วประเทศกว่า 2,000 ร้านในปัจจุบัน โดยอยู่ในกรุงเทพและปริมณฑลประมาณร้อยละ 60 ส่วนที่เหลืออยู่ในจังหวัดต่าง ๆ โดยเฉพาะตัวเมืองใหญ่

แนวความคิดหลักในการทำแวกกันจากแฝกนั้น มีวัตถุประสงค์หลักคือการอนุรักษ์และส่งเสริมการปลูกหญ้าแฝกเพื่อเป็นการอนุรักษ์ดิน แล้วสร้างรายได้ให้กับเกษตรกรผู้ปลูกหญ้าแฝก และชุมชนที่ร่วมสร้างงานหัตถกรรม ถือเป็นกระจายรายได้สู่ชุมชน ทั้งยังเป็นการอนุรักษ์ศิลปหัตถกรรมพื้นบ้านไม่ให้สูญหายไป การนำกลยุทธ์การตลาดมาใช้ในการวิเคราะห์โอกาสทางการตลาด เพื่อให้เกิดความแตกต่าง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์จากหญ้าแฝกผสมผสาน "เคียงดิน"

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์จากหญ้าแฝกผสมผสาน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ต.ตาลเดี่ยว อ.แก่งคอย จ.สระบุรี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าทรงตะกร้าจากแฝก

รายละเอียด : กระเป๋าทรงตะกร้าจากแฝก ทำมาจากใบแฝกที่ผ่านการตากแดดจนแห้งสนิท ผสมผสานเข้ากับเชือกกล้วยเพื่อความแข็งแรงและความคงทน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เชือกกล้วยมาผสมผสานเพื่อให้เกิดลวดลาย และสีที่สวยงามมากยิ่งขึ้น

เพิ่มลวดลายโดยการนำแฝกไปย้อมสี

การใช้เชือกกล้วยผสมผสานเพื่อเพิ่มแข็งแรงของผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

งานศิลปหัตถกรรมจากวัสดุธรรมชาติ เป็นศาสตร์แขนงหนึ่งซึ่งเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่น ควรค่าแก่การอนุรักษ์เพื่อป้องกันไม่ให้สูญหายและเสื่อมถอยไป โดยวัสดุธรรมชาติหนึ่งที่เหมาะสมต่องานศิลปหัตถกรรม คือ หญ้าแฝกซึ่งเป็นพืชที่มีประโยชน์ต่อสิ่งแวดล้อม ไม่ว่าจะเป็นส่วนราก ลำต้น และใบ อีกทั้งยังถูกยกย่องให้เป็นอีก 1 ในศาสตร์พระราชชาในด้านการอนุรักษ์ดิน ในอดีตงานหัตถกรรมหญ้าแฝกถูกมองว่าน่าจะเป็นได้ยาก เพราะงานหัตถกรรมเป็นสินค้าประเภทไม่ก่อประโยชน์ในด้านอุปโภคบริโภค แต่ปัจจุบันความนิยมในการตกแต่งบ้านเพื่อการใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์และผ่อนคลายความกังวลจากสถานการณ์โควิด และใช้ในการแสดงความยินดีในโอกาสต่าง ๆ เพิ่มขึ้น ส่งผลให้ธุรกิจด้านการตกแต่งบ้านที่พิกอาศัย สถานที่ทำงาน โรงพยาบาล และสถานที่ต่าง ๆ เติบโตขึ้น ทั้งยังสอดคล้องและเอื้อต่อธุรกิจด้านอื่น เช่น ร้านขายดอกไม้ ร้านขายไม้ดอกไม้ประดับ ซึ่งคาดกันว่ามีกระจายอยู่ทั่วประเทศกว่า 2,000 ร้านในปัจจุบัน โดยอยู่ในกรุงเทพและปริมณฑลประมาณร้อยละ 60 ส่วนที่เหลืออยู่ในจังหวัดต่าง ๆ โดยเฉพาะตัวเมืองใหญ่

แนวความคิดหลักในการทำกระเป๋าทรงตะกร้าจากแฝกนั้น มีวัตถุประสงค์ คือการอนุรักษ์และส่งเสริมการปลูกหญ้าแฝกเพื่อเป็นการอนุรักษ์ดิน แล้วสร้างรายได้ให้กับเกษตรกรผู้ปลูกหญ้าแฝก และชุมชนที่ร่วมสร้างงานหัตถกรรม คือเป็นการกระจายรายได้สู่ชุมชน ทั้งยังเป็นการอนุรักษ์ศิลปหัตถกรรมพื้นบ้านไม่ให้สูญหายไป การนำกลยุทธ์การตลาดมาใช้ในการวิเคราะห์โอกาสทางการตลาด เพื่อให้เกิดความแตกต่าง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์จากหญ้าแฝกผสมผสาน "เคียงดิน"

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์จากหญ้าแฝกผสมผสาน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.เตาปูน อ.แก่งคอย จ.สระบุรี

บัญชี 6 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมขึ้นไส้ไส้

รายละเอียด : ขนมขึ้นไส้จากตำบลเตาปูน ผลิตจากแป้ง น้ำตาลและกะทิ มีส่วนผสมอาหารจากธรรมชาติ ขนาดชิ้นละ 5 เซนติเมตร ผลิตตามการสั่งซื้อของลูกค้า ตลาดนัด และงานเทศกาลออกร้านต่าง ๆ นำมาพัฒนาโดยไส้ข้าวโพดผสมมะพร้าวอ่อน ลงในชั้นขนมเพื่อเพิ่มคุณค่าทางโภชนาการ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

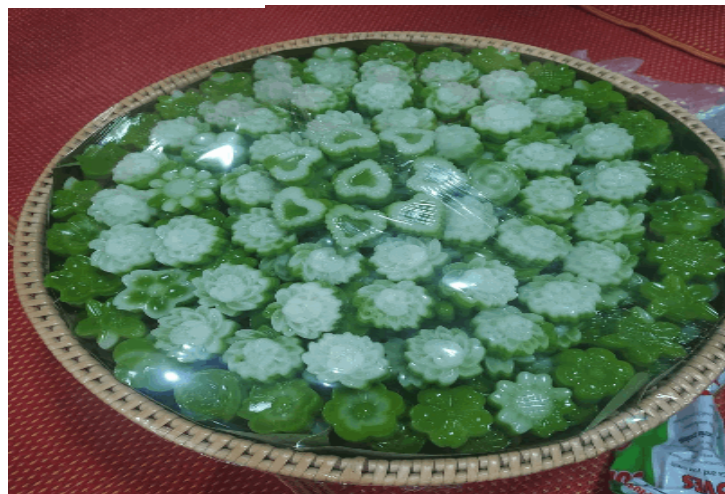
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1.เทคโนโลยีการผลิตอาหาร โดยวิธีการที่เหมาะสมในการผลิต
2.เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์ ที่ช่วยยืดอายุการเก็บรักษา
3.เทคโนโลยีในการโปรโมทและจัดจำหน่ายตามช่องทางออนไลน์ต่างๆ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ขนมขึ้นไส้ไส้ เป็นขนมไทยที่นำมาเสริมวัตถุดิบที่มีคุณค่าทางอาหาร เช่น ข้าวโพด โดยมีกลุ่มเป้าหมายคือ ผู้ที่ชอบรับประทานขนมไทย และดีต่อสุขภาพ โดยมีช่องทางการขายผ่านร้านค้าเคอฟูรี่เมียม และการออกขายตามงานต่าง ๆ โดยใช้สื่อออนไลน์ในการโปรโมทสินค้า สร้างแบรนด์ดีโดยการออกแบบโลโก้และเลือกบรรจุภัณฑ์ที่ยืดอายุของสินค้าได้ และรูปลักษณ์สวยงาม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,250

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Nong Chock Thai Dessert

ออนไลน์ : U2Ttaopoon อำเภอแก่งคอย จังหวัดสระบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์



ต.เตาปูน อ.แก่งคอย จ.สระบุรี



บัญชี

6 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : คุกกี้รสผลไม้

รายละเอียด : ชาวบ้านหนองจอก ต.เตาปูน มีการผลิตขนมไทยจำหน่าย ล้วนแต่เป็นขนมไทยสด ที่มีอายุการขายสั้น ทางชุมชนจึงสนใจอยากได้ผลิตภัณฑ์ที่มีอายุการขายนานขึ้น ทางสมาชิก U2T จึงได้พัฒนาขนมม้วน โดยนำแนวคิดจากชุมชนมีวัตถุดิบที่ใช้ทำคุกกี้ก็ในเตา อยู่แล้วจึงพัฒนาสูตรคุกกี้ โดยทำเป็นคุกกี้รสผลไม้ โดยตัวไส้คุกกี้จะเป็นรสสมนาว ที่ใช้หน้าหวานเป็นสารให้ความหวานทดแทนน้ำตาลทราย ทำให้เป็นการลดการใช้ น้ำตาลทราย ซึ่งดีต่อสุขภาพมากขึ้น โดยตัวคุกกี้จะเป็นคุกกี้รสสมนาวที่หาได้ในท้องถิ่น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1.เทคโนโลยีการผลิตอาหาร โดยหาวิธีที่เหมาะสมในการผลิต
2.เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์ ที่ช่วยยืดอายุการเก็บรักษา
3.เทคโนโลยีในการโปรโมทและจัดจำหน่ายตามช่องทางออนไลน์ต่างๆ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาผลิตภัณฑ์รสผลไม้ ให้เป็นคุกกี้รสผลไม้เพื่อสุขภาพ โดยมีจุดแข็งคือ ใช้วัตถุดิบที่ทางชุมชนมีอยู่แล้ว มาพัฒนาให้เป็นคุกกี้รสผลไม้ที่มีอายุการขายนานขึ้น จุดอ่อนที่พบ คือกระบวนการผลิตที่ใช้เวลานานขึ้น ต้องวางแผนการผลิตล่วงหน้า หรือหากมีการรับคำสั่งซื้อต้องมีการสั่งซื้อล่วงหน้าเป็นเวลานาน แต่ด้วยผลิตภัณฑ์ที่สำเร็จเป็นสินค้าที่มีอายุการขายนานขึ้น จึงเป็นโอกาสที่ทางชุมชนสามารถผลิตไว้ล่วงหน้าได้ และผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาได้เป็นสูตรที่มีการปรับลดน้ำตาลทำให้ได้ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพมากขึ้น เหมาะสำหรับการรับประทานหรือเป็นของฝากได้กับทุกเพศ ทุกวัย อุปสรรคที่อาจจะพบ คือ การกระจายสินค้า เนื่องจากชุมชนตั้งอยู่ห่างไกลจากถนนใหญ่ ทำให้มีค่าใช้จ่ายด้านการขนส่งสูง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Nong Chock Thai Dessert

ออนไลน์ : U2Ttaopoon อำเภอแก่งคอย จังหวัดสระบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.ทับทวน อ.แก่งคอย จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Cricrisps

รายละเอียด : การเพิ่มมูลค่าให้กับข้าวเกรียบจังหวัด โดยนำจังหวัดมาเป็นส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ข้าวเกรียบ เป็นการเสริมโปรตีนซึ่งเป็นแหล่งโปรตีนแห่งอนาคตและมีคุณภาพ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การประยุกต์ใช้องค์ความรู้การทำข้าวเกรียบปลามาพัฒนาผลิตภัณฑ์ข้าวเกรียบจังหวัด

การใช้ social media ในการบอกเล่าเรื่องราว (story telling) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของชุมชน

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

สำรวจค้นหาลูกค้าในพื้นที่ชุมชน พบประเด็นปัญหาการเลี้ยงจิ้งหรีดที่ประสบภาวะขาดทุน เนื่องจากต้นทุนการผลิตปรับตัวสูงขึ้น ขยายจิ้งหรีดไม่ได้เนื่องจากผู้รับซื้อไปแปรรูปมีต้นทุนการจำหน่ายเพิ่มขึ้นเช่นกัน จึงนำจิ้งหรีดมาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่า ทำให้เกษตรกรยังคงอาชีพเลี้ยงจิ้งหรีดต่อไป นอกจากนั้นยังเป็นการสร้างอาชีพให้แก่ชุมชนที่สนใจในเรื่องการแปรรูปผลิตภัณฑ์ โดยคัดเลือกพัฒนาผลิตภัณฑ์ข้าวเกรียบจังหวัดเนื่องจากชุมชนมีการทำข้าวเกรียบปลาเพื่อทานในครัวเรือนและขายบ้าง จึงนำองค์ความรู้ที่มีอยู่เดิมมาพัฒนาต่อยอดเป็นข้าวเกรียบจังหวัด เพื่อทานคู่กับน้ำพริกเผาจังหวัด ซึ่งได้พัฒนาเป็นอีกหนึ่งผลิตภัณฑ์จากจังหวัดเช่นกัน

เมื่อได้ผลิตภัณฑ์ข้าวเกรียบจังหวัดแล้ว มีการเลือกบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสม ตั้งชื่อสินค้าออกแบบโลโก้ นำออกสู่ตลาดเพื่อเป็นการทดลองตลาดและรับข้อคิดเห็นจากผู้บริโภค นำมาปรับปรุงผลิตภัณฑ์

นำองค์ความรู้ที่ได้ไปถ่ายทอดให้แก่ชุมชนในท้องถิ่น โดยการจัดฝึกอบรม และสนับสนุนองค์ความรู้ และที่ปรึกษาให้แก่ผู้ที่สนใจนำไปประกอบเป็นอาชีพ และได้สร้างความร่วมมือกับภาคเอกชนในท้องถิ่นให้สนับสนุนอุปกรณ์ องค์ความรู้ และด้านการตลาดให้แก่ชุมชน ช่วยนำสินค้าออกสู่ตลาดผ่านทางช่องทางต่างๆ เช่น งานจัดแสดงสินค้า ร้านค้าของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ตลาดนัด ร้านค้าในท้องถิ่น และออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลทับทวน จังหวัดสระบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.ทับทวน อ.แก่งคอย จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชื่อดั้ง น้ำพริกจิ้งหรีด

รายละเอียด : การเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์น้ำพริก โดยนำจิ้งหรีดมาเป็นส่วนผสมของผลิตภัณฑ์น้ำพริกเผา เป็นการเสริมโปรตีนซึ่งเป็นแหล่งโปรตีนแห่งอนาคตและมีคุณภาพใช้ทานกับข้าวเหนียวจิ้งหรีดได้อย่างเหมาะสมลงตัว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ประยุกต์ใช้องค์ความรู้การทำน้ำพริกเผา

การใช้ social media เพื่อบอกเล่าเรื่องราวการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของชุมชน

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

สำรวจคืนหาผลิตภัณฑ์ในชุมชน พบประเด็นปัญหาการเลี้ยงจิ้งหรีดที่ประสบภาวะขาดทุน เนื่องด้วยต้นทุนการผลิตปรับตัวสูงขึ้น ขายจิ้งหรีดไม่ได้เนื่องจากผู้รับซื้อไปแปรรูปมีต้นทุนการจำหน่ายเพิ่มขึ้นเช่นกัน จึงนำจิ้งหรีดมาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่า ทำให้เกษตรกรยังคงอาชีพเลี้ยงจิ้งหรีดต่อไป นอกจากนั้นยังเป็นการสร้างอาชีพให้แก่ชุมชนที่สนใจในเรื่องการแปรรูปผลิตภัณฑ์ โดยคัดเลือกพัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำพริกเผาจิ้งหรีดเพื่อทานกับข้าวเหนียวจิ้งหรีด โดยนำองค์ความรู้เรื่องการทำน้ำพริกเผามาพัฒนาต่อยอดเป็นน้ำพริกเผาจิ้งหรีด เพื่อทานคู่กับข้าวเหนียวจิ้งหรีด ซึ่งได้พัฒนาเป็นอีกหนึ่งผลิตภัณฑ์จากจิ้งหรีดเช่นกัน

เมื่อได้ผลิตภัณฑ์น้ำพริกจิ้งหรีดแล้ว มีการเลือกบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสม ตั้งชื่อสินค้าออกแบบโลโก้ นำออกสู่ตลาดเพื่อเป็นการทดลองตลาดและรับข้อคิดเห็นจากผู้บริโภค นำมาปรับปรุงผลิตภัณฑ์

นำองค์ความรู้ที่ได้ไปถ่ายทอดให้แก่ชุมชนในท้องถิ่น โดยการจัดฝึกอบรม และสนับสนุนองค์ความรู้ และที่ปรึกษาให้แก่ผู้ที่สนใจนำไปประกอบเป็นอาชีพ และได้สร้างความร่วมมือกับภาคเอกชนในท้องถิ่นให้สนับสนุนอุปกรณ์ องค์ความรู้ และด้านการตลาดให้แก่ชุมชน ช่วยนำสินค้าออกสู่ตลาดผ่านทางช่องทางต่างๆ เช่น งานจัดแสดงสินค้า ร้านค้าของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ตลาดนัด ร้านค้าในท้องถิ่น และออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ : U2T ตำบลทับทวน จังหวัดสระบุรี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65007653 : โครงการพัฒนาศักยภาพงานหัตถกรรมท้องถิ่นเพื่อการใช้ทรัพยากรอย่างยั่งยืน ตะกร้า

Upcycling



มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์



ต.ท่าคล้อ อ.แก่งคอย จ.สระบุรี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้า Upcycling

รายละเอียด : ตะกร้า Upcycling ผลิตจากเศษผ้าสามารถนำเป็นตะกร้าหรือกระเป๋าสามารถใช้ใส่ของหรือใช้งานได้เนกประสงค์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการขึ้นรูป

เทคโนโลยีการถัก

เทคโนโลยีการออกแบบ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ตำบลท่าคล้อ อำเภอแก่งคอย จังหวัดสระบุรี โดยกลุ่มนานาผลิตภัณฑ์ได้รับอนุญาตให้แสดงเครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน กับดอกไม้ประดิษฐ์จากวัสดุแปรรูป เลขที่ มพช.25/2546 โดยมีผลิตภัณฑ์ที่พร้อมเชิดเท้าที่มาจากเศษผ้าจำหน่ายพัฒนา 25 บาท แต่เนื่องด้วยทางทีม U2T ท่าคล้อ เล็งเห็นศักยภาพ ทักษะและความชำนาญในการผลิตสินค้าจากเศษผ้า โดยชนิดของเศษผ้ามีความหลากหลายทั้งเนื้อผ้าและสีสรร ดังนั้นหากได้นำเอาเศษผ้าที่มีอยู่มาสร้างสรรค์ ให้มีความแปลกใหม่ด้วยการจัดวางสี ผสมผสานกับฝีมือการถักทอของกลุ่ม ฯ สามารถจัดทำรูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ เช่น ตะกร้า Upcycling อันนำไปสู่การเพิ่มขีดความสามารถในตลาดของสินค้าชุมชน สามารถจำหน่ายได้ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ตลอดจนเป็นการนำวัสดุเหลือทิ้งที่จะกลายเป็นขยะมาเพิ่มมูลค่าด้วยการออกแบบและพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ ทำให้เกิดการใช้ทรัพยากรหมุนเวียนและเกิดประโยชน์สูงสุด ปรับเปลี่ยนรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้น่าสนใจมากขึ้น เพื่อเพิ่มมูลค่าในการจำหน่าย และพัฒนาการผลิตไม่ให้มีเศษเหลือทิ้ง ช่วยลดต้นทุนการผลิต เพิ่มศักยภาพในการใช้ทรัพยากรและภูมิปัญญาท้องถิ่นสร้างความยั่งยืนให้แก่ประเทศชาติต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 18,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : องค์การบริหารส่วนตำบลท่าคล้อ

ออนไลน์ : องค์การบริหารส่วนตำบลท่าคล้อ อำเภอแก่งคอย จังหวัดสระบุรี Fanpage

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





PS65011351 : โครงการพัฒนาศักยภาพงานหัตถกรรมท้องถิ่นเพื่อการใช้ทรัพยากรอย่างยั่งยืน ดอกไม้ตกแต่งห้อง

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.ท่าคล้อ อ.แก่งคอย จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Circular Flower

รายละเอียด : Circular Flower เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ยังไม่เคยจำหน่าย เป็นดอกไม้ประดิษฐ์จากวัสดุเหลือทิ้ง สามารถนำมาใช้ตกแต่งได้หลายผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีในการขึ้นรูป

เทคโนโลยีการย้อมสี

เทคโนโลยีการออกแบบ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

แผนการตลาด Circular Flower

ผลิตภัณฑ์ตำบลท่าคล้อ อำเภอแก่งคอย จังหวัดสระบุรี โดยกลุ่มนานาผลิตภัณฑ์ได้รับอนุญาตให้แสดงเครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน กับดอกไม้ประดิษฐ์จากวัสดุแปรรูป เลขที่ มพช.25/2546 โดยมีผลิตภัณฑ์เช่น ดอกกุหลาบหลายย่น ซ่อประธานสีลา พวงหรีด เป็นต้น โดยมีเกษตรกรเป็นวัสดุหลักในการประดิษฐ์ชิ้นงาน โดยเกษตรกรที่นำมาประดิษฐ์เป็นของเหลือทิ้งจากอุตสาหกรรมหรือจากสำนักงาน ทีม U2T ท่าคล้อ เล็งเห็นความสำคัญในการปรับใช้ทรัพยากรให้เกิดความคุ้มค่าสูงสุดด้วยการใช้ศิลปะการออกแบบให้วัสดุเหลือทิ้งมาสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่หรือสร้างชิ้นงานใหม่ โดยเน้นไปทางด้านการใช้งาน รูปลักษณ์ที่ออกแบบสะดุดตา รูปทรงแปลกใหม่ สวยงาม สามารถทำให้เกิดความน่าสนใจเป็นเอกลักษณ์ของชุมชน และสามารถใช้งานได้จริง

ผลิตภัณฑ์ Circular Flower จึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่งในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับวัสดุเหลือทิ้งสู่ผลิตภัณฑ์งานออกแบบตกแต่งและแฟชั่น ผลิตภัณฑ์ตกแต่งบ้านเรือน และสินค้าแฟชั่น ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ประดิษฐ์จากมือซึ่งเป็นที่ต้องการของตลาดทั้งภายในประเทศ และต่างประเทศ สามารถสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนเพื่อความเป็นอยู่อย่างยั่งยืน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 17,700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : องค์การบริหารส่วนตำบลท่าคล้อ

ออนไลน์ : องค์การบริหารส่วนตำบลท่าคล้อ อำเภอแก่งคอย จังหวัดสระบุรี Fanpage

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์



๓.ท่าตูม อ.แก่งคอย จ.สระบุรี



បំណុល

4 AU



ປະຊາຊນ

5 AU



อาจารย์

1 AU

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จันผาทำตุ้ม

รายละเอียด : จันผากาปูน เป็นพรรณกล้วยไม้ประจำถิ่นของภูเขาหินปูนพระพุทธบาทน้อย ซึ่งเป็นภูเขาที่ได้รับการพิทักษ์ไว้จากอุตสาหกรรมโรงโม่หิน จันผากาเป็นต้นกล้วยไม้ได้เพาะชำขึ้นจากเมล็ดที่เก็บรวบรวมได้จากแหล่งอนุรักษ์พันธุ์กรรมเขาพระพุทธบาทน้อย เป็นพรรณกล้วยไม้ที่เสริมสร้างและต่อเติมกิจกรรมการอนุรักษ์พืชที่มีเขาหินปูนพระพุทธบาทน้อยให้ยั่งยืนยาวต่อไป ดังเป็น "ผลิตภัณฑ์ทดแทนคุณระบบนิเวศ" ผลิตภัณฑ์ต้นแบบแรกของประเทศไทย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การอนุรักษ์พันธุกรรมพืช

การเพาะขยายพันธุ์พืชป่าเขาหินปูน

—

05 : แผนธุรกิจ

จัดเตรียมพรรณกล้วยไม้ และวางแผนการเพาะชำกล้วยไม้อย่างต่อเนื่อง จัดหาตลาดจำหน่าย

O6 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มี

ออนไลน์ : ไม่มี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ



รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.ท่าตูม อ.แก่งคอย จ.สระบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เที่ยวท่าตูม

รายละเอียด : พัฒนาแหล่งท่องเที่ยวให้สามารถดึงดูดความสนใจของนักท่องเที่ยวในพื้นที่ตำบลท่าตูม อำเภอแก่งคอย จังหวัดสระบุรี

05 : แผนธุรกิจ

จัดเตรียมพื้นที่ที่มีศักยภาพในการพัฒนาเป็นแหล่งท่องเที่ยว เชิญชวน ประชาสัมพันธ์ทำการตลาดกิจกรรมการท่องเที่ยวตำบลท่าตูม

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจัดการแหล่งท่องเที่ยว

การจัดกิจกรรมการท่องเที่ยว

ไม่มี

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มี

ออนไลน์ : ไม่มี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ท่ามะปราง อ.แก่งคอย จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดุกแดดเดียว บ้านท่ามะปราง

รายละเอียด : เป็นการนำปลารูปแดดเดียวจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชน มาพัฒนาบรรจุภัณฑ์ พร้อมออกแบบโลโก้ให้เป็นเอกลักษณ์ มีความโดดเด่น สื่อถึงสินค้าประจำตำบล ท่ามะปราง และเลือกใช้ชนิดบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสม ร่วมกับการบรรจุในสภาวะสุญญากาศ เพื่อยืดอายุ การเก็บของผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุสุญญากาศเพื่อยืดอายุการเก็บ

-

-

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มวิสาหกิจชุมชน เริ่มก่อตั้งเมื่อประมาณปี 2560 เป็นการนำปลาดุกมาแปรรูปเป็น “ปลาดุกแดดเดียว” แปรรูป จะทำสัปดาห์ละ 1-2 ครั้ง ครั้งละประมาณ 30 กิโลกรัม หรือมากกว่านั้นตามจำนวนคนสั่ง จะมีขายตามตลาดนัดบ้าง เรขายตามชุมชน ซึ่งปัญหาหลักของผลิตภัณฑ์ชุมชนนี้ คือ ยังไม่มีบรรจุภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์ โดดเด่น ไม่มีสัญลักษณ์หรือโลโก้ และผลิตภัณฑ์ยังไม่เป็นที่รู้จักเท่าที่ควร นอกจากนั้นกรรมวิธีและบรรจุภัณฑ์ที่ใช้อยู่ในปัจจุบันไม่สามารถยืดอายุการเก็บรักษาปลาดุกแดดเดียว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 18,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านปลาดุกแดดเดียวอบสมุนไพร ท่ามะปราง

ออนไลน์ : ปลาดุกแดดเดียวอบสมุนไพร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ท่ามะปราง อ.แก่งคอย จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หน่อไม้ไผ่ย่านางพร้อมรับประทาน

รายละเอียด : หน่อไม้ไผ่ย่านางพร้อมรับประทาน ขนาดบรรจุน้ำหนักสุทธิ 350 กรัม บรรจุในถุงที่สามารถอุ่นร้อนด้วยไมโครเวฟได้ รับประทานได้ทันที

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุแบบสุญญากาศ

การพาสเจอร์ไรซ์เพื่อให้อายุการเก็บ

การปรับกรดเพื่อให้อายุการเก็บจากจุลินทรีย์ก่อโรค

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

รับซื้อวัตถุดิบ คือ หน่อไม้สด และใบย่านางจากชาวบ้าน นำมาผลิตโดยอาศัยกระบวนการผลิตที่ช่วยยืดอายุการเก็บผลิตภัณฑ์ และนำมาจำหน่ายในตลาดชุมชน แหล่งขายของฝาก และช่องทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านภูมีไฟ

ออนไลน์ : Poom Phai market

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.บ้านธาตุ อ.แก่งคอย จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้า-กระเป๋ากสาน

รายละเอียด : 1.ออกแบบลวดลาย สีสัน และความต้องการในการใช้งาน 2. วัสดุขนาดของแบบตามขนาดความต้องการเตรียมฐานตะกร้า 3. ขึ้นฐานตะกร้าด้วยการเข้ามุมให้ได้ขนาดรอบไม้ฐาน 4. เมื่อเริ่มขึ้นรูปใช้เข็มยึดติดกับฐานตะกร้า มัดด้วยแบบและขึ้นสาย 5.เก็บมุมและตกแต่งตามที่ออกแบบไว้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองการใช้งานที่หลากหลาย

เพิ่มคุณค่าวัสดุอุตสาหกรรมสู่งานหัตถกรรม handmade ขึ้นเดียวในโลก

ออกแบบผลิตภัณฑ์เพื่อรองรับการใส่ของที่มีน้ำหนักมากโดยไม่เสียรูปทรง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจตะกร้า-กระเป๋ากสาน บ้านธาตุรวมใจ ของตำบลบ้านธาตุ เป็นการส่งเสริมการตลาดงานฝีมือของกลุ่มสตรีตำบลบ้านธาตุ โดยเลือกสรรวัสดุอุตสาหกรรมมาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ที่แข็งแรง ทนทาน สร้างรายได้ให้ชุมชนในตำบล โดยผลิตภัณฑ์จะเป็นการผลิตตะกร้า-กระเป๋ากวีสอุตสาหกรรมในหลายรูปแบบให้เลือกซื้อ เช่น กระเป๋ากสานใส่แก้วน้ำ, กระเป๋ากสานถือ รวมถึงตะกร้ากระเช้าจักสาน เป็นต้น โดยผลิตภัณฑ์ทุกชิ้นเป็นงานหัตถกรรม handmade ขึ้นเดียวในโลก ลวดลายสวยงามและพัฒนาให้มีความทันสมัยตรงตามความต้องการของผู้ซื้อ และยังสร้างกลุ่มเป้าหมายลูกค้า เช่น กลุ่มธุรกิจด้านอาหาร ธุรกิจด้านสังขภัณฑ์ ธุรกิจของชำร่วย หรือนำไปใช้ในงานจัดสัมมนาต่างๆ ก็มีความเหมาะสมทั้งในแง่การใช้งานและความสวยงามโดดเด่นเช่นกัน ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์ตะกร้า-กระเป๋ากสานของตำบลบ้านธาตุยังสามารถรองรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นประชาชนในกลุ่มช่วงอายุ 25-50 ปี สำหรับการจำหน่ายสินค้ามีการวางแผนทั้งด้านการขายผลิตภัณฑ์แบบ Offline และ Online โดยช่องทางจำหน่ายทาง Offline จะมีการจำหน่ายในร้านค้าของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และในหน่วยงานเครือข่าย, จัดแสดงและจำหน่ายสินค้าในงานนิทรรศการต่างๆ ทั้งในชุมชน อำเภอ และระดับจังหวัด และจำหน่ายโดยกลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีตำบลบ้านธาตุ ในส่วนของด้านการส่งเสริมการขาย Online จะมีการจำหน่ายผ่านช่องทาง facebook, line, Instagram และShopee รวมถึงแพลตฟอร์มการขายออนไลน์อื่นๆ ในอนาคต แผนการพัฒนาสินค้าผลิตภัณฑ์จะมีการเพิ่มสีสันและลวดลายให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายสมัยใหม่ ลดต้นทุนการผลิต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,600

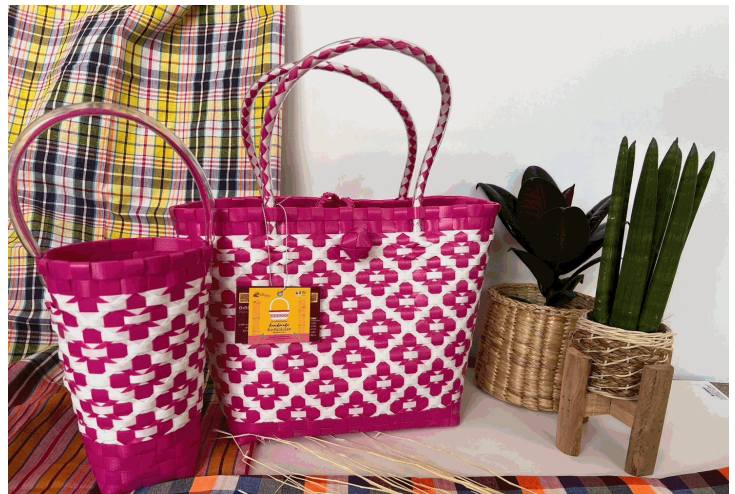
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านอัมหมี่

ออนไลน์ : อัมหมี่ อัมหมี่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.บ้านธาตุ อ.แก่งคอย จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่สมุนไพรกระชายขาว

รายละเอียด : 1.กระชายบดลงในน้ำร้อนดื่มเตา กวนจนต่างละลายหมด ตั้งทิ้งไว้ในอุณหภูมิ
ลดลงเหลือ 40-45 องศาเซลเซียส2. เทน้ำมัน ตั้งไฟในอุณหภูมิ 50 องศาเซลเซียส3. นำ
มาทวนให้เข้ากัน 30 นาที4. เทลงแบบ ทิ้งไว้ 1-2 วัน 5. เอาออกจากแบบ ทิ้งไว้อีก 1-2
สัปดาห์ จึงนำมาใช้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มความทนทานของเนื้อสบู่ให้สามารถใช้งานได้นานยิ่งขึ้น
การแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
ส่งเสริมการปลูกกระชายแบบออร์แกนิก100%

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจสบู่สมุนไพรกระชายขาว ตำบลบ้านธาตุ รับซื้อกระชายจากเกษตรกรผู้ปลูกกระชาย
ในชุมชนบ้านธาตุ สู่การพัฒนาผลิตภัณฑ์สบู่สมุนไพรกระชายขาว โดยวางกลุ่มลูกค้าด้านเวช
สำอาง ธุรกิจของชำร่วย ใช้ในงานจัดสัมมนาต่างๆ และลูกค้าในกลุ่มช่วงอายุ 25-50 ปี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,250

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านอัมหมี่
ออนไลน์ : อัมหมี่ อัมหมี่
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.บ้านป่า อ.แก่งคอย จ.สระบุรี

บัญชี 6 คน ประชาชน 8 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมไทยบ้านป่า สูตรเลอค่า พร้อมรับประทาน

รายละเอียด : ขนมดอกจอกใช้แป้งที่มีสูตรเฉพาะ มีการเพิ่มรสชาติให้กลมกล่อมโดยการเติมส่วนผสมลงในแป้งและใส่ส่วนผสมของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์เพื่อเพิ่มความหอม การขึ้นรูปของขนมจะใช้แม่พิมพ์รูปดอกไม้เพื่อเพิ่มความสวยงามและบรรจุลงในกล่องที่สามารถถักกันการแตกหักของขนม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การผลิตบรรจุภัณฑ์ เพื่อมูลค่า

การออกแบบโลโก้ ให้มีความน่าสนใจ

การออกแบบฉลากสินค้า โดยระบุส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์รวมถึง story เพื่อเพิ่มความสนใจ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ขนมไทยบ้านป่า สูตรเลอค่าพร้อมรับประทาน จะเป็นการทำขนมดอกจอก โดยขายสินค้าราคา 49 บาท กลุ่มลูกค้าจะเป็นกลุ่มวัยทำงาน อายุ 30-50 ปี และกลุ่มผู้สูงอายุ อายุ 60 ปี ขึ้นไป โดยจะมีช่องทางการจำหน่ายทั้ง ออนไลน์ ได้แก่ การจัดนิทรรศการของดีประจำตำบลบ้านป่า ร้านค้าของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และช่องทางออนไลน์ ได้แก่ facebook, instagram, line โดยมีจุดแข็ง คือ สินค้าสดใหม่ สะอาด ถูกสุขอนามัย และใช้แป้งพิเศษของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ที่มีคุณภาพ เพื่อเพิ่มความหอมให้แก่ขนม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 833

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านอัมมี่

ออนไลน์ : อัมมี่ อัมมี่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์



ต.บ้านป่า อ.แก่งคอย จ.สระบุรี



บัญชี

6 คน



ประชาชน

8 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระชายปลอดสารพิษแปรรูป เพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : นำกระชายเหลือมาล้างทำความสะอาดจากนั้นใช้มีดผ่าให้มีลักษณะคล้ายดอกจำปี และนำมาแช่ร้อนโดยใช้น้ำผึ้งเป็นส่วนผสมเพื่อเพิ่มความหอมหวานที่เป็นธรรมชาติและบรรจุลงขวดแก้วที่ผ่านการ

05 : แผนธุรกิจ

กระชายปลอดสารพิษแปรรูปเพื่อสุขภาพ มีการรับซื้อกระชายจากชาวบ้านในพื้นที่เพื่อเป็นการกระจายรายได้และสร้างอาชีพให้แก่คนในชุมชน โดยขายสินค้าราคา 169 บาท กลุ่มลูกค้าจะเป็นกลุ่มวัยทำงาน อายุ 30-50 ปี และกลุ่มผู้สูงอายุ อายุ 60 ปี ขึ้นไป โดยจะมีช่องทางการจำหน่ายทั้ง ออนไลน์ ได้แก่ การจัดนิทรรศการของดีประจำตำบลบ้านป่า ร้านค้าของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และช่องทางออนไลน์ ได้แก่ facebook, instagram, line โดยมีจุดแข็ง คือ วัตถุดิบที่นำมาใช้จะเป็นปลูกแบบธรรมชาติ ปลอดสารเคมีและมีการส่งเสริมการปลูกภายในชุมชน เพื่อเป็นการสร้างรายได้และสร้างอาชีพให้แก่คนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,859

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : KHEM

ออนไลน์ : KHEM

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาระบบธุรกิจ คุณภาพและมาตรฐานของบรรจุภัณฑ์

การสร้างเรื่องราวของผลิตภัณฑ์บนแพลตฟอร์มออนไลน์

สร้างแพลตฟอร์มออนไลน์สำหรับการขาย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.สองคอน อ.แก่งคอย จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาร้าสับสมุนไพรสองคอน

รายละเอียด : เตรียมสมุนไพรสดทุกอย่างมาปั่นรวมกับเนื้อปลาร้าที่สับเตรียมไว้ แล้วปรุงรส จากนั้นคลุกเคล้าให้เป็นเนื้อเดียวกัน และนำมาใส่ในบรรจุภัณฑ์ที่ได้รับการพัฒนา ส่วนกรณีต้องการแบบสุกคั่วนำไปผัด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาออกแบบ Packaging Design ให้เหมาะสม

พัฒนาออกแบบ Logo ผลิตภัณฑ์ให้มีความน่าดึงดูดใจ

ช่องทางการแบบ Offline กลุ่มลูกค้าคนในพื้นที่ และช่องทางแบบ Online

05 : แผนธุรกิจ

ปลาร้าสับสมุนไพรสองคอนรับซื้อปลาร้าและวัตถุดิบจากตลาดในชุมชนเพื่อสร้างเอกลักษณ์และเพิ่มมูลค่าสินค้าโดยขายในราคา 99 บาท โดยมีช่องทางการจัดจำหน่ายเป็นแบบ Offline ร้านค้าปลีกและหน่วยงานในเครือข่ายของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และแบบ Online เช่น Facebook

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สินค้าแปรรูป กลุ่มแม่บ้าน ต.สองคอน

ออนไลน์ : สินค้าแปรรูป กลุ่มแม่บ้าน ต.สองคอน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.สองคอน อ.แก่งคอย จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมูส้มสองคอน

รายละเอียด : นำหมูที่เป็นผลพลอยได้จากการขายหมูสด นำมาสับเป็นชิ้นเล็กๆ พอดีคำ หลังจากนั้นทำการหมักด้วยกระเทียม เกลือ และข้าวสุก คลุกเคล้าให้เข้ากัน แล้วจึงนำไปบรรจุภัณฑ์ที่ได้รับการสนับสนุนจากโครงการฯ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging ให้มีคุณภาพสำหรับบรรจุผลิตภัณฑ์

สร้างช่องทางการจำหน่ายให้หลากหลายทั้ง Platform ออนไลน์และออนไลน์

พัฒนาออกแบบ Logo ผลิตภัณฑ์ให้มีความน่าดึงดูดใจ

05 : แผนธุรกิจ

หมูส้มสองคอนได้เนื้อหมูมาจากหมูที่เป็นผลพลอยได้จากการขายหมูสดจึงนำมาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าและเพิ่มอายุการเก็บรักษาขายในราคา 150 บาท ช่องทางการจำหน่าย Offline คือ ร้านค้าปลีกและหน่วยงานในเครือข่ายของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ส่วน Online เช่น Facebook

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านอัมมี่

ออนไลน์ : สินค้าแปรรูป กลุ่มแม่บ้าน ต.สองคอน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ห้วยแห้ง อ.แก่งคอย จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 2 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระถางต้นไม้จากเปเปอร์ครีตหญ้าแฝก

รายละเอียด : กระถางต้นไม้จากเปเปอร์ครีตหญ้าแฝก เป็นการนำหญ้าแฝกมาแปรรูปทางวิทยาศาสตร์เพื่อให้ได้เยื่อกระดาษ และนำเยื่อกระดาษจากหญ้าแฝกไปผสมกับปูนพอร์ตแลนด์ หรือวัสดุอื่นเช่น ทราย ดิน จึงทำให้เกิดวัสดุที่แข็งและคงทน และยังมีคุณสมบัติสามารถย่อยสลายได้ตามธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีด้านการตลาดออนไลน์ เพื่อเจาะกลุ่มลูกค้ายุคปัจจุบัน
นวัตกรรมเยื่อกระดาษสำหรับงานหัตถกรรมและบรรจุภัณฑ์
นวัตกรรมการแปรรูปวัสดุทางการเกษตรให้กลายเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เยื่อกระดาษจากหญ้าแฝก เป็นการนำหญ้าแฝกมาแปรรูปด้วยกรรมวิธีทางวิทยาศาสตร์เพื่อให้ได้เยื่อที่นำไปใช้ในงานหัตถกรรมหรือบรรจุภัณฑ์ เพิ่มมูลค่าให้หญ้าแฝกโดยนำไปหมักที่เกษตรกรปลูกเพื่ออนุรักษ์ดินมาแปรรูปทำให้เกิดรายได้ช่องทางหนึ่ง กระถางต้นไม้จากเปเปอร์ครีตหญ้าแฝก เป็นการนำเยื่อกระดาษจากหญ้าแฝกมาพัฒนาต่อยอดโดยผสมกับปูนพอร์ตแลนด์ หรือวัสดุอื่นเช่น ทราย ดิน จึงทำให้เกิดวัสดุที่แข็งและคงทน และยังมีคุณสมบัติสามารถย่อยสลายได้ตามธรรมชาติ ไม่ก่อให้เกิดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม

แผนงาน

- ตั้งเป้าหมาย
- ขั้นตอนการผลิต
- แผนการตลาด
- ประมาณการต้นทุน
- การขยายธุรกิจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

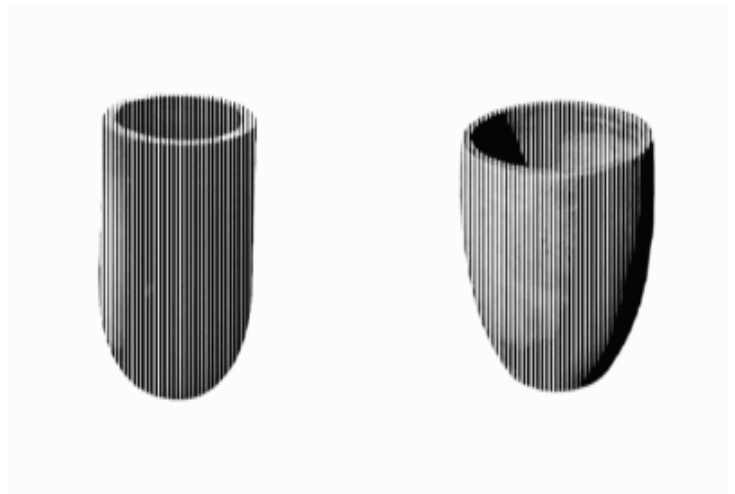
07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เคียงดิน@ห้วยแห้ง
ออนไลน์ : kiangdiin_huaihaeng
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ห้วยแห้ง อ.แก่งคอย จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 2 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เคียงดิน (กระดาดจากหญ้าแฝก)

รายละเอียด : กระดาดจากหญ้าแฝก เป็นการนำหญ้าแฝกมาแปรรูปด้วยกรรมวิธีทางวิทยาศาสตร์หลายขั้นตอนก่อนผลิตเป็นเชื้อเพื่อทำกระดาดในเชิงหัตถกรรมและบรรจุภัณฑ์ เพิ่มมูลค่าให้หญ้าแฝกโดยนำไปหั่นเป็นเส้นเพื่อปลูกเพื่ออนุรักษ์ดินมาแปรรูปทำให้เกิดรายได้ทางหนึ่ง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีด้านการตลาดออนไลน์เพื่อเจาะกลุ่มลูกค้ายุคปัจจุบัน
นวัตกรรมเชื้อกระดาดสำหรับงานหัตถกรรมและบรรจุภัณฑ์
นวัตกรรมการแปรรูปวัสดุทางการเกษตรให้กลายเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เชื้อกระดาดจากหญ้าแฝก เป็นการนำหญ้าแฝกมาแปรรูปด้วยกรรมวิธีทางวิทยาศาสตร์เพื่อให้ได้เชื้อที่นำไปใช้ในงานหัตถกรรมหรือบรรจุภัณฑ์ เพิ่มมูลค่าให้หญ้าแฝกโดยนำไปหั่นเป็นเส้นเพื่อปลูกเพื่ออนุรักษ์ดินมาแปรรูปทำให้เกิดรายได้ทางหนึ่งกระดาดจากหญ้าแฝก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เคียงดิน@ห้วยแห้ง
ออนไลน์ : kiangdiin_huaihaeng
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์



ต.หินซ้อ อ.แก่งคอย จ.สระบุรี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถั่วลิสงอบเกลือ

รายละเอียด : จากการถ่ายทอดเทคโนโลยีและการปลูกพืชหมุนเวียนหลังจากการปลูกพืชหลักจึงได้ถั่วลิสงนำผลผลิตมาแปรรูปเป็นถั่วลิสงอบเกลือ คัดสรรเมล็ดคุณภาพ ผ่านการตรวจสอบสารพิษ Aflatoxin ก่อนบรรจุสินค้าในรูปแบบสุญญากาศ สะอาด ถูกหลักอนามัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์ป้องกันความชื้น ลดโอกาสสินค้าเสื่อมสภาพและยืดอายุการเก็บรักษา

การควบคุมคุณภาพเมล็ด ได้แก่ การตรวจสอบสารพิษ Aflatoxin

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีตราสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

เกษตรกรในพื้นที่ปลูกถั่วลิสงเมล็ดโตสายพันธุ์ใหม่จากมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และนำผลผลิตมาแปรรูปเป็นถั่วลิสงอบเกลือ โดยมีการควบคุมคุณภาพเมล็ดก่อนบรรจุสินค้าขวดใส เพื่อยืดอายุการเก็บรักษา เพิ่มช่องทางภายในแพลตฟอร์มออนไลน์และหน้าร้านใน KU premium

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T ต.หินซ้อ

ออนไลน์ : U2T ต.หินซ้อ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.หินซื่อน อ.แก่งคอย จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เนยถั่วรสน้ำผึ้ง

รายละเอียด : เนยถั่วเป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากถั่วพันธุ์ใหม่ พัฒนาจากภาควิชาพืชไร่นา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ซึ่งเป็นถั่วที่มี คุณค่าทางโภชนาการสูง อุดมไปด้วยโปรตีน ไขมันดี และใยอาหาร นำ มาแปรรูปร่วมกับวัตถุดิบอื่น ได้แก่ น้ำ ผึ้ง เพื่อเพิ่มมูลค่าและรสชาติ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการปลูกและการผลิตถั่วลิสง
การออกแบบและการบรรจุผลิตภัณฑ์
ถั่วลิสงพันธุ์ใหม่จากภาควิชาพืชไร่นา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เนยถั่วเป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากถั่วพันธุ์ใหม่พัฒนาจากภาควิชาพืชไร่นามหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ซึ่งเป็นถั่วที่มีคุณค่าทางโภชนาการสูงนำมาแปรรูปร่วมกับวัตถุดิบอื่นได้แก่ น้ำผึ้งและโกโก้เพื่อเพิ่มมูลค่าและรสชาติ เพิ่มช่องทางการขายในแพลตฟอร์มออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T ต.หินซื่อน

ออนไลน์ : U2T ต.หินซื่อน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.เขาดินพัฒนา อ.เฉลิมพระเกียรติ จ.สระบุรี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Chala one(ชาละ วัน)

รายละเอียด : การแปรรูปพืชสมุนไพรให้เป็นชาสมุนไพร ดังนี้ ชากระเพรา ชาโหระพา ชาแมงลัก ชาใบเตย ชาใบหม่อน ชาตะไคร้ และชาสารพัด เพื่อเป็นการนำพืชสมุนไพรในครัวเรือนมาเพิ่มมูลค่าสร้างรายได้เสริมในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การควบคุมแสงและความร้อน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พลังงานจากแสงอาทิตย์ (ความร้อน)

-

-

05 : แผนธุรกิจ

- 1.แบ่งงวดงานการเงินในการจัดอบรมและอุปกรณ์
- 2.ผลิตชา และบรรจุภัณฑ์
- 3.วางจัดจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,071

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ยังไม่มีหน้าร้าน

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100084670593441>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.เขาดินพัฒนา อ.เฉลิมพระเกียรติ จ.สระบุรี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Chala one (ชาละ วัน) | Box Set

รายละเอียด : ภายในกล่องจะประกอบด้วย ชา 7 รสชาติ (คละรสชาดี) เป็นชาที่ผลิตจากพืชสมุนไพรคือ ชากระเพรา ชาโหระพา ชาแมงลัก ชาใบเตย ชาใบหม่อน ชาตะไคร้ และชาสาระแน บรรจุรวมเป็น BoxSet การแปรรูปพืชสมุนไพรให้เป็นชาสมุนไพรสามารถทำได้ง่ายด้วยการตากแห้งด้วยแสงอาทิตย์เพื่อนำมาแปรรูปให้เป็นชาสมุนไพรต่อไป ทำให้เกิดช่องทางการสร้างรายได้เสริมในชุมชนเพิ่มขึ้น

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การควบคุมแสงและความร้อน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พลังงานจากแสงอาทิตย์ (ความร้อน)

-

-

05 : แผนธุรกิจ

- 1.แบ่งวงจการทำงานในการเบิกเงินในการจัดอบรมและอุปกรณ์
- 2.ผลิตชา และบรรจุภัณฑ์
- 3.วางจัดจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,071

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ยังไม่มีหน้าร้าน

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100084670593441>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ต.บ้านแก่ง อ.เฉลิมพระเกียรติ จ.สระบุรี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

2 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : คาร์โบซอย (Carbo-Soil)

รายละเอียด : "ถ่านบำรุงดิน แบรินด คาร์โบซอย (Carbo-Soil)ผลิตจากไบโอแมส"

05 : แผนธุรกิจ

"ผลิตภัณฑ์ ถ่านบำรุงดิน แบรินด คาร์โบซอย(Carbo-Soil) อบรมคนในพื้นที่ ต.บ้านแก่ง ให้มีความสามารถในการผลิตถ่านบำรุงดิน คาร์โบซอย โดยอาศัย ไบโอแมส ที่หาได้ในพื้นที่หรือพื้นที่ใกล้เคียงเช่นกากกาแฟและใช้เทคนิคการผลิต ถ่านที่เหมาะสม มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ตอบโจทย์กับการนำไปใช้ โฆษณาประชาสัมพันธ์และติดต่อลูกค้าโดยอาศัยช่องทางออนไลน์"

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเผาถ่านแบบประหยัดพลังงาน

การเผาถ่านแบบประหยัดพลังงาน

การทำชีวมวล(วัตถุดิบในการเผาถ่าน)ให้แห้ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ต.บ้านแก่ง อ.เฉลิมพระเกียรติ จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 2 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : คาร์โบซอร์บ
รายละเอียด : ถ่านดูดกลิ่น แบบดัด Carbo-sorb (คาร์โบซอร์บ)

05 : แผนธุรกิจ

"ผลิตภัณฑ์ ถ่านดูดกลิ่น แบบดัด คาร์โบซอร์บ
อบรมคนในพื้นที่ อ.บ้านแก่ง ให้มีความสามารถในการผลิต ถ่านดูดกลิ่น คาร์โบซอร์บ
โดยอาศัย ใบโอเมส ที่หาได้ในพื้นที่หรือพื้นที่ใกล้เคียง และใช้เทคนิคที่เหมาะสม
มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ตอบโจทย์และนำใช้
โฆษณาประชาสัมพันธ์และติดต่อลูกค้าโดยอาศัยช่องทางออนไลน์"

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การทำชีวมวล(วัตถุดิบในการเผาถ่าน)ให้แห้ง
การเผาถ่าน (carbonization)
การเผาถ่าน (carbonization) เพื่อให้ได้ถ่านดูดกลิ่นที่มีลักษณะเฉพาะ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





🚩 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
📍 ต.ฟังรวง อ.เฉลิมพระเกียรติ จ.สระบุรี

🎓 **บัณฑิต** 5 คน
👥 **ประชาชน** 5 คน
🗣️ **อาจารย์** 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ฟังจิว (minibee)

รายละเอียด : กล้องเสียงฟังจิว(ชันโรง) พร้อมตัวฟังจิว(ชันโรง) พร้อมใช้

05 : แผนธุรกิจ

"ผลิตภัณฑ์ กล้องฟังจิว(ชันโรง) แปรนด์ ฟังจิว(minibee) อบรมคนในพื้นที่ ต.ฟังรวงให้มีความสามารถในการเลี้ยงและขยายพันธุ์ฟังจิว(ชันโรง) เพื่อการจำหน่าย ประชาสัมพันธ์ให้รู้ถึงความสำคัญของฟังจิว(ชันโรง)ในการช่วยผสมเกสร"

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การดูแลฟังจิว(ชันโรง)

ทำความเข้าใจกับฟังจิว(ชันโรง)

การแยกรังฟังจิว(ชันโรง)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

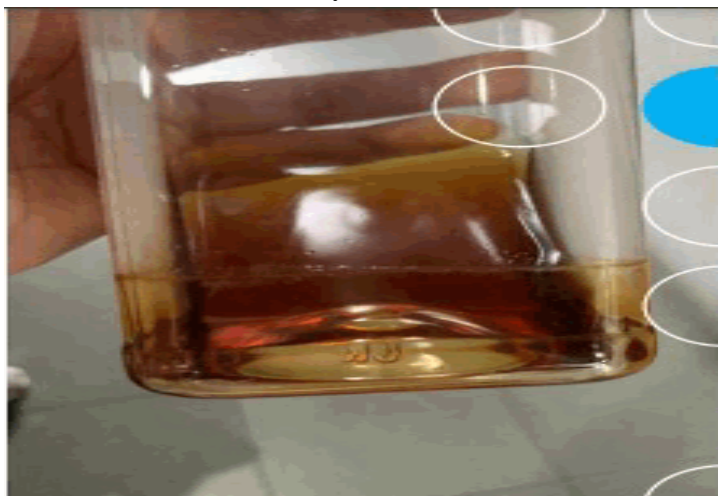
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

น้ำผึ้ง จาก
ฟังจิว +
(ชันโรง)





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ต.ผังร่ง อ.เฉลิมพระเกียรติ จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ฟังพา (Phueng Pha)

รายละเอียด : ปุ๋ยหมักพร้อมใช้ ผลิตจากขยะเปียกในชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

"ผลิตภัณฑ์ ปุ๋ยหมัก แบบนึ่ง ฟังพา (Phueng Pha) อบรมคนในพื้นที่ ต.ผังร่ง ให้มีความสามารถในการผลิตปุ๋ยหมักจากขยะเปียกในครัวเรือน เพื่อเป็นการลดขยะเปียก สร้างความสะอาดให้ชุมชน รวมถึงลดการพึ่งพาปุ๋ยเคมีให้เกษตรกร"

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสร้างมูลค่าเพิ่มให้ชีวมวลด้วยการหมัก

การสร้างมูลค่าเพิ่มให้ชีวมวลในชุมชน และการกำจัดขยะเปียกในชุมชนด้วยการหมัก

การจัดขยะเปียกในครัวเรือนด้วยการหมัก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65016134 : การพัฒนาลายผ้าทอของกลุ่มผ้าทอบ้านมงคล

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.ห้วยบง อ.เฉลิมพระเกียรติ จ.สระบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทอ

รายละเอียด : เป็นผ้าทอที่ทำมาจากไหมธรรมชาติและมีกระบวนการในการทออย่างพิถีพิถัน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

ออกแบบตราสัญลักษณ์

ออกแบบบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แหล่งขายสินค้าและผลิตภัณฑ์

- จำหน่ายที่กลุ่มทอผ้าสตรีบ้านมงคล

กิจกรรมในการดำเนินงาน

- ออกแบบและพัฒนาลายผ้าทอ

- ออกแบบและสร้างบรรจุภัณฑ์พร้อมตราสัญลักษณ์

- สร้างช่องทางการจำหน่ายสินค้าบนแพลตฟอร์มออนไลน์

แหล่งทรัพยากรที่มี

- แรงงานการผลิตเป็นกลุ่มชาวบ้านในตำบลห้วยบง

- มีวัตถุดิบภายในชุมชน

การตลาดในการดำเนินธุรกิจ

- มอบสิทธิพิเศษ(สร้างแรงจูงใจ) ให้กับลูกค้า

ช่องทางเพิ่มเติมในการจัดจำหน่าย

- พัฒนาชุมชนจังหวัดสระบุรี

- พาณิชย์จังหวัดสระบุรี

- บนแพลตฟอร์มออนไลน์

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

- หน่วยงานทางราชการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านมงคล

ออนไลน์ : ผ้าทอบ้านมงคล

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.ห้วยบง อ.เฉลิมพระเกียรติ จ.สระบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระจก้าน

รายละเอียด : กระจก้านสตรีบ้านมอคล ใช้วัสดุธรรมชาติ รูปทรงทันสมัยและใช้ได้ทุกเพศทุกวัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

ออกแบบตราสัญลักษณ์

ออกแบบบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แหล่งขายสินค้าและผลิตภัณฑ์

- จำหน่ายที่กลุ่มกอล์ฟสตรีบ้านมอคล
- กิจกรรมในการดำเนินงาน
- ออกแบบและพัฒนาสายผ้าทอ
- ออกแบบและสร้างบรรจุภัณฑ์พร้อมตราสัญลักษณ์
- สร้างช่องทางการจำหน่ายสินค้าบนแพลตฟอร์มออนไลน์

แหล่งทรัพยากรที่มี

- แรงงานการผลิตเป็นกลุ่มชาวบ้านในตำบลห้วยบง
- มีวัตถุดิบภายในชุมชน

การตลาดในการดำเนินธุรกิจ

- มอบสิทธิพิเศษ(สร้างแรงจูงใจ) ให้กับลูกค้า
- ช่องทางเพิ่มเติมในการจัดจำหน่าย
- พัฒนาชุมชนจังหวัดสระบุรี
- พาณิชย์จังหวัดสระบุรี
- บนแพลตฟอร์มออนไลน์

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

- หน่วยงานทางราชการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บ้านมอคล

ออนไลน์ : ผ้าทอบ้านมอคล

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





🚩 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

📍 ต.ดงตะกั่ว อ.ดอนพุด จ.สระบุรี

🎓 **บัญชี** 3 คน

👤 **ประชาชน** 5 คน

💬 **อาจารย์** 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวกล้อง

รายละเอียด : ข้าวกล้อง ผลิตกันที่เพื่อสุขภาพ

05 : แผนธุรกิจ

ข้าวกล้องอุดมไปด้วยสารอาหารมีประโยชน์ เหมาะสำหรับลูกค้าทุกเพศทุกวัย และตลาดลูกค้ารักสุขภาพ ผลิตด้วยการสีจากศูนย์การเรียนรู้ของชุมชน ที่มีมาตรฐาน ขนาด 1 กิโลกรัม จัดจำหน่ายตามร้านขายของชำ และจุดขายสินค้าตามหน่วยงานราชการ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Long Do

ออนไลน์ : U2T BCG Market

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการบรรจุสุญญากาศเพื่อยืดอายุการเก็บ

-

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ดงตะงาว อ.ดอนพุด จ.สระบุรี

บัญชี 3 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ํามะม่วงหาวมะนาวโห่
รายละเอียด : น้ํามะม่วงหาวมะนาวโห่แช่เย็นพร้อมดื่ม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการฆ่าเชื้อด้วยความร้อนร่วมกับการจัดเก็บแบบเย็น

-
-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

น้ํามะม่วงหาวมะนาวโห่ ผลิตจากวัตถุดิบที่มีในชุมชนตำบลดงตะงาว ซึ่งเป็นพืชที่มีสรรพคุณทางยาสูง จึงเหมาะกับผู้บริโภคทุกช่วงวัย ทีมตำบลดงตะงาวมีแหล่งผลิต จากศูนย์การเรียนรู้ของชุมชน ที่มีมาตรฐานและความสะอาด บรรจุลงบรรจุภัณฑ์ที่ทนความร้อนขนาด 200 มิลลิลิตร ภายใต้ชื่อแบรนด์ "Long Do" พร้อมจัดจำหน่ายให้กับร้านค้าของชำในชุมชน จุดจำหน่ายสินค้าตามหน่วยงานราชการ และช่องทางการขายทางออนไลน์ ในอนาคตจะนำผลิตภัณฑ์จากสวนในชุมชนมาจัดเป็นชุดของขวัญเพื่อเพิ่มมูลค่า และเป็นทางเลือกให้แก่ผู้บริโภค

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้าน Long Do
ออนไลน์ : ร้าน Long Do
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ดอนพุด อ.ดอนพุด จ.สระบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยอบพลังงานแสงอาทิตย์

รายละเอียด : กล้วยอบพลังงานแสงอาทิตย์

05 : แผนธุรกิจ

ปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ใหม่ และสติกเกอร์โลโก้ของผลิตภัณฑ์ให้มีความทันสมัย สวยงามมากขึ้น และยังเป็นการสร้างนำเชื่อถือให้กับสินค้า ทำให้คนได้รู้จักผลิตภัณฑ์ของดอนพุดมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กล้วยอบพลังงานแสงอาทิตย์

ออนไลน์ : สุทธิ วงษ์คุณ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ควบคุมค่ากิจกรรมของน้ำเพื่อยืดอายุการเก็บ

-

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ดอนพุด อ.ดอนพุด จ.สระบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวไรซ์เบอร์รี่

รายละเอียด : ข้าวไรซ์เบอร์รี่

05 : แผนธุรกิจ

ปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ใหม่ และสติกเกอร์โลโก้ของผลิตภัณฑ์ให้มีความทันสมัย สวยงามมากขึ้น และยังเป็นการสร้างนำเชื่อถือให้กับสินค้า ทำให้คนได้รู้จักผลิตภัณฑ์ของดอนพุดมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุสุญญากาศเพื่อยืดอายุการเก็บ

-

-

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ข้าวไรซ์เบอร์รี่

ออนไลน์ : maneerat keeratimark

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.บ้านหลวง อ.ดอนพุด จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระยาสารทบ้านหลวง

รายละเอียด : “ยี่ห้อ : บ้านหลวงผลิตภัณฑ์ : กระยาสารทขนาด : 100 กรัมรายละเอียด : เป็นกระยาสารทผสมงาขาวและงานดำพร้อมมะพร้าวอ่อน 3 รสชาติ- สีเขียวผลิตจากใบเตย - สีขาวธรรมดา - สีม่วงผลิตจากอัญชัน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีเครื่องชั่งสุญญากาศให้ผลิตภัณฑ์เก็บได้นานขึ้น

จำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์

-

05 : แผนธุรกิจ

นำผลผลิตที่ชาวบ้านปลูก เช่น ข้าว ใบเตย อัญชัน มาทำเป็นขนมกระยาสารทขายให้แก่ประชาชนทั่วไป สื่อออนไลน์ ตลาดนัดชุมชน โดยมีการพัฒนา Packaging ที่ทันสมัยและสามารถเก็บรักษาได้ยาวนานขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านกระยาสารท Ban Lung

ออนไลน์ : กระยาสารท Ban Lung

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.บ้านหลวง อ.ดอนพุด จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะม่วงหาวมะนาวโห่แช่อิ่ม

รายละเอียด : มะม่วงหาวมะนาวโห่แช่อิ่ม ขนาด 500 กรัม

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากชาวบ้านหลวงมีรายได้น้อยและมีหนี้สินครัวเรือน แต่ด้วยชาวบ้านหลวงมีการปลูกมะม่วงหาวมะนาวโห่เป็นจำนวนมากทำให้บริโภคไม่ทัน จึงมีแนวคิดที่จะแปรรูปเป็นมะม่วงหาวมะนาวโห่แช่อิ่ม เพื่อลดการสูญเสียผลผลิตและเพิ่มรายได้ให้กับครัวเรือน โดยมีช่องทางจำหน่ายที่หลากหลายทั้ง Online, Offline และพัฒนา Packaging ให้ดึงดูดความสนใจของผู้บริโภค

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการฆ่าเชื้อด้วยความร้อนร่วมกับการจัดเก็บแบบเย็น

-

-

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Ban Lung

ออนไลน์ : Ban Lung มะม่วงหาวมะนาวโห่แช่อิ่ม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.โพธิ์หว้า อ.ดอนพุด จ.สระบุรี

บัญชี 3 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มสมุนไพร

รายละเอียด : ไข่เค็มสมุนไพรต้มพร้อมทานเพื่อสุขภาพผลิตจากไข่เป็ดที่ได้มาตรฐานไข่เค็ม 6 ฟอง/ชะลอม

05 : แผนธุรกิจ

นำไข่เป็ดมาแปรรูปเป็นไข่เค็มสมุนไพรเพิ่มความหลากหลายและความน่าสนใจของผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภคและบรรจุลงในบรรจุภัณฑ์ที่มีความเป็นเอกลักษณ์ เพื่อช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งออนไลน์และออฟไลน์ในราคาที่จับต้องได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T FOR BCG ตำบลโพธิ์หว้า

ออนไลน์ : U2T FOR BCG ตำบลโพธิ์หว้า

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พาสเจอร์ซีเพื่อความปลอดภัยและยืดอายุการเก็บ

พาสเจอร์ซีเพื่อยืดอายุ

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ไผ่หลัว อ.ดอนพุด จ.สระบุรี

บัญชี 3 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้ดอง

รายละเอียด : หน่อไม้ดองสำหรับทำอาหาร สด สะอาด ปลอดภัย

05 : แผนธุรกิจ

นำหน่อไม้ที่ได้มาเป็นวัตถุดิบในการแปรรูปเพื่อเพิ่มอายุของหน่อไม้ให้นานขึ้น เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งออนไลน์และจัดส่งในรูปแบบของDeliveree ในราคาที่ต่ำกว่าท้องตลาดทั่วไป

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุสุญญากาศเพื่อยืดอายุการเก็บ

-

-

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T FOR BCG ตำบลไผ่หลัว

ออนไลน์ : U2T FOR BCG ตำบลไผ่หลัว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.โคกใหญ่ อ.บ้านหม้อ จ.สระบุรี

บัญชี 0 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าลอดโลกร้อน

รายละเอียด : กระเป๋าลอดโลกร้อน เหมาะทุกเทศกาล

05 : แผนธุรกิจ

กระเป๋าลอดโลกร้อน ผลิตจากเส้นใยธรรมชาติ ดีไซน์สวยหรู เหมาะทุกเทศกาล
ขายชื่อได้จ่ายสะดวกบนเว็บไซต์ออนไลน์และเฟสบุค

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาออกแบบสินค้า

พัฒนาการรับออเดอร์

พัฒนาการจัดส่งสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 18,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





🚩 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

📍 ต.โคกใหญ่ อ.บ้านหม้อ จ.สระบุรี

🎓 **บัญชี**
0 คน

👤 **ประชาชน**
3 คน

👤 **อาจารย์**
1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เพื่อหอมทอด

รายละเอียด : เพื่อหอมทอดกรอบ ผลิตภัณฑ์ที่มีความหวาน มัน กรอบ เหมาะกับการเป็นอาหารว่าง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาการรับออเดอร์และการจัดส่งสินค้า

แปรรูปพัฒนาสินค้า

ออกแบบบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เพื่อหอมทอด ออนไลน์ กรอบสด สั่งซื้อได้ตลอด 24 ชั่วโมง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ลาดน้อย อ.บ้านหมอ จ.สระบุรี

บัญชี 3 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าไหมใส่เอกสาร

รายละเอียด : เป็นงานหัตถกรรมทำมือ ทำจากรังไหมขยายพันธุ์สีขาว และนำรังไหมมาตัดเป็นชิ้นเล็กๆ และนำรังไหมมาเย็บต่อกัน กระเป๋าไหม 1 ใบ ใช้รังไหม 900 ชิ้น โดยรังไหมมีความคงทน ลักษณะเหนียว เหมือนแผ่นหนัง ปัจจุบันได้รับการคัดเลือกจาก กสทช.ให้ทำเป็นของที่ระลึกงานโอเปค

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปทรงผลิตภัณฑ์

กระบวนการย้อมสีธรรมชาติ

ปรับปรุงเทคนิคการผลิตจากเย็บมือเป็นแบบเย็บจักร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เป็นการปรับปรุงงานหัตถกรรมจากรังไหม โดยการนำรังไหมมาแปรรูปเป็นกระเป๋าไหมใส่เอกสาร และใส่โอแพด โดยย้อมสีธรรมชาติจากเปลือกไม้ และมีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย มีการทำตลาดออนไลน์ผ่าน facebook socoon ผลิตภัณฑ์รังไหม และ Live สด ผ่านช่องทาง Facebook ,, มีการนำรังไหมไปขายในห้างไอคอนสยาม สยามเซ็นทรัลพลาซ่า และจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ในประเทศ มีแผน การผลิตกระเป๋าไหม เดือนละ 100 ชิ้น ชิ้นละ 400 บาท เดือนละ 40,000 บาท ปีละ 480,000 บาท ทำให้สมาชิก วิชาหัตถกรรมรังไหม ประดิษฐ์ มีรายได้เพิ่มขึ้นจำนวน 30 ราย รายละ 3,000-9,000 บาท

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 62,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.บางโหนด อ.บ้านหมอ จ.สระบุรี

บัญชี 1 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กะหรี่ปั๊พจูเนียร์

รายละเอียด : เป็นสินค้าOTOPขึ้นชื่อของตำบล มีขนาดจั่ว กรอบ รสชาติอร่อย และมีหลายรสชาติ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบตราสินค้าให้มีคุณภาพและมาตรฐาน

การตลาดออนไลน์

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และใกล้เคียงตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ตำบลบางโหนดมีสินค้าที่เป็นจุดเด่นคือกะหรี่ปั๊พจูเนียร์ ซึ่งเป็นสินค้าOTOP รวมถึงบานาน่าสตีกที่เป็นขนมสำหรับสายสุขภาพ จึงมีการเพิ่มช่องทางการเลือกซื้อที่หลากหลายโดยจัดสินค้าทั้งหน้าร้านและออนไลน์ไปพร้อมๆกัน สินค้ามีจุดเด่นคือเป็นสินค้าที่ผลิตจากกลุ่มชาวบ้านในตำบลที่ทำอาชีพเสริมเพื่อหารายได้ และยังเป็นการใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ในด้านการทำอาหาร จึงถือเป็นการส่งเสริมให้ประชาชนมีตัวเลือกพื้นที่ในการขายเพิ่มมากขึ้น สร้างกลุ่มเป้าหมายทางการตลาดใหม่ นอกจากนี้ยังเป็นการสร้างตัวตนสินค้าให้เป็นที่ยอมรับมากขึ้น และยังเป็นความช่วยเหลือทำให้กลุ่มชาวบ้านเกิดความเข้าใจในเรื่องการขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้นด้วย กลุ่มลูกค้าที่คาดหวังเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวที่แวะซื้อของฝาก,กลุ่มประชาชนทั่วไป,กลุ่มที่ซื้อในโอกาสสำคัญ อยู่ในช่วงอายุ 18-มากกว่า45ปี

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.บางโหนด อ.บ้านหมอ จ.สระบุรี

บัญชี 1 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บานานาสดดิบ ขนาด170กรัมต่อถุง

รายละเอียด : เป็นอีกหนึ่งผลิตภัณฑ์ที่น่าสนใจของกองตลาดควบคู่ไปพร้อมกับสินค้าotop ที่ขึ้นชื่ออยู่แล้ว เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ และยังเป็นการเพิ่มช่องทางการเลือกในการเลือกซื้อที่หลากหลายให้กับผู้บริโภค

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบตราสินค้าให้มีคุณภาพและมาตรฐาน

การตลาดออนไลน์

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และใกล้เคียงตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลบางโหนดมีสินค้าที่เป็นจุดเด่นคือกะหรี่ปั๊พเนียร์ ซึ่งเป็นสินค้าOTOP รวมถึงบานานาสดดิบที่เป็นขนมสำหรับสายสุขภาพ จึงมีการเพิ่มช่องทางการเลือกซื้อที่หลากหลายโดยจัดสินค้าทั้งหน้าร้านและออนไลน์ไปพร้อมๆกัน สินค้ามีจุดเด่นคือเป็นสินค้าที่ผลิตจากกลุ่มชาวบ้านในตำบลที่ทำอาชีพเสริมเพื่อหารายได้ และยังเป็นการใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ในด้านการทำอาหาร จึงถือเป็นการส่งเสริมให้ประชาชนมีตัวเลือกเพิ่มในการขายเพิ่มมากขึ้น สร้างกลุ่มเป้าหมายทางการตลาดใหม่ นอกจากนี้ยังเป็นการสร้างตัวตนสินค้าให้เป็นที่ยอมรับมากขึ้น และยังเป็นการช่วยทำให้กลุ่มชาวบ้านเกิดความเข้าใจในเรื่องการขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้นด้วย กลุ่มลูกค้าที่คาดหวังเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวที่แวะซื้อของฝาก,กลุ่มประชาชนทั่วไป,กลุ่มที่ซื้อในโอกาสสำคัญ อยู่ในช่วงอายุ 18-มากกว่า45ปี

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,050

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.บ้านครัว อ.บ้านหม้อ จ.สระบุรี

บัญชี 3 คน ประชาชน 1 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมห้าง

รายละเอียด : ขนมห้าง ขนมห้างอย่างหนึ่ง ทำจากแป้งข้าวเหนียวผสมกับมะพร้าวและน้ำตาลทรายรวมถึงไข่ไก่ ทำให้สุกด้วยการผิงไฟล่างไฟบน มีลักษณะเป็นชิ้นเล็ก ๆ แบบ ๆ เป็นขนมหึงที่มีมาจากขนมโปรตุเกสเช่นเดียวกับขนมไทยอีกหลาย ๆ ประเภท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Image collection

Digital marketing

เว็บไซต์ อีคอมเมิร์ซ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ช่วยในการส่งเสริมการตลาดออนไลน์ ให้เป็นที่รู้จักในหมู่นักเรียนใหม่มากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.บ้านครัว อ.บ้านหมอ จ.สระบุรี

บัญชี 3 คน ประชาชน 1 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดินปลูกแคคตัส-ไม้อวนน้ำ สูตรพิเศษ

รายละเอียด : ดินปลูกแคคตัส-ไม้อวนน้ำ สูตรผสมพิเศษ (Kru Kai Cactus) เป็นดินที่มีความโปร่ง ระบายน้ำได้ดี รวดอาหารคุณภาพสูง ใช้ปลูกแคคตัส ไม้อวนน้ำหรือต้องการดินที่มีความโปร่ง ระบายน้ำได้ดี รวมถึงไม้ราคาสูง ซึ่งดินผสมตามออเดอร์ใหม่ทุกครั้ง เพื่อให้สารอาหารใน ดินยังคงคุณภาพที่ดีต่อพืช

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า
การขนส่งและกระจายสินค้า

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Image Collection
Digital Marketing
เว็บไซต์ อีคอมเมิร์ซ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Value Proposition : ดินแคคตัส ไม้อวนน้ำ สูตรพิเศษ แรงดอก ต้นอวบ รากแน่น
Customer Segment

- 2.1 กลุ่มคนที่ปลูกแคคตัส
- 2.2 กลุ่มคนที่เพิ่งเริ่มสนใจในการปลูกแคคตัส และต้องการคำแนะนำหรือปรึกษาในการปลูก

Channels

- 3.1 เว็บไซต์ (saraburi market)
- 3.2 Facebook : Krukai Cactus
- 3.3 Tiktok

Customer Relationship : เจ้าประจำ สูตรดั้งเดิม

Key Activities

- 5.1 เว็บไซต์ (saraburi market) เพื่อเป็นศูนย์กลางในการประชาสัมพันธ์ และช่องทางทาง การสั่งซื้อสินค้า
- 5.2 Facebook โดยช่วยประชาสัมพันธ์ตามเพจ และกลุ่มต่างๆ ในสระบุรี
6. Key Partners : ร้านขนมบ้านแม่ทองสุบ
7. Key Resources : คอมพิวเตอร์ , สูตรขนมบ้านแม่ทองสุบ
8. Cost Structure : ค่าอินเทอร์เน็ต , ค่าโทร , ค่าน้ำมัน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 17,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.บ้านหม้อ อ.บ้านหม้อ จ.สระบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 1 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่อิงไหม

รายละเอียด : 1.ช่วยกำจัดเซลล์ผิวที่เสื่อมสภาพ ช่วยยับยั้งการเสื่อมสภาพของเซลล์ผิวที่ไม่แข็งแรง ลดการเกิดเซลล์ผิวที่ผิดปกติที่เป็นสาเหตุของรอยด่างดำบนใบหน้า ทำให้ผิวพรรณเนียนนุ่ม กระชับ เปล่งปลั่ง 2.มีกรดอะมิโน 16-18 ชนิดที่ตรงกับ Natural Moisturizing Factor ที่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Image correction

Digital Marketing

เว็บไซต์ E-commerce

05 : แผนธุรกิจ

สบู่อิงไหมเป็นผลิตภัณฑ์ที่ช่วย

1.ช่วยกำจัดเซลล์ผิวที่เสื่อมสภาพ ช่วยยับยั้งการเสื่อมสภาพของเซลล์ผิวที่ไม่แข็งแรง ลดการเกิดเซลล์

ผิวที่ผิดปกติที่เป็นสาเหตุของรอยด่างดำบนใบหน้า ทำให้ผิวพรรณเนียนนุ่ม กระชับ เปล่งปลั่ง

2.มีกรดอะมิโน 16-18 ชนิดที่ตรงกับ Natural Moisturizing Factor ที่พบตามธรรมชาติในร่างกายมนุษย์ ซึ่งมีสารต้านอนุมูลอิสระ รวมถึงสารประกอบของคอลลาเจน จึงเป็นการให้ความชุ่มชื้นตามกลไกธรรมชาติโดยการเติมกรดอะมิโนที่สูญเสียไป

3.มีสารช่วยดูดซับความชื้นในอากาศ สามารถซึมเข้าไปในผิวพรรณของเราได้ทันที

4.มีสารต่อต้านเชื้อจุลินทรีย์ที่ทำให้เกิดโรคผิวหนัง และช่วยลดการอักเสบของผิวพรรณ

5.มีคุณสมบัติปกป้องตามธรรมชาติ เพิ่มความสามารถเก็บกักความชุ่มชื้นของผิวพรรณ ทำให้ผิวพรรณดูเรียบเนียนขึ้น ลดริ้วรอยและไม่เกิดความหยาบกร้าน

Customer segment สามารถแบ่งได้ 3 กลุ่ม gen y gen z และคนที่ดูแลผิวพรรณ, จัดในกลุ่มที่ผิวพรรณบอบบาง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.บ้านหม้อ อ.บ้านหม้อ จ.สระบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 1 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ทองม้วนผักหวาน

รายละเอียด : ทองม้วนเป็นขนมหวานที่มีความกรอบและรสชาติอร่อย และจุดเด่นของทองม้วนคือการนำส่วนผสมของผักหวานมาผสมกับทองม้วนและมีคุณประโยชน์ทางโภชนาการเป็นอาหารหวานที่รับประทานเล่นสามารถทานได้ทั้งเด็กและผู้ใหญ่

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Image correction

เว็บไซต์ E-commerce

Digital Marketing

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ทองม้วนเป็นขนมหวานที่มีลักษณะเป็นแผ่นม้วนโดยส่วนผสมหลัก คือ แป้ง น้ำมันพืช ไข่ไก่ แป้งมัน มะพร้าว ไข่ไก่ เป็นต้น ปัจจุบันทองม้วนมีการดัดแปลงไปอย่างมากมีหลากหลายสูตร และผู้คนนิยมรับประทานทองม้วนที่แปลกใหม่เพราะมีรสชาติที่แตกต่างพร้อมกับยุคสมัยที่เปลี่ยนไป ทองม้วนผักหวานคือการคิดค้นผลิตภัณฑ์ พัฒนาสูตรใหม่ขึ้นมา โดยมีวัตถุประสงค์ ปัจจุบันหลักที่พัฒนามี 4 รูปแบบ คือ การพัฒนาแบบการผลิต รสชาติหลากหลาย ถูกสุขอนามัย มีคุณค่าทางโภชนาการ และสุขภาพที่ดีในการผลิต เพื่อการพัฒนาการผลิตทองม้วนอย่างยั่งยืน

Customer segment สามารถแบ่งได้ 3 กลุ่ม gen y gen z และเหมาะสำหรับเด็กที่ไม่รับประทานผัก

Channels content ช่องทางการสร้าง content และโปรโมทผลิตภัณฑ์ให้แก่วัยรุ่น Channels content ช่องทางการขายผ่าน facebook instagram tiktok และสื่อต่างๆ สนใจผลิตภัณฑ์สามารถติดต่อได้ คุณ จันทนา มณีโชติ tel: 0871296207

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ไผ่ขวาง อ.บ้านหมอ จ.สระบุรี

บัญชี 2 คน ประชาชน 0 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โต๊ะเก้าอี้ไม้ไผ่

รายละเอียด : โต๊ะ เก้าอี้ ที่ประกอบมาจากไม้ไผ่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Digital Marketing

เว็บไซต์ E-commerce

Image Correction

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

"ชุดโต๊ะเก้าอี้ไม้ไผ่ แข็งแรงทนทาน"

กำลังจะสูญหายไปจากตำบล

ช่องทางจัดจำหน่ายที่มีเพียงคนในตำบลหรือระแวกใกล้เคียง

ดังนั้นจะดีกว่าไหมถ้าเรานำสินค้าชิ้นนี้มาจัดจำหน่ายบนแพลตฟอร์ม E-commerce ให้คนได้

เลือกซื้อ "ชุดโต๊ะเก้าอี้ไม้ไผ่ 24 ชั่วโมง"

ทำการประชาสัมพันธ์โดยใช้เทคโนโลยี เพิ่มโอกาสการเข้าถึงสินค้าของกลุ่มลูกค้าพื้นที่อื่นๆ เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับประชาชน / ให้เป็นที่รู้จักในวงกว้าง / เพื่อไม่ให้สูญหายจากตำบล

ชุดโต๊ะเก้าอี้ไม้ไผ่ แข็งแรงทนทาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ไผ่ขวาง อ.บ้านหมอ จ.สระบุรี

บัญชี 2 คน ประชาชน 0 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไซดักปลา

รายละเอียด : ไซดักปลาไม้ไผ่ ตำบลไผ่ขวาง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Digital Marketing

เว็บ E-commerce

Image Correction

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

"ไซดักปลาขนาดใหญ่ แข็งแรงทนทานใช้ได้ทุกสถานที่"

สินค้ายังใช้ได้ไม่ตลอดทุกฤดูกาล

กำลังจะสูญหายไปจากตำบล

ช่องทางจัดจำหน่ายก็มีเพียงคนในตำบลหรือระแวกใกล้เคียง

ดังนั้นจึงดีกว่าไหมถ้าเรานำสินค้าขึ้นมาจัดจำหน่ายบนแพลตฟอร์ม E-commerce ให้คนได้

เลือกซื้อ "ไซดักปลาของเราตลอด 24 ชั่วโมง"

ทำการประชาสัมพันธ์โดยใช้เทคโนโลยี เพิ่มโอกาสการเข้าถึงสินค้าของกลุ่มลูกค้าพื้นที่อื่นๆ

เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับประชาชน / ให้เป็นที่รู้จักในวงกว้าง / เพื่อไม่ให้สูญหายจากตำบล

ไซดักปลาตำบลไผ่ขวาง แข็งแรงทนทานใช้ได้ทุกสถานที่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.สร้างโคก อ.บ้านหมอ จ.สระบุรี

บัญชี 2 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 1 คน

O1 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : รถตุ๊กๆจากกระป๋องเบียร์
รายละเอียด : เป็นการนำวัสดุเหลือใช้มาประยุกต์แปรรูปให้เป็นสินค้า คือรถตุ๊กๆ เป็นโมเดล เป็นของเล่น ของโชว์ ที่ทำมาจากการประยุกต์และออกแบบความคิดสร้างสรรค์ให้เกิดมูลค่า

O2 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

O3 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

O4 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์
การเพิ่มช่องทางการขาย
นำวัสดุเหลือใช้มาทำผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

O5 : แผนธุรกิจ

"เป็นการเข้าร่วมโครงการที่ชื่อว่า U2T เพื่อร่วมมือกันทำงานระหว่างคนในชุมชนกับนักศึกษาจบใหม่ ในการพัฒนา ให้สินค้า บริการหรือผลิตภัณฑ์ มีมูลค่าเพิ่มขึ้น ลดต้นทุนการผลิต และสร้างรายได้ สร้างอาชีพ สร้างความรู้ให้แก่คนในชุมชน และคนทั่วไป ได้พัฒนาศักยภาพของตนเองและชุมชนไปด้วยในตัว ทั้งยังเป็นการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และคิดค้นนวัตกรรมใหม่ๆขึ้นมาเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด เพิ่มโอกาสในการเติบโตของธุรกิจ และเมื่อลงทุนแล้วสามารถสร้างรายได้สร้างอาชีพเสริม หรืออาชีพหลักได้มีกลุ่มเป้าหมาย กลุ่มการตลาดในการเสนอสินค้าและลงทุน ทั้งทางออนไลน์และออฟไลน์ นำเสนอสินค้าเป็น OTOP ของฝากของดีประจำจังหวัด ทำให้สินค้าเป็นที่รู้จักและเข้าถึงได้ง่าย สะดวกต่อการจำหน่ายวางแผนการลงทุน และคำนวณผลตอบแทนในธุรกิจ จากการนำพืชหรือวัสดุเหลือใช้มาประยุกต์ให้เกิดผลิตภัณฑ์ใหม่ หรือนำมาแปรรูปให้เกิดมูลค่า ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด ส่งเสริมและสนับสนุนให้ชุมชนมีรายได้ผลตอบแทนในธุรกิจ การกำหนดผลตอบแทนคาดว่าจะได้รับปัจจัยความเสี่ยงในการทำธุรกิจ ต้องคำนวณถึงรายได้ ยอดขายหรือจำนวนสาขาของธุรกิจ ในการต่อยอด กระจายรายได้ ให้กับคนในชุมชน ส่งเสริมและพัฒนาสินค้าที่มีอยู่ให้ดียิ่งขึ้นคำอธิบายของผลิตภัณฑ์หรือสินค้าที่นำมาใช้และพัฒนาในธุรกิจ เป็นการนำวัสดุเหลือใช้มาแปรรูปให้มีมูลค่ามากขึ้น เป็นการเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์เป็นการนำผักหวานซึ่งเป็นผลผลิตหลักของตำบลมาแปรรูปให้เป็นสินค้า เพื่อสร้างรายได้และ พัฒนาต่อยอด ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุดส่งเสริมและสนับสนุนให้ชุมชนมีรายได้

O6 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

O7 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 39,000

O8 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





🚩 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
📍 ต.สร้างโคก อ.บ้านหมอ จ.สระบุรี

🎓 **บัญชี** 2 คน
👥 **ประชาชน** 3 คน
🗨️ **อาจารย์** 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กองม้วนผักหวาน

รายละเอียด : เป็นการนำพืชไร่ภายในตำบลมาแปรรูปให้เกิดเป็นผลิตภัณฑ์หรือสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น เป็นการใช้วัตถุดิบทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด และนำมาต่อยอด ให้เกิดเป็นธุรกิจ ในการสร้างอาชีพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้พืชในท้องถิ่นจากเกษตรกรรมให้เกิดประโยชน์สูงสุด

การแปรรูปผักหวานป่า

การขนส่งและการกระจายสินค้า การขายออนไลน์และออฟไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการเข้าร่วมโครงการที่ชื่อว่า U2T เพื่อร่วมมือกันทำงานระหว่างคนในชุมชนกับนักศึกษาจบใหม่ ในการพัฒนา ให้สินค้า บริการหรือผลิตภัณฑ์ มีมูลค่าเพิ่มขึ้น ลดต้นทุนการผลิต และสร้างรายได้ สร้างอาชีพ สร้างความรู้ให้แก่คนในชุมชน และคนทั่วไป ได้พัฒนาศักยภาพของตนเองและชุมชนไปด้วยในตัว ทั้งยังเป็นการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และคิดค้นนวัตกรรมใหม่ๆขึ้นมาเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด เพิ่มโอกาสในการเติบโตของธุรกิจ และเมื่อลงทุนแล้วสามารถสร้างรายได้สร้างอาชีพเสริม หรืออาชีพหลักได้

มีกลุ่มเป้าหมาย กลุ่มการตลาดในการเสนอสินค้าและลงทุน ทั้งทางออนไลน์และออฟไลน์ นำเสนอสินค้าเป็น OTOP ของฝากของดีประจำจังหวัด ทำให้สินค้าเป็นที่รู้จักและเข้าถึงได้ง่าย สะดวกต่อการจำหน่าย วางแผนการลงทุน และคำนวณผลตอบแทนในธุรกิจ จากการนำพืชหรือวัสดุเหลือใช้มาประยุกต์ให้เกิดผลิตภัณฑ์ใหม่หรือนำมาแปรรูปให้เกิดมูลค่า ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด ส่งเสริมและสนับสนุนให้ชุมชนมีรายได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.หนองบัว อ.บ้านหม้อ จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักหวานบ้านเขา

รายละเอียด : ผักหวานบ้านเขา คือ เราจะนำผักหวานล้างถึงน้ำเปล่าและน้ำโซนเพื่อจัดสิ่งสกปรกต่างๆ แล้วจึงนำใส่ถุงพลาสติกที่ผ่านกรรมวิธีนอมอาหารที่เก็บความสด จะทำให้ผักหวานอยู่ได้นาน ซึ่งจะช่วยลดการทิ้งผักหวานที่เน่าและขายไม่หมดตลอดจนเพิ่มช่องทางจำหน่ายผักหวาน

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการบรรจุและการจัดเก็บที่อุณหภูมิต่ำเพื่อยืดอายุการเก็บ

-
-

05 : แผนธุรกิจ

• ผักหวานบ้านเขา คือ เราจะนำผักหวานล้างถึงน้ำเปล่าและน้ำโซนเพื่อจัดสิ่งสกปรกต่างๆ แล้วจึงนำใส่ถุงพลาสติกที่ผ่านกรรมวิธีนอมอาหารที่เก็บความสด จะทำให้ผักหวานอยู่ได้นาน ซึ่งจะช่วยลดการทิ้งผักหวานที่เน่าและขายไม่หมดตลอดจนเพิ่มช่องทางจำหน่ายผักหวานให้มากขึ้นอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผักหวานกึ่ง

ออนไลน์ : ผักหวานป่าพร้อมทาน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.หนองบัว อ.บ้านหม้อ จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พักหวาน Thaiherbs

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผักหวานที่บรรจุแคปซูล เพราะในผักหวานมีสารฟีนอลิก ช่วยเรื่องต้านอนุมูลอิสระ มีแคลเซียมสูงฟอสฟอรัสช่วยฟื้นฟูกระดูกและฟัน และยังมีวิตามินบี ช่วยต้านอาการเหน็บชา มีไฟเบอร์สูง แคปซูลผักหวานเหมาะกับทุกเพศทุกวัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- เทคโนโลยีการทำแห้งด้วยตู้อบลมร้อน โดยการใช้อุณหภูมิและระยะเวลาที่เหมาะสม และ
บดเป็นผงละเอียด บรรจุในแคปซูล และภาชนะบรรจุ เช่น กระปุกพลาสติก ขวดแก้ว

-

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ผักหวาน Thaiherbs คือ เราจะนำผักหวานมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ผักหวานที่บรรจุแคปซูล เพราะในผักหวานมีสารฟีนอลิก ช่วยเรื่องต้านอนุมูลอิสระ มีแคลเซียมสูงฟอสฟอรัสช่วยฟื้นฟูกระดูกและฟัน และยังมีวิตามินบี ช่วยต้านอาการเหน็บชา มีไฟเบอร์สูง แคปซูลผักหวานเหมาะสำหรับผู้ที่ไม่ชอบผักและสามารถทานได้ทุกเพศทุกวัย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Phakwan bannongbua

ออนไลน์ : Phakwan bannongbua

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.กรุงเทพ อ.บ้านหม้อ จ.สระบุรี

บัญชี 3 คน ประชาชน 0 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เฟือกหอมทอดกรอบ

รายละเอียด : เฟือกหอมทอดกรอบ ผลิตภัณฑ์ที่มีความหวาน มัน กรอบ เฟือกหอมทอดกรอบเป็นการนำผลผลิตเฟือกหอมของเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการปลูกเฟือกหอมแปลงใหญ่มาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า เป็นการยกระดับรายได้ของสมาชิกวิสาหกิจชุมชนแปรรูปเฟือกหอม ให้ก้าวผ่านพ้นวิกฤตทางเศรษฐกิจ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Digital Marketing

เว็บไซต์ E-Commerce

Image Correction

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

การทำสินค้าไอศกรีมในชุมชนให้เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย มีคนรู้จักสินค้าไอศกรีมของชุมชนเรามากยิ่งขึ้น และเพิ่มความน่าสนใจในสินค้าไอศกรีมมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 100,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





🚩 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

📍 ต.หรรเทว อ.บ้านหมอ จ.สระบุรี

🎓 **บัญญัติ**
3 คน

👤 **ประชาชน**
0 คน

👤 **อาจารย์**
1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สแน็คเปลือกหอมทอด

รายละเอียด : การนำเศษเปลือกหอมทอดที่เป็นสินค้าโอท็อปมาเพิ่มมูลค่าให้เกิดเป็นสินค้าใหม่

05 : แผนธุรกิจ

การทำให้สแน็คเปลือกหอมทอดเป็นที่รู้จักมากขึ้น เป็นตัวเลือกใหม่ในการทานเปลือกหอมทอด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Digital Marketing

เว็บไซต์ E-Commerce

Image Correction

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ขุนโกลน อ.พระพุทธรบาท จ.สระบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 0 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พุฟข้าวแตน

รายละเอียด : พุฟข้าวแตน ข้าวแตน เป็นขนมพื้นบ้าน ทำจากข้าวเหนียว โดยนำมาแปรรูปตากแห้งแล้วทอด ราดหน้าด้วยน้ำตาล ต่อมาพัฒนารูปแบบให้หลากหลายมากยิ่งขึ้น ปรับให้มีรสชาติที่แปลกใหม่ ขนาดพอดีคำ เช่นมีหน้าธัญพืช ให้ถูกปากผู้บริโภคมากขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

พุฟข้าวแตน

เหมาะสำหรับผู้บริโภคที่ชอบรับประทานขนมกินเล่นยามว่าง อาทิเช่นกลุ่มคนวัยทำงานที่มีอายุระหว่าง 22 ปี ถึง 35 ปี
ทำ Content ผ่าน TikTok เป็นวิดีโอแนะนำสินค้า ขั้นตอนการทำสินค้า คลิปตอบคำถาม และรีวิวสินค้า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Digital Marketing
เว็บไซต์ E-commerce
image Correction

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ขุนโกลน อ.พระพุทธรบาท จ.สระบุรี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 0 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พูพুবรวนี้กรอบ

รายละเอียด : พูพুবรวนี้กรอบ เป็นขนมหวานทรงสี่เหลี่ยมสีน้ำตาลกลิ่นหอมช็อกโกแลต มักโรยด้วยถั่วต่างๆ มีรสชาติหอมหวาน

05 : แผนธุรกิจ

พูพুবรวนี้กรอบเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีรสชาติอร่อยและมีขนาดพอดีคำนำรับประทานเหมาะสำหรับผู้ที่บริโภคที่ชอบรับประทานขนมกินเล่นยามว่าง อาทิเช่น กลุ่มคนวัยทำงานที่มีอายุระหว่าง 22 ปี ถึง 35 ปี และกลุ่มร้านค้าในอำเภอและพื้นที่ใกล้เคียง เราจึงจัดทำContent ผ่าน TikTok เป็นวิดีโอแนะนำสินค้า ขั้นตอนการทำสินค้า คลิปตอบคำถาม และรีวิวสินค้า โพสต์ขายสินค้าในกลุ่ม Facebook จังหวัดสระบุรี เพื่อสร้างความมั่นใจและดึงดูดลูกค้าต่อไป ซึ่งช่องทางการจำหน่ายคือโดยการฝากสินค้าขายในร้านค้าในอำเภอพระพุทธรบาท และขายผ่านช่องทางออนไลน์ Tiktok และกลุ่ม Facebook : สระบุรีมาร์เก็ต รวมของดีสระบุรี - Saraburi Market Website : Saraburi market

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Digital Marketing
เว็บไซต์ E-commerce
image Correction

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.เขาวง อ.พระพุทธรบาท จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกแกง

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์นี้เป็นพริกแกง ซึ่งในตำบลได้มีการปลูกพริก หอม กระเทียม จึงได้นำมาแปรรูปเป็นน้ำพริกหลากหลายชนิด เช่น พริกแกง พริกเผา พริกแกงเขียวหวาน พริกตำ ซึ่งบริษัทเอกชนในตำบลนิยมสั่งผลิตเพื่อนำมาทำอาหารให้กับพนักงานในบริษัทเป็นประจำ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

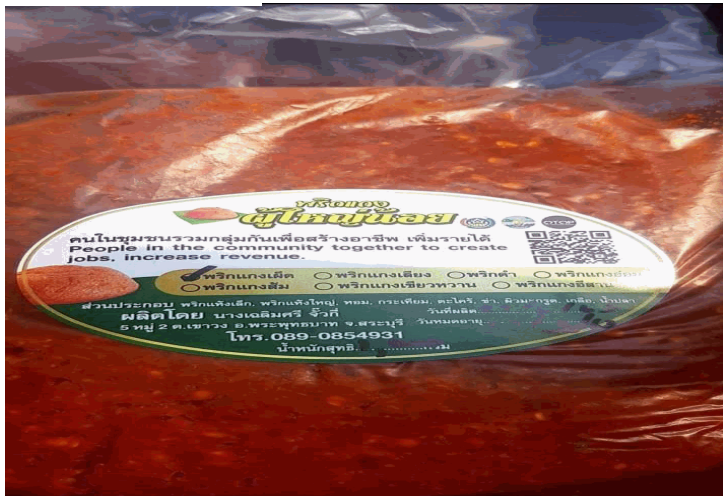
ปรับปรุงการใช้บรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อจัดจำหน่ายแบบขายปลีก

เพิ่มมูลค่าให้กับตัวสินค้าด้วยการปรับปรุงแบบบรรจุภัณฑ์

สร้างช่องทางการจำหน่ายทาง Online ในเพจFacebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment: กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในชุมชน นักท่องเที่ยว และคนที่อาศัยอยู่ในภูมิภาคภาคกลาง เพศหญิง ช่วงอายุ 35 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มที่คุ้นชินกับรสชาติและกลิ่นของสมุนไพร เป็นวัยที่ชอบทำอาหารทานเอง
Customer Relationships: ติดตาม Feedback ของลูกค้าที่ซื้อไปบริโภคว่ารสชาติเป็นอย่างไร ปริมาณเหมาะสมไหม บรรจุภัณฑ์พร้อมสำหรับการเก็บรักษาหรือไม่ และนำ Feedback มาพัฒนาตัวสินค้าต่อไป
Channels: จัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ใน Facebook เพจตำบลเขาวง สระบุรี ร้านค้าในชุมชน ตลาดนัดเขาวง สถานที่ท่องเที่ยวในตำบล ศูนย์การเรียนรู้ของชุมชน บริษัทคาร์ทิลส์ มีกส์(ไทยแลนด์)จำกัด: ตำบลเขาวง อำเภอพระพุทธรบาท จังหวัดสระบุรี
Value Propositions: คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ พริก - ช่วยกระตุ้นการทำงานของกระเพาะอาหาร ทำให้ระบบการย่อยอาหารดีขึ้น ช่วยเจริญอาหาร บำรุงธาตุ ขับเหงื่อ ขับลม ขับเสมหะ แก้อาเจียน ลดความดันโลหิต ช่วยให้ระบบการไหลเวียนโลหิตดี ลดอาการบวม แก้ไขข้ออักเสบ / หอมแดง - ช่วยเจริญอาหาร ช่วยลดความร้อนในร่างกาย แก้หวัดคัดจมูก ขับลมในลำไส้ แก้ปวดท้อง ท้องอืด / กระเทียม - ขับเหงื่อ ขับปัสสาวะ ขับเสมหะ ขับลมในกระเพาะอาหาร แก้ท้องอืดท้องเฟ้อ นอกจากนี้บรรจุภัณฑ์ที่เลือกใช้และกระบวนการการผลิตจะสามารถช่วยยืดระยะเวลาการเก็บรักษาสินค้าได้นานมากขึ้น
Key Activities: กระบวนการผลิตเริ่มจากการปลูกหอม กระเทียม และพริก ในพื้นที่ตำบล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เขาล้อมวง

ออนไลน์ : เขาล้อมวง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.เขาวง อ.พระพุทธรบาท จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำกระชายน้ำผึ้งมะนาว

รายละเอียด : น้ำกระชายน้ำผึ้งมะนาว มีสรรพคุณ ช่วยแก้มวิงเวียน แน่นหน้าอก บำรุงกำลัง เพิ่มความสดชื่นช่วยให้ร่างกาย-กระปรี้กระเปร่า ช่วยย่อยอาหาร แก้ปวดเมื่อย และในสารสกัดของกระชายมีสารยับยั้งการแบ่งตัวของเชื้อโควิด-19

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างช่องทางการจำหน่ายทาง Online ในเพจ Facebook

ปรับปรุงการใช้บรรจุภัณฑ์ในการช่วยยืดอายุอาหาร

เพิ่มมูลค่าให้ตัวสินค้าด้วยการปรับรสชาติและบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

น้ำกระชายน้ำผึ้งมะนาว

Customer Segment: กลุ่มลูกค้าจะเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในชุมชน กลุ่มนักท่องเที่ยว และคนที่อาศัยอยู่ในภูมิภาคภาคกลาง ไม่จำกัดเพศ ช่วงอายุ 35 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มที่คุ้นชินกับรสชาติและกลิ่นของสมุนไพร เป็นวัยที่รักสุขภาพ

Customer Relationships: ติดตาม Feedback ของลูกค้าที่ซื้อไปดื่มว่ารสชาติทานง่ายขึ้นไหม บรรจุภัณฑ์พร้อมสำหรับการเก็บรักษาหรือไม่ และนำ Feedback มาพัฒนาตัวสินค้าต่อไป

Channels: จัดจำหน่ายช่องทางออนไลน์ในFacebookเพจตำบลเขาวง สระบุรี ร้านค้าในชุมชน ตลาดนัดเขาวง สถานที่ท่องเที่ยวในตัวบล ศูนย์การเรียนรู้ของชุมชน

Value Propositions: คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ น้ำกระชายมีสรรพคุณช่วยแก้มวิงเวียน แน่นหน้าอก บำรุงกำลัง เพิ่มความสดชื่น ช่วยย่อยอาหาร แก้ปวดเมื่อย และในสารสกัดของกระชายมีสารยับยั้งการแบ่งตัวของเชื้อโควิด19 อีกด้วย นอกจากนี้บรรจุภัณฑ์ที่เลือกใช้และกระบวนการผลิตจะสามารถช่วยยืดระยะเวลาการเก็บรักษาสินค้าได้นานมากขึ้น

Key Activities: กระบวนการผลิต เริ่มจากการปลูกกระชายอินทรีย์เกษตร ปลูกในพื้นที่ตำบลด้วยดินทรายร่วน ใช้ปุ๋ยหมักอินทรีย์เพื่อคุณภาพของกระชาย ไปสู่การเก็บเกี่ยว คัดสรรการต้ม การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ในระหว่างกระบวนการผลิตจะทำการเก็บข้อมูลเพื่อไปรโมทสินค้า สร้าง Content และจัดจำหน่ายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เขาล้อมวง

ออนไลน์ : เขาล้อมวง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





🚩 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

📍 ต.ธารเกษม อ.พระพรหม จ.สระบุรี

🎓 **บัญชี** 6 คน

👤 **ประชาชน** 5 คน

💬 **อาจารย์** 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกสมุนไพร

รายละเอียด : น้ำพริกสมุนไพร ปริมาณ 100 กรัม : บรรจุด้วยภาชนะพลาสติกพร้อมฝาปิด

05 : แผนธุรกิจ

เมื่อเกษตรกรในกลุ่มว่างจากการทำงานแล้วมารวมตัวกันเพื่อทำน้ำพริก โดยมีทีม U2T for BCG ของตำบลธารเกษม เข้าไปช่วยในการพัฒนารูปแบบภาชนะบรรจุภัณฑ์ และช่วยกระตุ้นยอดขาย จากเดิมที่ขายได้แค่ในชุมชน ทางทีม U2T for BCG ของตำบลธารเกษม จะนำน้ำพริกสมุนไพรออกสู่ตลาดออนไลน์เพื่อให้เป็นที่รู้จักและเกิดรายได้เพิ่มขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,385

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มมูลค่าให้กับตัวสินค้า ด้วยการปรับบรรจุภัณฑ์และรสชาติของน้ำพริกสมุนไพร และเพิ่ม

ความน่าสนใจเกี่ยวกับอาหารสุขภาพ

พัฒนาเลือกใช้บรรจุภัณฑ์ในการช่วยยืดอายุอาหาร

สร้างช่องทางการจัดจำหน่ายทาง Online ในเพจ Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ธารเกษม อ.พระพรหม จ.สระบุรี

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบเห็ด
รายละเอียด : ข้าวเกรียบเห็ดที่ทำมาจากเห็ดนางฟ้าภูฐานที่แบบเกษตรอินทรีย์ไร้สารพิษ โดยนำเห็ดมาแปรรูปทำเป็นข้าวเกรียบเห็ด เพื่อยืดอายุในการบริโภคเห็ด และยังเป็นอาหารทานเล่นเพื่อสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3.สร้างช่องทางการจัดจำหน่ายทาง Online ในเพจ Facebook
2.เพิ่มมูลค่าให้กับตัวสินค้า ด้วยการปรับบรรจุภัณฑ์และรสชาติของข้าวเกรียบเห็ด
1.พัฒนาเลือกใช้บรรจุภัณฑ์ในการช่วยยืดอายุอาหาร

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

"Customer Segment กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ทุกภาคในประเทศไทย และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุตั้งแต่ 15 ปีขึ้นไป เพราะเป็นอาหารที่สามารถบริโภคได้ รสชาติอร่อยถึงเหมาะสำหรับกลุ่มคนที่รักสุขภาพ
Customer Relationships กำหนดราคาอยู่ที่ถุงละ 35 บาท หากซื้อครบ 3 ถุงจะซื้อได้ในราคา 100 บาท เพื่อเป็นส่วนลดให้ลูกค้าที่ซื้อจำนวนมากขึ้น
Channels จัดจำหน่ายผ่านทางเพจ Facebook ในชื่อเพจว่า บ้านธารเกษม และจำหน่ายงานเกษตร บริเวณสวนพฤกษศาสตร์พุแคจังหวัดสระบุรี รวมถึงจำหน่ายที่บ้านซึ่งเป็นศูนย์เรียนรู้โครงการเกษตรอินทรีย์ และยังมีทางติดต่อสั่งออเดอร์ผ่านทางโทรศัพท์มือถือได้อีกด้วย
Value Propositions คุณค่าที่ได้รับคือเป็นอาหารสำหรับทานเล่นที่ทำให้สุขภาพที่ดีด้วย เพราะวัตถุดิบหลักคือทำมาจากเห็ดนางฟ้าภูฐานที่มีประโยชน์ซึ่งทางแม่บ้านในตำบลเพาะปลูกเองจึงทำให้สะอาด และปลอดภัยเพราะผลิตจากวัตถุดิบที่ปลอดสารพิษได้รับรองมาตรฐาน Key Activities กระบวนการผลิต เริ่มจากการปลูกเห็ดจากโรงเพาะที่ได้มาตรฐานปลอดสารไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรร การตาก การผลิตและใส่บรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้างเรื่องราวในเพจเพื่อเป็นการโปรโมทสินค้าและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการทำข้าวเกรียบเห็ด วัตถุดิบที่ปลอดสารพิษ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในตำบล การตลาดและการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,765

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.นายาว อ.พระพุทธรักษา จ.สระบุรี

บัญชี 6 คน ประชาชน 7 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ทองม้วนสมุนไพร

รายละเอียด : ทองม้วนสมุนไพรมีหลายรสชาติ ได้แก่ กะทิสด นมสด กล้วยหอม ใบมะกรูด เมล็ดทานตะวัน กระเทียม-พริกไทย และหัวหอม ที่สำคัญทองม้วนสมุนไพรเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้รับ OTOP 10 อันดับแรกของจ.สระบุรี จะนำบรรจุในบรรจุภัณฑ์ที่นำกลับมาใช้ใหม่ และวัสดุที่นำไปใช้ใหม่ได้ง่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
" "

05 : แผนธุรกิจ

Unique value proposition

-ใช้ทำความสะอาดร่างกาย
-ใช้ส่วนผสมธรรมชาติ
-ใช้ส่วนผสมที่หาได้ในพื้นที่ ได้แก่ นมวัวสระบุรี กะทิจากมะพร้าวนายาว เพื่อเสริมสมบัติด้านความนุ่มลื่นต่อผิว น้ำมันมะพร้าวนายาวเพื่อสมบัตินวดสูกปรกและเพิ่มฟอง ดินมาร์ลเพื่อลดการอักเสบของผิว ลดผดผื่นลดอาการคันช่วยขัดผิวให้กระชับใสเนียนนุ่มวัสดุธรรมชาติที่มีสีเพื่อเพิ่มสีสันกับสบู่

key partner

ตลาดสินค้า OTOP
โรงแรม/ที่พักในพื้นที่ไรสารเคมีสังเคราะห์ที่เป็นอันตรายต่อผิว

Customer relationship

ลงประชาสัมพันธ์สินค้าออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่อย่างสม่ำเสมอ
ใช้ช่องทางที่สามารถสื่อสารกับลูกค้าได้ทางแยก เช่น Line

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Na-Yao Community

ออนไลน์ : Na-Yao Community

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.นายาว อ.พระพุทธรบาท จ.สระบุรี

บัญชี 6 คน ประชาชน 7 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่จากส่วนผสมธรรมชาติ

รายละเอียด : สบู่ที่ใช้ส่วนผสมที่ทำได้ในพื้นที่ได้แก่ นมวัวสระบุรี ะกะจากมะพร้าวชายาว เพื่อเสริมสมบัติน้ำมันความชุ่มชื้นต่อผิว น้ำมันมะพร้าวชายาวเพื่อสมบัติน้ำมันสกัดสิ่งสกปรกและเพิ่มฟอง ดินมาร์ลเพื่อลดการอักเสบของผิว ลดผดผื่น ลดอาการคัน ช่วยขัดผิวให้กระจ่างใส เนียนนุ่ม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่

พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่

นำวัตถุดิบในท้องถิ่นมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่

05 : แผนธุรกิจ

Unique Value Proposition

1. ใช้ส่วนผสมจากธรรมชาติที่หาได้ในพื้นที่ได้แก่ นมวัวสระบุรี ะกะจากมะพร้าวชายาวเพื่อเสริมสมบัติน้ำมันความชุ่มชื้นต่อผิว น้ำมันมะพร้าวชายาวเพื่อสมบัติน้ำมันสกัดสิ่งสกปรกและเพิ่มฟอง ดินมาร์ลเพื่อลดการอักเสบของผิว ลดผดผื่น ลดอาการคัน ช่วยขัดผิวให้กระจ่างใส เนียนนุ่ม วิสดูธรรมชาติที่มีสีเพื่อเพิ่มสีสันกับสบู่

2. ใช้ทำความสะดวกร่างกาย

3. ใช้สารเคมีสังเคราะห์ที่เป็นอันตรายต่อผิว

Customer Segments

1. คนทุกเพศและทุกวัย

2. สินค้ามีคุณค่ากับผู้ใช้ทุกคน

3. แยกลูกค้าได้ตาม ลักษณะผิวได้แก่ 1) ผิวบอบบางแพ้ง่าย เช่น การกร ผิวแห้ง ผิวมัน 2) เพศ หญิง/ชาย 3) อายุ การกร วัยรุ่น ผู้สูงอายุ

Customer relationship

1. ลงประชาสัมพันธ์สินค้าออกแบบรูปลักษณ์ใหม่อย่างสม่ำเสมอ

2. ใช้ช่องทางที่สามารถสื่อสารกับลูกค้าได้ทางแยก เช่น Line Channels

1. วางจำหน่ายในตลาดสินค้าและ งานจัดแสดง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,540

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

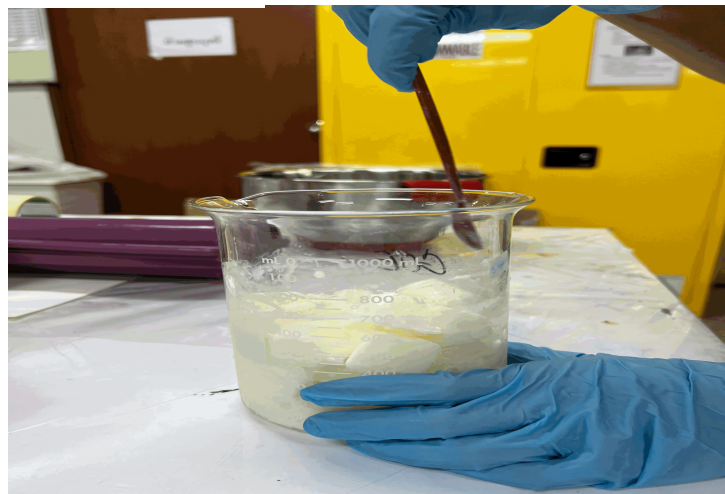
ออฟไลน์ : Na-Yao Community

ออนไลน์ : Na-Yao Community

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยนอร์ทกรุงเทพ

ต.พระพุทธบาท อ.พระพุทธบาท จ.สระบุรี

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หงส์เหิน

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ชาดื่ม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมอบชา

เทคโนโลยีที่พัฒนาช่องทางการจำหน่าย

-

05 : แผนธุรกิจ

การดำเนินงานขั้นที่ 1 คณะอาจารย์ มหาวิทยาลัยนอร์ทกรุงเทพ ประสานงานโดย ไทรประสาน และส่งจดหมายเพื่อขอเข้าพื้นที่ไปยัง หน่วยงานภาครัฐ และเพื่อเข้าร่วมพูดคุยกับประชาชน ภายในพื้นที่

การดำเนินงานขั้นที่ 2 คณะอาจารย์ มหาวิทยาลัยนอร์ทกรุงเทพ ดำเนินการเดินทางเข้าไปยังพื้นที่ชุมชนเพื่อร่วมพูดคุยกับเจ้าหน้าที่ภาครัฐถึงปัญหากับประชาชนในชุมชน พร้อมทั้งร่วมปรึกษากับประชาชนภายในพื้นที่ในการนำเอาทรัพยากรที่มีอยู่ภายในชุมชนนำมาพัฒนาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อส่งเสริมความเป็นอยู่ของประชาชน โดยมีการกำหนด การตลาดเพื่อรองรับการจำหน่าย

การดำเนินงานขั้นที่ 3 นำทรัพยากรหรือ วัตถุดิบที่ทางมหาวิทยาลัยและประชาชนตัดสินใจร่วมกันในการนำวัตถุดิบดังกล่าวมาแปรรูป

การดำเนินงานขั้นที่ 4 นำผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการแปรรูปไปทดสอบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความสวยงาม

การดำเนินงานขั้นที่ 5 นำผลิตภัณฑ์ที่ได้ไปจัดจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,950

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : มหาวิทยาลัยนอร์ทกรุงเทพ

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100085666501706>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.พุทรา อ.พระพุทรา จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยม้วนหรือ บานานาโรล (Banana roll)

รายละเอียด : กล้วยม้วน เป็นกล้วยน้ำว้าอบแห้งที่ปลูกในตำบลพุทราที่ผ่านการแปรรูปเป็นเป็นแผ่นบาง ๆ แล้วนำมาม้วนให้เป็นวง จากนั้นจึงผ่านกระบวนการทอด 2 ครั้ง เพื่อให้กล้วยม้วนมีความกรอบและเก็บได้นาน จะมีหลากหลายรสชาติตามที่ลูกค้าต้องการ เช่น รสหวาน (สูตรดั้งเดิม)

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการผลิตบรรจุภัณฑ์

นวัตกรรมการเคลือบสารแต่งรสชาติในผลิตภัณฑ์ทอดหรืออบกรอบ

การขนส่ง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ชื่อผลิตภัณฑ์ กล้วยม้วน (Banana Roll) ยี่ห้อ ป้าเพ็ญ
กล้วยม้วน เป็นกล้วยน้ำว้าอบแห้งที่ปลูกในตำบลพุทราที่ผ่านการแปรรูปเป็นเป็นแผ่นบาง ๆ แล้วนำมาม้วนให้เป็นวง จากนั้นจึงผ่านกระบวนการทอด 2 ครั้ง เพื่อให้กล้วยม้วนมีความกรอบและเก็บได้นาน การม้วนของกล้วยจะช่วยให้เพิ่มภาพลักษณ์ที่มีเอกลักษณ์ ในขณะเดียวกันโครงสร้างม้วนจะช่วยให้เพิ่มความกรอบและการรับรสที่ดียิ่งขึ้น สำหรับกล้วยม้วนที่จะดำเนินการพัฒนา ผลิต และจัดจำหน่ายจะมีหลากหลายรสชาติตามที่ลูกค้าต้องการ เช่น รสหวาน (สูตรดั้งเดิม) รสเค็ม และ อื่น ๆ

มีช่องทางการจัดจำหน่าย คือ

การขายแบบออนไลน์

- Facebook

- Line Shop

- Shopee

- Lazada

2. การขายแบบออฟไลน์

- ตัวแทนจำหน่ายทั่วประเทศ

- ร้านค้า Otop ประจำจังหวัด

- ตลาดสินค้า Otop (ตลาดหัวปลี)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.พุทรา อ.พระพุทรา จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แยมมัลเบอร์รี่(Mulberry Yam)

รายละเอียด : ผลิตจากลูกหม่อนที่ปลูกด้วยระบบอเนกนิคม จึงมีความปลอดภัยไร้สารพิษ และสารเคมีจากการปนเปื้อนการปลูก ตัวลูกหม่อนจะถูกนำมาแปรรูปเป็นแยมที่มีเนื้อผลไม้ (puree yam) โดยไม่ใช้วัตถุกันเสีย ตัวผลิตภัณฑ์มีเนื้อสัมผัสนุ่มชุ่มชื้น ไม่กระด้างเหมือนแยมทั่วไป

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการผลิตบรรจุภัณฑ์
การบริการการขนส่ง
การตลาด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ตาม google drive

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ต.พุดจัน อ.พระพุทธรบาท จ.สระบุรี

บัญชี 6 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะขามกวน
รายละเอียด : มะขามกวน เป็นในสินค้าของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรพุดจันของหมู่บ้านที่มีผู้
อำนวยความสะดวก นางสาว นุชเชิด โพธิ์ทอง ได้เชิญชวนกลุ่มแม่บ้านสตรีที่ว่างงานมาประกอบ
อาชีพและเสริมสร้างรายได้ ส่วนผสม มะขาม สับปะรด เนื้อมะพร้าว น้ำตาล

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบภาชนะบรรจุภัณฑ์
ออกแบบแบรนด์สินค้า
ออกแบบบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segments –กลุ่มลูกค้าที่ชื่นชอบขนมไทย ไม่จำกัดเพศ โดยมีกลุ่มที่สนใจ ได้แก่
กลุ่มวัยเด็ก วัยรุ่นและวัยทำงาน โดยอยู่ในช่วงอายุ 16 ถึง 45 ปีขึ้นไป ที่ชื่นชอบรับประทานขนม
ไทยโบราณ
Customer Relationships –มีการติดตามการรีวิวจากลูกค้าที่ได้ซื้อสินค้าไปและกลับมาซื้อ
ซ้ำ
Channels –จัดจำหน่ายผ่านศูนย์กระจายสินค้าOTOP ออกบูธงานจำหน่ายสินค้าOTOPต่างๆ
และผ่านทาง Facebook ชื่อเพจ “มะขามกล้วยช่วยชาวบ้าน”
Value Propositions –คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับคือขนมไทยโบราณไว้ทานเล่นระหว่างวันช่วยให้
ผ่อนคลายที่ผลิตมาจากผลไม้ปลอดสารพิษไม่ผสมน้ำตาลดีต่อสุขภาพไร้สารเจือปน
Key Activities –เลือกวัตถุดิบที่คุณภาพจากเกษตรกรโดยตรงไปสู่กระบวนการผลิตและ
บรรจุภัณฑ์ทำการเพิ่ม stories ของวัตถุดิบให้สื่อถึงตัวผลิตภัณฑ์ในการ promote และจัด
จำหน่าย
Key Resources –ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรการทำกล้วยอบ วัตถุดิบผลไม้ (มะ
ขาม สับปะรด มะพร้าว) แรงงานกลุ่มแม่บ้านที่ใช้ในการผลิตการตลาดและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners –ในส่วนของผู้ให้ทุนสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องกับธุรกิจ ได้แก่ ตลาดเกษตร ทร
พาณิชย์จังหวัดสระบุรี ศูนย์กระจายสินค้าOTOP และพัฒนาชุมชนอำเภอพุดจัน
Cost Structure –ต้นทุนจะประกอบไปด้วยค่าวัตถุดิบค่าแรงงานค่าบรรจุภัณฑ์และค่า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ต.พุดำจาน อ.พระพุทธรบาท จ.สระบุรี

บัญชี 6 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยอบ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์กล้วยอบ ของกลุ่มอาชีพสตรีผลิตขนมพื้นบ้าน ตำบลพุดำจาน ได้มีการเริ่มผลิตเมื่อประมาณ ปี2563 โดยใช้กล้วยน้ำว้าสุก ภายในตำบลมาแปรรูปเป็นขนมกล้วยอบ โดยมีกระบวนการในการผลิต (1)นำปรีดให้กล้วยแบนเป็นแผ่น และ (2)นำไปอบในตู้อบ 2 วัน จะไม่มีการแต่ง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาแบบภาชนะบรรจุภัณฑ์
ออกแบบแบรนด์สินค้า
ออกแบบบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segments –กลุ่มลูกค้าที่ชื่นชอบขนมไทย ไม่จำกัดเพศ โดยมีกลุ่มที่สนใจ ได้แก่ กลุ่มวัยเด็ก วัยรุ่นและวัยทำงาน โดยอยู่ในช่วงอายุ 16 ถึง 45 ปีขึ้นไป ที่ชื่นชอบรับประทานขนมไทยโบราณ
Customer Relationships –มีการติดตามการรีวิวจากลูกค้าที่ได้ซื้อสินค้าไปและกลับมาซื้อซ้ำ
Channels –จัดจำหน่ายผ่านศูนย์กระจายสินค้าOTOP ออกบูธงานจำหน่ายสินค้าOTOPต่างๆ และผ่านทาง Facebook ชื่อเพจ “มะขามกล้วยช่วยชาวบ้าน”
Value Propositions –คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับคือขนมไทยโบราณไว้ทานเล่นระหว่างวันช่วยให้ผ่อนคลายที่ผลิตมาจากผลไม้ปลอดสารพิษไม่ผสมน้ำตาลดีต่อสุขภาพไร้สารเจือปน
Key Activities –เลือกวัตถุดิบที่คุณภาพจากเกษตรกรโดยตรงไปสู่กระบวนการผลิตและบรรจุภัณฑ์ทำการเพิ่ม stories ของวัตถุดิบให้สื่อถึงตัวผลิตภัณฑ์ในการ promote และจัดจำหน่าย
Key Resources –ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรการทำกล้วยอบ วัตถุดิบผลไม้ (จะใช้กล้วยน้ำว้า 100% ไม่ผสมน้ำตาล) แรงงานกลุ่มแม่บ้านที่ใช้ในการผลิตการตลาดและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners –ในส่วนของผู้ให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องกับธุรกิจ ได้แก่ ตลาดเกษตรกร หน่วยงานจังหวัดสระบุรี ศูนย์กระจายสินค้าOTOP และพัฒนาชุมชนอำเภอพุดำจาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.หนองแก อ.พระพรหม จ.สระบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 2 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : นื่องตั้งออนทัวร์

รายละเอียด : เป็นสินค้าเบ็ดเตล็ดเหมาะกับการนำไปใช้ในชีวิตประจำวันเพราะปัจจุบันตามร้านสะดวกซื้อและห้างสรรพสินค้าให้นำมาใส่แทนถุงพลาสติกและยังคงความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-
-
-

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคกลาง มีอายุตั้งแต่ 16-45 ปีขึ้นไป เพศหญิง
Customer Relationships มีการสร้างความประทับใจให้ลูกค้าโดยการเพิ่มยอดขายของกระเป๋าที่ไม่ซ้ำให้ลูกค้าได้เลือกซื้อ
Channels จัดจำหน่ายผ่านเพจ Facebook เกี่ยวกับหนองแกกับนื่องตั้ง และมีการประชาสัมพันธ์ให้คนในชุมชน
Value Propositions คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือสินค้าที่มีลวดลายเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวและยังสามารถนำมาใช้ในชีวิตประจำวัน
Key Activities กระบวนการผลิต เริ่มจากการออกแบบภาพตุ๊กตานื่องตั้งใหม่แต่ยังคงความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของนื่องตั้งไว้ แล้วนำไปสกรีนบนกระเป๋าขนาดต่างๆ สร้างความดึงดูดลูกค้าโดยการมีหลากหลายลวดลาย
Key Resources ทรัพยากรในการผลิตกระเป๋า รูปแบบในการทำกระเป๋า วัสดุในการทำกระเป๋าแบบลวดลายของกระเป๋าที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว และหลากหลาย
Key Partners ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมีร้านออกแบบลายกระเป๋า ร้านขายกระเป๋า ร้านรับสกรีน และศูนย์เรียนรู้วิสาหกิจชุมชนที่ให้ความรู้ความเป็นมาของนื่องตั้งและนำมาพัฒนาแต่ยังคงความเป็นเอกลักษณ์ของนื่องตั้งไว้
Cost Structure ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าออกแบบลวดลายกระเป๋า ค่ากระเป๋า ค่าแรงงาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,391

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ : เกี่ยวกับหนองแกกับนื่องตั้ง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.หนองแก อ.พระพรหม จ.สระบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 2 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ฮีตี่ลาวแก้ว

รายละเอียด : เป็นสินค้าประเภทเบ็ดเตล็ดเหมาะกับการนำไปใช้งานสำหรับประดับตกแต่ง เพื่อสร้างความสวยงาม และเป็นสินค้าที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว มีประวัติความเป็นมาที่ยาวนาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-
-
-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

กำหนดเป้าหมายกลุ่มลูกค้าให้ชัดเจน ออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีความน่าสนใจ จัดหาอุปกรณ์การทำผลิตภัณฑ์ สร้างช่องทางการจำหน่ายผ่านสื่อออนไลน์ กำหนดงบประมาณให้ชัดเจน ตั้งเป้าหมายการทำงานให้ได้ตามกำหนด เพื่อสร้างรายได้ให้กับชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,194

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : เกี่ยวหนองแกกับน้องตี่ง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ห้วยป่าหวาย อ.พระพุทธรบาท จ.สระบุรี

บัญชี

5 คน

ประชาชน

4 คน

อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Banana lite

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ของเราเป็นกล้วยน้ำว้าชนิดผง มีส่วนประกอบของเนื้อกล้วยดิบ 100% อุดมไปด้วยสารอาหารต่างๆหลายชนิด ผลิตภัณฑ์ของเราได้คัดสรรกล้วยน้ำว้าดิบ ที่มีคุณภาพ ไม่มีสารเจือปนนำมาแปรรูป ส่งมอบให้แก่ผู้ที่รักสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องอบ

พัฒนาตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ภายนอก

แพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ



รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

-Customer Segmentกลุ่มคนที่มีปัญหาโรคกระเพาะกรดไหลย้อน คนที่ต้องการลดน้ำหนักคนที่รักสุขภาพ โดยสามารถรับประทานได้ทุกช่วงอายุไม่จำกัดเพศทั้งกลุ่มนักศึกษา คนทำงาน
-Costomer Relationships ติดตามผลการใช้งานจากลูกค้าที่ซื้อไปรับประทานผ่านความคิดเห็นและแบบสอบถามทั้งทางออนไลน์และออฟไลน์ว่าหลังจากรับประทานแล้วได้ผลเป็นอย่างไร มีข้อดีข้อเสียหรือไม่ได้รับสรรพคุณตามที่โฆษณาหรือไม่ และนำข้อมูลจากการใช้สินค้ามาปรับปรุงพัฒนาสินค้าให้ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้หากมีการซื้อสินค้าจากช่องทางออนไลน์จะได้รับส่วนลดหรือสิทธิประโยชน์จากทางช่องทางนั้นๆ
-Channelsจำหน่ายทางออนไลน์Facebook, Line My shop,Shopee,Lazada,Online market place และทางออฟไลน์ผ่านทางศูนย์จำหน่ายสินค้า OTOP, ร้านขายยาแผนปัจจุบัน วิทยาลัยชุมชนภูมิราพรธรรม
-Value Propositionsคุณค่าที่จะได้รับจากการทานผลิตภัณฑ์คือคุณค่าจากสรรพคุณของกล้วยน้ำว้า รวมทั้งส่วนประกอบทั้งหมดมาจากวัตถุดิบจากธรรมชาติ ดีต่อสุขภาพ ไม่มีสารเคมีเจือปน ทานได้ทุกช่วงอายุ เป็นอาหารทางเลือกสำหรับคนที่ต้องการลดน้ำหนัก รวมทั้งเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพที่มีราคาเหมาะสม
-Key Activitiesกระบวนการผลิตเริ่มจากการปลูกและดูแลผลผลิตด้วยกระบวนการเกษตรอินทรีย์ และเมื่อเก็บผลกล้วยดิบก็นำมาตัดออกแยกจากหวีเป็นลูกๆ นำมาทำความสะอาด หลังจากนั้นนำมาลอกเปลือกออกโดยนำมาแช่น้ำเกลือที่ละลายไว้แล้ว และนำมาสไลด์เป็นแว่นๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ห้วยป่าหวาย อ.พระพุทธรบาท จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Kaempfer Coffee

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ของเราเป็นกาแฟกระชายชนิดผงเป็นพันธุ์เฉพาะบ้านหนองโป่ง ต. ห้วยป่าหวาย กระชายที่นำมาแปรรูปจะคัดเลือกที่มีอายุ 2 ปีขึ้นไป โดยผ่านกระบวนการ Freeze dried และสารสกัดหญ้าหวานให้ความหวานแทนน้ำตาล

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่อง Freeze dried
พัฒนาตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ภายนอก
แพลตฟอร์มออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

-Customer Segmentกลุ่มคนที่ชื่นชอบดื่มกาแฟไม่จำกัดเพศทั้งกลุ่มนักศึกษาคนทำงานคนใช้แรงงานคนรักสุขภาพ
-Costomer Relationshipsติดตามผลการใช้งานจากลูกค้าที่ซื้อไปรับประทานผ่านความคิดเห็นและแบบสอบถามทั้งทางออนไลน์และออฟไลน์หลังจากรับประทานแล้วได้ผลเป็นอย่างดี มีข้อดีข้อเสียหรือไม่ได้รับสรรพคุณตามที่โฆษณาหรือไม่ และนำข้อมูลจากการใช้สินค้ามาปรับปรุงพัฒนาสินค้าให้ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้หากมีการซื้อสินค้าจากช่องทางออนไลน์จะได้รับส่วนลดหรือสิทธิประโยชน์จากทางช่องทางนั้นๆ
-Channelsจำหน่ายทางออนไลน์ Facebook, Line, My shop, Shopee, Lazada, Online market place และทางออฟไลน์ผ่านทางศูนย์จำหน่ายสินค้า OTOP, ร้านขายยาแผนปัจจุบัน, วิทยาลัยชุมชนภูมิราพรธรรม
-Value Propositionsคุณค่าที่จะได้รับจากการทานผลิตภัณฑ์คือคุณค่าจากสรรพคุณของกระชายรวมทั้งส่วนประกอบทั้งหมดมาจากวัตถุดิบจากธรรมชาติ ดีต่อสุขภาพ เพราะใช้หญ้าหวานเป็นสารให้ความหวานแทนน้ำตาล ซึ่งคนที่ต้องควบคุมปริมาณน้ำตาลในเลือดก็สามารถทานได้ ไม่มีส่วนของไขมันทรานส์ และไม่มีสารเคมีเจือปน
-Key Activitiesกระบวนการผลิตเริ่มจากการปลูกและดูแลสมุนไพรด้วยการเกษตรอินทรีย์ การเก็บเกี่ยวผลกระชายสดที่มีอายุเหมาะสมสำหรับการแปรรูป การตรวจสอบการผลิตกาแฟอาราบิก้าไปจนถึงการแปรรูปด้วยกระบวนการ Freeze dried บรรจุผลิตภัณฑ์ลง

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ต.ชัยสนุ่น อ.มวกเหล็ก จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 3 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำตาลอ้อย
รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ในชุมชนที่นำมาแปรรูปในรูปแบบของน้ำตาลก้อนและน้ำตาลป่น ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์จากผลผลิตทางการเกษตรจากอ้อยคั้นน้ำของเกษตรกรในพื้นที่ โดยขายอยู่ที่โลกริมละ 75บาท สำหรับน้ำตาลก้อน และขายอยู่ที่โลกริมละ85บาท สำหรับน้ำตาลผง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การทำตลาดออนไลน์
การออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมและน่าสนใจ
การสร้างจุดขายให้กับสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

การนำเอาผลผลิตทางการเกษตรภายในชุมชนมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ในชุมชน อ้อยคั้นน้ำเป็นผลผลิตทางการเกษตรในชุมชนของหมู่ 10 ตำบลชัยสนุ่น ซึ่งนำปลาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์น้ำตาลอ้อยมีทั้งแบบผงและแบบก้อน โดยอ้อยที่ใช้เป็นอ้อยอินทรีย์ นำมาแปรรูปเพื่อใหขายได้ในราคาที่เพิ่มขึ้นและสามารถเก็บได้นานขึ้น โดยเน้นขายภายในชุมชนและในกลุ่มคนรักสุขภาพ เป็นที่นิยมมากในกลุ่มผู้สูงอายุ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,100

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ชัยสนุ่น อ.มวกเหล็ก จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์จากผึ้ง

รายละเอียด : น้ำผึ้งจากดอกลำไย 200 บาท น้ำผึ้งจากทานตะวัน 250 บาท น้ำผึ้งนาฬิกา 300 บาท รวงน้ำผึ้ง 250 บาท

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์จากผึ้ง เกิดขึ้นมาจากการฝึกอบรมอาชีพของเกษตรกรในพื้นที่หมู่ 14 หมู่บ้านเกษตรกรก้าวหน้าของทางตำบลชัยสนุ่น มีการจัดอบรมเลี้ยงผึ้งและนำมาแปรรูปในรูปแบบของน้ำผึ้งและรวงน้ำผึ้ง โดยน้ำผึ้งจะมาจากผึ้งที่เก็บเกสรดอกไม้จากดอกลำไย ดอกทานตะวันและพืชนาฬิกาพันธุ์ จะได้รับรสชาติและกลิ่นที่แตกต่างกันไป

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเพิ่มมูลค่าให้สินค้า
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การทำตลาดออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.มวกเหล็ก อ.มวกเหล็ก จ.สระบุรี

บัญชี 3 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำองุ่นแปรรูป

รายละเอียด : น้ำองุ่นแปรรูป ผลิตจากองุ่นแท้ 100% ปลอดภัยจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ตำบลมวกเหล็ก

05 : แผนธุรกิจ

ด้วยความเหมาะสมทางภูมิอากาศ และความอุดมสมบูรณ์ของ อ.มวกเหล็ก จ.สระบุรี ทำให้ได้ผลผลิตขององุ่นสด ที่มีรสชาติหวานหอม กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแม่บ้านเกษตรมวกเหล็ก (กุสุมา) จึงคิดสรรองุ่นสดคุณภาพดี มาผลิตเป็นน้ำองุ่นธรรมชาติที่มีรสชาติเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว เหมาะสำหรับทุกคนในครอบครัวและเป็นของฝากของขวัญสำหรับคนที่คุณรัก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- ออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ด้วยองค์ความรู้ เทคโนโลยีและนวัตกรรมให้มีความมาตรฐาน ผลิตด้วยความสะอาด อร่อย มีประโยชน์ต่อสุขภาพ มีความหลากหลาย รวมทั้งบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม ทันสมัย และแข็งแกร่งทนทาน
- เพิ่มช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ ทั้งแบบ off-line ด้วยการออกตลาดทั้งภายในชุมชน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.มวกเหล็ก อ.มวกเหล็ก จ.สระบุรี

บัญชี 3 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระหรี่ป๊อป

รายละเอียด : กระหรี่ป๊อป สูตรต้นตำหรับดั้งเดิมของวิสาหกิจชุมชนแม่บ้านมวกเหล็ก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- ออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ด้วยองค์ความรู้ เทคโนโลยีและนวัตกรรมให้มีความมาตรฐาน ผลิตด้วยความสะอาด อร่อย มีประโยชน์ต่อสุขภาพ มีความหลากหลาย รวมทั้งบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม ทันสมัย และแข็งแรงทนทาน
- เพิ่มช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ ทั้งแบบ off-line ด้วยการออกตลาดทั้งภายในชุมชน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจขนมกระหรี่ป๊อปโฮมเมดเป็นธุรกิจขนาดเล็ก เริ่มก่อตั้งขึ้นในปีพ.ศ.2512 จัดจำหน่ายผ่านช่องทาง ออฟไลน์ร้านและออนไลน์ภายใต้ชื่อตราสินค้า กุสุมา มวกเหล็ก (Kusuma Muaklek) จุดเริ่มต้นเกิดจากการที่ขอรับประทานและเป็นธุรกิจเล็กๆของสมาชิกในครอบครัว แต่กระหรี่ป๊อปในตลาดส่วนใหญ่นิยมใช้วัตถุดิบเสียเพื่อยืดอายุขนมให้สามารถวางจำหน่ายได้นานขึ้น รวมถึงการใช้ไขมันทรานส์หรือเนยขาว เพื่อผสมในแป้งกระหรี่ป๊อปเพื่อประหยัดต้นทุน อีกทั้งยังทำให้ตัวขนมมีความกรอบด้วย ผู้ศึกษาจึงทดลองพัฒนาสูตรกระหรี่ป๊อปที่มีรสชาติดั้งเดิมตามสูตรขนมไทยโบราณ และเพิ่มไส้ต่างๆ โดยใช้วัตถุดิบที่ปลอดภัยจากไขมันทรานส์และวัตถุดิบเสีย เพื่อสร้างความมั่นใจในการรับประทานขนมกระหรี่ป๊อปมากขึ้น

ลักษณะการดำเนินธุรกิจในปัจจุบันจะทำการผลิตเมื่อมีการสั่งซื้อสินค้าล่วงหน้าเท่านั้น (ตามออเดอร์) จึงทำให้คุณภาพของสินค้าผลิตภัณฑ์มีคุณภาพและมาตรฐาน ทำให้ผู้ศึกษาต้องการเพิ่มช่องทางการขายได้ในการนำผลิตภัณฑ์ที่มีมาจัดชุดอาหารว่างและเครื่องดื่มแบบบรรจุกล่อง เพื่อเป็นทางเลือกให้กลุ่มลูกค้าเพื่อใช้ในการประชุมสัมมนา งานกิจกรรมในองค์กร และงานพิธีสงฆ์ เพื่อช่วยประหยัดเวลาและแรงงานในการดูแลเรื่องอาหารในงานต่าง ๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 44,752

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.มิตรภาพ อ.มวกเหล็ก จ.สระบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 0 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่ขี้ผึ้งแพะ (Goat Milk Soap)

รายละเอียด : กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์จากนมแพะ เป็นการรวมกลุ่มกันของชาวบ้านเป็นการใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ เพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่กลุ่มชาวบ้าน ผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของกลุ่มผลิตขึ้นมาจากความปราณีต ละเอียดย ละเอียด การจำหน่ายมีทั้งปลีกและส่ง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ ไปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่านแพลตฟอร์ม E-Commerce

นำความรู้ด้าน Digital Marketing มาใช้เพื่อต่อยอด หรือเพิ่มยอดขายให้มากขึ้น

ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมต่อการจำหน่ายทั้งทางออฟไลน์และออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์สบู่เลือกใช้ขี้ผึ้งแพะเป็นวัตถุดิบหลักในการทำสบู่ เพราะขี้ผึ้งแพะประกอบไปด้วยวิตามินที่ดีต่อผิวหลายชนิด ทั้งวิตามินเอ วิตามินบี2 วิตามินซี ที่มีส่วนช่วยในการบำรุงผิวพรรณให้เนียนนุ่มชุ่มชื้น แลดูอ่อนเยาว์ ช่วยเสริมสร้างระบบภูมิคุ้มกันทำให้ผิวแข็งแรง มีสารต้านอนุมูลอิสระที่ช่วยลดการเสื่อมสภาพของเซลล์ เผยผิวเรียบเนียน ลดความมันบนใบหน้า และยับยั้งการเกิดแบคทีเรียที่เป็นสาเหตุของการเกิดสิว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.มิตรภาพ อ.มวกเหล็ก จ.สระบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 0 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์จากใบลาน (Palm Leaves)

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ใบลานผลิตโดยศูนย์ภูมิปัญญาท้องถิ่น ตำบลมิตรภาพ ซึ่งได้มีการนำประโยชน์จากใบลานมาประดิษฐ์เป็นอุปกรณ์ที่ช่วยบริหารส่วนต่างๆของร่างกาย อาทิ เช่น จุกินเขียด (อุปกรณ์บริหารนิ้วมือ) หรือ เข็มขัดใบลาน (อุปกรณ์บริหารส่วนเอว สะโพก และหลัง) เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ขนาดให้หลากหลาย

เพิ่มเติมลวดลายในใบลาน

สานใบลานสลับกับพลาสติก

05 : แผนธุรกิจ

- 1.Value Proposition ในอดีตใบลานได้ถูกนำมาใช้ประดิษฐ์เป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆเช่นพัดกระเป๋าลาตะเพียงเป็นต้นเหตุผลที่มีการนำใบลานมาใช้เพราะเดิมทีการนำใบตองมาใช้นั้นทำให้การเก็บรักษาที่ไม่ยาวนานสีของใบตองมีแค่สีเดียวจึงไม่สามารถนำมาทำให้เกิดสีสันสวยงามได้ และกลิ่นของใบตองมักจะเหม็นเขียวกว่าซึ่งการใช้ใบลานสามารถนำมาต่อยอดเป็นผลิตภัณฑ์อื่นๆได้หลากหลายกว่า
- 2.Customer Segments สามารถแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ แม่บ้าน, พนักงานออฟฟิศ, ผู้สูงอายุ
- 3.Channels ช่องทางสำหรับการสร้างคอนเท้นต์และการโปรโมทผลิตภัณฑ์เพื่อหาลูกค้าใหม่ และสร้างการรับรู้ที่มากขึ้นหลักๆจะใช้เป็นสื่อโซเชียลอย่าง IG , TikTok และช่องทางการขายสินค้าสามารถสั่งซื้อผ่านออนไลน์จาก Facebook , Line , เว็บไซต์
- 4.Customer Relationships ดูแลและอัปเดตแฟนเพจบนแพลตฟอร์ม เพื่อให้ข้อมูล ตอบข้อคำถามลูกค้า รวมถึงการแจ้งข่าวสารเพิ่มเติมและแนะนำสินค้าใหม่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ บริการด้วยความใส่ใจ ส่งมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้า จัดโปรโมชั่น ส่งเสริมให้ลูกค้ามีส่วนร่วม และมีราคาสูงสำหรับการสั่งซื้อสินค้าเป็นจำนวนมาก
- 5.Revenue Stream รายได้จากการขายออนไลน์
- 6.Key Resources บุคคลที่มีความรู้ในการเลือกดูฟัง วัตถุดิบ แรงงาน เครื่องจักร
- 7.Key Activities สร้างคอนเท้นต์การโปรโมทและจำหน่ายสินค้า ทั้ง Online - Offline และ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ลำพญากลาง อ.มวกเหล็ก จ.สระบุรี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

6 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยน้ำว้าอบเนย

รายละเอียด : จะเป็นกล้วยน้ำว้าอบเนยใส่ในแพคเกจที่เป็นกระปุกพร้อมติดโลโก้ของผลิตภัณฑ์กล้วยแปรรูป

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำนวัตกรรมชุมชนเข้ามาช่วย

เครื่องจักรบรรจุ ปิดกระป๋อง

เครื่องหั่นกล้วย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากในพื้นที่มีการปลูกกล้วยน้ำว้าเป็นจำนวนมาก จึงทำให้กล้วยล้นตลาดชาวบ้านแต่ละบ้านจึงได้ตัดทิ้งและพ่อค้าคนกลางก็รับซื้อกล้วยในราคาเพียงหวีละ 10 บาทเท่านั้น จึงมีความคิดที่จะนำกล้วยมาแปรรูปเพิ่มมูลค่าโดยนำมาทำเป็นกล้วยอบเนย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ : BCG ลำพญากลาง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ลำพญากลาง อ.มวกเหล็ก จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยมูลวัว

รายละเอียด : "ปุ๋ยมูลวัวตากแห้ง สามารถนำไปเลี้ยงไส้เดือนได้นำไปใส่ไม้ผล ไม้ประดับ พืช ผลเจริญงอกเร็ว"

05 : แผนธุรกิจ

"ปุ๋ยมูลวัว"

เนื่องจากเกษตรกรในพื้นที่ ตำบล ลำพญากลางเลี้ยงวัวนมเป็นส่วนใหญ่จึงทำให้เกิดปัญหา มูลวัวล้นคอก ระบบนิเวศรอบข้างเสียหาย ผมจึงมีไอเดียนำมูลวัวมาตากแห้งเพื่อทำเป็นปุ๋ย สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับเกษตรกรผู้เลี้ยงวัวนม โดยการสร้างแบรนด์เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับปุ๋ยมูลวัว"

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Tiktok
Line
Facebook

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : BCG ลำพญากลาง

ออนไลน์ : BCGลำพญากลาง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ลำพูนกลาง อ.มวกเหล็ก จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าเชือกรีไซเคิล

รายละเอียด : กระเป๋าก้นมีหลายขนาดให้เลือก เป็นกระเป๋าจากการรีไซเคิลของเชือกมัดฟาง แข็งแรงทนทานต่อการใช้งาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reclamation (การเรียกคืนเพื่อนำมาใช้ซ้ำหรือ Recycle)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบชิ้นงานด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์

การนำสิ่งที่มีอยู่ในท้องถิ่นมาเพิ่มมูลค่า

การจัดจำหน่ายชิ้นงานผ่านระบบออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์เชือกถักมือของตำบลลำพูนกลาง เป็นการนำเชือกที่ย่อยสลายตามธรรมชาติไม่ได้ จึงมีแนวคิดนำกลับมาใช้ใหม่ เช่น ถักกระเป๋า เป้ นอน หมวก เป็นการสร้างมูลค่าให้กับตัวสินค้า และสมาชิกยังคิดค้นสินค้าอย่างอื่นเพิ่มขึ้นมาเป็นตัวเลือก ช่องทางการขาย เพจ Facebook TikTok ราคาขึ้นอยู่กับขนาดสินค้าและความยากง่ายในการถัก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ : BCG ลำพูนกลาง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.หนองอ่างเหือ อ.มวกเหล็ก จ.สระบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสือแก้วเคล็ด

รายละเอียด : พิมเสนน้ำ สรรพคุณแก้เคล็ดขัดยอก แก้พิษจากแมลงสัตว์กัดต่อย บรรเทาอาการปวด บวม อักเสบ.

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มมูลค่าให้สินค้าโดยการจัด Gift Set เพื่อสร้างจุดขายของสินค้า
จัดทำรูปแบบผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ และฉลากให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย
นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Online Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลหนองอ่างเหือกำลังจะถูกกลายเป็นสถานที่ท่องเที่ยวเป็นลานกางเต็นท์ แคมป์ปิ้ง ซึ่งปัญหาหลักที่นักท่องเที่ยวต้องพบเจอคือแมลงและยุงที่เข้ามารบกวนนักท่องเที่ยวทางทีม U2T จึงจัดทำยาสมุนไพร พิมเสนน้ำ สเปรย์ตะไคร้กันยุง เพื่อจำหน่ายให้แก่นักท่องเที่ยว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,100

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์หนองอ่างเหือ

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์ หนองอ่างเหือ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.หนองย่างเสือ อ.มวกเหล็ก จ.สระบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่ตะไคร้ว่านหางจระเข้

รายละเอียด : สรรพคุณ : ยับยั้งแบคทีเรีย ลดสิว ช่วยบำรุงผิวให้ผิวนุ่ม นำส้มพลับ คั้นความกระฉ่างใส และเพิ่มความชุ่มชื้นให้กับผิวพรรณ

05 : แผนธุรกิจ

ปัจจุบันประชากรในตำบลหนองย่างเสือยังคงยึดอาชีพเกษตรกรรมเป็นหลักการเกษตรส่วนใหญ่จะไปประกอบไปด้วยการปลูกพืชหมุนเวียนพืชสวนและการเลี้ยงโคนมทางทีมงานเล็งเห็นช่องทางการสร้างรายได้โดยกานำทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่ในชุมชนมาใช้พัฒนาและแปรรูปให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์หนองย่างเสือ

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์ หนองย่างเสือ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Online Facebook
เพิ่มมูลค่าให้สินค้าโดยการจัด Gift Set เพื่อสร้างจุดขายของสินค้า
จัดทำรูปแบบผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ และฉลากให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ภูตนกเปเล้า อ.เมืองสระบุรี จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ย อแกนิกชีว(ภูตนกเปเล้า)

รายละเอียด : จากการหมักวัตถุดิบเหลือทิ้งที่เป็นสารอินทรีย์บางชนิด เช่น แกลบ ใบไม้ กิ่งไม้ เศษอาหาร โดยการใช้อุณหภูมิในการช่วยย่อยสลายจึงจะได้ดินที่มีคุณภาพที่ดีสามารถนำไปใช้กับพืชผักไม้ประดับหรือเพาะกล้าพันธุ์ เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาระบบฐานข้อมูล
การพัฒนาระบบฐานข้อมูล

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-
-
-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ปุ๋ย อแกนิกชีว(ภูตนกเปเล้า)

ปุ๋ยอแกนิก เหมาะสำหรับทำพื้นที่ในเมืองหรือหมู่บ้านจัดสรร ที่ไม่มีที่ดินกว้าง ๆ หรือไม่มีเศษพืชมาก ๆ

ขั้นแรก เอาเศษใบไม้มา 3 ถุงทาบเก็บ (ในรูปเป็นใบต้นป๊อป) ใส่ในกะละมังที่เจาะรูระบายน้ำเอาไว้

ขั้นสอง เอาขี้วัวมา 1 ถุงทาบเก็บใส่เข้าไป

ขั้นสาม คลุกเคล้าผสมกันพร้อมกับเติมน้ำ แต่ต้องไม่ให้แฉะมากเกินไปหรือแห้งเกินไป เป็นอันเสร็จขั้นตอน เอาวางแอบ ๆ อย่าให้โดนแดดโดยตรงเพราะจะทำให้แห้งเร็ว และระวังอย่าให้โดนฝนเพราะจะทำให้แฉะไป

วันถัดไปก็คลุกเคล้าพร้อมขยำเบา ๆ บ้างเพื่อช่วยให้ใบไม้แตก คลุกเคล้าแบบนี้วันละครั้ง ถ้าวันไหนเห็นว่าเริ่มแห้งเกินไปก็พรมน้ำลงไป ถ้าโชคร้ายทำให้แฉะเกินไปก็ให้เทออกวางแผ่ตากแดด

พอเริ่มหมักก็เอากลับลงในกะละมัง

ทุก ๆ วันที่ผ่านไป เศษใบไม้จะมีสีคล้ำขึ้น ๆ นุ่มขึ้น ๆ เบาทึ้น ๆ ปริมาตรจะหายไปทุกวัน พอครบ 30 วันก็ถือว่าเป็นปุ๋ยหมักแล้ว

หลังจากนั้นให้ทำให้แห้ง โดยทิ้งเอาไว้เลย ๆ ไม่ต้องรดน้ำอีก ห้ามใช้ปุ๋ยหมักที่ยังไม่แห้งเพราะจะเป็นอันตรายต่อพืชจากจุลินทรีย์ที่มีมากในปุ๋ยหมัก

จุลินทรีย์มาจากไหน ? ... ก็มาจากในขี้วัวใจครับ นอกจากนี้ ในขี้วัวยังมีไนโตรเจนที่เป็นสารอาหารของจุลินทรีย์ด้วย ทั้งนี้เศษใบไม้มีคาร์บอนที่เป็นสารอาหารของจุลินทรีย์ด้วย จุลินทรีย์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.กุดนกกเปล้า อ.เมืองสระบุรี จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดิน ออแกนิกเขียวกุดนกกเปล้า

รายละเอียด : ดิน ออแกนิกเขียว(กุดนกกเปล้า)เป็นดินจากธรรมชาติ100%ไม่มีส่วนผสมของเคมีใดๆทั้งสิ้น

05 : แผนธุรกิจ

ดิน ออแกนิกเขียว(กุดนกกเปล้า)

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

ระบบตรวจวัดความชื้นในดิน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Image correction

เว็บไซต์ E-commerce

digital marketing

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





🚩 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
📍 ต.โคกสว่าง อ.เมืองสระบุรี จ.สระบุรี

🎓 **บัญญัติ** 5 คน
👤 **ประชาชน** 5 คน
💬 **อาจารย์** 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Breakfast Bar

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ขนมหรือของว่างในรูปแบบแท่ง โดยส่วน ประกอบหลักคือข้าวไรซ์เบอร์รี่ที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย ผสมกับผลไม้แห้งและธัญพืชที่หลากหลาย ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อสุขภาพ และมีคุณค่าทางสารอาหารครบถ้วน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Freeze Drying
การอบ
การปั่น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

"Key Partners ในส่วนของผู้ที่ให้การสนับสนุนและผู้ที่เกี่ยวข้องในการดำเนินงานเป็นคนในชุมชนที่ปลูกข้าวไรซ์เบอร์รี่ Supplier ที่ขายธัญพืชและPackaging รวมไปถึงงานจัดแสดงสินค้า Key Activities กระบวนการผลิตสินค้าจากข้าวไรซ์เบอร์รี่ที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพโดยการแปรรูปข้าว ไรซ์เบอร์รี่ไปสู่การสร้างBrandingและMarketingเพื่อสร้างContentโปรโมทสินค้าให้เป็นที่ยอมรับ
Key Resource ทรัพยากรหลักในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการผลิตสินค้า วัตถุดิบในการทำได้แก่ ข้าวไรซ์เบอร์รี่,ผลไม้แห้ง,ธัญพืช เงินทุนในการผลิตสินค้า แรงงานการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและ สมาชิกในชุมชน และการทำFreeze Dry Value Propositions คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับคือ วัตถุดิบที่นำมาใช้มีคุณภาพที่ดี มีความอร่อย มี ประโยชน์ ดีต่อสุขภาพ มีสารอาหารครบถ้วน และยังสะดวกต่อการรับประทาน ช่วยประหยัดเวลา ในช่วงที่เร่งรีบ มีราคาสมเหตุสมผล
Customer Relationship มีการอัปเดตข่าวสาร โปรโมชัน เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ในSocial Media (Facebook /Line Official) มีบริการจัดส่ง สร้างcontentดึงดูดความสนใจจากลูกค้า ออกบูธตาม งานแสดงสินค้าประชาสัมพันธ์ให้กับกลุ่มลูกค้าใหม่ให้ลูกค้ารีวผลิตภัณฑ์หลังจากที่ได้รับประทาน เพื่อที่เราจะได้นำไปปรับปรุงต่อไป
CustomerSegmentsกลุ่มลูกค้า เป็นวัยเรียนวัยทำงาน(พนักงานออฟฟิศ)คนที่ไม่มีเวลาเร่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





🚩 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

📍 ต.โคกสว่าง อ.เมืองสระบุรี จ.สระบุรี

🏠 **บัญชี**
5 คน

👤 **ประชาชน**
5 คน

💬 **อาจารย์**
1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : De'Rice

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์อาหารเข้าที่ให้ความสะดวกและรวดเร็วในการรับประทาน โดยส่วนประกอบหลักคือข้าวไรซ์เบอร์รี่ที่มีประโยชน์ต่อร่างกายผสมกับผลไม้อบแห้งและธัญพืชที่หลากหลาย จนเป็นอาหารเข้าที่เป็นประโยชน์ต่อสุขภาพ และมีคุณค่าทางอาหารที่ครบถ้วน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การอบแห้ง

การคั่ว

พัฒนา Packaging Design คุณภาพและมาตรฐานในการผลิตสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

Key Partners ในส่วนของผู้ที่ให้การสนับสนุนและผู้ที่เกี่ยวข้องในการดำเนินงานเป็นคนในชุมชนที่ปลูกข้าวไรซ์เบอร์รี่ Supplier ที่ขายธัญพืชและPackaging รวมไปถึงงานจัดแสดงสินค้า

Key Activities กระบวนการผลิตสินค้าจากข้าวไรซ์เบอร์รี่ที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพโดยการแปรรูปข้าวไรซ์เบอร์รี่ไปสู่การสร้างBrandingและMarketingเพื่อสร้างContentโปรโมทสินค้าให้เป็นที่ยอมรับ

Key Resource ทรัพยากรหลักในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการผลิตสินค้า วัตถุดิบในการทำได้แก่ ข้าวไรซ์เบอร์รี่,ผลไม้อบแห้ง,ธัญพืช เงินทุนในการผลิตสินค้า แรงงานการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและ สมาชิกในชุมชน และการทำFreeze Dry

Value Propositions คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับคือ วัตถุดิบที่นำมาใช้มีคุณภาพที่ดี มีความอร่อย มีประโยชน์ ดีต่อสุขภาพ มีสารอาหารครบถ้วน และยังสะดวกต่อการรับประทาน ช่วยประหยัดเวลา ในช่วงที่เร่งรีบ มีราคาส่งเหมาะสม

Customer Relationship มีการอัปเดตข่าวสาร โปรโมชั่น เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ในSocial Media (Facebook/Line Official) มีบริการจัดส่ง สร้างcontentดึงดูดความสนใจจากลูกค้า ออกบูธตาม งานแสดงสินค้าประชาสัมพันธ์ให้กับกลุ่มลูกค้าใหม่ให้ลูกค้ารีวิวผลิตภัณฑ์หลังจากที่ได้รับประทาน เพื่อที่เราจะได้นำไปปรับปรุงต่อไป

Customer Segmentsกลุ่มลูกค้า เป็นวัยเรียนวัยทำงาน(พนักงานออฟฟิศ)คนที่ไม่มีเวลาเร่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

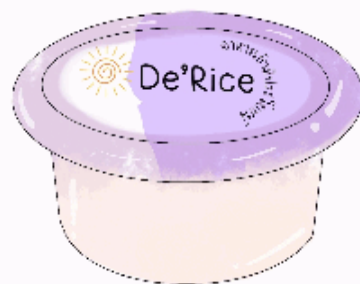
ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์

ต.ดาวเรือง อ.เมืองสระบุรี จ.สระบุรี

บัญชี 2 คน
ประชาชน 2 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวหอมดาวเรือง By ไยรินทร์

รายละเอียด : ข้าวกล้องหอมมะลิปลูกโดยไม่ใช้สารเคมี บรรจุแบบสุญญากาศ มี 3 ขนาด 1. ขนาด 500 กรัม 2. ขนาด 1 กิโลกรัม 3. ขนาด 2 กิโลกรัม จำหน่ายราคา กิโลกรัมละ 50 บาท

05 : แผนธุรกิจ

ข้าวสารปลอดสารเคมี เป็นข้าวหอมมะลิพันธุ์จังหวัด (หอมมะลิ 105) โดยนำมาสร้างมูลค่าเพิ่ม ด้วยการตรวจสอบและรับรองคุณภาพของข้าวสารจากหน่วยงานที่มีความน่าเชื่อถือ ออกแบบผลิตภัณฑ์สินค้าและบรรจุภัณฑ์ พร้อมทั้งประชาสัมพันธ์ข้อมูลผลิตภัณฑ์และเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งร้านค้าและออนไลน์มากยิ่งขึ้น โดยเน้นกลุ่มผู้บริโภคสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 19,125

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ข้าวหอมดาวเรือง By ไยรินทร์

ออนไลน์ : สำนักบริการวิชาการ มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การบรรจุข้าวสารแบบสุญญากาศ โดยใช้เครื่องซีลสุญญากาศกึ่งอุตสาหกรรม

ออกแบบตราสินค้าด้วย Software Computer

ขั้นตอนการยื่นขอรับรองคุณภาพข้าวปลอดสารเคมี

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์

ต.ดาวเรือง อ.เมืองสระบุรี จ.สระบุรี

บัญชี 2 คน
ประชาชน 2 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมเทียนแก้วป้าศรี

รายละเอียด : ขนมเทียนแก้ว สูตรเฉพาะของตำบลดาวเรือง จังหวัดสระบุรี จำหน่าย 2 รูปแบบ1. พร้อมรับประทาน (นึ่งแล้ว)1.1 บรรจุกล่องละ 10 ชิ้น ราคา 25 บาท1.2 บรรจุกล่องละ 20 ชิ้น ราคา 50 บาท2. แปะสุญญากาศ (ยังไม่นึ่ง)2.1 บรรจุแพคเกจ 12 ชิ้น ราคา 35 บาท (3 แปะ 100 บาท)2.2 บรรจุแพคเกจ 25 ชิ้น ราคา 70 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์แบบสุญญากาศ ด้วยเครื่องซิลสุญญากาศ และใช้ถุงลายปูน เพื่อป้องกันกา
เลี้ยวรูปทรงของขนม
ออกแบบตราสินค้า และบรรจุภัณฑ์ด้วย Software Computer
วิธีการอุ่นสินค้าด้วยหม้อนึ่ง และไมโครเวฟ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ขนมเทียนแก้วเป็นขนมไทยที่หายากในปัจจุบัน และขนมเทียนแก้วของตำบลดาวเรือง จังหวัดสระบุรี มีสูตรเฉพาะตัวที่ไม่เหมือนที่อื่น อีกทั้งยังผลิตจากกลุ่มผู้สูงอายุในตำบลฯ ซึ่งมีรสชาติอร่อย แต่ยังไม่เป็นที่รู้จักในวงกว้าง และหากไม่อนุรักษ์ไว้ จะสูญหายไปตามกาลเวลา ดังนั้นจึงเป็นโอกาสในการทำธุรกิจผลิตและจัดจำหน่าย "ขนมเทียนแก้วป้าศรี" ของตำบลดาวเรือง จังหวัดสระบุรี โดยมีการวางแผนการออกแบบและผลิตบรรจุภัณฑ์ให้สวยงามและน่าสนใจเหมาะสมตามเทศกาลต่าง ๆ รวมถึงคำนวณราคาขายที่เหมาะสม พร้อมทั้งหาช่องทางจัดจำหน่ายในรูปแบบ Online และ Offline

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กว๊านเดี่ยวหลบโค้ง
ออนไลน์ : สำนักบริการวิชาการ มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ตลิ่งชัน อ.เมืองสระบุรี จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

O1 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สา(ล้)นศิลป์-เครื่องประดับ
รายละเอียด : ใช้วัสดุที่เป็นเศษเหลือในกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์อื่นๆ นำมาขึ้นเป็นเครื่องประดับ เช่น วัสดุEcoที่เหลือจากการขึ้นงานกระเป๋าสา(ล้)น ใช้สา(ล้)น สา(ล้)นในบ้าน นำมาขึ้นเป็นงานที่เล็กลง ในแนวคิด zero waste และใช้ศิลปะลงในผลิตภัณฑ์เกิดเป็นเครื่องประดับ

O2 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

O3 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

O4 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ศึกษาการขายในแพลตฟอร์มต่างๆ เป็นการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการขาย
ใช้เทคโนโลยีในการพัฒนาและดีไซน์ packaging ให้มีเอกลักษณ์
ใช้วัสดุที่เป็นเศษเหลือในกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์อื่นๆ นำมาขึ้นเป็นเครื่องประดับ เช่น วัสดุ ECO ที่เหลือจากการขึ้นงานกระเป๋าสา(ล้)น ใช้สา(ล้)น สา(ล้)นในบ้าน นำมาขึ้นเป็นงาน

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

O5 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์แบรนด์ 'สา(ล้)น'เป็นงานหัตถกรรมที่มีคุณค่า พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากขึ้นเพื่อเพิ่มกลุ่มลูกค้ามีช่องทางการขายของทางสื่อ social media จุดเด่นของผลิตภัณฑ์คือมีการพัฒนาลวดลายและรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัย ผ่านการลงมือทำของทุกคนในชุมชน

O6 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

O7 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 448

O8 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

★★★★★
กระเป๋าสา(ล้)น

มหาวิทยาลัยนเรศวร จังหวัดพิษณุโลก วิทยาลัยเทคโนโลยีและอาชีวศึกษาพิษณุโลก
ทีมพัฒนาผลิตภัณฑ์ การออกแบบและพัฒนา
จุดเด่นของ ผลิตภัณฑ์ กระเป๋าสา(ล้)นเป็นงานหัตถกรรมที่มีคุณค่า
ใช้วัสดุที่เป็นเศษเหลือในกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์อื่นๆ นำมาขึ้นเป็นงานที่เล็กลง ในแนวคิด zero waste และใช้ศิลปะลงในผลิตภัณฑ์เกิดเป็นเครื่องประดับ

★★★★★
ใช้สา(ล้)น-บรรจุภัณฑ์

สา(ล้)นศิลป์-เครื่องประดับ

การพัฒนาผลิตภัณฑ์เป็นงานหัตถกรรมที่มีคุณค่า พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากขึ้นเพื่อเพิ่มกลุ่มลูกค้ามีช่องทางการขายของทางสื่อ social media จุดเด่นของผลิตภัณฑ์คือมีการพัฒนาลวดลายและรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัย ผ่านการลงมือทำของทุกคนในชุมชน

★★★★★
สา(ล้)นศิลป์-เครื่องประดับ

สา(ล้)นศิลป์-เครื่องประดับ

การพัฒนาผลิตภัณฑ์เป็นงานหัตถกรรมที่มีคุณค่า พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากขึ้นเพื่อเพิ่มกลุ่มลูกค้ามีช่องทางการขายของทางสื่อ social media จุดเด่นของผลิตภัณฑ์คือมีการพัฒนาลวดลายและรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัย ผ่านการลงมือทำของทุกคนในชุมชน



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ต.ตลิ่งชัน อ.เมืองสระบุรี จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ใช้สา(สั)น-ของใช้

รายละเอียด : สา(สั)นในบ้าน-ของตกแต่งบ้าน คัดเลือกวัสดุEcoที่เหมาะสมในแต่ละแบบ เช่น กระถางสา(สั)นเด็บบโต ใช้วัสดุEcoที่ย่อยสลายง่ายในการสานลวดลาย เรียบง่ายใช้เพาะต้นกล้าหรือไม้ต้นเล็กก่อนนำไปปลูกลงดินให้ต้นไม้ได้เติบโตไปกับกระถางที่ย่อยสลายได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ศึกษาการขายในแพลตฟอร์มต่างๆ เป็นการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการขาย
ใช้เทคโนโลยีในการพัฒนาและดีไซน์ packaging ให้มีเอกลักษณ์
ใช้วัสดุที่เป็นเศษเหลือในกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์อื่นๆ นำมาขึ้นเป็นเครื่องประดับ เช่น วัสดุ ECO ที่เหลือจากการขึ้นงานกระเป๋าสา(สั)น ใช้สา(สั)น สา(สั)นในบ้าน นำมาขึ้นเป็นงาน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์แบรนด์ 'สา(สั)น'เป็นงานหัตถกรรมที่มีคุณค่า พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากขึ้นเพื่อเพิ่มกลุ่มลูกค้า มีช่องทางการขายของทางสื่อ social media จุดเด่นของผลิตภัณฑ์คือพัฒนาลวดลายและรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัย ผ่านการลงมือทำของคนในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 125

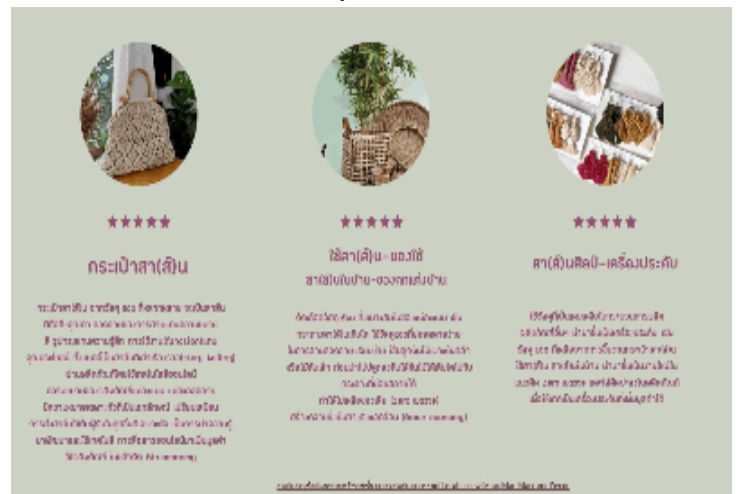
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ดลิ้งชัน อ.เมืองสระบุรี จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าสา(สั)น

รายละเอียด : กระเป๋าสา(สั)น จากวัสดุEcoที่หลากหลายจะเป็นสาสิน ที่สื่อถึงคุณค่า ลวดลายของการสานแทนความหมาย สี รูปทรงแทนความรู้สึก การใช้งาน(function)แทนคุณประโยชน์ ทั้งหมดนี้เป็นสาสินที่เล่าเรื่องราว(story telling) ผ่านผลิตภัณฑ์โดยใช้เทคโนโลยีออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีในการพัฒนาและดีไซน์ packaging ให้มีเอกลักษณ์
ใช้วัสดุที่เป็นเศษเหลือในกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์อื่นๆ นำมาขึ้นเป็นเครื่องประดับ เช่น วัสดุ ECO ที่เหลือจากการขึ้นงานกระเป๋าสา(สั)น ใช้สา(สั)น สา(สั)นในบ้าน นำมาขึ้นเป็นงานที่เล็กลง ในแนวคิด Zero Waste

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์แบรนด์ 'สา(สั)น'เป็นงานหัตถกรรมที่มีคุณค่า พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากขึ้นเพื่อเพิ่มกลุ่มลูกค้ามีช่องทางการขายของทางสื่อ social media จุดเด่นของผลิตภัณฑ์คือมีการพัฒนาลวดลายและรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัย ผ่านการลงมือทำของคนในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 599

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



รูปแบบผลิตภัณฑ์เดิม



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ตะกุด อ.เมืองสระบุรี จ.สระบุรี

บัญชี 2 คน ประชาชน 2 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาสดคลุกพริก

รายละเอียด : น้ำพริกปลาสด มี ตะไคร้ ข่า มะกรูด พริกที่เป็นส่วนผสมของพริกแห้งที่ทำให้ น้ำพริกมีรสชาติจัดจ้านและมีกลิ่นหอมของเครื่องเทศ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยี E-commerce
Digital marketing
เทคโนโลยีถนอมอาหาร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

1. Customer Segment -กลุ่มเป้าหมายคือลูกค้าที่ชื่นชอบในการรับประทานอาหารประเภท น้ำพริกและรสชาติจัดจ้าน -กลุ่มลูกค้าที่ต้องการสั่งซื้อทางช่องทางออนไลน์
2. Value Propositions -เป็นน้ำพริกปลาสดสำหรับทานพร้อมกับข้าวและผักประเภทต่างๆ - เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีวัตถุดิบที่มีคุณภาพและรสชาติที่เหมาะสม 3. Customer Relationship -มีการ จัดโปรโมชั่นให้กับลูกค้าทุกคนในช่วงเทศกาลหรือเวลาไปออกบูธตามงานต่างๆ -มีการตอบคำ ถามเมื่อลูกค้าต้องการทราบรายละเอียดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และรับฟังความคิดเห็นของลูกค้า อยู่เสมอ 4. Channels -ตลาดบริเวณแถบชุมชน -ช่องทางออนไลน์ เช่น เฟสบุ๊ก ไลน์ 5. Revenue Streams -รายได้หลักจากการขายน้ำพริกปลาสด 6. Key partners -รับวัตถุดิบ ทางจากการเกษตรจากแปลงสาธิตโคกหนองนาของคนในชุมชน พัฒนาสร้างรายได้ให้คนในท้อง ที่ 7. Key Activities -การผลิตจากการคัดเลือกพืชสมุนไพรวัตถุดิบที่ปลอดสารพิษ ตลอดจน การผลิตน้ำพริกที่สด ใหม่ และมีคุณภาพที่ได้รับมาตรฐาน 8. Key Resources -เงินทุน -สถานที่ วัตถุดิบและเครื่องมือที่ใช้ในการผลิตน้ำพริก -ทรัพยากรบุคคลที่มีความรู้และความสามารถ ในการทำเครื่องแกงและน้ำพริก 9. Cost structure ต้นทุนทางการผลิตประกอบไปด้วย ค่า วัตถุดิบ ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าค่าการตลาด ค่าสาธารณูปโภค เช่น ค่าประปา ค่าไฟฟ้า เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ตะกุด อ.เมืองสระบุรี จ.สระบุรี

บัญชี 2 คน ประชาชน 2 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ฝอยทอง 1 กิโลกรัม

รายละเอียด : ขนมนมกล เป็นขนมไทย ที่มีรสชาติแบบคนไทยสมัยย้อนยุคมีรสชาติกลมกล่อม ไม่หวานจัดจนเกินไป มีความปราณีตและความละเอียดอ่อนในทุกขั้นตอนการผลิตทำให้ขนมของที่นี่เป็นที่รู้จักกันทั้งจังหวัดสระบุรี สดใหม่ทุกวัน ไม่มีของเหลือค้างถึงกับบางวันไม่พอขาย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

เพิ่มช่องทางพื้นที่การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้เพิ่มขึ้นทั้งในรูปแบบออฟไลน์ และออนไลน์

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

1.Customer Segment

-กลุ่มเป้าหมายคือลูกค้าที่ชื่นชอบการรับประทานขนม

-กลุ่มลูกค้าที่ต้องการนำขนมไปขายต่อ เช่น ร้านอาหาร

-กลุ่มลูกค้าที่สั่งซื้อผ่านช่องทางออนไลน์

2.Value Propositions

-ความอร่อยของขนมไทยใช้วัตถุดิบในท้องถิ่น

-ทำสดใหม่ทุกวัน

-มีขนมไทยให้เลือกหลายชนิดและมีการจัดเซตเป็นชุดของขวัญ

-มีบริการส่งสินค้าทางไปรษณีย์

3.Channels

-ตลาดโต้รุ่งทุกวันพระ

-ตลาดสินค้าชุมชนนวัตกรรมดีตลาดหัวปลี

-ตลาดแก่งจนเพื่อคนสระบุรี ศูนย์ราชการจังหวัดสระบุรี ทุกวันพฤหัสบดี

-ช่องทางไลน์ เฟสบุ๊ค

4.Customer Relationship

-สำหรับลูกค้าที่ซื้อสินค้าจำนวนมากๆ จะซื้อในราคาส่งซึ่งจะขึ้นอยู่กับจำนวนที่สั่งแต่ละครั้ง

-มีการจัดเซตโปรโมชั่นตามช่วงเทศกาล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.นาโง อ.เมืองสระบุรี จ.สระบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 0 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น่ายาล้างจานชุมชนนาโง

รายละเอียด : น่ายาล้างจานผลิตโดยชาวบ้านในชุมชนนาโง สระบุรี โดยใช้ส่วนผสมจากธรรมชาติ สบู่ในท้องถิ่นเป็นส่วนประกอบการผลิต ลดโอกาสแพ้งามผิวหน้าจากสารเคมี เป็นทางเลือกหนึ่งสำหรับผู้บริโภคที่สนใจสินค้าที่มีส่วนผสมจากธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สื่อออนไลน์ igtiktok line

พัฒนาโลโก้จาก program canva

สื่อออนไลน์ Facebook

05 : แผนธุรกิจ

- 1.ศึกษาข้อมูลของผลิตภัณฑ์ที่จะพัฒนาเพื่อนำมาศึกษาหาแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการดำเนินงาน
- 2.เมื่อได้ข้อมูลของผลิตภัณฑ์แล้วจึงนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์และจัดทำแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์
- 3.วิเคราะห์ความเสี่ยงและโอกาส
- 4.กำหนดแผนการดำเนินงาน
- 5.กำหนดแผนการเงิน
- 6.กำหนดแผนรับมือฉุกเฉิน
- 7.ดำเนินการพัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์และสร้างความแปลกใหม่ที่แตกต่างจากคู่แข่งทางการตลาด
- 8.เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายในแหล่งท่องเที่ยว ร้านของฝาก และ การจัดจำหน่ายทางออนไลน์ต่างๆ Facebook, igt, line, Shopee
- 9.ติดตามผลความพึงพอใจต่อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าและนำมาพัฒนา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.นาโดง อ.เมืองสระบุรี จ.สระบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 0 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : นำยาเนกประสงค์แม่บ้านนาโดง

รายละเอียด : นำยาเนกประสงค์ จะใช้น้ำหมักชีวภาพจากผลไม้หรือสมุนไพรสด เช่น มะกรูด มะนาว และสับปะรด เป็นต้น โดยหมักผลไม้หรือสมุนไพรสดเปรี้ยว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สื่อออนไลน์ ที่ใช้ในการขายสินค้า เช่น facebook
พัฒนาโลโก้จาก program canva
แพลตฟอร์มขายสินค้าออนไลน์ เช่น shopee

05 : แผนธุรกิจ

- 1.รวมกลุ่มผู้สนใจ/วิสาหกิจชุมชน
- 2.สร้างแนวคิด/หลักการทำธุรกิจ
- 3.วิเคราะห์ความเสี่ยงและโอกาส
- 4.กำหนดรูปแบบแผนการตลาด
- 5.กำหนดแผนการดำเนินงาน
- 6.กำหนดแผนการเงิน
- 7.กำหนดแผนรับมือฉุกเฉิน
- 8.ประเมินระดับความพึงพอใจจากลูกค้า
- 9.ปรับปรุงและพัฒนาสินค้า

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ของนำยาเนกประสงค์ให้มีความทันสมัย ง่ายต่อการใช้งาน และคงทน ใต้บรรจุภัณฑ์ที่มีความเหมาะสมเพื่อใช้ในการจัดจำหน่ายมีเอกลักษณ์เป็นของตนเองและยัง ช่วยเพิ่มมูลค่าให้กับตัวผลิตภัณฑ์ อีกทั้งยังสามารถนำกลับมาใช้ซ้ำได้อีกด้วย ลองรับการขาย บนแพลตฟอร์มออนไลน์ต่างๆ เช่น Facebook, Shopee

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ปากข้าวสาร อ.เมืองสระบุรี จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 2 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ศูนย์การเรียนรู้ โคก หนอง นา โมเดล

รายละเอียด : ศูนย์การเรียนรู้ โคก หนอง นา โมเดล ปากข้าวสารพอเพียง จัดทำขึ้นเพื่อส่งเสริมการเรียนรู้ทักษะด้านการพัฒนาชุมชนตามหลักเศรษฐกิจพอเพียงให้มีประสิทธิภาพแก่เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชน รวมถึงการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ประสบการณ์ในการทำงานแก่เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชน

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การควบคุมแสงและความร้อน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เว็บไซต์ E-Commerce

Digital marketing

Image Correction

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

การประชาสัมพันธ์ช่องทางออนไลน์เพื่อให้บุคคลอื่นรู้จักศูนย์การเรียนรู้ โคก หนอง นา โมเดล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ปากข้าวสาร อ.เมืองสระบุรี จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 2 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยมูลไส้เดือน

รายละเอียด : ปุ๋ยมูลไส้เดือนตำบลปากข้าวสาร คือการที่ไส้เดือนดินกินมูลวัวนม เพราะวันนม่จะได้รับสารอาหารที่เป็นวิตามินมากกว่าวัวทุ่งและวัชน และผ่านกระบวนการย่อยสลายอินทรีย์วัตถุต่างๆ ภายในลำไส้ของไส้เดือนดิน แล้วจึงขับถ่ายเป็นมูลออกมา ลักษณะเป็นเม็ดร่วนละเอียดสีดำ ที่

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เว็บไซต์ E-Commerce

Digital marketing

Image Correction

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

สร้างแพลตฟอร์ม หรือช่องทางออนไลน์สำหรับจัดจำหน่ายปุ๋ยมูลไส้เดือนตำบลปากข้าวสาร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ต.ปากเพรียว อ.เมืองสระบุรี จ.สระบุรี

บัญชี 7 คน
ประชาชน 1 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กะหรี่ปั๊ยะ

รายละเอียด : ปัจจุบันกะหรี่ปั๊ยะเป็นของฝากขึ้นชื่อในจังหวัดสระบุรี ซึ่งมีหลากหลายไส้หลากหลายรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็น puff stick หรือ แบบพอดี้คำ เราจึงอยากเปลี่ยนรูปแบบการรับประทานกะหรี่ปั๊ยะให้มาอยู่ในรูปแบบของขนมเปียะ โดยการประยุกต์นำเอาไส้ที่มีอยู่กะหรี่ปั๊ยะมาใส่ในขนม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เว็บไซต์ E-commerce

Digital marketing

Image correction

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

-กะหรี่ปั๊ยะ

-ในตำบลปากดพร้อย จังหวัดสระบุรี มีของฝากขึ้นชื่อที่เป็นที่นิยมของนักท่องเที่ยว ได้แก่ กะหรี่ปั๊ยะ ที่มีจุดเด่นอยู่ที่ไส้ของกะหรี่ปั๊ยะที่มีให้เลือกหลากหลายรสชาติ แต่รูปแบบของกะหรี่ปั๊ยะในปัจจุบันมี แบบพอดี้คำ และ แบบ Puff stick ให้เลือกซื้อเท่านั้น อีกทั้งช่องทางการจัดจำหน่ายก็มีเพียงแค่คนในพื้นที่หรือนักท่องเที่ยวที่แวะเข้ามาเที่ยวเท่านั้นที่รู้

-ดังนั้นจะดีกว่าไหม ถ้าหากเราจะทำการเอาไส้ของกะหรี่ปั๊ยะมาทำเป็นไส้ของขนมเปียะ เพื่อเพิ่มรูปแบบการรับประทานกะหรี่ปั๊ยะให้มากขึ้น และเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าทางออนไลน์อีกช่องทางหนึ่ง เพื่อทำให้สินค้าเป็นที่รู้จักในวงกว้างมากขึ้นและเพิ่มโอกาสการเข้าถึงสินค้าของกลุ่มลูกค้าอื่นๆ อีกทั้งยังเพื่อเพิ่มรายได้ให้กับประชาชนผู้จัดจำหน่ายให้มากขึ้น 7,000 - 10,000 เดือนด้วย

-เรามาพัฒนาและทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงครั้งยิ่งใหญ่กันค่ะ

"กะหรี่ปั๊ยะ ขนมทางเลือกใหม่ สำหรับผู้ที่ต้องการรับประทานกะหรี่ปั๊ยะรูปแบบใหม่ๆ"

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ปากเปรี้ยว อ.เมืองสระบุรี จ.สระบุรี

บัญชี 7 คน ประชาชน 1 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกกากหมู “แซบปิ๊ะ!!”

รายละเอียด : น้ำพริกกากหมูเป็นที่นิยมในจำนวนมาก แต่ยังคงต้องการพัฒนาและจัดส่งในรูปแบบออนไลน์ เนื่องจากบรรจุภัณฑ์เป็นแบบกระปุกพลาสติกฝาปิด ซึ่งอาจทำให้สินค้าเกิดความเสียหายต่อการจัดส่งหรือพกพา เพราะฝาหลุดง่าย เราจึงเปลี่ยนจากกระปุกพลาสติกฝาปิดมาเป็นถุงซิปล็อก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Digital marketing

เว็บไซต์ E-commerce

Image correction

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ในตำบลปากเปรี้ยว มีพ่อค้าแม่ค้าที่ขายน้ำพริกเป็นจำนวนมาก ซึ่งหนึ่งในนั้นคือ น้ำพริกกากหมู แต่ผู้จำหน่ายยังคงได้ยอดขายที่ไม่เพียงพอที่จะเป็นกำไร เนื่องจากต้นทุนวัตถุดิบในกระบวนการทำน้ำพริกกากหมูค่อนข้างสูง และมีช่องทางการจำหน่ายเพียงช่องทางเดียวคือแบบออฟไลน์ของประชาชนผู้จำหน่ายในพื้นที่ จึงทำให้ฐานลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นคนในพื้นที่เท่านั้น อีกทั้งบรรจุภัณฑ์ยังไม่มีความน่าสนใจในการที่จะเลือกซื้อมากนัก ดังนั้นจึงคิดว่าจะดีกว่าไหม ถ้าเราจะเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าทางออนไลน์อีกช่องทางหนึ่งเพื่อทำให้สินค้าเป็นที่รู้จักในวงกว้างมากขึ้นและเพิ่มโอกาสการเข้าถึงสินค้าของกลุ่มลูกค้าอื่นๆ อีกทั้งยังเพื่อเพิ่มรายได้ให้กับประชาชนผู้จำหน่ายจากเดิมที่ขายน้ำพริกกากหมูได้ 30 กระปุกต่อเดือน แต่เราจะทำให้สินค้าสามารถขายได้เพิ่มขึ้นเป็น 50 – 60 กระปุกต่อเดือน – น้ำพริกกากหมูแซบปิ๊ะ!! อร่อยนะจ๊ะ รับรองติดใจ –

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,750

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





🚩 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

📍 ต.หนองโน อ.เมืองสระบุรี จ.สระบุรี

🎓 **บัณฑิต** 2 คน



ประชาชน 1 คน



อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชีนยกมุกลายแปดเขา

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ผ้าทอพื้นเมือง จากฝ้าย ลวดลายแบบศิลปวัฒนธรรมของชาวไทยวนมีผลิตภัณฑ์แบบต่างๆ

05 : แผนธุรกิจ

ดำเนินการขายสินค้าผ่านระบบ e-commerce ของเว็บไซต์ U2T

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
ด้านประวัติศาสตร์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เว็บไซต์ e-commerce

Digital marketing

Image correction

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.หนองโน อ.เมืองสระบุรี จ.สระบุรี

บัญชี 2 คน ประชาชน 1 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยามยกลูกลายแปดเขา

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ผ้าทอพื้นเมือง จากฝ้าย ลวดลายแบบศิลปวัฒนธรรมของชาวไทยวนมีผลิตภัณฑ์แบบต่างๆ

05 : แผนธุรกิจ

ดำเนินการขายสินค้าผ่านระบบ e-commerce ในเว็บไซต์ saraburimarket.com

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
ด้านประวัติศาสตร์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Digital marketing

เว็บไซต์ e-commerce

Image correction

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

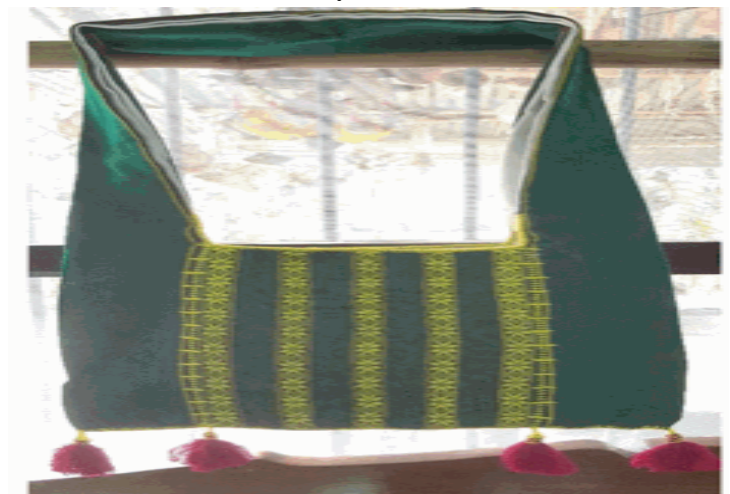
ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ต.หนองยาว อ.เมืองสระบุรี จ.สระบุรี

บัญชี 1 คน
ประชาชน 1 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ป้ายไม้แกะสลัก

รายละเอียด : ป้ายไม้แกะสลัก นิยมใช้ตกแต่งบ้าน เช่น ป้ายเลขที่บ้าน ป้ายชื่อ เป็นต้น และยังใช้เป็นของฝากของที่ระลึกได้

05 : แผนธุรกิจ

การแกะสลักไม้ เป็นงานศิลปะอย่างหนึ่ง ที่มีมาแต่โบราณ ต้องใช้เวลาและสมาธิเป็นอย่างมาก พสรมกับการมีความคิดสร้างสรรค์ด้านงานศิลปะเพื่อใช้ในการออกแบบให้เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว จึงอยากให้มีการถ่ายทอดความรู้ความสามารถทางด้านนี้ ให้แก่คนรุ่นใหม่ เพื่อเป็นการส่งเสริมให้ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ และเพื่อสร้างอาชีพ สร้างรายได้ ต่อไป

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์ที่สามารถคงรูปร่างของสินค้าได้ในระหว่างขนส่ง

การโฆษณาและประชาสัมพันธ์

การเจาะตลาดลูกค้าออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





🚩 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

📍 ต.หนองยาว อ.เมืองสระบุรี จ.สระบุรี

🎓 **บัญญัติ** 1 คน

👤 **ประชาชน** 1 คน

🗨️ **อาจารย์** 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แกะสลักกะลาตาเดียวลายหมีพูม

รายละเอียด : แกะสลักกะลาตาเดียวลายหมีพูม คนโบราณถือว่าเป็นของดีมีคุณวิเศษหลายอย่าง

05 : แผนธุรกิจ

มะพร้าวนอกจากนำมารับประทานแล้ว กะลาของมัน นามะพร้าวให้เป็นลวดลายได้เช่นกัน ต้องอาศัยการฝึกฝน สมาธิ ความคิดสร้างสรรค์ และขั้นตอนการทาสีหลายขั้นตอน มะพร้าวเป็นพืชที่มีอยู่ทุกท้องถิ่น จึงอยากนำมาให้ความรู้และสร้างรายได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลยุทธ์ในการสร้างความพึงพอใจ

การเจาะตลาดออนไลน์

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์ที่สามารถคงรูปร่างของสินค้าได้ในระหว่างขนส่ง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.คำพราน อ.วังม่วง จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์น้ายาปรับผ้านุ่ม KP

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์น้ายาปรับผ้านุ่มที่มีส่วนผสมของน้ำหอมกลิ่นธรรมชาติสุดเข้มข้น ช่วยให้ผ้านุ่มหอมติดทนนานแม้จะผ่านไประยะเวลาหนึ่งวัน ลดกลิ่นอับชื้น ช่วยให้ผ้านุ่มฟู ขนาด 750 มล.

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การทำให้เกิดการผสมร่วมกันระหว่างตัวที่ละลายในน้ำและน้ำมัน
การเก็บกักสารที่ให้ความหอมในน้ายาปรับผ้านุ่ม
การเพิ่มความทรงตัวของสารเก็บกักความหอม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

"ผลิตภัณฑ์น้ายาปรับผ้านุ่ม KP มีกลยุทธ์ผลิตภัณฑ์คือ จะประสานผู้ผลิตให้มุ่งเน้นในการพัฒนาและรักษาคุณภาพของสินค้า ในเรื่องของการใช้บรรจุภัณฑ์ ที่ใช้ขนาดที่คุ้มค่า คำนวณกับผู้ใช้ ทำให้ลูกค้าเลือกซื้อเพิ่มขึ้นเพราะขนาดที่คุ้มค่าและราคาที่ไม่แพงมาก และจะใช้บรรจุภัณฑ์ที่มีลักษณะขาวใส ทำให้มองเห็นผลิตภัณฑ์ที่ล้างจานภายในได้ชัดเจน ช่วยทำให้ลูกค้ามองเห็นปริมาณ และสีของผลิตภัณฑ์ได้ง่ายมากยิ่งขึ้น ทางกลุ่มชาวบ้านวางแผนที่จะตั้งราคาผลิตภัณฑ์ให้ถูกกว่าคู่แข่งในท้องตลาด 10% โดยเมื่อเปรียบเทียบราคาและปริมาณกันแล้วผลิตภัณฑ์ของกลุ่มชาวบ้านจะถูกกว่าสินค้าที่เป็นผู้นำตลาด และทางกลุ่มชาวบ้านจะมีกลยุทธ์กับลูกค้าที่ซื้อสินค้าเป็นจำนวนมาก โดยลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์ครบทุกๆ 1 โหล จะได้รับผลิตภัณฑ์ล้างจานฟรี 1 ขวด การจัดทำหน้าย 1.กระจายผลิตภัณฑ์ไปยังกลุ่มชาวบ้านหมู่บ้านใกล้เคียงและคนรู้จักเพื่อนำไปขายต่อ 2. กระจายสินค้าไปยังร้านค้าปลีกขนาดเล็กเป็นหลัก 3. ทำเพจขายสินค้าออนไลน์ เป็นการเพิ่มช่องทางการจัดทำหน้ายอีกหนทาง และเพื่อให้ลูกค้ารู้จักสินค้ามากขึ้น 4. มีการจัดส่งสินค้าผ่านช่องทางทางขนส่งสินค้า เพื่อเพิ่มยอดขาย และทำให้ลูกค้ารู้จักสินค้ามากขึ้น มีการบอกต่อสินค้ามากขึ้น"

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดทำหน้ายสินค้า / บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



ผลิตภัณฑ์ปรับผ้านุ่มสูตรเข้มข้น



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.คำพราน อ.วังม่วง จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์น้ําล้างจาน KP

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์น้ําล้างจานที่มีส่วนผสมของมะกรูด ขนาด 750 มล. ช่วยขจัดคราบไขมันและเศษอาหารออกได้อย่างง่าย และขจัดสิ่งสกปรกได้ดี ถนอมมือผู้ใช้ ปลอดภัยต่อเด็ก ไร้กลิ่นและสารตกค้างบนภาชนะ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาระบบธุรกิจ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

คัดเลือกตัวทำลายและสารชะล้างที่เหมาะสมสำหรับการทำน้ําล้างจานโดยใช้สารจากธรรมชาติ

การเพิ่มความคงตัวและกลิ่นของ มะกรูดในน้ําล้างจาน
สกัดสารสกัดที่จะเป็นตัวชะล้างและแต่งกลิ่นของน้ําล้างจาน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

"ผลิตภัณฑ์ล้างจาน KP มีกลยุทธ์ผลิตภัณฑ์โดย จะประสานผู้ผลิตให้มุ่งเน้นในการพัฒนาและรักษาคุณภาพของสินค้า ในเรื่องของการใช้บรรจุภัณฑ์ จะใช้ขนาดที่คุ้มค่า คำนวณราคาต้นทุน ทำให้ลูกค้าเลือกซื้อเพิ่มขึ้นเพราะขนาดที่คุ้มค่าและราคาที่ไม่แพงมาก และจะใช้บรรจุภัณฑ์ที่มีลักษณะขาวใส ทำให้มองเห็นผลิตภัณฑ์ล้างจานภายในได้ชัดเจน ช่วยทำให้ลูกค้ามองเห็นปริมาณ และสีของผลิตภัณฑ์ได้ง่ายมากยิ่งขึ้น ทางกลุ่มชาวบ้านวางแผนที่จะตั้งราคาผลิตภัณฑ์ให้ถูกกว่าคู่แข่งในท้องตลาด 10% โดยเมื่อเปรียบเทียบราคาและปริมาณกันแล้วผลิตภัณฑ์ของกลุ่มชาวบ้านจะถูกกว่าสินค้าที่เป็นผู้นำตลาด และทางกลุ่มชาวบ้านจะมีกลยุทธ์กับลูกค้าที่ซื้อสินค้าเป็นจำนวนมาก โดยลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์ครบทุกๆ 3 หลา จะแถมผลิตภัณฑ์ขนาดเดียวกันให้จำนวน 2 ขวด การจัดส่งจำหน่าย กระจายผลิตภัณฑ์ไปยังกลุ่มชาวบ้านหมู่บ้านใกล้เคียงและคนรู้จักเพื่อนำไปขายต่อ 2. กระจายสินค้าไปยังร้านค้าปลีกขนาดเล็กเป็นหลัก 3. ทำเพจขายสินค้าออนไลน์ เป็นการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายอีกหนทาง และเพื่อทำให้ลูกค้ารู้จักสินค้ามากขึ้น 4. มีการจัดส่งสินค้าผ่านช่องทางการขนส่งสินค้า เพื่อเพิ่มยอดขาย และทำให้ลูกค้ารู้จักสินค้ามากขึ้น มีการบอกต่อสินค้ามากขึ้น"

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

ประโยชน์ของน้ําล้างจาน

1. ใช้ใช้ทำความสะอาดภาชนะที่ใช้น้ำล้างจาน โดยใช้น้ำอุ่นหรือน้ำร้อน น้ำร้อนหรือน้ำอุ่นจะช่วยละลายคราบไขมันและเศษอาหารที่ติดอยู่บนภาชนะได้ง่ายขึ้น
2. ใช้ใช้ล้างจานและภาชนะที่ใช้น้ำล้างจาน โดยใช้น้ำอุ่นหรือน้ำร้อน น้ำร้อนหรือน้ำอุ่นจะช่วยละลายคราบไขมันและเศษอาหารที่ติดอยู่บนภาชนะได้ง่ายขึ้น

วิธีใช้

ใช้ใช้เพื่อทำความสะอาดภาชนะที่ใช้น้ำล้างจาน โดยใช้น้ำอุ่นหรือน้ำร้อน น้ำร้อนหรือน้ำอุ่นจะช่วยละลายคราบไขมันและเศษอาหารที่ติดอยู่บนภาชนะได้ง่ายขึ้น

คำเตือน

1. ห้ามใช้กับภาชนะ
2. ห้ามใช้กับภาชนะ

วิธีใช้กับภาชนะ

นำน้ำอุ่นหรือน้ำร้อนมาล้างจานด้วยน้ำอุ่นหรือน้ำร้อน



ปริมาณสุทธิ : 750 มล.
ผลิตโดย กลุ่มชาวบ้าน ต.คำพราน อ.วังม่วง จ.สระบุรี



มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.วังมั่ง อ.วังมั่ง จ.สระบุรี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าทำมือ

รายละเอียด : กระเป๋าจากเชือกมัดฟาง เป็นการนำวัสดุเหลือใช้มาสร้างมูลค่าเพิ่ม ทั้งนี้เชือกมัดฟาง คุณสมบัติมีความเหนียวและคงทน เพื่อเป็นการใช้เวลาให้เกิดประโยชน์และสร้างรายได้ให้กับครัวเรือน และเป็นการสร้างคุณค่าในตนเอง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การย้อมสีเชือกมัดฟาง

การออกแบบกระเป๋าให้ทันสมัย

การออกแบบโลโก้สินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ กระเป๋าจากเชือกมัดฟาง สามารถใช้กับทุกกลุ่มอายุ ผลิตภัณฑ์หลากหลายรวดเร็วและทันสมัยและความแข็งแรงคงทน รักษาทำความสะอาดได้ง่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 27,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปากต่อปาก

ออนไลน์ : กระเป๋าถักมือ by วิทยา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65040111 : การพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์ตะกร้าจากเชือกมัดฟาง

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.วังม่วง อ.วังม่วง จ.สระบุรี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้า ทำมือง่วง

รายละเอียด : ตะกร้าเชือกมัดฟาง เป็นการนำเชือกมัดฟางมาเพิ่มมูลค่า ทั้งนี้เชือกมัดฟางสามารถนำมาถักตะกร้า ที่มีความคงทนแข็งแรง สามารถสร้างรายได้ให้กับครัวเรือน โดยใช้เวลาวางจากงานประจำเพื่อพัฒนาศักยภาพและคุณค่าในตนเอง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบลวดลาย

การออกแบบโลโก้

การย้อมสีสีเชือกมัดฟาง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ตะกร้าจากเชือกมัดฟาง ได้มีการพัฒนาลวดลายให้ทันสมัยและมีความหลากหลาย ในเรื่องการใช้สี และมีความทันสมัย เหมาะสำหรับการใช้ประโยชน์ได้ดีและมีความคงทนแข็งแรง ดูแลรักษาได้ง่าย เหมาะสำหรับเป็นของขวัญของฝาก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปากต่อปาก

ออนไลน์ : กระเป๋าตักสาน by วิกาดดา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





🚩 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

📍 ต.แสดลงพื้น อ.วังม่วง จ.สระบุรี

🎓 **บัญชี** 3 คน

👤 **ประชาชน** 4 คน

💬 **อาจารย์** 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาปลี อิมอุ่น

รายละเอียด : ชาปลี อิมอุ่น By U2T แสดลงพื้น เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากการนำหวัปลี มาทำเป็นผงชาพร้อมดื่ม ที่มีคุณประโยชน์ที่ดีต่อการเป็นอาหารบำรุงครรภ์ หรือเครื่องดื่มเรียกน้ำนม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระบวนการตากแห้งด้วยวิธีธรรมชาติ (Sun Drying)

การอบแห้ง (Drying Process) เพื่อทำให้ความชื้นลดลง ลดการเกิดเชื้อราบนผลิตภัณฑ์

การชั่งบรรจุภัณฑ์ เพื่อคงคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ไม่ให้เหม็นหืน และเป็นการยืดอายุของผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ชาปลี อิมอุ่น เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากการนำหวัปลีกล้วยน้ำว้ามาทำเป็นผงชาพร้อมดื่มที่มีคุณประโยชน์ที่ดีต่อการบำรุงครรภ์หรือเครื่องดื่มเรียกน้ำนม โดยทีม U2T แสดลงพื้น เราทำได้ร่วมพัฒนาผลิตภัณฑ์จากหวัปลี พัฒนา Package เผยแพร่ผลิตภัณฑ์รูปแบบออนไลน์ เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65027511 : ผลิตภัณฑ์เพื่อดูแลสุขภาพ (ยาหม่องจากต้นแสลงพัน)

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.แสลงพัน อ.วังม่วง จ.สระบุรี

บัญชี 3 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาหม่องสมุนไพร

รายละเอียด : เป็นการพัฒนาดังแต่การนำวัตถุดิบภายในชุมชนมาใช้ให้เกิดประโยชน์พัฒนาด้าน Package ให้เหมาะสมกับยุคสมัยและยกระดับผลิตภัณฑ์ภายในตำบลแสลงพัน

05 : แผนธุรกิจ

แสลงพัน Balm (ยาหม่องสมุนไพร) เกิดจากการนำวัตถุดิบจากต้นแสลงพันฝ่ายกระบวนการเป็นยาหม่องที่สามารถทาการผื่นคันได้ โดยแสลงพัน Balm เป็นการพัฒนาดังแต่การนำวัตถุดิบภายในชุมชนมาใช้ให้เกิดประโยชน์ พัฒนาด้าน Package ให้เหมาะสมกับยุคสมัยและยกระดับผลิตภัณฑ์ภายในตำบลแสลงพัน และแสลงพัน Balm จะเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถใช้ได้ทั้งชายและหญิง โดยผลิตภัณฑ์ที่ทีม U2T แสลงพัน เราทำได้ผลิตและจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ ได้แก่ Facebook และจัดส่งจำหน่ายตามร้านค้าภายในชุมชนและที่สำคัญ แสลงพัน Balm (ยาหม่องสมุนไพร) จะจัดจำหน่ายในราคาที่เหมาะสมกับประโยชน์อย่างแน่นอน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระบวนการทำให้สารเข้ากันเป็นหนึ่งเดียว

กระบวนการสกัดสมุนไพร

การทำให้สมุนไพรคงตัว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.คลองเรือ อ.วิหารแดง จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : คุณที่จากมะพร้าว (Coconut pulp cookies)

รายละเอียด : คุณที่จากจากมะพร้าว เป็นขนมที่ใช้จากมะพร้าวมาแปรรูปเป็นสินค้าใหม่ ทำให้คุณที่ความอร่อย หอมกลมกล่อม ด้วยรสชาติจากจากมะพร้าว มีเนื้อสัมผัสที่ดี

05 : แผนธุรกิจ

ปัจจุบันตลาดตำบลคลองเรือมีร้านขายขนมไทยหลายร้าน นอกจากนี้ยังมีร้านรับชุดมะพร้าวและคั่นกะทิสำเร็จรูป ทำให้มีจากมะพร้าวเหลือทิ้งโดยไม่ได้ใช้งานจากการทำขนมไทยและร้านขายกะทิมะพร้าวชุด เราจึงอยากพัฒนาการนำวัตถุดิบเหลือทิ้งมาทำผลิตภัณฑ์ใหม่ ซึ่งจะเป็นการ ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle], สร้างงานสร้างอาชีพ, สร้างรายได้ให้ชุมชน, อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น, อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : n/a

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/U2T-for-BCG-tambom>

เรือ-Klongrua-stlye-104782619058558/

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการพัฒนาวัตถุดิบเหลือทิ้งมาเพิ่มมูลค่า

เทคโนโลยีการอบขนมด้วยเตาอบขนาดใหญ่โดยใช้ความร้อนสม่ำเสมอ

นวัตกรรมการซิลบลูกทุเรียน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.คลองเรือ อ.วิหารแดง จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่สครับกากกาแฟ

รายละเอียด : สบู่สครับกากกาแฟ ใช้สครับ ขัดผิวกาย ช่วยผลัดเซลล์ผิวที่ตายแล้วรวมถึงสิ่งสกปรกต่างๆที่อุดตันรูขุมขนอยู่ให้หลุดออกไปทำให้ผิวเนียนขึ้น กระจางใส อีกทั้งยังมีกลิ่นหอมจากกากกาแฟ ทำให้เพลิดเพลินในการสครับผิว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recovery (การนำกลับมาใช้ใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการผสมกากกาแฟในสบู่เพื่อขัดผิว

นวัตกรรมบรรจุภัณฑ์กล่องกระดาษ

การเสริมวิตามินเพื่อการบำรุง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



reference picture : <https://inmysoapspot.co.nz/2019/08/01/coffee-soap/>

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากร้านขายกาแฟในตำบลคลองเรือ มีจำนวนหลายร้าน ทำให้เล็งเห็นวัสดุเหลือทิ้ง คือ กากกาแฟ เราจึงคิดนำกากกาแฟมาพัฒนาให้เป็นสินค้าที่มีประโยชน์ต่อผิวพรรณ เป็นการนำวัสดุเหลือทิ้งมาทำผลิตภัณฑ์ใหม่ ซึ่งจะเป็นการ ลดขยะ/การนำวัสดุเหลือทิ้งกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle], สร้างงานสร้างอาชีพ, สร้างรายได้ให้ชุมชน, อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น, อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน ซึ่งสบู่สครับจากกากกาแฟนั้น มีส่วนช่วยให้ผลัดเซลล์ผิวเก่าเปิดเผยผิวใหม่ที่ดูขาวกระจ่างใสเรียบเนียน ที่สำคัญนั้นยังทำให้ผิวแข็งแรงอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุเหลือทิ้งกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 649

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : n/a

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/U2T-for-BCG-ตำบลคลองเรือ-Klongrua-stlye-104782619058558/>

เรือ-Klongrua-stlye-104782619058558/

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.เจริญธรรม อ.วิหารแดง จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาแปรรูปจากหญ้าคา

รายละเอียด : เนื่องจากในชุมชนของเรานั้นมีหญ้าคาจำนวนมาก เราจึงคิดนำมาพัฒนาเพื่อให้เกิดประโยชน์และสร้างรายได้ให้ชุมชน ส่วนใหญ่จะใช้ใบมาทำเป็นไฟ สำหรับนึ่งหลังคา อีกส่วนหนึ่งที่สำคัญก็คือรากหญ้าคา เป็นสมุนไพรที่เป็นประโยชน์ จึงนำมาแปรรูปเป็นชา

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Dehydration Technology

Hygienic packaging

การออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. Customer segment (กลุ่มลูกค้า)

- ชาวบ้านในตำบลและบริเวณใกล้เคียง (อายุ 16 ปีขึ้นไป)
- มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่รักสุขภาพและนิยมดื่มชาสมุนไพร
- บุคคลทั่วไป

2. Value proposition (คุณค่าของสินค้าและบริการ)

- มีประโยชน์ต่อร่างกาย บำรุงไต และกำจัดสารพิษในร่างกาย
- ขับปัสสาวะ แก้กระเพาะปัสสาวะอักเสบ แก้ร้อนในกระหายน้ำ แก้ความดันโลหิตสูง
- ช่วยให้ชุมชนมีรายได้
- เพิ่มมูลค่าสิ่งก่อสร้างจากธรรมชาติ

3. Channels (ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า)

- ร้านค้าชุมชน และสื่อทางออนไลน์ผ่านเพจ Facebook (Jareantham Market) (<https://m.facebook.com/Jareantham-Market-103161439144844/>)

4. Customer relationship (ความสัมพันธ์กับลูกค้า)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : n/a

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100083609234298>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.เจริญธรรม อ.วิหารแดง จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หลังคาแปรรูปจากกล้วยาคา

รายละเอียด : กล้วยาคาก็เป็นพืชท้องถิ่นของตำบลที่มีจำนวนมาก ซึ่งชุมชนนิยมนำมาไฟหรือสานเพื่อจำหน่ายสร้างรายได้ให้แก่ชุมชน กำลังจะพัฒนาให้มีการเพิ่มมูลค่าสิ่งก่อสร้างจากธรรมชาติสิ่งใหม่ให้มีความโดดเด่น สร้างมาตรฐานในการนำมาหมุนเวียนระบบเศรษฐกิจของชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการอบแห้ง
นวัตกรรมการไฟ (เป็นช่องๆ)
เทคโนโลยีการนำไปประกอบบนหลังคา

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

1. Customer segment (กลุ่มลูกค้า)
 - ชาวบ้านในตำบลและบริเวณใกล้เคียง (อายุ16ปีขึ้นไป)
 - บุคคลทั่วไป
2. Value proposition (คุณค่าของสินค้าและบริการ)
 - ช่วยให้ชุมชนมีรายได้
 - เพิ่มมูลค่าสิ่งก่อสร้างจากธรรมชาติ
3. Channels (ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า)
 - ร้านค้าชุมชน และสื่อทางออนไลน์แฟนเพจ Facebook (Jareantham Market) (<https://m.facebook.com/Jareantham-Market-103161439144844/>)
4. Customer relationship (ความสัมพันธ์กับลูกค้า)
 - การให้บริการ ชื่อขายและให้คำปรึกษาทางออนไลน์แฟนเพจ Facebook (Jareantham Market) (<https://m.facebook.com/Jareantham-Market-103161439144844/>)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : n/a

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100083609234298>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.บ้านลำ อ.วิหารแดง จ.สระบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบ ตรา ฉาบฉวย

รายละเอียด : กล้วยฉาบทอดกรอบ อร่อย สะอาด ทำจากผลผลิตทางการเกษตรของคนในตำบล

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้บรรจุภัณฑ์ที่ปลอดภัยในการเก็บรักษาให้กล้วยฉาบสามารถเก็บรักษาได้นาน และสะดวกต่อการ

นำมารับประทานมากยิ่งขึ้น

นำกล้วยน้ำว้าดิบลงไปแช่ในน้ำสะอาดที่ผสมน้ำมะนาวเพื่อคงสภาพสีของกล้วยเอาไว้เมื่อ

นำไปทอดจะได้กล้วยฉาบที่มีสีเหลืองกรอบน่ารับประทาน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์คือ กล้วยฉาบ โดยจะจัดจำหน่ายผ่านทาง ออนไลน์ และ ออฟไลน์ กลุ่มเป้าหมายคือ บุคคลทั่วไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





🚩 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

📍 ต.บ้านลำ อ.วิหารแดง จ.สระบุรี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำยาล้างจาน ตรา ดาวดวง

รายละเอียด : น้ำยาล้างจาน สูตรออร์แกนิก สามารถใช้แทนน้ำยาล้างมือได้ อ่อนโยนต่อผิว หรือสามารถใช้แทนน้ำยาถูพื้นได้ เพราะส่วนผสมในการฆ่าเชื้อแบคทีเรีย

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ น้ำยาล้างจานออร์แกนิก โดยจะจัดจำหน่ายทางทั้งช่องทางออนไลน์และ ออฟไลน์ กลุ่มเป้าหมายคือ กลุ่มแม่บ้าน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สกัดสารสมุนไพรที่เป็นตัวชะล้างและแต่งกลิ่นของน้ำยาล้างจาน

คัดเลือกตัวทำละลายและสารชะล้างที่เหมาะสมสำหรับการทำน้ำยาล้างจานโดยใช้สารจากธรรมชาติ

การเพิ่มความคงตัวของสารสกัดสมุนไพรในน้ำยาล้างจาน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





🚩 สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

📍 ต.วิหารแดง อ.วิหารแดง จ.สระบุรี

🎓 **บัณฑิต** 5 คน



ประชาชน 5 คน



อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบเห็ดอินทรี

รายละเอียด : ข้าวเกรียบเห็ดอินทรี ทำมาจากเห็ดนางฟ้าที่หาได้ง่ายในท้องถิ่น ลักษณะของข้าวเกรียบเป็นแท่งคล้ายเฟรนช์ฟรายส์ ง่ายต่อการรับประทาน

05 : แผนธุรกิจ

ข้าวเกรียบเห็ดอินทรี เป็นผลิตภัณฑ์ในแบรนด์ข้าวเกรียบเห็ดนางฟ้าBCG เป็นการดำเนินการผลิตและจำหน่ายข้าวเกรียบจากเห็ดนางฟ้า ในลักษณะของการนำเห็ดนางฟ้ามาสร้างตำแหน่งใหม่ในตลาดขนมขบเคี้ยว และยังแก้ไขปัญหาของเห็ดที่เก็บไว้ได้ไม่นานก็เน่าเสีย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,050

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : n/a

ออนไลน์ : <https://m.facebook.com/wihandeang/>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการทอดให้กรอบนานและทำการแช่น้ำมันเพื่อยืดอายุของผลิตภัณฑ์

การใช้เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์แบบถุงพอยล์แทนถุงพลาสติก เพื่อใช้ในการหมุนเวียนการ

เพาะปลูก และลดขยะของบรรจุภัณฑ์ของข้าวเกรียบเห็ด โดยนำถุงพอยล์ของข้าวเกรียบ

กลับมาเป็นถุงเพาะปลูก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65014681 : สบู่สครับฝ่าเท้า เพื่อสุขภาพจากน้ำมันทอดข้าวเกรียบ

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.วิหารแดง อ.วิหารแดง จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่สครับฝ่าเท้า

รายละเอียด : ลดกลิ่นอับ ผลิตเซลล์ผิวให้กระชับใสเนียนนุ่ม ช่วยกำจัดแบคทีเรีย ช่วยดูดซับสิ่งสกปรกที่ตกค้าง

05 : แผนธุรกิจ

"สบู่สครับฝ่าเท้า" คือชื่อผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์สบู่สครับBCG เนื่องจากการทอดข้าวเกรียบเกิดอันตราย มีการใช้น้ำมันเป็นจำนวนมาก ซึ่งน้ำมันเหล่านี้ไม่สามารถนำกลับมาใช้ประโยชน์ได้อีก เพื่อลดปัญหาการทิ้งน้ำมันเหลือใช้ลงทางท่อระบายน้ำ จึงนำมาพัฒนาเป็นสบู่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,180

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : 7 ก/า

ออนไลน์ : <https://m.facebook.com/wihandeang/>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีการแปรรูปน้ำมันทอดข้าวเกรียบเกิดนางฟ้าเป็นสบู่

นวัตกรรมการขายผ่านช่องทางออนไลน์ผ่าน Facebook Fan page

การใช้เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์ถุงพอยลีในการบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.หนองสรวง อ.วิหารแดง จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลอมฟางก้อนเห็ดจากฟางข้าว

รายละเอียด : ลอมฟางก้อนเห็ดจากฟางข้าว ผลิตจากฟางข้าวและเชื้อเห็ดที่มีคุณภาพ ปลอดภัยไร้สารเคมี หมดปัญหามลพิษและความยุ่งยากในการผลิต สามารถให้ผลผลิตต่อหนึ่งก้อนมากถึง 2 กิโลกรัมในระยะเวลาไม่นาน น้ำหนักผลิตภัณฑ์ก้อนละ 5 กิโลกรัม ราคา 60 บาท

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาผลิตภัณฑ์ เช่น Packaging ให้มีคุณภาพอยู่ในระดับมาตรฐานและใช้งานได้สะดวก เทคโนโลยีในการสื่อสารกับผู้บริโภคและจำหน่ายสินค้า เช่น Facebook Tiktok

05 : แผนธุรกิจ

- ค้นหาจุดแข็งและจุดอ่อนของผลิตภัณฑ์
- พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพมากขึ้น เช่น ปรับ Packaging, สร้าง Brand Identity ในทางที่ดี
- ประสานงานเผยแพร่ผลิตภัณฑ์สู่ชุมชนกับทางอำเภอวิหารแดง
- วางแผนช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งออนไลน์และออฟไลน์
- นำสินค้าออกจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : n/a

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100083528959375>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.หนองสรวง อ.วิหารแดง จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลอมฟางปุ๋ยจากฟางข้าว

รายละเอียด : ลอมฟางปุ๋ยจากฟางข้าว ผลิตจากฟางข้าวและอาหารเสริมที่เปี่ยมไปด้วยคุณค่าประโยชน์ที่ต้นทุนไม่ต้องการ ช่วยเสริมสร้างดินให้แข็งแรง รวมทั้งฟางข้าวยังให้ประโยชน์การรักษาความชื้นและอุ้มน้ำให้กับต้นไม้ ราคา 35 บาท น้ำหนักผลิตภัณฑ์ 5 กิโลกรัม

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

ระบบตรวจวัดความชื้นในดิน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาผลิตภัณฑ์ เช่น Packaging ให้มีคุณภาพอยู่ในระดับมาตรฐานและใช้งานได้สะดวก
เทคโนโลยีในการสื่อสารกับผู้บริโภคและจำหน่ายสินค้า เช่น Facebook
Tiktok

05 : แผนธุรกิจ

-คิดค้นปัญหาที่เกิดขึ้นในชุมชนเพื่อนำมาพัฒนา
-พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพมากขึ้น ปรับ Packaging ให้ทันสมัยมากขึ้น, สร้าง BrandIdentity ในทางที่ดี
-วางแผนการจัดจำหน่ายทั้งออนไลน์และออฟไลน์
-ประสานงานเผยแพร่ผลิตภัณฑ์สู่ชุมชน
-นำสินค้าจำหน่ายสู่ตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : n/a

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100083528959375>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ต.หนองหญ้า อ.วิหารแดง จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่ขมิ้นน้ำผึ้ง
รายละเอียด : สบู่สมุนไพรเหมาะสำหรับผิวหน้าและผิวกาย

05 : แผนธุรกิจ

สบู่สมุนไพรในปัจจุบันจำหน่ายกันภายในชุมชนเท่านั้น เพื่อแก้ไขปัญหาจึงจัดทำแผนธุรกิจโดยการเข้าไปแนะนำเกี่ยวกับการพัฒนาสินค้า เช่น บรรจุภัณฑ์และช่องทางการขายออนไลน์เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สบู่สมุนไพร
การแปรรูปผลิตภัณฑ์
การออกแบบบรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ต.หนองหญ้า อ.วิหารแดง จ.สระบุรี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หนองหญ้าเทียม

รายละเอียด : สบู่สมุนไพรจากเครื่องเทศจากวัสดุเหลือใช้

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนารูปลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัย ทำให้ผลิตภัณฑ์ของชุมชนติดตลาด เป็นที่รู้จักทั้งในและนอกชุมชน ขยายช่องทางการตลาดไปยังโซเชียลมีเดีย และอีคอมเมิร์ซ ต่างๆ เช่น Facebook, TikTok ,Shopee และ Lazada เพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้มากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แปรรูปไม้ไผ่

แปรรูปวัสดุเพื่อจัดสวน

การประยุกต์เอามาเป็นผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.จี่งงาม อ.เสาไห้ จ.สระบุรี

บัญชี 1 คน ประชาชน 0 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเสาไห้
รายละเอียด : ข้าวเสาไห้ เมื่อหุงสุกแล้วจะมีความคงตัว เมล็ดเรียงตัวสวย มีความร้อนแห้ง ไม่แฉะ

05 : แผนธุรกิจ

ข้าวเสาไห้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เชื้อรากำจัดโรคพืช
โรติกข้าวสังขยดทั้งสำเร็จรูป
สบู่อ่อนจากข้าวไร่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.จี๊จาม อ.เสาไห้ จ.สระบุรี

บัญชี 1 คน ประชาชน 0 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเสาไห้เก่า ตรีภบ 5 กิโลกรัม
รายละเอียด : ข้าวเสาไห้เก่าคัดพิเศษ คุณภาพดีที่สุด คัดสรรคุณภาพเยี่ยม สะอาด ปลอดภัย 100% (ขนาดบรรจุ 5 kg) ข้าวเสาไห้เก่าคัดพิเศษ ผลิตจากข้าวพันธุ์เจ๊กเซยข้าวพันธุ์เสาไห้พื้นที่ที่มีประวัติยาวนานของ จ.สระบุรี ข้าวเป็นข้าวประเภทพื้นแข็ง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า
การขนส่งและกระจายสินค้า
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Platform Ecommerce
Facebook
line

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ข้าวเสาไห้จะมีราคาที่ค่อนข้างถูก (135บ.ต่อ5กก.-27บ.ต่อ1กก.อ้างอิงจากข้าวเบญจรงค์ ณ วันที่27ก.ค2565) และได้รับการชวามีสรรพคุณทางด้านสุขภาพอีกด้วย หากแต่ ผู้บริโภคหลายคนก็ได้อาศัย painpoint ที่สำคัญของข้าวเสาไห้คือ หากไม่หุงด้วยวิธีที่ถูกต้อง หรือ ปล่อยให้ข้าวเย็น ข้าวจะมีความแข็งและอาจไม่ต่อใจกับลูกค้าบางกลุ่ม การขนส่งข้าวในปัจจุบันก็จำเป็นต้องใช้พื้นที่และรองรับน้ำหนักที่มาก ดังนั้น เพื่อแก้ปัญหาเหล่านี้ เราจึงอยากแก้แพคเกจจิ้งให้จัดเก็บง่าย ขนส่งได้ง่าย และทันสมัย โดยปรับให้แพคเกจจิ้งเป็นทรงเหลี่ยมที่มีน้ำหนักเบาและกระดัดรัด และเพิ่มคำอธิบายวิธีการหุงข้าวและปรุงข้าวเสาไห้เบื้องต้นบนฉลาก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





PS65009235 : โครงการอบรมให้ความรู้ในการสร้างผลิตภัณฑ์จากผ้าทอพื้นบ้าน

มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.ต้นตาล อ.เสนาห์ จ.สระบุรี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 3 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พวงกุญแจและยางมัดผมจากผ้าทอ

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำขึ้นจากผ้าทอพื้นบ้านของตำบลต้นตาล โดยสินค้าผลิตและจัดจำหน่ายผ่านทางศูนย์กอล์ฟและตลาดน้ำโบราณต้นตาล ผลิตภัณฑ์พวงกุญแจและยางมัดผมมีหลายหลายรูปแบบ มีราคาที่ย่อมเยา มีแบบให้เลือกหลากหลาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปฏิบัติการตัดเย็บผ้าทองานหัตถกรรมพื้นบ้าน

การออกแบบชิ้นงานและการขึ้นรูปงาน

รูปแบบของผลิตภัณฑ์จากผ้าทอเป็นพื้นมาแปรรูปให้มีความน่าสนใจยิ่งขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์จากผ้าทอที่มีความหลากหลายเพิ่มขึ้นและยังเป็นผู้เลือกที่หลากหลายให้แก่ลูกค้าที่สนใจ และสร้างบรรจุภัณฑ์ให้ดูมีความน่าสนใจยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์การเรียนรู้ทอผ้าบ้านต้นตาล

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

ต.ต้นตาล อ.เสนาห์ จ.สระบุรี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 3 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การอบรมเทคนิคแนะนำการเพิ่มยอดขายในช่องทางออนไลน์
รายละเอียด : การขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ซึ่งเป็นช่องทางที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าหรือกลุ่มเป้าหมายได้ง่าย จึงเกิดการจัดการอบรมให้ความรู้ในการใช้ช่องทาง Social Media เช่น Shopee เพื่อเพิ่มโอกาสในการจัดจำหน่ายและทำให้กลุ่มลูกค้ารู้จักผลิตภัณฑ์ผ้าทอตำบลต้นตาล

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ความรู้ช่องทางการขายออนไลน์
ความรู้การปรับตัวในยุค New Normal
ความรู้ในการวางผลิตภัณฑ์ขายช่องทางออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

มีช่องทางในการเลือกซื้อที่หลากหลายขึ้นและยังเป็นการเพิ่มช่องทางการสร้างรายได้ โดยความร่วมมือกับกลุ่มสตรีทอผ้าและชาวบ้านเข้ารับการรู้การสร้างรายได้และการเพิ่มยอดขายผ่านช่องทางสื่อ Social Media

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

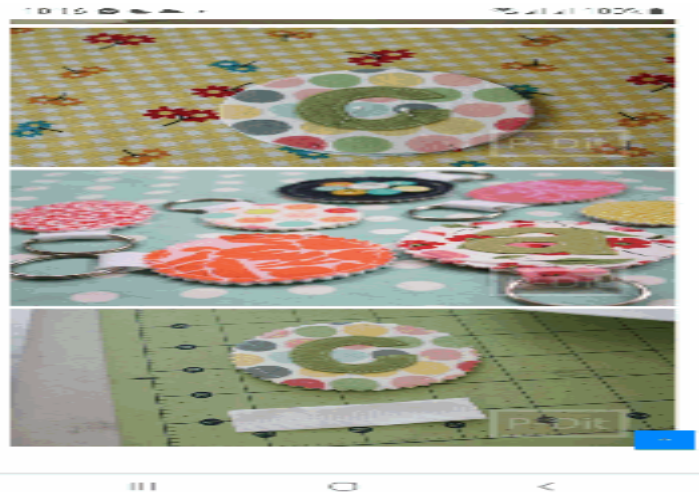
07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์การเรียนรู้ทอผ้าบ้านต้นตาล
ออนไลน์ : -
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ท่าช้าง อ.เสนาห์ จ.สระบุรี

บัญชี 2 คน ประชาชน 1 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมกระยาสารท

รายละเอียด : ขนมกระยาสารทเป็นขนมที่ชาวบ้านนิยมทำขึ้นในช่วงเทศกาลสารทไทย โดยนำถั่วลิสง งาขาว ข้าวตอก กะทิ แป้งข้าวเหนียว น้ำตาล มาผสมรวมกันเข้ากันดี มีรสชาติหวาน เมื่อเคี้ยวเข้าไปจะรู้สึกถึงความกรอบของข้าวตอก ถั่วลิสง และความเหนียวของน้ำตาลเคี้ยว

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การบรรจุขนมลงในผลิตภัณฑ์

การออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์ใหม่โดยใช้โปรแกรมการออกแบบ

การเพิ่มรสชาติของขนมกระยาสารท

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

เพิ่มรสชาติของขนมกระยาสารทให้เพิ่มขึ้น มีรสดั้งเดิม รสชาเขียว รสชาเย็น ทำบรรจุภัณฑ์ในรูปแบบกระป๋องให้มีความสวยงาม เพิ่มช่องทางการขายในรูปแบบ online ใน shopee lazada facebook

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,940

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ท่าช้าง อ.เสนาห์ จ.สระบุรี

บัญชี 2 คน ประชาชน 1 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากผ้าทอในรูปแบบต่าง เช่น ผ้าถุง กระเป๋า ผ้าเช็ดหน้า ผ้าพันคอ ผลิตภัณฑ์จากเครื่องทอผ้าพื้นบ้านเป็นงานหัตถกรรมที่ต้องใช้ฝีมือจากผู้เชี่ยวชาญในการทอผ้า ในตำบลท่าช้างมีหลากหลายลวดลายและหลายสี เนื้อผ้าค่อนข้างหนาและนุ่ม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านจิตวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบสินค้ารูปแบบใหม่

ออกแบบลวดลายใหม่ให้สินค้าใหม่

เพิ่มช่องทางการค้า

05 : แผนธุรกิจ

เพิ่มลวดลายใหม่ โดยการคิดลวดลายใหม่แล้วนำมาสกรีนติดกับตัวผลิตภัณฑ์ผ้าทอ เพิ่มช่องทางการขาย Online เช่น Facebook Lazada Shopee เพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ให้กับกลุ่มทอผ้าทำช้าง สร้าง content ไปลงบนสื่อของกลุ่มทอผ้าทำช้าง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.บ้านยาง อ.เสนาห์ จ.สระบุรี

บัญชี 1 คน ประชาชน 2 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลากระชัง

รายละเอียด : ปลากระชังเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นของตำบลเป็นแหล่งปลาน้ำจืดขนาดใหญ่ในตำบลบ้านยาง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

E-commerce

Digital Marketing

การถ่ายภาพ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ปลากระชัง สามารถหาได้ง่ายในตำบลบ้านยาง เป็นวัตถุดิบพื้นเมืองของตำบล มีกลุ่มเป้าหมาย (customer segment) คือตลาดสด และซูเปอร์มาร์เก็ตในจังหวัดสระบุรี เช่น โลตัส, บิ๊กซี ขายผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น facebook, line โดยมีหน้าที่ (key activities) คือ การทำคอนเทนต์, ประชาสัมพันธ์, และประสานงานกับหน่วยงานต่าง ๆ ค่าใช้จ่าย (cost structure) คือ ค่าอินเทอร์เน็ต, ค่าโทรศัพท์, ค่าน้ำมันรถโดยมีช่องทางรายได้ (Revenue streams) จากการรับค่าจ้างในการบริการพัฒนาผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 100

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





🚩 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

📍 ต.บ้านยาง อ.เสนาไห้ จ.สระบุรี

🎓 **บัญชี** 1 คน

👥 **ประชาชน** 2 คน

🗨️ **อาจารย์** 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระจายจากตำบลบ้านยาง

รายละเอียด : กระจายจากที่ผลิตและจัดจำหน่ายจากตำบลบ้านยาง

05 : แผนธุรกิจ

กระจายจากประจำตำบลบ้านยาง โดยถือว่าเป็นตำบลหลักในการผลิตกระจายจากในจังหวัดสระบุรี มีกลุ่มเป้าหมาย (customer segment) คือร้านอาหาร และร้านขนมในจังหวัดสระบุรี ขายผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น facebook, instagram, line, tiktok โดยมีหน้าที่ (key activities) คือ การทำคอนเทนต์, ประชาสัมพันธ์, และประสานงานกับหน่วยงานต่าง ๆ ค่าใช้จ่าย (cost structure) คือ ค่าอินเทอร์เน็ต, ค่าโทรศัพท์, ค่าน้ำมันรถโดยมีช่องทางรายได้ (Revenue streams) จากการรับค่าจ้างในการบริการพัฒนาผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 100

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การถ่ายภาพ

Digital Marketing

E-commerce

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ต.พระยาทอ อ.เสนาห์ จ.สระบุรี

บัญชี 2 คน
ประชาชน 3 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถุงย่ามไทยวน

รายละเอียด : ขนาดแขนยาว 19 นิ้ว (51ซ.ม) กว้าง 11 นิ้ว (29ซ.ม) ลึกท้องย่าม 9 นิ้ว (23ซ.ม)

05 : แผนธุรกิจ

ถุงย่ามไทยวนสระบุรี เป็นเครื่องใช้ของชาวไทยวน ที่ใช้ในชีวิตประจำวัน สืบต่อกันมาตั้งแต่บรรพบุรุษ โดยใช้ผ้ากอไทยวน ในการทำถุงย่าม เช่น ผ้ากอขมูก ๓ เขา (ตะก้อ) ถึง ๘ เขา ผ้าจก และผ้าพื้น เพื่อพื้นฟูและรักษาอัตลักษณ์ของชาวไทยวนไว้ จึงจำเป็นต้องจัดเก็บข้อมูลมรดกภูมิปัญญาทางวัฒนธรรมถุงย่ามไทยวนสระบุรี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-
การพัฒนาสินค้าใหม่ของผลิตภัณฑ์ ที่ยังไม่มีใช้มาก่อน เช่น สีพาสเทล
-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.พระยาทอ อ.เสนาไห้ จ.สระบุรี

บัญชี 2 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนบเบี๊ยะไส้ถั่วไข่เค็ม, ขนบเบี๊ยะไส้ฟัก

รายละเอียด : ชื่อสินค้าขนบเบี๊ยะบ้านหนองไธ มีแพคเกจใส่กล่องทรงสี่เหลี่ยม มีช่องมองเห็นขนบเบี๊ยะด้านใน หากไส้ถั่วไข่เค็มตัวขนบจะเป็นรูปทรงดอกไม้ กลีบดอกไม้เป็นไข่เค็ม หากไส้ฟักจะเป็นทรงกลม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีขนบหวาน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบตัวผลิตภัณฑ์แพคเกจให้มีความน่าสนใจและดึงดูดจากผู้บริโภค

ปรับเปลี่ยนรูปแบบดีไซน์แพคเกจผลิตภัณฑ์

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ข้อมูลเบื้องต้นของกิจการ มีประวัติความเป็นมา วิสัยทัศน์ เป้าหมาย อธิบายถึงตัวสินค้า ลักษณะของสินค้าขนาดและบรรจุภัณฑ์ แผนการตลาด ลักษณะของลูกค้าและลูกค้าเป้าหมาย ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 21,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ม่วงงาม อ.เสนาห์ จ.สระบุรี

บัญชี 2 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพืดไทยป่าเล็ค

รายละเอียด : น้ำพืดไทยป่าเล็ค เพิ่มความสะดวกสบายในการทำพืดไทยรสชาติเป็นเอกลักษณ์มากับปริมาณและราคาที่เหมาะสม

05 : แผนธุรกิจ

ปัญหา Covid-19 ทำให้ผู้ประกอบการขาดรายได้จากการขายสินค้าผลิตภัณฑ์ที่ไม่เป็นที่รู้จักจากบุคคลภายนอกหรือชุมชนอื่นๆ บรรลุจุดที่ไม่เป็นที่สนใจและดึงดูดผู้บริโภคแนวทาวเก้ไขปัญหาพัฒนาบรรจุภัณฑ์ และฉลากผลิตภัณฑ์ให้มีความทันสมัยและดึงดูดผู้บริโภคจัดทำประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ต่างๆ เพื่อเพิ่มช่องทางในการจัดจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านพืดไทยป่าเล็ค

ออนไลน์ : พืดไทยป่าเล็ค

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์ปิดสนิท ลดน้ำหนักบรรจุภัณฑ์และยืดอายุการเก็บ

-

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





🚩 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

📍 ต.ม่วงงาม อ.เสนาไห้ จ.สระบุรี



บัญชี

2 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Good farm

รายละเอียด : ข้าวเจ๊กเขยข้าวปลอดสาร หุงรับประทานได้ง่ายไม่เป็นก้อน หุงขึ้นหม้อ ข้าว
นี้

05 : แผนธุรกิจ

ปัญหาโควิด 19 ทำให้ราคา ของข้าวเปลือกตกต่ำลงและอาชีพส่วนใหญ่ของคนในชุมชนม่วง
งามจะปลูก ข้าวเจ๊กเขยเป็นหลักจึงอยากเพิ่มมูลค่า ของข้าวเปลือกเจ๊กเขยการแก้ไขปัญหา
นำข้าวเปลือกมาทำการสีเป็นข้าวกล้อง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการบรรจุแบบสุญญากาศเพื่อยืดอายุการเก็บ

-

-

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : All thinks

ออนไลน์ : Good farm

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.เมืองเก่า อ.เสนาห์ จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 0 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋า

รายละเอียด : เป็นกระเป๋าหนัง ทำมือ มีช่องกระเป๋าอยู่ภายในอีก 1 ช่อง ตัวกระเป๋ามีขนาดใหญ่สามารถใส่สิ่งของได้หลายอย่าง และมีการตกแต่งสายสะพายข้าง) เพื่อเอาไว้คล้องไหล่ได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จักเย็บผ้า

เอาเย็บใบไม้มาใช้ในการทำกระเป๋า

แพลตฟอร์มออนไลน์ ใช้ในการโปรโมท

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

เป็นกระเป๋าที่ทำจากหลากหลายวัสดุโดยจะมีผ้า หรือวัสดุจากธรรมชาติ สามารถใส่ของและสามารถถือเป็นของประดับไว้ถ่ายรูปได้ กลุ่มเป้าหมายคือ กลุ่มผู้หญิงวัยอายุประมาณ 26-50 ปี โดยวางแผนในการขายผ่านช่องทางออนไลน์เป็นหลัก (Facebook Marketing / Website) มีการสร้างคอนเทนต์โดยการถ่ายคลิปวิดีโอสั้น ๆ เกี่ยวกับสินค้า หรือคลิปวิดีโอการใช้ตัวสินค้า เพื่อสร้างความเชื่อถือให้กับสินค้า และมีการพูดคุยกับกลุ่มลูกค้าผ่าน Facebook Page ต้นทุนหลักเป็นในแง่ของวัตถุดิบสินค้า และค่าส่งสินค้าไปยังลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 59,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.เมืองเก่า อ.เสนาห์ จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 0 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พรหมเชิดแก้ว รูปแต่งโม

รายละเอียด : เป็นพรหมเชิดแก้วรูปแต่งโม ที่ประกอบไปด้วยผ้าทั้งหมด 4 สี ได้แก่ สีแดง สีดำ สีขาว และสีเขียว

05 : แผนธุรกิจ

ทำจากเศษผ้าเป็นหลัก โดยจะใช้เศษผ้าที่เป็นแผ่นๆ ในการตัดเย็บ และผ้าแบบเส้นยาวๆ ในการถักมือในการทำพรหมเชิดแก้ว ใช้เอาไว้เช็ดทำความสะอาดแก้ว กลุ่มเป้าหมายคือ ชื่อได้ทุกเพศทุกวัย โดยวางแผนในการขายผ่านช่องทางออนไลน์เป็นหลัก (Facebook Marketing / Website) มีการสร้างคอนเทนต์โดยการถ่ายคลิปวิดีโอสั้น ๆ เกี่ยวกับสินค้า หรือคลิปวิดีโอการใช้ตัวสินค้า เพื่อสร้างความเชื่อถือให้กับสินค้า และมีการพูดคุยกับกลุ่มลูกค้าผ่าน Facebook Page ต้นทุนหลักเป็นในแง่ของวัตถุดิบสินค้า และค่าส่งสินค้าไปยังลูกค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,680

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จักเย็บผ้า

แพลตฟอร์มออนไลน์ ใช้ในการโปรโมท

เศษผ้าที่เหลือจากการใช้งาน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.เรณูราง อ.เสนาไห้ จ.สระบุรี

บัญชี 2 คน ประชาชน 2 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระปุกแบบใส

รายละเอียด : กระปุกแบบใส สำหรับใส่พริกแกง

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์พริกแกง เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีติดไว้ในทุกครัวเรือน เราเริ่มพัฒนabusrrจุกัณฑ์ให้สะดวกในการเก็บรักษาโดยมีการพัฒนาสินค้าและbusrrจุกัณฑ์ให้มีความโดดเด่นมากยิ่งขึ้นส่งเสริมการจำหน่ายผ่านทางการตลาด และช่องทาง Facebook

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีbusrrจุกัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Digital Marketing

เว็บไซต์ E-commerce

Image Correction

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

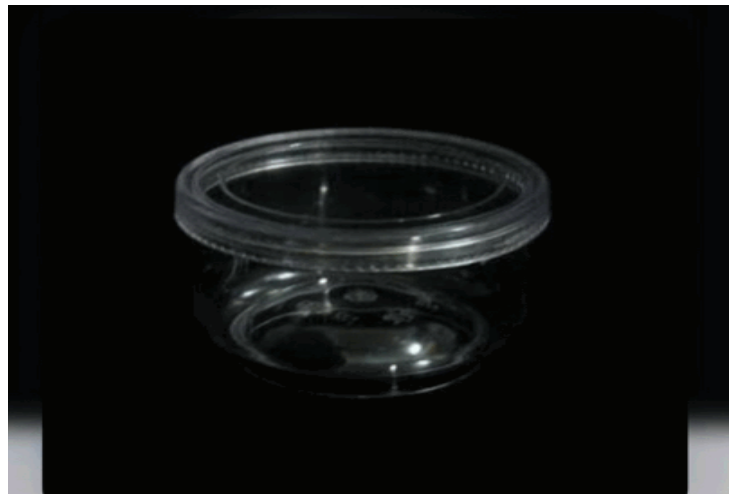
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.เรังราง อ.เสาไห้ จ.สระบุรี

บัญชี 2 คน ประชาชน 2 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เห็ดจำ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์เห็ดจำ เป็นวัตถุดิบในการทำอาหารทุกครัวเรือนครัวมี เช่น ต้ม นึ่ง กอด เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เว็บไซต์ E-commerce

Digital Marketing

Image Correction

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

เห็ดจำ จะมีการจัดทำแพลตฟอร์มขึ้นมา โดยใช้ Facebook เป็นหลัก และการจัดวางการตลาดให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าให้มากที่สุด โดยจะเจาะจงไปที่กลุ่ม แม่บ้าน เพราะเป็นกลุ่มที่เข้าถึงเยอะที่สุดในตำบล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



🚩 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

📍 ต.ศาลารีไทย อ.เสนาห์ จ.สระบุรี

🎓 **บัญชี**
1 คน

👤 **ประชาชน**
0 คน

👤 **อาจารย์**
1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกมะขาม

รายละเอียด : น้ำพริกมะขาม รสชาติคุ้นเคย กินถูกปาก ช้อฟากถูกใจ

05 : แผนธุรกิจ

น้ำพริกมะขาม ส่งตรง ส่งถึงที่ผ่าน แพลตฟอร์ม e-commerce

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาระบบธุรกิจ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 18,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาระบบธุรกิจใหม่

การขายผ่านออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65050103 : มหาวิทยาลัยสุโขทัย สร้างงาน สร้างรายได้ให้ชุมชน

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ศาลาริไทย อ.เสาไห้ จ.สระบุรี

บัญชี 1 คน ประชาชน 0 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำปลาหวาน

รายละเอียด : เป็นธุรกิจใหม่ที่เพิ่งสร้างได้ไม่นาน คือ น้ำปลาหวาน กลุ่มคนที่เป็นเป้าหมายคือ คนวัยทำงาน ช่วงอายุ 25-60 ปี ที่ว่าการอำเภอให้ ช่องทางการขายคือ ขาย online facebook offline ตลาดนัด เป็นใบปลิวที่มีการทึงไลน์ เบอร์ให้ติดต่อในการสั่ง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การขายผ่านออนไลน์
การออกแบบผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ใหม่
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่

05 : แผนธุรกิจ

น้ำปลาหวานผลิตภัณฑ์ที่คนในชุมชนตำบลศาริไทยทำ เพื่อนำมาจำหน่ายที่ตลาดประชารัฐ และทำตามออเดอร์ที่สั่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 18,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





🚩 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
📍 ต.สวนดอกไม้ อ.เสาชไ้ จ.สระบุรี

🎓 **บัญชี** 6 คน
👤 **ประชาชน** 5 คน
🗨️ **อาจารย์** 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บลูม (Bloom)
รายละเอียด : สบูโฮมเมด จากน้ำมันเหลือใช้

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ สบูโฮมเมด แปรนต์ บลูม (Bloom) อบรมคนในพื้นที่ ต.สวนดอกไม้ ให้มีความสามารถในการผลิตสบูโฮมเมด ด้วยน้ำมันเหลือใช้ จากครัวเรือนในพื้นที่ชุมชนหรือพื้นที่ใกล้เคียง ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ตบใจถ่ยและนำใช้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การทำสบู่จากน้ำมันเหลือใช้จากการทำอาหาร
การทำสบู่ (saponification)
การจัดการน้ำมันเหลือใช้จากการทำอาหาร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.สวนดอกไม้ อ.เสนาห์ จ.สระบุรี

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เบิกบาน (Blossom)

รายละเอียด : ชาสมุนไพร ออแกนิก

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ ชาสมุนไพร ออแกนิก แกรนด์ เบิกบาน (Blossom) อบรมคนในพื้นที่ ต.สวนดอกไม้ ให้มีความสามารถในการผลิตชาสมุนไพร ออแกนิก มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ดูน่าสนใจและน่าสนใจ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การทำชาสมุนไพร

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสม

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้น่าสนใจ/ดึงดูด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.เสาไห้ อ.เสาไห้ จ.สระบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 1 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทอไท-ยวน

รายละเอียด : ผ้าทอของชาวไท-ยวนแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ ผ้าพื้นไม่มีลาย เช่น ผ้าฝ้าย ผ้าไหม ใช้เส้นด้ายสีเดียวกันทอเป็นลายขัณฑ์ธรรมดา สองเป็นผ้ามีลาย ได้แก่ ผ้าลายมัด ผ้าจาก ผ้าผูก ผ้าโล่ง ผ้าหลาบ ซึ่งเอกลักษณ์ของผ้าทอจะอยู่ตรง "เส้น"

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ ไปสเดอร์ ไซนทา ไทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Website Saraburi Market

Facebook page

Shopee

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผ้าทอไท-ยวน มีกลุ่มลูกค้าเป็นวัยทำงาน และผู้สูงอายุ ที่นิยมสวมใส่ในการเข้าวัด ทำบุญ งานเทศกาล ใช้ทำหีบการแต่งกายเพื่อความสวยงาม โดยการโปรโมทสินค้าจะเป็นการสร้าง contents เป็นคลิปวิดีโอสั้นๆ และอัปเดตภาพสินค้า ที่มีลายละเอียดของสี และลวดลาย โดยกลยุทธ์ในการกระจายสินค้า คือ การขายผ่านทางช่องทางออนไลน์ ได้แก่ Facebook page Website Saraburi Market และ Shopee ซึ่งจะทำให้ลูกค้าสะดวกในการเลือกซื้อสินค้า และหากลูกค้าไม่สะดวกในการไปซื้อสินค้าหน้าร้าน สามารถสั่งออนไลน์ได้ทันที โดยมี Key partners คือ ร้านผ้าทอไท-ยวน ตลาดต้นตาล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.เสาไห้ อ.เสาไห้ จ.สระบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 1 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : อุไรวรรณ ผ้าทอแปรรูป

รายละเอียด : เป็นการนำลวดลายของผ้าทอมาประยุกต์เป็นสินค้าจำพวก พวงกุญแจพู่ สีสันสดใสรูปทรงแปลกใหม่ และกระเป๋าย่านลายไท-ยวนใบจั่ว

05 : แผนธุรกิจ

อุไรวรรณ ผ้าทอแปรรูป เหมาะสำหรับวัยรุ่นและผู้ใหญ่วัยทำงานที่ชื่นชอบสินค้าพื้นบ้านและชื่นชอบลวดลายของผ้าทอนำมาประยุกต์เป็นสินค้าจำพวกพวงกุญแจพู่ สีสันสดใสรูปทรงแปลกใหม่ และกระเป๋าย่านลายไท-ยวนใบจั่ว โดยการโปรโมทจะเป็นการสร้างcontents เป็นคลิปวิดีโอสั้น ๆ และการอัปเดตภาพสินค้าผ่านทางช่องทางออนไลน์ ได้แก่ Facebook page และ Website Saraburi Market และ Shopee โดยมี Key partners คือร้านอุไรวรรณผ้าทอ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เว็บไซต์ E-commerce

Digital Marketing

Image Correction

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.หัวปลวก อ.เสนาห์ จ.สระบุรี

บัญชี 1 คน ประชาชน 1 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : งาดำแห้งจำนวนกิโลกรัม

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายยังไม่แปรรูปและแปรรูปโดยการนำงาดำมาสกัดได้น้ำมันจากบรรจุขวด

05 : แผนธุรกิจ

1.กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มที่ตามชุมชน2.ขายช่องทาง3.ส่งมอบ4.พาร์กเนอร์
เป้าหมายกลุ่มลูกค้าคือกลุ่มชุมชนกลุ่มคนวัยอายุ50ปีขึ้นไป
เป้าหมายขายช่องทางหน้าร้าน/Facebookfanpage/Website: Saraburimarket
ให้ลูกค้ากลุ่มที่รักสุขภาพมีสุขภาพดี
พาร์กเนอร์กลุ่มเกษตรกร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Image correction (เปลี่ยนรูปภาพ)
Digital marketing
เว็บไซต์ E-commerce

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ต.หัวปลวก อ.เสนาห์ จ.สระบุรี

บัญชี 1 คน
ประชาชน 1 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าเชือกมัดฟางแบบใส่ของ

รายละเอียด : ตะกร้าเชือกมัดฟางและตะกร้าใส่ของงานใช้ฝีมือในการจัดทำผลิตภัณฑ์โดยการซื้อวัสดุอุปกรณ์มาดัดแก้ไขและโครงเหล็กตะกร้า

05 : แผนธุรกิจ

1.กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มที่ตามชุมชน2.ขายช่องทาง3.ส่งมอบ4.พาร์กเนอร์
เป้าหมายกลุ่มลูกค้าคือกลุ่มชุมชน,งานบุญงาน,กระถิน,งานบวช
เป้าหมายขายช่องทางหน้าร้าน/Facebookfanpage/Website: Saraburimarket
ให้ลูกค้ากลุ่มงานบุญ
พาร์กเนอร์ร้านขายวัสดุอุปกรณ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Digital marketing
เว็บไซต์ E-commerce
Image correction (เปลี่ยนรูปภาพ)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





🚩 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

📍 ต.กลุ่มหัก อ.หนองแค จ.สระบุรี

🎓 **บัญชี**
5 คน

👤 **ประชาชน**
5 คน

💬 **อาจารย์**
4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Banana Chip

รายละเอียด : กล้วยดิบผ่านเป็นแผ่นบางทอดในน้ำมันท่วม ประุงรสด้วยรสชาติต่างๆ แพ็คใส่ถุงในขนาดที่เหมาะสม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แปรรูปวัตถุดิบในท้องถิ่นให้เป็นผลิตภัณฑ์มูลค่าเพิ่ม

-
-

05 : แผนธุรกิจ

นำวัตถุดิบจากชุมชนมาแปรรูป ผลิตเพื่อเพิ่มมูลค่าของสินค้าและจัดจำหน่ายในช่องทางการตลาดทั้งออฟไลน์และออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 550

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Broken Group

ออนไลน์ : banana chip by กลุ่มหัก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





🚩 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

📍 ต.กุ่มหัก อ.หนองแค จ.สระบุรี

🎓 **บัญชี** 5 คน

👤 **ประชาชน** 5 คน

💬 **อาจารย์** 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : WT

รายละเอียด : ข้าวเจ้าเขยข้าวปลอดสาร หุงรับประทานได้ง่ายไม่เป็นก้อน หุงขึ้นหม้อ ข้าวนี้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุแบบสุญญากาศเพื่อยืดอายุการเก็บ

ใช้ mobile app payment ในการทำธุรกรรมเรื่องการเงิน

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แก้ไขปัญหาพื้นฐานของสังคมไทย ปัญหาที่มีทุกที่ทุกสังคม ทุกประเทศ จะดีกว่าหรือไม่ ถ้าเปลี่ยนจากปัญหาเป็นตัวกระตุ้นเศรษฐกิจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้าน bamboo wind

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์ที่กุ่มหัก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





🚩 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

📍 ต.คชสิทธิ์ อ.หนองแค จ.สระบุรี

🎓 **บัญชี**
1 คน

👤 **ประชาชน**
0 คน

👤 **อาจารย์**
1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาแดดเดียว

รายละเอียด : ปลาแดดเดียว

05 : แผนธุรกิจ

ปลาแดดเดียว คชสิทธิ์ จำหน่ายผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ให้กับประชาชนในพื้นที่ใกล้เคียงที่นิยมทานปลาทุกฤดูกาล

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Image Correction

เว็บไซต์ E-commerce

Digital Marketing

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





🚩 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

📍 ต.คชสิทธิ์ อ.หนองแค จ.สระบุรี

🎓 **บัญชี** 1 คน

👤 **ประชาชน** 0 คน

💬 **อาจารย์** 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมไทย (กลุ่มฟอยทอง)

รายละเอียด : ฟอยทองรสชาติหอมหวาน

05 : แผนธุรกิจ

ขนมไทย (กลุ่มฟอยทอง) ผ่านช่องทางออนไลน์ให้กับกลุ่มคนทั่วไปที่นิยมทานสินค้าไทยที่มีรสชาติหวานหอม เริ่มจากกลุ่มข้าราชการในพื้นที่จังหวัดสระบุรีให้สามารถเข้าชมและเลือกซื้อสินค้าได้ตลอดเวลา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ ไปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การถ่ายภาพ

E-commerce

Digital Marketing

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.โคกตม อ.หนองแค จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : นวัตกรรมจากสารสกัดธรรมชาติ

รายละเอียด : นวัตกรรมจากสารสกัดธรรมชาติ ใช้ทำความสะอาดสิ่งสกปรก ขจัดคราบสกปรก และกลิ่นคาวอาหารต่าง ๆ โดยผลิตจากสมุนไพรมะนาว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเพิ่มความคงตัว

นวัตกรรมจากมะนาว

ตัดเลือกตัวทำลาย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่เป็นพ่อบ้านแม่บ้านที่ต้องดูแลภาระเครื่องใช้ในชีวิตประจำวัน
ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป
Customer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไปแล้วหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร ช่วยขจัดคราบสกปรกได้ดีหรือไม่ ใช้แล้วมีอาการแพ้หรือระคายเคืองผิวหรือไม่และนำผลมาช่วยในการรื้อฟื้นสินค้า
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook , แอปพลิเคชันขายของออนไลน์ และร้านค้าในชุมชนรวมถึงจำหน่ายที่บ้าน
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือนวัตกรรมจากสารสกัดธรรมชาติจะช่วยในเรื่องของการขจัดคราบสกปรกจากอาหารในภาชนะเครื่องครัวปลอดภัยเพราะผลิตจากสมุนไพร
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการปลูกสมุนไพรที่ได้มาตรฐานปลอดสาร ไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรร การตาก การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาใช้ในการปรับปรุงและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมีเกษตรกรอำเภอหนองแคพาณิชย์จังหวัดสระบุรี พัฒนาชุมชนอำเภอหนองแค ม.จุฬาลงกรณ์ กรุงเทพฯ
Cost Structure – ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าวัตถุดิบ ต้นทุนในการปลูก ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.โคกตม อ.หนองแค จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ายาอุพัน มะกรูด

รายละเอียด : ขนาด 100 กรัม ราคา 25 บาท บรรจุภัณฑ์ถุงใสธรรมดาดขนาด 100 กรัม
ราคา 30 บาท บรรจุภัณฑ์สวยงามขนาด 50 กรัม ราคา 15 บาท บรรจุภัณฑ์สติ๊กเกอร์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ทำให้สารฆ่าเชื้อออกฤทธิ์ได้ยาวนาน

คัดเลือกสารฆ่าเชื้อที่สามารถระเหยได้ดี

การเพิ่มความคงตัวของสารฆ่าเชื้อด้วยกระบวนการห่อหุ้ม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่เป็นพ่อบ้านแม่บ้านที่ต้องดูแลและทำความสะอาดบ้าน
ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป
Costomer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไปว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร ช่วยขจัดคราบสิ่งสกปรกได้ดีหรือไม่ ใช้แล้วมีอาการแพ้หรือระคายเคืองผิวหรือไม่และนำผลมาช่วยในการรื้อฟื้นสินค้า
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook , แอปพลิเคชันขายของออนไลน์ และร้านค้าในชุมชนรวมถึงจำหน่ายที่บ้าน
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือน้ำยาทำความสะอาดพื้นจะช่วยให้เรื่องขจัดสิ่งสกปรกตามพื้นผิวและปลอดภัยเพราะผลิตจากสมุนไพร
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการปลูกสมุนไพรที่ได้มาตรฐานปลอดสาร ไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรร การตาก การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาใช้ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมีเกษตรกรอำเภอหนองแคพาณิชย์จังหวัดสระบุรี พัฒนาชุมชนอำเภอหนองแค ม.จุฬาลงกรณ์ กรุงเทพฯ
Cost Structure – ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าวัตถุดิบ ต้นทุนในการปลูก ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.โคกแย้ อ.หนองแค จ.สระบุรี

บัญชี 8 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกเห็ดกรอบ

รายละเอียด : น้ำพริกเห็ดกรอบ ขนาด 30 กรัม ราคา 35 บาท

05 : แผนธุรกิจ

น้ำพริกเห็ดกรอบ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าเกษตรที่มีในท้องถิ่นมาแปรรูปเป็นอาหารสำเร็จรูปพร้อมทาน

พัฒนาอาหารที่คุณประโยชน์แทนเนื้อสัตว์ตอบโจทย์คนไม่ทานเนื้อสัตว์แต่จะได้รับโปรตีนจากเห็ดแทน

นำเสนออาหารเพื่อสุขภาพ นำสมุนไพรท้องถิ่นโดยนำมาปรุงแต่งรสชาติให้รับประทานง่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





🚩 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

📍 ต.โคกแย้ อ.หนองแค จ.สระบุรี

🎓 **บัญชี** 8 คน

👤 **ประชาชน** 6 คน

🗣️ **อาจารย์** 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไอศกรีมผลไม้เกล็ดหิมะ

รายละเอียด : ไอศกรีมผลไม้เกล็ดหิมะหลากหลายรสชาติ โรยหน้าด้วยซอสและท็อปปิงขายหน้าร้านมีให้เลือก 3 ขนาด (กรณีส่ง Delivery จะบวก 5-20 บาท ตามระยะทาง)ทางร้านมีขายเฟรนไชส์ และรับจัดบูทในงานเลี้ยงต่างๆ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แปรรูปผลิตผลทางการเกษตรท้องถิ่นให้เป็นผลิตภัณฑ์มูลค่าเพิ่ม

-

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

โดยธุรกิจนี้สามารถสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน และเป็นการใช้ผลไม้ที่มีในครัวเรือนของชุมชนให้เกิดประโยชน์ และจะพัฒนาช่องทางการขายให้กว้างยิ่งขึ้น มีการขายเฟรนไชส์ ออกบูทงานเลี้ยง โปรโมทและขายผ่านช่องทางออนไลน์ การจัดทำหน้าร้านและDelivery

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : KY Shop

ออนไลน์ : KY Shop ผลิตภัณฑ์ตำบลโคกแย้

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.บัวลอย อ.หนองแค จ.สระบุรี

บัญชี 1 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สินค้า A : สุนัขโปรสคปรือน สินค้า B : สุนัขโปรอบหม้อสุมนยา
รายละเอียด : สินค้า A : สุนัขโปรสคปรือน การใช้สุนัขโปรสคหลายชนิดมาห่อรวมกันด้วยผ้าดิบ ซึ่งช่วยบรรเทาปวดเมื่อยได้ สินค้า B : สุนัขโปรอบหม้อสุมนยา เป็นการใช้น้ำมันโปรอบหม้อสุมนยา เพื่อช่วยบรรเทาอาการ และช่วยชำระล้างของเสียออกจากร่างกาย รวมถึงทำให้ระบบการหายใจดีขึ้น

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพผลผลิตทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Digital Marketing
Image Correction
เว็บไซต์ E-commerce

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

สุนัขโปรสคปรือน มีส่วนประกอบจากสุนัขโปรชนิดต่าง ๆ นำมาห่อด้วยผ้าดิบ ซึ่งสุนัขโปรที่ใช้นั้นเป็นสุนัขโปรสดทั้งหมด ลูกประคบใช้เพื่อช่วยบรรเทาอาการปวดเมื่อย สุนัขโปรอบหม้อสุมนยา โดยใช้สุนัขโปรสดหลาย ๆ ชนิดรวมกัน ซึ่งประกอบด้วยสุนัขโปรที่มีน้ำมันหอมระเหยและสุนัขโปรรักษาตามอาการ สามารถช่วยบรรเทาอาการหรือเพิ่มการไหลเวียนโลหิตของร่างกายให้ดีขึ้นและยังช่วยทำให้ระบบการหายใจดีขึ้น กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคกลางและกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศสามารถใช้ได้ทุกเพศ โดยมีอายุ 35 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่ให้ความสนใจและมีความรักสุขภาพเป็นอย่างมาก ซึ่งเนื่องจากสภาพร่างกายนั้นเริ่มมีความเสื่อมถอยลง จึงมีอาการปวดเมื่อย ปวดล้าเป็นอย่างมาก จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไปแล้ว มีการให้คำแนะนำ วิธีการใช้งาน และมีการติดตามผลหลังการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากที่ได้ใช้ผลิตภัณฑ์แล้วมีผลเป็นอย่างไร ดีขึ้นหรือไม่ สามารถช่วยบรรเทาอาการเจ็บปวดได้ดีหรือไม่ ช่องทางการซื้อสินค้าสามารถเลือกซื้อได้ในช่องทางออนไลน์ Facebook, Line หรือสามารถมาซื้อได้ที่บ้านบัวลอย กลางนา หมู่ที่ 1 ตำบลบัวลอย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.บัวลอย อ.หนองแค จ.สระบุรี

บัญชี 1 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สุนัขไฟรบบหม้อสุมยา

รายละเอียด : สุนัขไฟรบบหม้อสุมยา เป็นการใช้สมุนไพรสดหลากหลายชนิด เพื่อช่วยในการบรรเทาอาการ หรือเพิ่มการไหลเวียนโลหิตของร่างกายให้ดีขึ้นและยังช่วยชำระล้างของเสียออกจากร่างกายรวมถึงทำให้ระบบการหายใจดีขึ้น

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพผลผลิตทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Digital Marketing
Image Correction
เว็บไซต์ E-commerce

05 : แผนธุรกิจ

สุนัขไฟรบบหม้อสุมยาประกอบด้วยสมุนไพรที่มีน้ำมันหอมระเหยและสมุนไพรรักษาตามอาการกลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคกลางและกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในชุมชน สามารถใช้ได้ทุกเพศที่มีอายุ35ปีขึ้นไป มีการให้คำแนะนำวิธีการใช้งานและมีการติดตามผลหลังการใช้งาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ไฟดำ อ.หนองแค จ.สระบุรี

บัญชี 1 คน
ประชาชน 3 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Herbelato
รายละเอียด : สูตรการแปรรูปใบกัญชง และพืชสวนครัวอื่นให้มีมูลค่าเพิ่มเป็นไอศกรีมเจลาโตที่ใช้เทคโนโลยีการตั้งสูตรตำรับอาหารที่ทำให้ได้กลิ่นและรสชาติ รวมถึงรสสัมผัสที่ดี

05 : แผนธุรกิจ

การสร้างผลิตภัณฑ์ไอศกรีมที่ผสมส่วนประกอบที่เหมาะสมของสารสกัดสมุนไพร 1 ตัวอย่างคือ CBD จากกัญชง โดยสกัดจากใบกัญชงที่มีการตรวจวัดปริมาณ CBD ในใบเพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความมั่นใจถึงปริมาณที่มีในอาหารไม่ให้เกิดอาการข้างเคียงที่ไม่พึงประสงค์ ในขณะเดียวกันยังได้กลิ่นรส ที่หอมของ Terpene จากพืช และ CBD ในปริมาณที่ไม่เกิดโทษ และอาจเป็นประโยชน์กับร่างกาย โดยมีช่องทางการขายทางออนไลน์เป็นหลัก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการตั้งสูตรตำรับอาหารที่ทำให้ได้กลิ่นและรสชาติรวมถึงรสสัมผัสที่ดี
การขายทางแพลตฟอร์มออนไลน์
พัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อให้ได้คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ไฟต่ำ อ.หนองแค จ.สระบุรี

บัญชี 1 คน
ประชาชน 3 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : HerBelato สูตร 2

รายละเอียด : สูตรการแปรรูปใบกัญชง และพืชสวนครัวอื่นให้มีมูลค่าเพิ่มเป็นไอศกรีมเจลาโตที่ใช้เทคโนโลยีการตั้งสูตรตำรับอาหารที่ทำให้ได้กลิ่นและรสชาติ รวมถึงรสสัมผัสที่ดี

05 : แผนธุรกิจ

การสร้างผลิตภัณฑ์ไอศกรีมที่ผสมส่วนประกอบที่เหมาะสมของสารสกัดสมุนไพร 1 ตัวอย่างคือ CBD จากกัญชง โดยสกัดจากใบกัญชงที่มีการตรวจวัดปริมาณ CBD ในใบเพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความมั่นใจถึงปริมาณที่มีในอาหารไม่ให้เกิดอาการข้างเคียงที่ไม่พึงประสงค์ ในขณะเดียวกันยังได้กลิ่นรส ที่หอมของ Terpene จากพืช และ CBD ในปริมาณที่ไม่เกิดโทษ และอาจเป็นประโยชน์กับร่างกาย โดยมีช่องทางการขายทางออนไลน์เป็นหลัก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการตั้งสูตรตำรับอาหารที่ทำให้ได้กลิ่นและรสชาติรวมถึงรสสัมผัสที่ดี

การขายทางแพลตฟอร์มออนไลน์

พัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อให้ได้คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.โพนทอง อ.หนองแค จ.สระบุรี

บัญชี 2 คน ประชาชน 1 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมหอย ปักทองโบราณ

รายละเอียด : ขายชิ้นละ 5 บาท มีขนมหอยและขนมปักทอง

05 : แผนธุรกิจ

แปรรูปผลผลิตจากการเกษตรเป็น ขนมหอย ขนมหอยปักทอง ช่วยสร้างรายได้ สร้างอาชีพให้แก่ชาวบ้านในชุมชน และยังเพิ่มมูลค่าให้แก่ผลผลิตทางการเกษตร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ขยายตลาด หาลูกค้าใหม่เพื่อเพิ่มยอดขาย

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ดึงดูดความสนใจ

พัฒนาสูตรขนมให้มีความหลากหลาย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 16,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





🚩 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

📍 ต.โพนทอง อ.หนองแค จ.สระบุรี

🎓 **บัญชี** 2 คน 👤 **ประชาชน** 1 คน 💬 **อาจารย์** 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาร้าสับทรงเครื่อง
รายละเอียด : ปลาร้าสับทรงเครื่องกระปุกละ 20 บาท

05 : แผนธุรกิจ

แปรรูปปลาร้าให้เป็นปลาร้าสับทรงเครื่อง ประยุกต์รสชาติ แพคเกจให้เกิดมูลค่าเพิ่มมากขึ้น และสร้างรายได้ให้แก่ชาวบ้านในชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ขยายตลาด หาลูกค้าใหม่เพื่อเพิ่มยอดขาย
พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย
พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ดึงดูดความสนใจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.หนองแขม อ.หนองแค จ.สระบุรี

บัญชี 2 คน ประชาชน 0 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าว

รายละเอียด : เป็นข้าวที่ปลูกโดยเกษตรกรในตำบลหนองแขม ข้าวนี้ เป็นสินค้าหลักและอาชีพหลักของชาวบ้านตำบลหนองแขม ในการค้าขายและส่งออก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้สื่อออนไลน์เข้ามาช่วยในโปรโมทสินค้า

ใช้เทคโนโลยีในการออกแบบบรรจุภัณฑ์

ใช้เทคโนโลยีเป็นช่องทางการขาย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ต้องการเข้าไปพัฒนาและต่อยอดผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,985

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.หนองแขม อ.หนองแค จ.สระบุรี

บัญชี 2 คน ประชาชน 0 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมฟักทอง

รายละเอียด : เป็นขนมฟักทองจากการคัดสรร และจัดทำขึ้นมา ของชาวบ้านตำบลหนองแขม มีรสชาติอร่อย และมีราคาที่ย่อมเยาว์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีช่วยในการโฆษณา

ใช้เทคโนโลยีในการออกแบบบรรจุภัณฑ์

ใช้เทคโนโลยีเป็นช่องทางการขาย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

ต้องการพัฒนาและทำการตลาด ในการขายขนมไทยของตำบลสุโขทัยได้มากขึ้น โดยมีการเปลี่ยนแปลงแพ็คเกจ ทำการโปรโมท ขายช่องทางออนไลน์ และเพิ่มยอดขาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 27,300

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65011088 : CanMass No.1 oil and CanMass No.2 Stick

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.หนองไข่น้ำ อ.หนองแค จ.สระบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 0 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : CanMass No.1 oil and CanMass No.2 Stick

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์สำหรับนวดแก้อาการปวดออฟฟิศซินโดรมผสมสารสกัดกัญชง

05 : แผนธุรกิจ

การแปรรูปผลิตภัณฑ์ น้ำมันนวดให้ไม่เหนียวเหนอะหนะ มีกลิ่นพึงประสงค์ และรูปแบบที่แตกต่าง เช่น stick ทาแล้วนวด โดยใช้ส่วนผสมของน้ำมันสกัดธรรมชาติ นำมาสกัดพืชกัญชงให้ได้ และตั้งตำรับประกอบกับสูตรตำรับยาแผนโบราณ ให้เป็นผลิตภัณฑ์ ทา ถู นวดบรรเทาอาการปวด อักเสบ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการแปรรูปผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพสูงสุด

การขายทางแพลตฟอร์มออนไลน์

พัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อให้ได้คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





🚩 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

📍 ต.หนองไข่น้ำ อ.หนองแค จ.สระบุรี

🎓 **บัญชี** 4 คน

👤 **ประชาชน** 0 คน

🗣️ **อาจารย์** 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : CanMass No.2 Stick

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์สำหรับนวดแก้อาการปวดออฟฟิศซินโดรมผสมสารสกัดกัญชง

05 : แผนธุรกิจ

การแปรรูปผลิตภัณฑ์ น้ำมันนวดให้ไม่เหนียวเหนอะหนะ มีกลิ่นพึงประสงค์ และรูปแบบที่แตกต่าง เช่น stick กาแล้วนวด โดยใช้ส่วนผสมของน้ำมันสกัดธรรมชาติ นำมาสกัดพืชกัญชงให้ได้ และตั้งตำรับประกอบกับสูตรตำรับยาแผนโบราณ ให้เป็นผลิตภัณฑ์ กา ภู นวดบรรเทาอาการปวด อักเสบ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการแปรรูปผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพสูงสุด

การขายทางแพลตฟอร์มออนไลน์

พัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อให้ได้คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์

ต.หนองแค อ.หนองแค จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 3 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ศศิธรดอกไม้จักสาน

รายละเอียด : ดอกไม้จักสานและพวงหรีด มีหลายชนิด ได้แก่ 1. ดอกกุหลาบ 2. ดอกพุด 3. ดอกบานชื่น 4. ดอกลิลาวดี 5. พวงหรีดและป้ายข้อความจำหน่ายในราคาดอกละ 3-5 บาทต่อประธาน 20-40 บาท (ขึ้นอยู่กับจำนวนดอก) พวงหรีด 500-1,000 บาท (ขึ้นอยู่กับรูปแบบที่ต้องการ)

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเพิ่มรูปแบบของดอกไม้จักสาน ให้มีหลากหลายมากขึ้น
การเพิ่มป้ายข้อความ, ป้ายพวงหรีด ด้วย Software Computer
Software ออกแบบตราสินค้าด้วย Software Computer

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ในเขตตำบลหนองแค เคยมีการประดิษฐ์ดอกไม้จักสานมาก่อน แต่เนื่องจากเป็นดอกไม้จักสานเพียงอย่างเดียว ทำให้ไม่สามารถขายได้ตลอดปี ขึ้นอยู่กับงานอวมงคลเท่านั้น ดังนั้นจึงมีโอกาสดังกล่าวที่จะเข้าไปออกแบบและพัฒนาดอกไม้จักสานให้มีรูปแบบและสีสันที่หลากหลายมากขึ้น รวมถึงการต่อยอดทำพวงหรีด และป้ายข้อความต่าง ๆ ด้วย
เริ่มจากการคิดและพัฒนาดอกไม้ประดิษฐ์ในรูปแบบต่าง ๆ พร้อมทั้งสอนวิธีการทำป้ายข้อความด้วย Software Computer หลังจากนั้นจึงออกแบบตราสินค้า พร้อมนำขึ้นเผยแพร่ผ่านระบบออนไลน์ต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศศิธรดอกไม้จักสาน
ออนไลน์ : สำนักบริการวิชาการ มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์

ต.หนองแค อ.หนองแค จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 3 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมหองมันกะทิสด

รายละเอียด : ขนมหองมันกะทิสด มี 5รสชาติ ได้แก่ 1. กาแฟ - สีสน้ำตาลเข้ม 2. ใบเตย - สีเขียว 3. เนยนม - สีชมพู 4. เผือก - สีม่วง 5. กะทิสด(สูตรดั้งเดิม) - สีสน้ำตาลอ่อนจำหน่าย
ราคากล่องละ 35 บาท 3 กล่อง 100 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเพิ่มรสชาติและสีสันให้กับขนมหองมันกะทิสด เพื่อสร้างความแตกต่างให้กับสินค้า

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ สะดวกต่อการรับประทาน เก็บรักษา และการขนส่งที่คงสภาพของ

ผลิตภัณฑ์ได้นาน

การออกแบบตราสินค้าด้วย Software Computer

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ขนมหองมันเป็นขนมไทยโบราณ ได้รับอิทธิพลมาจากประเทศโปรตุเกส และอยู่คู่คนไทยมาตั้งแต่สมัยกรุงศรีอยุธยาจนถึงปัจจุบัน ขนมหองมันกะทิสดของตำบลหนองแค ในปัจจุบันขายเฉพาะหน้าร้านในชุมชน ยังไม่มีตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย รวมถึงความหลากหลายของรสชาติ จึงทำการพัฒนาสินค้า โดยการเพิ่มรสชาติและสีสัน รวมถึงออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์เพื่อสะดวกต่อการขนส่ง เพื่อขยายกลุ่มลูกค้าและสินค้าของตำบลหนองแคเป็นที่รู้จักเพิ่มมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : อาหารตามสั่งป้าต้อย

ออนไลน์ : สำนักบริการวิชาการ มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





🚩 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

📍 ต.หนองจรเข้ อ.หนองแค จ.สระบุรี

🎓 **บัญชี** 1 คน

👤 **ประชาชน** 5 คน

💬 **อาจารย์** 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Hemprikrob สูตร 1

รายละเอียด : ขนทานเล่นพริกกรอบรสสมุนไพรผสมใบกัญชงกรอบเพื่อเพิ่มรส และกลิ่น

05 : แผนธุรกิจ

ใช้เทคโนโลยีการถนอมอาหาร โดยทำแห้ง และใช้วัตถุดิบเหลือใช้จากการสกัดใบกัญชงมาทำ ให้กรอบปรุงรสในขนมพริกทอด เพื่อเป็นการใช้ประโยชน์จากของเหลือให้มากที่สุด พร้อมทั้ง ส่งเสริมให้ผู้บริโภคได้ทราบส่วนประกอบและปริมาณสารอาหารในผลิตภัณฑ์ การผลิตและการ ควบคุมคุณภาพที่ได้มาตรฐาน เป้าจุดขายของผลิตภัณฑ์นี้ โดยมีช่องทางการขายออนไลน์ เป็นหลัก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการถนอมอาหารโดยทำแห้ง

พัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อให้ได้คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

การขายทางแพลตฟอร์มออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





🚩 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

📍 ต.หนองจระเข้ อ.หนองแค จ.สระบุรี

🎓 **บัญชี** 1 คน

👤 **ประชาชน** 5 คน

💬 **อาจารย์** 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Hemprikrob สูตร 2

รายละเอียด : ขนทานเล่นพริกกรอบรสสมุนไพรสมุนไพรในถ้วยทรงกรอบเพื่อเพิ่มรส และกลิ่น

05 : แผนธุรกิจ

ใช้เทคโนโลยีการถนอมอาหาร โดยทำแห้ง และใช้วัตถุดิบเหลือใช้จากการสกัดใบกัญชงมาทำ ให้กรอบปรุงรสในขนมพริกทอด เพื่อเป็นการใช้ประโยชน์จากของเหลือให้มากที่สุด พร้อมทั้ง ส่งเสริมให้ผู้บริโภคได้ทราบส่วนประกอบและปริมาณสารอาหารในผลิตภัณฑ์ การผลิตและการ ควบคุมคุณภาพที่ได้มาตรฐาน เป้าจุดขายของผลิตภัณฑ์นี้ โดยมีช่องทางการขายออนไลน์ เป็นหลัก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการตั้งสูตรตำรับอาหารที่ทำให้ได้กลิ่นและรสชาติรวมถึงรสสัมผัสที่ดี

พัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อให้ได้คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

การขายทางแพลตฟอร์มออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.หนองจิก อ.หนองแค จ.สระบุรี

บัญชี 2 คน ประชาชน 2 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หนองหวานแปรรูป

รายละเอียด : - กับทิมกรอบหน่อไม้ เป็นอาหารแปรรูปจำพวกขนมหวาน นำมาบรรจุกระป๋องขาย ขนาด 70 oz. ในราคากระป๋องละ 20 บาท โดยใช้หน่อไม้เป็นวัตถุดิบหลัก- ทอดมันหน่อหวาน เป็นแปรรูปจำพวกของคาว นำมาบรรจุถุงแ่งร้อนขาย ในราคาถุงละ 40 บาท เป็นทอดมันปรุงสำเร็จโดยใช้เนื้อปลายทรายผสมกับหน่อไม้หวานเป็นวัตถุดิบหลัก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แปรรูปหน่อไม้ด้วยเครื่องอบลมร้อน
ออกแบบบรรจุภัณฑ์ปลอดภัยให้สวยงามเหมาะสม
สร้างเพจFacebookเพื่อเป็นช่องทางการขายสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

โครงการนี้จะเน้นไปในเรื่องของการขายสินค้าแปรรูปจากหน่อไม้หวานเพขนน้ำผึ้ง ที่นอกเหนือจากหน่อสดจากไร่แล้ว เพื่อให้แปรรูปวัตถุดิบได้หลากหลายมากขึ้น โดยจะนำหน่อไม้มาทำเป็นอาหารไว้ซื้อขายกับชุมชนในตำบลหรือพื้นที่อื่นๆ ทั้งแบบออนไลน์และออฟไลน์ ซึ่งหน่อไม้ของสวนไผ่หวานเบญจสิริจะมีรสชาติดีมีรสชาติดก ลุกคำสามารถทานได้เลยและไม่มีกรดอยู่รึกที่เป็นสารที่ก่อให้เกิดการปวดตามข้อกระดูกต่างๆเมื่อกทานในจำนวนมาก ซึ่งต่างจากหน่อไม้จำพวกอื่นๆที่ต้องต้มก่อนเพราะมีรสขมและมีสารอยู่รึกเยอะ โดยเราจะนำมาแปรรูปเป็น 1. ทอดมันหน่อหวาน 2.กับทิมกรอบหน่อไม้ 3.ลิมตำหน่อไม้สด 4.ข้าวเหนียวหน่อไม้ โดยใช้วัตถุดิบหน่อไม้จากสวนเป็นวัตถุดิบหลัก เป้าหมายเพื่อสร้างรายได้ให้กับเกษตรกรในสวนและคนในชุมชนได้รู้จักหน่อไม้จำพวกนี้ ที่สามารถนำมาแปรรูปเป็นอาหารไว้รับประทานได้อย่างหลากหลายรูปแบบมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.หนองจิก อ.หนองแค จ.สระบุรี

บัญชี 2 คน ประชาชน 2 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมัลเบอร์รี่

รายละเอียด : น้ำมัลเบอร์รี่Mulberry Juice ไม่ใส่สารกันบูด (ขนาด 200 ml) ผลผลิตจากผลหม่อนที่ปลอดสารพิษ จากสวนเบญจสิริ ในราคขวดละ 25 บาท ช่วยลดความเสี่ยงของการเกิดโรคหัวใจ,ความดันโลหิตสูง ลดระดับคอเลสเตอรอล ต้านอนุมูลอิสระ มีวิตามินสูงที่ช่วยในการบำรุงสายตา

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำผลหม่อนมาแปรรูปเป็นน้ำดื่มผลไม้

ออกแบบบรรจุภัณฑ์และโลโก้ให้เป็นเอกลักษณ์ด้วยแอปcanva

ใช้Facebookเป็นสื่อการโปรโมทสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

เราจะนำเสนอด้วยรูปแบบของ “น้ำมัลเบอร์รี่” ที่ใช้ผลมัลเบอร์รี่สดจากสวนเบญจสิริ ผลิตจากผลไม้ตระกูลเบอร์รี่ที่อุดมไปด้วยวิตามินที่สูง และให้ประโยชน์ต่อร่างกายของผู้ดื่ม และรสสัมผัสของน้ำจะอมเปรี้ยวอมหวานเป็นรสชาติที่อร่อย ทุกคนสามารถทานได้ง่าย ซึ่งโดยส่วนใหญ่ น้ำมัลเบอร์รี่จะตอบใจแก่ผู้บริโภคที่รักสุขภาพเป็นอย่างมาก

- 1.ต้องการแปรรูปผลผลิตของสวนเกษตรให้มีทางเลือกหลากหลายมากขึ้นนอกเหนือจากการทานผลสดเพียงอย่างเดียว
- 2.สร้างทางเลือกให้กับผู้บริโภคที่รักษาสุขภาพสามารถรับทานในรูปแบบน้ำมัลเบอร์รี่สกัดเย็นที่สะดวกยิ่งขึ้น
3. เพื่อเพิ่มช่องทางรายได้ให้เกษตรกรในสวนเกษตรของตำบลหนองจิก
- 4.ชาวบ้านในตำบลหรือตำบลใกล้เคียงสามารถเข้ามาซื้อผลิตภัณฑ์แปรรูปที่สดใหม่ได้ด้วยตนเองเพราะเดินทางสะดวก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ต.หนองปลาหมอ อ.หนองแค จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 1 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าไม้ลัง

รายละเอียด : กระเป๋าไม้ลัง โดยไม้ที่นำมาใช้ทำกระเป๋าเป็นไม้ลังที่ใช้เป็นสับห่อกันกระแตกหรือใช้เป็นฐานรองรับเครื่องจักรเครื่องยนต์จากโรงงานอุตสาหกรรม นำมาแปรรูปเป็นกระเป๋าแฟชั่นทันสมัย

05 : แผนธุรกิจ

รับซื้อไม้ลังจากโรงงานอุตสาหกรรมเพื่อลดขยะที่ไม่ใช้แล้ว จากนั้นนำไม้ลังมาแปรรูปประดิษฐ์เป็นกระเป๋าตามแบบแฟชั่นเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าและสร้างรายได้ให้กับชุมชน โดยมีเป้าหมายในการขายไปที่กลุ่มธุรกิจเสื้อผ้า ซึ่งมีช่องทางการขายทั้งออนไลน์และออฟไลน์ กล่าวคือออนไลน์ เช่น ขายในแพลตฟอร์ม Lazada Shopee Facebook และออฟไลน์ เช่น วางขายใน อบต.หนองปลาหมอ หรือร้านค้าชุมชนต่างๆ และในอนาคตมีแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์คือ ชื่อวัสดุนำมาผลิตและจัดจำหน่ายทั้งปลีกและส่ง เช่น เพอร์มิเจอร์ที่ทำมาจากไม้ลัง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครือข่ายทางสังคมเช่น ลงขายและโปรโมทใน Facebook.com
พัฒนารูปแบบเพื่อเพิ่มมูลค่าของกระเป๋า
เทคโนโลยีที่ทำให้การซื้อและขายมีความยืดหยุ่น ด้วยระบบการชำระเงินแบบ e-Payment

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ต.หนองปลาหมอ อ.หนองแค จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 1 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พรมเช็ดเท้า

รายละเอียด : พรมเช็ดเท้าถักมือที่ทำมาจากเศษผ้า โดยปัจจุบันในตำบลหนองปลาหมอ มีการนำวัสดุเหลือใช้มาประดิษฐ์เป็นสิ่งของสำหรับใช้สอยในชีวิตประจำวันมากมาย เราจึงได้นำมาต่อยอดจากชาวบ้านที่ทำไว้อยู่แล้ว โดยการเอามาทำให้อุดหนุนและมีสีสันมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนารูปแบบเพื่อเพิ่มมูลค่าของพรมเช็ดเท้า

เทคโนโลยีที่ทำให้การซื้อและขายมีความยืดหยุ่น ด้วยระบบการชำระเงินแบบ e-Payment

เครือข่ายทางสังคมเช่น ลงขายและโปรโมทใน Facebook.com

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

นำเศษผ้าที่เหลือใช้มาเพื่อลดขยะที่ไม่ใช้แล้วและเพื่อให้เกิดประโยชน์ จากนั้นนำมาประดิษฐ์เป็นพรมตามแบบแฟชั่นเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าและสร้างรายได้ให้กับชุมชน โดยมีกลุ่มเป้าหมายในการขายไปที่ทุกกลุ่มอายุ เนื่องจากเป็นของใช้สอยภายในบ้านที่จำเป็นต้องมีทุกครัวเรือน ซึ่งมีช่องทางการขายทั้งออนไลน์และออฟไลน์ กล่าวคือ ออนไลน์ เช่น ขายในแพลตฟอร์ม Lazada Shopee Facebook และออฟไลน์ เช่น วางขายในอบต.หนองปลาหมอ หรือร้านค้าชุมชนต่างๆ และในอนาคตมีแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์คือ ผลิตและจัดจำหน่ายทั้งปลีกและส่ง เช่น พรมตกแต่งบ้านลายเรียบหรูและสวยงาม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.หนองปลิง อ.หนองแค จ.สระบุรี

บัญชี 2 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมกล้วยทอด

รายละเอียด : ปัจจุบันผลิตภัณฑ์มี 2 รูปแบบ คือ กระปุก 200g. ราคา 35 บาท และผลิตภัณฑ์มี 2 สส คือ สสหวาน(กล้วยฉาบ) และ สสเค็ม(ป้าป๊า)

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จำหน่ายผ่านทางช่องทางออนไลน์

เครื่องสไลด์กล้วย

เครื่องซิลสุญญากาศ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

-ผลิตภัณฑ์กล้วยทอดแปรรูป (BaNa) ของทีมตำบลหนองปลิง เริ่มจัดตั้งมาจากการได้รับการสนับสนุนจากบริษัท นวพลสตีกอุตสาหกรรม (สระบุรี) จำกัด เข้ามาดูแลและสนับสนุนด้านอาชีพให้กับชุมชน โดยมีการทีมวิทยากรบรรยายให้ความรู้ในการแปรรูปกล้วย เพื่อสร้างงานสร้างอาชีพให้กับประชาชน หมู่ที่ 6 ตำบลหนองปลิง อำเภอหนองแค จังหวัดสระบุรี และบริษัท โสสุโก้ เซรามิค จำกัด เข้ามาดูแลช่วยเหลือในการจัดทำตราสัญลักษณ์โลโก้ และบรรจุภัณฑ์ของกล้วย โดยมีสมาชิกในกลุ่ม ประมาณ 15 คน ร่วมหุ้นกันลงทุน ครั้งแรก ประมาณ 2,000 บาท โดยใช้กล้วยที่ประชาชนปลูกภายในหมู่บ้านมาแปรรูปเป็นสินค้า เพื่อช่วยในการลดต้นทุนการผลิต และใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ภายในหมู่บ้านให้เกิดประโยชน์อย่างสูงสุด

-ผลิตภัณฑ์กล้วยทอดแปรรูป (BaNa) มีรสชาติคือแบบหวาน,เค็ม,บาบิคิว และป้าป๊า มีฐานลูกค้าคือ ประชาชนในพื้นที่ตำบลหนองปลิง และร้านค้าส่งในพื้นที่ข้างเคียง

-มีช่องทางการจัดจำหน่ายอยู่ที่ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนขนมไทยโบราณบ้านหนองสรวง หมู่ที่ 6 และองค์การบริหารส่วนตำบลหนองปลิง อำเภอหนองแค จังหวัดสระบุรี

-เพื่อเป็นกระตุ้นยอดขาย รวมทั้งเพื่อเป็นการสร้างความโดดเด่นให้กับผลิตภัณฑ์กล้วยทอดแปรรูป (BaNa) จึงต้องมีการออกแบบตราสัญลักษณ์ของสินค้าให้ดูมีความทันสมัย, มีบรรจุภัณฑ์ที่โดดเด่น และจัดประชาสัมพันธ์การจัดจำหน่ายออกไปยังพื้นที่ข้างเคียง,ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายเพิ่มเติมให้มากขึ้นกว่าเดิม รวมทั้งต้องใช้เทคโนโลยีในการถนอมอาหารที่เหมาะสมไม่ให้เกิดความเหม็น หรือมีกลิ่นหืน โดยยังคงคุณค่าทางโภชนาการใกล้เคียงเดิม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.หนองปลิง อ.หนองแค จ.สระบุรี

บัญชี 2 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาดดอกหญ้า, ไม้กวาดทางมะพร้าว

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่พัฒนามาจากการนำทางมะพร้าวซึ่งเป็นวัสดุแห้งเหลือทิ้งจากการเกษตรมาเพิ่มมูลค่าในเชิงพาณิชย์ โดยสินค้าไม่มีบรรจุภัณฑ์และผลิตภัณฑ์มี 2 รูปแบบ คือ ไม้กวาดแข็งทางมะพร้าว และไม้กวาดอ่อนทางมะพร้าว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

-ผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้าและไม้กวาดทางมะพร้าว (Co E-co) ของทีมตำบลหนองปลิง เริ่มมาจากการรวมกลุ่มของชาวบ้าน หมู่ที่ 6 ตำบลหนองปลิง อำเภอหนองแค จังหวัดสระบุรี จัดตั้งเมื่อประมาณ ปีพ.ศ.2558 โดยมีสมาชิกเริ่มแรกประมาณ 5 คน ส่วนใหญ่จะเป็นการรวมกลุ่มของผู้สูงอายุและประชาชนที่ว่างงานหลังจากว่างเว้นจากการทำเกษตร (ทำนา) โดยได้รับการสนับสนุนงบประมาณและทีมวิทยากรฝึกสอน ครั้งแรกจาก สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศและการศึกษาตามอัธยาศัย (กศน.) และสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอหนองแค โดยจัดทำแบบแผนต้นแบบ ไม่มีเครื่องจักรแต่อย่างใด มีเงินทุนในการจัดทำครั้งแรกประมาณ 1,500 บาท ประกอบกับใช้วัสดุและอุปกรณ์ที่หาได้ในหมู่บ้าน เช่น ไม้ไผ่ และกันทางมะพร้าว เพื่อช่วยในการลดต้นทุนการผลิต และใช้วัสดุที่มีอยู่ภายในหมู่บ้านให้เกิดประโยชน์สูงสุด

-ปัจจุบันผลิตภัณฑ์ไม้กวาด (Co E-co) มีฐานลูกค้าอยู่ภายในเขตตำบลหนองปลิง คือ โรงเรียน และประชาชนในพื้นที่ตำบลหนองปลิง

-มีช่องทางการจัดจำหน่ายอยู่ที่ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนขมไทยโบราณบ้านหนองสรวง หมู่ที่ 6 และองค์การบริหารส่วนตำบลหนองปลิง อำเภอหนองแค จังหวัดสระบุรี

-เพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขาย รวมทั้งเพื่อเป็นการสร้างความโดดเด่นให้กับไม้กวาด (Co E-co) ในอนาคต จึงได้มีการออกแบบตราสัญลักษณ์ของสินค้า, หีบห่อที่โดดเด่น และจัดประชาสัมพันธ์การจัดจำหน่ายออกไปยังพื้นที่ข้างเคียง, ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายเพิ่ม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.หนองโรง อ.หนองแค จ.สระบุรี

บัญชี 1 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : N.R. Ph-Arm1 และ 2

รายละเอียด : กิ่งพันธุ์กัญชง สองสายพันธุ์

05 : แผนธุรกิจ

การขยายพันธุ์ กิ่งกัญชงให้เป็นพืชที่สามารถปลูกได้ง่ายในครัวเรือน และสามารถนำไปปลูกเพื่อการค้าหลังการขออนุญาตให้ถูกต้องตามกฎหมายแล้ว โมเดลธุรกิจนอกจากจะจำหน่ายกิ่งพันธุ์แล้วยังเกี่ยวข้องกับการสอนและการให้คำปรึกษาต่างๆ รวมถึงสามารถรับซื้อผลผลิตที่ได้ตามมาตรฐานกลับคืนมาเพื่อนำไปแปรรูปในตำบลใกล้เคียง

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

เทคโนโลยีการปลูกพืชไร้ดินไฮโดรโปนิกส์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการเพาะปลูกแบบ Hydroponics (NFT)

การสร้างโรงเรือนปลูก ระบบปิด

การวางขายทางแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





🚩 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

📍 ต.หนองโโรง อ.หนองแค จ.สระบุรี

🎓 **บัญชี** 1 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : N.R. Ph-Arm 2

รายละเอียด : กิ่งพันธุ์กัญชง สองสายพันธุ์

05 : แผนธุรกิจ

การขยายพันธุ์ กิ่งกัญชงให้เป็นพืชที่สามารถปลูกได้ง่ายในครัวเรือน และสามารถนำไปปลูกเพื่อการค้าหลังการขออนุญาตให้ถูกต้องตามกฎหมายแล้ว โมเดลธุรกิจนอกจากจะจำหน่ายกิ่งพันธุ์แล้วยังเกี่ยวข้องกับการสอนและการให้คำปรึกษาต่างๆ รวมถึงสามารถรับซื้อผลผลิตที่ได้ตามมาตรฐานกลับคืนมาเพื่อนำไปแปรรูปในตำบลใกล้เคียง

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

เทคโนโลยีการปลูกพืชไร้ดินไฮโดรโปนิกส์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการเพาะปลูกแบบ Hydroponics (NFT)

การสร้างโรงเรือนปลูก ระบบปิด

การวางขายทางแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ห้วยทราย อ.หนองแค จ.สระบุรี

บัญชี 1 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พองข้าวสาธิตทอดกรอบ-Crispy Wheat

รายละเอียด : พองข้าวสาธิตทอดกรอบ ที่คุณต้องซื้อจัดจืดสุดจากกับรสตั้มยำ ที่รวมความหอมของเครื่องตั้มยำ แซ่บจนหยุดกินไม่ได้ กินเท่าไรก็ไม่อ้วน รสตั้มยำ กรอบ หอมอร่อย รสชาติไทยๆ ไม่อมน้ำมัน โปรตีนสูง ไขมันต่ำ สดใหม่

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาสินค้าให้มีความเป็นเอกลักษณ์

การปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ใหม่ให้ดูโมเดิร์นขึ้น

การเจาะกลุ่มลูกค้าออนไลน์ให้มากขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าที่อาศัยอยู่ในภาคกลาง ต้องการความสะดวกสบายแก่การรับประทาน ไม่จำกัดเพศโดยมีอายุ 18 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่รักสุขภาพและรูปร่าง รวมไปถึงผู้ที่ทานอาหารเจและมังสวิรัตก็เป็นตัวเลือกที่ดีอีกหนึ่งตัวเลือก

Customer Relationships – การติดตามผลที่ได้รับจากลูกค้าหรือผู้ที่ซื้อไปรับประทานไม่ว่าจะเป็นรสชาติ บรรจุภัณฑ์ หรือการจัดส่ง ถือเป็นการบริการหลังการขายแก่ลูกค้า และการจัดโปรโมชั่นในส่วนของผู้ที่ซื้อตั้งแต่ 5 กระปุกขึ้นไป ก็จะได้ส่วนลด

Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook ที่เพจ พองข้าวสาธิตทอดกรอบ-Crispy Wheat รวมไปถึงตลาดนัดเปิดท้ายพิกุลซึ่งเป็นตลาดนัดใหญ่ของตำบลห้วยทราย

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือสินค้าพองข้าวสาธิตทอดกรอบเป็นสินค้าประเภทอาหารว่าง อาหารทานเล่นที่มีคุณประโยชน์ทางโภชนาการที่มีรสชาติอร่อย หอม สะอาด และกรอบ ที่ทอดด้วยสมุนไพรต่างๆ แต่มีการใส่น้ำมันทำให้ไม่อ้วน ซึ่งให้โปรตีนแก่ร่างกายสูง ซึ่งถือว่าเป็นอาหารที่เหมาะสมแก่ร่างกาย อีกทั้งคนที่ทานมังสวิรัตและอาหารเจสามารถทานได้ด้วย

Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการปลูกและดูแลข้าวสาธิตให้ได้มาตรฐาน ไปสู่การเก็บ การคัดสรร การผลิตรวมไปถึงบรรจุและนำส่งให้ถึงมือลูกค้า ซึ่งสามารถนำขั้นตอนการทำต่างๆมาสร้าง Content เพื่อนำไปสู่การตลาดและการโฆษณา

Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย พองข้าวสาธิต วัตถุดิบในกระบวนการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,450

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ห้วยทราย อ.หนองแค จ.สระบุรี

บัญชี 1 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เห็ด3มอ

รายละเอียด : เห็ดทอดสมุนไพร (เห็ดสามมอ) คัดเฉพาะเห็ดนางฟ้าอังกาบ และเห็ดนางฟ้าภูฐานดอกสวยๆ มาแปรรูป โดยนำมาคลุกแป้งทอด เข้าเครื่องสะเด็ดน้ำมัน รสจะออกเค็มนิดๆ มีพริกแห้ง ใบมะกรูดหอมๆ มาด้วย หอมกรอบ อร่อย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเจาะกลุ่มการตลาดออนไลน์ให้เพิ่มขึ้น
การผลิตบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามและมาตรฐานให้กับสินค้า
การจัดสินค้าจำหน่ายเป็นเซตเพื่อเพิ่มมูลค่า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เห็ดทอดสมุนไพร ซึ่งมีกลิ่นของสมุนไพรต่างๆที่นำมาทอดรวมกัน ซึ่งจะมีรสชาติที่อร่อยกรอบโดยไม่ต้องกลัวว่าจะมีน้ำมันในการทอดเพราะจะนำไปผ่านการเข้าเครื่องสะเด็ดน้ำมัน ทำให้ไม่อมน้ำมัน เป็นผลิตภัณฑ์ที่ดีต่อสุขภาพ และอาหารเราสามารถทานได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





🚩 สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

📍 ต.ไถ่เสา อ.หนองแขง จ.สระบุรี

🎓 **บัญชี** 5 คน

👥 **ประชาชน** 9 คน

🗣️ **อาจารย์** 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : K S Rice

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ข้าวสารจากชุมชนตำบลไถ่เสาอำเภอนองแขงจังหวัดสระบุรีคือข้าวไรซ์เบอร์รี่และข้าวทข43โดยนำจุดเด่นของข้าวที่ปลูกภายในพื้นที่ด้วยการรับรองว่าเป็นพื้นที่สีเขียวโดยองค์กรธรรมาภิบาลรับผิดชอบต่อสังคม โรงไฟฟ้าหนองแขง เพื่อให้เกิดการจัดจำหน่ายที่มีความปลอดภัยสูงและไร้สารเคมีที่จะเป็นอันตรายต่อสุขภาพด้วยการนำเสนอการผสมผสานของข้าวไรซ์เบอร์รี่ และ ข้าวทข 43 ในการได้รับสารอาหารและคุณประโยชน์ที่มากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้การแปรรูปและถนอมอาหาร

นวัตกรรมการออกแบบบรรจุภัณฑ์และตราผลิตภัณฑ์

เทคโนโลยีทางการตลาด (Marketing Technology)

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ข้าวสารของพื้นที่ตำบลไถ่เสา อำเภอนองแขง จังหวัดสระบุรี เป็นลักษณะของประเภทการดำเนินงานธุรกิจที่ขยายกิจการจากร้านค้าส่งให้กับกลุ่มพ่อค้าคนกลาง ปัจจุบันกลุ่มวิสาหกิจการผลิตและจัดจำหน่ายข้าวสาร หรือผู้ประกอบการท้องถิ่น มองเห็นโอกาสในการขยายธุรกิจให้เจริญเติบโตมากยิ่งขึ้น โดยโรงสีข้าวในพื้นที่จะเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายข้าวสารขาว 2 ประเภท ได้แก่ ข้าวขาวธรรมดา ทข. 43 และข้าวไรซ์เบอร์รี่ ภายใต้ยี่ห้อ "K S Rice" จากการวิเคราะห์ข้อมูล โรงสีข้าวในพื้นที่ไถ่เสา มีความได้เปรียบทางด้านกำลังการผลิตและรายได้สูงรายเดียวภายในตำบลไถ่เสา และมีประสบการณ์ในการทำธุรกิจมานานทำให้โรงสีข้าวรัตนชัย มีสายสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดการจำหน่าย จึงทำให้สามารถกระจายสินค้าไปยังกลุ่มลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ได้อย่างทั่วถึงตามต้องการ และประกอบกับพื้นที่ได้รับการรับรองเป็นพื้นที่สีเขียวโดยองค์กรธรรมาภิบาลรับผิดชอบต่อสังคม ส่งผลให้เกิดการยอมรับและสร้างความเชื่อมั่นให้กับกลุ่มผู้บริโภคได้เป็นอย่างมาก นอกจากนี้ยังได้มุ่งเน้นการตลาดสำหรับกลุ่มเป้าหมายโดยทั่วไป และกลุ่มลูกค้าที่ต้องการนำข้าวไปเป็นของระลึกจากพื้นที่จังหวัดสระบุรี จึงสร้างความโดดเด่น และความแตกต่างทางด้านการนำเสนอทางการตลาดได้อย่างสิ้นเชิงกับการตลาดคู่ค้า และการสร้างรายได้อย่างต่อเนื่องจากการปรับเปลี่ยนนวัตกรรมการออกแบบบรรจุภัณฑ์ และตราผลิตภัณฑ์ที่มีความน่าดึงดูดใจ และความแปลกใหม่ในการนำเสนอข้าวสาร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,470

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์ขายสินค้าชุมชนตำบลไถ่เสา อำเภอนองแขง จังหวัดสระบุรี

ออนไลน์ : K.S.T / U2T ตำบลไถ่เสา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





🚩 สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

📍 ต.ไถ่เสา อ.หนองแขง จ.สระบุรี

🎓 **บัณฑิต** 5 คน

👥 **ประชาชน** 9 คน

👩 **อาจารย์** 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาโคลสครับ

รายละเอียด : ถ่านไม้ ภายในพื้นที่ของตำบลไถ่เสา อำเภอหนองแขง จังหวัดสระบุรี เป็นวิถีของเกษตรกรภายในท้องถิ่น ด้วยคุณสมบัติของพันธุ์ไม้ภายในพื้นที่ที่มีจำนวนมาก จึงนำมาแปรรูปเป็นเชื้อเพลิงพลังงานสูง ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของท้องถิ่นจากพลังงานเชื้อเพลิงมาเปลี่ยนเป็นผงถ่านสำหรับการดูแลผิวพรรณ โดยประโยชน์สำคัญของชาโคลสครับ จะเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทผง สามารถช่วยในเรื่องของผลัดเซลล์ผิว หมองคล้ำหายาก รักษาน้ำหนักร่างกายให้ใส นุ่มชุ่มชื้น อีกทั้งตัวบรรจุภัณฑ์ถูกออกแบบมาให้สะดวกต่อการใช้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีทางการตลาด และแพลตฟอร์มออนไลน์

นวัตกรรมการออกแบบบรรจุภัณฑ์และตราสินค้า

องค์ความรู้การแปรรูปผลิตภัณฑ์และกระบวนการถนอมผิว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ชาโคลสครับเป็นผลิตภัณฑ์เสริมความงามสครับผิวให้ผิวเรียบเนียนกระชับใสชุ่มชื้นในเวลารวดเร็วและใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ในชุมชนตำบลไถ่เสาอย่างถ่านมาช่วยเพิ่มมูลค่าสินค้าของเกษตรกรเนื่องจากประชาชนภายในพื้นที่ประกอบอาชีพทางด้านเกษตรกรรมเป็นหลักและมีการใช้ถ่านไม้จากพันธุ์ไม้ขนาดเล็กในท้องถิ่นแต่อย่างไรก็ตามในพื้นที่ยังไม่สามารถเพิ่มมูลค่าและคุณค่าจากพลังงานถ่านไม้จากเดิมได้เนื่องจากความคล้ายคลึงกับพื้นที่อื่นๆจึงมีแนวคิดนำมาปรับใช้ทางด้านความงามโดยใช้กับผิวของผลิตภัณฑ์ชาโคลสครับตอบโจทย์กลุ่มเป้าหมายที่ต้องการดูแลผิวพรรณในระดับพื้นที่และกลุ่มตลาดออนไลน์ทั้งนี้การออกแบบผลิตภัณฑ์ดังกล่าวใช้วัตถุดิบและอุปกรณ์จากในพื้นที่ทั้งหมดโดยไม่ได้นำเข้าสินค้าในลักษณะอุตสาหกรรมแต่ใช้ภูมิปัญญาวิถีชีวิตและวัฒนธรรมของท้องถิ่นมาเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการผลิตจึงลดการนำเข้าของเครื่องจักรและเครื่องมือในการจัดทำผลิตภัณฑ์ชาโคลสครับจึงนำมาสู่แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ต้นแบบของชาโคลสครับของตำบลไถ่เสา อำเภอหนองแขง จังหวัดสระบุรี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,300

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์จำหน่ายสินค้าตำบลไถ่เสา อำเภอหนองแขง จังหวัดสระบุรี

ออนไลน์ : K.S.T / U2T ตำบลไถ่เสา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.เขาดิน อ.หนองแซง จ.สระบุรี

บัญชี 2 คน ประชาชน 1 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบปรุงรส

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์แปรรูปกล้วยที่ชาวบ้านตำบลเขาดิน ร่วมกันพัฒนาวัตถุดิบในท้องถิ่นให้เกิดผลประโยชน์สร้างรายได้ให้กับชุมชน มีให้เลือกหลายรสชาติคือ รสปากี๊วะ, รสชาบีควั และรสน้ำตาลดั่งเดิม รสชาติถูกปาก เคี้ยวเพลิน มีประโยชน์ไม่ใส่สาร มีหลายขนาดให้เลือก บริการส่งฟรี

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องซีลภาชนะบรรจุอาหาร

กระดาษ

ตู้อบแห้ง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าที่ชื่นชอบการรับประทานขนมไทย ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกล้วย และกลุ่มลูกค้าที่ซื้อสินค้าไปขายต่อ
Costomer Relationships – มีบริการให้ชิมก่อนซื้อสินค้า ติดตามผลหลังลูกค้าซื้อไปบริโภค และรับคำติชมจากลูกค้า มีราคาขายส่ง/ราคาพิเศษแก่ลูกค้าที่สั่งซื้อเป็นจำนวนมาก หากสินค้ามีปัญหา ลูกค้าสามารถแจ้งเปลี่ยน/คืนสินค้าได้
Channels – ช่องทางการจำหน่ายผ่านตลาดนัดชุมชน/ตลาดโอท็อปในตำบลเขาดิน ร้านขายของฝาก และช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook, Line, Instagram เป็นต้น
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับจากกล้วยแปรรูป คือ ความอร่อยของขนมที่ใช้วัตถุดิบในท้องถิ่น มีผลิตภัณฑ์ให้เลือกได้หลากหลายคือ เค้กกล้วยหอม, ขนมกล้วย, กล้วยตาก และกล้วยฉาบปรุงรส (รสปากี๊วะ, รสชาบีควั และรสน้ำตาลดั่งเดิม) รสชาติถูกปาก เคี้ยวเพลิน มีประโยชน์ไม่ใส่สาร มีหลายขนาดให้เลือก บริการส่งสินค้าทางไปรษณีย์ เพื่อความสะดวกของลูกค้า
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการปลูกและดูแลต้นกล้วย ไปสู่การเก็บเกี่ยว มีการวางแผนและตรวจสอบคุณภาพตั้งแต่การผลิต, การคัดสรร, การแปรรูป, การบรรจุ, จัดเก็บ และจัดส่ง มีการทำการตลาดส่งเสริมการขายและจำหน่ายสินค้า เพื่อส่งถึงมือผู้บริโภค
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สมาชิกกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกกล้วย ตำบลเขาดินที่มีความรู้ความชำนาญในการปลูกและดูแลต้นกล้วย รวมถึงการบริหารจัดการ,

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



🚩 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

📍 ต.เขาดิน อ.หนองแซง จ.สระบุรี

👤 **บัญชี**
2 คน

👤 **ประชาชน**
1 คน

👤 **อาจารย์**
1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวปลอดสารบ้านเขาดิน

รายละเอียด : ชาวบ้านตำบลเขาดินร่วมกันคิดค้นข้าวพันธุ์ กข-79 เป็นข้าวปลอดสารพันธุ์ใหม่ เมื่อหุงแล้วมีลักษณะเม็ดเรียงสวย นุ่มอร่อย หุงแล้วไม่เสียง่าย ปราศจากสารปนเปื้อน และยังได้รับสารอาหารมากมายช่วยสร้างภูมิคุ้มกันให้ร่างกาย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องสีข้าว

เครื่องซีลบรรจุภัณฑ์

เครื่องทำสุญญากาศ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าที่ต้องการอาหารที่ปราศจากสารปนเปื้อน บริโภคข้าวปลอดสารเพื่อสุขภาพที่ดี และกลุ่มลูกค้าที่ซื้อสินค้าไปขายต่อ

Costomer Relationships – มีการติดตามผลหลังลูกค้าซื้อไปบริโภค และรับคำติชมจากลูกค้า ให้ราคาขายส่ง/ราคาพิเศษแก่ลูกค้าที่สั่งซื้อเป็นจำนวนมาก หากสินค้ามีปัญหา ลูกค้าสามารถแจ้งเปลี่ยน/คืนสินค้าได้

Channels – ช่องทางการจำหน่ายผ่านตลาดนัดชุมชน/ตลาดโอท็อปในตำบลเขาดิน ร้านขายของฝาก ร้านขายผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ และช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook, Line, Instagram เป็นต้น

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับจากข้าวปลอดสาร คือ สารอาหารที่จะช่วยสร้างภูมิคุ้มกันให้ร่างกาย ปราศจากสารพิษและสารปนเปื้อน โดยมีลักษณะข้าวเม็ดเรียงสวย นุ่มอร่อย หุงแล้วไม่เสียง่าย มีหลายขนาด จัดเก็บง่าย บริการส่งสินค้าทางไปรษณีย์ เพื่อความสะดวกของลูกค้า

Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการปลูกและดูแลต้นข้าวพันธุ์ กข-79 ที่ได้มาตรฐานปลอดสาร ไปสู่การเก็บเกี่ยว มีการวางแผนตั้งแต่การผลิต, การคัดสรร, การบรรจุ, จัดเก็บ และจัดส่ง มีการทำการตลาดส่งเสริมการขายและจำหน่ายสินค้า เพื่อส่งถึงมือผู้บริโภค

Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สมาชิกกลุ่มผู้ทำนาข้าวตำบลเขาดิน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.โคกสะอาด อ.หนองแขง จ.สุรินทร์

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แชมพู มะกรูดอัญชัน

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์แชมพูสระผมจะมีส่วนผสมจากสมุนไพรในท้องถิ่นเป็นหลักเนื่องจากหาได้ง่ายและมีคุณสมบัติสมุนไพรที่เลือกใช้ คือ น้ำดอกอัญชัน และน้ำมันจากผิวมะกรูด ที่จะช่วยในการบำรุงเส้นผมให้แข็งแรง ชะลอผมหงอก และทำให้ผมดำ ผลิตภัณฑ์มีขนาด 100 ML ราคาขวดละ 89 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

2.ใช้กระบวนการผสมระหว่างสารที่ละลายในน้ำ และสารที่ละลายในน้ำมัน
1.ใช้เทคโนโลยีในการสกัดสมุนไพรให้มีสารสำคัญในปริมาณสูง และคงตัว
3.ใช้การคัดเลือกสารชะล้างที่มาจากธรรมชาติ และคงตัวดี

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์เป็นรูปแบบของตัวแชมพูสระผมที่มีส่วนผสมจากสมุนไพรในท้องถิ่นที่สามารถหาได้ง่ายและมีคุณสมบัติ คือ น้ำดอกอัญชัน ที่มีส่วนช่วยลดการร่วงของเส้นผม ชะลอผมหงอก และน้ำมันจากผิวมะกรูด ที่มีส่วนช่วยในการบำรุงเส้นผมทำให้รากผมแข็งแรง ชุ่มชื้น ไม่แตกปลาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.โคกสะอาด อ.หนองแขง จ.สระบุรี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ครีมนวด มะกรูดอัญชัน
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ครีมนวดผมจะมีส่วนผสมจากสมุนไพรในท้องถิ่นเป็นหลักเนื่องจากหาได้ง่ายและมีคุณสมบัติสมุนไพรที่เลือกใช้ คือ น้ำดอกอัญชัน และน้ำมันจากผิวมะกรูด ที่จะช่วยในการบำรุงเส้นผมให้แข็งแรง ชะลอผมหงอก และทำให้ผมดำ ผลิตภัณฑ์มีขนาด 100 ML ราคาขวดละ 89 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- 2.ใช้กระบวนการผสมระหว่างสารที่ละลายในน้ำ และสารที่ละลายในน้ำมัน
- 1.ใช้เทคโนโลยีในการสกัดสมุนไพรให้มีสารสำคัญในปริมาณสูง และคงตัว
- 3.ใช้เทคโนโลยีการลดไฟฟ้าสถิตที่เส้นผมเพื่อป้องกันไม่ให้ผมชี้ฟู และมีความเรียบลื่นขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ตัวผลิตภัณฑ์เป็นรูปแบบของครีมนวดบำรุงเส้นผมที่มีส่วนผสมจากพืชในท้องถิ่นที่สามารถหาได้ง่ายและมีคุณสมบัติ คือ น้ำดอกอัญชัน ที่มีส่วนช่วยลดการร่วงของเส้นผม ชะลอผมหงอก และน้ำมันจากผิวมะกรูด ที่มีส่วนช่วยในการบำรุงเส้นผมทำให้รากผมแข็งแรง ชุ่มชื้น ไม่แตกปลาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง



*ภาพตัวอย่างรูปแบบบรรจุภัณฑ์และภาพ/เครื่องหมายการค้าครีมนวด



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ม่วงหวาน อ.หนองแซง จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะนาวไม่รู้โห่

รายละเอียด : ลูกกิมเม้นท์ไม่รู้ให้ เป็นลูกที่ผสมด้วยเนื้อของมะม่วงหาวมะนาวโห่ รสชาติเปรี้ยวตัดกับความหวานของลูกที่อย่างลงตัว เหมาะสำหรับการทานเป็นของหวาน ทานคู่กับชาและกาแฟ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีขนมหวาน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-
-
-

05 : แผนธุรกิจ

ลูกกิมเม้นท์ไม่รู้ให้ เป็นลูกที่ผสมเนื้อของมะม่วงหาวมะนาวโห่ รสชาติเปรี้ยวตัดกับความหวานของลูกที่ได้อร่อยสัมผัสที่แปลกใหม่เหมาะสำหรับทานเป็นของว่าง ทานคู่กับชา กาแฟ ได้รสชาติไปอีกแบบ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Muangwan Cookie Handmade

ออนไลน์ : Team Muangwan

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ม่วงหวาน อ.หนองแซง จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สเปรย์ไล่ยุง

รายละเอียด : สเปรย์ไล่ยุง สกัดจากตะไคร้หอมออร์แกนิกแท้ 100% ไม่ผสมสารเคมีที่เป็นอันตราย ไม่มีสารที่ก่อให้เกิดการระคายเคือง หอมเย็นสดชื่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการสกัดน้ำมันหอมระเหย

-

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

สเปรย์ไล่ยุงสูตรตะไคร้หอม เป็นตะไคร้หอมออร์แกนิกแท้ 100 % ไม่ผสมสารเคมีที่เป็นอันตราย กลิ่นหอมเย็นสดชื่น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,350

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Muangwan Organic

ออนไลน์ : Team Muangwan

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.หนองกบ อ.หนองแขง จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 6 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาร้าทอดทรงเครื่อง

รายละเอียด : ปลาร้าป้ายยหรือในชื่อปลาร้าทอดทรงเครื่อง เป็นอาหารบริโภคประเภททานเล่นหรือทานควบคู่กับข้าวในปริมาณที่เหมาะสม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

น้ำน้ำเดือด ๆ มาลวกผ่าน ๆ ปลาร้า เพื่อให้ปลาร้าสุกหน่อย ๆ

นำมาหั่นเป็นชิ้นเล็ก ๆ และนำปลาร้ามาคลุกแป้งให้ทั่ว เคาะเอาแป้งส่วนเกินออกก่อนนำไปทอด

ตั้งกระทะใส่น้ำมันลงไป พอน้ำมันร้อนใส่ปลาลงทอดจนปลาเริ่มเหลืองกรอบ ลดไฟลงแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

โปรโมทสินค้า จะมีการโปรโมทสินค้าผ่านสื่อต่าง ๆ โดยใช้รูปภาพ หรือ Info graphic ในการโปรโมทสินค้าแทนข้อความที่ยาว เพื่อให้เป็นที่จดจำและเข้าใจได้ง่าย ผ่านทาง Facebook Line Instagram

ออกบูธ เลือกทำเลที่ตั้ง ที่คนสามารถมองเห็นได้ง่าย และเป็นที่ผู้คนพลุกพล่าน หรืออาจจะเลือกที่ตั้งอยู่ใกล้กับแบรนด์ดัง ๆ ก็จะทำให้มีคนเห็นบูธเรามากขึ้นได้ ออกบูธตามสถานที่ ที่รัฐจัดสรรให้

จัดโปรโมชั่น และแจกของรางวัล มีการจัดโปรโมชั่น หรือมีการจัดกิจกรรมแจกของรางวัลเพื่อโปรโมทสินค้า โปรโมชัน ชื่อ 1 แถม 1 กดไลก์ กดแชร์เพจเฟซบุ๊ก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง



ปลาร้าทอด
1 กล่อง 50 บาท



สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.หนองควายโซ อ.หนองแซง จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สเปรย์พ่นคอสมุนไพรหนองควายโซพัฒนา

รายละเอียด : สเปรย์พ่นคอสมุนไพร เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากสถานการณ์โควิด-19 จึงได้เกิดการพัฒนาเป็นสเปรย์พ่นคอสมุนไพรที่ผลิตจากสมุนไพรในท้องถิ่น อาทิ พริก-ขมิ้น-ขมิ้น ใบขมิ้น ใบสะระแหน่ ผักชีใบคั้น รสขมิ้น ผักชี กานพลู การบูร ซึ่งเป็นสมุนไพรปลอดสารพิษไร้สารเคมี

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพทางอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อุปกรณ์ในการจัดทำบรรจุภัณฑ์ที่ทำจากวัสดุอุปกรณ์ในท้องถิ่น

เครื่องบรรจุภัณฑ์สารสกัดสเปรย์

อุปกรณ์ผลิตฉลากข้างขวดเพื่อบอกรายละเอียด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การนำสมุนไพรในท้องถิ่นที่มีปลูกอยู่มากมาต่อยอดพัฒนาเป็นสเปรย์พ่นคอสมุนไพรที่สร้างมูลค่า ช่วยให้คนในชุมชนมีอาชีพและรายได้เสริมเพิ่มขึ้น ตลอดจนเห็นถึงประโยชน์ของทรัพยากรที่มีในท้องถิ่น และเป็นการร่วมมือร่วมใจกันในการช่วยกันคลายและบรรเทาโรคโควิด-19

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วัดหนองพลับ

ออนไลน์ : หนองควายโซโซดี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ต.หนองควายโซ อ.หนองแซง จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : DIY พรมเช็ดเท้า

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ DIY พรมเช็ดเท้าเป็นกระเป๋า เดิมทีกลุ่มชาวบ้านผลิตพรมเช็ดเท้า เพื่อจัดจำหน่ายแต่เนื่องจากยังไม่มีการทำการตลาดที่ดีพอ จึงมีแนวคิดนำสิ่งที่มีอยู่มาปรับเปลี่ยนเพื่อเสริมสร้างมูลค่าให้กับตัวผลิตภัณฑ์ เป็นกระเป๋าสะพาย กระเป๋าถือ และพัฒนาต่อไป

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อุปกรณ์ผลิตป้ายห้อยติดสินค้าบอกเล่าเรื่องราว Story telling ของผลิตภัณฑ์
นวัตกรรมการออกแบบลวดลายและตัดเย็บ
อุปกรณ์ในการจัดทำบรรจุภัณฑ์ที่ทำจากวัสดุอุปกรณ์ในท้องถิ่น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

นำพรมเช็ดเท้ามาดัดแปลงเป็นกระเป๋าสะพาย กระเป๋าถือ เพื่อให้มีผลิตภัณฑ์หลากหลายรูปแบบทางการตลาดและเพิ่มกลุ่มเป้าหมายใหม่ ทำให้ชุมชนได้รับประโยชน์จากการดำเนินการนี้เป็นวิสาหกิจชุมชนของกลุ่มคนในชุมชน เพิ่มรายได้ให้ครอบครัวและใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มสิ่งประดิษฐ์จากพรม
ออนไลน์ : หนองควายโซไซตี้
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





🚩 สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์

📍 ต.หนองแขง อ.หนองแขง จ.สระบุรี

🎓 **บัญชี**
3 คน

👤 **ประชาชน**
5 คน

👤 **อาจารย์**
5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องจักรสานหนองแขงเส้นสายแห่งสายสัมพันธ์สยามเวียงจันทร์

รายละเอียด : ออกแบบลวดลายตระกร้า อันเป็นอัตลักษณ์และสัญลักษณ์พื้นถิ่นโดยถ่ายทอดผ่านลวดลายใหม่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องจักรสานหนองแขงเส้นสายแห่งสายสัมพันธ์สยามเวียงจันทร์ การออกแบบที่เพิ่มทั้ง Functional Value และ Emotional Value เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์

ช่องทางประชาสัมพันธ์สินค้าจักรสานทางออนไลน์ การใช้เครื่องมือในการออกแบบต่างๆ

ไม่ว่าจะเป็นภาพนิ่ง และ วิดีโอประชาสัมพันธ์ ต่างๆ รวมถึงการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทาง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การยกระดับและเพิ่มช่องทางจัดจำหน่ายเครื่องจักรสานของชุมชนถ่ายทอดความรู้ในการจักรสานสินค้ามีมาตรฐานที่ดีสามารถต่อยอดและเป็นอัตลักษณ์ของชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตลาดบ้านป่าบิ

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100085493404324>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





🚩 สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์

📍 ต.หนองแขง อ.หนองแขง จ.ธนบุรี

🎓 **บัญชี** 3 คน

👤 **ประชาชน** 5 คน

🗣️ **อาจารย์** 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะม่วงมันพื้นถิ่นหนองแขง

รายละเอียด : การขยายพันธุ์มะม่วงหนองแขง

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาความรู้การขยายพันธุ์มะม่วงมันพื้นถิ่นหนองแขง รวมถึงฟื้นฟูและสร้างความรู้จักให้มะม่วงพันธุ์พื้นถิ่น มะม่วงพันธุ์หนองแขงให้กลับมาเป็นที่รู้จักและ ต่อยอดสู่สินค้าพื้นถิ่นที่เป็นที่ยอมรับและสร้างอาชีพและรายได้ที่ยั่งยืนให้กับชุมชน

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มี

ออนไลน์ : ไม่มี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทางประชาสัมพันธ์มะม่วงทางออนไลน์ การใช้เครื่องมือในการออกแบบต่างๆไม่ว่าจะเป็นภาพนิ่ง และ วิดีโอประชาสัมพันธ์ ต่างๆ รวมถึงการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทาง Social Media ต่างๆเพื่อ เป็นช่องทางหลักในการประชาสัมพันธ์ ของตำบลต่อไป

มะม่วงมันพื้นถิ่นหนองแขง การอนุรักษ์และขยายพันธุ์มะม่วงพื้นถิ่นหนองแขง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





🚩 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

📍 ต.หนองสีดา อ.หนองแสง จ.สระบุรี

👤 **บัญชี**
5 คน

👤 **ประชาชน**
5 คน

💬 **อาจารย์**
1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไล้รอกน้ำพริกกากหมู

รายละเอียด : ชาวบ้านในพื้นที่ตำบลหนองสีดาได้มีการผลิตน้ำพริกกากหมูขายในชุมชนและท้องตลาด ชาวบ้านจึงมีแนวคิดยกระดับน้ำพริกกากหมูให้มีความแปลกใหม่โดยนำมาทำเป็นไล้รอกน้ำพริกกากหมูซึ่งมีความแปลกใหม่ในท้องตลาด และประชาชนง่ายสะดวกราคาซื้อขายโดยตั้งราคาที่ 10 บาท/ชิ้นมีช่องทางการจำหน่ายทั้งแบบ online และ offline มียังมีโปรโมชันพิเศษอีกมากมายที่ไม่ซ้ำใครในท้องตลาด

05 : แผนธุรกิจ

ปัจจุบันชาวบ้านในพื้นที่ตำบลหนองสีดาได้มีการผลิตน้ำพริกกากหมูขายในชุมชนและท้องตลาด ชาวบ้านจึงมีแนวคิดยกระดับน้ำพริกกากหมูให้มีความแปลกใหม่โดยนำมาทำเป็นไล้รอกน้ำพริกกากหมูซึ่งมีความแปลกใหม่ในท้องตลาด และประชาชนง่ายสะดวกราคาซื้อขายโดยตั้งราคาที่ 10 บาท/ชิ้นมีช่องทางการจำหน่ายทั้งแบบ online และ offline มียังมีโปรโมชันพิเศษอีกมากมายที่ไม่ซ้ำใครในท้องตลาด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ไล้เทียม

ขวดน้ำ

เครื่องทำไล้รอก

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





🚩 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

📍 ต.หนองสีดา อ.หนองแสง จ.สระบุรี

👤 **บัญชี**
5 คน

👤 **ประชาชน**
5 คน

👤 **อาจารย์**
1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำยาล้างจานมะกรูด

รายละเอียด : น้ำยาล้างจานมะกรูด

05 : แผนธุรกิจ

ในชุมชนหนองสีดาได้ปลูกพืชผักสวนครัวไว้บริโภคเอง เช่น มะกรูดเป็นพืชที่ปลูกง่ายออกลูกเยอะหล่นทิ้ง เราจึงคิดค้น โดยนำน้ำมะกรูดมาแปรรูปผสมเป็นน้ำยาล้างจานเพื่อดับกลิ่นคาวซึ่งมะกรูดมีกลิ่นหอมเราจึงนำมาแปรรูปเป็นน้ำยาล้างจาน เพื่อไว้ใช้ในครัวเรือน และจำหน่ายในชุมชน และตามท้องตลาด แบบ online และ offline โดยตั้งราคาที่ย่อมเยาขวดละ 10 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ลดมลภาวะ

สร้างรายได้

แปรรูปมะกรูดมาเป็นน้ำยาล้างจาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





🚩 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

📍 ต.หนองหัวโพ อ.หนองแซง จ.สระบุรี

🎓 **บัญชี**
3 คน

👤 **ประชาชน**
5 คน

🗨️ **อาจารย์**
1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกเจเจ

รายละเอียด : น้ำพริกตาแดง และน้ำพริกปลาเผาผสมกุ้งแห้ง

05 : แผนธุรกิจ

นำวัตถุดิบที่หาได้ตามชุมชน มาทำน้ำพริกตาแดง และน้ำพริกปลาเผาผสมกุ้งแห้งตามสูตรของชาวบ้าน จากนั้นนำมาแยกใส่แพ็คเกจขายตามร้านค้าทั่วไปและออนไลน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook, Zoom และ Line Platform

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และใกล้เคียง ตลอดจนบน Platform Online

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





🚩 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

📍 ต.หนองหัวโพ อ.หนองแซง จ.สระบุรี

🎓 **บัญชี**
3 คน

👤 **ประชาชน**
5 คน

👤 **อาจารย์**
1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกปลาย่าง

รายละเอียด : น้ำพริกตาแดง และน้ำพริกปลาเผาผสมกุ้งแห้ง

05 : แผนธุรกิจ

นำวัตถุดิบที่หาได้ตามชุมชน มาทำน้ำพริกตาแดง และน้ำพริกปลาเผาผสมกุ้งแห้งตามสูตรของชาวบ้าน จากนั้นนำมาแยกใส่แพ็คเกจขายตามร้านค้าทั่วไปและออนไลน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook, Zoom และ Line Platform

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และใกล้เคียง ตลอดจนบน Platform Online

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





🚩 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

📍 ต.ดอนทอง อ.หนองโดน จ.สระบุรี

🎓 **บัณฑิต** 2 คน



👥 **ประชาชน** 5 คน



👤 **อาจารย์** 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เปลือกไข่ไม่ใช่ขยะ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์เปลือกไข่บดละเอียดสำหรับบำรุงพืชผักปลอดสารเคมี

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ เปลือกไข่ไม่ใช่ขยะ ผลิตขึ้นเพื่อแก้ไขปัญหาปริมาณขยะในชุมชนโดยมีการนำเปลือกไข่มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์สำหรับบำรุงพืชผักเพื่อใช้แทนปุ๋ยเคมี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การวิเคราะห์ทางเคมีเพื่อระบุส่วนประกอบ

-

-

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Youngdonthong

ออนไลน์ : YoungDonthong official

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.ดอนทอง อ.หนองโดน จ.สระบุรี

บัญชี 2 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ก้างไม่ขวางคอ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ผงแคลเซียมจากปลาที่สามารถนำไปแปรรูปเป็นส่วนประกอบหรือผลิตภัณฑ์อาหารต่อไป

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ ก้างไม่ขวางคอ ผลิตขึ้นเพื่อแก้ปัญหาวัตถุดิบที่เหลือทิ้งจากการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากปลาโดยนำไปต่อยอดด้วยการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ผงจากปลาเพื่อส่งต่อไปยังกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการนำผลิตภัณฑ์ไปใช้ต่อ เช่น กลุ่มผู้ผลิตอาหารเพื่อสุขภาพ กลุ่มผู้ผลิตอาหารสำหรับเลี้ยงสัตว์ เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ลดค่ากิจกรรมของน้ำเพื่อยืดอายุการเก็บ

-

-

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Youngdonthong

ออนไลน์ : YoungDonthong official

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.บ้านกล้วย อ.หนองโดน จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 8 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยม้วนเบรคแตก

รายละเอียด : "ชื่อผลงาน กล้วยม้วนเบรคแตกพื้นที่ทำงาน ต.บ้านกล้วย อ.หนองโดน จ.สระบุรีProblems-กล้วยมีจำนวนมากจึงนำมาพัฒนาเป็นขนมกล้วยเบรคแตกเพื่อสร้างรายได้หมุนเวียนให้กับคนในชุมชน"

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาผลิตภัณฑ์มูลค่าเพิ่มจากวัตถุดิบท้องถิ่น

-
-

05 : แผนธุรกิจ

ได้แนวทางการเพิ่มมูลค่าจากวัตถุดิบที่มีในชุมชนเพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่คนในชุมชน มีผลิตภัณฑ์ต้นแบบเกิดขึ้นในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ขนมห้างบ้านตำบลบ้านกล้วย
ออนไลน์ : ขนมห้างบ้านตำบลบ้านกล้วย
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.บ้านกล้วย อ.หนองโดน จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 8 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมห่านแม่กำนัน

รายละเอียด : ชื่อผลงานขนมห่านแม่กำนัน พื้นที่ทำงาน ต.บ้านกล้วย อ.หนองโดน จ.สระบุรี

Problems-มีการปลูกข้าวโพดในพื้นที่จำนวนมากจึงนำมาพัฒนาเป็นขนมห่านแม่กำนัน
ด้วยใช้เปลือกข้าวโพดเป็นบรรจุภัณฑ์ เพื่อสร้างรายได้หมุนเวียนให้กับคนในชุมชน"

05 : แผนธุรกิจ

"ชื่อผลงาน ขนมห่านแม่กำนัน

พื้นที่ทำงาน ต.บ้านกล้วย อ.หนองโดน จ.สระบุรี

Problems

-มีข้าวโพดจำนวนมากมีการเผาเปลือกข้าวโพดทำให้เกิดมลพิษ

-มีข้าวโพดจำนวนมากจึงนำมาพัฒนาเป็นขนมห่านแม่กำนันเพื่อสร้างรายได้หมุนเวียนให้กับคนในชุมชน"

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาขนมห่านแม่กำนันให้มีอายุการเก็บยาวนาน

ใช้เปลือกข้าวโพดทำเป็นบรรจุภัณฑ์

-

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ขนมห่านแม่กำนันตำบลบ้านกล้วย

ออนไลน์ : ขนมห่านแม่กำนันตำบลบ้านกล้วย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.บ้านโป่ง อ.หนองโดน จ.สระบุรี

บัญชี 6 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำปลาหวานสูตรโบราณ

รายละเอียด : น้ำปลาหวานสูตรโบราณชุมชนบ้านโป่งใส่เนื้อปลาทอดแห้งบดละเอียด ใช้รับประทานกับผลไม้ตามที่ต้องการ มีโปรตีนและแคลเซียมจากปลา

05 : แผนธุรกิจ

น้ำปลาหวานสูตรโบราณชุมชนบ้านโป่ง เป็นผลิตภัณฑ์ที่ต่อยอดจาก ผลิตภัณฑ์ปลาตากแห้งเดียวชุมชนบ้านโป่ง ซึ่งจะมีเศษปลาที่ตัดแต่งเหลือทิ้ง จึงมีแนวคิดที่จำหน่ายเศษปลาดังกล่าวมาพัฒนาต่อยอดเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อลดขยะที่ทิ้งในแต่ละครั้งที่ทำปลาทอดแห้งเดียว อีกทั้งยังทำให้สร้างคุณค่าของผลิตภัณฑ์ที่สามารถเพิ่มรายได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้าน ค่าโต

ออนไลน์ : U2T BCG Market

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ลดค่ากิจกรรมของน้ำเพื่อยืดอายุการเก็บ

พาสเจอร์ไรซ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





🚩 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

📍 ต.บ้านโป่ง อ.หนองโดน จ.สระบุรี

👤 **บัณฑิต**
6 คน

👤 **ประชาชน**
5 คน

👤 **อาจารย์**
4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาตุ๋นแดดเดียว

รายละเอียด : นำปลามาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ปลาตุ๋นแดดเดียว ช่วยถนอมอาหารยืดอายุในการเก็บรักษาปราศจากการใส่สารกันเสีย และไม่ใส่ผงชูรส บรรจุลงในถุงซีลสุญญากาศปิดมิดชิด สะดวก สะอาดปลอดภัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุสุญญากาศเพื่อยืดอายุการเก็บ

-

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ตำบลบ้านโป่งมีประชากรหลากหลายอาชีพ เช่น อาชีพเกษตรกร ทำนาทำไร่ข้าวโพด เลี้ยงสัตว์ รับจ้าง รับราชการ การเลี้ยงปลาดุกขายเป็นอีกหนึ่งอาชีพที่พบในตำบลนี้ ลองลงมาจากอาชีพทำนา เนื่องจากมีพื้นที่ปริมาณมากพอและมีแหล่งน้ำที่จะประกอบอาชีพนี้ การเลี้ยงปลาดุกเป็นจำนวนมาก ทำให้สินค้าล้นตลาดในช่วง ส่งผลให้สินค้ามีราคาถูกประสบปัญหาขาดทุนในการประกอบอาชีพ อีกทั้งปัญหาการตายของปลาดุก สาเหตุจากการน็อคน้ำ (fish kill) การเปลี่ยนแปลงของอุณหภูมิ ทำให้ปรับตัวไม่ทัน ให้อาหารมากเกินไป อากาศครึ้มทอ้งฟ้ามืดติดต่อร่ายวันขาดออกซิเจน สินค้าล้นตลาด การนำปลาดุกมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ปลาตุ๋นแดดเดียว เพื่อลดปัญหาการขาดทุนและสร้างรายได้ สามารถยืดอายุของเก็บปลาดุกลดปัญหาการสูญเสียได้เป็นอย่างดี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้าน ค่าโต

ออนไลน์ : U2T BCG Market

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.หนองโดน อ.หนองโดน จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 7 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวโพด

รายละเอียด : ต้นแบบการปลูกข้าวโพดในพื้นที่นาเดิม เพื่อลดการใช้น้ำในฤดูแล้ง และเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรในพื้นที่

05 : แผนธุรกิจ

ที่มาของแนวทางการปลูกข้าวโพดสลับกับการทำนา เนื่องจากเกษตรกรในพื้นที่ หมู่ 6 หนองระกำ, หมู่ 7 หนองจิว, หมู่ 8 บ้านครัว, หมู่ 9 วัดหนองโดน, หมู่ 10 ป่าแพน, หมู่ 11 ต่อยาง ส่วนมากทำนาอย่างเดียว และมีพื้นที่นาถูกปล่อยว่างในช่วงฤดูแล้ง ในปัจจุบันมีปัญหา เรื่องฝนแล้ง ต้องจ่ายน้ำเข้านา มีค่าใช้จ่าย ผลผลิตตกต่ำซึ่งจะใช้น้ำมากกว่าการปลูกข้าวโพด ส่วนในฤดูแล้งที่ว่างจากการทำนาจะทำให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้น ประมาณ 40% ราคาข้าวโพดดีกว่าราคาข้าว โครงการนี้จึงนำเสนอ การศึกษาทดลองปลูกข้าวโพดสลับกับการทำนา เพื่อให้ได้แนวทาง

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การทำเกษตรอินทรีย์

-

-

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 70,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ลานรับซื้อข้าวโพดเลี้ยงสัตว์

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ต.หนองโดน อ.หนองโดน จ.สระบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 7 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : อีสานไก๋อร่อยเวอร์

รายละเอียด : ที่มาของ " อีสานไก๋อร่อยเวอร์" หมู่ 9 ตำบลหนองโดน ส่วนใหญ่มีอาชีพทำนา เป็นอาชีพหลัก ส่วนของหมู่ 1 ตลาดหนองโดน และหมู่ 5 โคกสะอาด มีโรงงานไก่ ส่วนในพื้นที่ หมู่บ้านอื่นๆทำเกษตร และเลี้ยงไก่ในครัวเรือนเพิ่ม เพื่อเก็บไข่ไก่และนำไก่มาเป็นอาหารพื้นบ้าน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุแบบร้อนเพื่อยืดอายุการเก็บ

บรรจุภัณฑ์ทนความร้อนสูง สามารถไมโครเวฟได้

-

05 : แผนธุรกิจ

ที่มาของ " อีสานไก๋อร่อยเวอร์" หมู่ 9 ตำบลหนองโดน ส่วนใหญ่มีอาชีพทำนา เป็นอาชีพหลัก ส่วนของหมู่ 1 ตลาดหนองโดน และหมู่ 5 โคกสะอาด มีโรงงานไก่ ส่วนในพื้นที่หมู่บ้านอื่นๆทำ การเกษตร และเลี้ยงไก่ในครัวเรือนเพิ่ม เพื่อเก็บไข่ไก่และนำไก่มาเป็นอาหารพื้นบ้านอยู่แล้ว นอกจากนี้ยังมีการปลูกผักสวนครัวและพืชสมุนไพรอีกด้วย จึงมีแนวคิด อาหารอีสานไก๋ของเราเป็นอาหารดั้งเดิม สมัยปู่ย่าตายายซึ่งกินและทำกันมา จึงอยากจะสานต่อในการทำ ผัด อีสานไก๋ ที่เป็นอาหารพื้นบ้านเป็นเอกลักษณ์ของหมู่บ้าน จึงนำวัตถุดิบในชุมชนที่มีอยู่มา ต่อยอดและพัฒนา สู่ตลาดให้ชุมชนมีงานทำมีรายได้เพิ่ม สามารถจำหน่าย ได้ทั้งในพื้นที่และ นอกพื้นที่จึงนำเสนอ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์และวิธีการเก็บรักษาผัดอีสานไก๋พร้อมอุ่นด้วย เตาไมโครเวฟ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้าน อีสานไก๋

ออนไลน์ : U2T BCG Market

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





โครงการพัฒนาระบบการบริหารและจัดการเครือข่ายข้อมูลเกี่ยวกับทักษะการเรียนรู้
เพื่อส่งเสริมการดำเนินโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG