U2T for BCG Snapshot
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
จังหวัดขอนแก่น





สารบัญ

1. สารความยินดีจาก ศ. (พิเศษ) ดร. เอนก เหล่าธรรมทัศน์ ข
2. คำนำ ศ.ดร.นพ. สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล ง
3. บทสรุปผู้บริหาร ซ
   3.1 สรุปผลลัพธ์ ระดับประเทศ ญ
   3.2 สรุปผลลัพธ์ ระดับภูมิภาค น
   3.3 สรุปผลลัพธ์ จังหวัดขอนแก่น ป
   3.4 รายชื่อกรรมการบริหาร ฝ
   3.5 รายชื่อทีมร่วมพัฒนา ฟ
   3.6 หน่วยงานพันธมิตร ม
   3.7 ภาพรวมกิจกรรม ร
4. รายงานภาพรวมโครงการ Snapshot U2T for BCG 1-407



ศาสตราจารย์พิเศษ ดร.เอนก เหล่าธรรมทัศน์
รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

สารความยินดี

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

ผมขอขอบคุณทุกหน่วยงานและทุกสถาบันที่ร่วมกันทำภารกิจอันยิ่งใหญ่นี้ตั้งแต่ต้นจนสำเร็จ และเชื่อว่า หากเกิดวิกฤติการณ์ใดก็ตาม หรือไม่ว่าจะเป็นภัยคุกคามอื่นๆ ที่จะเข้ามาในอนาคต ชาว อว. จะยังคงยึดมั่นในการอยู่เคียงข้างประชาชน และพร้อมที่จะฝ่าฟันวิกฤติต่างๆ ไปด้วยกัน



ศาสตราจารย์ ดร.นพ.สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล
ปลัดกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

คำนำ

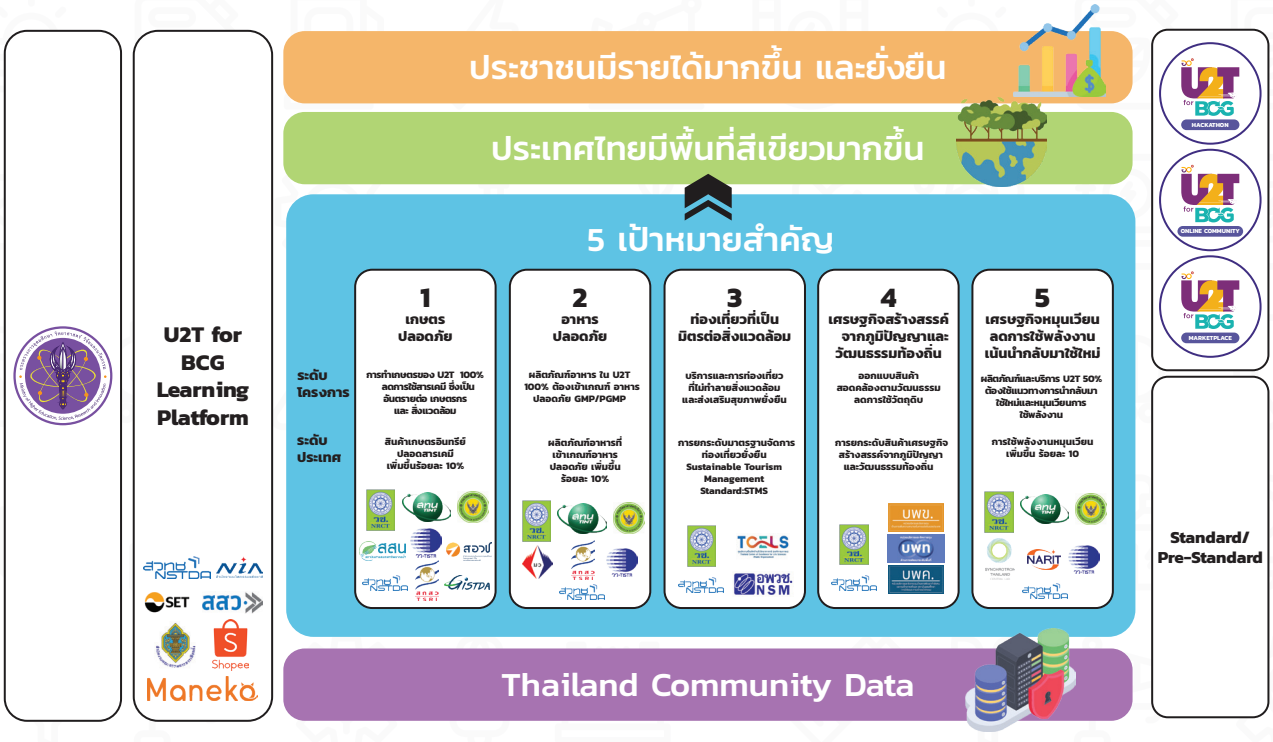
ตลอดระยะเวลา 3 ปีที่ประเทศไทยประสบกับวิกฤติการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม หรือกระทรวง อว. ได้ร่วมเป็นส่วนหนึ่ง ในการให้ความช่วยเหลือ เยียวยาผลกระทบจากวิกฤติการณ์นี้ พร้อมทั้งเร่งฟื้นฟูเศรษฐกิจของประเทศให้กลับมาเข้มแข็งอีกครั้ง ซึ่งหากจะมองอีกมุมหนึ่ง โควิดที่เกิดขึ้นไม่ได้เพียงแต่จะสร้างผลกระทบเพียงอย่างเดียว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

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

บทสรุปผู้บริหาร

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

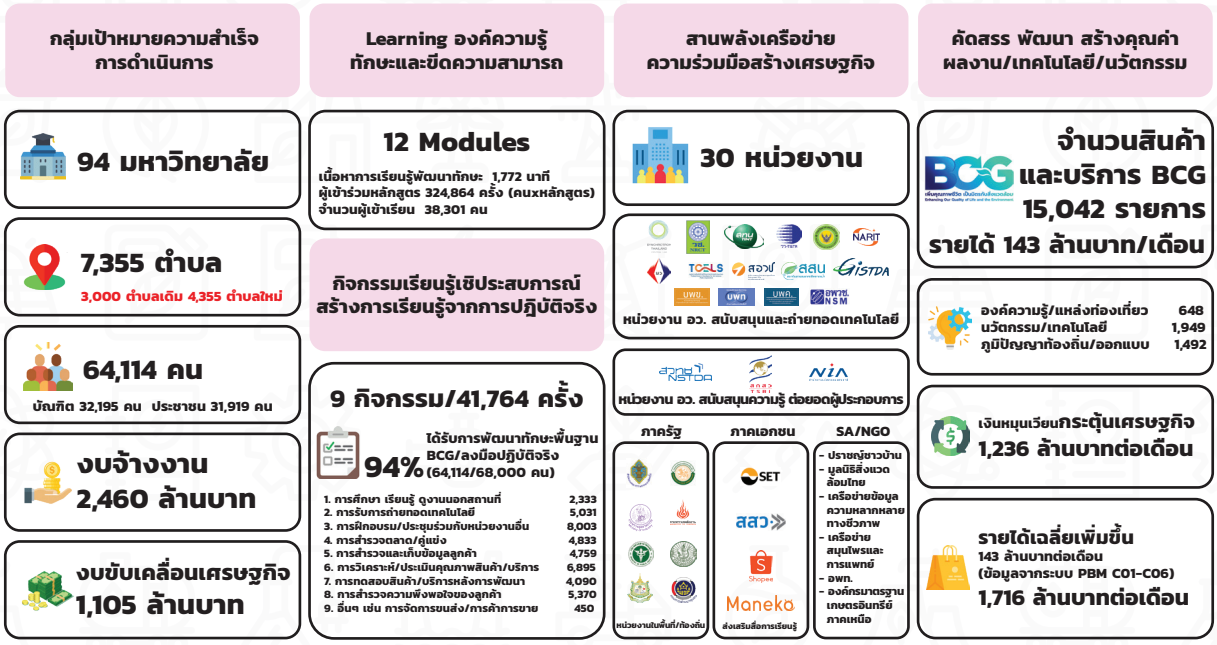
แผนภาพแสดงความเชื่อมโยง 5 เป้าหมายสำคัญ (Achievement)



จากความสำเร็จและความร่วมมือทำให้ Key Achievement U2T for BCG ในปี 2565 นี้ที่สำคัญอันเกิดผลลัพธ์ตรงกลุ่มเป้าหมายของการดำเนินการโดยมีจำนวน 15,042 โครงการมหาวิทยาลัยเข้าร่วม 94 แห่ง และมีจำนวนบัณฑิตเข้าร่วมโครงการกว่า 32,195 คน ประชาชนได้เข้ามามีส่วนร่วมไม่ต่ำกว่า 31,919 คน และตำบลที่เข้าร่วมโครงการจำนวน7,355 ตำบล ก่อให้เกิดการจ้างงาน 2,460 ล้านบาท พร้อมทั้งเกิดการขับเคลื่อนเศรษฐกิจอีก 1,105 ล้านบาท

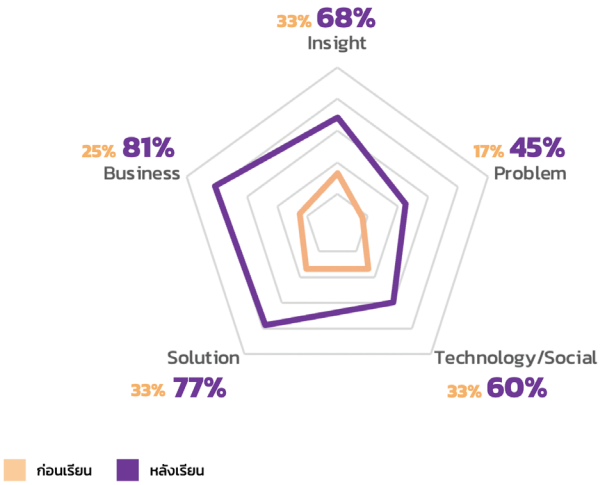
ในส่วนของการส่งเสริมองค์ความรู้ ทักษะและการเพิ่มขีดความสามารถ มีเนื้อหาหลักสูตรจำนวน 12 โมดูล โดยได้รับความร่วมมือและรับการอนุเคราะห์เนื้อหาจากหน่วยงานที่มีประสบการณ์โดยตรง ได้แก่ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ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

Key Achievement U2T for BCG ประจำปี 2565



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

สรุปผลประเมินความเข้าใจในเนื้อหาระดับประเทศ



Insight
- แนวคิดและหลักเศรษฐกิจ BCG
- โมเดลธุรกิจ Business Model Canvas

Problem
- คิดเชิงออกแบบ Design thinking
- เร่งการเติบโต (Growth Hacking)

Technology / Social
- ออกแบบสินค้าและบรรจุภัณฑ์
- ออกแบบเรื่องราวสินค้าให้น่าสนใจ

Solution
- วางแผนตลาดและการสร้างแบรนด์
- การเป็นผู้ประกอบการและการเติบโต

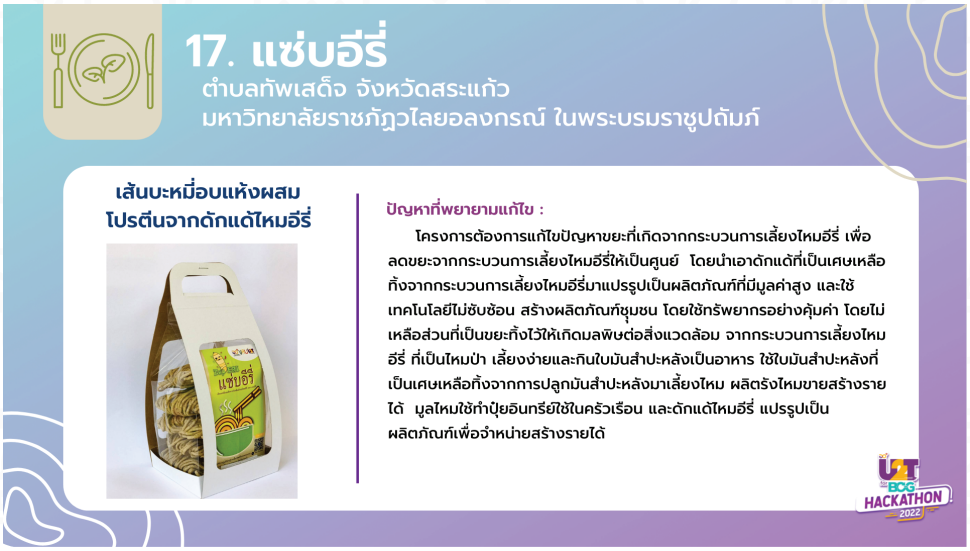
Business
- อี-คอมเมิร์ซ 101 / กลยุทธ์ราคา
- การขนส่งและซัพพลายเชน
- การตลาดออนไลน์ / ไลฟ์สดขายสินค้า
- แนวโน้มธุรกิจและเครื่องมือจัดการสมัยใหม่

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

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

U2T for BCG Hackathon ประจำปี 2565 มีโครงการที่ผ่านเข้ารอบ 40 ทีม โดยผลรางวัลชนะเลิศและในแต่ละกลุ่มดังนี้

กลุ่มเกษตรและอาหาร ได้แก่ โครงการแซ่บอีรี่



กลุ่มท่องเที่ยวและบริการ ได้แก่ โครงการ การท่องเที่ยสีเขียวเชิงสร้างสรรค์คลองปากปิด

28. การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์คลองปากปิด
ตำบลพงศ์ประศาสน์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

การใช้การท่องเที่ยวอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและพัฒนาชุมชน



ปัญหาที่พยายามแก้ไข :
1. ความอยู่รอดของชุมชนจากการประสพอุทกภัย
2. การฟื้นฟูสิ่งแวดล้อมจากขยะในระบบนิเวศป่าชายเลน
3. ช่วยลดก๊าซเรือนกระจกตามข้อตกลง COP26

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

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

กลุ่มสุขภาพและการแพทย์ ได้แก่ Fairyland ChoraKhe Yai

26. Fairyland ChoraKheYai
ตำบลจรเข้ใหญ่ จังหวัดสุพรรณบุรี
สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์

ผงโปรตีนปรุงรสจาก ชิ้นส่วนของปลาผสมกาบา



ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

การลดขยะที่เกิดจากเศษซากปลาที่เหลือในชุมชน และการเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรในท้องถิ่น

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

การนำส่วนประกอบของปลาที่เหลือและเป็นขยะในชุมชนมาสกัดสารอาหารโดยเฉพาะโปรตีน ผสมกับกาบาที่อยู่ในข้าวซึ่งเป็นพืชเศรษฐกิจในชุมชน มาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ด้วยกระบวนการทางวิทยาศาสตร์ เพื่อให้ได้ผงปรุงรสที่มีคุณค่าทางสารอาหาร ซึ่งเป็นการลดของเหลือใช้และเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชน

กลุ่มพลังงานและวัสดุ ได้แก่ Chiangkhan Story

11. Chiangkhan story
ตำบลเชียงคาน จังหวัดเลย มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย

RECO



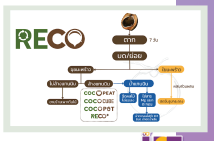
ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

- ลดปริมาณสารแทนนินที่มีผลกระทบทำดินมีฤทธิ์เป็นกรด
- ช่วยลดภาวะโลกและฟื้นฟูระบบนิเวศภายในชุมชน
- ลดปริมาณขยะจากการผลิตมะพร้าวแก้วในชุมชน



แนวทางการแก้ไขปัญหา :

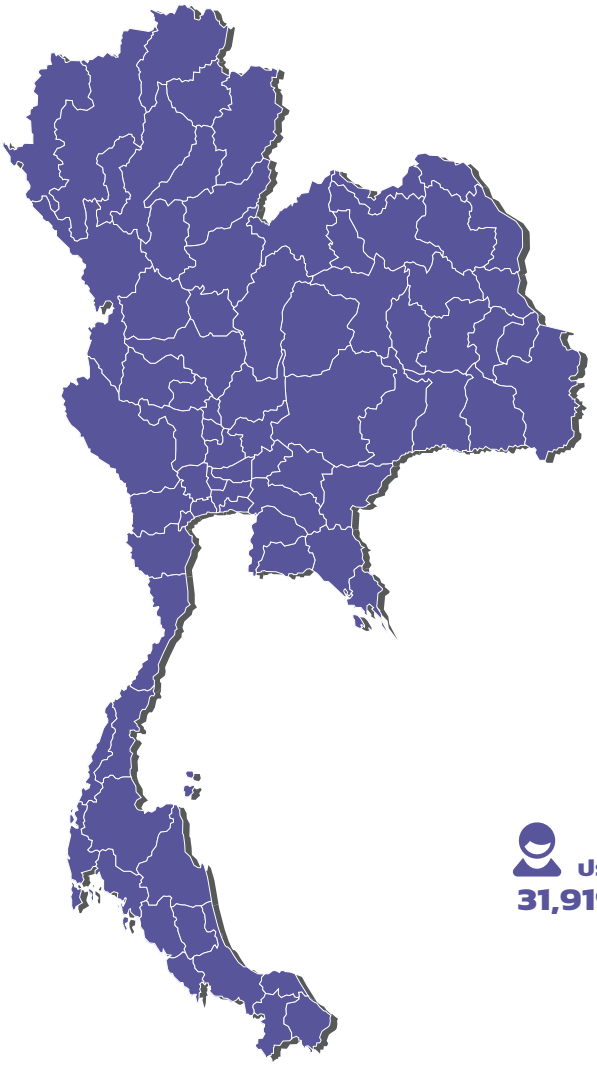
เนื่องจากที่บ้านน้อย อ.เชียงคาน จ.เลย มีเปลือกและกะลามะพร้าวที่เหลือจากการผลิตมะพร้าวแก้วจำนวนมาก ทางผู้ปฏิบัติงาน จึงได้เล็งเห็นถึงปัญหาที่เกิดขึ้นและได้นำเอาเปลือกและกะลามะพร้าวมาแปรรูปให้เป็นวัสดุเพาะปลูก เพื่อเป็นการลดขยะ รักษาระบบนิเวศและสร้างรายได้ให้กับชุมชน





สรุปผลลัพธ์ระดับประเทศ

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



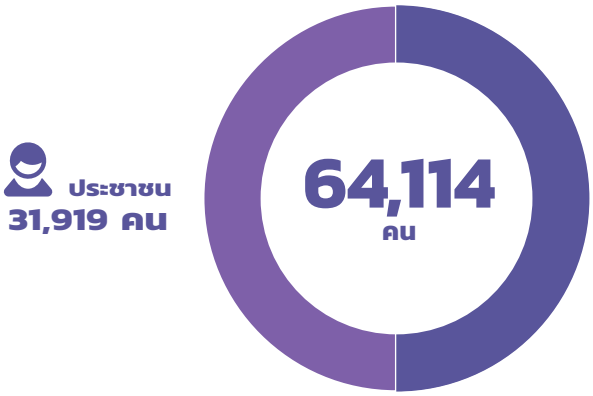
จำนวนมหาวิทยาลัย

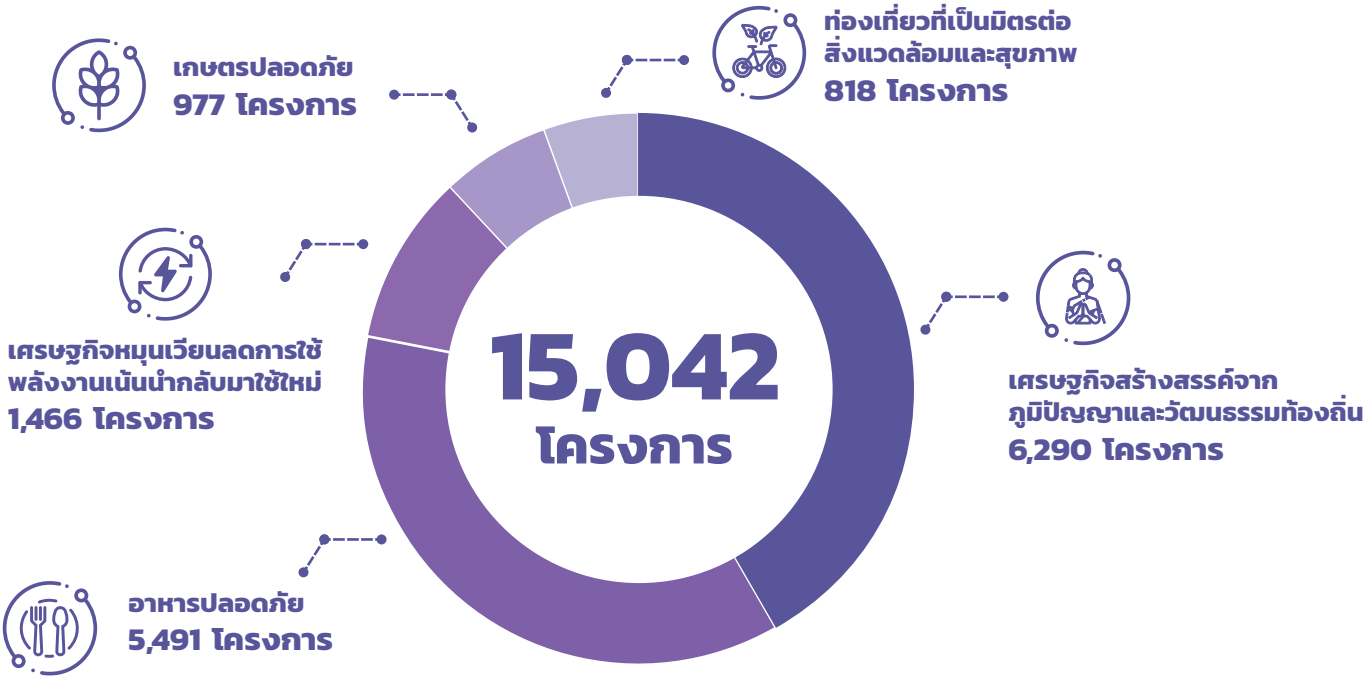
94
มหาวิทยาลัย

จำนวนตำบล

7,355
ตำบล

จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

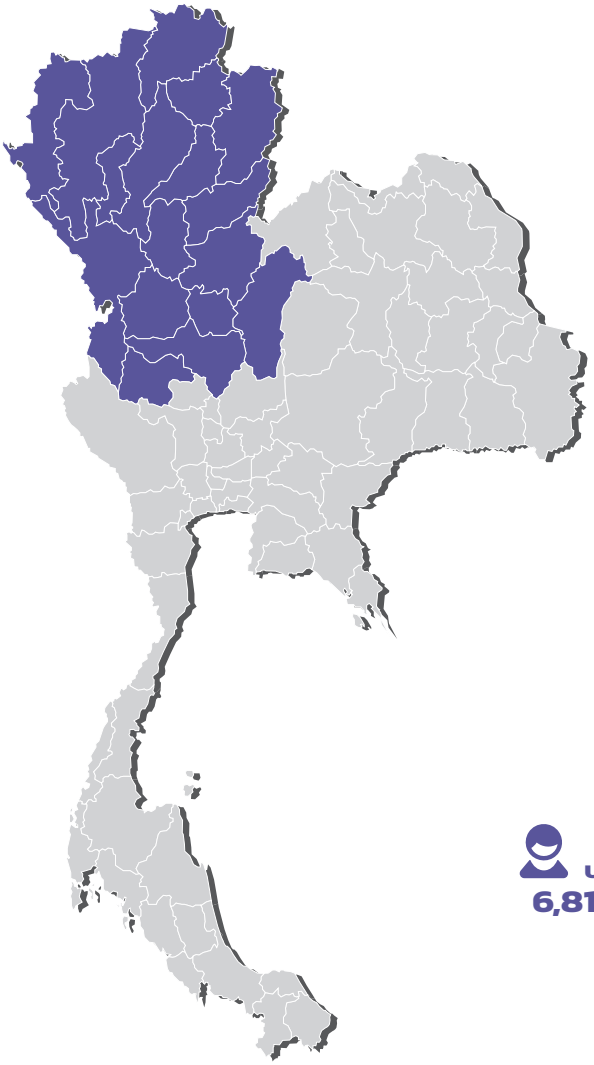




จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ภาคเหนือ

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



จำนวนมหาวิทยาลัย

26
มหาวิทยาลัย

จำนวนตำบล

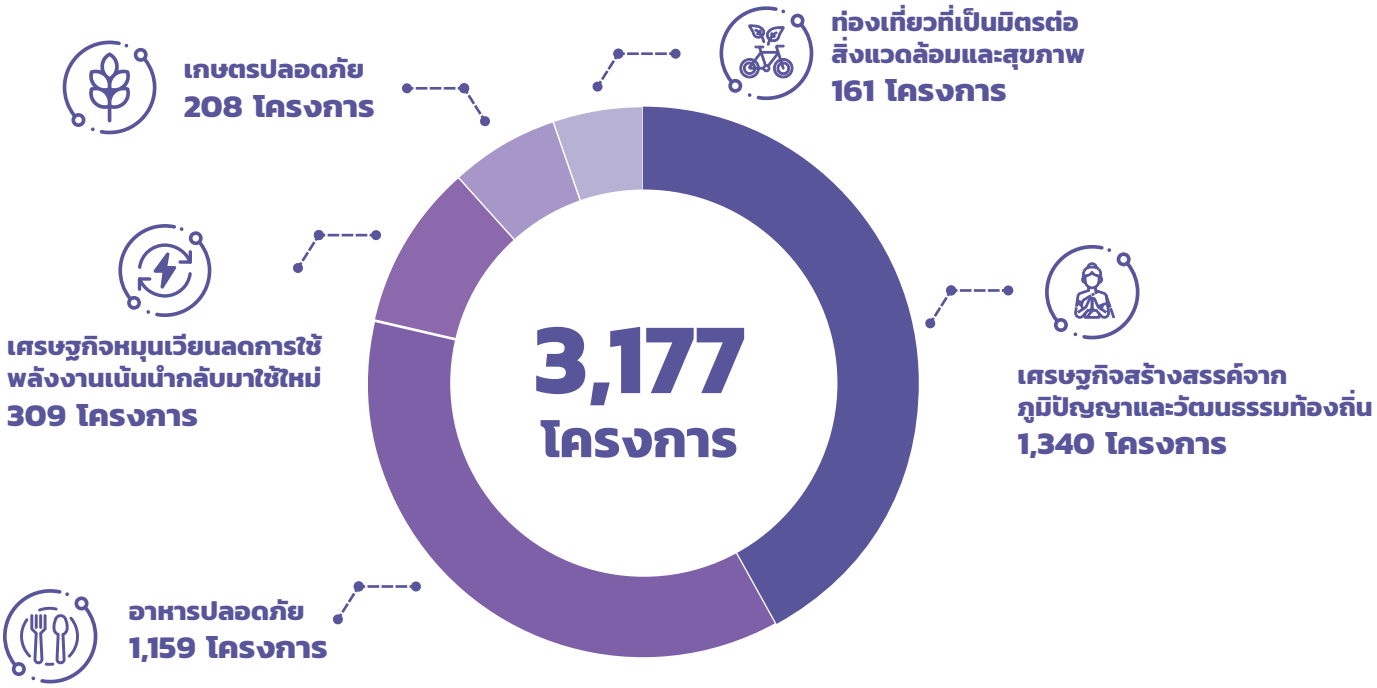
1,540
ตำบล

จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



ประชาชน
6,817 คน

บัณฑิต
6,821 คน



เกษตรปลอดภัย
208 โครงการ

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
161 โครงการ

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
309 โครงการ

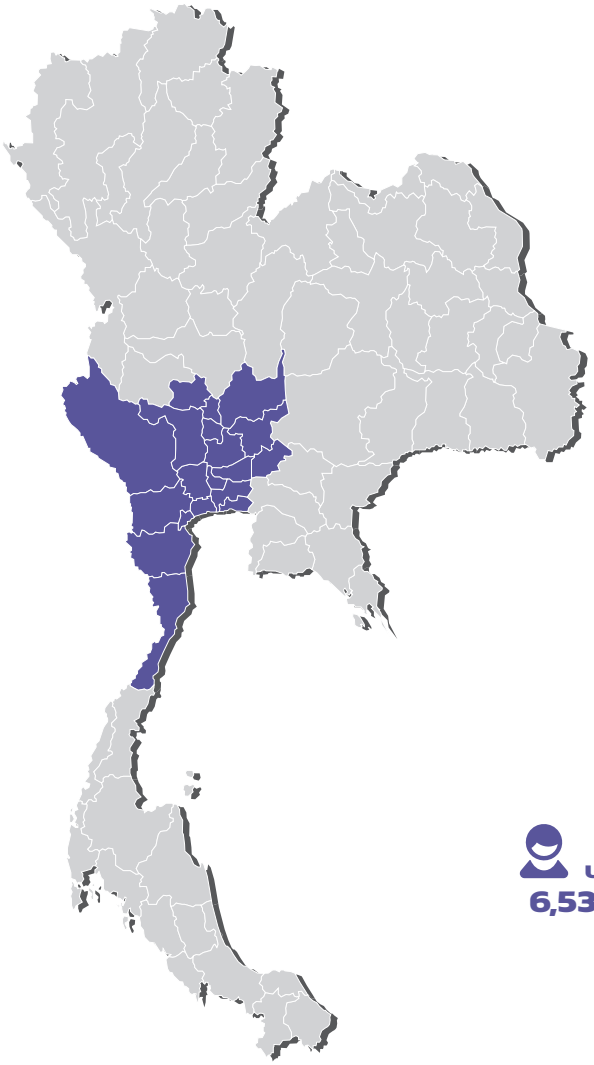
เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,340 โครงการ

อาหารปลอดภัย
1,159 โครงการ

จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคกลาง

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



จำนวนมหาวิทยาลัย

40
มหาวิทยาลัย

จำนวนตำบล

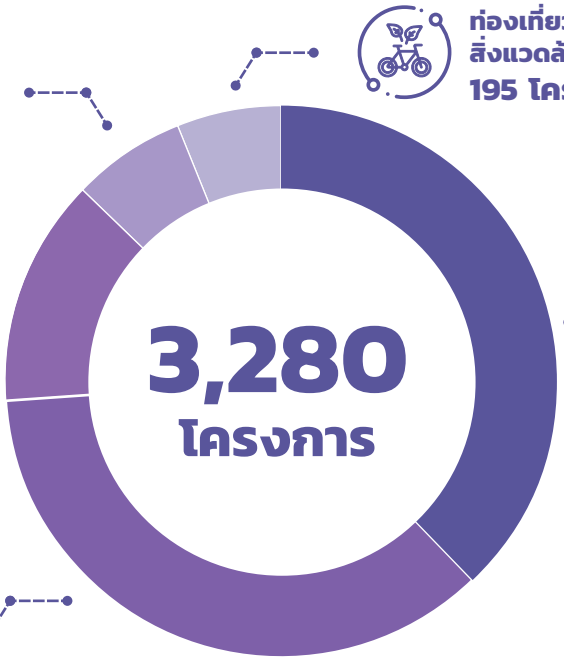
1,610
ตำบล

จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



ประชาชน
6,539 คน

บัณฑิต
6,530 คน



เกษตรปลอดภัย
222 โครงการ

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
195 โครงการ

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
433 โครงการ

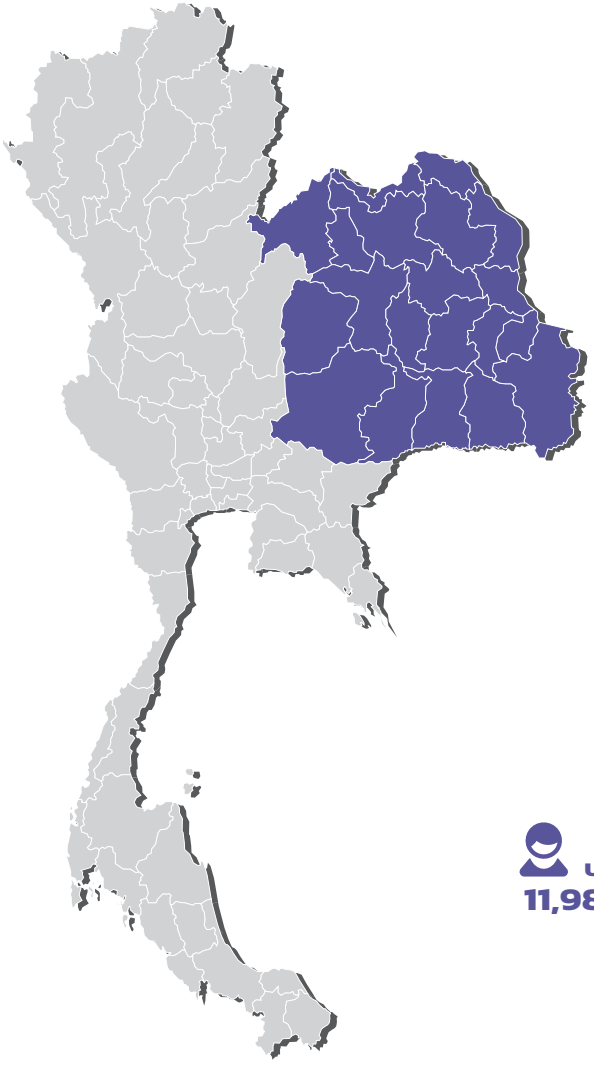
เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,243 โครงการ

อาหารปลอดภัย
1,187 โครงการ

จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

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



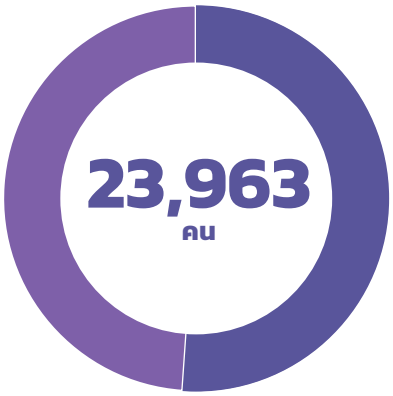
จำนวนมหาวิทยาลัย

33
มหาวิทยาลัย

จำนวนตำบล

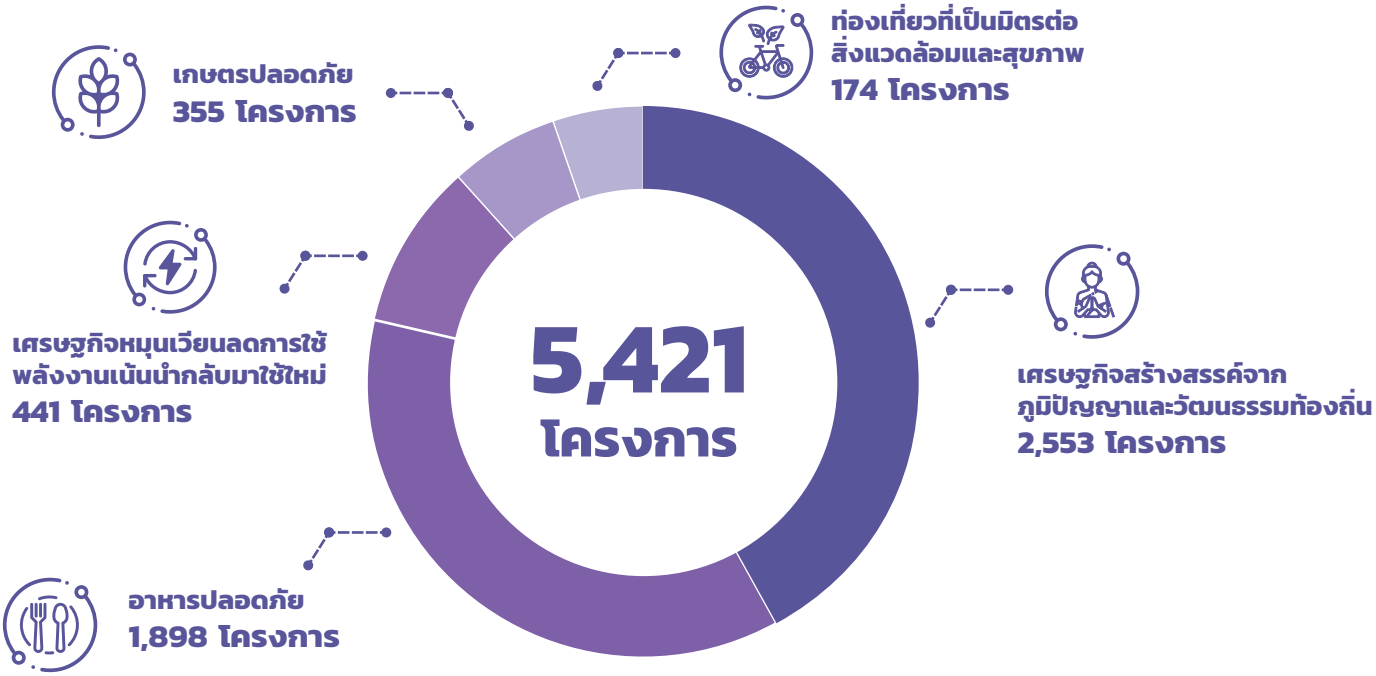
2,650
ตำบล

จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



ประชาชน
11,983 คน

บัณฑิต
11,980 คน



เกษตรปลอดภัย
355 โครงการ

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
174 โครงการ

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
441 โครงการ

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
2,553 โครงการ

อาหารปลอดภัย
1,898 โครงการ

จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคตะวันออก

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



จำนวนมหาวิทยาลัย

13
มหาวิทยาลัย

จำนวนตำบล

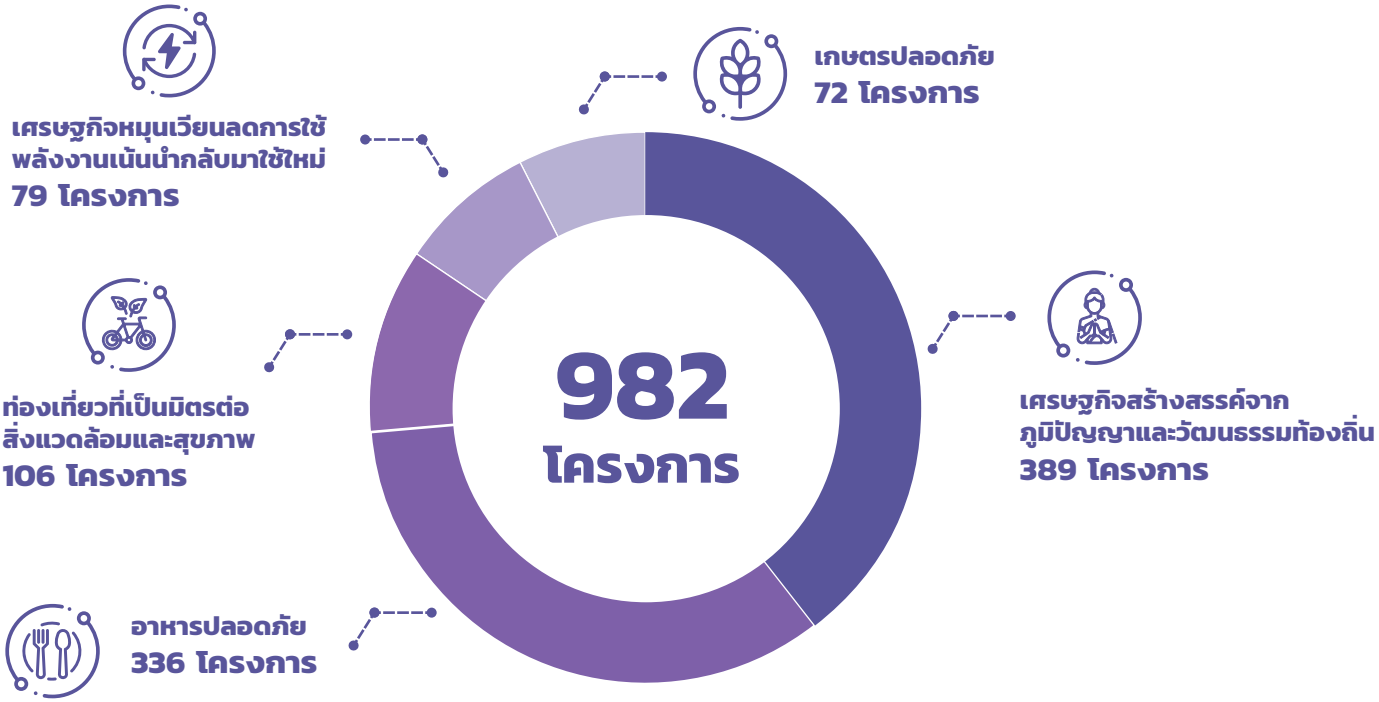
480
ตำบล

จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



ประชาชน
2,005 คน

บัณฑิต
2,062 คน



เกษตรปลอดภัย
72 โครงการ

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
79 โครงการ

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
106 โครงการ

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
389 โครงการ

อาหารปลอดภัย
336 โครงการ

จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ภาคใต้

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



จำนวนมหาวิทยาลัย

21
มหาวิทยาลัย

จำนวนตำบล

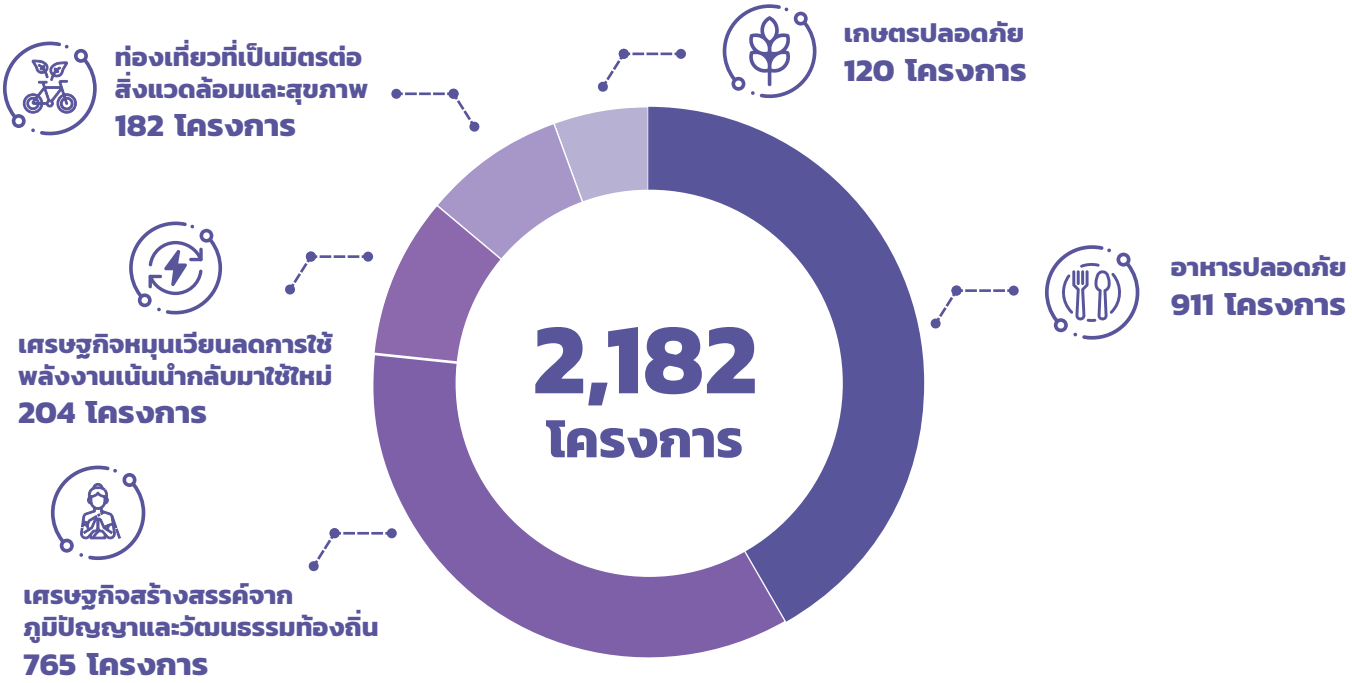
1,075
ตำบล

จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



ประชาชน
4,575 คน

บัณฑิต
4,802 คน



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
182 โครงการ

เกษตรปลอดภัย
120 โครงการ

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
204 โครงการ

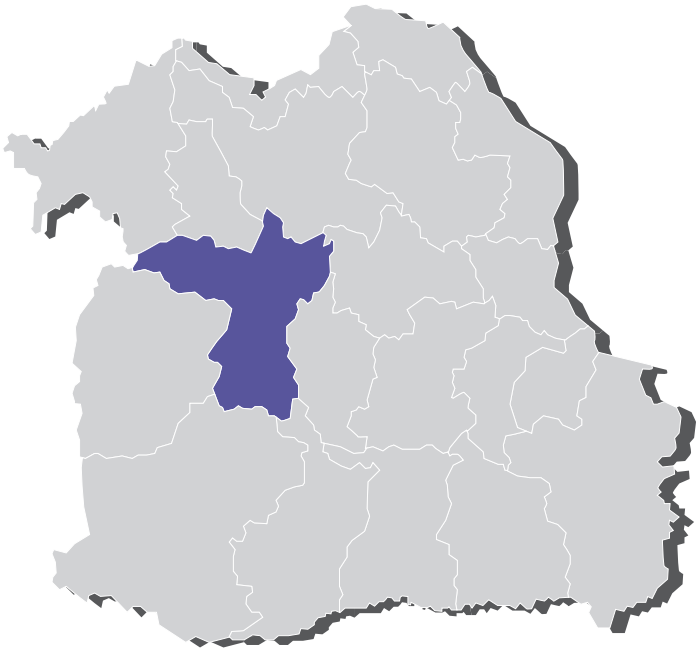
อาหารปลอดภัย
911 โครงการ

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
765 โครงการ

จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ จังหวัดขอนแก่น

รายงานผลลัพธ์จังหวัดขอนแก่น มีมหาวิทยาลัยเข้าร่วม 8 มหาวิทยาลัย ครอบคลุม 199 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 1,753 คน แบ่งเป็น บัณฑิต 880 คน ประชาชน 873 คน โดยผลงาน BCG จำนวน 407 โครงการ ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้ ด้านเกษตรปลอดภัย 23 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 142 โครงการ ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 15 โครงการ ด้านเศรษกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 24 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 203 โครงการ



จำนวนมหาวิทยาลัย

8
มหาวิทยาลัย

จำนวนตำบล

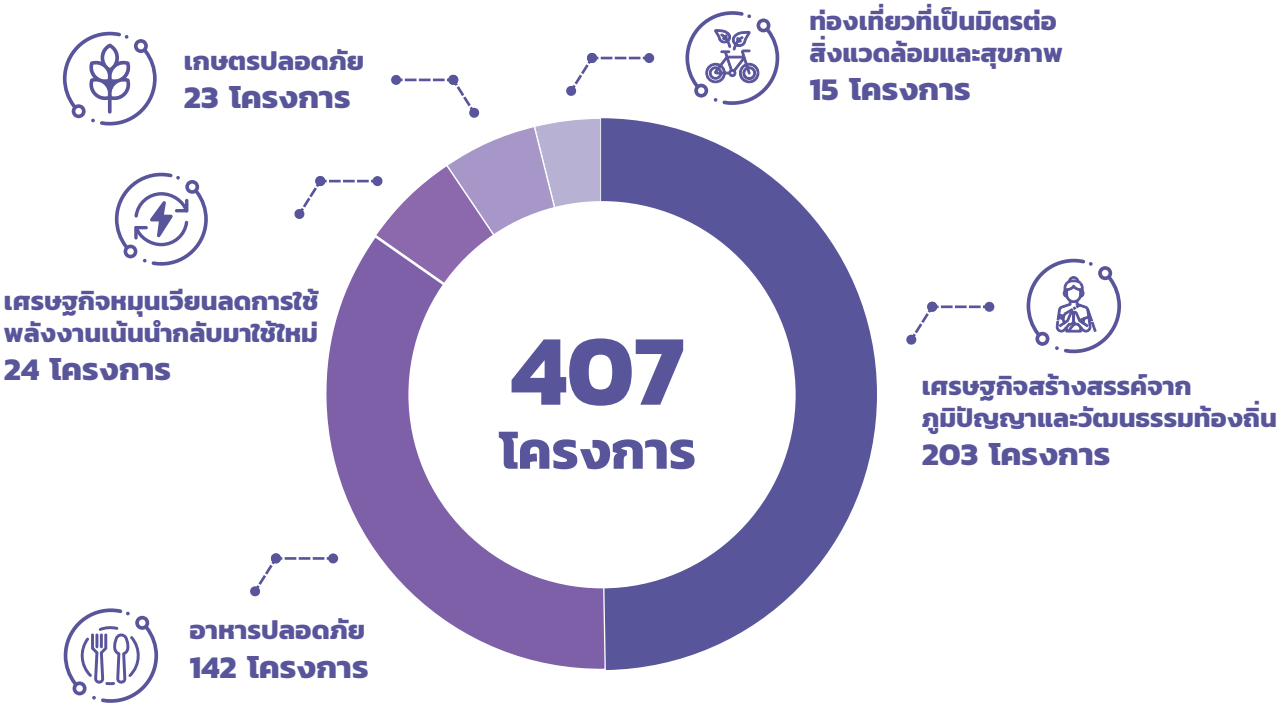
199
ตำบล

จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



บัณฑิต
880 คน

ประชาชน
873 คน



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย



รายชื่อกรรมการบริหาร



ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพจน์ ทรายแก้ว
กรรมการ



นายกิตติ สัจจาวัฒนา
กรรมการ



รองศาสตราจารย์ขนิษฐา นันทบุตร
กรรมการ



นางสาวดวงพร เฮงบุณยพันธ์
กรรมการ



นายธนา ยันตรโกวิท
กรรมการ



นางสาวนิสากร จึงเจริญธรรม
กรรมการ



นางสาวภัทรพร เล้าวงค์
กรรมการ



นางวนิดา บุญนาคค้า
กรรมการ



นางสาววิภารัตน์ ดีอ่อง
กรรมการ



นายศรัณย์ สัมฤทธิ์เดชขจร
กรรมการ



นางสุวรรณี คำมั่น
กรรมการ



นายเอกนัฏ พร้อมพันธุ์
กรรมการและเลขานุการ



ศาสตราจารย์ศุภชัย ปทุมนากุล
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นางสาวกีรติ แก้วสัมฤทธิ์
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นายพันธุ์เพิ่มศักดิ์ อารุณี
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นายดนุช ตันเทอดทิตย์
เลขานุการรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม



รายชื่อทีมร่วมพัฒนา

ทีมพัฒนาระบบบริหารโครงการและนวัตกรรม



นายพันธพงศ์ ตั้งธีระสุนันท์



นางกัลยาณี ทัฬหชัยบูรณ์



นายวิศิษฐ์ สุนทร



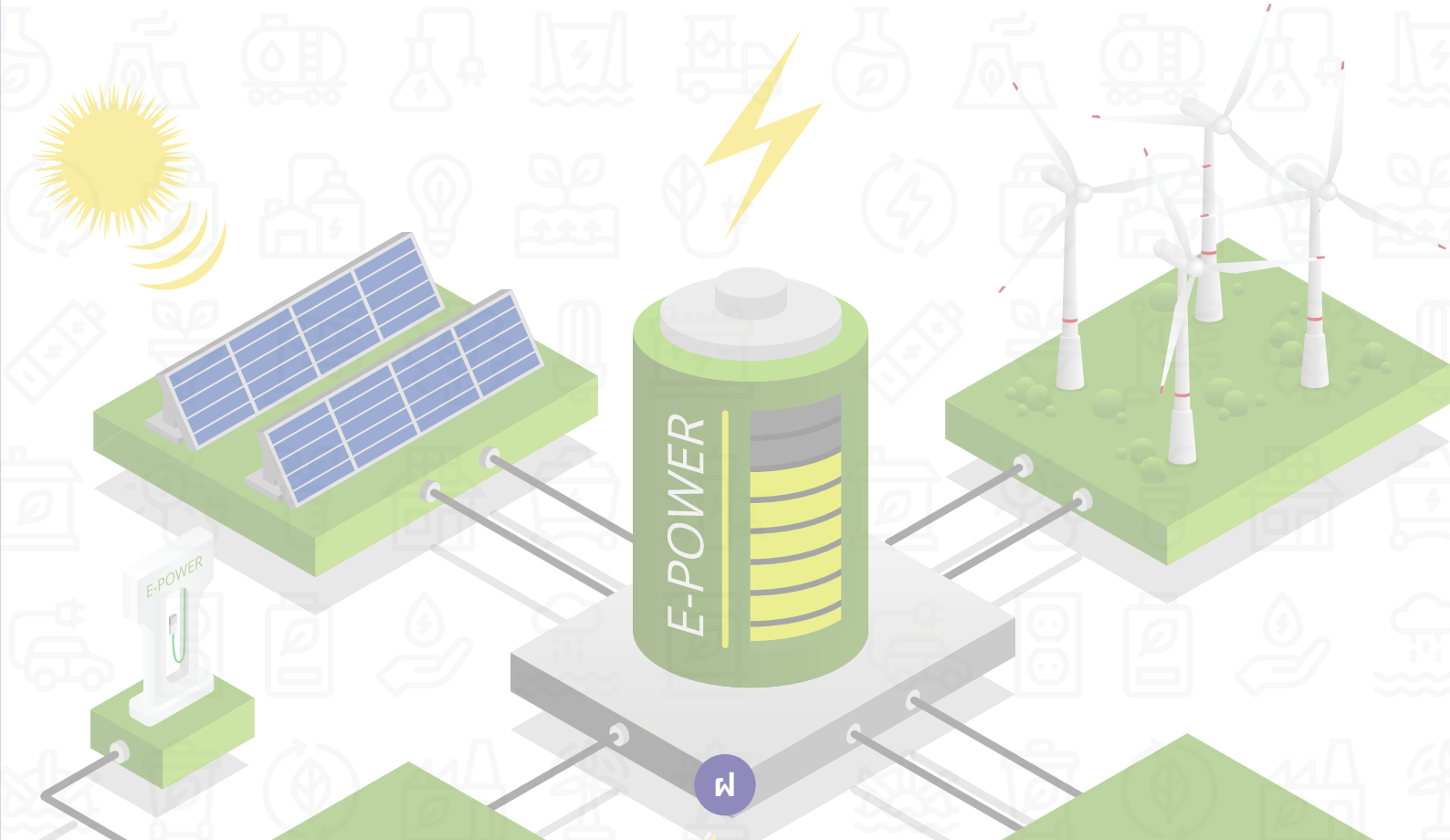
นายวริศร เผ่าวนิช



นางสาวชญาน์นัทช์ ไชยวัฒนพงศ์



นายธนภัทร สินธุวราวรรณ





หน่วยงานพันธมิตร

หน่วยงาน อว.
สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี

หน่วยงาน อว.
สนับสนุนความรู้ ต่อยอดผู้ประกอบการ

ภาครัฐ
หน่วยงานในพื้นที่/ท้องถิ่น

ภาคเอกชน
สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี

ภาพรวมกิจกรรม





















ภาพรวมกิจกรรม























U2T for BCG Snapshot

1.	อำเภอ กระนวน	1
2.	อำเภอ เขาสวนกวาง	19
3.	อำเภอ โคกโพธิ์ไชย	29
4.	อำเภอ ชนบท	37
5.	อำเภอ ชุมแพ	54
6.	อำเภอ ซำสูง	79
7.	อำเภอ น้ำพอง	89
8.	อำเภอ โนนศิลา	117
9.	อำเภอ บ้านไผ่	127
10.	อำเภอ บ้านฝาง	147
11.	อำเภอ บ้านแฮด	161
12.	อำเภอ เปือยน้อย	169
13.	อำเภอ พระยืน	177
14.	อำเภอ พล	187
15.	อำเภอ ภูผาม่าน	211
16.	อำเภอ ภูเวียง	221
17.	อำเภอ มัญจาคีรี	243

PS65014673 : HSBCG : การพัฒนาการบริการท่องเที่ยว ตำบลดูนสาด

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ดูนสาด อ.กระนวน จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การพัฒนาการบริการท่องเที่ยว ณ ลานคอม ตำบลดูนสาด
รายละเอียด : 1 แพ็กเกจ 2,500 บาท/คน (สำหรับ 2 วัน 1 คืน) ณ เป็นพื้นที่ราบบนภูเขา เป็นจุดยุทธศาสตร์ที่สามารถมองเห็นพื้นที่ในตำบลดูนสาดเป็นวงกว้าง ช่องหินแตก เส้นทางเดินธรรมชาติ ผาชมวิว

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้โปรแกรมตัดต่อเป็นเคใช้กล้องเป็นเครื่องมือในการจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ในรูปแบบ VDOรื่องมือในการจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ในรูปแบบ VDO เพื่อให้เกิดความน่าสนใจในการนำเสนอ
ใช้กล้องเป็นเครื่องมือใช้โปรแกรมตัดต่อเป็นเครื่องมือในการจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ในรูป

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พื้นที่ดูนสาด เป็นพื้นที่ราบบนภูเขา เป็นจุดยุทธศาสตร์ที่สามารถมองเห็นพื้นที่ในตำบลดูนสาดเป็นวงกว้าง ช่องหินแตก เส้นทางเดินธรรมชาติ ผาชมวิว จึงสนใจในการพัฒนาพื้นที่ตำบลด้านการท่องเที่ยว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

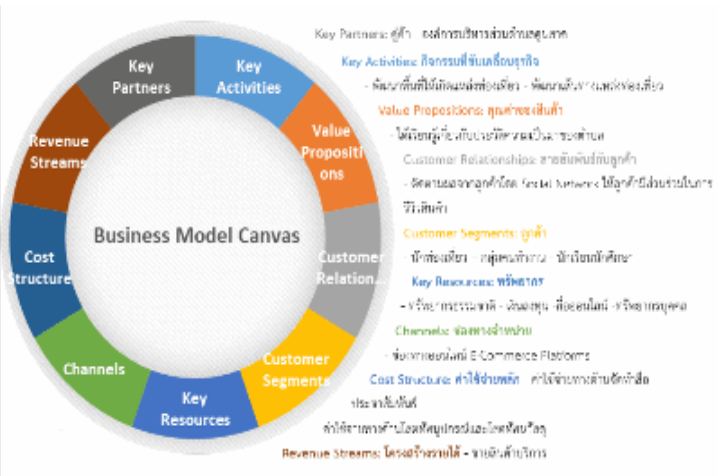
07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,990

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : รีวิวดูนสาด
ออนไลน์ : รีวิวดูนสาด
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง



PS65014728 : HSBCG : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน ตำบลดูนสาด (สินค้าแปรรูป)

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ดูนสาด อ.กระนวน จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกทอดกรอบ

รายละเอียด : พริกทอดกรอบเป็นผลผลิตทางการเกษตรเพื่อแปรรูปและเพิ่มมูลค่า โดยนำพริกแห้งมาทอดด้วยกระบวนการและกรรมวิธีที่ใส่ใจแล้วมาปรุงรสชาติให้กลมกล่อม นอกจากนี้ยังจำหน่ายสินค้าชุมชน ชนิดอื่นๆ ร่วม แจ่วบอง,สินค้าทางการเกษตร,เสื่อ/ไม้กวาดและขนมกระหรี่ปั๊บ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เครื่องซีลถุงเพื่อปิดผนึกถุงบรรจุภัณฑ์ของสินค้าอุปโภคบริโภคทั่วไปเพื่อรักษาคุณภาพของสินค้าที่บรรจุอยู่ภายในให้คงสภาพอยู่ได้นาน อีกทั้งยังช่วยป้องกันแมลง ฝุ่นละออง หรือสิ่งสกปรกเข้าไปอยู่ในสินค้าได้

ใช้เครื่องสลัดน้ำมันเพื่อลดปริมาณน้ำมันจากพริกทอดกรอบ

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พริกทอดกรอบ,แจ่วบอง,สินค้าทางการเกษตร,เสื่อ/ไม้กวาดและขนมกระหรี่ปั๊บ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,580

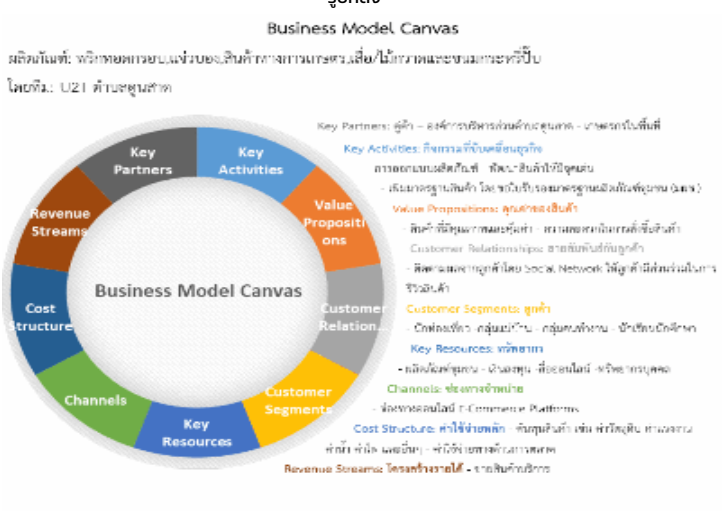
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : รีวิวดูนสาด

ออนไลน์ : รีวิวดูนสาด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง



PS65016298 : การพัฒนาและยกระดับผักปลอดสารพิษตำบลน้ำอ้อม

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.น้ำอ้อม อ.กระนวน จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักปลอดสารพิษ

รายละเอียด : ชื่อแบรนด์:ผักปลอดสารพิษตำบลน้ำอ้อมรายละเอียดสินค้า: ผักปลอดสารพิษ คือ ผักที่งดการใช้สารเคมี โดยใช้ปุ๋ยหมักและชีวภัณฑ์ในการดูแลพืชผลทางการเกษตร และเพื่อตอบโจทย์ต่อคนในชุมชนที่หันมาใส่ใจและรักสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องพรวนดิน

ระบบให้น้ำอัตโนมัติ

รถไถพรวนดิน

05 : แผนธุรกิจ

- ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มน้ำอ้อมพร้อมใจพัฒนา เป็นการผลิตผักปลอดสารพิษ ซึ่งมีการพัฒนาวิธีการเพาะปลูกเพื่อไม่ให้มีสารเคมีตกค้างในผักและให้ผู้บริโภคสามารถบริโภคผักได้อย่างปลอดภัย
- กลุ่มเป้าหมาย ผู้บริโภคประชาชนทั่วไปทุกเพศทุกวัย กลุ่มที่ต้องการรักษาสุภาพหรือผู้ที่มีโรคประจำตัว และสตรีมีครรภ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สวนผักแม่วัณนี

ออนไลน์ : U2T ตำบลน้ำอ้อม อำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65019162 : การพัฒนาและยกระดับกระเป๋าสานจากเส้นพลาสติกตำบลน้ำอ้อม

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.น้ำอ้อม อ.กระนวน จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าสานจากเส้นพลาสติก

รายละเอียด : ชื่อแบรนด์ : กระเป๋าสานจากเส้นพลาสติกตำบลน้ำอ้อมรายละเอียดสินค้า : ผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกที่นำมาทำเป็นกระเป๋าแทนการใช้วัสดุจากธรรมชาติซึ่งมีกระเป๋าหลากหลายรูปทรงหลากหลายแบบหลากหลายขนาดให้เลือกซื้อตามที่ท่านสนใจมีความแข็งแรง ทนทานต่อการใช้งาน และทำความสะอาดได้ง่าย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เครื่องมือสื่อสารในการศึกษาค้นคว้าข้อมูล เช่น ศึกษาลวดลายของกระเป๋า

เครื่องวัดขนาดเส้นพลาสติก

เครื่องตัดเส้นพลาสติก

05 : แผนธุรกิจ

- กระเป๋าสานจากเส้นพลาสติกเป็นผลิตภัณฑ์จากเส้นพลาสติกที่นำมาทำเป็นกระเป๋าแทนการใช้วัสดุจากธรรมชาติ ซึ่งมีกระเป๋าหลากหลายรูปทรง หลากหลายแบบ หลากหลายขนาด ให้เลือกซื้อตามที่ท่านสนใจ
- กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก คือ กลุ่มแม่บ้านที่มีอายุ 35 ปีขึ้นไป หรือผู้ที่สนใจกระเป๋าสานจากเส้นพลาสติก ที่มีความสนใจอยากใช้กระเป๋าสานแทนการงดใช้ถุงพลาสติก เพื่อตอบสนองต่อนโนบายลดการใช้ถุงพลาสติก มีความแข็งแรง ทนทานต่อการใช้งาน และทำความสะอาดได้ง่าย
- จุดขายและจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความทนทาน เก็บรักษาได้ง่าย ทำความสะอาดได้ง่าย น้ำหนักเบา สะดวกต่อการพกพา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Mo shop

ออนไลน์ : U2t ตำบลน้ำอ้อม อำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65041179 : การพัฒนาและยกระดับข้าวไรซ์เบอร์รี่

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.บ้านฝาง อ.กระนวน จ.ขอนแก่น

บัญฑิต 7 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระยาสารทข้าวไรซ์เบอร์รี่

รายละเอียด : กระยาสารทที่มีส่วนประกอบหลักคือข้าวไรซ์เบอร์รี่อาศัยวัตถุดิบในพื้นที่เป็นการต่อยอดข้าวข้าวไรซ์เบอร์รี่ให้มีมูลค่าเพิ่มมีการออกแบบแพ็คเกจที่เหมาะแก่การรับประทานสามารถมองเห็นตัวproductชัดเจนรวมถึงมีรสชาติที่อร่อยและหลากหลายรูปแบบเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปผลิตภัณฑ์ข้าวกระยาสารทไรซ์เบอร์รี่

ชุดตัดข้าวกระยาสารท

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์และการสร้างช่องทางการตลาดและการขาย

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนข้าวกระยาสาทร 3 เกลอ ด้วยข้าวไรซ์เบอร์รี่ มีผลิตภัณฑ์ ที่พร้อมจำหน่าย คือ กระยาสารท บรรจุกล่องใสเล็ก ขนาด 50 กรัม สำหรับทานเป็นเบรก หรืออาหารว่าง เหมาะสำหรับทุกเพศทุกวัย ซึ่งประโยชน์ของข้าวไรซ์เบอร์รี่มีมากมายดีต่อสุขภาพ รวมทั้งส่วนประกอบอื่น ๆ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก คือ กลุ่มประชาชนในพื้นที่ตำบลบ้านฝาง หรือพื้นที่ใกล้เคียงซึ่งสามารถรับประทานได้ทุกช่วงวัย จุดขายและจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ คือ ข้าวไรซ์เบอร์รี่ นำมาแปรรูปทำข้าวกระยาสารทและมีส่วนประกอบอื่น ๆ ที่มีคุณค่าทางโภชนาการ รสชาติที่ถูกปาก ไม่หวานเกินไป เก็บไว้ได้นาน มีทั้งแบบหวานปกติและหวานน้อย เหมาะสำหรับคนที่รักสุขภาพ กลยุทธ์ด้านราคา ราคาแบบแพ็คเล็ก 10-20 บาท รวมทั้งแบบของฝาก กล่องละ 50 บาท กลยุทธ์การจำหน่าย แบ่งออกเป็น 2 ช่องทาง ช่อทางออฟไลน์ โดยการออกร้านจำหน่ายตามงานแสดงสินค้า ร้านโชห่วย ส่วนทางออนไลน์ เพจ facebook, line, tiktok, IG, lazada, Shoopee ฯลฯ การวางแผนการผลิต กระยาสารท 3 เกลอ อย่างน้อย เดือนละ 500 ชิ้น สำหรับแผนการเงินคาดการณ์ในช่วงระยะเวลา 5 เดือน จาก สิงหาคม-ธันวาคม 2565 จะมียอดขาย 30,000 บาท

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์เรียนรู้บ้านฝาง ตำบลบ้านฝาง อำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น

ออนไลน์ : U2TFor BCG Banfang

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65041182 : การพัฒนาและยกระดับขนมทองม้วนจากข้าวไรซ์เบอร์รี่

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.บ้านฝาง อ.กระนวน จ.ขอนแก่น

บัณฑิต **7 คน** | ประชาชน **5 คน** | อาจารย์ **1 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมทองม้วนไรซ์เบอร์รี่

รายละเอียด : ขนมทองม้วนไรซ์เบอร์รี่ เพื่อสุขภาพคัดสรรสิ่งที่ดีต่อสุขภาพใช้วัตถุในพื้นถิ่นมีคุณค่าทางโภชนาการต่อร่างกายและมีการออกแบบแพ็คเกจที่เหมาะแก่การรับประทานสามารถมองเห็นตัวproductชัดเจนรวมถึงมีรสชาติที่อร่อยและหลากหลายรูปแบบเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปผลิตภัณฑ์ขนมทองม้วนไรซ์เบอร์รี่

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การสร้างช่องทางการตลาดและการขาย

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนทองม้วนเพื่อสุขภาพ ด้วยข้าวไรซ์เบอร์รี่ มีผลิตภัณฑ์ ที่พร้อมจำหน่าย คือ ทองม้วนเพื่อสุขภาพ มีการออกแบบแพ็คเกจที่เหมาะแก่การรับประทาน สามารถมองเห็นตัว product ชัดเจน รวมถึงมีรสชาติที่อร่อย และหลากหลายรูปแบบ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก คือ กลุ่มประชาชนในพื้นที่ตำบลบ้านฝางหรือพื้นที่ใกล้เคียงซึ่งสามารถรับประทานได้ทุกช่วงวัย จุดขายและจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ คือ ข้าวไรซ์เบอร์รี่ นำมาแปรรูปทำทองม้วนเพื่อสุขภาพ คัดสรรสิ่งที่ดีต่อสุขภาพ ใช้วัตถุในพื้นถิ่นมีคุณค่าทางโภชนาการต่อร่างกาย กลยุทธ์ด้านราคา ราคาแบบแพ็คเล็ก 10 บาท กลยุทธ์การจำหน่าย แบ่งออกเป็น 2 ช่องทาง ช่อทางออฟไลน์ โดยการออกร้านจำหน่าย ตามงานแสดงสินค้า ร้านโชห่วย ส่วนทางออนไลน์ เพจ facebook, line, tiktok, IG, lazada, Shoopee ฯลฯ การวางแผนการผลิต ทองม้วนเพื่อสุขภาพ อย่างน้อยเดือนละ 500 ชิ้น สำหรับแผนการเงินคาดการณ์ในช่วงระยะเวลา 5 เดือน จาก สิงหาคม-ธันวาคม 2565 จะมียอดขาย 30,000 บาท

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์เรียนรู้บ้านฝาง ตำบลบ้านฝาง อำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น

ออนไลน์ : U2T For BCG Banfang

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015624 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลหนองกุงใหญ่ อำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.หนองกุงใหญ่ อ.กระนวน จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : คอร์นเฟล็ค (Cornflakes) กล้วยคลุกธัญพืช

รายละเอียด : คอร์นเฟล็ค (Cornflakes)กล้วยคลุกธัญพืช บรรจุในกระปุกขนาด 350 กรัม โดยวัตถุดิบหลักคือกล้วย และคลุกผสมกับธัญพืชต่างๆ เป็นอาหารว่างหรือขนมทานเล่นที่มีประโยชน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

2.อบรม E-Commerce ทาง Page Facebook และ Line Platform

3.สร้าง Content ที่ดี ออกแบบเรื่องราวที่น่าสนใจผ่านทาง Application

1.พัฒนาผลิตภัณฑ์ Packaging Design , คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ของเราทีมบ้านเฮาหนองกุงใหญ่(เด้ออออ) ตำบลหนองกุงใหญ่ ภายใต้แบรนด์ "อิเบ้ยยย กล้วยหนองกุงใหญ่" กล้วยของเรานิยมปลูกกันทั่วไปในชุมชนทุกพื้นที่ และเราชาวตำบลหนองกุงใหญ่ได้นำกล้วยมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่เป็นอาหารว่างทานเล่น โดยมีวัตถุดิบคือ กล้วย และส่วนผสมอื่นๆ ที่ผสมรวมกันจนได้เป็นผลิตภัณฑ์คอร์นเฟล็ค (Cornflakes) กล้วยคลุกธัญพืช อาหารว่างมีประโยชน์ดีต่อสุขภาพกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก คือ กลุ่มเด็กไปจนถึงกลุ่มผู้สูงอายุ เนื่องจากเป็นขนมที่สามารถทานได้ง่าย รสชาติถูกปาก และเหมาะสำหรับคนรักสุขภาพที่ชอบทดลองผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อตอบโจทย์ด้านสุขภาพ จุดขายและจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ คือ คอร์นเฟล็ค (Cornflakes)กล้วยคลุกธัญพืชของเราจะมีวัตถุดิบที่เยอะหลากหลาย โดยวัตถุดิบหลักคือกล้วย แต่ก็ยังมีธัญพืชที่มีประโยชน์ทางโภชนาการรวมอยู่ด้วย และยังสามารถเก็บผลิตภัณฑ์ไว้รับประทานได้นานโดยไม่เสีย

กลยุทธ์ด้านราคา โดยการบวกเพิ่มกำไร 25-30% จากต้นทุน ดังนั้นราคาขายส่งคือ 38 บาท และราคาขายปลีกคือ 49 บาท

กลยุทธ์การจัดจำหน่าย จะแบ่งการจัดจำหน่ายออกเป็น 2 ช่องทาง ได้แก่ ช่องทางออฟไลน์ (Offline Marketing) โดยการออกจำหน่ายตามงานแสดงสินค้า สื่อสิ่งพิมพ์,ป้ายประกาศ และขายส่งตามร้านค้าในชุมชน ร้านกาแฟ และช่องทางการตลาดออนไลน์ (Online Marketing) โดยจะจำหน่ายทำการตลาดผ่านแพลตฟอร์มสื่อออนไลน์ ได้แก่ โฆษณา Facebook, โฆษณา Google, โฆษณา Youtube, โฆษณา Instagram และโฆษณาตามเว็บไซต์ Shopee,Lazada

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65019170 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลหนองกุงใหญ่ อำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.หนองกุงใหญ่ อ.กระนวน จ.ขอนแก่น

บัณฑิต 7 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยกวนคลุกถั่ว

รายละเอียด : กล้วยกวนคลุกถั่ว บรรจุในกระปุกขนาด 400 กรัม โดยวัตถุดิบหลักคือ ถั่วและกล้วย เป็นอาหารว่างหรือขนมทานเล่นที่มีประโยชน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

2.อบรม E-Commerce ทาง Page Facebook และ Line Platform

3.สร้าง Content ที่ดี ออกแบบเรื่องราวที่น่าสนใจผ่านทาง Application

1.พัฒนาผลิตภัณฑ์ Packaging Design , คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ของเราชาวตำบลหนองกุงใหญ่ ภายใต้แบรนด์ อิเบ้ยยย กล้วยหนองกุงใหญ่ ถั่วลิสงของเรานิยมปลูกกันทั่วไปในชุมชนทุกพื้นที่ และเราชาวตำบลหนองกุงใหญ่ได้นำถั่วมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่เป็นอาหารว่างทานเล่น โดยมีวัตถุดิบคือ ถั่วลิสง และส่วนผสมอื่นๆ ที่ผสมรวมกันจนได้เป็นกล้วยกวนคลุกถั่ว ถั่วลิสงมีประโยชน์มากมาย เช่น ช่วยบำรุงประสาทและสมอง ช่วยป้องกันโรคหัวใจ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก คือ กลุ่มเด็กไปจนถึงกลุ่มผู้สูงอายุ เนื่องจากเป็นขนมที่สามารถทานได้ง่าย รสชาติถูกปาก และเหมาะสำหรับคนรักสุขภาพที่ชอบทดลองผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อตอบโจทย์ด้านสุขภาพ จุดขายและจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ คือ กล้วยกวนคลุกถั่วของเราจะมีวัตถุดิบที่เยอะหลากหลาย โดยวัตถุดิบหลักคือถั่วลิสง ได้รับประโยชน์จาทั้งกล้วยและถั่วลิสง และยังสามารถเก็บผลิตภัณฑ์ไว้รับประทานได้นานโดยไม่เสีย

กลยุทธ์ด้านราคา โดยการบวกเพิ่มกำไร 25-30% จากต้นทุน ดังนั้นราคาขายส่งคือ 38 บาท และราคาขายปลีกคือ 49 บาท กลยุทธ์การจัดจำหน่าย จะแบ่งการจัดจำหน่ายออกเป็น 2 ช่องทาง ได้แก่ ช่องทางออฟไลน์ โดยการออกจำหน่ายตามงานแสดงสินค้า และขายส่งตามร้านค้าในชุมชน ร้านกาแฟ และช่องทางออนไลน์ โดยจะจำหน่ายผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ ได้แก่ Shopee Facebook Instagram กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด เราจะออกแบบ Packaging ที่น่าดึงดูดความสนใจของลูกค้า และจัดทำสื่อโฆษณาทั้งทางออฟไลน์และออนไลน์ โดยทางออนไลน์จะเน้นการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ผ่านทางสื่อโซเชียล ได้แก่ Facebook , TikTok , Line OA โดยเน้นการทำ content สร้าง story ที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65018043 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ bcg ตำหนองโก อำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.หนองโก อ.กระนวน จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักบำหลวง

รายละเอียด : ผักปลอดสารพิษ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

ระบบชลประทานอัตโนมัติ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่มีความทันสมัย คงทน รักษาความสดใหม่ของผักได้นาน

สร้างช่องทางออนไลน์ เพื่อเพิ่มการเข้าถึงสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้า

จัดทำชุดผักพร้อมทานที่นำผักปลอดสารพิษชนิดต่างๆ ที่ให้สารอาหารหลากหลาย มาบรรจุในบรรจุภัณฑ์เดียวกันให้เป็นชุดผักสำหรับนำไปประกอบอาหารประเภทบะหมี่กึ่ง

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ผักปลอดสารพิษของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกษตรอินทรีย์กระนวน ภายใต้แบรนด์ ผักบำหลวง เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีผลผลิตของผักปลอดสารพิษที่หลากหลายทั้งผักใบ และผักผล เช่น หอมแบ่ง ชีหอม สลัด มะเขือเทศเชอรี่ แตงกวาญี่ปุ่น พริก เป็นต้น โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ ประชาชนทั่วไป ทุกเพศทุกวัย ที่รักสุขภาพ ไม่ชอบผักที่มีสารเคมีเจือปน ชอบทานผักที่ปลอดสารเคมี ซึ่งสอดคล้องกับจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ คือ เป็นผักที่ปลอดสารพิษ มีการปลูกในโรงปลูกที่มีคุณภาพ ทำให้ผักมีคุณภาพตามไปด้วย

กลยุทธ์ทางการตลาด

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

- ออกแบบบรรจุภัณฑ์รูปแบบใหม่ให้ทันสมัย มีความคงทน สามารถรักษาความสดของผักได้นาน
- ออกแบบโลโก้ให้มีขนาดเล็กลง มีสีสันน่าสนใจ
- ปรับปรุงสถานที่จำหน่ายผักบำหลวง(แผงลอย) ให้มีความน่าสนใจ

กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด

- มีแผงลอยที่สะอาด เป็นจุดน่าสนใจภายในตลาด ทำให้ดึงดูดคนที่ชอบทาผักปลอดสารพิษ
- เพิ่มช่องทางการจำหน่าย (Facebook, Line เป็นต้น) เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มียอดขายที่เพิ่มมากขึ้น
- มีการจัดแข่งขันปลูกผักในตำบล เพื่อกระตุ้นให้คนในชุมชนมีความสนใจในการปลูกผัก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง



PS65018153 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ bcg ตำหนองโก อำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.หนองโก อ.กระนวน จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ศรีไพรสถิตย์

รายละเอียด : ถั่วลิสงอบแห้ง (ถั่วตัด)

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่มีความทันสมัย มีความคงทน

สร้างช่องทางออนไลน์ เพื่อเพิ่มการเข้าถึงสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้า

จัดอบรม สาธิตกรรมวิธีการทำถั่วตัด และถั่วแปรรูปอื่นๆ

05 : แผนธุรกิจ

ออกแบบบรรจุภัณฑ์รูปแบบใหม่ให้ทันสมัย มีความคงทน
ออกแบบโลโก้ให้มีขนาดเล็กลง มีสีสันน่าสนใจ
ผสมวัตถุดิบที่มีประโยชน์ เพื่อเพิ่มคุณค่าและมูลค่าของถั่วตัด
เพิ่มช่องทางการจำหน่าย เช่น Facebook Thailandpostmart

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 60,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65018341 : HSBCG : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน ตำบลหนองโน (ข้าวแต๋นน้ำแตงโม)

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองโน อ.กระนวน จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวแต๋นน้ำแตงโม หนองโนเข้มแข็ง

รายละเอียด : ข้าวเหนียวนึ่งสุกจับมาแปรรูปทำเมนูข้าวแต๋นน้ำแตงโม หรือขนมนางเล็ดน้ำแตงโมอร่อยๆ เคี้ยวกรอบกรุบราดน้ำตาลมะพร้าวนอกจากนี้ยังมีข้าวแตนน้ำแตงโม ข้าวแตนน้ำอัญชัญ ข้าวแตนน้ำใบเตย ข้าวแตนน้ำกะทิ ข้าวแตนหน้าเม็ดมะม่วงหิมพานต์ หน้าธัญพืช

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

TikTok

Facebook

Line

05 : แผนธุรกิจ

การผลิตข้าวแต๋นน้ำแตงโมสามารถพัฒนาต่อยอดได้อีกมากมาย เช่น ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย เพิ่มประวัติของตำบลหนองโน ขั้นตอนการทำ ภาษาไทย จีน อังกฤษ ออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีรสชาติหลากหลาย เช่น รสชีส รสสาหร่าย รสบาร์บีคิว ออกแบบการบริโภคเพิ่มเติม เช่น กินกับน้ำสลัดสมุนไพร เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : หนองโนมันแซ่บไฮโซ

ออนไลน์ : หนองโนมันแซ่บไฮโซ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65018349 : HSBCG : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน ตำบลหนองโน (ผักอบกรอบ)

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองโน อ.กระนวน จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มันเทศทอดกรอบ หนองโนเข้มแข็ง

รายละเอียด : มันเทศแปรรูปเป็นขนมกรุบกรอบมีทั้งแบบแผ่นเรียบพอดีคำและยังสามารถทำแบบแท่งได้อย่างลงตัว และนำมาคลุกเคล้าตามรสชาติที่ต้องการ มันเทศทอดกรอบรสปาปิก้า มันเทศทอดกรอบรสชีส มันเทศทอดกรอบรสฮอต&สไปรซี่ มันเทศทอดกรอบรสหม่าล่า มันเทศทอดกรอบรสหวาน เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โทรศัพท์

คอมพิวเตอร์

Application Line Facebook Instagram

05 : แผนธุรกิจ

มันเทศเป็นพืชเศรษฐกิจประจำตำบลหนองโน ซึ่งประชาชนได้มีการปลูกมันเทศเพื่อการค้าขาย และนอกจากการขายมันเทศสดแล้ว มันเทศยังสามารถนำมาแปรรูปเป็นขนมกรุบกรอบมีทั้งแบบแผ่นเรียบพอดีคำและยังสามารถทำแบบแท่งได้อย่างลงตัว และนำมาคลุกเคล้าตามรสชาติที่ต้องการ เพื่อเพิ่มความอร่อยของมันเทศให้ได้อย่างลงตัว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : หนองโนมันแซ่บไฮโซ

ออนไลน์ : หนองโนมันแซ่บไฮโซ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017112 : HSBCG : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน ตำบลห้วยโจด (ก่องข้าวแสนสุข)

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ห้วยโจด อ.กระนวน จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ก่องข้าวแสนสุข

รายละเอียด : กระติบข้าวไม้ไผ่ บ้านแสนสุข ภูมิปัญญาชาวบ้านที่ได้รับการสืบสานมายาวนานจนถึงปัจจุบัน ด้วยสอดคล้องกับวิถีชีวิตและวัฒนธรรมการบริโภคข้าวเหนียวของคนในพื้นที่ อีกทั้งสร้างรายได้ให้กับกลุ่มชาวบ้านผู้ผลิตและจำหน่าย ซึ่งกระติบข้าว คือ ศิลปหัตกรรมพื้นบ้าน เครื่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ได้นำสินค้า/บริการที่จำหน่ายออนไลน์ได้

ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่

กบเหลาตอกหรือกบขูดตอกเพื่อความรวดเร็วในการผลิต

05 : แผนธุรกิจ

กระติบข้าวไม้ไผ่ บ้านแสนสุข ภูมิปัญญาชาวบ้านที่ได้รับการสืบสานมายาวนานจนถึงปัจจุบัน ด้วยสอดคล้องกับวิถีชีวิตและวัฒนธรรมการบริโภคข้าวเหนียวของคนในพื้นที่ อีกทั้งสร้างรายได้ให้กับกลุ่มชาวบ้านผู้ผลิตและจำหน่าย ซึ่งกระติบข้าว คือ ศิลปหัตกรรมพื้นบ้าน เครื่อง จักสานที่ทำมาจากไม้ไผ่ เป็นภาชนะสำหรับบรรจุข้าวเหนียวเพื่อรับประทาน เก็บรักษาความร้อนของข้าวได้ระยะหนึ่งโดยไม่ทำให้ข้าวแฉะ กระติบข้าวมีหลากหลายรูปแบบ หลายขนาดตามความเหมาะสมกับการใช้งาน มีลวดลายสวยงาม คงทนใช้งานได้ระยะยาว และปลอดภัยไร้สารเคมี นอกจากนี้ คนบางกลุ่มได้นำไปใช้งานในวัตถุประสงค์อื่นที่ต่างออกไป เช่น ใช้สำหรับเก็บเงินและของมีค่า เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ก่องข้าวแสนสุข

ออนไลน์ : ก่องข้าวแสนสุข

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017145 : HSBCG : การพัฒนาเศรษฐกิจหมุนเวียน ตำบลห้วยโจด (นาฝายรีไซเคิล)

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ห้วยโจด อ.กระนวน จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : นาฝายรีไซเคิล กระเป๋าจากซองกาแฟ

รายละเอียด : กระเป๋ารีไซเคิลจากซองกาแฟนี้เป็นการนำเอาวัสดุเหลือใช้มาประยุกต์ให้เป็นกระเป๋าที่สวยงามเพื่อให้มีรูปลักษณ์ที่สวยงามทันสมัย แปลกใหม่และแตกต่างจากผลิตภัณฑ์เดิมที่มีอยู่แล้ว และยังช่วยลดปัญหาขยะในชุมชนและสิ่งแวดล้อมได้เป็นอย่างมาก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้ซิปในการเปิด-ปิด ได้ง่ายมากขึ้น

การใช้น้ำยาเคลือบเงาเพื่อให้เกิดความเงางาม

การใช้ด้ายในการทักเพื่อให้เกิดความทนทาน อายุการใช้งานได้นาน

05 : แผนธุรกิจ

กระเป๋ารีไซเคิลจากซองกาแฟนี้เป็นการนำเอาวัสดุเหลือใช้มาประยุกต์ให้เป็นกระเป๋าที่สวยงามเพื่อให้มีรูปลักษณ์ที่สวยงามทันสมัย แปลกใหม่และแตกต่างจากผลิตภัณฑ์เดิมที่มีอยู่แล้ว และยังช่วยลดปัญหาขยะในชุมชนและสิ่งแวดล้อมได้เป็นอย่างมาก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : นาฝายรีไซเคิล

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017313 : HSBCG : การพัฒนาการบริการท่องเที่ยว ตำบลห้วยยาง (มัคคุเทศก์น้อย)

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ห้วยยาง อ.กระนวน จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การพัฒนาการบริการท่องเที่ยว วนอุทยานน้ำตกบำหลวง

รายละเอียด : 1 แพ็กเกจ 3,750 บาท/คน (สำหรับ 2 วัน 1 คืน)ด้วยพื้นที่ตำบลห้วยยาง มีความสนใจประเด็นในการพัฒนาพื้นที่ตำบลด้านการบริการชุมชน การพัฒนาศักยภาพ เสริมสร้างทักษะความรู้ด้านภาษาอังกฤษให้แก่เด็ก พัฒนาทักษะการพูด การอ่านออกเสียง รวมไปถึงการสื่อสารด้านภาษา คาด

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Application Line

Facebook

Instagram

05 : แผนธุรกิจ

ด้วยพื้นที่ตำบลห้วยยาง มีความสนใจประเด็นในการพัฒนาพื้นที่ตำบลด้านการบริการชุมชน การพัฒนาศักยภาพ เสริมสร้างทักษะความรู้ด้านภาษาอังกฤษให้แก่เด็ก พัฒนาทักษะการพูด การอ่านออกเสียง รวมไปถึงการสื่อสารด้านภาษา คาดหวังว่าจะสามารถนำไปต่อยอดให้เกิดประโยชน์ได้ ตัวอย่างการส่งเสริมสถานที่ท่องเที่ยว วนอุทยานน้ำตกบำหลวง ส่งเสริมเด็กและเยาวชนในพื้นที่ให้ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์รวมไปถึงทำคลิปประชาสัมพันธ์สถานที่ท่องเที่ยว พร้อมต่อยอดในการจัดทำ แพ็กเกจท่องเที่ยว สำหรับกลุ่มนักท่องเที่ยวที่สนใจมาเที่ยวสถานที่พักผ่อนหย่อนใจทางธรรมชาติ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 37,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017325 : HSBCG : การพัฒนาการบริการท่องเที่ยว ตำบลห้วยยาง (สื่อประชาสัมพันธ์)

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ห้วยยาง อ.กระนวน จ.ขอนแก่น

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

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การพัฒนาการบริการท่องเที่ยว วนอุทยานน้ำตกบำหลวง

รายละเอียด : 1 แพ็กเกจ 3,750 บาท/คน (สำหรับ 2 วัน 1 คืน)ด้วยพื้นที่ตำบลห้วยยาง มีความสนใจประเด็นในการพัฒนาพื้นที่ตำบลด้านการบริการชุมชน การพัฒนาศักยภาพ เสริมสร้างทักษะความรู้ด้านภาษาอังกฤษให้แก่เด็ก พัฒนาทักษะการพูด การอ่านออกเสียง รวมไปถึงการสื่อสารด้านภาษา คาดห

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Application Line

Facebook

Instagram

05 : แผนธุรกิจ

ด้วยพื้นที่ตำบลห้วยยาง มีความสนใจประเด็นในการพัฒนาพื้นที่ตำบลด้านการบริการชุมชน การพัฒนาศักยภาพ เสริมสร้างทักษะความรู้ด้านภาษาอังกฤษให้แก่เด็ก พัฒนาทักษะการพูด การอ่านออกเสียง รวมไปถึงการสื่อสารด้านภาษา คาดหวังว่าจะสามารถนำไปต่อยอดให้เกิดประโยชน์ได้ ตัวอย่างการส่งเสริมสถานที่ท่องเที่ยว วนอุทยานน้ำตกบำหลวง ส่งเสริมเด็กและเยาวชนในพื้นที่ให้ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์รวมไปถึงทำคลิปประชาสัมพันธ์สถานที่ท่องเที่ยว พร้อมต่อยอดในการจัดทำ แพ็กเกจท่องเที่ยว สำหรับกลุ่มนักท่องเที่ยวที่สนใจมาเที่ยวสถานที่พักผ่อนหย่อนใจทางธรรมชาติ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 37,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65016996 : HSBCG : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน ตำบลหัวนาคำ (ขนมดอกจอก)

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หัวนาคำ อ.กระนวน จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แปดจอก (ขนมดอกจอก)

รายละเอียด : ขนมดอกจอกเป็นขนมไทยโบราณ ชื่อดอกจอกน่าจะมาจากลักษณะของขนม ที่มีลักษณะคล้ายกับดอกจอก ซึ่งกลุ่มชาวบ้านว่างเว้นจาการทำเกษตรกรจึงนำขนมมาทำเป็นอาชีพเสริมเวลาว่างซึ่งส่วนประกอบหลัก มีดังนี้• แป้งข้าวเจ้า• แป้งมัน• น้ำตาล ทราย• เกลือป่น• น้ำปูนใส• หัวก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีผสมส่วนประกอบด้วยเครื่องผสมอาหาร

เทคโนโลยีการผสมวัตถุดิบธรรมชาติ

เทคโนโลยีปิดปากถุงด้วยเครื่องซีลปากถุง

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มชาวบ้านมีการทำขนมดอกจอกเพื่อเป็นรายได้เสริมแต่ไม่มีการติดต่อร้านค้าในตำบลเพื่อวางขายและไม่มีการประสานสัมพันธ์ทาง Social Media และต้องมีการออกแบบ Package ให้แตกต่างเพื่อดึงดูดลูกค้าและต้องช่วยปรับสูตรแป้งดอกจอกให้รสชาติดีขึ้นกว่าเดิม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T ตำบลหัวนาคำอำเภอกระนวน

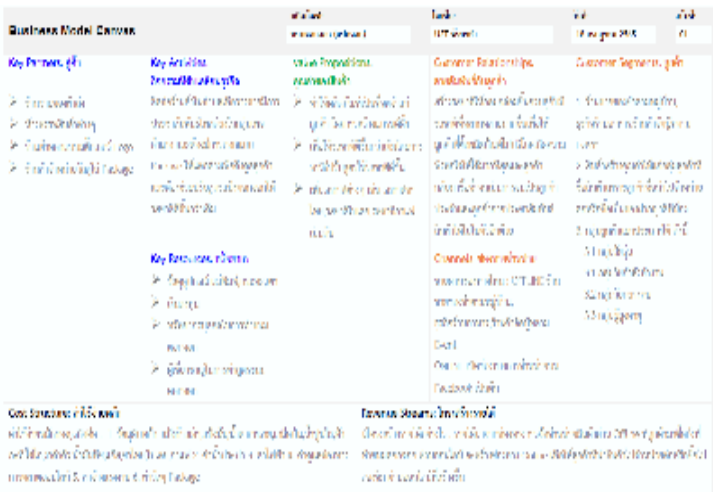
ออนไลน์ : U2T ตำบลหัวนาคำอำเภอกระนวน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017077 : HSBCG : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน ตำบลหัวนาคำ (เสื่อกก)

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หัวนาคำ อ.กระนวน จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อ 3 กีก

รายละเอียด : เสื่อที่ทอด้วยเส้นใยจากไหล,กก,ผือ นิยมนำมาปูนั่งรับแขก รับประทานข้าว สำหรับชาวภาคอีสาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการนำสีมาย้อมวัสดุในการทอเสื่อ

นวัตกรรมการออกแบบลวดลายของเสื่อ

เทคโนโลยีการนำเสื่อมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อื่น เช่น กระเป๋าสะพายข้าง

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มชาวบ้านรวมตัวกันทอเสื่อเพื่อใช้ภายในครัวเรือน จำหน่ายเป็นบางส่วนแต่ยังไม่มีช่องทางการจัดจำหน่ายที่ให้เข้าถึงลูกค้าได้ครอบคลุม จึงจะแก้ไขปัญหาโดยการแปรรูปเสื่อและจัดทำช่องทางออนไลน์ให้ชาวบ้าน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : U2T ตำบลหัวนาคำอำเภอกระนวน

ออนไลน์ : U2T ตำบลหัวนาคำอำเภอกระนวน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน



รูปหลัง



PS65011688 : พัฒนาผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.เขาสวนกวาง อ.เขาสวนกวาง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แจ่วบองแม่ยานาค้อ

รายละเอียด : สะอาด สด ใหม่ เข้มข้นถึงรสเครื่องเทศ ปรุงสุกอย่างดี ไม่เหม็นคาว มีขั้นตอนการทำที่พิถีพิถันตั้งแต่การเลือกวัตถุดิบ การหมักปลาร้า หอมกลิ่นสมุนไพรพื้นบ้านที่เป็นเอกลักษณ์กระปุกเล็ก 10 บาท/ชิ้น กระปุกใหญ่ 25 บาท/ชิ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีช่วยในการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายและเผยแพร่สินค้าให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น

ใช้เทคโนโลยีในการออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อให้ได้สินค้าที่มีรูปแบบใหม่

พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ได้รับการรับรองมาตรฐานเพื่อให้สินค้ามีความน่าเชื่อถือ

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจแบรนด์แจ่วบองแม่ยานาค้อ ครอบคลุมการวิเคราะห์ภาพรวมธุรกิจอาหารในปัจจุบัน เริ่มตั้งแต่การวางแผนกระบวนการจัดการตั้งแต่การคัดสรรวัตถุดิบ รูปแบบบรรจุภัณฑ์ การหาช่องทางการจัดจำหน่ายที่เหมาะสม รวมถึงการขนส่งที่รวดเร็ว และเกิดประสิทธิภาพสูงสุด รวมถึงการเก็บข้อมูลจากลูกค้าจากแหล่งต่างๆ เพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของธุรกิจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65022434 : พัฒนาผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.เขาสวนกวาง อ.เขาสวนกวาง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกป่นแม่แก้วใจ

รายละเอียด : พริกป่นเนื้อละเอียด ผลิตจากพริกจินดาแดง ปลอดสารพิษ รสชาติจัดจ้าน ไม่ใส่สารปนเปื้อนใด ๆ เก็บไว้ได้นาน สดใหม่ทุกวันขนาด 50 กรัม = 20 บาท/ชิ้นขนาด 100 กรัม = 50 บาท/ชิ้นขนาดกรัม 300 กรัม = ... บาท 100/ชิ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3.เทคโนโลยีที่ช่วยในการเพิ่มช่องทางจัดจำหน่ายสินค้าและเผยแพร่สินค้าให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น

2.เทคโนโลยีในการออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าทางสินค้า

1.พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ได้รับการรับรองมาตรฐานเพื่อให้สินค้ามีความน่าเชื่อถือ

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากพริกในชุมชนมีจำนวนมาก คนส่วนใหญ่ใช้พริกในการปรุงอาหารเป็นประจำวัน ทุกครัวเรือน อาทิ ร้านอาหาร จึงเกิดแนวคิดในการผลิตเพื่อต้องการต่อยอดนำมาขาย สร้างรายได้ เป็นที่มาของการสร้างผลิตภัณฑ์ในชุมชนนี้ขึ้นมา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65021750 : เปลสาน

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.คำม่วง อ.เขาสวนกวาง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เปลสาน

รายละเอียด : การนำภูมิปัญญาชาวบ้านมาประยุกต์ถักสานเปลนอนจากเศษผ้า สาย รองเท้า และริบบิ้น ที่ซื้อจากโรงงานในราคาถูก หรือวัสดุเหลือใช้ที่หาได้จากท้องถิ่น ซึ่งสามารถสร้างรายได้เสริมให้กับชาวบ้าน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ได้นำสินค้า/บริการที่จำหน่ายออนไลน์ได้

พัฒนาสินค้า/บริการให้มีมูลค่าสูง

ภูมิปัญญาท้องถิ่น

05 : แผนธุรกิจ

เป้าหมายของสินค้า

- สร้างแบรนด์เปลสานให้เป็นที่รู้จักและเพิ่มเทคโนโลยีในการผลิตภัณฑ์ รวมถึงการสร้างฐานลูกค้าให้กว้างขวางมากขึ้น โดยการโปรโมทสินค้าผ่านทางช่องทางการตลาดแบบใหม่ๆ
- เพิ่มชนิดของผลิตภัณฑ์ให้เติบโต พัฒนาสูตรให้เป็นมาตรฐานของแบรนด์และทำการขายทั้งในรูปแบบ Direct sale การแปรรูปผลิตภัณฑ์ และการขายออนไลน์

แผนการขาย

- จัดจำหน่ายในรูปแบบแพ็คเกจ

แผนการผลิต (4M)

แรงงาน – ผลิตโดยกลุ่มผู้ประกอบการ และกลุ่มผู้เข้าอบรมในโครงการ U2T

วัตถุดิบ – วัตถุดิบจากไม้ไผ่ในชุมชน

อุปกรณ์ – ใช้วัสดุเครื่องครัวภายในครัวเรือน / เครื่องจักรที่ได้รับการสนับสนุนจากแหล่งต่างๆ

กระบวนการผลิต – ผลิตด้วยตนเองและขยายเป็นวิสาหกิจ

แผนการเงิน

- จัดทำแบบฟอร์มบัญชีรายรับ – รายจ่ายให้ง่ายต่อการจดบันทึก
- จดบันทึกรายการรายรับ – รายจ่ายตามเหตุการณ์เกิดขึ้นจริง
- สรุปยอดเงิน คือ สรุปรายรับ – รายจ่ายประจำวัน / รายเดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,550

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65021752 : แหนมเห็ด

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.คำม่วง อ.เขาสวนกวาง จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แหนมเห็ด

รายละเอียด : แหนมเห็ด สด สะอาด อร่อย ราคาถูก สำหรับผู้ที่รักสุขภาพ กินเจ แหนมเห็ดก็เป็นทางเลือกอีกทางหนึ่งที่สามารถเอาไปทำเป็นเมนูได้หลากหลาย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการยืดอายุผลิตภัณฑ์

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้เป็นที่น่าสนใจและดึงดูดลูกค้า

เทคโนโลยีเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย

05 : แผนธุรกิจ

เป้าหมายของสินค้า

- สร้างแบรนด์แหนมเห็ดให้เป็นที่รู้จักและเพิ่มเทคโนโลยีในการผลิตภัณฑ์สะอาด ปลอดภัย รสชาติดี รวมถึงการสร้างฐานลูกค้าให้กว้างขวางมากขึ้น โดยการโปรโมทสินค้าผ่านทางช่องทางการตลาดแบบใหม่ๆ
- เพิ่มชนิดของผลิตภัณฑ์ให้เติบโต พัฒนาสูตรให้เป็นมาตรฐานของแบรนด์และทำการขายทั้งในรูปแบบ Direct sale การแปรรูปผลิตภัณฑ์ และการขายออนไลน์

แผนการขาย

- จัดจำหน่ายในรูปแบบแพ็คเล็ก สำหรับกลุ่มลูกค้าครัวเรือน
- จัดจำหน่ายในรูปแบบแพ็คใหญ่ สำหรับผู้ประกอบการอาหาร หรือลูกค้าที่ใช้จำนวนมาก

แผนการผลิต (4M)

แรงงาน - ผลิตโดยกลุ่มผู้ประกอบการอาหารและกลุ่มผู้เข้าอบรมในโครงการ U2T

วัตถุดิบ - วัตถุดิบจากฟาร์มเห็ดในชุมชน

อุปกรณ์ - ใช้วัสดุเครื่องครัวภายในครัวเรือน / เครื่องจักรที่ได้รับการสนับสนุนจากแหล่งต่างๆ

กระบวนการผลิต - ผลิตด้วยตนเองและขยายเป็นวิสาหกิจ

แผนการเงิน

- จัดทำแบบฟอร์มบัญชีรายรับ - รายจ่ายให้ง่ายต่อการจดบันทึก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65027136 : พัฒนาการทอเสื่อกกของกลุ่มแม่บ้านในตำบลดงเมืองแอม

มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย

ต.ดงเมืองแอม อ.เขาสวนกวาง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต **4 คน** | ประชาชน **4 คน** | อาจารย์ **1 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดงสาน (Dong Sarn)

รายละเอียด : -ใช้งานในชีวิตประจำวันได้-ลวดลายเป็นเอกลักษณ์-แข็งแรง ทนทาน-ทำความสะอาดง่าย ไม่ขึ้นรา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การกระจายสินค้าและการขนส่ง

ส่งเสริมการขายและการตลาด

แปรรูปผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ต้นกกเป็นวัชพืชที่มีสายพันธุ์หรือชนิดของต้นกกมากกว่า 4,000 ชนิดกระจายอยู่ทั่วโลก โดยต้นกกชอบบริเวณที่มีความชื้นสูงหรือบริเวณที่มีน้ำท่วมขัง จึงชอบขึ้นในพื้นที่บ่อ บึง ทางระบายน้ำ นาข้าว หรือพื้นที่ลุ่มน้ำ มีจำนวนที่เพิ่มมากขึ้นได้อย่างรวดเร็ว เป็นพืชน้ำที่มีความเหนียวและทนทาน ดังนั้น จึงนำมาทำเครื่องจักรสานเพื่อสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ได้มากมาย เช่น กระเป๋า เสื่อ รองเท้า หมวก ปกสมุดจดบันทึก หมอนรองคอ พวงกุญแจ เป็นต้น ซึ่งในท้องถิ่นหรือชาวบ้านมักจะนำต้นกกมาทำเป็นสินค้า OTOP ของชุมชน เพื่อสร้างรายได้ให้แก่ตนเองและชุมชน และใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

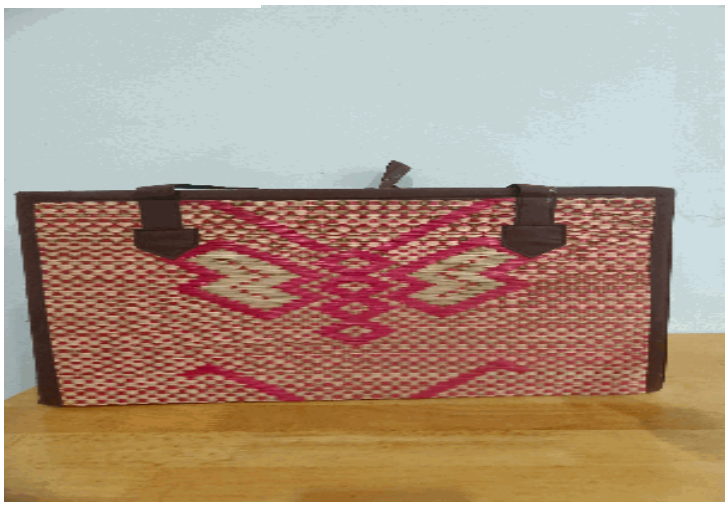
ออฟไลน์ : เสื่อกกสินธุ์สานบ้านหนองแวงเรือ

ออนไลน์ : สินธุ์สาน

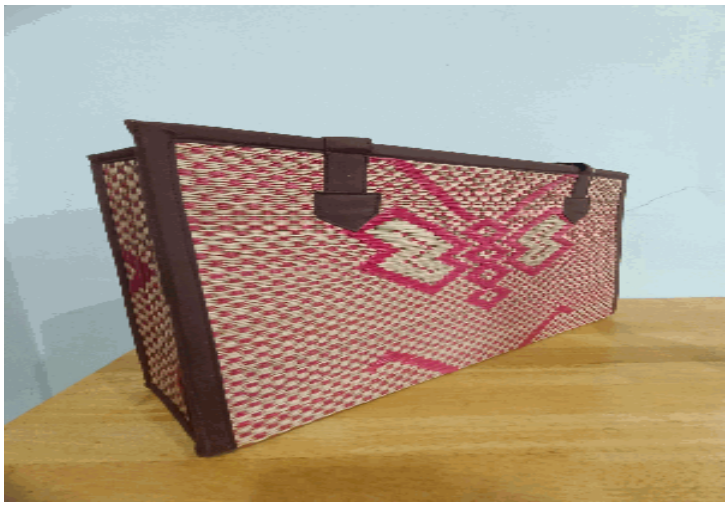
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65027634 : ส่งเสริมขนมโบราณพื้นบ้านอีสาน ข้าวโป่ง บ้านหนองคู

มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย

ต.ดงเมืองแอม อ.เขาสวนกวาง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต 4 คน | ประชาชน 4 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวโป่งหนองคู

รายละเอียด : ข้าวโป่ง เป็นการนำข้าวเหนียวมาแปรรูปเป็นขนมพื้นบ้านของชาวอีสาน วิธีการรับประทานคือจะต้องนำมาปิ้งให้สุกจากนั้นข้าวก็จะพองขึ้นมาเรียกว่าข้าวโป่ง มีรสชาติหวาน มัน กรอบ ซึ่งปัจจุบันมีหลากหลายรสชาติได้แก่ ข้าวเหนียวขาว ข้าวเหนียวดำ ใบเตย ฟักทอง และมันม่วง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพมากขึ้น

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัย และดึงดูดลูกค้า

การส่งเสริมการขายและการตลาดสู่แพลทฟอร์มออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาขนมโบราณพื้นบ้านอีสาน หรือข้าวโป่ง มีแผนการพัฒนาโดยเริ่มจากการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์และความทันสมัยมากขึ้นเพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าในหลากหลายวัย และเพิ่มช่องทางการขาย ซึ่งปัจจุบันการขายข้าวโป่งมีเฉพาะในพื้นที่และจังหวัดใกล้เคียงเท่านั้น การขายออนไลน์จึงปรับตัวกับสถานการณ์โควิด 19 ที่คนออกจากบ้านน้อยลงและเปลี่ยนพฤติกรรมซื้อของทางออนไลน์เป็นจำนวนมากขึ้น การขายออนไลน์จึงตอบโจทย์ให้กับคนในปัจจุบันมากขึ้น การเพิ่มช่องทางออนไลน์จะสามารถเพิ่มยอดขายของข้าวโป่งหนองคูมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ข้าวโป่งหนองคู

ออนไลน์ : ข้าวโป่งบ้านหนองคู

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65022263 : โครงการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ข้าววิเชียรเพื่อเพิ่มขีดความสามารถการส่งออก

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.นางิ้ว อ.เขาสวนกวาง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าววิเชียร

รายละเอียด : ข้าวสาร 2 ชนิด ข้าวเหนียวดำ ข้าวไรซ์เบอร์รี่ผลิตโดยกลุ่มข้าววิเชียร บ้านดงเย็น ตำบลนางิ้ว อำเภอเขาสวนกวาง จังหวัดขอนแก่นราคา 59 บาทต่อชิ้น (ชิ้นละ 1 กิโลกรัม)

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

รถปลูกข้าว

เครื่องสีข้าว

เครื่องซีลสูญญากาศ

05 : แผนธุรกิจ

ข้อจำกัดของชุมชนเราคือบรรจุภัณฑ์ที่ยังไม่ได้มาตรฐานตามความต้องการของผู้บริโภค และยังขาดการประชาสัมพันธ์ให้เป็นที่รู้จักในผู้บริโภครายใหม่ แผนธุรกิจของเราจึงเน้นไปที่การพัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อให้ได้มาตรฐานและการประชาสัมพันธ์สินค้าให้ไปถึงผู้บริโภครายใหม่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 11,850

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65022284 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์เห็ดเงินล้านเพื่อเพิ่มศักยภาพในการส่งออก

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.นางิ้ว อ.เขาสวนกวาง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เห็ดเงินล้าน

รายละเอียด : เห็ดเงินล้าน มีผลิตภัณฑ์ 3 ชนิด เห็ดสด ก้อนเชื้อเห็ด เห็ดทอดกรอบผลิตโดยกลุ่มวิสาหกิจเห็ดบดเห็ดขอนขาวเงินล้าน บ้านโนนสวรรค์ ตำบลนางิ้ว อำเภอเขาสวนกวาง จังหวัดขอนแก่นเห็ดสด 120 บาท/กิโลกรัมก้อนเชื้อเห็ด 9 บาท/ก้อนเห็ดทอดกรอบ 39 บาท/กระปุก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีชีวภาพทางอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

คอกเห็ดควบคุมอุณหภูมิ

เตาอบก้อนเชื้อเห็ด

เครื่องอัดก้อนเห็ด

05 : แผนธุรกิจ

เห็ดเงินล้านเดิมจำหน่ายเฉพาะเห็ดสด U2T ระยะที่1 เข้ามามีบทบาทในการพัฒนา เช่น การออกแบบโลโก้แพ็คเกจ ทำการตลาดและมีการแปรรูปผลิตภัณฑ์ จำหน่ายก้อนเชื้อเห็ด U2T ระยะที่2 เข้ามาสมาชิกในกลุ่มจึงมีความคิดเห็นพัฒนาผลิตภัณฑ์ จากระยะที่1 ให้สมบูรณ์มากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 100,300

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65011213 : โครงการยกระดับเศรษฐกิจการท่องเที่ยวสีเขียว ด้วย BCG Model

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โนนสมบูรณ์ อ.เขาสวนกวาง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ความสุขที่สุขสมบูรณ์

รายละเอียด : สถานที่ท่องเที่ยวในชุมชน อาทิ น้ำตกสาริกา น้ำตกธารสวรรค์ ฝายคุมหมูวัดและศูนย์การเรียนรู้เชิงเกษตร โดยการสร้างการรับรู้จากการทำ Content Marketing and Digital Marketing กลยุทธ์ทางการตลาดที่เน้นการสร้างสรรค์และนำเสนอสิ่งที่มี " คุณค่า" และสอดคล้องกัน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสื่อสารประชาสัมพันธ์ผ่านทางออนไลน์

การจัดทำวิดีทัศน์

การจัดทำ content

05 : แผนธุรกิจ

การ PR ภายใต้ Concept "ความสุข..ที่สุขสมบูรณ์" ซึ่งมีพร้อมด้วยธรรมชาติ น้ำตก ห้วย และหัตถกรรมเช่นการทอเสื่อ ทอผ้า ซึ่งเป็นเอกลักษณ์ที่น่าสนใจ และยังติดภูเก้าภูพานคำ อีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 80,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สุขสมบูรณ์

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

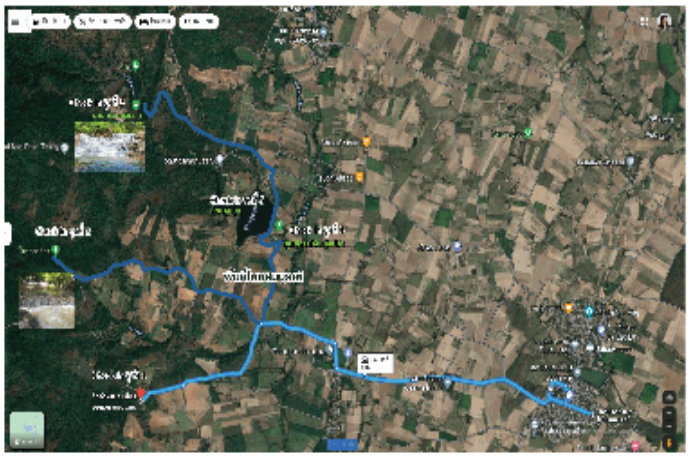
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65012062 : โครงการพัฒนาเสื่อกกอัตลักษณ์ใหม่

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โนนสมบูรณ์ อ.เขาสวนกวาง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อกกสุขสมบูรณ์

รายละเอียด : เสื่อกกที่พัฒนาต่อยอดให้สอดคล้องกับความนิยมในปัจจุบัน โดยสามารถนำไปใช้ในการปิกนิค หรือแคมป์ปิ้งได้ด้วย โดยการประยุกต์ใช้การลายผ้าที่มีสีสันทันสมัย สามารถพับเก็บได้ง่าย และมีสายที่เป็นหนังที่มีความคงทนต่อการใช้งาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การย้อมสีด้วยวัสดุจากธรรมชาติ

นวัตกรรมนาโน ป้องกันเชื้อรา

การขายผ่านช่องทางออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

1.สำรวจตลาดคู่แข่งเพื่อหาพื้นที่ว่างทางการตลาด
2.จัดทำผลิตภัณฑ์และเจาะกลุ่มเป้าหมายใหม่ๆ
3.จัดทำกลยุทธด้านราคา
4.เสื่อกกแบรนด์สุขสมบูรณ์มีราคา 590 บาท / ผืน ซึ่งการตั้งราคาจะเน้นที่คุณภาพของสินค้าที่มีวัตถุดิบ และกระบวนการผลิตที่แตกต่างจากคู่แข่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 11,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สุขสมบูรณ์

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

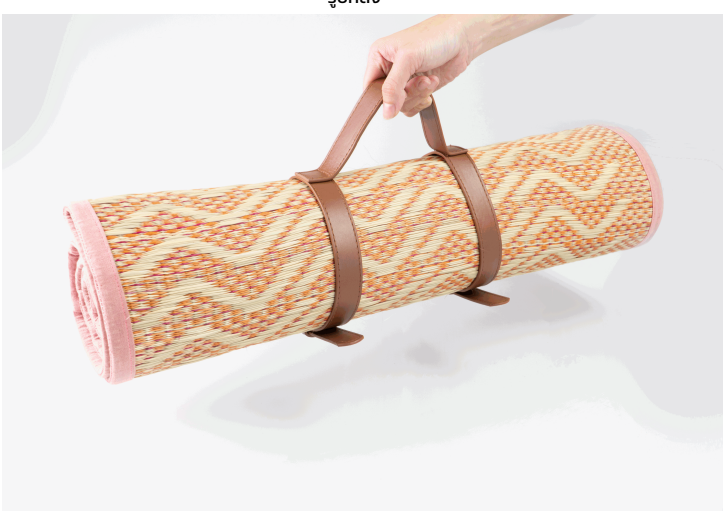
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017066 : ข้าวแต๋นสมุนไพร

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ซับสมบูรณ์ อ.โคกโพธิ์ไชย จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวแต๋นสมุนไพร ตำบลซับสมบูรณ์

รายละเอียด : ข้าวแต๋นสมุนไพรคัดสรรโดยข้าวเหนียวคุณภาพจากเกษตรกรในท้องถิ่น แช่ในน้ำสมุนไพร ผ่านกระบวนการทอด ตกแต่งด้วยธัญพืชหลากหลายชนิด และราดด้วยน้ำตาลอ้อย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาและออกแบบแพคเกจจิ้งของสินค้าให้สามารถเก็บรักษาสินค้าได้เป็นระยะเวลานานขึ้น

การนำแพตฟอร์มออนไลน์ต่างๆเข้ามาช่วยในการประชาสัมพันธ์สินค้า และเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segments

กลุ่มลูกค้าผลิตภัณฑ์ข้าวแต๋นสมุนไพรอยู่ในกลุ่มทุกเพศทุกวัยที่มีความชื่นชอบข้าวแต๋น หรือกลุ่มประชาชนที่รักสุขภาพที่มองหาสินค้าที่ดี มีประโยชน์ต่อร่างกาย รวมถึงกลุ่มลูกค้าในจังหวัดใกล้เคียง

Value Proposition

ข้าวแต๋นสมุนไพรผลิตจากข้าวเหนียวพันธ์ทับทิมชุมแพที่นำไปแช่ในน้ำสมุนไพร เช่น น้ำผักน้ำผลไม้ เพื่อสีสันที่สวยงามน่ารับประทาน ปลอดภัย และมีส่วนประกอบของธัญพืชต่างๆ เช่น งาขาว งาดำ เมล็ดฟักทอง มะม่วงหิมพานต์ เป็นต้น ไว้โรยหน้าข้าวแต๋น ซึ่งมีคุณประโยชน์และโภชนาการที่ดีต่อร่างกาย ผ่านการผลิตที่มีคุณภาพและได้มาตรฐาน และยังสามารถเก็บรักษาไว้ได้เป็นระยะเวลานาน

Channels

ผลิตภัณฑ์ข้าวแต๋นสมุนไพรมีช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งแบบออฟไลน์และออนไลน์ที่หลากหลายช่องทางด้วยกัน ได้แก่ Facebook , Shopee , Line , ตลาดนัด และร้านค้าที่เรานำสินค้าไปฝากขาย

Relationships

ช่องทางการติดต่อสื่อสารและการให้ข้อมูลลูกค้าที่หลากหลาย ซึ่งจะช่วยให้เกิดการพูดคุยปฏิสัมพันธ์กันระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย ผ่านช่องทาง Facebook , Line , Shopee หรือเบอร์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง



PS65017115 : ปลาร้าบองสมุนไพร ตำบลซับสมบูรณ์

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ซับสมบูรณ์ อ.โคกโพธิ์ไชย จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาร้าบอง

รายละเอียด : หมักปลากับ เกลือ เพื่อให้ได้กลิ่นรสตามธรรมชาติของปลา ร้า มีทั้งที่เป็นปลาร้าทั้งตัว ปลาร้าชิ้น และปลาร้าบด ปลาร้าเป็นอาหารท้องถิ่นทีสำคัญในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยเฉพาะใน ภาคอีสานของไทย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3.การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์มาช่วยออกแบบตราสินค้าให้มีความโดดเด่นมากขึ้น

1.การพัฒนาและออกแบบแพคเกจจิ้งของสินค้าให้สามารถเก็บรักษาสินค้าได้เป็นระยะเวลานานขึ้น

2.การนำแพตฟอร์มออนไลน์ต่างๆเข้ามาช่วยในการประชาสัมพันธ์สินค้า และเพิ่มช่องทาง

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segments

กลุ่มลูกค้าผลิตภัณฑ์ปลาร้าบองอยู่ในกลุ่มทุกเพศทุกวัยที่มีความชื่นชอบปลาร้าบอง หรือกลุ่มประชาชนกลุ่มแม่บ้านรวมถึงกลุ่มลูกค้าในจังหวัดใกล้เคียง

Value Proposition

ผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการหมักปลากับ เกลือ เพื่อให้ได้กลิ่นรสตามธรรมชาติของปลาร้า มีทั้งที่เป็นปลาร้าทั้งตัว ปลาร้าชิ้น และปลาร้าบด

ปลาร้าเป็นอาหารท้องถิ่นที่สำคัญในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยเฉพาะใน ภาคอีสานของไทย

Channels

ผลิตภัณฑ์ปลาร้าบองมีช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งแบบออฟไลน์และออนไลน์ที่หลากหลาย ช่องทางด้วยกัน ได้แก่ Facebook , Shopee , Line , ตลาดนัด และร้านค้าที่เรานำสินค้าไปฝากขาย

Relationships

ช่องทางการติดต่อสื่อสารและการให้ข้อมูลลูกค้าที่หลากหลาย ซึ่งจะช่วยให้เกิดการพูดคุยปฏิสัมพันธ์กันระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย ผ่านช่องทาง Facebook , Line , Shopee หรือเบอร์โทรศัพท์

Revenue Streams

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65016644 : เสื่อกกนาแพง

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.นาแพง อ.โคกโพธิ์ไชย จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อกกนาแพง

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์เสื่อกกที่มีลายเอกลักษณ์ของพื้นถิ่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

craft technology

marketing

packing design

05 : แผนธุรกิจ

การจัดทำแผนธุรกิจนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการกำหนดเป้าหมายของธุรกิจให้มีความชัดเจน กำหนดแนวทางการดำเนินงานให้สอดคล้องกับเป้าหมายเพื่อให้บรรลุประโยชน์สูงสุดในการดำเนินธุรกิจ แผนธุรกิจนี้จัดทำขึ้นสำหรับธุรกิจจำหน่ายเสื่อกกผ่านช่องทางออนไลน์ ในตราสินค้า "เสื่อกกนาแพง โดยวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ การวิเคราะห์การแข่งขันในอุตสาหกรรม จุดแข็งจุดอ่อนโอกาสอุปสรรค และพบว่าผู้บริโภคเป้าหมาย คือ ทุกกลุ่มวัยที่มีประสบการณ์ซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์และมีพฤติกรรมการใช้ Social Media เป็นประจำ ตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในตลาดเป็นแบบ Premium ที่มีความแตกต่างจากคู่แข่งในท้องตลาดโดยใช้วัตถุดิบคัดเกรด ผลิตภัณฑ์มีมาตรฐานและบรรจุภัณฑ์ที่โดดเด่นสวยงาม รวมถึงรูปแบบการบริการลูกค้าที่สอดคล้องกับวิถีชีวิตของผู้บริโภคในยุคปัจจุบัน จากการวิเคราะห์โมเดลของธุรกิจด้วย Business Model Canvas การจัดทำแผนการผลิต แผนการตลาดและการประมาณการรายรับ รายจ่าย เงินลงทุน ผลกำไร ระยะเวลาคืนทุนและผลตอบแทน พบว่าธุรกิจจำหน่ายเสื่อกกผ่านช่องทางออนไลน์นี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยมีระยะเวลาคืนทุนภายใน 1 ปี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65016682 : ผลิตภัณฑ์ลอดช่องสิงคโปร์กึ่งสำเร็จรูปนาแพง

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.นาแพง อ.โคกโพธิ์ไชย จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลอดช่องสิงคโปร์อบแห้ง

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์เส้นลอดช่องสิงคโปร์ผ่านการอบแห้ง สามารถคืนรูปเพื่อรับประทาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

food packaging

marketing

drying technology

05 : แผนธุรกิจ

การจัดทำแผนธุรกิจนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการกำหนดเป้าหมายของธุรกิจให้มีความชัดเจน กำหนดแนวทางการดำเนินงานให้สอดคล้องกับเป้าหมายเพื่อให้บรรลุประโยชน์สูงสุดในการดำเนินธุรกิจ แผนธุรกิจนี้จัดทำขึ้นสำหรับธุรกิจจำหน่ายลอดช่องสิงคโปร์อบแห้งผ่านช่องทางออนไลน์ ในตราสินค้า "ลอดช่องสิงคโปร์อบแห้ง" โดยวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ การวิเคราะห์การแข่งขันในอุตสาหกรรม จุดแข็งจุดอ่อนโอกาสอุปสรรค และพบว่าผู้บริโภคเป้าหมาย คือ ทุกกลุ่มวัยที่มีประสบการณ์ซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์และมีพฤติกรรมการใช้ Social Media เป็นประจำ ตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในตลาดเป็นแบบ Premium ที่มีความแตกต่างจากคู่แข่งในท้องตลาดโดยใช้วัตถุดิบคัดเกรด ผลิตภัณฑ์มีมาตรฐานและบรรจุภัณฑ์ที่โดดเด่นสวยงาม รวมถึงรูปแบบการบริการลูกค้าที่สอดคล้องกับวิถีชีวิตของผู้บริโภคในยุคปัจจุบัน จากการวิเคราะห์โมเดลของธุรกิจด้วย Business Model Canvas การจัดทำแผนการผลิต แผนการตลาดและการประมาณการรายรับ รายจ่าย เงินลงทุน ผลกำไร ระยะเวลาคืนทุน และผลตอบแทน พบว่าธุรกิจจำหน่ายลอดช่องสิงคโปร์อบแห้งผ่านช่องทางออนไลน์นี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยมีระยะเวลาคืนทุนภายใน 1 ปี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Black angle

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65021685 : โครงการผ้า ท่องเที่ยว บ้านโคก ขอนแก่น

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.บ้านโคก อ.โคกโพธิ์ไชย จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โสกนาดี ไหมดี ไหมโคกสง่า NST

รายละเอียด : นำผ้าฝ้าย และผ้าไหม มาทักทอให้ได้ลวดลายสวยงาม แล้วนำไปแปรรูปให้อยู่ในรูปแบบกระเป๋าเพื่อความทันสมัย จากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนตำบลบ้านโคก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมที่ได้จากการนำผ้าไหม ผ้าฝ้าย ที่เป็นผลิตภัณฑ์ในชุมชนมาสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ใน รูปแบบ "กระเป๋า"

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์และแพคเกจ

เป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์และแพคเกจ ซึ่งยังเพิ่มคุณค่าและประโยชน์ของผลิตภัณฑ์ เพื่อ

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

https://drive.google.com/file/d/13PEj0BXigaKJmjJUIC4sEvCB0_zEWrdA/view?usp=sharing

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ต.บ้านโคก อ.โคกโพธิ์ชัย ขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง



PS65021720 : การจัดอบรมเชิงปฏิบัติการด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ แพคเกจ สำหรับไมซ์ / การพัฒนาอัตลักษณ์ผลิตภัณฑ์ และการออกแบบบรรจุภัณฑ์

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.บ้านโคก อ.โคกโพธิ์ไชย จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าพรมเช็ดเท้า (Ban Khok mat bag)
รายละเอียด : นำเศษผ้าไปทอให้เกิดเป็นลวดลายสวยงาม แล้วนำไปเย็บแปรรูปเป็นกระเป๋า ให้เกิดความทันสมัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งยังเพิ่มคุณค่าและประโยชน์ของผลิตภัณฑ์ เพื่อการใช้งานที่ต่างจากเดิม
เป็นการต่อยอดจากผลิตภัณฑ์เดิมที่มีอยู่ในชุมชน ให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น
นวัตกรรมที่ได้จากการนำพรมเช็ดเท้ามาสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ขึ้นมาในรูปแบบ "กระเป๋า"

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

https://1drv.ms/u/s!AsX4C5FAfb1kkzmYy82WGfjtjNmD?e=XhOYoe

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,300

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -
ออนไลน์ : U2T ต.บ้านโคก อ.โคกโพธิ์ชัย ขอนแก่น
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง



รูปสินค้า-ต้นแบบ

PS65017709 : โครงการออกแบบและพัฒนาลายผ้ามัดหมี่ และแปรรูปผลิตภัณฑ์ผ้า

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โพธิ์ไชย อ.โคกโพธิ์ไชย จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แปรรูปสินค้าแฟชั่นจากผ้าอัตลักษณ์ชุมชนบ้านมูลนาค

รายละเอียด : ทางกลุ่มยังขาดการพัฒนาและแปรรูปสินค้า จึงมีแนวคิดการแปรรูปสินค้าผ้า ให้อยู่ในรูปแบบของสินค้าประเภทแฟชั่นจำพวกเครื่องแต่งกาย เครื่องประกอบการแต่งกาย อาทิ หมวก กระเป๋า เสื้อ กางเกง จุดมุ่งหมายการออกแบบเพื่อสอดรับกับวิถีชีวิตของคนในยุคปัจจุบันมีรูปแบบที่ทันสมัย และใส่สบาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบผลิตภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์ให้มีคุณภาพและมาตรฐาน

การตัดเย็บเสื้อผ้า

การทำแพทเทิร์นเสื้อผ้า

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องด้วยทางกลุ่มนอกจากมีการทอผ้ามัดหมี่แล้ว ยังมีผ้าอีกชนิดที่ทางกลุ่มมีนั่นคือผ้าขาวม้า แต่เนื่องจากผ้าขาวม้าเป็นผ้าที่ทางกลุ่มรับมาขายจึงไม่ได้รับความนิยมเท่าที่ควร จึงมีข้อเสนอในการนำผ้ามาแปรรูปเป็นสินค้าแฟชั่น จำพวกเครื่องแต่งกาย ชาย หญิง และเครื่องประกอบการแต่งกาย อาทิ กระเป๋า หมวก โดยมีการออกแบบให้สอดรับกับวิถีชีวิตของคนรุ่นใหม่ เพื่อให้สินค้าจัดจำหน่ายในทางออนไลน์และเพิ่มกลุ่มตลาดใหม่ๆอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มทอผ้าบ้านมูลนาค หมู่ 7

ออนไลน์ : มังเมืองมูล

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017834 : โครงการออกแบบและพัฒนาลายผ้ามัดหมี่ และแปรรูปผลิตภัณฑ์ผ้า

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โพธิ์ไชย อ.โคกโพธิ์ไชย จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทอมัดหมี่ลวดลายอัตลักษณ์บ้านมูลนาค

รายละเอียด : เป็นผ้าทอมัดหมี่ด้วยเส้นด้ายโทเร มีกรรมวิธี การทอและการมัดหมี่ในรูปแบบดั่งเดิม ร่วมสมัยด้วยการพัฒนา ออกแบบลวดลายมัดหมี่ใหม่ลักษณะของลายที่เป็นอัตลักษณ์ประจำชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบลวดลายผ้ามัดหมี่ลวดลายอัตลักษณ์

การย้อมสีที่หลากหลายและการทอเทคนิคแทรกหางกระรอก

การออกแบบผลิตภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์ให้มีคุณภาพและมาตรฐาน

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องด้วยผลิตภัณฑ์ดั่งเดิมของชุมชนคืองานหัตถกรรมทอผ้าด้วยลวดลายโบราณที่สืบทอดจากบรรพบุรุษ แต่ในปัจจุบันแม้ลวดลายดั่งเดิมจะยังได้รับความนิยมอยู่บ้างแต่ในมีหลากหลายพื้นที่ ที่ก็ยังทอลวดลายดั่งเดิม โดยเฉพาะแถบภาคอีสานที่ทอกันอย่างแพร่หลาย ส่งผลให้ชุมชนขาดความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะ จุดมุ่งหมายเพื่อหลีกหนีภาพซ้ำของลวดลายมัดหมี่ จึงมีการออกแบบลวดลายผ้ามัดหมี่รูปแบบใหม่เพื่อสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์แต่ยังคงความพื้นถิ่นด้วยวิธีการทอ และมัดหมี่แบบดั่งเดิมเอาไว้ อีกทั้งลวดลายที่ทำมีความทันสมัยเพื่อเจาะกลุ่มตลาดใหม่ๆสร้างโอกาสให้กับชุมชนในการออกขายสินค้าตามท้องตลาดอื่นๆอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,340

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มีหน้าร้าน

ออนไลน์ : มังเมืองมูล

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65004439 : ผลิตภัณฑ์ไข่เค็ม

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.กุดเพียขอม อ.ชนบท จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภันฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มเจ้าพระยา

รายละเอียด : ผลิตจากไข่เป็ดธรรมชาติ ให้มีสีสันน่ารับประทาน หอมมัน และสามารถปรุงเป็นอาหารชนิดต่างๆ เช่น ไข่เค็มดาว ยำไข่เค็ม และตำไข่เค็ม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. การใช้เทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ออกแบบโลโก้ตราสินค้า
2. การใช้สูตรดองแห้ง และสามารถนำเกลือที่เหลือกลับมาใช้ใหม่ได้
3. การรับออเดอร์แบบออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

มีการนำเข้าวัตถุดิบไข่เป็ด ซึ่งหาได้ภายในชุมชนมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ไข่เค็มด้วยสูตรการดองแห้ง ทำให้สินค้ามีความสดใหม่ และไม่ใส่วัตถุกันเสีย นอกจากนี้ยังได้มีการออกแบบโลโก้สินค้าเพื่อดึงดูดและส่งเสริมการขายทั้งแบบออนไลน์และมีหน้าร้านต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,820

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65004205 : ผลิตภัณฑ์น้ำพริกเผากุ้งแห้ง

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.กุดเพียขอม อ.ชนบท จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกเผาแม่คำหอม

รายละเอียด : เป็นน้ำพริกเผากุ้งแห้งที่อุดมไปด้วยสมุนไพรไทยชนิดต่างๆ ได้แก่ หอมหัวแดง กระเทียม พริก และมะขาม และเมื่อนำมาผัดให้ได้เนื้อเดียวกันร่วมกับกะปิและกุ้งแห้งบด จะช่วยให้น้ำพริกเผาที่ได้มีความหอม น่ารับประทานร่วมกับผักเคียงที่ปลอดสารชนิดต่างๆ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ออกแบบโลโก้ตราสินค้า

การใช้เครื่องปั่น

การรับออเดอร์แบบออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

มีการนำเข้าวัตถุดิบหอมหัวแดง กระเทียม พริกแห้ง ซึ่งหาได้ภายในชุมชนมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์น้ำพริกเผากุ้งแห้งด้วยสูตรเด็ด ทำให้สินค้ามีความหอม รสแซบ และไม่ใส่วัตถุกันเสีย นอกจากนี้ยังได้มีการออกแบบโลโก้สินค้าเพื่อดึงดูดและส่งเสริมการขายทั้งแบบออนไลน์และมีหน้าร้านต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์ชุมชนกุดเพียขอม By U2T For BCG

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65004373 : ผลิตภัณฑ์กล้วยฉาบ

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.กุดเพียขอม อ.ชนบท จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบคุณนาย

รายละเอียด : กรอบ หวาน มัน อร่อยลงตัว ผลิตจากกล้วยน้ำว้าที่อุดมไปด้วยกรดอะมิโน ซึ่งเป็นสารอาหารสำคัญ นอกจากนี้ยังมีโปรตีน คาร์โบไฮเดรต วิตามินซี วิตามินเอ วิตามินบี 3 บี 6 และบี 12 รวมถึงเกลือแร่ชนิดต่างๆ และมีสารต้านอนุมูลอิสระ ชะลอความเสื่อมของเซลล์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทางการรับออเดอร์แบบออนไลน์

การใช้เทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ออกแบบโลโก้ตราสินค้า

การใช้บรรจุภัณฑ์ที่ช่วยถนอมคุณภาพสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

มีการนำเข้าวัตถุดิบกล้วยน้ำหว้า ซึ่งหาได้ภายในชุมชนมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์กล้วยฉาบ ทำให้สินค้ามีความสดใหม่ และไม่ใส่วัตถุกันเสีย นอกจากนี้ยังได้มีการออกแบบโลโก้สินค้าเพื่อดึงดูดและส่งเสริมการขายทั้งแบบออนไลน์และมีหน้าร้านต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์ชุมชนกุดเพียขอม By U2T For BCG

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65022103 : ข้าวแต๋นคุณแม่

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ชนบท อ.ชนบท จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวแต๋น

รายละเอียด : ข้าวแต๋นคุณแม่นำข้าวแต๋นที่มีในชุมชนจากเดิมที่มีแต่รสชาติเคลือบน้ำตาล เรานำมาแปรรูปเพิ่มรสชาติให้หลากหลายมากยิ่งขึ้น เช่น รสปาปิก้า และอื่นๆ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมแบบต่อยอดผลิตภัณฑ์ คือการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์

นวัตกรรมด้านความคิดสร้างสรรค์การสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัยและโดดเด่นมากยิ่งขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

นำข้าวแต๋นที่มีขายในชุมชนมาแปรรูปเพิ่มอาทิเช่น ข้าวแต๋นปาปิก้า ข้าวโพด เคลือบน้ำตาล ต้มยำ และอีกหลากหลายรสชาติเพื่อดึงกลุ่มเป้าหมายได้มากขึ้นและมีการส่งเสริมการตลาดเพื่อกระจายรายได้ให้กับชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลชนบท

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65022628 : โครงการผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผักตบชวา

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ชนบท อ.ชนบท จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กันกระแทกจากผักตบชวา

รายละเอียด : กันกระแทกจากผักตบชวาเป็นวัสดุธรรมชาติแท้ 100 % สามารถนำไปใช้ได้หลายอย่างเช่น กันกระแทก , รองกรงสัตว์ , ปุ๋ยต้นไม้ สามารถย่อยสลายได้เองตามธรรมชาติ เป็นมิตรสิ่งแวดล้อม สะอาด ไร้สารเคมี อัตราดูดซับของเหลวสูงและควบคุมกลิ่นได้ดี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรสภาพ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมแบบยั่งยืนโดยการใช้สารกันบูดเพื่อเพิ่มการเก็บรักษาชะรอการเกิดเชื้อราจากผลิตภัณฑ์

ด้านความคิดสร้างสรรค์การสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่

นวัตกรรมแบบต่อยอดคือการนำผักตบชวาที่เป็นขยะในหนองน้ำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

จุดแข็ง

-การนำวัชพืชมาแปรรูปให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถสร้างรายได้

-วัชพืช เป็นพืชที่สามารถขยายพันธุ์ได้อย่างรวดเร็ว จึงสามารถนำมาใช้เป็นวัตถุดิบได้ในปริมาณมาก

-ผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปมาจากวัชพืชนั้นสามารถใช้งานได้ดี โปรโมชั่นส่งฟรี โดยมีมีเงื่อนไข

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 725

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลชนบท

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65019107 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเสื่อกก

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โนนพะยอม อ.ชนบท จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าแปรรูปจากเสื่อกก

รายละเอียด : เป็นกระเป๋าที่ทำจากเสื่อกก ให้อยู่ในรูปแบบทรงย่าม หรือทรง Crossbody, Wristlet, Clutch และBaguette สำหรับผู้หญิงสายแฟชั่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีในการทอกก

เทคโนโลยีการผสมสี

เทคโนโลยีการตัดเย็บผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

1.การวิเคราะห์สถานการณ์ธุรกิจ (SWOT Analysis)
1.1 จุดเด่น ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความโดดเด่น ประณีต สวยงาม มีหลากหลายชนิด ผลิตจากเส้นใยที่มีคุณภาพเหนียวแน่นทนนาน ผิวมันละเอียด ใช้วัตถุดิบในท้องถิ่น และสามารถปลูกเองในพื้นที่
1.2 จุดด้อย ใช้เวลาเตรียมวัสดุนาน นอกจากนี้ปัจจุบันมีการนิยมผลิตภัณฑ์อื่นเข้ามาทดแทนการใช้เสื่อกกมากมายให้เลือกทำให้กระแสความนิยมในการใช้เสื่อกกลดลง
1.3 โอกาส
- ช่องทางในการขายเกิดขึ้นได้หลากหลายรูปแบบ ทั้งแปรรูปเป็นกระเป๋า, รูปแบบการขายแบบ Direct และ รูปแบบการขายออนไลน์
- ช่องทางการประชาสัมพันธ์มีหลากหลายช่องทาง ทั้ง Offline และ Online
- รัฐบาลมีนโยบายในการที่จะส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กอย่างจริงจัง ทำให้เป็นโอกาสในการขยายการผลิต
- ได้รับการสนับสนุนจากโครงการ U2T
1.4 อุปสรรค
- เป็นอุตสาหกรรมที่ลงทุนไม่มาก ทำให้มีคู่แข่งในตลาดจำนวนมาก
- สินค้าเลียนแบบได้ง่าย ทำให้กิจการจำเป็นต้องสร้างความแตกต่างรวมทั้งสร้างการรับรู้ในตราสินค้า ให้กับกับผู้บริโภค

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65022104 : ข้าวฮางงอก

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โนนพะยอม อ.ชนบท จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวแต๋นจากข้าวฮางงอก

รายละเอียด : จัดจำหน่ายในรูปแบบของกระปุก ที่มีหลายหลายรสชาติแตกต่างกันไป โดย คัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพ และวัตถุดิบที่มีคุณประโยชน์มาเป็นส่วนประกอบ เช่น ข้าวฮางงอก เม็ดมะม่วงหิมพานต์ เมล็ดธัญพืช

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีด้านการถนอมอาหาร

เทคโนโลยีด้านโภชนาการ

เทคโนโลยีด้านการแปรรูปวัตถุดิบ

05 : แผนธุรกิจ

การวิเคราะห์สถานการณ์ธุรกิจ (SWOT Analysis)
1) จุดแข็ง
-ผลิตภัณฑ์ข้าวแต๋นที่ผสมข้าวฮางงอก เป็นขนมขบเขี้ยวทางเพื่อเพื่อสุขภาพ โดยวัตถุดิบที่ผสมล้วนแต่มีคุณประโยชน์ต่อร่างกาย
-การคัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพ ทั้งนี้วัตถุดิบที่ใช้มีคุณประโยชน์ เช่น ข้าวฮางงอก เม็ดมะม่วงหิมพานต์ เมล็ดธัญพืช
-วัตถุดิบส่วนใหญ่เป็นวัตถุดิบจากชุมชน เช่น ข้าวฮางงอก ซึ่งจะทำให้ลดต้นทุนการผลิตได้
-ผู้ผลิตมีความรู้ความชำนาญการในการผลิต
-ไม่ใช้สีผสมอาหารสังเคราะห์
2) จุดอ่อน
-ช่องทางการจัดจำหน่ายมีน้อยในช่วงแรกของการดำเนินธุรกิจ
-ยังไม่มีแบรนด์ โลโก้ ผลิตภัณฑ์ของตัวเอง จึงทำให้ผู้คนไม่ค่อยรู้จัก
-การผลิตเป็นการทำของกลุ่มชุมชน จึงทำให้กำลังการผลิตค่อนข้างจำกัด
3) โอกาส
-หน่วยงานภาครัฐ หรือ โครงการ U2T ให้การสนับสนุน จะทำให้เกิดมูลค่าเพิ่มและความได้เปรียบทางการแข่งขันทั้งด้านการตลาด และการผลิต
-ในปัจจุบันนั้น ได้มีเทคโนโลยีเข้ามาเกี่ยวข้อง ไม่ว่าจะไปที่ไหนก็เข้าถึงเทคโนโลยีได้ เช่น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,250

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65007357 : การพัฒนา ผลิตภัณฑ์ และการตลาดสินค้า ชุมชน ตำบลบ้านแท่น

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.บ้านแท่น อ.ชนบท จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาดดอกหญ้ารูปแบบใหม่

รายละเอียด : มีน้ำหนัก 0.2 กิโลกรัม ขนาด ความยาว 38.5 cm ความกว้าง 20 cm วัสดุทำจากดอกหญ้าอย่างดี น้ำหนักเบา ขนาดกะทัดรัด พกพาง่าย ใช้งานสะดวก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางการจำหน่ายในสื่อโซเชียล ได้แก่ Facebook fan page : U2T ตำบลบ้านแท่น จังหวัดขอนแก่น และช่องทาง Tik Tok : U2T for BCG ตำบลบ้านแท่น

มีการอัพเดทรูปแบบสินค้าผ่านทางช่องทางการจำหน่ายต่างๆ

ใช้โปรแกรมและเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ ที่เข้ามาใช้ในการออกแบบป้าย โลโก้สินค้า

05 : แผนธุรกิจ

- สร้างแบรนด์ ผลิตภัณฑ์ไม้กวาด รวมทั้งรายละเอียดต่างๆของสินค้า เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า
- ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,081

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65022165 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์อ้อยคั้นน้ำเพื่อยืดอายุการเก็บรักษา

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.บ้านแท่น อ.ชนบท จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชูค่า

รายละเอียด : ปริมาตร 200 ml. สวยงาม โดดเด่น ดึงดูด รสชาติดี เก็บได้นาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โปรโมทสินค้าผ่านทางช่องทาง Facebook page

การนำน้ำอ้อนมาฆ่าเชื้อ ด้วยเครื่องฆ่าเชื้อแรงดันสูง เพื่อยืดอายุน้ำอ้อยและให้คงรสชาติเดิมไว้

ใช้แอปพลิเคชั่น Pinterest เพื่อนำมาเป็นแบบอย่างในการพัฒนาฉลากสินค้าให้ดูทันสมัย

05 : แผนธุรกิจ

- สร้างแบรนด์ ผลิตภัณฑ์นักอ้อยพร้อมดื่ม รวมทั้งรายละเอียดต่างๆ ของสินค้า เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า
- ขยายช่องทางการจำหน่ายทั้งออฟไลน์และออฟไลน์รวมถึงการค้าปลีก-ค้าส่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,250

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65004607 : โครงการการเพิ่มมูลค่าสินค้าเกษตรในท้องถิ่น

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ปอแดง อ.ชนบท จ.ขอนแก่น

บัญชิต **4 คน** | ประชาชน **4 คน** | อาจารย์ **2 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์แปรรูปอาหารจากข้าว

รายละเอียด : กระยาสารท ซึ่งทางคณะผู้ดำเนินงานตำบลปอแดง ได้ปรับเปลี่ยนสูตรเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค โดยการเพิ่มทางเลือกให้กลุ่มลูกเลือกระดับความหวานได้ ได้แก่ หวานน้อย , หวานปกติ , หวานมาก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ส่งเสริมการขายในชุมชน

ช่องทางการจำหน่ายทางออนไลน์ คือ เพจเฟสบุ๊ค

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ดึงดูดความสนใจ

05 : แผนธุรกิจ

Bussiness Model Canvas
1.Value Proposition (สิ่งที่เรามอบให้ชุมชน) ได้แก่ การสร้างรายได้ให้กับชุมชน,ให้ความรู้กับชุมชนด้านการแปรรูปกระยาสารท,เพิ่มช่องทางการขายให้กับชุมชน
2.Customer segments (กลุ่มลูกค้า) ออฟไลน์ได้แก่ คนในชุมชน และบริเวณใกล้เคียงและลูกค้าที่เข้าชมบูธ(กรณีจัดบูธแสดงสินค้า) ออนไลน์ คือผู้หญิงและผู้ชายช่วงอายุตั้งแต่ 2 ปีขึ้นไป3.chanel ช่องทางการส่งมอบสินค้าและบริการ ได้แก่ Offline : งานมหกรรมแสดงสินค้า , ร้านค้า Online : Page facebook และ การบอกต่อๆกัน
4. customer relationships (ความสัมพันธ์กับลูกค้า) ได้แก่ บริการขายที่ประทับใจ,สินค้าสะอาด อร่อย สดใหม่,การบริการหลังการขาย
5.Revenue Stream(รายรับที่เข้ามา) ได้แก่ ขายเป็นชิ้น,ขายส่ง
6.Key Resource (ทรัพยากรหลักที่ใช้ในการทำงาน)ได้แก่ วิธีการทำข้าวกระยาสารท, สถานที่, วัสดุ ,แบรนด์ ,การทำ Package
7.Key activities (กิจกรรมหลัก) ได้แก่ การทำข้าวกระยาสารท การขายและการบริการ การตลาด การจัดการธุรกิจเบื้องต้น
8.Key Partner (คู่ค้าที่สำคัญ) ได้แก่ ร้านขายอุปกรณ์ บริษัทขนส่ง คนในชุมชน ร้านทำ Package
9. cost Structure (โครงสร้างต้นทุน) ได้แก่ ค่าสถานที่ วัสดุ อุปกรณ์ ค่าการตลาด ค่าจัดการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65021988 : โครงการการพัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูปไหมหรือรังไหม

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ปอแดง อ.ชนบท จ.ขอนแก่น

บัญฑิต **4 คน**

ประชาชน **4 คน**

อาจารย์ **2 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์แปรรูปไหมและรังไหมเป็นเวชสำอาง

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์โปรตีนที่ผลิตมาจากรังไหมและเส้นไหม ประกอบด้วย ผงไหมจากกาวไหม เรียกว่า ผงไหมเซริซิน (Sericin) ซึ่งมีมอยส์เจอไรเซอร์สูง คณะผู้ดำเนินงานตำบลปอแดงได้คิดพัฒนาสูตรที่จะทำสบู่รังไหมได้ 2 แบบ ได้แก่-

รังไหมผสมมะขาม

สบู่รังไหมผสมขมิ้นชัน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

2. การออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ดึงดูดความสนใจ

1. ช่องทางการจำหน่ายทางออนไลน์ คือ เพจเฟสบุ๊ค

3. การใช้โปรตีนสกัดจากรังไหมมาทำเป็นส่วนผสมในสบู่

05 : แผนธุรกิจ

Bussiness Model Canvas

1.Value Proposition (สิ่งที่เรามอบให้ชุมชน) ได้แก่ การสร้างรายได้ให้กับชุมชน,ให้ความรู้กับชุมชนด้านการทำสบู่,เพิ่มช่องทางการขายให้กับชุมชน

2.Customer segments (กลุ่มลูกค้า) ออฟไลน์ได้แก่ คนในชุมชน และบริเวณใกล้เคียงและสบู่รังไหมผสมขมิ้นชัน(กรณีจัดบูธแสดงสินค้า) ออนไลน์ คือผู้หญิงและผู้ชายช่วงอายุตั้งแต่ 12 ปีขึ้นไป

3.chanel ช่องทางการส่งมอบสินค้าและบริการ ได้แก่ Offline : งานมหกรรมแสดงสินค้า , ร้านค้า Online : Page facebook และ การบอกต่อๆกัน

4. customer relationships (ความสัมพันธ์กับลูกค้า) ได้แก่ บริการขายที่ประทับใจ,สินค้ามีคุณภาพ ,การบริการหลังการขาย

5.Revenue Stream(รายรับที่เข้ามา) ได้แก่ ขายเป็นชิ้น,ขายส่ง

6.Key Resource (ทรัพยากรหลักที่ใช้ในการทำงาน)ได้แก่ วิธีการทำสบู่, สถานที่, วัสดุ ,แบรนด์ ,การทำ Package

7.Key activities (กิจกรรมหลัก) ได้แก่ การทำสบู่ การขายและการบริการ การตลาด การจัดการธุรกิจเบื้องต้น

8.Key Partner (คู่ค้าที่สำคัญ) ได้แก่ ร้านขายอุปกรณ์ บริษัทขนส่ง คนในชุมชน ร้านทำ Package

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65011452 : แมลงโปรตีนอาหารสัตว์เศรษฐกิจ

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.วังแสง อ.ชนบท จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แมลงโปรตีนอาหารสัตว์เศรษฐกิจ

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาจากหนอนแมลงโปรตีน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สูตรอาหารเลี้ยงจิ้งหรีดที่ใช้แมลงโปรตีนเป็นส่วนประกอบ

ได้กระบวนการผลิตแมลงโปรตีนจากเศษอาหารอินทรีย์ในตำบลวังแสง

ผลิตภัณฑ์อาหารจิ้งหรีดที่ใช้แมลงโปรตีนทดแทนโปรตีนที่ได้จากกากถั่วเหลือง

05 : แผนธุรกิจ

แผนการตลาดแมลงโปรตีนอาหารสัตว์เศรษฐกิจ
กลยุทธ์ทางการตลาด 4P (Marketing Mix)
การวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์ (Product)
เป็นผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาจากหนอนแมลงโปรตีน ที่เลี้ยงโดยเศษอาหารอินทรีย์ที่ได้จากครัวเรือน เศษเหลือทิ้งทางการเกษตร และเศษอินทรีย์อื่นที่ได้จากตำบล เป็นการช่วยลดขยะอินทรีย์ในตำบลและช่วยลดผลกระทบที่เกิดจากมลภาวะสิ่งแวดล้อมอันเกิดจากขยะอินทรีย์ในตำบลได้ โดยหนอนแมลงโปรตีน มีประสิทธิภาพที่ดีในการเปลี่ยนชีวมวลจาก bio-waste ให้เป็นโปรตีนที่มีคุณภาพสูง สำหรับเป็นวัตถุดิบทางเลือกโปรตีนในการผลิตอาหารสัตว์ และมีโภชนสารที่มีประโยชน์อื่น ๆ สามารถพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์สารผสมอาหารทดแทนโปรตีนในอาหารสัตว์ได้ เนื่องจากมีโปรตีนสูง โตไว และราคาถูก

การวิเคราะห์ราคา (Price)
ราคาขายถุง 1 กิโลกรัมละ 29 บาท
ราคาขายกระสอบ 30 กิโลกรัมละ 650 บาท

การวิเคราะห์ช่องทาง (Place)
มีการจัดจำหน่าย 2 ช่องทาง แบบ online และ offline

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,050

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65011506 : แมลงโปรตีนอาหารสัตว์สวยงาม

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.วังแสง อ.ชนบท จ.ขอนแก่น

บัญฑิต 4 คน | ประชาชน 4 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แมลงโปรตีนอาหารสัตว์สวยงาม

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาจากหนอนแมลงโปรตีน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สูตรอาหารเลี้ยงปลาที่ใช้แมลงโปรตีนเป็นส่วนประกอบ

ได้กระบวนการผลิตแมลงโปรตีนจากเศษอาหารอินทรีย์ในตำบลวังแสง

ผลิตภัณฑ์อาหารปลาที่ใช้แมลงโปรตีนทดแทนโปรตีนที่ได้จากกากถั่วเหลืองและปลาป่น

05 : แผนธุรกิจ

แผนการตลาดแมลงโปรตีนอาหารสัตว์สวยงาม
กลยุทธ์ทางการตลาด 4P (Marketing Mix)
การวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์ (Product)
เป็นผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาจากหนอนแมลงโปรตีน (Black Soldier Fly (BSF): Hermetia illucens (Linnaeus)) ที่เลี้ยงโดยเศษอาหารอินทรีย์ที่ได้จากครัวเรือน เศษเหลือทิ้งทางการเกษตร และเศษอินทรีย์อื่นที่ได้จากตำบล เป็นการช่วยลดขยะอินทรีย์ในตำบลและช่วยลดผลกระทบอันเกิดจากมลภาวะสิ่งแวดล้อมอันเกิดจากขยะอินทรีย์ในตำบลได้ โดยหนอนแมลงโปรตีน มีประสิทธิภาพที่ดีในการเปลี่ยนชีวมวลจาก bio-waste ให้เป็นโปรตีนที่มีคุณภาพสูง สำหรับเป็นวัตถุดิบทางเลือกโปรตีนในการผลิตอาหารสัตว์ และมีโภชนสารที่มีประโยชน์อื่นๆ สามารถพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์สารผสมอาหารทดแทนโปรตีนในอาหารสัตว์ได้ เหมาะสำหรับกลุ่มผู้เลี้ยงปลาสวยงาม ที่มีความต้องการอาหารที่มีโปรตีนสูง และราคาถูก

การวิเคราะห์ราคา (Price)
ราคาขายถุง 50 กรัม 49 บาท
ราคาขายถุง 100 กรัม 79 บาท
ราคาขายถุง 1 กิโลกรัม 600 บาท

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,650

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65006305 : การส่งเสริมการผลิตและแปรรูปสมุนไพรอินทรีย์เป็นผลิตภัณฑ์น้ำมันนวดมะคำไก่เพื่อผลักดันสู่ตลาดออนไลน์

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ศรีบุญเรือง อ.ชนบท จ.ขอนแก่น

บัญฑิต **4 คน** | ประชาชน **4 คน** | อาจารย์ **1 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันนวดใบมะคำไก่

รายละเอียด : สรรพคุณ บรรเทาอาการ ปวดเมื่อย บวมฟกช้ำ เคล็ดขัดยอก การอักแสบของเอ็น กล้ามเนื้อ และข้อต่อได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีทางด้านสมุนไพรและยา

เทคโนโลยีและนวัตกรรมเกษตรอินทรีย์และสิ่งแวดล้อม

เทคโนโลยีทางด้านแพทย์แผนไทย

05 : แผนธุรกิจ

1. วิเคราะห์ปัจจัยภายในและภายนอกที่เกี่ยวข้องด้วย SWOT Analysis

2. ใช้ Business model cavas ในการวิเคราะห์แผนธุรกิจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 23,880

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ศรีบุญเรือง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65007376 : การส่งเสริมการผลิตและแปรรูปสมุนไพรอินทรีย์เป็นผลิตภัณฑ์ลิปบาล์มดอกบัวหลวงเพื่อผลักดันสู่ตลาดออนไลน์

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ศรีบุญเรือง อ.ชนบท จ.ขอนแก่น

บัณฑิต **4 คน** | ประชาชน **4 คน** | อาจารย์ **1 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลิปบาล์มดอกบัวหลวง

รายละเอียด : ลิปบาล์มดอกบัวหลวง ช่วยบำรุงริมฝีปากเพิ่มความชุ่มชื้นและช่วยป้องกันริมฝีปากจากรังสี UV ด้วยสารสกัดจากธรรมชาติ และเพิ่มมูลค่าให้กับวัตถุดิบสำคัญของชุมชน สีแดงของลิปผลิตมาจากแก่นฝางยังสามารถนำมาทาแก้มแทนเครื่องสำอางได้และไม่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภค

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีทางด้านแพทย์แผนไทย

เทคโนโลยีและนวัตกรรมเกษตรอินทรีย์และสิ่งแวดล้อม

เทคโนโลยีทางด้านสมุนไพรและยา

05 : แผนธุรกิจ

1. วิเคราะห์ปัจจัยภายในและภายนอกที่เกี่ยวข้องด้วย SWOT Analysis
2 . วิเคราะห์แผนธุรกิจโดยใช้ Business Model Canvas

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ศรีบุญเรือง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65016689 : ดักแด้คลุกฝุ่น

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ห้วยแก อ.ชนบท จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดักแด้คลุกฝุ่น

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่นำดักแด้ไหมมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์นั้นมีส่วนประกอบดังนี้ นำดักแด้ไหมมาอบกรอบและปรุงรส ด้วย ผงลสบ ให้รสชาติที่มีเอกลักษณ์ของความเป็นอีสานที่เต็มเปรี่ยมไปด้วยความแซ่บจัดจาน ประกอบไปด้วย พริกแห้ง พริกป่น ผงมะนาว ใบมะกรูด เกลือ ข้าวคั่ว มา

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปอาหาร

การเพิ่มมูลค่าจากวัตถุดิบที่มีอยู่

ลดการทิ้งของเหลือ แล้วนำมาพัฒนาเพิ่มมูลค่า

05 : แผนธุรกิจ

1. หาเกษตรกรที่ทำอาชีพเลี้ยงดักแด้ไหม
2. รับซื้อดักแด้ไหมจากเกษตรกร
3. นำดักแด้ที่รับซื้อมาแปรรูปพร้อมบรรจุขาย
4. หาสถานที่ฝากขายผลิตภัณฑ์ และทำช่องทางขายผลิตภัณฑ์ทางช่องทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลห้วยแก อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65022652 : พัฒนาต่อยอดผ้าไหมในชุมชน

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ห้วยแก อ.ชนบท จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยางไหมห้วยแก

รายละเอียด : ยางมัดผมจากผ้าไหมป้องกันผมชี้ฟูได้พราะเส้นไยไหมมีความละเอียด ลื่น และลดการเกิดแรงเสียดสีได้ดีกว่าเส้นใยคอตตอน ช่วยลดผมชี้ฟูได้ นอกจากนี้ยังเหมาะคนที่ดัดลอนเพราะจะช่วยคงลอนผมได้สวยยาวนานยิ่งขึ้นโดยไม่ทำให้ผมชี้ฟูอีกด้วย ผ้าไหมช่วยคงความชุ่มชื้นได้จริ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การตัดเย็บ

การออกแบบลวดลาย

การแปรรูป

05 : แผนธุรกิจ

1. หากลุ่มทอผ้าไหมในชุมชน
2. รับซื้อผ้าไหมจากชาวบ้านในชุมชน
3. นำผ้าไหมแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ยางมัดผม
4. หาสถานที่ฝากขายผลิตภัณฑ์ และทำช่องทางขายผลิตภัณฑ์ทางช่องทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลห้วยแก อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ขัวเรียง อ.ชุมแพ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต 4 คน | ประชาชน 4 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขัวเรียง

รายละเอียด : เครื่องจักสานไม้ไผ่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้น้ำยาพิเศษเฉพาะเพื่อป้องกันเชื้อรา มอดไม้ที่มาเจาะทำลายเนื้อไผ่ และทำการรม

ควัน เพื่อเพิ่มความแข็งแรง ความสวยงามแก่เครื่องจักสาน

การใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยในด้านการตลาดออนไลน์

นวัตกรรมทางด้านความคิดในการออกแบบลวดลายและการผสมผสานชิ้นงานด้วยเศษผ้า

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มจักสานวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในระดับท้องถิ่นโดยเน้นสินค้าร่วมสมัยเช่นเก้าอี้โคมไฟสินค้าที่ระลึกเพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้มากขึ้นโดยมีช่องทางการจัดจำหน่ายแบบออฟไลน์และออนไลน์มีวัตถุประสงค์ในการเพิ่มยอดขายมากขึ้น10%

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : BCG KHUA RIANG 2022

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ข้าวเรียง อ.ชุมแพ จ.ขอนแก่น

บัญฑิต 4 คน

ประชาชน 4 คน

อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ภูษาข้าวเรียง

รายละเอียด : ผ้าไหม ผ้าฝ้าย ผ้าขาวม้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การย้อมสีธรรมชาติ

นวัตกรรมเส้นใย ฟิลาเจน เป็นเส้นใยที่นุ่มลื่น ระบายอากาศได้ดี สามารถป้องกันรังสียูวีได้

การใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยในด้านการตลาดออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

การสร้างตราสินค้าของชุมชุน ภายใต้ชื่อ แบรนด์ "ภูษาข้าวเรียง" ที่เกิดจากการถอดรหัสเรื่องราวชุมชุน วิธีการดำรงชีวิตและวัฒนธรรมที่ทรงคุณค่า ความเป็นเอกลักษณ์ของชาวอีสาน ได้วางตำแหน่งแบรนด์อยู่ในระดับกลาง เพื่อเจาะตลาดใหม่และขยายกลุ่มเป้าหมายเดิม โดยจะมีการสื่อสารผ่านเรื่องราว แนวความคิด ผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมตลอดห่วงโซ่การผลิต ตั้งแต่กระบวนการผลิต คัดสรรค์เส้นไหมที่มีคุณภาพ ผ่านการย้อมสีธรรมชาติด้วยเทคนิคและประสบการณ์ที่สืบทอดต่อกันมาเป็นเวลานานสู่กระบวนการทอด้วยความประณีต ใส่ใจอย่างพิถีพิถัน อีกทั้งการสร้างสรรค์ลายผ้าที่บ่งบอกความงามที่ทีอัตลักษณ์และร่วมสมัย กลายเป็นผ้าที่เป็นอัตลักษณ์ของชุมชุนที่พร้อมออกสู่ตลาดผู้บริโภคที่หลากหลายมากขึ้น ซึ่งจะมีช่องทางในการสื่อสารทางการตลาดผ่าน แพลตฟอร์มต่าง ๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : BCG KHUA RIANG 2022

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65014969 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลชุมแพ อำเภอชุมแพ จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.ชุมแพ อ.ชุมแพ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โนนเมืองผ้าไทย
รายละเอียด : ผ้าไหมมีลวดลายเป็นเอกลักษณ์และมีจุดเด่นคือการใช้สีธรรมชาติในการย้อมผ้า โดยการนำผ้าไหมมาแปรรูปเป็นผ้าคลุมไหล่ และเสื้อให้มีลวดลายที่สอดคล้องกับเมืองโบราณโนนเมือง โดยใช้เทคนิคการพิมพ์ลายผ้าด้วยใบไม้ และใช้เทียนเขียนลาย เพื่อเป็นการส่งเสริมการท่องเที่ยว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-
-
-

05 : แผนธุรกิจ

1.ส่งเสริมการสร้างผลิตภัณฑ์ที่มาจากธรรมชาติ
2.ใช้วัสดุจากธรรมชาติในการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า
3.เพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,995

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015101 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลชุมแพ อำเภอชุมแพจังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.ชุมแพ อ.ชุมแพ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โนนเมืองหิ้วถือ

รายละเอียด : ต้นกกเป็นพืชธรรมชาติที่มีอยู่ในพื้นที่บ้านดอนหันตำบลชุมแพเป็นจำนวนมากและเป็นพืชที่ทำให้แหล่งน้ำเน่าเสียเพื่อเป็นการกำจัดวัชพืชและสร้างมูลค่าให้แก่ชุมชน จึงนำต้นกกมาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์พื้นบ้านที่จับต้องง่ายและเป็นสิ่งที่คนชื่นชอบเช่นกระเป๋าถือ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-

เครื่องจักรเย็บผ้าอุตสาหกรรม

-

05 : แผนธุรกิจ

1.พัฒนาสินค้าจากต้นกกให้มีรูปแบบที่หลากหลายเพื่อเพิ่มทางเลือกให้แก่ผู้บริโภค
2.เพิ่มช่องทางการจำหน่ายให้หลากหลายเพื่อเพิ่มยอดในการสั่งซื้อ
3.ส่งเสริมสินค้าให้ใช้ผลิตภัณฑ์ที่มาจากธรรมชาติ เพื่อลดขยะและโลกร้อน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,548

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015128 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลชุมแพ อำเภอชุมแพ จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.ชุมแพ อ.ชุมแพ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยแหกโค้งแม่ดวง

รายละเอียด : กล้วยเป็นผลไม้ที่มีคุณค่าทางอาหารสูง สามารถรับประทานได้ทั้งเด็กและผู้ใหญ่ จากการสำรวจพื้นที่ พบว่า มีการรวมกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์จากกล้วยซึ่งนำทีมโดยแม่ดวง โดยกล้วย เบรกแตก มีจุดเด่นคือไม่เน้นการปรุงแต่งด้วยสีและรสชาติ และเป็นการนำผลิตผลจากโคกหนองนามา

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องบดกล้วยผงแบบละเอียด

-

-

05 : แผนธุรกิจ

1.พัฒนาสินค้ากล้วยผงให้มีรสชาติที่หลากหลาย เพื่อเพิ่มทางเลือกให้แก่ผู้บริโภค
2.พัฒนาสินค้าให้ได้มาตรฐานเพื่อให้ผู้บริโภคได้ประโยชน์สูงสุด
3.พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้น่าดึงดูด
4.เพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าให้มากขึ้นเพื่อเพิ่มช่องทางการซื้อ-ขาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,450

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017579 : สู่ข้าวทับทิม

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.ไชยสอ อ.ชุมแพ จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่ข้าวทับทิม

รายละเอียด : สบู่ข้าวทับทิม ทำมาจากข้าวทับทิมชุมแพ มีส่วนผสมคือ น้ำผึ้งและมะขาม ซึ่งมีสรรพคุณช่วยในเรื่องรักษาสิว ฝ้า ทำให้หน้าเนียนใส สามารถใช้ได้ทั้งเด็กและผู้ใหญ่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทางการตลาดในการจำหน่ายสินค้าผลิตภัณฑ์

เครื่องซีลสูญญากาศ

การโฆษณาผ่านออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

- ปรับเปลี่ยนวัตถุดิบที่มีในตำบล เพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าจากวัตถุดิบในตำบล
- นำเรื่องราวของสินค้ามาเป็นการนำเสนอเพิ่มมูลค่าให้สินค้า
- เพิ่มคุณค่าทางสมุนไพรท้องถิ่นเพื่อทำให้มีสรรพคุณที่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้
- พัฒนาสูตร ทดสอบความพึงพอใจจากสมาชิกในกลุ่ม
- ทำบรรจุภัณฑ์ ที่เข้ากับผลิตภัณฑ์ สวยงาม
- วางขายในเพจกลุ่ม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,250

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มข้าวอินทรีย์ ตำบลไชยสอ อำเภอชุมแพ จังหวัดขอนแก่น

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์จากข้าวทับทิมชุมแพ

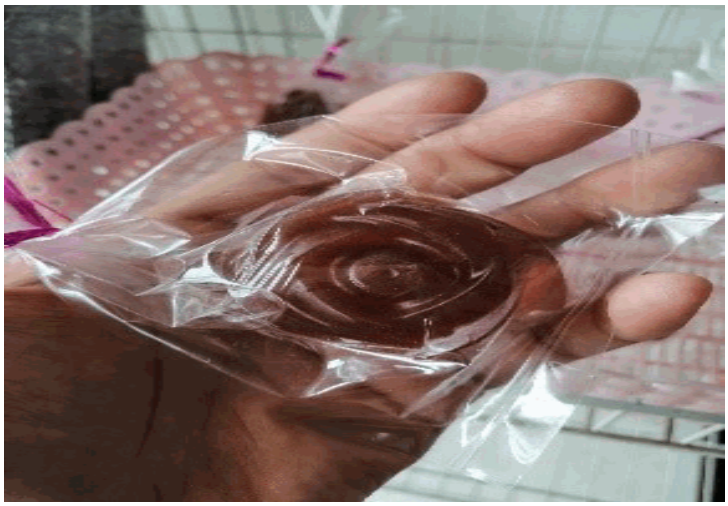
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017593 : ข้าวทับทิมชงเพื่อสุขภาพ

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.ไชยสอ อ.ชุมแพ จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวทับทิมชงเพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : ข้าวทับทิมชงเพื่อสุขภาพ แปรรูปมาจากข้าวทับทิมชุมแพ บ้านไชยสอ ทำเป็นเครื่องดื่มแบบชง เพื่อสุขภาพ เพื่อความสะดวก รวดเร็ว ดีต่อสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทางการตลาดในการจำหน่ายสินค้าผลิตภัณฑ์

เครื่องบดข้าว

เครื่องซีลสูญญากาศ

05 : แผนธุรกิจ

-ปรับเปลี่ยนวัตถุดิบที่มีในตำบลเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าจากวัตถุดิบในตำบล
-นำเรื่องราวของสินค้ามาเป็นการนำเสนอเพิ่มมูลค่าให้สินค้า
- พัฒนาสูตร โดยการเติมรสชาติที่คนยุคปัจจุบันคุ้นเคยและนิยม
- ทดสอบความพึงพอใจจากสมาชิกในกลุ่ม
- ทำบรรจุภัณฑ์ ที่เข้ากับผลิตภัณฑ์ สวยงาม
- วางขายในเพจกลุ่ม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มข้าวอินทรีย์ ตำบลไชยสอ อำเภอชุมแพ จังหวัดขอนแก่น

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์จากข้าวทับทิมชุมแพ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015053 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลนาเพียง อำเภอชุมแพ จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.นาเพียง อ.ชุมแพ จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถ่านรักโลก (Bio Charcoal)

รายละเอียด : ถ่านรักโลก คือถ่านที่ทำมาจากขยะชีวะมวล เช่น ใบไม้ ใบอ้อย และฟางข้าว โดยเข้าสู่กระบวนการเผาถ่าน (คาร์บอนไนเซชั่น) จากนั้นนำมาพักค้างไว้ 1 คืน และพรมนำเพื่อลดการเกิดฝุ่นละอองถ่าน จากนั้นนำมาบดละเอียด และผสมผงถ่าน และแป้งมันกับน้ำ คลุกเคล้าให้เป็นก้อน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องอัดแท่ง

เครื่องทอร์รีแฟคชั่น

เครื่องบดย่อยชีวมวล

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าคือ กลุ่มลูกค้าที่ซื้อถ่านใช้ภายในครัวเรือน, กลุ่มลูกค้าที่มีความสนใจใช้ผลิตภัณฑ์ที่รักษ์โลก, ร้านอาหาร เช่น ร้านหมูกระทะ เนื้อย่าง จังหวัดขอนแก่น, ร้านค้าชุมชนม, ตลาดชุมชน และห้างสรรพสินค้า

Costomer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร การใช้งานดีไหม มีปัญหาที่ต้องแก้ไขด้านใด และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์

Channels – จัดจำหน่ายผ่าน 2 ช่องทางดังนี้ 1. ช่องทาง OFFLINE ได้แก่ ร้านอาหาร เช่น ร้านหมูกระทะ เนื้อย่าง, ตลาดชุมชน และห้างสรรพสินค้า 2. ช่องทาง ONLINE ได้แก่ Facebook, Line, Instagram, Shoppee และ Tiktok

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ถ่านมีความร้อนแรง ร้อนนาน, ไม่แตกประทุในการใช้งาน, ปลอดภัย, ปลอดสารเคมี และสารพิษ และไม่มีกลิ่น และควันรบกวนรสชาติอาหาร

Key Activities – กระบวนการผลิต การผลิตถ่านรักโลกที่ทำมาจากขยะชีวะมวลในพื้นที่ตำบลนาเพียง เช่น ใบไม้ ใบอ้อย และฟางข้าว นำมาแปลงสภาพเป็นถ่านโดยเข้าสู่กระบวนการแบบทอร์รีแฟคชั่น (Torre faction) และนำเข้าสู่กระบวนการอัดแท่งโดยใช้เครื่องอัดแท่ง

Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย เงินทุน, เครื่องบดย่อย, ชีวมวล, เครื่องทอร์รีแฟคชั่น,เครื่องบดผงถ่าน และเครื่องอัดแท่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ถ่านรักโลก

ออนไลน์ : ถ่านรักโลก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015258 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลนาเพียง อำเภอชุมแพ จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.นาเพียง อ.ชุมแพ จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมดอกจอก NaPieng

รายละเอียด : ขนมดอกจอกกลุ่มแม่บ้าน บ้านเหมือดแอ่ หมู่ที่4 ตำบลนาเพียง เป็นกลุ่มแม่บ้านที่มีการรวมตัวของคนในชุมชนเพื่อทำขนมดอกจอก ซึ่งมีการขายมาอย่างยาวนาน ขนมมีรสชาติ หวานพอดี หอมงา และกรอบอร่อย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องอบไล่น้ำมัน
สารดูดซับความชื้น
พัฒนาบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าคือคนที่ชอบรับประทานขนมดอกจอก ทุกเพศ ทุกวัย และกลุ่มลูกค้าที่ใส่ใจเรื่องสุขภาพ
Costomer Relationships – การติดตาม สอบถามลูกค้าที่ซื้อรับประทานทั้งช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ พร้อมทั้งเช็ครีวิวของลูกค้าเพื่อการพัฒนาและปรับปรุง และมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิม และลูกค้าที่รีวิว
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน 2 ช่องทางดังนี้ 1. ช่องทาง OFFLINE ได้แก่ ร้านขายของชำของชุมชน, ตลาดชุมชน และห้างสรรพสินค้า 2. ช่องทาง ONLINE ได้แก่ Facebook, Line, Instagram, Shoppee และ Tiktok
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือขนมดอกจอกไม่อมน้ำมัน และไม่เหม็นหืน น้ำมัน, สามารถเก็บไว้รับประทานได้นานมากขึ้น, มีบรรจุภัณฑ์ที่ทำให้ขนมคงสภาพสวยงาม ไม่แตกหักง่าย, บรรจุภัณฑ์สวยงามสามารถซื้อเป็นของฝากได้
Key Activities – กระบวนการผลิต การผลิตขนมดอกจอกที่มีรสชาติอร่อย กรอบ หอม หวาน โดยการผ่านกระบวนการอบไล่น้ำมัน ทำให้ขนมดอกจอกไม่อมน้ำมัน และไม่มีกลิ่นเหม็นหืน น้ำมัน
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย เงินทุน และเครื่องอบไล่น้ำมัน
Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ มีดังนี้ – เทศบาลตำบลนาเพียง อำเภอชุมแพ จังหวัดขอนแก่น, สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอชุมแพ จังหวัด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ขนมดอกจอกนาเพียง

ออนไลน์ : ขนมดอกจอกนาเพียง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65041162 : พัฒนาศักยภาพการผลิตงานไม้

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.นาหนองทุ่ม อ.ชุมแพ จ.ขอนแก่น

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

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เฟอร์นิเจอร์ไม้ขนาดเล็กและตุ๊กตาไม้

รายละเอียด : ฟอร์นิเจอร์ไม้ขนาดเล็กและตุ๊กตาไม้ เป็นผลิตภัณฑ์ของกลุ่มผู้พิการในเขตตำบลนาหนองทุ่ม ซึ่งปัจจุบันผลิตตามคำสั่งซื้อของทางโรงพยาบาล และบริษัทผู้สนับสนุน ทำให้ไม่เป็นที่แพร่หลาย ผู้บริโภคส่วนใหญ่ยังไม่รู้จัก ประกอบกับผู้ผลิต ยังขาดทักษะในการผลิตงานไม้ จึงได้มีการพัฒนาทักษะทางด้านงานไม้ และการออกแบบผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้เกี่ยวกับงานไม้
เทคโนโลยีการเข้าไม้
-

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาทักษะของผู้ผลิต ด้านการเข้าไม้และการออกแบบผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายตรงตามความต้องการของผู้บริโภค และทำการส่งเสริมการขายผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายหลายช่องทาง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านช่างหมอก

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65041163 : เมล็ดกาแฟคั่ว บด หนองจาน

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.นาหนองทุ่ม อ.ชุมแพ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เมล็ดกาแฟคั่ว บด หนองจาน

รายละเอียด : เมล็ดกาแฟคั่ว บด หนองจาน เป็นเมล็ดกาแฟที่ได้จากการปลูกในพื้นที่บ้านหนองจาน ตำบลนาหนองทุ่ม อำเภอชุมแพ จังหวัดขอนแก่น ซึ่งสามารถปลูกกาแฟได้ทั้งสายพันธุ์อาราบีการ และโรบัสต้า ซึ่งเมล็ดกาแฟที่ได้ มีกลิ่นที่หอม และรสชาดดี แต่ในการขั้นตอนของการผลิต ยังไม่ได้มาตรฐาน ไม่มีการควบคุมคุณภาพ ทั้งนี้เพราะส่วนใหญ่ใช้แรงงานคนในการผลิต จึงได้นำองค์ความรู้และเทคโนโลยีเข้าไปช่วยในการดำเนินงาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้เกี่ยวกับการผลิตเมล็ดกาแฟ
เทคโนโลยีคั่วบด
ไม่มีนวัตกรรมใหม่

05 : แผนธุรกิจ

ปรับปรุงกระบวนการผลิต ตั้งกระบวนการเก็บเกี่ยว การคัดแยกเมล็ดกาแฟให้ได้ขนาดที่ใกล้เคียงกัน และได้เมล็ดกาแฟที่สมบัติ และทำการควบคุมมาตรฐานในแต่ละขั้นตอนการผลิต เพื่อให้ได้คุณภาพที่สม่ำเสมอ และในการตลาดจะมีการออกร้านกาแฟ เพื่อให้ลูกค้าได้ชิมรสชาดของกาแฟ พร้อมทั้งการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายแบบออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชน หนองจาน

ออนไลน์ : กาแฟหนองจาน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65010638 : COLA KKU X ฝรั่งกิมจู ตำบลโนนสะอาด อำเภอซุมแพ จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โนนสะอาด อ.ซุมแพ จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ฝรั่งกิมจู

รายละเอียด : ฝรั่งกิมจู มีรสชาติหวาน กรอบ มีความสดใหม่ ที่สำคัญที่สุด ปลอดสารพิษ ตั้งแต่กระบวนการเตรียมแปลงปลูก กระบวนการดูแลรักษา เหมาะสำหรับผู้บริโภคที่รักสุขภาพ และไม่มีสารเคมีเข้าสู่ร่างกาย มีราคาอยู่ที่กิโลกรัมละ 14 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

SWOT Analysis

Customer Engagement Model

Business Model Canvas

05 : แผนธุรกิจ

คณะผู้ดำเนินโครงการ U2T มีความคิดเห็นที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ฝรั่งกิมจู ให้มีความเป็นเอกลักษณ์และช่วยผลักดันในเรื่องของการขยายฐานลูกค้าออกไปจำหน่ายให้ครอบคลุมทั้งในและนอกพื้นที่ เพื่อรองรับการขายที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคตทั้งการขายแบบออฟไลน์และออนไลน์ ซึ่งจะกำหนดราคาโดยจะหักค่าใช้จ่ายในด้านต้นทุนต่างๆ จากนั้นทำการบวกกำไรที่คาดว่าจะได้รับเข้าไปในราคาขาย
ทางกลุ่มผู้ผลิตจึงได้วางแผนการตลาด เช่น จัดจำหน่ายตลาดในชุมชน ร้านขายของฝาก ขยายฐานลูกค้าในพื้นที่ใกล้เคียง เพิ่มช่องทางการขายในแพลตฟอร์มออนไลน์
โดยฝรั่งกิมจู ตำบลโนนสะอาด มีผลิตภัณฑ์อยู่ 1 อย่าง
ฝรั่งกิมจู ราคา 14 บาท/กิโลกรัม ยอดขายขั้นต่ำต่อเดือนที่เคยขายได้ประมาณ 900 กิโลกรัม คิดเป็นเงิน 12,600 บาท
รวมผลิตภัณฑ์ฝรั่งกิมจู คิดเป็นเงิน 12,600 บาท/เดือน
โดยมีการวางแผนการขายในอนาคตหลังจากพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน, มีความน่าสนใจ, สามารถเก็บรักษาได้นานขึ้น และสร้างโลโก้ผลิตภัณฑ์ โดยมีการวางแผนเพิ่มมูลค่าของฝรั่งกิมจู เพิ่มขึ้นร้อยละ 20 คาดการณ์ว่าการมีผลิตภัณฑ์ที่มีบรรจุภัณฑ์ที่มีมาตรฐานจะสามารถขายได้มากขึ้น ตำบลโนนสะอาด มีการใช้แผนธุรกิจแบบ 4P หรือ Marketing Mix ที่เรียกเป็นภาษาไทยว่า "ส่วนผสมทางการตลาด" โดยแบ่ง การวิเคราะห์องค์ประกอบเป็น 4 ส่วน ได้แก่ 1.Product (ผลิตภัณฑ์) เช่นการสร้างอัตลักษณ์, บรรจุภัณฑ์ Price (ราคา) ควรกำหนด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,776

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลโนนสะอาด อำเภอซุมแพ จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65010882 : COLA KKU X น้ำพริกปลาร้า ตำบลโนนสะอาด อำเภอซุมแพ จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โนนสะอาด อ.ซุมแพ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกปลาร้า

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์น้ำพริกปลาร้าเป็นสินค้าชุมชนที่เกิดจากการรวมกลุ่มของชาวบ้านในตำบลโนนสะอาด ที่ผลิตจากปลาที่มีการเพาะเลี้ยงแบบธรรมชาติ มีหลายรสชาติ และมีส่วนผสมของสมุนไพรพื้นบ้าน โดยมีขนาด 50 กรัม ราคา 10 บาท และ ขนาด 200 กรัม ราคา 50 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Business Model Canvas SWOT Analysis

Business Model Canvas

Customer Engagement Model

05 : แผนธุรกิจ

คณะผู้ดำเนินโครงการ U2T มีความคิดเห็นที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำพริกปลาร้า ให้มีความเป็นเอกลักษณ์และช่วยผลักดันในเรื่องของการขยายฐานลูกค้าออกไปจำหน่ายให้ครอบคลุมทั้งในและนอกพื้นที่ เพื่อรองรับการขายที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคตทั้งการขายแบบออฟไลน์และออนไลน์ ซึ่งจะกำหนดราคาโดยจะหักค่าใช้จ่ายในด้านต้นทุนต่าง ๆ จากนั้นทำการบวกกำไรที่คาดว่าจะได้รับเข้าไปในราคาขาย
ทางกลุ่มผู้ผลิตจึงได้วางแผนการตลาด เช่น จัดจำหน่ายตลาดในชุมชน ร้านขายของฝาก ขยายฐานลูกค้าในพื้นที่ใกล้เคียง เพิ่มช่องทางการขายในแพลตฟอร์มออนไลน์
โดยน้ำพริกปลาร้า ตำบลโนนสะอาด มีผลิตภัณฑ์อยู่ 1 อย่าง
1. น้ำพริกปลาร้า ราคา 10 บาท/กระปุก/50กรัม ยอดขายขั้นต่ำต่อเดือนที่เคยขายได้ประมาณ 240 กระปุก คิดเป็นเงิน 2,400 บาท
2. น้ำพริกปลาร้า ราคา 50 บาท/กระปุก/200กรัม ยอดขายขั้นต่ำต่อเดือนที่เคยขายได้ประมาณ 80 กระปุก คิดเป็นเงิน 4,000 บาท

รวมผลิตภัณฑ์เห็ดแปรรูปคิดเป็นเงิน 8,400 บาท/เดือน
โดยมีการวางแผนการขายในอนาคตหลังจากพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน, มีความน่าสนใจ, สามารถเก็บรักษาได้นานขึ้น และสร้างโลโก้ผลิตภัณฑ์ โดยมีการวางแผนเพิ่มมูลค่าของน้ำพริกปลาร้า เพิ่มขึ้นร้อยละ 20 คาดการณ์ว่าการมีผลิตภัณฑ์ที่มีบรรจุภัณฑ์ที่มีมาตรฐานจะ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 19,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลโนนสะอาด อำเภอซุมแพ จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65004820 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าขาวม้าบ้านโนนชัย

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โนนหัน อ.ชุมแพ จ.ขอนแก่น

บัญชิต **4 คน** | ประชาชน **5 คน** | อาจารย์ **2 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าขาวม้าบ้านโนนชัย byไทโนนหัน

รายละเอียด : ผ้าขาวม้าบ้านโนนชัยเดิมเป็นผ้าที่มีมาแต่โบราณซึ่งสามารถใช้ได้สารพัด ประโยชน์ มีลักษณะเป็นลายตารางเล็กๆนิยมใช้ด้ายหลายสีโดยจะมีการพัฒนาสร้าง เอกลักษณ์จุดเด่นให้กับผลิตภัณฑ์ ทำให้ผ้าขาวม้ามีกลิ่นหอมที่เป็นเอกลักษณ์และสามารถ สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผ้าขาวม้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีเคลือบผ้ากลิ่นหอม

ใช้ Facebook ในการโปรโมทผลิตภัณฑ์

การสร้างบรรจุภัณฑ์ให้ดูทันสมัย

05 : แผนธุรกิจ

ผ้าขาวม้าบ้านโนนชัย ตั้งอยู่หมู่ 1 บ้านโนนชัย อำเภอชุมแพ จังหวัดขอนแก่น เดิมเป็นกลุ่มแม่บ้านรวมตัวกันตั้งเป็นกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านโนนชัย แต่ผ้าข้าวม้านั้นมีจำนวนมากอยู่ในหลายพื้นที่ โดยยังไม่มีความโดดเด่น จึงต้องมีความจำเป็นพัฒนาในด้านอื่น เพื่อให้ผ้าขาวม้าบ้านโนนชัยมีความแตกต่างจากผ้าขาวม้าทั่ว ๆ ไป โดยทำให้ผ้าขาวม้ามีกลิ่นหอมที่เป็นเอกลักษณ์และสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผ้าขาวม้า

โดยจะมีการจัดกิจกรรมเพื่อพัฒนาซึ่งมีการ ติดต่อทำงานกับ ร้านขายของฝาก หน่วยงานรัฐและภาคเอกชน ซึ่งมีกิจกรรมหลักคือวิเคราะห์ความต้องการของตลาด การผลิตและพัฒนาสินค้าผลิตภัณฑ์ให้มีความแตกต่าง การเพิ่มช่องทางการตลาด การประชาสัมพันธ์ตลอดจนการจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน





รูปหลัง



PS65022161 : กระเป๋าขาวม้าหอม

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โนนหัน อ.ชุมแพ จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าขาวม้าหอม

รายละเอียด : กลุ่มผ้าขาวม้าบ้านโนนชัยยังไม่มีความหลากหลาย ส่วนใหญ่ขายเป็นลักษณะผ้าผืน จึงมีพัฒนาผ้าผืนเป็นกระเป๋า ซึ่งสินค้ามีการออกแบบทำเป็นกระเป๋าเพื่อเพิ่มความหลากหลายและโดดเด่นให้แก่ผู้บริโภค

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการเคลือบผ้าขาวม้ากลิ่นหอม

ใช้ Facebook ในการโปรโมทผลิตภัณฑ์

การออกแบบการสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ตามความต้องการและความนิยมในตลาด

05 : แผนธุรกิจ

สินค้าที่จำหน่ายของกลุ่มผ้าขาวม้าบ้านโนนชัยยังไม่มีความหลากหลาย ส่วนใหญ่ขายเป็นลักษณะผ้าผืน จึงจัดทำกิจกรรมการพัฒนาผ้าผืนเป็นกระเป๋า เพื่อให้สินค้าของกลุ่มมีความหลากหลาย จึงต้องมีการสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่มาจากผ้าขาวม้าโดยการจัดกิจกรรมเพื่อพัฒนาซึ่งมีการ ติดต่อทำงานกับ ร้านขายของฝาก หน่วยงานรัฐและภาคเอกชน ซึ่งมีกิจกรรมหลักคือสำรวจความต้องการรูปแบบผลิตภัณฑ์จากผู้บริโภคและร้านค้าเครือข่าย พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความแตกต่างโดดเด่น การเพิ่มช่องทางการตลาด การสร้างเครือข่ายตัวแทน การประชาสัมพันธ์ตลอดจนการจำหน่าย และการสร้างความสัมพันธ์รักษาลูกค้า โดยมีช่องทางสื่อสารที่สะดวกและรวดเร็วผ่านทางแพลตฟอร์มออนไลน์ การรับประกันสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,806

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65008464 : การพัฒนาน้ำนมข้าวทับทิมชุมแพและการออกแบบบรรจุภัณฑ์

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โนนอุดม อ.ชุมแพ จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำนมข้าวทับทิมชุมแพ (Brand)

รายละเอียด : ตำบลโนนอุดม อำเภอชุมแพ จังหวัดขอนแก่น ได้ปลูกข้าวทับทิมชุมแพที่เกิดจากการนำสายพันธุ์ข้าวขาวดอกมะลิผสมกับข้าวสังข์หยดพัทลุง จนเป็นสายพันธุ์ที่เป็นอัตลักษณ์ของอำเภอชุมแพ ข้าวทับทิมชุมแพนี้มีสีสันคล้ายสีทับทิมที่สวยงามแปลกตาและมีคุณค่าทางโภชนาการสูง ช่ว

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการยืดอายุผลิตภัณฑ์

การใช้ความร้อนในการต้มเพื่อให้ได้น้ำนมข้าว

การใช้วัตถุดิบอื่นมาผสม เช่น นมสด ใบเตย งาดำ เพื่อให้ได้รสชาติที่หลากหลาย

05 : แผนธุรกิจ

น้ำนมข้าวทับทิมผลิตเพื่อเป็นทางเลือกสำหรับเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ เหมาะกับกลุ่มผู้บริโภคที่รักสุขภาพทุกเพศทุกวัย ช่องทางการจำหน่ายจะใช้ช่องทางfacebook line tiktok shopee และมีการจัดจำหน่ายตามหน้าร้านของในชุมชน และมีการพัฒนาตามคำแนะนำรีวิวในทุกช่องทาง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มี

ออนไลน์ : ข้าวกล้อง ทับทิมชุมแพ โนนอุดม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65008671 : การพัฒนาข้าวแต๋นทับทิมชุมแพและการออกแบบบรรจุภัณฑ์

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โนนอุดม อ.ชุมแพ จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวแต๋นทับทิมชุมแพ(Brand)

รายละเอียด : ตำบลโนนอุดม อำเภอชุมแพ จังหวัดขอนแก่น ได้ปลูกข้าวทับทิมชุมแพที่เกิดจากการนำสายพันธุ์ข้าวขาวดอกมะลิผสมกับข้าวสังข์หยดพัทลุง จนเป็นสายพันธุ์ที่เป็นอัตลักษณ์ของอำเภอชุมแพ ข้าวทับทิมชุมแพนี้มีสีสันคล้ายสีทับทิมที่สวยงามแปลกตาและมีคุณค่าทางโภชนาการสูง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ภูมิปัญญาการทำที่ใช้วัสดุในท้องถิ่น

การออกแบบโลโกและบรรจุภัณฑ์

การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์มาช่วยทำฉลาก

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้าคือคนที่ชื่นชอบทานข้าวแต๋นทุกกลุ่มที่ใส่ใจสุขภาพ มีการติดตามฟีดแบคของลูกค้าเพื่อปรับปรุงและพัฒนา ตามช่องทาง การจัดจำหน่าย เช่น Facebook line shopee Tiktok มีกระบวนการผลิตที่มีความสะอาดปลอดภัย และมีบรรจุภัณฑ์ได้มาตราฐานสวยงามดึงดูดผู้บริโภค

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มี

ออนไลน์ : กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดอน บ้านหอย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017323 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลวังหินลาด อำเภอซุมแพ จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.วังหินลาด อ.ซุมแพ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกประคบสมุนไพรบ้านนา

รายละเอียด : ลูกประคบสมุนไพรบ้านนา บรรจุ 200 กรัม สรรพคุณช่วยบรรเทาอาการปวดเหมื่อย แก้เคล็ดขัดยอก ฟกช้ำ ลดอาการบวมอักเสบของกล้ามเนื้อ ช่วยเพิ่มการไหลเวียนของเลือด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

หม้อนึ่งลูกประคบไฟฟ้า

บรรจุภัณฑ์ที่เก็บรักษารูปทรงและกลิ่นลูกประคบให้คงกลิ่นสมุนไพรหลังจัดส่ง

การจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

Customer segments กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในชุมชน และ อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่มีความสนใจด้านการดูแลสุขภาพ และมีอาการปวดเมื่อยล้าจากการทำงานหรือการใช้ชีวิตประจำวัน เนื่องจากสภาพร่างกายที่เสื่อมลง
Customer relationships มีการติดตามสอบถามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากที่ใช้และได้ผลเป็นอย่างไรดีขึ้นหรือไม่ช่วยบรรเทาอาการต่างๆหรือไม่และสอบถามความพึงพอใจ และนำผลตอบรับจากลูกค้ามาใช้ช่วยในการรีวิวสินค้าด้วย
Channels จัดจำหน่ายผ่านทาง Facebook U2T ตำบลวังหินลาด และจำหน่ายในบริเวณชุมชน
Value propositions คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือสรรพคุณในลูกประคบจะช่วยบรรเทาอาการปวดเหมื่อย แก้เคล็ดขัดยอก ฟกช้ำ ลดอาการบวมอักเสบของกล้ามเนื้อ ช่วยเพิ่มการไหลเวียนของเลือด
Key activities กระบวนการผลิต เริ่มจากการหาและเก็บสมุนไพรในท้องถิ่นในชุมชนที่มีอยู่แล้วนำมาเป็นวัตถุดิบหลัก โดยมีการคัดสรร ทำความสะอาด การตากแห้ง การผลิตและบรรจุภัณฑ์ (หากขาดเหลือวัตถุดิบ
บางชนิดอาจจะมีการจัดซื้อบางส่วน) ซึ่งระหว่างทำกระบวนการผลิตนี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content (โดยการให้ความรู้เกี่ยวกับสรรคุณของสมุนไพรแต่ละชนิด) ในการโปรโม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65017345 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิด ด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลวังหินลาด อำเภอซุมแพ จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.วังหินลาด อ.ซุมแพ จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวแต๋นชาววัง

รายละเอียด : ข้าวแต๋น บรรจุ 200-1000 กรัม ข้าวแต๋นชาววังมีรสชาตที่ อร่อยหลากหลายโดดเด่น และการนำวัตถุดิบที่มีในท้องถิ่นเข้ามาผสมในขั้นตอนการผลิต เช่น การนำใบเตย อัญชัน ฟักทองซึ่งมีรสชาตหวาน หอม กรอบ อร่อย มีโปรตีน คาร์โบไฮเดรต และโซเดียมที่จำเป็น ต่อร่างกาย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องอบแห้งข้าวแต๋น

บรรจุภัณฑ์ที่เก็บรักษาข้าวแต๋นให้คงรสชาตหลังบริโภคไม่หมด

การจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

Customer segments ทุกเพศทุกวัยที่ต้องการอาหารขบเคี้ยวทานเล่นได้นักท่องเที่ยวที่ต้องการซื้อเป็นของฝาก
Customer relationships มีการติดตามสอบถามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากที่ได้ลองรับประทานแล้วเป็นอย่างไรมีการบอกต่อปากต่อปากหรือไม่ มีโอกาสที่ลูกค้าจะกลับมาซื้อใหม่มากน้อยเพียงใด
Channels มี 2 ช่องทางได้แก่ช่องทางแบบออฟไลน์ โดยการออกร้าน จำหน่ายตามงานแสดงสินค้า และขายส่งโดยการฝากขายตามร้านค้าประจำชุมชน ช่องทาง ออนไลน์ เป็นช่องทางหลักในการจำหน่าย โดยจะจำหน่ายผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ได้แก่ Shopee Facebook
Value propositions รสชาตที่อร่อยหลากหลายโดดเด่น และการนำวัตถุดิบที่มีในท้องถิ่นเข้ามาผสมในขั้นตอนการผลิต เช่น การนำใบเตย อัญชัน ฟักทอง มาแต่งสีสัน อีกทั้งยังเพิ่มรูปแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อรักษาผลิตภัณฑ์ให้คงสภาพและเกิดความสวยงามเพิ่มมูลค่าดึงดูดผู้บริโภค ทำฉลากที่มีความสวยงามทันสมัยชัดเจนและสามารถติดต่อได้ง่าย
Key activities นำวัตถุดิบหลักข้าวเหนียวมานึ่งแล้วนำมาขึ้นรูปเพื่อตากแห้ง และเก็บสมุนไพรในท้องถิ่นในชุมชนที่มีอยู่แล้วนำมาแปรรูปในขั้นตอนแต่งกลิ่น สี โดยมีการคัดสรร ทำความสะอาด การตากแห้ง เพื่อนำมาบรรจุภัณฑ์ (หากขาดเหลือวัตถุดิบบางชนิดอาจจะมีการจัดซื้อบางส่วน) ซึ่งระหว่างทำกระบวนการผลิตนี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content (โดยการให้ความรู้เกี่ยวกับสรรคุณของสมุนไพรแต่ละชนิด) ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,238

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65042138 : โครงการพัฒนาและยกระดับชาใบทุเรียนเทศ

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.หนองเขียด อ.ชุมแพ จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : อาชูชาใบทุเรียนเทศ

รายละเอียด : เป็นชาใบทุเรียนเทศสำหรับชงดื่มชาใบทุเรียนเทศช่วยเรื่องต้านเชื้อมะเร็ง หรือเชื้อที่ก่อมะเร็งใช้ชาชงใบทุเรียนเทศเป็นชาสงบ ลดความดันโลหิต รักษาอาการปวดเกร็งท้อง บำรุงหัวใจ นอนไม่หลับ กระเพาะปัสสาวะอักเสบ เบาหวาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ด้านการออกแบบโลโก้ใหม่

พัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่

-

05 : แผนธุรกิจ

ออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์ใหม่ ให้มีความดึงดูด น่าสนใจ และเพิ่มรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ เช่น ข้อมูลสรรพคุณ ข้อมูลวัตถุดิบ วันที่ผลิต และราคา
ปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์จากเดิมให้มีรูปลักษณ์ที่ทันสมัยและรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์
ใช้โซเชียลมีเดียสร้างเพจ Facebook และทำการลิงค์คิวอาร์โค้ดเพื่อให้เข้าถึงสินค้าได้ง่ายขึ้น และสั่งซื้อได้รวดเร็ว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : อาชูชาใบทุเรียนเทศ

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/profile.php?id=100083704214759

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65042139 : โครงการพัฒนาและยกระดับสมุนไพรพื้นบ้านสูตรแม่ก้อนทอง

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.หนองเขียด อ.ชุมแพ จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สมุนไพรพื้นบ้านสูตรแม่ก้อนทอง

รายละเอียด : เป็นสมุนไพรที่มีส่วนผสมของกระวาน ก้านพลู พริกไทย ดีปลี ขิงแห้ง ที่มีสรรพคุณช่วยขับสารพิษออกจากร่างกายต่อต้านอนุมูนอิสระ ขนาดของการรับประทานครั้งละ 2 แคปซูล หลังอาหาร เช้า-เย็น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ด้านการออกแบบโลโก้ใหม่

พัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่

-

05 : แผนธุรกิจ

1. ออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์ใหม่ ให้มีความดึงดูด น่าสนใจ และเพิ่มรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ เช่น ข้อมูลสรรพคุณ ข้อมูลวัตถุดิบ วันที่ผลิต และราคา 2. ปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์จากเดิมให้มีรูปลักษณ์ที่ทันสมัยและรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ 3. ใช้โซเชียลมีเดียสร้างเพจ Facebook และทำการลิงค์คิวอาร์โค้ดเพื่อให้เข้าถึงสินค้าได้ง่ายขึ้นและสั่งซื้อได้รวดเร็ว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สมุนไพรพื้นบ้านสูตรแม่ก้อนทอง

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/profile.php?id=100083623460206

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65019618 : ป๊อก 9 ข้าวหลามตัด

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองไผ่ อ.ชุมแพ จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ป๊อก 9 ข้าวหลามตัด

รายละเอียด : - ข้าวแบบแท่ง 2 ชิ้น แพ็คสูญญากาศ- ข้าวหลามแบบชิ้นพอคำ แพ็ค 4 ชิ้น- ใส่กล่องบรรจุภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องสูญญากาศ

ซองถนอมอาหาร

กล่องบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากข้าวหลามเป็นสินค้าที่ทำรายได้หลักให้แก่ชุมชนตำบลหนองไผ่ ผู้คนในชุมชนส่วนใหญ่จึงประกอบอาชีพทำข้าวหลาม ทั้งเป็นอาชีพหลักและอาชีพเสริม สร้างรายได้ให้กับครอบครัว แต่สินค้ายังไม่มีความน่าสนใจหรือดึงดูดมากนัก และช่องทางการขายยังไม่หลากหลาย ทีมงาน U2T ตำบลหนองไผ่จึงได้คิดค้นวิธีนำเทคโนโลยีมาเพื่อใช้พัฒนาผลิตภัณฑ์ข้าวหลาม โดยการปรับเปลี่ยนแพ็กเกจจิ้ง การใช้เครื่องสูญญากาศช่วยในการยืดอายุผลิตภัณฑ์ เพิ่มมูลค่าของสินค้า ขยายการจำหน่ายไปในช่องทางการตลาดแบบออฟไลน์และออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,300

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T - ตำบลหนองไผ่ อำเภอชุมแพ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65019640 : น้ำบักสีดาคั้นสด By U2T หนองไผ่

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองไผ่ อ.ชุมแพ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำบักสีดาคั้นสด By U2T ตำบลหนองไผ่

รายละเอียด : - น้ำฝรั่งคั้นสดแยกกาก 100 %- บรรจุขวดขนาด 300 ml

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แปรรูปฝรั่งสด

เครื่องสกัดน้ำแยกกาก

บรรจุภัณฑ์แบบขวด ขนาด 300 ml

05 : แผนธุรกิจ

สืบเนื่องจากโครงการ U2T เฟสที่1 ได้ทำการลงพื้นที่พัฒนาแปลงปลูกฝรั่งขอเกษตรกรในพื้นที่ตำบลหนองไผ่ โดยการนำผลผลิตฝรั่งมาแปรรูปสกัดน้ำแยกกาก เพื่อเพิ่มมูลค่าผลผลิตและส่งเสริมรายได้ให้กับเกษตรกร ประโยชน์ของน้ำฝรั่งมีวิตามินซีสูงกว่าผลไม้ชนิดอื่น และมีวิตามินซีสูงกว่าส้ม 5 เท่า มีสารต่อต้านอนุมูลอิสระ และประโยชน์อื่นๆอีกมากหมาย การแปรรูปจะช่วยทำให้เพิ่มช่องทางการขาย ได้มากขึ้น ทั้งทางออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T - ตำบลหนองไผ่ อำเภอชุมแพ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65014881 : การแปรรูปข้าวกล้องงอก

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.หนองเสาเล้า อ.ชุมแพ จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวกล้องงอก

รายละเอียด : การแปรรูปจากข้าวกล้องงอก ให้เป็นน้ำข้าวกล้องงอกพร้อมดื่ม ราคาขวดละ 20 บาท เป็นข้าวกล้องงอกผงชงดื่ม ราคากล่องละ 59 บาท และ ข้าวกล้องงอกแบบเมล็ดแพคถุง ราคาถุงละ 89 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ เรื่องการแปรรูปจากข้าวกล้องให้เป็นข้าวกล้องงอก และต่อยอดเป็นข้าวกล้องงอกแบบน้ำพร้อมดื่ม แบบผงชงดื่ม โดยพัฒนาสูตรให้มีรสชาติ และคงไว้ซึ่งคุณค่าทางอาหารได้อย่างลงตัว

การใช้เทคโนโลยี เครื่องบดละเอียดคุณภาพสูง และเครื่องซีลสุญญากาศ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ข้าวกล้องงอก มีแนวทางการวางแผนธุรกิจ ดังนี้
1.ความเป็นมาของผลิตภัณฑ์ข้าวกล้องงอก
จากการลงสำรวจพื้นที่ของทีมฯ พบว่าบ้านหนองโพงโพด หมู่ที่ 2 มีวิสาหกิจชุมชน กลุ่มแปรรูปข้าว มีการผลิตในรูปแบบดั้งเดิมไม่ได้มีการยกระดับการผลิต โดยที่ปกติแล้วข้าวกล้องมีสารอาหารจำนวนมากและเป็นที่นิยมบริโภคสำหรับกลุ่มคนที่รักสุขภาพ แต่ด้วยวิธีการการบริโภคของผู้นิยมบริโภคนั้นมักจะนำข้าวขาวมาผสมกับข้าวกล้องด้วยเวลาหุง เพราะข้าวกล้องมีเนื้อสัมผัสค่อนข้างแข็งทำให้รับประทานยาก แต่หากนำข้าวกล้องมาผ่านกระบวนการทำให้งอก จะทำให้ข้าวกล้องมีสารอาหารเพิ่มขึ้น เช่น GABA เพิ่มขึ้น และยังทำให้ข้าวกล้องงอกที่หุงสุกมีเนื้อสัมผัสที่อ่อนนุ่มรับประทานได้ง่ายกว่าข้าวกล้องธรรมดา ทีมฯ จึงได้นำภูมิปัญญาการผลิตแบบดั้งเดิมของชุมชนมาต่อยอดด้วยการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์น้ำข้าวกล้องงอกแบบพร้อมดื่ม ข้าวกล้องงอกแบบผงชงดื่ม และข้าวกล้องงอกแพคถุง มุ่งสร้างมูลค่าเพิ่ม สร้างอาชีพ และสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน
2.สินค้าและบริการ
ผลิตภัณฑ์จากข้าวกล้องงอกที่ยกระดับด้วยการแปรรูปนั้น จะช่วยให้ผู้บริโภคที่ชื่นชอบบริโภคข้าวกล้อง สามารถบริโภคได้ง่ายขึ้น และสร้างความสนใจให้กับผู้ที่หันมารักสุขภาพเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งยังจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ ทำให้ลูกค้า หรือกลุ่มเป้าหมายเข้าถึงได้ง่ายในการซื้อผลิตภัณฑ์ และมีการจัดจำหน่ายที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชน สำหรับผู้ที่มาเยี่ยมชมชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 24,610

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มสตรีแม่บ้านเกษตรกรบ้านหนองโพงโพด ต.หนองเสาเล้า อ.ชุมแพ จ.ขอนแก่น

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลหนองเสาเล้า

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

PS65014955 : ไวน์อัญชัน

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.หนองเสาเล้า อ.ชุมแพ จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไวน์อัญชัน

รายละเอียด : ไวน์อัญชัน ใช้ดอกอัญชันเป็นวัตถุดิบหลัก ในกระบวนการหมักทำไวน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ในการสกัดคุณค่าจากสมุนไพรพื้นบ้านไทย ด้วยการนำดอกอัญชันมาทำการ

หมักให้ได้ไวน์อัญชันที่มีคุณภาพ และมีมาตรฐาน

การใช้เทคโนโลยี เครื่องมือวัดระดับแอลกอฮอล์

-

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ไวน์อัญชัน มีแนวทางการวางแผนธุรกิจ ดังนี้

1.ความเป็นมาของผลิตภัณฑ์ไวน์อัญชัน

จากการลงพื้นที่สำรวจของทีมฯ พบว่า ชาวบ้านหมู่ที่ 1 บ้านหนองเสาเล้า มีการปลูกอัญชันจำนวนมาก โดยลักษณะการส่งขายของชาวบ้าน คือ การเก็บมาผึ่งลมและตากแห้ง แล้วจึงนำไปชั่งกิโลขาย และยังมีกลุ่มชาวบ้านที่มีความสนใจที่จะเริ่มปลูกอัญชันอยู่อีกจำนวนหนึ่ง แต่พบปัญหาการถูกกดราคาจากพ่อค้าคนกลาง นอกจากนี้รูปแบบการผลิตของชาวบ้านยังเป็นแบบดั้งเดิมยังไม่ได้มีการเพิ่มมูลค่า และยังไม่ได้มีการยกระดับการผลิต ดังนั้นทีมฯ จึงได้นำภูมิปัญญาการปลูกอัญชันที่มีอยู่ในชุมชนมาต่อยอด ด้วยการนำดอกอัญชันมาทำไวน์อัญชัน เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับดอกอัญชัน สร้างอาชีพและสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน

2.สินค้าและบริการ

ผลิตภัณฑ์ไวน์อัญชัน ใช้ดอกอัญชันเป็นวัตถุดิบหลักในการทำไวน์ โดยเป็นดอกอัญชันที่ได้จากการ

ปลูกและเก็บเกี่ยวจากชาวบ้าน หมู่ที่ 1 ผลิตภัณฑ์ไวน์อัญชันจะช่วยสร้างความสนใจให้กับผู้ที่ชื่นชอบและสนใจในความแปลกใหม่ของผลิตภัณฑ์ไวน์ หรือสามารถนำผลิตภัณฑ์ไวน์อัญชันเป็นของฝากได้สำหรับผู้ที่ได้มาเยี่ยมเยือนชุมชน ซึ่งไวน์อัญชันได้จัดให้มีช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งในรูปแบบออนไลน์ที่ง่ายและสะดวกต่อการเข้าถึงของลูกค้า และรูปแบบออฟไลน์

3.การวิเคราะห์ตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,164

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มสตรีแม่บ้านเกษตรกร บ้านหนองโพงโพด ต.หนองเสาเล้า อ.ชุมแพ จ.ขอนแก่น

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลหนองเสาเล้า

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65009229 : นวดไทยสไตล์อีสาน(ตำบลกระนวน)

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.กระนวน อ.ซำสูง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระนวนการนวด นวดไทยสไตล์อีสาน

รายละเอียด : หลักสูตรอบรมนวดไทยเพื่อสุขภาพ จำนวน 150 ชั่วโมง ตามแนวทาง 'ชุมชนร่วมสร้าง หน่วยงานร่วมช่วย ด้วยการผลักดันเทคโนโลยีนวัตกรรมจาก U2T FOR BCG ขับเคลื่อนกระนวนเข้มแข็งอย่างยั่งยืน' เพื่อยกระดับมาตรฐานการนวด สร้างรายได้ สร้างอาชีพ และสืบสานภูมิปัญญาการนวด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมภาคทฤษฎีทางออนไลน์ผ่านโปรแกรม Zoom Meeting เพื่อประหยัดค่าใช้จ่ายและให้ผู้เข้าอบรมได้ฝึกฝนการใช้โปรแกรมที่จะส่งผลต่อการประกอบธุรกิจในอนาคตในด้านหุ้นส่วนหรือการติดต่อกับผู้รับบริการ

อบรมทักษะการนวดให้เป็นมืออาชีพ โดยอาจารย์ผู้เชี่ยวชาญจากสาขาวิชากายภาพบำบัด

05 : แผนธุรกิจ

ปัจจุบันปัญหาเรื่องสุขภาพที่เกิดจากการปวดเมื่อยตามร่างกาย หรืออาการเครียดโดยเฉพาะเมื่อมีอายุมากขึ้นยังคงมีอัตราสูงต่อเนื่อง สาเหตุมาจากหลายปัจจัย เช่น ปวดเมื่อยจากการทำงานเป็นเวลานาน หรือภาวะเครียดจากวิกฤติเศรษฐกิจ สิ่งเหล่านี้ก่อให้เกิดธุรกิจนวดจำนวนมาก การนวดไทยเป็นศาสตร์และศิลปะที่มาแต่โบราณ โดยจะเน้นการกด การบีบ การคลึง การดัด และการดึงซึ่งเกิดจากสัญชาตญาณของพื้นฐานการอยู่รอดเมื่อมีอาการปวดเมื่อยจากวิถีชีวิตประจำวันมักจะบีบนวดบริเวณดังกล่าว คลำบริเวณใกล้เคียง เปลี่ยนรูปร่างท่าทางสั่งสมเป็นองค์ความรู้และประสบการณ์จนอาการบรรเทาขึ้น เกิดการส่งต่อรุ่นต่อรุ่นก่อเกิดเป็นศาสตร์บำบัดและรักษาโรคแขนงหนึ่งของการแพทย์ไทย โดยบางแห่งจะแตกต่างกันตามภูมิภาค ท้องถิ่น พื้นที่ ดังนั้นการนวดจึงเป็นอีกทางเลือกในการสร้างรายได้ทั้งเสริมและหลัก อีกทั้งยังเป็นการสืบทอดภูมิปัญญาที่มีมาแต่โบราณของบรรพบุรุษ การยกระดับมาตรฐานการนวดเพื่อให้เกิดการสืบทอดสู่รุ่นหลังอย่างมีประสิทธิภาพจึงมีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : โครงการผักปลอดภัย มุ่งสู่มาตรฐานgap ตำบลกระนวน อำเภอซำสูง จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65009505 : ชาสมุนไพรตำบลกระนวน

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.กระนวน อ.ซำสูง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระนวนชาชงแคปซูลสมุนไพร

รายละเอียด : 1.ชาผงสมุนไพร สำหรับชงกับน้ำร้อน2.แคปซูลบรรจุผงสมุนไพร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

มีการใช้เทคโนโลยีอุปกรณ์ในการผลิตที่ทันสมัย

องค์ความรู้การผลิตสมุนไพรแห้งชงดื่ม สุขลักษณะที่เหมาะสมในการผลิต รวมทั้งการตรวจหาสิ่งปนเปื้อน

องค์ความรู้มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน และการขายสินค้าออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ปัจจุบันหลายๆคนหันมาให้ความสนใจในการดูแลสุขภาพทางเลือก เช่น การรักษาอาการเจ็บป่วยด้วยยาสมุนไพร การเสริมสร้างภูมิคุ้มันของร่างกายด้วยผลิตภัณฑ์สมุนไพร ด้วยสถานการณ์ด้านสุขภาพในปัจจุบันทางผู้ดำเนินโครงการ U2T for BCG จึงได้เล็งเห็นความสำคัญในการดูแลสุขภาพด้วยสมุนไพร จึงเกิดโครงการนี้ขึ้นมา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : โครงการผักปลอดภัย มุ่งสู่มาตรฐานgap ตำบลกระนวน อำเภอซำสูง จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง



PS65019138 : โครงการสร้างแบรนด์และบรรจุภัณฑ์ผ้าไหม

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.คำแมด อ.ชำสูง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต **5 คน**

ประชาชน **5 คน**

อาจารย์ **5 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหมคำแมด

รายละเอียด : ผ้าไหมชนิดผืน สามารถนำไปออกแบบเป็นเครื่องนุ่งห่ม หรือผลิตภัณฑ์อื่นๆ พร้อมบรรจุภัณฑ์ที่ทำจากเศษเหลือ หรือวัตถุดิบจากกระบวนการทอผ้าไหม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3. เทคโนโลยีในการนำเศษผ้าไปใช้ประโยชน์ พัฒนาต่อยอดเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ
1. เทคโนโลยีวัสดุที่ใช้ในการออกแบบผลิตภัณฑ์
2. เทคโนโลยีในการส่งเสริมช่องทางการขายสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

ผ้าไหมคำแมด เป็นสินค้าที่มีเอกลักษณ์ที่แสดงถึงภูมิปัญญาของชาวบ้านในพื้นที่ตำบลคำแมดที่สืบทอดกันมาตั้งแต่อดีต อีกทั้งยังมีการใช้บรรจุภัณฑ์ที่ทำจากส่วนเหลือใช้ในกระบวนการผลิต มีเอกลักษณ์และมีประสิทธิภาพ สามารถนำกลับมาใช้ประโยชน์อื่นๆได้ โดยเป็นการเพิ่มคุณค่าให้แก่บรรจุภัณฑ์ ไม่เป็นการนำไปทิ้งให้เกิดมลภาวะต่อสิ่งแวดล้อมเหมือนกับการใช้บรรจุภัณฑ์ที่เป็น ลูกค้าหรือผู้ที่สนใจสามารถติดต่อสอบถาม สั่งซื้อได้ทางช่องทางออนไลน์ เช่น เพจใน facebook ลูกค้าสามารถจ่ายค่าสินค้าและบริการได้อย่างสะดวก ในรูปแบบของเงินสด หรือจ่ายผ่านแอพพลิเคชันธุรกรรมทางการเงินได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 46,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลคำแมด อำเภอชำสูง จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65019139 : โครงการสร้างแบรนด์และบรรจุภัณฑ์ขนมบ้านแม่ณี

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.คำแมด อ.ซำสูง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมขบเคี้ยวชนิดแท่งเพื่อสุขภาพจากวัตถุดิบท้องถิ่น

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ขนมขบเคี้ยวชนิดแท่งเพื่อสุขภาพ ใช้วัตถุดิบที่สามารถหาได้ในพื้นที่ชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีด้านการโฆษณาและขายสินค้าออนไลน์

เทคโนโลยีมาใช้ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์

ทำเศษขนมที่แตกหักหรือมีรูปร่างไม่สมบูรณ์พร้อมจำหน่ายมาแปรรูปเป็นขนมขบเคี้ยว

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ขนมขบเคี้ยวชนิดแท่งเพื่อสุขภาพ ใช้วัตถุดิบที่สามารถหาได้ในพื้นที่ชุมชน เป็นวัตถุดิบที่ปลูกโดยวิธีธรรมชาติ ไม่ใช้ปุ๋ยหรือสารเคมีในกระบวนการเพราะปลูก พร้อมทั้งมีบรรจุภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์น่าจนใจ และมีความสวยงาม และสามารถเพื่อเก็บรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ไว้ได้นาน มีให้เกิดการเปลี่ยนแปลงของกลิ่นหรือรสชาติผลิตภัณฑ์ขนมขบเคี้ยวฯ ลูกค้าหรือผู้ที่สนใจสามารถติดต่อสอบถาม สั่งซื้อได้ทางช่องทางออนไลน์ เช่น เพจใน facebook ลูกค้าสามารถจ่ายค่าสินค้าและบริการได้อย่างสะดวก ในรูปแบบของเงินสด หรือจ่ายผ่านแอพพลิเคชันธุรกรรมทางการเงินได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 65,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลคำแมด อำเภอซำสูง จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65026227 : การพัฒนาและยกระดับดินปลูกอินทรีย์

มหาวิทยาลัยมหาสารคาม

ต.คูคำ อ.ชำสูง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : คูคำดินปลูกอินทรีย์

รายละเอียด : เป็นดินปลูกอินทรีย์ที่มีส่วนผสมหลักจากมูลสุกร ที่เป็นปัญหามลพิษในชุมชน แต่นำมาสร้างรายได้เพิ่มให้กับชุมชนแทน โดยผลิตจากวัตถุอินทรีย์ย่อยสลายได้ตามธรรมชาติ มีสารอาหารที่จำเป็นต่อการปลูกพืชทุกชนิด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการเพาะเลี้ยงแหนแดง เพื่อลดปัญหาน้ำเสียจากมูลสุกร และยังสามารถนำมาใส่เป็นส่วนผสมของดินปลูกเพื่อเพิ่มธาตุไนโตรเจน อีกทั้งยังขายเพื่อเพิ่มรายได้ให้กับชุมชนได้อีกด้วย

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตจุลินทรีย์ที่มีชีวิต เพื่อใช้ในการหมักดินและปุ๋ยอินทรีย์

05 : แผนธุรกิจ

ติดต่อผู้ซื้อประจำจากร้านจำหน่ายต้นไม้ (โดยเริ่มจากใกล้หมู่บ้านก่อนแล้วค่อยๆ ขยายออกไป) รวมถึงการทำการตลาดออนไลน์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น เพจเฟสบุ๊ค ไลน์ออฟฟิสเชียล อินสตาแกมส์ เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เกษตรบัวคำ

ออนไลน์ : ปุ๋ยอินทรีย์เกษตรบัวคำ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65046142 : ปุ๋ยอินทรีย์เกษตรบัวคำ

มหาวิทยาลัยมหาสารคาม

ต.คูคำ อ.ชำสูง จ.ขอนแก่น

บัญชิต 4 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยอินทรีย์

รายละเอียด : ปุ๋ยอินทรีย์ที่ผลิตจากมูลสุกรเป็นองค์ประกอบที่สำคัญ นำไปใส่ผสมในดิน สำหรับปลูกพืชทุกชนิด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำมูลสุกรที่เป็นของเสียทิ้งและสร้างมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม มาเป็นองค์ประกอบสำคัญในการผลิตปุ๋ยอินทรีย์

การสร้างโลโก้และแบรนด์ของกลุ่มวิสาหกิจ จะสามารถทำให้เกิดการจดจำเมื่อมีฐานลูกค้าและช่วยเพิ่มช่องทางการตลาดได้ง่าย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตปุ๋ยมูลสุกร ที่มีธาตุอาหารที่จำเป็นต่อการเจริญเติบโตของพืชโดยใช้มูลสุกรเป็นส่วนประกอบสำคัญในการผลิต พร้อมทั้งออกแบบโลโก้กลุ่ม แบรนด์ผลิตภัณฑ์ เพื่อเตรียมทำการตลาดทั้งออนไลน์และออฟไลน์ ขายส่งและขายปลีก เป็นการสร้างรายได้อย่างต่อเนื่องให้กับชุมชนและยังช่วยลดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อมได้อีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เกษตรบัวคำ

ออนไลน์ : ปุ๋ยอินทรีย์เกษตรบัวคำ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65016526 : ผักพร้อมปรุง

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.บ้านโนน อ.ซำสูง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Veggie บ้านโนน

รายละเอียด : ผักปลอดสารตัดแต่ง พร้อมประกอบอาหาร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

food packaging

marketing

fresh cutting

05 : แผนธุรกิจ

การจัดทำแผนธุรกิจนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการกำหนดเป้าหมายของธุรกิจให้มีความชัดเจน กำหนดแนวทางการดำเนินงานให้สอดคล้องกับเป้าหมายเพื่อให้บรรลุประโยชน์สูงสุดในการดำเนินธุรกิจ แผนธุรกิจนี้จัดทำขึ้นสำหรับธุรกิจจำหน่ายผักพร้อมปรุงผ่านช่องทางออนไลน์ในตราสินค้า "Veggie บ้านโนน" โดยวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ การวิเคราะห์การแข่งขันในอุตสาหกรรม จุดแข็งจุดอ่อนโอกาสอุปสรรค และพบว่าผู้บริโภคเป้าหมาย คือ ทุกกลุ่มวัยที่มีประสบการณ์ซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์และมีพฤติกรรมการใช้ Social Media เป็นประจำ ตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในตลาดเป็นแบบ Premium ที่มีความแตกต่างจากคู่แข่งในท้องตลาดโดยใช้ผักปลอดสารคัดเกรด ผลิตภัณฑ์มีมาตรฐานและบรรจุภัณฑ์ที่โดดเด่นสวยงาม รวมถึงรูปแบบการบริการลูกค้าที่สอดคล้องกับวิถีชีวิตของผู้บริโภคในยุคปัจจุบัน จากการวิเคราะห์โมเดลของธุรกิจด้วย Business Model Canvas การจัดทำแผนการผลิต แผนการตลาดและการประมาณการรายรับ รายจ่าย เงินลงทุน ผลกำไร ระยะเวลาคืนทุนและผลตอบแทน พบว่าธุรกิจจำหน่ายผักพร้อมปรุงผ่านช่องทางออนไลน์นี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยมีระยะเวลาคืนทุนภายใน 6 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65016559 : ผ้ามัดย้อมสีธรรมชาติ

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.บ้านโนน อ.ซำสูง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้ามัดย้อม บ้านโนน

รายละเอียด : ผ้าฝ้ายมัดย้อมจากสีธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

packing design

marketing

dyeing technology

05 : แผนธุรกิจ

การจัดทำแผนธุรกิจนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการกำหนดเป้าหมายของธุรกิจให้มีความชัดเจน กำหนดแนวทางการดำเนินงานให้สอดคล้องกับเป้าหมายเพื่อให้บรรลุประโยชน์สูงสุดในการดำเนินธุรกิจ แผนธุรกิจนี้จัดทำขึ้นสำหรับธุรกิจจำหน่ายผ้ามัดย้อมผ่านช่องทางออนไลน์ ในตราสินค้า "ผ้ามัดย้อม บ้านโนน" โดยวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ การวิเคราะห์การแข่งขันในอุตสาหกรรม จุดแข็งจุดอ่อนโอกาสอุปสรรค และพบว่าผู้บริโภคเป้าหมาย คือ ทุกกลุ่มวัยที่มีประสบการณ์ซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์และมีพฤติกรรมการใช้ Social Media เป็นประจำ ตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในตลาดเป็นแบบ Premium ที่มีความแตกต่างจากคู่แข่งในท้องตลาดโดยใช้วัสดุจากธรรมชาติคัดเกรด ผลิตภัณฑ์มีมาตรฐานและบรรจุภัณฑ์ที่โดดเด่นสวยงาม รวมถึงรูปแบบการบริการลูกค้าที่สอดคล้องกับวิถีชีวิตของผู้บริโภคในยุคปัจจุบัน จากการวิเคราะห์โมเดลของธุรกิจด้วย Business Model Canvas การจัดทำแผนการผลิต แผนการตลาดและการประมาณการรายรับ รายจ่าย เงินลงทุน ผลกำไร ระยะเวลาคืนทุนและผลตอบแทน พบว่าธุรกิจจำหน่ายผ้ามัดย้อมผ่านช่องทางออนไลน์นี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยมีระยะเวลาคืนทุนภายใน 6 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65005305 : โครงการเพิ่มช่องทางการขายและการประชาสัมพันธ์ ทางการตลาดเพื่อพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมในพื้นที่ด้วยยุทธศาสตร์เศรษฐกิจ BCG

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ห้วยเตย อ.ซำสูง จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักปลอดสารพิษ

รายละเอียด : เป็นผักปลอกสารพิษ หลากหลายชื่อตามฤดูกาลของคนในตำบล

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีสื่อออนไลน์เข้ามาช่วยในการจัดจำหน่ายสินค้า

การใช้แอพพลิเคชั่นเข้ามาใช้ในการจำหน่าย เช่น Line Facebook Tiktok Shopee Lazada

เทคโนโลยีการถนอมอาหาร

05 : แผนธุรกิจ

(กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย)กลุ่มพ่อค้าแม่ค้าปลีกตลาดสด ร้านอาหารตามสั่งและร้านขายของชำ กลุ่มผู้บริโภคที่ดูแลรักสุขภาพ เช่น เทรนเนอร์ จำหน่ายในเขตพื้นที่จังหวัดขอนแก่น และทั้งประเทศ (คุณค่าที่ของสินค้าหรือบริการ)
เพื่อลูกค้าจะได้บริโภคผักที่มีคุณภาพการสร้างรายได้และความมั่นคงให้กับคนในชุมชนให้มีอาชีคุณค่าด้านราคาของสินค้าที่ถูกที่ไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง (ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า) การติดต่อผ่านโทรศัพท์ ผ่านสื่อออนไลน์ (Facebook , Line) (ความสัมพันธ์กับลูกค้า)
ให้คำปรึกษาคำแนะนำ แลกเปลี่ยนองค์ความรู้ มีส่วนลด ส่วนแถมให้ลูกค้า ลูกค้าช่วยบอกต่อในกลุ่มของคนรักสุขภาพ (รายได้หลัก) รายได้เป็นตัวเงินจากการจำหน่ายผักที่ปลอดสารพิษ รายได้ที่ไม่ใช่ตัวเงิน ผักที่ปลอดสารพิษตรงตามความต้องการของคู่ค้า (ทรัพยากรหลัก)
ผักปลอดสารพิษ แรงงาน ทักษะความรู้เรื่องการปลูกผักปลอดสารพิษทำให้มีประสิทธิภาพมากและต้นทุนต่ำ (กิจกรรมหลัก) การสร้างเครือข่ายการปลูกผักปลอดสารพิษในตำบล การส่งเสริมการปลูกผักปลอดสารพิษให้ได้มาตรฐาน การจำหน่ายและโปรโมททางช่องทางออนไลน์ (พันธมิตร/เครือข่าย)
กลุ่มเกษตรกร หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องการดูแลสินค้า OTOP และ กรมวิชาการการเกษตร , องค์การบริหารส่วนตำบล ตลาดที่เปิดให้สินค้า OTOP เปิดจำหน่ายหรือขายสินค้าในช็อป
สโตร์(MODERN TRADE) บริษัทคู่ค้า (โครงสร้างต้นทุน) ต้นทุนคงที่ ค่าจ้างแรงงาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ต.ห้วยเตย อ.ซำสูง ขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน








รูปหลัง



PS65005367 : โครงการโครงการพัฒนาส่งเสริมช่องทางการตลาดผลิตภัณฑ์บนพื้นฐาน BCG ของชุมชนอย่างยั่งยืน (ไหมน้ำเตย)

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ห้วยเตย อ.ซำสูง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหมน้ำเตย

รายละเอียด : เป็นจุดเริ่มต้นของคนรักผ้าไหมมารวมกัน จุดเด็ดของผ้าไหมคือ ลวดลายที่เกิดจากการมัดย้อม ซึ่งเป็นการสังเกตจากรอบตัว เช่น ผ้าไหมลายไก่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใดหมี่และการทอมือ

ทคโนโลยีสื่อออนไลน์เข้ามาช่วยในการจัดจำหน่ายสินค้า

การใช้แอพพลิเคชั่นเข้ามาใช้ในการจำหน่าย เช่น Line Facebook Tiktok Shopee Lazada

05 : แผนธุรกิจ

1. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย กลุ่มวัยทำงาน
- เพศ : หญิง
- อายุ : 25-60 ปี
- ที่อยู่อาศัย : ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

2.กลุ่มอนุรักษ์ผ้าไหม
- เพศ : หญิง
- อายุ : 40-70 ปี
- ที่อยู่อาศัย : ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

2. คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ
1.ได้รับสินค้าที่มีลวดลายเป็นเอกลักษณ์ประจำแบรน ผ้าไหมน้ำเตย ที่มีลวดลายสร้อยดอกคูณ
2.ได้รับสินค้าที่มีคุณภาพในราคาที่ย่อมเยา
3.ได้รับผลิตภัณฑ์ที่สามารถแปรรูปได้หลากหลายตามความต้องการของผู้บริโภค

3. ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า
1.ลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าได้ผ่าน
ทางช่องทางออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

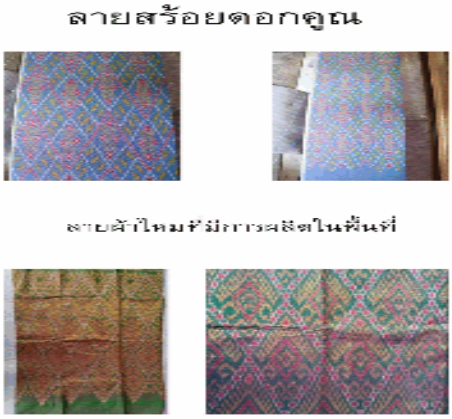
ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ต.ห้วยเตย อ.ซำสูง ขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65004425 : เส้นทางการท่องเที่ยวชุมชนตำบลกุดน้ำใส

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.กุดน้ำใส อ.น้ำพอง จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Good namsai trip "กู๊ดน้ำใสพื้นที่แห่งความสุข"

รายละเอียด : บริการเส้นทางการท่องเที่ยวชุมชนตำบลกุดน้ำใส เป็นการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมและสิ่งแวดล้อม สำหรับการท่องเที่ยวครึ่งวัน (3 ชั่วโมง)(จัดบริการสำหรับ2-10 ท่าน) รายละเอียดเส้นทางท่องเที่ยว ตามลิงค์ https://kku.world/v7xz6

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้และนวัตกรรมด้านการจัดสรรเส้นทางการท่องเที่ยว การจัดหาและจัดเก็บข้อมูลในชุมชนเพิ่มเติมจากฐานข้อมูลทางอินเตอร์เน็ต

องค์ความรู้และนวัตกรรมด้านการผลิตสื่อเพื่อใช้ในการโฆษณาและประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยวภายในชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

สืบเนื่องจากโครงการ U2T ตำบลกุดน้ำใสในช่วงที่ 1 ได้มีจัดตั้งแหล่งการเรียนรู้เชิงวัฒนธรรมและสิ่งแวดล้อมที่น่าสนใจ แต่ยังไม่มีการดำเนินการด้านการจัดสรรเส้นทางการท่องเที่ยวให้เกิดขึ้นในชุมชน และทางชุมชนมีความต้องการให้เกิดเส้นทางการท่องเที่ยวขึ้นภายในชุมชนตำบลกุดน้ำใส จึงเล็งเห็นว่าควรจัดทำแผนเส้นทางการท่องเที่ยว โดยใช้แหล่งการเรียนรู้ในพื้นที่วัด 3 แห่ง ได้แก่ วัดศรีมงคล ด้านประเพณีและวัฒนธรรม,วัดสุนันทาวาท (กุดกว้าง) ด้านภูมิปัญญาและวัตุโบราณ,วัดบ้านคำใหญ่ ด้านสิ่งแวดล้อม และแปลงผัก 1 แปลง (แปลงผักกลุ่มผักปลอดภัยบ้านโนนขามแป) เป็นสถานที่หลักในเส้นทางการท่องเที่ยว เพื่อสนับสนุนด้านการบริการการท่องเที่ยวและส่งเสริมเศรษฐกิจในชุมชนให้ดีขึ้น
ลิงค์แผนการเงิน https://kku.world/d01xp

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 14,370

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บอกต่อ

ออนไลน์ : U2T ตำบล กุดน้ำใส

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65007615 : ข้าวพองอบกรอบ กุดน้ำใส

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.กุดน้ำใส อ.น้ำพอง จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวพองอบกรอบ กุดน้ำใส

รายละเอียด : สินค้าวิสาหกิจชุมชนตำบลกุดน้ำใส ผลิตจากข้าวหลากชนิดและได้คุณประโยชน์จากถั่วและธัญพืชที่หลากหลาย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ตู้อบไฟฟ้า ตู้อบพลังงานแสงอาทิตย์

เครื่องซีล

นวัตกรรมด้านการทำสื่อ การตลาดทางออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

ข้าวพองอบกรอบเป็นสินค้าวิสาหกิจชุมชนกุดน้ำใส ทำจากใบเตยคั้นสดๆ เพื่อจะให้ได้กลิ่นหอมจากใบเตย ความกรอบของข้าวพองจากข้าวหลากชนิด ให้รสหวานจากหญ้าหวาน และคุณประโยชน์จากถั่วและธัญพืชหลากหลาย กล่องละ50บาท
มีแผนการเงินตามลิงค์นี้ https://kku.world/k6k0y

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บอกต่อ

ออนไลน์ : U2T ตำบล กุดน้ำใส

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65008498 : กล้วยอบน้ำผึ้ง กุดน้ำใส

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.กุดน้ำใส อ.น้ำพอง จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยอบน้ำผึ้ง กส

รายละเอียด : ใช้กล้วยน้ำหว้าจากแหล่งชุมชนในการผลิต และมีการเคลือบน้ำผึ้งทำให้มีกลิ่นหอม และรสชาติหวานลงตัว

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ตู้ตากความร้อนจากพลังงานแสงอาทิตย์

เครื่องซีลสูญญากาศ

นวัตกรรมด้านการทำสื่อ การตลาดทางออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

สืบเนื่องจากกลุ่มได้มีการอบรมปลูกกล้วยน้ำหว้าปากช่อง50 และได้รับการสนับสนุนพันธุ์กล้วยจากSCG มาปลูก จึงมีแหล่งวัตถุดิบมาจากผลผลิตในชุมชน และได้ลองนำมาแปรรูปด้วยขั้นตอนและกรรมวิธี ที่พิถี พิถันย์ ใส่ใจในคุณภาพ มีการเคลือบน้ำผึ้งทำให้มีกลิ่นหอม และรสชาติหวานลงตัว เพื่อส่งมอบความสุขให้กับคนทาน จนออกมาได้เป็นที่มาของกล้วยอบน้ำผึ้ง กส

ลิงค์แผนการเงิน https://kku.world/i3xft

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บอกต่อ

ออนไลน์ : U2T ตำบล กุดน้ำใส

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65009143 : ผักปลอดภัยบ้านโนนขามแป กุดน้ำใส

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.กุดน้ำใส อ.น้ำพอง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักปลอดภัยบ้านโนนขามแป กุดน้ำใส

รายละเอียด : ผักปลอดภัยตามฤดูกาล (ฤดูฝน ผักไห่ บวม ถั่วพู ข้าวโพด มะเขือ ผักปลัง)

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมด้านการทำสื่อ การตลาดทางออนไลน์

เครื่องสูบน้ำ / ปั๊มน้ำ

รถไถ

05 : แผนธุรกิจ

สืบเนื่องจากตำบลกุดน้ำใสมีกลุ่มผักปลอดภัยบ้านขามแปร ซึ่งเป็นการรวมตัวกันของเกษตรกร โดยทางกลุ่มเน้นกระบวนการผลิตผักโดยการยึดตามฤดูกาล เพื่อหลีกเลี่ยงการใช้สารเคมีในกระบวนการผลิต ทำให้ผลผลิตค่อนข้างที่จะมีความปลอดภัยต่อผู้บริโภคภายในพื้นที่ชุมชน แต่ยังขาดพื้นที่ในการกระจายสินค้าสู่ตลาดนอกชุมชน รวมไปถึงการเพิ่มมูลค่าให้แก่ผลิตภัณฑ์ ทางกลุ่มจึงเล็งเห็นว่าควรมีการจัดอบรมกลุ่มตัวแทนในชุมชน เพื่อสร้างฐานความรู้เกี่ยวกับการตลาด ควบคุมคุณภาพของสินค้าเพื่อเพิ่มมูลค่า รวมไปถึงแผนการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์

แผนการเงิน ตามลิงค์นี้ https://kku.world/6wvx8

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บอกต่อ

ออนไลน์ : U2T กุดน้ำใส

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65014915 : น้ำมันหอมระเหย ก้านของ

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.ทรายมูล อ.น้ำพอง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ก้านของ KAN - KHONG Beauty Spa (นาคา)
รายละเอียด : ชื่อผลิตภัณฑ์เดิมคือ "นาคา" เป็นน้ำมันนวดสมุนไพร กำลังพัฒนาและเปลี่ยนชื่อเป็น ก้านของ KAN - KHONG Beauty Spa ซึ่งเป็นการยกระดับสมุนไพรสู่มาตรฐานผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง โดยภายใต้แบรนด์จะมี ผลิตภัณฑ์เพิ่มอีก 2 ชิดคือ 1.ผลิตภัณฑ์สปา 2.น้ำมันหอมระเหย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design
คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์
ใช้โปรแกรม Canva ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ / โลโก้สินค้า

05 : แผนธุรกิจ

ปัจจุบันมีเทคโนโลยีและนวัตกรรมช่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ ส่งผลให้การใช้ชีวิตของมนุษย์เร่งรีบและเปลี่ยนแปลงไป ทำให้เกิดความเครียด ร่างกายอ่อนล้า ซึ่งส่งผลกระทบต่อร่างกายอย่างมาก
จากปัญหาดังกล่าวมนุษย์ใช้สมุนไพรที่มีกลิ่นที่ช่วยให้ผ่อนคลายและเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนประกอบจากสมุนไพรมาทดแทนสารเคมีภัณฑ์ โดยนำมาสกัดเพื่อให้ได้น้ำมัน เรียกว่า น้ำมันหอมระเหย มาใช้เป็นน้ำมันนวดตัวและสเปรย์หอม โดยชุมชนของเรามีความหลากหลายของพืชสมุนไพรจำนวนมากและเพื่อส่งเสริมการหมุนเวียนของเศรษฐกิจและสร้างอาชีพให้ชุมชน การปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ให้มีคุณภาพและมาตรฐานความปลอดภัย สามารถแก้ปัญหาด้านสุขภาพที่กล่าวมาข้างต้น และสามารถเผยแพร่ความรู้การใช้ประโยชน์จากสมุนไพรใกล้ตัว ที่มีอยู่ในชุมชนของตนเอง สามารถนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 16,680

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Kan-Khong ก้านของแบรนด์
ออนไลน์ : https://www.facebook.com/Kankongbrand
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65014961 : ผลิตภัณฑ์ผลิตสปา

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.ทรายมูล อ.น้ำพอง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ก้านของ KAN - KHONG Beauty Spa (นาคา)

รายละเอียด : ชื่อผลิตภัณฑ์เดิมคือ "นาคา" เป็นน้ำมันนวดสมุนไพร กำลังพัฒนาและเปลี่ยนชื่อเป็น ก้านของ KAN - KHONG Beauty Spa ซึ่งเป็นการยกระดับสมุนไพรสู่มาตรฐานผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง โดยภายใต้แบรนด์จะมี ผลิตภัณฑ์เพิ่มอีก 2 ชิดคือ 1. ผลิตภัณฑ์สปา 2.น้ำมันหอมระเหย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

ใช้โปรแกรม Canva ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ / โลโก้สินค้า

05 : แผนธุรกิจ

ปัจจุบันมีเทคโนโลยีและนวัตกรรมช่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ ส่งผลให้การใช้ชีวิตของมนุษย์เร่งรีบและเปลี่ยนแปลงไป ทำให้เกิดความเครียด ร่างกายอ่อนล้า ซึ่งส่งผลกระทบต่อร่างกายอย่างมาก
จากปัญหาดังกล่าวมนุษย์ใช้สมุนไพรที่มีกลิ่นที่ช่วยให้ผ่อนคลายและเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนประกอบจากสมุนไพรมาทดแทนสารเคมีภัณฑ์ โดยนำมาสกัดเพื่อให้ได้น้ำมัน เรียกว่า น้ำมันหอมระเหย มาใช้เป็นน้ำมันนวดตัวและสเปรย์หอม โดยชุมชนของเรามีความหลากหลายของพืชสมุนไพรจำนวนมากและเพื่อส่งเสริมการหมุนเวียนของเศรษฐกิจและสร้างอาชีพให้ชุมชน การปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ให้มีคุณภาพและมาตรฐานความปลอดภัย สามารถแก้ปัญหาด้านสุขภาพที่กล่าวมาข้างต้น และสามารถเผยแพร่ความรู้การใช้ประโยชน์จากสมุนไพรใกล้ตัว ที่มีอยู่ในชุมชนของตนเอง สามารถนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 28,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ก้านของ

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

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65012297 : การพัฒนาและยกระดับสบู่จากฝรั่ง

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.ท่ากระเสริม อ.น้ำพอง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต 5 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่ฝรั่งกระเสริมสุข

รายละเอียด : สบู่ฝรั่ง เป็นการนำน้ำฝรั่งจากผลที่ไม่สวย ถูกคัดออก เพราะไม่เป็นที่ต้องการของตลาด มาสกัดแล้วนำมาผสมกับส่วนประกอบของการทำสบู่เพื่อเพิ่มมูลค่า ทั้งนี้สบู่จากฝรั่งบรรเทาอาการคันแพ้ ช่วยลดกลิ่นตัว ปรับสภาพผิวให้เนียนละเอียด ต้านอนุมูลอิสระ ลดปัญหาของผิวพรรณ ป้องกันผิวเสื่อมสภาพก่อนวัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องคั้นน้ำฝรั่งสด

การแปรรูปจากฝรั่งเป็นสบู่

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์และการสร้างช่องทางการตลาดและการขาย

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุตั้งแต่ 16 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่เริ่มสนใจในความสวยความงาม และสบู่ยังเป็นสินค้าที่จำเป็นสำหรับทุกเพศทุกวัย ทุกบ้านต้องใช้สบู่ประจำทุกวันเนื่องจากทำความสะอาดร่างกาย บรรเทาอาการคันแพ้ ช่วยลดกลิ่นตัว ปรับสภาพผิวให้เนียนละเอียด ต้านอนุมูลอิสระ ลดปัญหาของผิวพรรณ ป้องกันผิวเสื่อมสภาพก่อนวัย
Costomer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร ดีขึ้นหรือไม่ ช่วยบรรเทาอาการที่เป็นอยู่หรือไม่ และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์
Channels – จัดจำหน่ายผ่านเพจ Facebook U2T ท่ากระเสริม จำหน่ายที่บ้านซึ่งเป็นศูนย์เรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียงตำบลท่ากระเสริม รวมถึงที่จำหน่ายร้านค้าใกล้บ้าน
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือสบู่จากฝรั่งช่วยบรรเทาอาการคันแพ้ ช่วยลดกลิ่นตัวปรับสภาพผิวให้เนียนละเอียด ต้านอนุมูลอิสระ ลดปัญหาของผิวพรรณและป้องกันผิวเสื่อมสภาพก่อนวัย
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการปลูกและดูแลฝรั่งจากแปลงที่ได้มาตรฐาน ปลอดสาร ไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรร การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรทำสบู่จากฝรั่ง วัตถุดิบที่ใช้ใน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์เรียนรู้บ้านท่ากระเสริม ตำบลท่ากระเสริม อำเภอน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น

ออนไลน์ : U2T ท่ากระเสริม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65019381 : การพัฒนาและยกระดับสครับจากฝรั่ง

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.ท่ากระเสริม อ.น้ำพอง จ.ขอนแก่น

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

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สครับฝรั่งกระเสริมสุข

รายละเอียด : สครับจากฝรั่ง เป็นการนำกากฝรั่งจากผลที่ไม่สวยถูกคัดออก เพราะไม่ตรงตามที่ตลาดต้องการ มาตากแดดและบดให้ละเอียดผสมกับส่วนประกอบในการทำสครับ ทั้งนี้กากฝรั่งช่วยขัดผิวเพื่อผลัดเซลล์ผิวให้ผิวดูกระจ่างใสและอ่อนนุ่มขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปจากผลฝรั่ง

เครื่องคั้นน้ำฝรั่งสด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์และการสร้างช่องทางการตลาดและการขาย

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุตั้งแต่ 16 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่เริ่มสนใจในความสวยความงาม และสครับยังเป็นสินค้าที่ช่วยขัดผิวเพื่อผลัดเซลล์ผิวให้ผิวดูกระจ่างใสและอ่อนนุ่มขึ้น
Costomer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร ดีขึ้นหรือไม่ ช่วยบรรเทาอาการที่เป็นอยู่หรือไม่ และนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์
Channels – จัดจำหน่ายผ่านเพจ Facebook U2T ท่ากระเสริม จำหน่ายที่บ้านซึ่งเป็นศูนย์เรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียงตำบลท่ากระเสริม รวมถึงที่จำหน่ายร้านค้าใกล้บ้าน
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือสครับจากฝรั่งช่วยขัดผิวเพื่อผลัดเซลล์ผิวให้ผิวดูกระจ่างใสและอ่อนนุ่มขึ้น
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการปลูกและดูแลฝรั่งจากแปลงที่ได้มาตรฐาน ปลอดสาร ไปสู่การเก็บเกี่ยว การคัดสรร การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อมาโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรทำสครับจากฝรั่ง วัตถุดิบที่ใช้ในการทำ สครับ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมีเกษตรกร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์การเรียนรู้สวนฝรั่งปลอดสารท่ากระเสริมที่ บ้านบึงเป่ง หมู่ที่ 9 ต.ท่ากระเสริม อ.น้ำพอง จ.ขอนแก่น

ออนไลน์ : U2T ท่ากระเสริม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65010378 : ขนมโรตีกรอบผสมด้วงมะพร้าว

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.น้ำพอง อ.น้ำพอง จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	9 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โรตีกรอบด้วงมะพร้าว

รายละเอียด : เป็นขนมโรตีกรอบที่ผสมด้วงมะพร้าว เพื่อเพิ่มคุณค่าทางอาหารคือโปรตีนสูงและมีความอร่อยมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging and Design logo

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

ทำความเข้าใจเกี่ยวกับระบบ E-commerce ทาง Page Facebook และ Line Platform

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ เราจะปรับแพคเกจที่ใส่ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากด้วง และทำโลโก้ หรือส่วนประกอบต่างๆให้ดูน่าสนใจมากยิ่งขึ้น และให้คนที่ซื้อได้รู้ว่า ผลิตภัณฑ์หน้าตาแบบนี้ แต่มีส่วนผสมหลักที่เป็นด้วง พร้อมใส่สรรพคุณของด้วงเข้าไปข้างตัวผลิตภัณฑ์ค่ะ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 17,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนด้วงมะพร้าว

ออนไลน์ : U2T Nampong

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015889 : ลูกประคบสมุนไพร

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.น้ำพอง อ.น้ำพอง จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	9 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกประคบสมุนไพร

รายละเอียด : การนำสมุนไพรที่มีอยู่ในท้องถิ่นโดยการรวมตัวกันของกลุ่มแม่บ้านเพื่อนำมาทำลูกประคบสมุนไพรที่มีรูปแบบที่หลากหลาย มีหลายขนาด มีสีสันที่น่านำไปใช้มากขึ้น พร้อมทั้งมีรายละเอียดสรรพคุณและวิธีใช้งาน การเก็บรักษา และแพจเกจที่สวยงามเหมาะกับการนำไปเป็นของฝากอย่างยิ่ง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างช่องทางการขายบนแพลทฟอร์มออนไลน์ เพื่อให้เข้าถึง กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และนอกพื้นที่

พัฒนา Packaging Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ขายให้แก่ทุกเพศทุกวัย แต่จะเน้นไปที่ผู้หญิงวัยกลางคน, ผู้ใช้แรงงานหนักๆ เช่น ทำงานก่อสร้าง, ผู้ทำงานออฟฟิศ ซึ่งมักจะมีปัญหาเกี่ยวกับโรคออฟฟิศซินโดรม และยังออกแบบโลโก้ให้มีความน่าสนใจมากขึ้น พร้อมกับ ป้ายบอกรายละเอียด สรรพคุณของผลิตภัณฑ์ วิธีการใช้งาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจนวดสมุนไพร

ออนไลน์ : U2T Nampong

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65003225 : การพัฒนาและยกระดับผ้าพื้นเมือง

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.บัวเงิน อ.น้ำพอง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าและเส้นใยธรรมชาติชุนชุนตำบลบัวเงิน

รายละเอียด : 1. ผ้าขาวม้าลวดลายท้องถิ่นตำบลบัวเงิน ขนาด 80 x240 เซนติเมตร พร้อมเย็บขอบ ราคา 130 บาท/ผืน2.ผ้าไหมบัวเงินทอมือ ขนาด 100 x 200 เซนติเมตร ราคา 1500 บาท/ผืน3. ผ้าขาวม้าไหมบัวเงินทอมือ ขนาด 80 x200 เซนติเมตร ราคา 800 บาท/ผืน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การทำตลาดออนไลน์

เครื่องย้อมสีเส้นใยธรรมชาติด้วยระบบควบคุมอุณหภูมิ

เครื่องต้มฝักไหมด้วยระบบควบคุมอุณหภูมิ

05 : แผนธุรกิจ

มีแผนธุรกิจดังองค์ประกอบต่อไปนี้ 1.กลุ่มลูกค้า 2.คุณค่าสินค้า/บริการ 3.ความสัมพันธ์กับลูกค้า 4.ช่องทางเข้าถึงลูกค้า 5.รายได้หลัก 6. พันธมิตร 7.กิจกรรมหลัก 8.ทรัพยากรหลัก 9. โครงสร้างต้นทุน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : ของดีบัวเงิน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017833 : การพัฒนากระเป๋าผ้าพื้นเมือง

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.บัวเงิน อ.น้ำพอง จ.ขอนแก่น

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

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าผ้าพื้นเมืองตำบลบัวเงิน

รายละเอียด : 1 กระเป๋าถือทรงคุณยายน้อย ราคา 250 บาท/ใบ2 กระเป๋าสะพายไหล่ขนาดกลาง ราคา 160 บาท/ใบ3 กระเป๋าย่าม ราคา 79 บาท/ใบ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อุปกรณ์ช่วยในการผลิต

การออกแบบที่ทันสมัย

การทำตลาดออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

กระเป๋าถือผ้าพื้นเมืองและผลิตภัณฑ์เกี่ยวเนื่องตำบลบัวเงิน เป็นกระเป๋าถือที่แปรรูปจากผ้าไหม ผ้าขาวม้าที่ผลิตขึ้นจากชุมชนบัวเงิน โดยมีแผนธุรกิจดังองค์ประกอบต่อไปนี้ 1.กลุ่มลูกค้า 1.1) กลุ่มเป้าหมายหลักบุคลากรในหน่วยงานราชการในพื้นที่ตำบลบัวเงิน และใกล้เคียง เป็นเพศหญิง ตั้งแต่ช่วงอายุ 16 ขึ้นไป และ 1.2 กลุ่มเป้าหมายรอง คือ ประชาชนในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคอื่นๆ ในประเทศไทย 2.คุณค่าสินค้า/บริการ กระเป๋าถือผ้าพื้นเมืองเป็นสินค้าที่ผลิตจากชุมชนของตำบลบัวเงิน โดยมีการตัดเย็บรูปทรงมีความหลากหลายเพื่อให้ลูกค้าได้เลือกตามความพึงพอใจ 3.ความสัมพันธ์กับลูกค้า โดยลูกค้าสามารถเลือกโทนสีกระเป๋า และรูปทรงได้ มีการสร้างเครือข่ายกลุ่มการขายสินค้าในชุมชนตำบลบัวเงิน และช่องทางออนไลน์สำหรับการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า อีกทั้งมีการส่งเสริมการขายสำหรับกลุ่มลูกค้าที่สั่งผลิตกระเป๋าถือผ้าพื้นเมืองในจำนวนตั้งแต่ 50 ใบขึ้นไป เพื่อสร้างฐานลูกค้าและสร้างการรับรู้สินค้าใหม่ของชุมชน 4.ช่องทางเข้าถึงลูกค้า จะมุ่งเน้นช่องทางออนไลน์ ได้แก่ เฟสบุค และเบอร์โทรศัพท์ 5.รายได้หลัก โดยรายได้ที่เป็นตัวเงินจากการจำหน่ายสินค้าต่างๆ ที่ผลิตขึ้นในพื้นที่ตำบลบัวเงิน ได้แก่ 5.1) กระเป๋าถือทรงคุณยายน้อย ราคา 250 บาท/ใบ 5.2) กระเป๋าสะพายไหล่ขนาดกลาง ราคา 160 บาท/ใบ 5.3) กระเป๋าย่าม ราคา 79 บาท/ใบ 6. พันธมิตร ประกอบด้วย กลุ่มอาชีพในพื้นที่ตำบลบัวเงิน หน่วยงานราชการ ในพื้นที่ตำบลบัวเงิน และใกล้เคียง ร้านค้าในพื้นที่ตำบลบัวเงินและทั่วไป ผู้จำหน่ายฝ้าย และกลุ่มอาชีพในพื้นที่ตำบลบัวเงิน เพื่อสนับสนุนการผลิตและการจัดจำหน่าย 7.กิจกรรมหลัก ได้แก่ การแปรรูปกระเป๋าหลาก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : ของดีบัวเงิน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65013131 : COLA KKU X แผงจิ้งหรีดกินได้ ตำบลบัวใหญ่ อำเภอน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.บัวใหญ่ อ.น้ำพอง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	7 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แผงจิ้งหรีดกินได้

รายละเอียด : แผงจิ้งหรีดกินได้ เป็นวัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่นอยู่แล้วในปริมาณที่เพียงพอ แทนที่จะเผาทิ้งทำลายเราจึงเล็งเห็นถึงการเพิ่มคุณค่ามูลค่าให้กับวัชพืชนั้น ๆ เพราะในตัววัชพืชมีเส้นใยจากธรรมชาติที่สามารถนำมาทำเป็นแผงจิ้งหรีดกินได้ด้วยเทคโนโลยีนวัตกรรม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. ใช SWOT analysis
2. ใช Business Model Canvas
3. ใช Customer Engagement Model

05 : แผนธุรกิจ

คณะผู้ดำเนินโครงการ U2T มีความคิดเห็นที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์แผงจิ้งหรีดกินได้ให้มีความเป็นเอกลักษณ์และช่วยผลักดันในเรื่องของการขยายฐานลูกค้าออกไปจำหน่ายให้ครอบคลุมทั้งในและนอกพื้นที่ เพื่อรองรับการขายที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคตทั้งการขายแบบออฟไลน์และออนไลน์ ซึ่งจะกำหนดราคาโดยจะหักค่าใช้จ่ายในด้านต้นทุนต่างๆ จากนั้นทำการบวกกำไรที่คาดว่าจะได้รับเข้าไปในราคาขาย
ทางกลุ่มผู้ผลิตจึงได้วางแผนการตลาด เช่น จัดจำหน่ายตลาดในชุมชน ร้านขายของฝาก ขยายฐานลูกค้าในพื้นที่ใกล้เคียง เพิ่มช่องทางการขายในแพลตฟอร์มออนไลน์
โดยแผงจิ้งหรีดกินได้ คิดเป็นเงิน 3,000 บาท/(เดือน หรือครั้ง)
โดยมีการวางแผนการขายในอนาคตหลังจากพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน, มีความน่าสนใจ, สามารถเก็บรักษาได้นานขึ้น และสร้างโลโก้ผลิตภัณฑ์ โดยมีการวางแผนเพิ่มมูลค่าของแผงจิ้งหรีดกินได้เพิ่มขึ้นร้อยละ (10-30 แล้วแต่ความเหมาะสม) คาดการณ์ว่าการมีผลิตภัณฑ์ที่มีบรรจุภัณฑ์ที่มีมาตรฐานจะสามารถขายได้มากขึ้น
ตำบลบัวใหญ่มีการใช้แผนธุรกิจแบบ 4P หรือ Marketing Mix ที่เรียกเป็นภาษาไทยว่า "ส่วนผสมทางการตลาด" โดยแบ่ง การวิเคราะห์องค์ประกอบเป็น 4 ส่วน ได้แก่ 1.Product (ผลิตภัณฑ์) เช่นการสร้างอัตลักษณ์, บรรจุภัณฑ์ Price (ราคา) ควรกำหนดราคาให้เหมาะสมกับสิ่งที่ผู้บริโภคได้รับ Place (ช่องทางจัดจำหน่าย) การเพิ่มช่องทางออนไลน์ เช่น เพจ Facebook Promotion (การส่งเสริมการขาย) เช่น การโฆษณา, การประชาสัมพันธ์, การทำ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 17,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลบัวใหญ่ อำเภอน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น

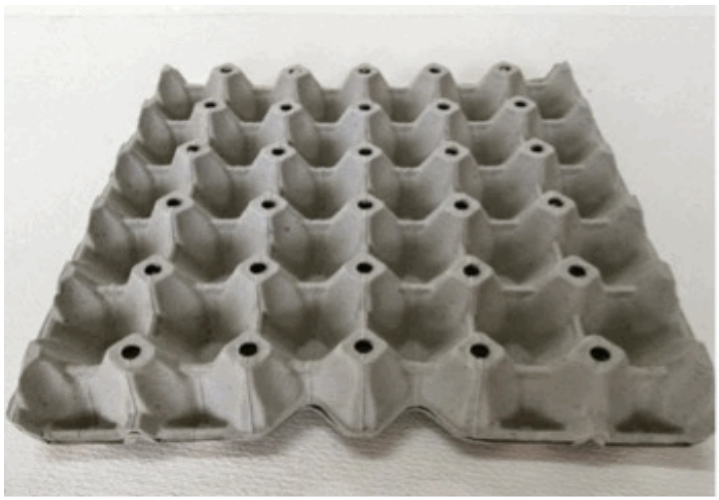
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65013184 : COLA KKU X วัสดุปรับปรุงดิน ตราKK910 ตำบลบัวใหญ่ อำเภอน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.บัวใหญ่ อ.น้ำพอง จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	7 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : วัสดุปรับปรุงดิน ตราKK910

รายละเอียด : วัสดุปรับปรุงดินหรือสารปรับปรุงดิน 2 ชื่อนี้เป็นตัวเดียวกันแต่ในทางการแล้วจะใช้คำว่าวัสดุปรับปรุงดินมากกว่า ในขณะที่บางคนเรียกว่าสารปรับสภาพดิน ซึ่งมักใช้เรียกกลุ่มวัสดุปูนที่ใช้เพิ่มพีเอชดิน โดยหน้าที่ของดินที่ดีต่อการเพาะปลูกพืชแล้วต้องมีคุณสมบัติทางกายภาพ(มีความร่วนซุย) ทางเคมี(มีธาตุอาหาร มีpHเหมาะสม) ทางชีวะ(มีจุลินทรีย์เพื่อ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

ระบบตรวจวัดความชื้นในดิน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช SWOT analysis

ใช Business Model Canvas

ใช Customer Engagement Model

05 : แผนธุรกิจ

คณะผู้ดำเนินโครงการ U2T มีความคิดเห็นที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์วัสดุปรับปรุงดิน ตราKK910 ให้มีความเป็นเอกลักษณ์และช่วยผลักดันในเรื่องของการขยายฐานลูกค้าออกไปจำหน่ายให้ครอบคลุมทั้งในและนอกพื้นที่ เพื่อรองรับการขายที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคตทั้งการขายแบบออฟไลน์และออนไลน์ ซึ่งจะกำหนดราคาโดยจะหักค่าใช้จ่ายในด้านต้นทุนต่างๆ จากนั้นทำการบวกกำไรที่คาดว่าจะได้รับเข้าไปในราคาขาย
ทางกลุ่มผู้ผลิตจึงได้วางแผนการตลาด เช่น จัดจำหน่ายตลาดในชุมชน ร้านขายของฝาก ขยายฐานลูกค้าในพื้นที่ใกล้เคียง เพิ่มช่องทางการขายในแพลตฟอร์มออนไลน์
โดยวัสดุปรับปรุงดิน ตราKK910 คิดเป็นเงิน 17,500 บาท/(เดือน หรือครั้ง)
โดยมีการวางแผนการขายในอนาคตหลังจากพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน, มีความน่าสนใจ, สามารถเก็บรักษาได้นานขึ้น และสร้างโลโก้ผลิตภัณฑ์ โดยมีการวางแผนเพิ่มมูลค่าของวัสดุปรับปรุงดิน ตราKK910 อย่างเพิ่มขึ้นร้อยละ (10-30 แล้วแต่ความเหมาะสม) คาดการณ์ว่าการมีผลิตภัณฑ์ที่มีบรรจุภัณฑ์ที่มีมาตรฐานจะสามารถขายได้มากขึ้น
ตำบลบัวใหญ่มีการใช้แผนธุรกิจแบบ 4P หรือ Marketing Mix ที่เรียกเป็นภาษาไทยว่า "ส่วนผสมทางการตลาด" โดยแบ่ง การวิเคราะห์องค์ประกอบเป็น 4 ส่วน ได้แก่ 1.Product (ผลิตภัณฑ์) เช่นการสร้างอัตลักษณ์, บรรจุภัณฑ์ Price (ราคา) ควรกำหนดราคาให้เหมาะสมกับสิ่งที่ผู้บริโภคได้รับ Place (ช่องทางจัดจำหน่าย) การเพิ่มช่องทางออนไลน์ เช่น เพจ Facebook Promotion (การส่งเสริมการขาย) เช่น การโฆษณา, การประชาสัมพันธ์, การทำ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 43,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลบัวใหญ่ อำเภอน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65009334 : ผลิตภัณฑ์แปรรูปเสื่อกก บ้านขาม

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.บ้านขาม อ.น้ำพอง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเสื่อกก บ้านขาม

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเสื่อกก เช่น จานรองแก้ว กล่องกระดาษทิชชู ปก หนังสือ กระเป๋าสะพายข้าง และรองเท้าใส่ในบ้าน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ลูกปัด

ไข่มุกมาร้อยประดับเพื่อให้เกิดลวดลายที่ทันสมัย

การใช้สารเคลือบผลิตภัณฑ์เพื่อความคงทน

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่แล้วให้มีความทันสมัยมากขึ้นโดยการประดับตกแต่งลูกปัดต่างๆลงไปในผลิตภัณฑ์ให้เกิดความสวยงาม เพื่อทำให้กลุ่มเป้าหมายเกิดความสนใจมากยิ่งขึ้น สืบเนื่องจากครั้งที่แล้วทางเราได้ทำกิจกรรมมาได้สักระยะหนึ่ง ซึ่งเป็นการสร้างกิจกรรมการรวมตัวของกลุ่มชาวบ้านเพื่อสร้างกระบวนการคิด วางแผนเพื่อให้ชุมชนเกิดรายได้ โดยครั้งที่แล้วเราได้ทำผลิตภัณฑ์จากต้นกกเป็นการทอและออกแบบลวดลายเฉพาะของตำบลบ้านขาม ในส่วนระยะที่ 2 นี้การต่อยอดธุรกิจเปรียบเสมือนสูตรสำเร็จเพื่อให้ผลิตภัณฑ์ก้าวหน้าอย่างต่อเนื่อง โดยผู้ปฏิบัติงานจะต้องเรียนรู้และหาแนวทางการต่อยอดผลิตภัณฑ์จากครั้งที่แล้วให้สอดคล้องและเป็นไปได้มากที่สุด จึงจะส่งผลถึงการประสบความสำเร็จ โดยจะเป็นไปตามขั้นตอนต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บอกต่อ

ออนไลน์ : U2T บ้านขาม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65009429 : ผลิตภัณฑ์การแปรรูปจากปลา ตำบลบ้านขาม

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.บ้านขาม อ.น้ำพอง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลา ตำบลบ้านขาม

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์แปรรูปอาหารจากปลา เช่น ปลาส้ม มีบรรจุภัณฑ์และเครื่องหมายการค้า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แปรรูปเป็นเมนูได้หลากหลาย ปลาส้มไร้ก้าง มีรสชาติไม่คาว

การปรุงรสวัตถุดิบให้สามารถเก็บไว้บริโภคไว้ได้ยาวนาน

การใช้เครื่องปรุงรสวัตถุดิบจากธรรมชาติแท้ การมักปลา ซึ่งเป็นปลาที่เพาะเลี้ยงเฉพาะในบ่อ

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาต่อยอดบรรจุภัณฑ์และเครื่องหมายการค้า จากผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลา ซึ่งการแปรรูปสัตว์น้ำเป็นการนำสัตว์น้ำมาใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า ยืดอายุการเก็บรักษาสัตว์น้ำให้ได้นานขึ้น ช่วยให้มีอาหารจากสัตว์น้ำยามที่ขาดแคลนหรือไม่ใช่ฤดูกาล นอกจากนี้ยังช่วยรักษาคุณค่าทางอาหารของสัตว์น้ำที่มีประโยชน์ต่อร่างกายและทำให้อาหารมีความปลอดภัยในการบริโภคเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับสัตว์น้ำและเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการแปรรูป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บอกต่อ

ออนไลน์ : U2T บ้านขาม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65009501 : วงกลองยาว ตำบลบ้านขาม

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.บ้านขาม อ.น้ำพอง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กลุ่มกลองยาว ตำบลบ้านขาม

รายละเอียด : ให้บริการ การแสดงกลองยาว

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ศึกษาสื่อประกอบการแสดง จังหวะ การแสดงรูปแบบใหม่

ศึกษาจังหวะดนตรีจังหวะใหม่ นำมาผสมผสานให้เข้ากับการแสดงในปัจจุบัน

เครื่องดนตรีเสริมเพื่อสร้างจังหวะใหม่

05 : แผนธุรกิจ

การแสดงกลองยาว เป็นการละเล่นดนตรีพื้นบ้านของภาคอีสาน กิจกรรมที่แสดงถึงศักยภาพของผู้นำและสมาชิกชุมชนและหากมีกิจกรรมรื่นเริง งานประเพณีต่างๆของชุมชน ก็จะมีโอกาสได้รับใช้สังคมโดยการแสดง เพื่อสนับสนุนในกิจกรรมหมู่บ้านต่อไป จึงเกิดความสนใจที่จะพัฒนาต่อยอดกระบวนท่า จังหวะต่างๆการเคลื่อนไหว เพิ่มความสนุกสนาน บรรยากาศของการแสดงให้เข้ากับยุคสมัยใหม่ผนวกการแสดงกลองยาวที่เคยมีอยู่แล้วกับกลุ่มอนุรักษ์ดั้งเดิมให้เกิดความน่าสนใจมากยิ่งขึ้นและมีโอกาสสร้างกิจกรรมกระชับความสัมพันธ์ระหว่างคนรุ่นใหม่ที่สนใจกับกลุ่มอนุรักษ์ดั้งเดิมเพื่อสืบสานวัฒนธรรมต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บอกต่อ

ออนไลน์ : U2T บ้านขาม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65016513 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบล พังทุย อำเภอ น้ำพอง จังหวัด ขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.พังทุย อ.น้ำพอง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาด

รายละเอียด : ใช้ทำความสะอาดพื้นแห้งบริเวณบ้าน อาคารและสำนักงานน้ำหนักเบา จับกระชับมือ สะดวกในการใช้งาน ทำจากดอกหญ้าตองกง ไม่หลุดร่วงง่าย โดยแบ่งได้ดังต่อไปนี้1.ไม้กวาดงอ2.ไม้กวาดหางช้าง3.ไม้กวาดเต้าพลาสติก 3.1 ไม้กวาดเต้าพลาสติกด้ามไม้3.2 ไม้กวาดเต้าพลา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมด้านการผลิตกระบวนการการออบแบบและผลิตไม้กวาดได้อย่างรวดเร็ว

นวัตกรรมด้านการตลาดและการบริการแบบดิจิตอลออนไลน์

นวัตกรรมสินค้าให้เกิดมูลค่าเพิ่มมากขึ้นในแนวการคิดสร้างสรรค์ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค

05 : แผนธุรกิจ

ธุรกิจทำไม้กวาดดอกญ้าเป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่มีผู้คนให้ความสนใจจำนวนมากซึ่งคิดว่าธุรกิจไม่ยากแต่หากขาดความรู้จริงและความชำนาญธุรกิจอาจไม่ประสบผลสำเร็จ ธุรกิจไม้กวาดดอกหญ้าต้องคำนึงถึงปัจจัยหลายอย่างเพื่อให้มีโอกาสในการขยายตัว

การนำกลยุทธ์การตลาดมาใช้เป็นการวิเคราะห์โอกาสทางการตลาดเพื่อให้เกิดความแตกต่างของคู่แข่ง รูปแบบการผลิตช่องทางการจำหน่ายส่งเสริมยอดขายของชุมชนและการส่งเสริมการขาย การจัดส่งที่ทันสมัย สิ่งค้ามีแบบธรรมชาติ กลมกลืน ไม่ก่อให้เกิดมลพิษ

- การประมาณการใช้เงินทุนหมุนเวียนเพื่อช่วยผู้ประกอบการเป็นเรื่องสำคัญในการใช้ทรัพยากรทุนธุรกิจที่ดำเนินการอยู่อย่างมีประสิทธิภาพ
- การแข่งขันทำไม้กวาดจะต้องมีศักยภาพในการบริการลูกค้าและเน้นคุณภาพให้มากขึ้นเนื่องจากลูกค้ามีการเลือกซื้อสินค้าหลายแห่ง
- ออกแบบการบริหารงานสหกรณ์ใหม่เพื่อลดพ่อค้าคนกลาง

เป้าหมายการเป็นศูนย์กลางในการทำไม้กวาดดอกหญ้าครบคลุมทุกพื้นที่และภูมิภาค สร้างเครือข่ายในลักษณะFamily Business.

ให้เกิดความต่อเนื่องในการผลิตและใช้เงินทุนไม่มากนัก เป็นผู้นำในการทำไม้กวาดดอกหญ้าความสะดวกทางการจัดส่ง สามารถซื้อสินค้าทางโทรศัพท์และInternet เลือกผลิตภัณฑ์ที่นำเสนอได้ทางInternet เช่นกัน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 190,050

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65016550 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบล พังทุย อำเภอ น้ำพอง จังหวัด ขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.พังทุย อ.น้ำพอง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาหม่องน้ำ

รายละเอียด : สินค้าใช้สูดดมเมื่อมีการวิงเวียนศีรษะ หน้ามืดคล้ายจะเป็นลมหรือใช้ทาภายนอกเนื่องจากมีอาการปวดเมื่อย บวม อักเสบจากแมลงกัด ต่อย เป็นกลุ่มยาระงับอาการปวด ใช้ได้ทั้งเด็กและผู้ใหญ่ ชนิดน้ำ หากมีอาการแพ้ควรปรึกษาแพทย์ก่อนใช้ ห้ามกลืนห้ามใช้ยาตรงบริเวณที่แตก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมสินค้าให้เกิดมูลค่าเพิ่มมากขึ้นในแนวการคิดสร้างสรรค์ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค
นวัตกรรมด้านการตลาดและการบริการแบบดิจิตอลออนไลน์
นวัตกรรมด้านการผลิตกระบวนการการออบแบบและผลิตอบสมุนไพรให้แห้งเร็วขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

ยาหม่องน้ำ ส่วนใหญ่ใช้บรรเทาอาการหน้ามืดเป็นลม วิงเวียนศีรษะ คัดจมูกและสามารถใช้นวดได้เป็นการระเหยเป็นยาสามัญประจำบ้าน พัฒนารูปแบบยาหม่องน้ำสมุนไพร เพราะเป็นส่วนที่ผู้บริโภคชอบใช้ต่อเนื่องในชีวิตประจำวันเพราะผู้บริโภคติดกับพื้นที่คุ้นเคยต้องมีกลยุทธ์ทางการตลาดการโฆษณาและการประชาสัมพันธ์เน้นอาศัยแบบปากต่อปาก นี้ช่องทางการจัดจำหน่ายมากขึ้นไม่ใช่แค่อยู่หน้าร้านขายยาอย่างเดียวรวมถึงการค้าปลีกตลอดทั้งการสร้างแบรนด์ของตำบลเพิ่มโอกาสทางการขายเพื่อทำให้เกิดความพึงพอใจทันสมัยมีเอกลักษณ์และมีการรับรองในตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 108,250

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ม่วงหวาน อ.น้ำพอง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : วงกลองยาว ตำบลม่วงหวาน

รายละเอียด : มีสมาชิกจำนวน 15 คน โดยมี กลอง,รำมะนา,ฉาบ เพลงที่จะเล่นมีประมาณ 5 เพลง 1.เพลงม้าย่อง 2.เพลงหรั่งย่ำเท้า 3.เพลงแขก 4.เพลงเซิ้งกระติ๊บ 5.เพลงเซิ้งสวิง กลองตีด้วยมือ ทำด้วยไม้เป็นกลมกลวง ขึงด้วยหนังมีหลายชนิด ใช้สะพายในเวลาตี เรียกว่ากลองยาวหรือเถิดเทิง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดทำวิดีโอ เพื่อโปรโมท

Chanel Online = Facebook

การจัดชุดการแสดง

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาวงดนตรีกลองยาวประยุกต์ให้สอดคล้องกับความต้องการของยุคสมัยปัจจุบัน พร้อมทั้งส่งเสริมช่องทางการหารายได้ให้กับชุมชนโดยการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่เข้าไปปรับใช้ แผนการเงิน https://kku.world1hrn

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บอกต่อ

ออนไลน์ : U2T ม่วงหวาน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65009717 : การแปรรูปผลิตภัณฑ์จากเห็ด ตำบลม่วงหวาน

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ม่วงหวาน อ.น้ำพอง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเห็ด ตำบลม่วงหวาน
รายละเอียด : แหนมเห็ดเพื่อสุขภาพ ใช้เห็ดที่คัดสรรค์มาอย่างดี จึงทำให้เวลารับประทานได้รสชาติของเห็ดที่เต็มคำ และรสชาติที่เปรี้ยวกำลังดี ส่วนประกอบ เห็ดขอนขาว เห็ดนางฟ้า เห็ดนางรม ผงปรุงรส กระเทียมโขลก เกลือ ข้าวเหนียวนึ่ง และพริกขี้หนูสวนเห็ดสด กิโลกรัมละ90บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เห็ด มาแปรรูปเป็นเห็ดทอดเพื่อให้เก็บรักษาได้นานยิ่งขึ้น
ช่องทางการตลาด
การบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

แหนมเห็ดเพื่อสุขภาพ ใช้เห็ดที่คัดสรรค์มาอย่างดี จึงทำให้เวลารับประทานได้รสชาติของเห็ดที่เต็มคำ และรสชาติที่เปรี้ยวกำลังดี ส่วนประกอบ เห็ดขอนขาว เห็ดนางฟ้า เห็ดนางรม ผงปรุงรส กระเทียมโขลก เกลือ ข้าวเหนียวนึ่ง และพริกขี้หนูสวน
แผนการเงินตามลิงค์นี้ https://kku.world/by5gj

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บอกต่อ
ออนไลน์ : U2T ม่วงหวาน
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65009743 : หัตถกรรมจักสาน ตำบลม่วงหวาน

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ม่วงหวาน อ.น้ำพอง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หัตถกรรมจักสาน ม่วงหวาน

รายละเอียด : กระเป๋าสานจากต้นกกเป็นเอกลักษณ์เฉพาะถิ่น มีความสวยงาม ทันสมัย เหมาะสำหรับผู้ที่สนใจในผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ สินค้าจะเป็นแบบรวม ทั้งชิ้นเล็ก ชิ้นใหญ่ มีทั้งรองแก้ว รองจาน กระเป๋า หมวก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แอพออกแบบโลโก้ = Canva

Logo Maker – Design Creator

QR Code Generator

05 : แผนธุรกิจ

โดยสร้างความแปลกใหม่ให้กับผลิตภัณฑ์จากต้นกก ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด โดยต้นกกนั้นต้องใช้ประสบการณ์ในการทำที่สูง จึงทำให้เกิดมูลค่าได้มาก

แผนการเงิน https://kku.world/zjayb

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บอกต่อ

ออนไลน์ : U2T ม่วงหวาน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65043104 : พัฒนาและยกระดับเครื่องป□□นดินเผาดอกดิน

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.วังชัย อ.น้ำพอง จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องป□□นดินเผาดอกดิน

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ□เครื่องป□□นดินเผาที่มีเอกลักษณ□ แบบดั้งเดิมหรือแบบเนื้อดินธรรมดา (Earthenware) ไม□มีการเคลือบ มีจุดเด□นคือวัตถุดิบจากหลุมดินที่ผุดขึ้นเรื่อยๆ ในทุกๆป□ไม□เคยหมดเป□นเวลากว□า 100 ป□ การใช□เตาเผาแบบโบราณที่คงเอกลักษณ□ กระบวนการผลิตแบบดั้งเดิม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์

ออกแบบบรรจุภัณฑ์

ส□งเสริมช□องทางการตลาดแบบออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

ร□านจำหน□ายผลิตภัณฑ□เครื่องป□□นดินเผาดอกดินและดอกดินมวลเบาภายใต้แบรนด□"ดอกดินบายวังถั่ว(DokDin By wangthua)"
กลุ□มเป□าหมายคือกลุ□มลูกค□าเพศชายและหญิงอายุตั้งแต□16ป□ขึ้นไปทั้งในประเทศไทยและต□างประเทศโดยจะจัดจำหน□ายทั้งทางออนไลน□และออฟไลน□จัดทำฐานข□อมูลเพื่อบริหารจัดการสร□างเพจFB สื่อสารทางการตลาดขายสินค□าและบริหารลูกค□าสัมพันธ□ ซึ่งมีผลิตภัณฑ□ภายใต□แบรนด□"ดอกดินบายวังถั่ว(DokDin By wang thua)"
1)เครื่องป□□นดินเผาดอกดิน
เป□นเครื่องป□□นดินเผาที่มีเอกลักษณ□คือเป□นภาชนะดินเผาแบบดั้งเดิมหรือแบบเนื้อดินธรรมดา(Earthenware)ไม□มีการเคลือบรูปแบบภาชนะคล□ายกับภาชนะดินเผาที่ขุดพบในแหล□งโบราณคดีโนนชัยมีจุดเด□นคือดินที่ได□จากหลุมดินบ□านวังถั่วที่ผุดขึ้นเรื่อยๆและใช□เตาเผาแบบโบราณที่คงเอกลักษณ□ของกระบวนการผลิตที่เน□นคุณภาพ และ สามารถนำไปทาสิหรือตกแต่งลวดลายต่อไปได้ โดยตั้งเป้ารายได้ไว้ที่ 50,000 บาท/เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,833

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ดอกดินคาเฟ่

ออนไลน์ : เครื่องปั้นดินเผาบ้านวังถั่ว ร้านยายโก้ง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65043105 : พัฒนาและยกระดับเครื่องปั้นดินเผาดอกดิน

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.วังชัย อ.น้ำพอง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต 5 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดอกดินมวลเบา

รายละเอียด : การนำดินเหลือทิ้งจากการปั้นขึ้นรูปเครื่องปั้นดินเผามาผสมกับเศษวัสดุธรรมชาติที่มีในท้องถิ่นมาปั้นขึ้นรูปตามขนาด ต่างๆ นำไปเผาพร้อมกับเครื่องปั้นดินเผาที่จะเผาตามปกติจะได้ดินมวลเบามีจุดเด่นคือสวยงามน้ำหนักเบา อุ้มน้ำได้ดี เหมาะกับการปลูกพืชในกระถาง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ส่งเสริมช่องทางการตลาดแบบออนไลน์

ออกแบบฉลากโลโก้ และบรรจุภัณฑ์

ออกแบบแม่พิมพ์ปั้นขึ้นรูปผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาดอกดินและดอกดินมวลเบาภายใต้แบรนด์"ดอกดินบายวังถั่ว(Dok Din By wangthua)"
กลุ่มเป้าหมายคือกลุ่มลูกค้าเพศชายและหญิงอายุตั้งแต่16ปีขึ้นไปทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศโดยจะจัดจำหน่ายทั้งทางออนไลน์และออฟไลน์จัดทำฐานข้อมูลเพื่อบริหารจัดการสร้างเพจFBสื่อสารทางการตลาดขายสินค้าและบริหารลูกค้าสัมพันธ์ซึ่งมีผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์"ดอกดินบายวังถั่ว(DokDinBy wang thua)"ได้แก่
1)ดอกดินมวลเบา
เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการนำดินเหลือทิ้งจากขั้นตอนการปั้นขึ้นรูปของผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผามาผสมกับเศษวัสดุธรรมชาติที่มีในท้องถิ่นเช่นแกลบฟางข้าวกาบฯลฯ เพื่อนำมาปั้นขึ้นรูปทรงกลมขนาดต่างๆแล้วนำไปเผาจะเกิดรูพรุนในก้อนดินจึงทำให้เม็ดดินน้ำหนักเบามีคุณสมบัติในการ
อุ้มน้ำได้ดีไม่มีปฏิกิริยากับธาตุอาหารและสามารถระบายน้ำได้ดีเหมาะแก่การนำไปปลูกไม้ดอกไม้ประดับไม่ทำให้พื้นที่เพาะปลูกสกปรกไม่มีฝุ่นฟุ้งกระจายควบคุมรักษาความชื้นลดพลังงานระยะเวลาและปริมาณการใช้น้ำได้เป็นอย่างดีโดยตั้งเป้าหมายรายได้ไว้ที่ 5,000บาท/เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

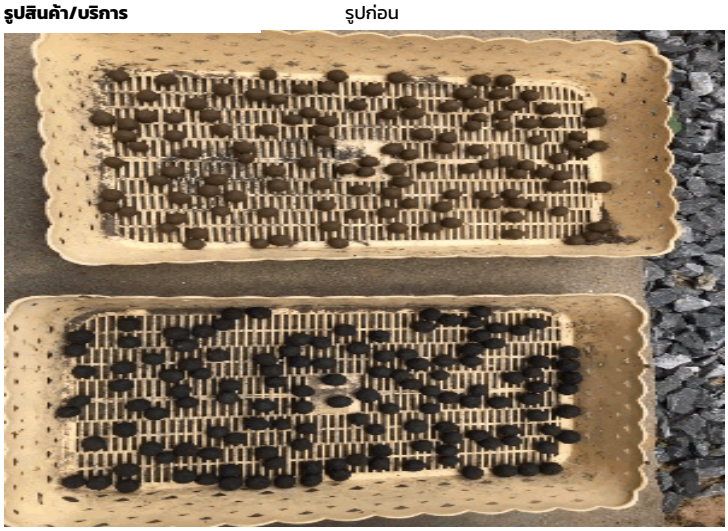
ออฟไลน์ : ดอกดินคาเฟ่

ออนไลน์ : เครื่องปั้นดินเผาบ้านวังถั่ว ร้านยายโก้ง

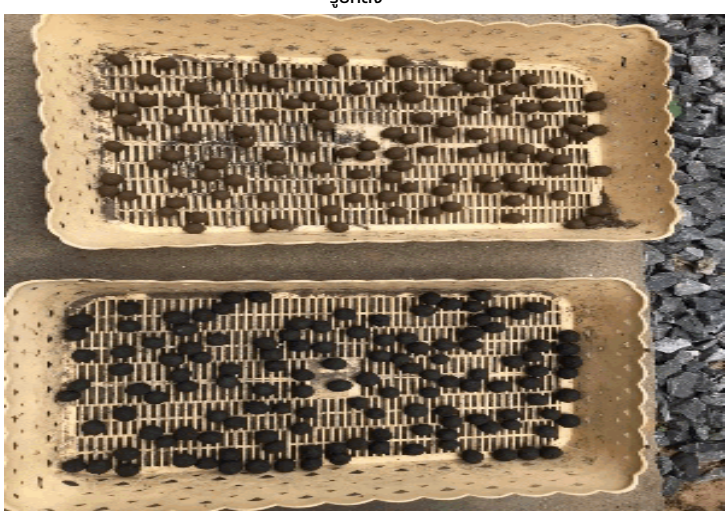
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65014797 : ชาสมุนไพรตำบลสะอาด

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.สะอาด อ.น้ำพอง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ชาสมุนไพรชงดื่ม

รายละเอียด : ชาสมุนไพรผักพื้นบ้าน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีในการผลิตภัณฑ์สะอาด ปลอดภัย และการแปรรูปผลิตภัณฑ์ให้มีอายุการเก็บรักษาได้นาน ยิ่งขึ้น

องค์ความรู้การผลิตสมุนไพรแห้งชงดื่ม สุขลักษณะที่เหมาะสมในการผลิต รวมทั้งการตรวจหาสิ่งปนเปื้อน

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.1 จุดแข็ง
- การนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมมาใช้สร้างคุณภาพและคุณค่าของสมุนไพรในตำบล
- การแปรรูปสมุนไพรเป็นแคปซูล
- ผ่านมาตรฐานตาม (มผช) กำหนด

1.2 จุดอ่อน
- เป็นธุรกิจที่กำลังเริ่มต้นในการจัดทำและการรวมกลุ่ม
- ยังไม่มีประสบการณ์ในการผลิต
- ตราสินค้าของกิจการยังไม่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภคมากนัก เนื่องจากยังไม่มีการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภครับรู้เท่าที่ควร
- กิจการมีการดำเนินการในลักษณะ Labor Intensive ทำให้การเพิ่มกำลังแรงงาน และกำลังการผลิต

เป็นได้ยาก
- สถานที่ผลิตสินค้าอยู่ในที่พักอาศัยของชุมชน ทำให้เกิดข้อจำกัดในด้านการขยายกำลังการผลิต

เป้าหมายของสินค้า
สมุนไพรผักพื้นบ้านเช่น
ใบย่านาง ฟ้าทะลายโจร ฯลฯ สามารถปลูกได้ตามริมรั้วบ้านและสวน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลสะอาด อำเภอน้ำพอง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง



PS65014886 : นวดไทยสไตล์อิสาน (ตำบลสะอาด)

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.สะอาด อ.น้ำพอง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : นวดไทยสไตล์อิสาน By SA-AT

รายละเอียด : นวดไทยสไตล์อิสานและการนวดขิดอีสาน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาคุณภาพและมาตรฐานของนวดไทยสไตล์อีสาน

อบรมทักษะการนวดให้เป็นมืออาชีพ โดยอาจารย์ผู้เชี่ยวชาญจากสาขาวิชากายภาพบำบัด

คณะเทคนิคการแพทย์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น และวิทยากรจากชมรมนวดไทยและสปา

จังหวัดขอนแก่น

05 : แผนธุรกิจ

.การวิเคราะห์สถานการณ์ธุรกิจ (SWOT Analysis)
1.1 จุดแข็ง
- นวดไทยสไตล์อีสาน มีการนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่มาใช้
- การอนุรักษ์การนวดขิดอีสานตามภูมิปัญญาท้องถิ่นอิสาน
- ได้รับการฝึกจากผู้ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญจากทางคณะเทคนิคการแพทย์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

1.2 จุดอ่อน
- เป็นธุรกิจที่กำลังเริ่มต้นในการจัดทำและการรวมกลุ่ม
- ยังไม่มีประสบการณ์ในการผลิต
- ตราสินค้าของกิจการยังไม่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภคมากนัก เนื่องจากยังไม่มีการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภครับรู้เท่าที่ควร
- กิจการมีการดำเนินการในลักษณะ Labor Intensive ทำให้การเพิ่มกำลังแรงงาน และกำลังการผลิต
เป็นได้ยาก
- สถานที่ผลิตสินค้าอยู่ในที่พักอาศัยของชุมชน ทำให้เกิดข้อจำกัดในด้านการขยายกำลังการผลิต

1.3 โอกาส

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลสะอาด อำเภอน้ำพอง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65041175 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลหนองกุง อำเภอน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.หนองกุง อ.น้ำพอง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อกก Handmade

รายละเอียด : เสื่อกกทอมือ ทอจากต้นกกทั้งลำต้น ความยาว 150 เซนติเมตร ความกว้าง 80 เซนติเมตร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาลวดลาย สีสัน และบรรจุภัณฑ์

"-"

"-"

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการนำทรัพยากรและสินค้าในชุมชนมาเพิ่มศักยภาพของสินค้าในชุมชนมาเพิ่มศักยภาพของสินค้าและปรับปรุงสินค้าในการขายให้ตอบโจทย์และขนส่งได้ง่ายขึ้น เพิ่มการสนับสนุนธุรกิจและสินค้าในชุมชนให้มีความมั่นคงในสินค้าการขายและพัฒนาให้มีหลายช่องทางในการขายเพิ่มเติมจากเดิม เพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชน รวมทั้งสร้างการเรียนรู้และฝึกฝีมือ ฝึกอาชีพ ในกลุ่มอิสระในการร่วมขับเคลื่อน และพัฒนาประเทศตามโครงการจัดสรรขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,160

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เสื่อกกหนองกุง

ออนไลน์ : เสื่อกกแฮนเมด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65041177 : โครงการพัฒนาวัสดุเหลือใช้ ตำบลหนองกุง อำเภอน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.หนองกุง อ.น้ำพอง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พรหมเช็ดเท้า Handmade

รายละเอียด : พรหมเช็ดเท้าแบบทอมือ ความกว้าง 40 เซนติเมตร ยาว 60 เซนติเมตร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาวัสดุเหลือใช้ให้เกิดประโยชน์

"-"

"-"

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์เป็นของกลุ่มสร้างอาชีพในชุมชนซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ พร้อมจำหน่าย คือพรหมเช็ดเท้า ที่มีความกว้าง 40 เซนติเมตรยาว 60 เซนติเมตร วัสดุทำมาจากเศษผ้าที่ใช้แล้วหรือจะนำเศษผ้าที่มีราคาถูก นำมาแปลรูปเป็นผลิตภัณฑ์เป็นพรหมเช็ดเท้าเป็นสิ่งจำเป็นที่ต้องมีติดบ้านทุกครัวเรือน และสามารถสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชนกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักคือกลุ่มแม่บ้านที่มีอายุระหว่าง 25-45 ปี ที่รักษาความสะอาดภายในบ้าน และตอบโจทกสำหรับลูกค้าที่ต้องการสินค้าในราคาถูกและสามารถเอื้อมถึงได้
จุดขายและจุดเด่น คือ พรหมเช็ดเท้าเป็นสิ่งจำเป็นที่ต้องมีทุกครัวเรือน กลยุทธ์ด้านราคา โดยบวกกำไร 30-40 % จากต้นทุน ดังนั้นราคาส่งคือ 20 บาท ราคาขายปลีกคือ 29 บาท กลยุทธ์การจัดจพหน่าย แบ่งออกเป็น 2 ช่องทางออฟไลน์ และออนไลน์ ออฟไลน์คือขาย ตามร้านนค้า ทั่วไปส่วนออนไลน์คือขายผ่านช่องทาง Facebook, Instagram, Tiktok กลยุทธ์การส่งเสริม การตลาด ใช้สื่อการโฆษณาทางออนไลน์และออฟไลน์ โดยผ่านการประชาสัมพันธ์ เช่น โฆษณาในเพจ Facebook , Instagram , Tiktok

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

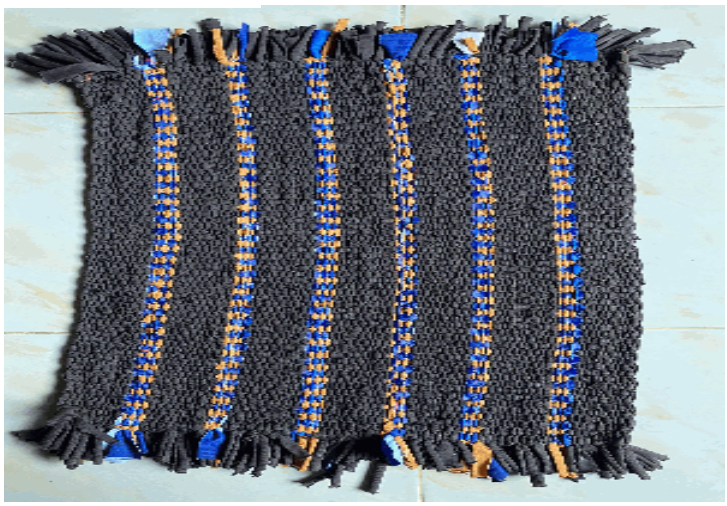
ออฟไลน์ : พรมเช็ดเท้าหนองกุง

ออนไลน์ : พรมเช็ดเท้าแฮนด์เมด

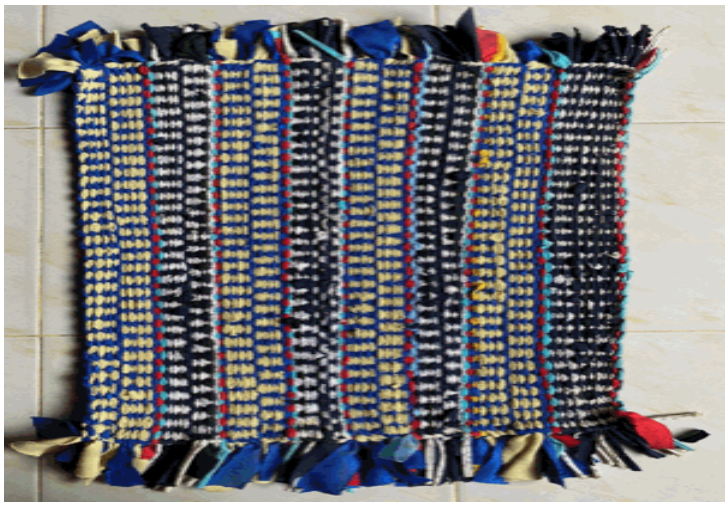
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65009257 : ผลิตภัณฑ์ชาสมุนไพรเพื่อสุขภาพ

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โนนแดง อ.โนนศิลา จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Tea โนนแดง

รายละเอียด : ชาสมุนไพรบรรจุซอง สำหรับแช่ดื่ม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

food packaging

marketing

drying technology

05 : แผนธุรกิจ

การจัดทำแผนธุรกิจนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการกำหนดเป้าหมายของธุรกิจให้มีความชัดเจน กำหนดแนวทางการดำเนินงานให้สอดคล้องกับเป้าหมายเพื่อให้บรรลุประโยชน์สูงสุดในการดำเนินธุรกิจ แผนธุรกิจนี้จัดทำขึ้นสำหรับธุรกิจจำหน่ายชาสมุนไพรผ่านช่องทางออนไลน์ ในตราสินค้า "Tea โนนแดง" โดยวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ การวิเคราะห์การแข่งขันในอุตสาหกรรม จุดแข็งจุดอ่อนโอกาสอุปสรรค และพบว่าผู้บริโภคเป้าหมาย คือ ทุกกลุ่มวัยที่มีประสบการณ์ซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์และมีพฤติกรรมการใช้ Social Media เป็นประจำ ตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในตลาดเป็นแบบ Premium ที่มีความแตกต่างจากคู่แข่งในท้องตลาดโดยใช้สมุนไพรคัดเกรด ผลิตภัณฑ์มีมาตรฐานและบรรจุภัณฑ์ที่โดดเด่นสวยงาม รวมถึงรูปแบบการบริการลูกค้าที่สอดคล้องกับวิถีชีวิตของผู้บริโภคในยุคปัจจุบัน จากการวิเคราะห์โมเดลของธุรกิจด้วย Business Model Canvas การจัดทำแผนการผลิต แผนการตลาดและการประมาณการรายรับ รายจ่าย เงินลงทุน ผลกำไร ระยะเวลาคืนทุนและผลตอบแทน พบว่าธุรกิจจำหน่ายชาสมุนไพรผ่านช่องทางออนไลน์นี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยมีระยะเวลาคืนทุนภายใน 1 ปี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Black angle

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65009448 : ผลิตภัณฑ์มะม่วงอบแห้ง

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โนนแดง อ.โนนศิลา จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Dango

รายละเอียด : มะม่วงพันธุ์แก้วขมิ้น ผ่านกระบวนการอบแห้งด้วยเครื่อง Tray dryer จากนั้นทำการบรรจุแยกชิ้นเพื่อสะดวกต่อการรับประทาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

food packaging

marketing

drying technology

05 : แผนธุรกิจ

การจัดทำแผนธุรกิจนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการกำหนดเป้าหมายของธุรกิจให้มีความชัดเจน กำหนดแนวทางการดำเนินงานให้สอดคล้องกับเป้าหมายเพื่อให้บรรลุประโยชน์สูงสุดในการดำเนินธุรกิจ แผนธุรกิจนี้จัดทำขึ้นสำหรับธุรกิจจำหน่ายผลไม้อบแห้งผ่านช่องทางออนไลน์ ในตราสินค้า "Dango" โดยวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ การวิเคราะห์การแข่งขันในอุตสาหกรรม จุดแข็งจุดอ่อนโอกาสอุปสรรค และพบว่าผู้บริโภคเป้าหมาย คือ ทุกกลุ่มวัยที่มีประสบการณ์ซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์และมีพฤติกรรมการใช้ Social Media เป็นประจำ ตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในตลาดเป็นแบบ Premium ที่มีความแตกต่างจากคู่แข่งในท้องตลาดโดยใช้ผลไม้คัดเกรด ผลิตภัณฑ์มีมาตรฐานและบรรจุภัณฑ์ที่โดดเด่นสวยงาม รวมถึงรูปแบบการบริการลูกค้าที่สอดคล้องกับวิถีชีวิตของผู้บริโภคในยุคปัจจุบัน จากการวิเคราะห์โมเดลของธุรกิจด้วย Business Model Canvas การจัดทำแผนการผลิต แผนการตลาดและการประมาณการรายรับ รายจ่าย เงินลงทุน ผลกำไร ระยะเวลาคืนทุนและผลตอบแทน พบว่าธุรกิจจำหน่ายผลไม้อบแห้งผ่านช่องทางออนไลน์นี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยมีระยะเวลาคืนทุนภายใน 1 ปี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Black angle

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65014850 : เห็ดโนนศิลา

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โนนศิลา อ.โนนศิลา จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เห็ดยิ้ม (Smiling Mushroom)

รายละเอียด : เห็ดแปรรูปโดยการอบ, ทอด และปรุงรสด้วยผงปรุงรส

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการหมัก

เทคโนโลยีการอบอาหาร

เทคโนโลยีการบรรจุหีบห่อระบบสุญญากาศ

05 : แผนธุรกิจ

ในปัจจุบันขนมในท้องตลาดส่วนใหญ่จะเป็นของที่มีพลังงาน (แคลลอรี่) และโซเดียมสูง ส่งผลให้เมื่อบริโภคจำนวนมากจะทำให้เสี่ยงในการเกิดโรคอ้วน หลอดเลือด และหัวใจ ประกอบกับคนในชุมชนโนนศิลามีการประกอบอาชีพเกษตรกรรมจำนวนมากเช่น ข้าว อ้อย มันสำปะหลัง และเห็ด ซึ่งเห็ดเป็นสิ่งที่แปรรูปได้ง่ายที่สุด

จากการสอบถามกลุ่มผู้ผลิตเห็ดในตำบลโนนศิลาพบว่า ในกระบวนการผลิตเห็ดในส่วนของผลผลิตมีบางส่วนที่ขนาดไม่ได้ตามมาตรฐาน (มีขนาดเล็ก) และส่วนใหญ่จะนำไปประกอบอาหารหรืออาจจะต้องทิ้งไป จึงมีความคิดที่จะนำเห็ดเหล่านี้ไปแปรรูปเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม

ในการประกอบธุรกิจแปรรูปเห็ดนี้จะตอบโจทย์ในกลุ่มลูกค้าสองกลุ่มใหญ่ๆ คือ เด็ก และวัยรุ่น ซึ่งต้องการพลังงานในการใช้ชีวิตมากเนื่องจากกิจกรรมเยอะ ขนมขบเคี้ยวประเภทนี้จึงเหมาะกับลูกค้าสองกลุ่มนี้ นอกจากนี้เห็ดยังมีคุณค่าทางสารอาหารสูงและไขมันต่ำอีกด้วย ซึ่งจะเหมาะแก่ผู้ที่ต้องการควบคุมน้ำหนักหรือกำลังลดน้ำหนักอีกหนึ่งกลุ่ม และการแปรรูปเห็ดในลักษณะนี้ยังไม่เป็นที่แพร่หลายในตลาดร้านค้าสะดวกซื้อ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลโนนศิลา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65022565 : หน้ากากอนามัยจากเศษผ้าไหม

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โนนศิลา อ.โนนศิลา จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : NSL Mask

รายละเอียด : หน้ากากอนามัยที่มีลวดลายเอกลักษณ์เฉพาะที่มีความสวยงามผลิตจากผ้าไหมในชุมชนบ้านหันตำบลโนนศิลา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรสภาพ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการเย็บผ้าไหม

เทคโนโลยีการทอผ้าไหม

เทคโนโลยีการถนอมเส้นใยผ้าไหม

05 : แผนธุรกิจ

ในชุมชนบ้านหันตำบลโนนศิลามีการทอผ้าไหมส่วนใหญ่จะเป็นเสื้อผ้า ผ้าซิ่น ในการผลิตผ้าไหมจะมีเศษผ้าที่เหลือจากการทำตัดชุดอยู่ จึงเกิดความคิดที่จะนำเศษผ้าเหล่านี้มาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าและลดการสร้างขยะ(zero waste) จึงเกิดเป็นหน้ากากอนามัยจากผ้าไหม "NSL Mask" ซึ่งเหมาะกับในยุคที่มีการระบาดของโคโรนาไวรัส(โควิด-19) และนอกจากนี้ยังมีการเพิ่มช่องใส่กรองอากาศซึ่งสามารถป้องกันฝุ่น PM2.5 จากมลภาวะในอากาศได้อีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลโนนศิลา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65022337 : หันมองไหม

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.บ้านหัน อ.โนนศิลา จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดักแด้อบสมุนไพรหันมองไหม

รายละเอียด : ดักแด้ของหนอนไหมที่ผ่านกระบวนการสาวไหมออกจนหมดแล้วยังมีประโยชน์ในการนำมาเป็นอาหารโดยการนำไปอบและเพิ่มรสชาติด้วยสมุนไพรพื้นบ้าน กลายเป็นของทานเล่นที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพมีรสชาติและกลิ่นหอมของสมุนไพร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Plant from Online

-

-

05 : แผนธุรกิจ

เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับวัตถุดิบที่มีในพื้นที่ หม่อนไหมนอกจากเลี้ยงไว้สำหรับการทำเส้นไหมดักแด้ยังเป็นวัตถุดิบที่จะได้จากการทำเส้นไหม จึงได้นำมาอบกับสมุนไพรพื้นบ้านเพิ่มคุณประโยชน์และรสชาติให้กับดักแด้ เพื่อกลายเป็นของทานเล่นติดบ้านที่ลูกค้าสามารถมั่นใจได้ว่าทานแล้วไม่รู้สึกผิดกับสุขภาพของตัวเองแน่นอน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65022326 : หันมองไหม

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.บ้านหัน อ.โนนศิลา จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าผ้าหันมองไหม

รายละเอียด : กระเป๋าผ้าทรงสูงขนาดไม่ใหญ่มาก ผลิตจากผ้าของคนในพื้นที่และแปรรูปมาเพื่อให้เข้าถึงได้ง่ายยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-

Plat from online

จักรเย็บผ้า

05 : แผนธุรกิจ

การนำผ้าไหมของคนในพื้นที่มาแปรรูปเป็นกระเป๋าเพื่อเพิ่มมูลค่าและทำให้คนเข้าถึงได้ง่ายยิ่งขึ้น เหมาะกับคนวัยทำงานหรือวัยรุ่นที่มีความชอบในผ้าพื้นบ้านและเพิ่มช่องทางการขายผ่านเพลทฟอร์มออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 65,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65016106 : ตลาดชุมชน

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.เปือยใหญ่ อ.โนนศิลา จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตลาดชุมชน

รายละเอียด : ตลาดชุมชนเป็นตลาดที่คนในชุมชนได้นำผลผลิตทางการเกษตรของตน ออกไปจำหน่ายเพื่อสร้างรายได้ ซึ่งทางโครงการก็ได้มีเป้าหมายที่จะสร้างมูลค่าให้กับสินค้า และพัฒนาพื้นที่ตลาดชุมชนให้สามารถสร้างรายได้ให้กับชุมชนมากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าจำหน่ายผ่านทางออนไลน์ เพจ Facebook

สร้างบรรจุภัณฑ์และสร้างแบรนด์ให้กับสินค้า

พืชผลทางการเกษตรที่นำมาจำหน่ายต้องผ่านกระบวนการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและปลอดภัยต่อผู้บริโภค

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้ามีอายุ16ปีขึ้นไปซึ่งมีการจัดจำหน่ายสินค้าที่ตลาดชุมชนตำบลเปือยใหญ่และมีเพิ่มช่องทางในการเชิญชวนผ่านเพจFacebook และต้นทุนจะประกอบไปด้วยต้นทุนในการปลูก ค่าแรง ค่าบรรจุภัณฑ์ และค่าสาธารณูปโภคต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,855

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : ของดีเปือยใหญ่ U2T ต.เปือยใหญ่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65022626 : โครงการเกษตรอินทรีย์

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.เปือยใหญ่ อ.โนนศิลา จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เปือยใหญ่ เกษตรอินทรีย์ กินดีอยู่ได้

รายละเอียด : นำวัชพืชและซากที่ไม่มีประโยชน์ เช่น เศษผัก ซากแมลง มูล สัตว์ มาหมักทำปุ๋ยชีวภาพ โดยกรรมวิธีการหมักที่ควบคุม อุณหภูมิและไม่เกิดกลิ่นเหม็น วัดค่า PH ที่เหมาะสม และ นำไปใช้ ถ่ายทอดองค์ความรู้สู่ชุมชน ผลผลิตที่ได้จะปลอดภัยต่อสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำตัวอย่างของปุ๋ยไปตรวจสอบหาค่า NPK เพื่อให้ได้ปุ๋ยอินทรีย์ที่มีคุณภาพ

นำวัตถุดิบที่หาได้ในชุมชนและซากที่ไม่มีประโยชน์มาทำปุ๋ย โดยการหมักผสมและควบคุมอุณหภูมิให้คงที่

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่านเพจ Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้าเป็นเกษตรกรหรือบุคคลทั่วไป ซึ่งสินค้าเหล่านี้ได้มีการจัดจำหน่ายที่ตลาดชุมชนเปือยใหญ่และผ่านช่องทางออนไลน์ โดยในส่วนของต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าส่วนผสมในการทำปุ๋ย ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์ และค่าอุปกรณ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : ของดีเปือยใหญ่ U2T ต.เปือยใหญ่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

PS65015263 : ผลิตภัณฑ์ปราร้าบอง หนองปลาหมอ

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองปลาหมอ อ.โนนศิลา จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บีบบีบบอง

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ปลาร้าบองบรรจุหลอดบีบ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

filling

packaging

marketing

05 : แผนธุรกิจ

การจัดทำแผนธุรกิจนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการกำหนดเป้าหมายของธุรกิจให้มีความชัดเจน กำหนดแนวทางการดำเนินงานให้สอดคล้องกับเป้าหมายเพื่อให้บรรลุประโยชน์สูงสุดในการดำเนินธุรกิจ แผนธุรกิจนี้จัดทำขึ้นสำหรับธุรกิจจำหน่ายปลาร้าบองผ่านช่องทางออนไลน์ ในตราสินค้า "บีบบีบบอง" โดยวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ การวิเคราะห์การแข่งขันในอุตสาหกรรม จุดแข็งจุดอ่อนโอกาสอุปสรรค และพบว่าผู้บริโภคเป้าหมาย คือ ทุกกลุ่มวัยที่มีประสบการณ์ซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์และมีพฤติกรรมการใช้ Social Media เป็นประจำ ตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในตลาดเป็นแบบ Premium ที่มีความแตกต่างจากคู่แข่งในท้องตลาดโดยใช้วัตถุดิบคัดเกรด ผลิตภัณฑ์มีมาตรฐานและบรรจุภัณฑ์ที่โดดเด่นสวยงาม รวมถึงรูปแบบการบริการลูกค้าที่สอดคล้องกับวิถีชีวิตของผู้บริโภคในยุคปัจจุบัน จากการวิเคราะห์โมเดลของธุรกิจด้วย Business Model Canvas การจัดทำแผนการผลิต แผนการตลาดและการประมาณการรายรับ รายจ่าย เงินลงทุน ผลกำไร ระยะเวลาคืนทุนและผลตอบแทน พบว่าธุรกิจจำหน่ายปลาร้าบองผ่านช่องทางออนไลน์นี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยมีระยะเวลาคืนทุนภายใน 6 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Black angle

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015363 : ผลิตภัณฑ์หนอนไหมอบกรอบ

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองปลาหมอ อ.โนนศิลา จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้อนไหมเขย่า

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์หนอนไหมอบกรอบ ปรุงรส พร้อมรับประทาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

food packaging

marketing

drying technology

05 : แผนธุรกิจ

การจัดทำแผนธุรกิจนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการกำหนดเป้าหมายของธุรกิจให้มีความชัดเจน กำหนดแนวทางการดำเนินงานให้สอดคล้องกับเป้าหมายเพื่อให้บรรลุประโยชน์สูงสุดในการดำเนินธุรกิจ แผนธุรกิจนี้จัดทำขึ้นสำหรับธุรกิจจำหน่ายหนอนไหมอบกรอบงผ่านช่องทางออนไลน์ ในตราสินค้า "น้อนไหมเขย่า" โดยวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ การวิเคราะห์การแข่งขันในอุตสาหกรรม จุดแข็งจุดอ่อนโอกาสอุปสรรค และพบว่าผู้บริโภคเป้าหมาย คือ ทุกกลุ่มวัยที่มีประสบการณ์ซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์และมีพฤติกรรมการใช้ Social Media เป็นประจำ ตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในตลาดเป็นแบบ Premium ที่มีความแตกต่างจากคู่แข่งในท้องตลาดโดยใช้หนอนไหมคัดเกรด ผลิตภัณฑ์มีมาตรฐานและบรรจุภัณฑ์ที่โดดเด่นสวยงาม รวมถึงรูปแบบการบริการลูกค้าที่สอดคล้องกับวิถีชีวิตของผู้บริโภคในยุคปัจจุบัน จากการวิเคราะห์โมเดลของธุรกิจด้วย Business Model Canvas การจัดทำแผนการผลิต แผนการตลาดและการประมาณการรายรับ รายจ่าย เงินลงทุน ผลกำไร ระยะเวลาคืนทุนและผลตอบแทน พบว่าธุรกิจจำหน่ายหนอนไหมอบกรอบช่องทางออนไลน์นี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยมีระยะเวลาคืนทุนภายใน 6 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Black angle

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65007398 : โครงการชาใบขี้เหล็ก

มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ต.แคนเหนือ อ.บ้านไผ่ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาใบขี้เหล็ก (Cassia Tea)
รายละเอียด : ใบขี้เหล็กสามารถช่วยให้ลดปัญหาเรื่องการนอนไม่หลับได้ จึงได้นำใบขี้เหล็กมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ "ชาใบขี้เหล็ก" ซึ่งมีสรรพคุณช่วยให้ผ่อนคลาย นอนหลับได้ดีขึ้น นอกจากนี้ยังช่วย รักษาโรคเบาหวาน ลดความดันโลหิตสูง ลดอาการเหน็บชา และเป็นยาระบายอ่อนๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เป็นการนำใบขี้เหล็กมาพัฒนาให้เกิดประโยชน์และสร้างมูลค่า เพิ่มรายได้ให้คนในชุมชน นำมาใช้ดูแลปัญหาสุขภาพ ช่วยคลายเครียด ทำให้หลับง่ายขึ้น ลดอาการชาและเป็นยาระบายอ่อน ๆ
รสชาติที่เปลี่ยนไปของใบขี้เหล็ก เมื่อนำมาแปรรูปเป็นชาใบขี้เหล็กจะไม่มีความขมให้รสชาติ

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

เราพบว่าในใบขี้เหล็กมีคุณสมบัติที่ทำให้เกิดการง่วงซึม สามารถช่วยให้ลดปัญหาการนอนไม่หลับได้ และยังช่วยลดความดัน เบาหวาน บรรเทาอาการเหน็บชา และเป็นยาระบายอ่อนๆ
ด้านการขายและการตลาดโดยมีช่องทางการจัดจำหน่าย ดังนี้
ออนไลน์ : Facebook / Tiktok / Shopee / Line
ออฟไลน์ : ตลาดนัดชุมชน / ถนนคนเดิน / ร้านค้าในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -
ออนไลน์ : KaenNuea Herb
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65007402 : โครงการสมุนไพรแช่เท้า

มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ต.แคนเหนือ อ.บ้านไผ่ จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สมุนไพรแช่เท้า (Herbal Foot Bath)

รายละเอียด : สมุนไพรแช่เท้า ประกอบด้วย ตะไคร้ ข่า ขมิ้น ไพล มะกรูด ใบหนาด ใบมะขาม เกลือ การบูร จะช่วยให้กล้ามเนื้อผ่อนคลาย รักษาอาการปวดเมื่อยฟกช้ำ คลายกล้ามเนื้อ ลดกลิ่นอับชื้นของเท้า รักษาอาการคัน และทำให้เลือดไหลเวียนได้ดีขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เป็นการนำสมุนไพรในท้องถิ่นมาพัฒนาให้เกิดผลิตภัณฑ์ สร้างรายได้และสามารถต่อยอดทางธุรกิจให้คนในชุมชน
สามารถใช้สมุนไพรใช้ง่ายขึ้น เก็บได้นาน และใช้งานได้ทันทีเพียงเปิดซอง
นำมาดูแลผู้ป่วยที่มีอาการเท้าชา ปวดตามข้อ กระดูก และยังเป็นการนำสมุนไพรที่มีอยู่มาใช้

05 : แผนธุรกิจ

เราพบว่าในชุมชนมีการทำกรเกษตร และมีสมุนไพรที่สามารถนำมาทำเป็นผลิตภัณฑ์สมุนไพรแช่เท้า เพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชน
สมุนไพรแช่เท้ายังสามารถช่วยให้ผ่อนคลาย บรรเทาอาการปวดเมื่อย คลายกล้ามเนื้อ ลดกลิ่นอับชื้นของเท้า รักษาอาการคัน และทำให้ระบบไหลเวียนเลือดดีขึ้น
ด้านการขายและการตลาดโดยมีช่องทางการจัดจำหน่าย ดังนี้
ออนไลน์ : Facebook / Tiktok / Shopee / Line
ออฟไลน์ : ตลาดนัดชุมชน / ถนนคนเดิน / ร้านค้าในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : KaenNuea Herb

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65008469 : การแปรรูปข้าวเกรียบมะม่วงและออกแบบบรรจุภัณฑ์มะม่วงน้ำดอกไม้

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ในเมือง อ.บ้านไผ่ จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบมะม่วงน้ำดอกไม้สีทอง

รายละเอียด : ข้าวเกรียบมะม่วงน้ำดอกไม้สีทองบ้านหนองแวงโอง อำเภอบ้านไผ่ จังหวัดขอนแก่น ไม่ใส่ผงชูรส ไม่ใส่วัตถุกันเสีย บรรจุลงในถุง 100 กรัม และกระปุก 50 กรัม กรุบกรอบเคี้ยวเพลิน มีกระบวนการผลิตที่ดีในเรื่องคุณภาพของวัตถุ ขั้นตอนการผลิตและความสะอาดปลอดภัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการผลิตอาหาร ได้แก่ การพัฒนาผลิตภัณฑ์สินค้าแปรรูปผลไม้ มีการใช้เทคโนโลยีในการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์เพื่อยืดอายุและลดความเสียหายจากการกระแทกหรือเคลื่อนย้ายของสินค้า คือ การบรรจุแบบสูญญากาศ

เทคโนโลยีการออกแบบและพัฒนา Packaging Design การออกแบบโลโกและบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ทางกลุ่มผู้จัดธุรกิจทำได้นำ Business Model Canvas มาใช้ในการวางแผนธุรกิจข้าวเกรียบมะม่วงน้ำดอกไม้สีทอง ซึ่งสามารถอธิบายแผนธุรกิจได้ว่า ทางผู้จัดทำธุรกิจได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของการมีหุ้นส่วนหรือพันธมิตรที่ช่วยส่งเสริมประสิทธิภาพของธุรกิจให้แข็งแกร่งขึ้น โดยมีเป้าหมายกิจกรรมแต่ละกิจกรรมจะดำเนินไปเพื่อการส่งเสริมและผลักดันมูลค่าของผลิตภัณฑ์โดยใช้ทรัพยากรให้คุ้มค่าและลดปริมาณของเหลือให้มากที่สุด กล่าวคือส่วนผสมของมะม่วงน้ำดอกไม้สีทองที่ใช้ในผลิตภัณฑ์นั้น มาจากการคัดมะม่วงที่ไม่สมบูรณ์จากการขายส่งออกต่างประเทศ สำหรับช่องทางสื่อสารและช่องทางการขายกับลูกค้า จะสามารถใช้ผ่านทาง Shopee, Facebook Official Account หรือ Line Official Account ซึ่งกลุ่มเป้าหมายลูกค้าคือกลุ่มผู้บริโภคทุกเพศ ทุกวัน และกลุ่มผู้บริโภคตามร้านค้าขายปลีก-ส่งในอำเภอบ้านไผ่ จังหวัดขอนแก่น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มี

ออนไลน์ : มะม่วงน้ำดอกไม้บ้านไผ่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65008476 : การแปรรูปแยมมะม่วงและออกแบบบรรจุภัณฑ์มะม่วงน้ำดอกไม้

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ในเมือง อ.บ้านไผ่ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แยมมะม่วงน้ำดอกไม้สีทอง

รายละเอียด : แยมมะม่วงน้ำดอกไม้สีทองบ้านหนองแวงโอง อำเภอบ้านไผ่ จังหวัดขอนแก่น รสชาติหวานอร่อย กลิ่นหอมมะม่วงน้ำดอกไม้สีทอง 280 กรัม ใช้ทาบนขนมปังและผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพื่อเพิ่มความอร่อยยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการออกแบบและพัฒนา Packaging Design มีการใช้เทคโนโลยีในการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์เพื่อยืดอายุและลดความเสียหายจากการกระแทกหรือเคลื่อนย้ายของสินค้า คือ การบรรจุแบบสูญญากาศ

การออกแบบโลโกและบรรจุภัณฑ์และการใช้คอมพิวเตอร์ในการทำอาร์ตเวิร์คเพื่อพิมพ์

05 : แผนธุรกิจ

ทางกลุ่มผู้จัดธุรกิจทำได้นำ Business Model Canvas มาใช้ในการวางแผนธุรกิจแยมมะม่วงน้ำดอกไม้สีทอง ซึ่งสามารถอธิบายแผนธุรกิจได้ว่า ทางผู้จัดทำธุรกิจได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของการมีหุ้นส่วนหรือพันธมิตรที่ช่วยส่งเสริมประสิทธิภาพของธุรกิจให้แข็งแกร่งขึ้น โดยมีเป้าหมายกิจกรรมแต่ละกิจกรรมจะดำเนินไปเพื่อการส่งเสริมและผลักดันมูลค่าของผลิตภัณฑ์โดยใช้ทรัพยากรให้คุ้มค่าและลดปริมาณของเหลือให้มากที่สุด กล่าวคือส่วนผสมของมะม่วงน้ำดอกไม้สีทองที่ใช้ในผลิตภัณฑ์นั้น มาจากการคัดมะม่วงที่ไม่สมบูรณ์จากการขายส่งออกต่างประเทศ สำหรับช่องทางสื่อสารและช่องทางการขายกับลูกค้า จะสามารถใช้ผ่านทาง Shopee, Facebook Official Account หรือ Line Official Account ซึ่งกลุ่มเป้าหมายลูกค้าคือกลุ่มผู้บริโภคทุกเพศ ทุกวัน และกลุ่มผู้บริโภคตามร้านค้าขายปลีก-ส่งในอำเภอบ้านไผ่ จังหวัดขอนแก่น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มี

ออนไลน์ : มะม่วงน้ำดอกไม้บ้านไผ่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65007943 : ปลาร้าแดดเดียวโนนละม่อม

มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ต.บ้านไผ่ อ.บ้านไผ่ จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาร้าแดดเดียวโนนละม่อม Noonlamom sun dried pickle fish

รายละเอียด : นำปลาจากแก่งละว้ามาแปรรูปผลิตภัณฑ์เป็นปลาร้าแดดเดียวโนนละม่อม โดยนำมาแปรรูปตามกรรมวิธี เพื่อจัดจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-

การถนอมอาหาร โดยใช้ เครื่องซีลสุญญากาศ/การถนอมอาหาร การปรุงน้ำหมักโดยใช้เกลือ/การขายออนไลน์ เพจ Facebook

-

05 : แผนธุรกิจ

Key Partner พันธมิตร คือ กลุ่มคนในพื้นที่ตำบลบ้านไผ่ / กรมประมง / สำนักงานเกษตรอำเภอ / ร้านค้าในชุมชน / ตลาดบ้านไผ่

Key Activeities กิจกรรมหลัก คือ ควบคุมกระบวนผลิตให้มีคุณภาพ / กำหนดราคาให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้า / ผลิตสินค้าให้มีความหลากหลาย / ประชาสัมพันธ์สูตร

Value Propositions การเพิ่มคุณค่า คือ ด้านรสชาติและการเก็บรักษา

Customer Relationship ความสัมพันธ์กับลูกค้า คือ ทำการปรับปรุงสูตรให้ตรงตามความต้องการของกลุ่มลูกค้า / น้อมรับคำแนะนำ/คำติชม จากกลุ่มลูกค้า พร้อมนำมาปรับปรุงแก้ไข

Customer Segments กลุ่มลูกค้า คือ กลุ่มคนที่ชื่นชอบปลาร้า / กลุ่มลูกค้าออนไลน์ / ร้านค้าในชุมชน

Key Resource ทรัพยากรหลัก คือ ปลาที่นำมาจากแก่งละว้าในพื้นที่ตำบลบ้านไผ่ / สมุนไพรพื้นบ้าน / ผู้ผลิตสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 18,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์สินค้าชุมชนตำบลบ้านไผ่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65008243 : ปลาร้าบองไผ่บองไพร

มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ต.บ้านไผ่ อ.บ้านไผ่ จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาร้าบอง "ไผ่บองไพร"

รายละเอียด : นำปลาจากแก่งละว้ามาแปรรูปผลิตภัณฑ์เป็นปลาร้าบองแล้วนำมาผ่านกรรมวิธีตามสูตรหลังจากนั้นนำมาผ่านบรรจุภัณฑ์เพื่อวางจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การขายแบบออนไลน์

-

-

05 : แผนธุรกิจ

Key Partner พันธมิตร คือ กลุ่มคนในพื้นที่ตำบลบ้านไผ่ / กรมประมง / สำนักงานเกษตรอำเภอ / ร้านค้าในชุมชน / ตลาดบ้านไผ่

Key Activeities กิจกรรมหลัก คือ ควบคุมกระบวนผลิตให้มีคุณภาพ / กำหนดราคาให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้า / ผลิตสินค้าให้มีความหลากหลาย / ประชาสัมพันธ์สูตร

Value Propositions การเพิ่มคุณค่า คือ ด้านรสชาติและการเก็บรักษา

Customer Relationships ความสัมพันธ์กับลูกค้า คือ ทำการปรับปรุงสูตรให้ตรงตามความต้องการของกลุ่มลูกค้า / น้อมรับคำแนะนำ/คำติชม จากกลุ่มลูกค้า พร้อมนำมาปรับปรุงแก้ไข

Customer Segments กลุ่มลูกค้า คือ กลุ่มคนที่ชื่นชอบปลาร้า / กลุ่มลูกค้าออนไลน์ / ร้านค้าในชุมชน

Key Resource ทรัพยากรหลัก คือ ปลาที่นำมาจากแก่งละว้าในพื้นที่ตำบลบ้านไผ่ / สมุนไพรพื้นบ้าน / ผู้ผลิตสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์สินค้าชุมชนตำบลบ้านไผ่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65018068 : HSBCG : การพัฒนาเศรษฐกิจสีเขียว ตำบลบ้านลาน (ถ่านอัด)

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.บ้านลาน อ.บ้านไผ่ จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถ่านอัดแท่ง ชุมชนบ้านลาน

รายละเอียด : โดยผลิตจากการนำวัตถุดิบธรรมชาติ เช่น กะลามะพร้าว แกลบ ขี้เลื่อย และผงถ่านที่เหลือใช้ นำไปเผา จากนั้นนำมาบดเป็นผงหรือเม็ด แล้วอัดเป็นแท่งตามรูปทรงที่ต้องการ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรสภาพ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องบดถ่าน

เครื่องผสมถ่าน

เครื่องอัดถ่าน

05 : แผนธุรกิจ

ถ่านอัดแท่ง หมายถึง การนำวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตรจากวัตถุดิบที่มีขนาดเล็กมาอัดเป็นแท่งเพื่อเพิ่มความหนาแน่นของเชื้อเพลิง ทำให้ช่วยแก้ปัญหาการกำจัดวัสดุเหลือทิ้งทางการเกษตรได้ โดยผลิตจากการนำวัตถุดิบธรรมชาติ เช่น กะลามะพร้าว แกลบ ขี้เลื่อย และผงถ่านที่เหลือใช้ นำไปเผา จากนั้นนำมาบดเป็นผงหรือเม็ด แล้วอัดเป็นแท่งตามรูปทรงที่ต้องการ เพื่อใช้เป็นเชื้อเพลิงทดแทนก๊าซหุงต้ม ฟืนและถ่านไม้ ในการให้ความร้อน สำหรับใช้ในครัวเรือน ธุรกิจปิ้งย่างและภาคอุสาหกรรม เป็นการเพิ่มมูลค่าวัสดุและผลผลิตทางการเกษตร อีกทั้งยังช่วยลดค่าใช้จ่ายในครัวเรือนและลดปริมาณขยะจากวัตถุดิบเหลือใช้ทางการเกษตร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยอินทรีย์ และถ่านอัดแท่ง ตำบลบ้านลาน โครงการ u2t

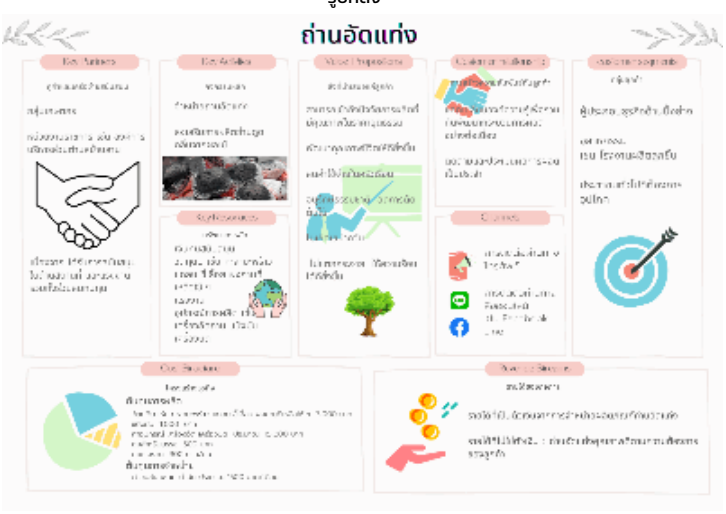
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65018088 : HSBCG : การพัฒนาเศรษฐกิจสีเขียว ตำบลบ้านลาน (ปุ๋ยอินทรีย์ ดินผสม)

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.บ้านลาน อ.บ้านไผ่ จ.ขอนแก่น

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

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยอินทรีย์ – ดินผสมชุมชนบ้านลาน

รายละเอียด : ดินผสมชุมชนบ้านลาน การตั้งโครงการผลิตปุ๋ยอินทรีย์และดินผสม เป็นโครงการที่สืบเนื่องมาจากการจะสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนรวมไปถึงทำให้คนในชุมชนมีอาชีพที่สามารถผลิตใช้ภายในครัวเรือนรวมไปถึงการผลิตจำหน่ายในระแวกใกล้เคียง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรสภาพ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ไม่มี

ไม่มี

ไม่มี

05 : แผนธุรกิจ

โครงการผลิตปุ๋ยอินทรีย์ – ดินผสมชุมชนบ้านลาน

การตั้งโครงการผลิตปุ๋ยอินทรีย์และดินผสม เป็นโครงการที่สืบเนื่องมาจากการจะสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนรวมไปถึงทำให้คนในชุมชนมีอาชีพที่สามารถผลิตใช้ภายในครัวเรือนรวมไปถึงการผลิตจำหน่ายในระแวกใกล้เคียงจนถึงการต่อยอดการขายออกสู่ตลาดนอกชุมชน ในการเลือกทำโครงการผลิตปุ๋ยอินทรีย์และดินผสม เป็นโครงการที่มีวัตถุประสงค์ให้ชุมชนมีอาชีพและรายได้ อีกทั้งยังเป็นการใช้วัสดุที่มีภายในชุมชน เป็นการนำวัสดุเหลือใช้ให้เกิดประโยชน์ เช่น ใบไม้แห้ง ปุ๋ยคอก หรือเศษอาหาร

ในปัจจุบันการปลูกต้นไม้ ถือเป็นกิจกรรมที่ผู้คนให้ความสนใจเป็นอย่างมาก ไม่ว่าจะเป็นการปลูกไม้ ประดับ ไม้เศรษฐกิจ รวมไปถึงพืชผักสวนครัว ทางผู้จัดตั้งโครงการจึงเล็งเห็นถึงประโยชน์ของการผลิตปุ๋ยอินทรีย์และดินผสมที่จะใช้เป็นดินเพาะปลูกในการเพาะกล้าไม้ และการใช้เป็นปุ๋ยในการเพาะปลูก ธุรกิจของเราสร้างผลิตภัณฑ์ แพ็คเกจ นวัตกรรมใหม่ๆ เพื่อดึงดูดลูกค้า ผลิตภัณฑ์มีจุดเด่น คือ นำทรัพยากรธรรมชาติมาสร้างเป็นสินค้า เป็นปุ๋ยดินผสมที่ปลอดสารเคมี 100% นำไปใช้ได้ตามความต้องการของลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยอินทรีย์ และถ่านอัดแท่ง ตำบลบ้านลาน โครงการ u2t

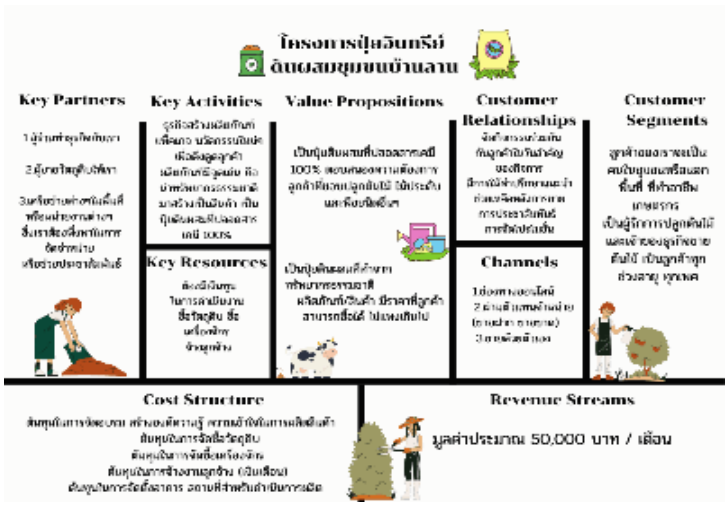
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65018110 : HSBCG : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน ตำบลป่าปอ (กล้วยฉาบ)

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ป่าปอ อ.บ้านไผ่ จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : คุณพระกล้วย!

รายละเอียด : เนื่องจากในชุมชนนิยมปลูกกล้วยน้ำหว้าเป็นจำนวนมาก จึงมีการคิดนำกล้วยน้ำหว้ามาแปรรูปเป็นกล้วยฉาบ เพื่อให้เก็บไว้รับประทานได้นานขึ้น มีความอร่อย สามารถทำกินเองได้ภายในครอบครัว และสามารถนำออกจำหน่ายหารายได้ สร้างงานสร้างอาชีพแก่คนในครอบครัวและชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ให้ความรู้เรื่องการออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่

ให้ความรู้เรื่องการทำตลาดออนไลน์

บรรจุภัณฑ์ที่มีการประชาสัมพันธ์ และส่งเสริมการขายที่ดี

05 : แผนธุรกิจ

คุณพระกล้วย! (กล้วยฉาบเคลือบช็อค)

เนื่องจากในชุมชนนิยมปลูกกล้วยน้ำหว้าเป็นจำนวนมาก จึงมีการคิดนำกล้วยน้ำหว้ามาแปรรูปเป็นกล้วยฉาบ เพื่อให้เก็บไว้รับประทานได้นานขึ้น มีความอร่อย สามารถทำกินเองได้ภายในครอบครัว และสามารถนำออกจำหน่ายหารายได้ สร้างงาน สร้างอาชีพแก่คนในครอบครัวและชุมชนได้

โดยใช้กล้วยดิบ คือ กล้วยน้ำว้า นำมาฝานบาง ๆ ตามยาว หรือตามขวาง อาจจะผึ่งลมสักครู่ หรือฝานลงกระทะทันทีก็ได้ และทอดในกระทะที่ใส่น้ำมันท่วม เมื่อชิ้นกล้วยสุกจะลอย ก็ตักขึ้นและซับน้ำมันด้วยกระดาษออก จากนั้นนำไปฉาบให้หวานด้วยการนำไปคลุกกับน้ำตาลที่เคี่ยวจนเกือบแห้งในกระทะ

ซึ่งแต่เดิมชุมชนเคยมีการรวมกลุ่มเพื่อแปรรูปกล้วยแต่ไม่มีการประชาสัมพันธ์ หรือหาช่องทางการจัดจำหน่าย อีกทั้งการใช้บรรจุภัณฑ์ที่ไม่เหมาะสมทำให้ผลิตภัณฑ์ไม่สามารถเก็บไว้ได้นานกำไรที่ได้จากการขายจึงไม่เพียงพอให้กิจกรรมดังกล่าวนั้นดำเนินต่อได้ ดังนั้นจึงควรมีการจัดทำโครงการส่งเสริมการตลาดและช่องทางจัดจำหน่ายเพื่อสามารถสร้างอาชีพและรายได้ให้กับคนในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : คุณพระกล้วย

ออนไลน์ : ผลิภัณฑ์ชุมชน ตำบลป่าปอ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65018120 : HSBCG : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน ตำบลป่าปอ (มะม่วง)

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ป่าปอ อ.บ้านไผ่ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะม่วงสวนป่าปอ

รายละเอียด : - ประเภทสินค้า : ผลไม้,มะม่วง- ขนาด : 10x14x3 นิ้ว- ชั้น- สีกระดาษ : ด้านนอก170KS,ด้านใน 150KA- พิมพ์ 2 สี

กระดาษหน้า : 3

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ให้ความรู้ในการออกแบบตราสินค้า

บรรจุภัณฑ์ที่มีความสวยงาม เพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า

บรรจุภัณฑ์ที่มีการประชาสัมพันธ์ และส่งเสริมการขายที่ดี

05 : แผนธุรกิจ

มะม่วงสวนป่าปอ

ตำบลป่าปอมีการปลูกมะม่วงอย่างแพร่หลายและกลายเป็นสินค้าเกษตรที่สร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน ในปัจจุบันมีการรวมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเพื่อการส่งออกมะม่วงให้แก่พ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อผลผลิต การกำหนดราคาผลผลิตส่วนใหญ่จึงเป็นไปตามเกณฑ์รับซื้อของพ่อค้าคนกลาง ทำให้เกษตรกรป่าปอได้รับกำไรไม่สูงนัก ดังนั้น จึงควรมีการพัฒนาออกแบบบรรจุภัณฑ์ สร้างอัตลักษณ์ ยกระดับมะม่วงสวนป่าปอ เพื่อให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : มะม่วงสวนป่าปอ

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์ชุมชน ตำบลป่าปอ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65021163 : โครงการพัฒนาพรมเช็ดเท้า กลุ่มสตรีถักทอมือบ้านภูเหล็กน้อย

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ภูเหล็ก อ.บ้านไผ่ จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พื้นพรมอเนกประสงค์

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากเศษผ้ามาผลิตเป็นพรมเช็ดเท้าและเปลนอน เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำจากวัสดุของเหลือหรือขยะมาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ และพัฒนาต่อยอดปรับปรุงรูปแบบและลวดลายให้คงความเป็นเอกลักษณ์ไทย รวมถึงพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีลวดลายสวยงามน่าดึงดูดเหมาะเป็นของที่ระลึก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัยและน่าดึงดูดมากขึ้น

ใช้เครื่องกี่ในการผลิตภัณฑ์

ใช้วัตถุดิบจากครัวเรือนและชุมชน / วัตถุดิบจากโรงงาน

05 : แผนธุรกิจ

จุดแข็ง มีการใช้วัสดุเศษผ้ามาทำเป็นลวดลายไทยสวยงามคงความเป็นเอกลักษณ์ของไทย บรรจุภัณฑ์และโลโก้ที่สวยงาม จัดจำหน่ายหลายช่องทาง offline และ Online จุดอ่อนตราสินค้ายังไม่เป็นที่รู้จักใช้ระยะเวลาในการผลิตค่อนข้างนานขาดแรงงานและกำลังการผลิต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,360

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65021170 : โครงการพัฒนากล้วยน้ำว้าทอดกรอบทรงเครื่อง

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ภูเหล็ก อ.บ้านไผ่ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยน้ำว้าทอดกรอบทรงเครื่อง
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากเนื้อกล้วยน้ำว้า หั่นเป็นแว่นทรงวงรีพอเหมาะกับ 1 คำ นำมาทอดกรอบแบบสุญญากาศ ลดปริมาณไขมันและคงคุณค่าทางอาหาร มีหลากหลายรสชาติ อีกทั้งมีสมุนไพร เครื่องเคียงผสมในผลิตภัณฑ์ทำให้เพิ่มความหลากหลายในการรับประทาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ยืดอายุผลิตภัณฑ์
ใช้เครื่องทอดสุญญากาศ เพื่อช่วยลดปริมาณน้ำมัน ไขมันในผลิตภัณฑ์
ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัยและน่าดึงดูดมากขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

จุดแข็ง มีการใช้วัตถุดิบกล้วยน้ำว้าที่เป็นผลผลิตจากชุมชน ผลิตภัณฑ์มีหลายรสชาติ มีเครื่องเคียงเสริมทำให้รับรู้รสชาติเสมือนจริง บรรจุภัณฑ์มีลวดลายสวยงาม จำหน่ายช่องทาง offline และ Online จุดอ่อน ตราสินค้ายังไม่เป็นที่รู้จักขาดแรงงานและกำลังการผลิต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65006249 : การผลิตปุ๋ยหมักมูลไส้เดือนดินจากมูลกระบือเพื่อเพิ่มมูลค่า

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.เมืองเพีย อ.บ้านไผ่ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยมูลไส้เดือนดินตำบลเมืองเพีย

รายละเอียด : การผลิตปุ๋ยมูลไส้เดือนดิน และน้ำหมักมูลไส้เดือนดินจากมูลกระบือ โดยใช้เทคโนโลยีการผลิตปุ๋ยหมักโดยไส้เดือนดินของศูนย์เรียนรู้และพัฒนาการวิจัยไส้เดือนดินเพื่อการเกษตรและสิ่งแวดล้อม มหาวิทยาลัยขอนแก่น ผลผลิตใช้เพื่อการเกษตร และเพื่อจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยี Online Marketing

นวัตกรรมการจัดการของเสียอินทรีย์ด้วยไส้เดือนดิน

เทคโนโลยีการผลิตปุ๋ยหมักโดยไส้เดือนดินและน้ำหมักโดยไส้เดือนดิน

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลเมืองเพียจัดเป็นชุมชนเกษตรกรรมโดยเฉพาะบริเวณพื้นที่ชุ่มน้ำแก่งละว้าที่นอกจากจะมีการเพาะปลูกแล้วยังมีการทำปศุสัตว์เป็นจำนวนมาก ทางทีมงานจึงเล็งเห็นช่องทางในการเพิ่มมูลค่าและรายได้ให้แก่เกษตรกรโดยการนำมูลสัตว์มาพัฒนาต่อยอดให้เกิดประโยชน์สูงสุด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 40,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลเมืองเพีย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65019263 : ผักปลอดภัยบ้านชีกกค้อ

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.เมืองเพีย อ.บ้านไผ่ จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักปลอดภัยบ้านชีกกค้อ

รายละเอียด : ผักปลอดภัยบ้านชีกกค้อ สามารถผลิตได้ตลอดทั้งปีเนื่องจากอยู่ใกล้แห่งน้ำขนาดใหญ่ ผักส่วนมากเป็นผักพื้นบ้าน ที่ไม่ใช้สารเคมี

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการใช้น้ำหมักไส้เดือนดินกำจัดแมลงศัตรูพืช

นวัตกรรมการจัดการของเสียอินทรีย์ด้วยไส้เดือนดิน

เทคโนโลยี Online Marketing

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลเมืองเพีย จัดเป็นชุมชนเกษตรกรรมที่มีการเพาะปลูกพืชผลทางการเกษตรแตกต่างกันไปตามแต่ละพื้นที่ โดยจะมีการเพาะปลูกมากที่สุดบริเวณพื้นที่ชุ่มน้ำแก่งละว้าที่สามารถทำการเกษตรได้ตลอดทั้งปี ซึ่งเป็นแหล่งผลิตพืชผลทางการเกษตรที่สำคัญ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 28,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลเมืองเพีย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65008668 : นาโนแบ็ก

มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ต.หนองน้ำใส อ.บ้านไผ่ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Nanobag

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์กระเป๋าสานจากต้นกก ต้นไหล ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะและมีความประณีตสวยงาม ซึ่งลูกค้าสามารถเพิ่มอุปกรณ์ตกแต่งตามความต้องการ บ่งบอกถึงความชอบและตัวตนของลูกค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านสังคมวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า ด้วยการที่สามารถตกแต่งเองได้

ปรับปรุงรูปแบบกระเป๋าให้เป็นที่น่าสนใจมากขึ้น

การขายสินค้าในรูปแบบออนไลน์เพิ่มช่องทางการจำหน่ายให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้าเพศหญิงอายุ20ปีขึ้นไปเน้นขายสินค้าที่มีคุณภาพจัดโปรโมชั่นมอบส่วนลดลูกค้าที่กลับมาซื้อซ้ำช่องทางจำหน่ายมีทั้งหน้าร้านและออนไลน์คุณค่าที่ลูกค้าได้รับคือกระเป๋าสานจากต้นกกหัตกรรมจากชุมชนที่เกิดจากภูมิปัญญาท้องถิ่น สานอย่างประณีตและมีเอกลักษณ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : Nano Bag กระเป๋าสานจากต้นกก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65008764 : สาดสำโรง

มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ต.หนองน้ำใส อ.บ้านไผ่ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สาดสำโรง

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์เสื่อเพื่อสุขภาพผลิตมาจากต้นกกและต้นไหล รองด้วยบุเพื่อเพิ่มความนิ่มซึ่งเป็นจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ทำให้นั่งสบายและช่วยลดอาการปวดเมื่อยจากการนั่งในระยะเวลานาน รวมทั้งการพัฒนาให้มีรูปแบบและขนาดที่หลากหลายเพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าในปัจจุบัน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านสังคมวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาการทอลวดลาย การกุ๊นแนวขอบเสื่อ และการตัดเย็บ ให้มีความหลากหลายและมีสีสันสดใสสวยงาม

พัฒนารูปแบบให้มีความหลากหลาย เช่น เป็นเสื่อรองนั่ง อาสนะสงฆ์ ที่นอน แผ่นรองจาน

สร้างช่องทางการเข้าถึงผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย เพื่อสนับสนุนการขาย เช่น Fanpage

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มลูกค้าอายุตั้งแต่20ปีขึ้นไป เน้นขายสินค้าที่มีคุณภาพ จัดโปรโมชั่นมอบส่วนลดแก่ลูกค้าเดิมที่กลับมาซื้อซ้ำ ช่องทางจำหน่ายมีทั้งหน้าร้านและออนไลน์ คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับคือผลิตภัณฑ์เสื่อเพื่อสุขภาพที่ช่วยลดอาการปวดเมื่อยจากการนั่งในระยะเวลานาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : สาดสำโรง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65008259 : แป้งขนมจีนพาเพลิน

มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ต.หัวหนอง อ.บ้านไผ่ จ.ขอนแก่น

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

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แปเงขนมจีนพาเพลิน

รายละเอียด : ปลอดภัยถูกหลักอนามัย มีคุณค่าทางอาหารและมีประโยชน์ต่อร่างกาย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-การแปรรูปโดยใช้ความร้อน เป็นวิธีหนึ่งในการถนอมอาหาร

-การออกแบบโลโก้โดยใช้ โปรแกรม canva

-บรรจุภัณฑ์โดยการใช้ซีลสูญญากาศ

05 : แผนธุรกิจ

Customer segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในทุกภาคและไม่จำกัดเพศ โดยกลุ่มที่มีอายุตั้งแต่ 30 ปีขึ้นไป
Channels- จัดจำหน่ายทาง Facebook หัวหนอง Society และทางโซเชียลมิเดียต่าง ๆ และตลาดชุมชนในพื้นที่อำเภอบ้านไผ่
Value Propositions – แป้งขนมจีนหมักจะทำจากแป้งข้าวเจ้าแดง ซึ่งต่างจากแป้งขนมจีนอเนกประสงค์ ทำให้สามารถบริโภคได้ทุกเพศ ทุกวัย และคนที่เป็นโรคอ้วน เบาหวาน ความดัน สามารถบริโภคได้เพราะเป็นอาหารที่มีคุณค่าทางโภชนาการ
Key Activities – 1. เริ่มจากการนำข้าวจ้าวแดงไปแช่น้ำ หมักไว้ 1 อาทิตย์ โดยที่จะทำการรดน้ำทุกวัน
2. นำไปขยี้ในน้ำเพื่อที่จะกลั่นเอาแป้งที่ผ่าน การหมักโดยการตกตะกอน
3. หลังจากแป้งตกตะกอน ทิ้งไว้ประมาณ 3 วัน เพื่อไล่ความชื้น
4. ปั้นแป้งให้เป็นทรงกลมขนาด 5 กิโลกรัมต่อลูก
5. นำแป้งไปต้มให้สุกประมาณ 30%
6. นำแป้งไปลงเครื่องตีแป้งให้ส่วนผสมเข้ากัน
7.ปั้นแป้งเป็นทรงกลมน้ำหนักตามที่จัดจำหน่าย
Key Resources – วัตถุดิบในการผลิตประกอบด้วย ข้าวจ้าวแดงและเกลือ ผลิตโดยกลุ่มสตรีแม่บ้านในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์ชุมชนหัวหนอง Society By U2T

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65008288 : ปลาส้ม Huanong Socity

มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ต.หัวหนอง อ.บ้านไผ่ จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาส้ม Huanong Socity

รายละเอียด : ปลอดภัยและถูกหลักอนามัยมีประโยชน์ต่อร่างกาย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. การนำสื่อออนไลน์มาช่วยในการประชาสัมพันธ์
2. การนำสื่อออนไลน์มาออกแบบโลโก้และออกแบบบรรจุภัณฑ์
3. การศึกษาค้นหาข้อมูลปลาส้มทางออนไลน์และนำมาประยุกต์ปรับปรุงพัฒนาให้ดีขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

Customer segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในทุกภาคและไม่จำกัดเพศ โดยสามารถรับประทานได้ทุกช่วงอายุ
Channels- จัดจำหน่ายทาง Facebook หัวหนอง Society และทางโซเชียลมิเดียต่าง ๆ และตลาดชุมชนในพื้นที่อำเภอบ้านไผ่
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ความปลอดภัยและถูกหลักอนามัยที่มีคุณค่า มีประโยชน์ต่อการรับประทาน
Key Activities – เริ่มจากซื้อปลาจากกลุ่มชาวประมงโดยตรงที่มีมาตรฐานในการเลี้ยงปลา นำเข้ากระบวนการผลิตที่มีความสะอาดปลอดภัย เปลี่ยนบรรจุภัณฑ์โดยบรรจุปลาส้มด้วยเครื่องซีลสุญญากาศ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – วัตถุดิบในการผลิตประกอบด้วย ปลานิลและปลาตะเพียน เกลือ และข้าว ผลิตโดยกลุ่มสมาชิกในตำบลหัวหนองในการผลิตสินค้า และจำหน่าย
Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องในการผลิต จะมีกลุ่มชาวประมง กลุ่มสมาชิกในตำบลหัวหนอง และสตรีแม่บ้านในศูนย์การเรียนรู้ชุมชน
Cost Structure – ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าวัตถุดิบ ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าการตลาด และค่าสาธารณูปโภคต่างๆ
Revenue Streams- รายได้จากการทำธุรกิจ จะได้จากการผลิตปลาส้มจำหน่าย โดยจัด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 11,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์ชุมชนหัวหนอง Society By U2T

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65007793 : น้ำพริกจิ้งหรีดสมุนไพร

มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ต.หินตั้ง อ.บ้านไผ่ จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกจิ้งหรีดสมุนไพร

รายละเอียด : จิ้งหรีดแหล่งโปรตีนชั้นเยี่ยม นำมาแปรรูปเป็นน้ำพริกสมุนไพรเพื่อสร้างความแปลกใหม่ของมื้ออาหาร ซึ่งนอกจากจะได้โปรตีนจากจิ้งหรีดแล้วแล้ว ยังมีคุณประโยชน์จากสมุนไพรในชุมชนที่เป็นส่วนประกอบของน้ำพริก ไม่ว่าจะเป็น ข่า ตะไคร้ ใบมะกรูด พริกแห้ง หอมแดง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการแปรรูปจิ้งหรีดให้เกิดเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ให้มีลักษณะที่น่ารับประทาน

เทคโนโลยีด้านการส่งเสริมการจัดจำหน่ายสินค้าทางออนไลน์เพื่อสร้างรายได้ให้แก่คนในชุมชน

นวัตกรรมด้านการพัฒนาบรรจุภัณฑ์และตราผลิตภัณฑ์ให้มีความโดดเด่นทันสมัย

05 : แผนธุรกิจ

1.กลุ่มลูกค้า (ร้านค้าในชุมชน/ลูกค้าทั่วไปที่รับประทานจิ้งหรีด/ลูกค้าออนไลน์/งานโอทอป/ร้านขายของฝาก/ตลาดนัด)
2.คุณค่าสินค้า/บริการ (น้ำพริกจิ้งหรีดสมุนไพรรสชาติอร่อยลงตัว ทานกับข้าวเหนียวหรือข้าวสวยก็ได้ เป็นน้ำพริกที่เต็มเปี่ยมด้วยความอร่อยและคุณค่าทางโภชนาการอาหาร)
3.ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (วางจำหน่ายตามร้านค้าในชุมชน/มีแฟนเพจในการขายสินค้าออนไลน์ โซเชียล/วางขายตามตลาดนัด/งานสินค้า OTOP/ร้านขายของฝาก)
4.ความสัมพันธ์กับลูกค้า (มีโปรโมชั่นซื้อขาย ถ้าซื้อเยอะราคาจะถูกลงและได้ในราคาส่ง/ช่องทางการขายผ่านสื่อออนไลน์ โซเชียล/ใส่ใจในขั้นตอนการผลิต และคำแนะนำจากลูกค้า พร้อมนำมาปรับปรุงแก้ไข/แชร์โพสต์โปรโมทเพจหรือสินค้า ลด 5 บาท)
5.รายได้หลัก (ยอดขายหลักจะเป็นจิ้งหรีดแช่แข็ง)
6.ทรัพยากรหลัก (อุปกรณ์ทำน้ำพริกจิ้งหรีด/วัตถุดิบในการทำน้ำพริกจิ้งหรีด/ผู้ผลิต)
7.กิจกรรมหลัก (การควบคุมคุณภาพและขั้นตอนการผลิต/กำหนดราคาให้อยู่ในมาตรฐานของตลาด/ลูกค้าติดใจในรสชาติจนแนะนำกันปากต่อปาก)
8.พันธมิตร (กลุ่มผู้เลี้ยงจิ้งหรีด/ร้านค้าในชุมชน/สั่งวัตถุดิบบางอย่างผ่านช่องทางออนไลน์)
9.โครงสร้างต้นทุน (เพิ่มวัตถุดิบบางอย่างให้เหมาะกับสินค้าที่จะพัฒนาให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย/เพิ่มบรรจุภัณฑ์ที่น่าสนใจในการเลือกซื้อ)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : กลุ่มจิ้งหรีดหินตั้ง จ.ขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65008060 : ข้าวแต๋นหินตั้ง

มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ต.หินตั้ง อ.บ้านไผ่ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวแต๋นหินตั้ง

รายละเอียด : ข้าวแต๋น เป็นขนมที่เกิดจากการแปรรูปข้าวเหนียวนึ่ง(มูล)ผสมกับเครื่องปรุงรส เช่น น้ำแตงโม น้ำอัญชัน น้ำใบเตย กะทิ น้ำตาลปี๊บ น้ำตาลทรายแดง นมสด งาดำ พริกไทย จากนั้นนำข้าวเหนียวมูลมาขึ้นพิมเป็นรูปทรง นำไปตากแดดจนแห้งได้ที่ แล้วนำมาทอดจนสุกกรอบ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีด้านการส่งเสริมการจัดจำหน่ายสินค้าทางออนไลน์เพื่อสร้างรายได้ให้แก่คนในชุมชน

นวัตกรรมด้านการพัฒนาบรรจุภัณฑ์และตราผลิตภัณฑ์ให้มีความโดดเด่นทันสมัย

นวัตกรรมการแปรรูปรูปทรงผลิตภัณฑ์ให้มีลักษณะที่น่ารับประทาน

05 : แผนธุรกิจ

1 กลุ่มลูกค้า (ร้านค้าในชุมชน /ลูกค้าทั่วไปในชุมชน/ลูกค้าออนไลน์/งานสินค้า OTOP/ร้านขายของฝาก/ตลาดนัด)
2 คุณค่าสินค้า/บริการ (ข้าวแต๋นน้ำแตงโม/ข้าวแต๋นข้าวเหนียวดำ/ข้าวแต๋นน้ำอัญชัน/ข้าวแต๋นน้ำใบเตย/ข้าวแต๋นโรยน้ำอ้อย รสชาติอร่อยกลมกล่อม หวานมัน หอมงาคั่ว สัมผัสกรุบกรอบเคี้ยวเพลิน ไม่เหม็นอับ)
3 ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (วางจำหน่ายตามร้านค้าในชุมชน/มีแฟนเพจในการขายสินค้าออนไลน์ โซเชียล/วางขายตามตลาดนัด/งานสินค้า OTOP/ร้านขายของฝาก)
4 ความสัมพันธ์กับลูกค้า (มีโปรโมชั่นซื้อขาย ถ้าซื้อเยอะราคาจะถูกลงและได้ในราคาส่ง/ช่องทางการขายผ่านสื่อออนไลน์โซเชียล/ใส่ใจในขั้นตอนการผลิต และคำแนะนำจากลูกค้า พร้อมนำมาปรับปรุงแก้ไข/แชร์โพสต์โปรโมทเพจหรือสินค้า ลดราคา5บาท)
5 รายได้หลัก (ยอดขายหลักข้าวแต๋นน้ำแตงโม)
6 ทรัพยากรหลัก (ข้าวเหนียวเขี้ยวงู/อุปกรณ์ทำข้าวแต๋น/วัตถุดิบในการทำข้าวแต๋น/ผู้ผลิต)
7 กิจกรรมหลัก (ผลิตสินค้าให้มีความหลากหลาย/การควบคุมคุณภาพในขั้นตอนการผลิต/กำหนดราคาให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้า)
8 พันธมิตร (สมาชิกกลุ่มข้าวแต๋น/ร้านค้าในชุมชน/สั่งวัตถุดิบบางอย่างผ่านช่องทางออนไลน์)
9 โครงสร้างต้นทุน (เพิ่มวัตถุดิบบางอย่าง เช่น น้ำอัญชัน น้ำใบเตย ให้เหมาะกับสินค้าเพื่อ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : กลุ่มข้าวแต๋นหินตั้ง จ.ขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65003966 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการท่องเที่ยวพื้นที่โคกงาม (การพัฒนาและเผยแพร่ต้นแบบการท่องเที่ยวตำบลโคกงาม)

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โคกงาม อ.บ้านฝาง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ท่องเที่ยวโคกงาม

รายละเอียด : การท่องเที่ยวแบบ 1 เดย์ทริป ภายในตำบลโคกงาม

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้โลกออนไลน์ในการโปรโมทการท่องเที่ยว

-

-

05 : แผนธุรกิจ

จากโครงการ U2T ในเฟสแรกที่ผ่านมา คณะโครงการ U2T ตำบลโคกงาม ได้มีการส่งเสริมการท่องเที่ยวในพื้นที่ตำบลโคกงาม จึงมีแนวคิดที่จะต่อยอดด้านการท่องเที่ยว คือ พัฒนาต้นแบบการท่องเที่ยวแบบ 1 เดย์ทริป ภายในตำบลโคกงาม โดยจะมีการเรียนรู้วัฒนธรรมของคนในพื้นที่ และทำกิจกรรมต่างๆ ภายในแหล่งท่องเที่ยว

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65003984 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการท่องเที่ยวพื้นที่โคกงาม (การพัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพรหินช้างสี)

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โคกงาม อ.บ้านฝาง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์สมุนไพรหินช้างสี

รายละเอียด : ใช้ทา ถู นวด เพื่อบรรเทาอาการปวด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้โลกออนไลน์ในการสร้างยอดขาย

-

-

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์จากสมุนไพร เป็นการต่อยอดอาชีพที่มีอยู่แล้วในชุมชน จึงเล็งเห็นความสำคัญผลิตภัณฑ์จากสมุนไพร ที่จะต่อยอดพัฒนาฉลากและบรรจุภัณฑ์ รวมถึงการปลูกวัตถุดิบสมุนไพร เพื่อให้เกิดรายได้ และสร้างอาชีพให้กับคนในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65006527 : การส่งเสริมการผลิต แปรรูป หอยเชอรี่สีทอง

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โนนข้อง อ.บ้านฝาง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต 5 คน | ประชาชน 4 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เชอรี่ทองโนนข้อง

รายละเอียด : อาหารแปรรูปจากหอยเชอรี่สีทอง ทั้งแบบสด และแบบพร้อมรับประทาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีและนวัตกรรมเกษตรอินทรีย์และสิ่งแวดล้อม

เทคโนโยลีและนวัตกรรมการผลิตหอยเชอรี่สีทองแบบปลอดภัยต่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อม

เทคโนโลยีและนวัตกรรมการผลิตปุ๋ยจากเปลือกหอยเชอรี่สีทอง

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์หอยเชอรี่ทองโนนข้อง
ได้รับการขับเคลื่อนและส่งเสริมให้เป็นที่ยอมรับในเรื่องของมาตรฐานรับรองความสะอาด และความปลอดภัย สามารถบริโภคได้อย่างไร้กังวล และไม่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภค จากการตรวจสอบคุณภาพน้ำและสารตกค้างในผลิตภัณฑ์ จากศูนย์วิจัยและพัฒนาการบริหารจัดการทรัพยากรที่ดินและน้ำแบบบูรณาการ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มหาวิทยาลัยขอนแก่น โดยรศ.ดร.ชุลีมาศ บุญไทย อิวาย และเพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าจึงได้มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ และสร้างอัตลักษณ์ของสินค้าให้น่าสนใจและเป็นที่นิยมของตลาดมากขึ้น
1. SWOT Analysis
-จุดแข็ง ทำมาจากหอยเชอรี่สีทองที่เพาะเลี้ยงเอง นำมาแปรรูปเป็นอาหาร มีการตรวจสอบความปลอดภัยทางอาหาร ส่วนผสมหลักคือหอยเชอรี่สีทอง เนื้อหอยชนิดนี้มีโปรตีนสูงถึง ๓๔-๕๓% ไขมัน ๑.๖๖% เป็นแหล่งของวิตามิน A,B1,B2,B3,C,D และมีแร่ธาตุอื่นๆ อีกมากมาย

-จุดอ่อน ผลิตภัณฑ์ยังไม่เป็นที่รู้จักมากพอสมควร
-โอกาส ผลิตภัณฑ์เชอรี่ทองโนนข้อง เป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปที่มาพร้อมน้ำจิ้มรสเด็ดหาทานง่ายและอร่อยได้สุขภาพ จึงตอบโจทย์ต่อความต้องการของคนในยุคปัจจุบัน
-อุปสรรค คนส่วนมากยังไม่เปิดใจยอมรับและยังไม่เคยรับ
หอยเชอรี่สีทอง จำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องสร้างความเชื่อมั่นว่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่สะอาด ปลอดภัย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 67,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลโนนข้อง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65007169 : การส่งเสริมการผลิต และแปรรูป ผักอินทรีย์หินฮาว

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โนนข้อง อ.บ้านฝาง จ.ขอนแก่น

บัญชิต **5 คน** | ประชาชน **4 คน** | อาจารย์ **1 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักปลอดภัยหินฮาว

รายละเอียด : เป็นผักสดที่ปลอดภัย มีคุณค่าทางโภชนาการ และอุดมไปด้วยวิตามินและแร่ธาตุ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีและนวัตกรรมเกษตรอินทรีย์และสิ่งแวดล้อม

เทคโนโลยีปุ๋ยหมักมูลไส้เดือนดิน

เทคโนโลยีทางด้านการจัดการของเสีย

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ผักปลอดภัยหินฮาว
ได้รับการส่งเสริม และขับเคลื่อนให้ปลูกผักปลอดภัยรวมกับการใช้เทคโนโลยีปุ๋ยหมักมูลไส้เดือนดินที่ชาวบ้านผลิตเองต่อเนื่องจาก U2T ระยะที่ 1 เนื่องจากปุ๋ยหมักมูลไส้เดือนดินจากนอกจะปลอดภัยแล้วยังให้สารสำคัญที่ดีต่อสุขภาพ ทำให้เป็นการยกระดับและเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์มากยิ่งขึ้น รวมถึงอบรมสร้างความเข้าใจในการส่งเสริมเพิ่มมูลค่ากับสินค้า จึงได้มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ ให้น่าสนใจและเป็นที่นิยมของตลาดมากขึ้น มีการผลักดันให้เกิดการขยายช่องทางการขายสินค้าผ่านพ่อค้าคนกลาง และส่งขายผ่านห้างสรรพสินค้า
1. SWOT Analysis
-จุดแข็ง เป็นอาหารที่อุดมไปด้วยใยอาหาร แร่ธาตุและวิตามินต่างๆ มีความปลอดภัยแก่ผู้ปลูกและผู้บริโภค จึงทำให้เมื่อรับประทานแล้วเป็นประโยชน์และทำให้มีสุขภาพที่ดี
จุดอ่อน ผลิตภัณฑ์ที่เหมือนกันเป็นจำนวนมากในท้องตลาด
โอกาส จากกระแสนิยมการรักษาสุขภาพที่มาแรงในยุคปัจจุบัน วัตถุดิบที่สำคัญในการทำอาหาร อย่างเช่น ผัก จึงจำเป็นต้องเป็นผักปลอดภัย สดใหม่ สะอาด ผลิตภัณฑ์(ผักปลอดภัยหินฮาว) ที่หาซื้อได้ตามท้องตลาดทั่วไปและห้างสรรพสินค้าจึงตอบโจทย์ต่อความต้องการของคนในยุคปัจจุบัน
-อุปสรรค คู่แข่งในอุตสาหกรรมมีจำนวนมาก ทั้งคู่แข่งเดิมที่อยู่ในตลาดมีข้อได้เปรียบในเรื่องของการตลาดและคู่แข่งหน้าใหม่ที่สามารถเข้ามาสู่ตลาดได้ง่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 75,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลโนนข้อง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65006439 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้านตำบลบ้านฝาง

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.บ้านฝาง อ.บ้านฝาง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต 5 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวแตนสมุนไพรน้ำแตงโม (รวงทอง)

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ข้าวแตนสมุนไพรน้ำแตงโม เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำจากข้าวในท้องถิ่น นำมาหุงและปั้นเป็นแผ่นวงกลม นำไปทอดจนกรอบ ฟู โรยด้วยน้ำตาลเชื่อม และเมล็ดงาบนหน้าขนม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ ในการออกแบบโลโก้/ บรรจุภัณฑ์/ รูปร่างสินค้า และสื่อประชาสัมพันธ์ของผลิตภัณฑ์

ใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ Facebook fan page

Instagram

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านโคกใหญ่ ตั้งอยู่ที่หมู่ที่ 10 ตำบลบ้านฝาง อำเภอบ้านฝาง จังหวัดขอนแก่น มีสมาชิกทั้งหมด 15 คน เป็นการรวมตัวกันของแม่บ้านเกษตรกรรายย่อย เพื่อทำกิจกรรมสร้างรายได้ ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มผลิต ได้แก่ ข้าวแตนสมุนไพรน้ำแตงโม และไข่เค็มสมุนไพร โดยผลิตภัณฑ์ข้าวแตนเป็นผลิตภัณฑ์หลัก จำหน่ายที่ร้านค้าในหมู่บ้าน ชุมชนใกล้เคียง และถนนคนเดินบ้านฝางซึ่งมีทุกวันเสาร์ อีกทั้งยังมีการผลิตไข่เค็มสมุนไพร เพื่อเพิ่มรายได้ของกลุ่ม อย่างไรก็ตาม ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มจะจำหน่ายได้เพียงพื้นที่ของชุมชนและบริเวณใกล้เคียงเท่านั้น ทำให้สมาชิกกลุ่มมีความต้องการการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความสวยงาม เป็นเอกลักษณ์น่าจดจำ และขยายช่องทางการจัดจำหน่ายไปยังกลุ่มผู้บริโภคให้มากขึ้น เพื่อเพิ่มปริมาณการจำหน่ายสินค้า เพื่อให้กลุ่มมีรายได้เพิ่มมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 16,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65019271 : การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้าน

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.บ้านฝาง อ.บ้านฝาง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ฝางคำ

รายละเอียด : แชมพูและครีมนวดผมที่ผลิตจาก มะกรูด และอัญชัน บำรุงเส้นผมให้ดกดำ นุ่ม มีชีวิตชีวา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ ในการออกแบบโลโก้/ บรรจุภัณฑ์/ รูปร่างสินค้า และสื่อประชาสัมพันธ์ของผลิตภัณฑ์

ใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ Facebook fan page

Instagram

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มแม่บ้านฝางคำ ตำบลบ้านฝาง อำเภอบ้านฝาง จังหวัดขอนแก่น เริ่มจัดตั้งกลุ่มในปี พ.ศ.2548 มีจำนวนสมาชิก 15 ราย ส่วนใหญ่จะเป็นผู้สูงอายุ ซึ่งถือเป็นกิจกรรมที่ช่วยสร้างรายได้เสริมให้กับผู้สูงอายุ ในกลุ่มมีผลิตภัณฑ์ ได้แก่ แชมพู (มะกรูด อัญชัน) ครีมนวดผม สบู่ก้อน (ขมิ้น มะขามเปียกน้ำผึ้ง) น้ำยาล้างจาน ยาหม่อง (สมุนไพรไพร เสลดพังพอน) ซึ่งกลุ่มลูกค้าหลัก ได้แก่ คนในชุมชน ผู้สูงวัย และซื้อเพื่อจัดเป็นของชำร่วยงานประเพณีต่าง ๆ ซึ่งหากสามารถขยายตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าใหม่ ที่ไม่ใช่เพียงผู้สูงอายุ โดยมุ่งเน้นขยายไปยังกลุ่มผู้รักสุขภาพและมีกำลังซื้อมาก โดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ดึงดูดสายตา และเป็นเอกลักษณ์ที่สะท้อนถึงท้องถิ่น จะทำให้กลุ่มสามารถขยายตลาดได้กว้างขึ้นและมีรายได้เพิ่มขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65021804 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.บ้านเหล่า อ.บ้านฝาง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แคปหมูคลุกผงน้ำพริกหนุ่มรสไข่เค็ม by เกรียงไกรแคปหมู
รายละเอียด : กลุ่มผลิตแคปหมูพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ โดยปรับปรุงกระบวนการผลิต ลดการเหม็นหืน นำน้ำพริกหนุ่มมาทำเป็นผงแห้งผสมคลุกเคล้ากับแคปหมู บรรจุภัณฑ์รูปแบบสุญญากาศ พร้อมทั้งการจัดทำแผนธุรกิจและการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ ผ่านแพลตฟอร์มดิจิทัล เช่น Facebook, Shopee

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปน้ำพริกหนุ่มเป็นผง โดยการอบ hot air oven
บรรจุในบรรจุภัณฑ์ในรูปแบบสุญญากาศเพื่อลดโอกาสการเหม็นหืนและยืดอายุการเก็บรักษา
เพิ่มช่องทางการตลาดออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

กลยุทธ์ทางการตลาด ทำการพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยการเพิ่มรสชาติ โดยนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมมาปรับใช้
ออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อยืดอายุการจัดเก็บ ลดการเหม็นหืนของผลิตภัณฑ์ รวมทั้งจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์เพื่อให้ลูกค้าเข้าถึงได้ง่ายมากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -
ออนไลน์ : U2t-BCg ตำบลบ้านเหล่า อ.บ้านฝาง
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง



PS65021812 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.บ้านเหล่า อ.บ้านฝาง จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าต้นกกแต่งผ้าไหม by แม่จง
รายละเอียด : โครงการนี้มีแนวคิดการผลิตกระเป๋าถือจากเสื่อกกย้อมสีธรรมชาติใช้โซเดียมเบนโซเอทเกรดอาหาร(food grade)เพื่อป้องกันการเกิดเชื้อรา ตัดเย็บบุด้านในด้วยเศษผ้าไหมหลากสีตามความเชื่อเรื่องโชคลาง แต่งขอบและหูกระเป๋าด้วยผ้าไหมทอมือจากกลุ่มผ้าไหมผ้าฝ้ายบ้านโนนเขวา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำการเย็บกระเป๋าแบบผ้ามาประยุกต์ใช้ในการเย็บกระเป๋าเสื่อกก
การนำเศษผ้าไหมมาใช้ในการผลิตกระเป๋าถือจากเสื่อกกย้อมสีธรรมชาติ บุด้านในด้วยเศษผ้าไหมหลากสี ให้เลือกตามความเชื่อโชคลาง
การใช้เบนโซเอทเกรดอาหารในการป้องกันการเกิดเชื้อราบนกระเป๋าเสื่อกก

05 : แผนธุรกิจ

กลยุทธ์ทางการตลาด ทำการออกแบบกระเป๋าเสื่อกกและลวดลายของเสื่อให้ทันสมัยมากยิ่งขึ้น
เสริมด้วยการใช้สีตามความเชื่อเพื่อดึงดูดลูกค้า รวมทั้งจัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์เพื่อให้ลูกค้าเข้าถึงผลิตภัณฑ์ได้ง่ายมากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -
ออนไลน์ : U2t-BCg ตำบลบ้านเหล่า อ.บ้านฝาง
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน





รูปหลัง



PS65004855 : การพัฒนาผ้าไหมพื้นบ้านให้เป็นผลิตภัณฑ์ประจำตำบลป่ามะนาว อ.บ้านฝาง จ. ขอนแก่น

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ป่ามะนาว อ.บ้านฝาง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหมป่ามะนาว

รายละเอียด : เป็นผ้าไหมแท้ทอมือเต็มผืนจากฝีมือคนในชุมชน ต.ป่ามะนาว อ.บ้านฝาง จ. ขอนแก่น มีลายผ้าไหมที่เป็นเอกลักษณ์ ผ่านขั้นตอนการมัดย้อมเส้นไหม และทอด้วยมือทุกผืน ออกแบบลวดลายและขึ้นทอจากภูมิปัญญาของปราชญ์ชาวบ้าน และต่อยอดกิจกรรมทางการตลาดโดยลูกหลานในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การมัดย้อมสีเส้นไหมแท้ด้วยวัสดุจากธรรมชาติเพื่อยกระดับสินค้า และสร้างความปลอดภัยให้กับกลุ่มลูกค้าตลาดบนซึ่งใส่ใจสิ่งแวดล้อม

การออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ให้มีความทันสมัย และน่าสนใจ

การพัฒนาการตลาดและช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าทางออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผ้าไหมป่ามะนาว เป็นผ้าไหมแท้ที่ผลิตจากฝีมือคนในชุมชน ต. ป่ามะนาว อ. บ้านฝาง จ. ขอนแก่น มีลายผ้าไหมที่เป็นเอกลักษณ์ ผ่านขั้นตอนการมัดย้อมเส้นไหมจากภูมิปัญญาของปราชญ์ชาวบ้าน ทอด้วยมือยกผืนจากไหมที่ได้จากตัวไหมที่เลี้ยงโดยคนในชุมชน มีให้คนในชุมชนและครอบครัวทอเก็บไว้ใช้เองในโอกาสและงานสำคัญต่าง ๆ เช่น งานแต่งงาน งานบุญ งานฉลองเข้ารับตำแหน่ง แต่เนื่องจากมีการผลิตเฉพาะในบางครัวเรือนและมักจะใช้สีจากสารเคมีในการย้อมผ้าไหม ผลิตภัณฑ์จึงยังไม่เป็นที่แพร่หลายและยังไม่ได้รับความนิยม ทีมงานจึงวางแผนเพื่อพัฒนา ยกระดับ และเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ โดยใช้จุดเด่นของผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่แล้ว คือ ผ้าไหมแท้ทอด้วยมือยกผืนโดยฝีมือคนในชุมชน และการพัฒนาและเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ โดยการใช้สีย้อมจากธรรมชาติ เพื่อเพิ่มมูลค่าและเพิ่มเป้าหมายเป็นกลุ่มลูกค้าชั้นบน (Niche Market) ซึ่งให้ความสำคัญกับผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และพัฒนาบรรจุภัณฑ์ของผ้าไหมและการออกแบบลวดลายผ้าไหมที่เป็นเอกลักษณ์โดยปราชญ์ชาวบ้านในชุมชน ต. ป่ามะนาว เพื่อสร้างอัตลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ที่โดดเด่นและดึงดูดลูกค้าต่อยอดกิจกรรมทางการตลาด ส่งเสริมช่องทางการประชาสัมพันธ์ทั้งในช่องทางออนไลน์และการประชาสัมพันธ์ให้คนทั่วไป เพื่อให้ผ้าไหมป่ามะนาวเป็นที่รู้จักเพิ่มมากขึ้น พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย เช่น การเปิดรับคำสั่งซื้อ (Preorder) โดยสามารถสั่งตามจำนวนและลายผ้าไหมที่ต้องการได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : ผ้าไหมแท้ทอมือป่ามะนาวและกล้วยฉาบหลากรส

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง



PS65010901 : การแปรรูปกล้วยฉาบให้เป็นผลิตภัณฑ์ประจำตำบลป่ามะนาว อ.บ้านฝาง จ. ขอนแก่น

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ป่ามะนาว อ.บ้านฝาง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบป่ามะนาว

รายละเอียด : กล้วยฉาบที่แปรรูปจากกล้วยน้ำหว้า ซึ่งเป็นผลผลิตประจำชุมชนตำบลป่ามะนาว ในบรรจุภัณฑ์ที่สะอาด ถูกสุขอนามัย รสชาติหลากหลายแปลกใหม่ ถุงเล็กขนาด 60 กรัม ราคา 15 บาท ถุงใหญ่ขนาด 150 กรัม ราคา 35 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปวัตถุดิบกล้วยฉาบและการพัฒนารสชาติใหม่ ๆ

การออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์กล้วยฉาบ

การพัฒนาการตลาดและช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าทางออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

กล้วยน้ำว้าเป็นผลผลิตทางการเกษตรที่มีการปลูกกันมากใน ต. ป่ามะนาว อ. บ้านฝาง จ. ขอนแก่น แต่เนื่องจากเกษตรกรผู้ปลูกกล้วยน้ำว้ามักประสบปัญหากล้วยน้ำว้าล้นตลาด และเนื่องจากกล้วยน้ำว้ามีระยะเวลาในการเก็บรักษาผลสดที่สั้นและได้รับความเสียหายได้ง่าย ทีมงานจึงวางแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยการแปรรูปกล้วยฉาบป่ามะนาว ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่เก็บรักษาได้นาน ราคาถูกและเข้าถึงง่าย โดยใช้วัตถุดิบเป็นกล้วยน้ำว้าซึ่งมีอยู่มากในชุมชน พัฒนากรรมวิธีการผลิตที่สะอาดถูกสุขอนามัย เพื่อส่งเสริมจุดเด่นด้านความสดใหม่ของผลิตภัณฑ์ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ไฟโดนเด่น สะดุดตา พัฒนารสชาติใหม่ ๆ เพื่อขยายกลุ่มลูกค้าที่ต้องการความหลากหลายและแปลกใหม่ของรสชาติ ส่งเสริมช่องทางการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ ทั้งในช่องทางออนไลน์ และการประชาสัมพันธ์ให้คนทั่วไป เพิ่มและพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย เช่น การฝากขายตามร้านค้าในชุมชน ตลาดนัดวัดหยุด และพัฒนาช่องทางการสั่งสินค้าออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,450

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : ผ้าไหมแท้ทอมือป่ามะนาวและกล้วยฉาบหลากรส

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65001202 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์และการตลาดข้าวโป่ง

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ป่าหวายนั่ง อ.บ้านฝาง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวโป่งหน้าสมุนไพร และ ข้าวโป่งหน้าหมูหย็อง

รายละเอียด : ข้าวโป่งหน้าสมุนไพร นำแป้งข้าวโป่งผสมกับสมุนไพร ข้าวโป่งหน้าหมูหย็อง ตกแต่งด้วยเครื่องปรุงรสชาติและหมูหย็อง ประกอบกับเทคโนโลยีในการผลิตข้าวโป่งเพื่อให้ได้ข้าวโป่งที่มีคุณภาพ รสชาติดี รวมไปถึงการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัยและถนอมผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

วิจัยและคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่โดยผ่านห้องแลปอาหารเพื่อให้ได้รสชาติที่ดีและแปลกใหม่

เทคโนโลยีในการทำบรรจุภัณฑ์ที่สามารถถนอมอาหาร ลดการกระแทก ป้องกันการแตกหักของสินค้า

แพลตฟอร์มการขายสินค้าต่างๆที่ช่วยให้ผู้บริโภคเข้าถึงผลิตภัณฑ์ต่างๆได้สะดวกมากยิ่ง

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาผลิตภัณฑ์ข้าวโป่งโดยปกติข้าวโป่งจากวิสาหกิจชุมชนป่าหวายนั่งจะมีเพียงรสชาติเดียวคือข้าวโป่งรสดั้งเดิมดังนั้นเพื่อสร้างความแตกต่างและเพิ่มคุณค่าให้กับสินค้าจึงจะพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามเหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ทั้งยังมีการพัฒนาข้าวโป่งให้มีหลากหลายรสชาติได้แก่ 1.ข้าวโป่งหน้าสมุนไพร และ2.ข้าวโป่งหน้าหมูหย็อง โดยมีแหล่งวัตถุดิบ จากชุมชนตนเองเป็นหลัก และนอกจากจะสร้างคุณค่าให้กับผลิตภัณฑ์ด้วยการเพิ่มรสชาติแล้ว ยังมีช่องทางการจัดหน่ายออนไลน์จากแพลตฟอร์มยอดนิยมเพื่อให้สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้มากยิ่งขึ้นอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 117,410

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65001008 : โครงการสุขาภิบาลโคป่าหวายนั่ง

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ป่าหวายนั่ง อ.บ้านฝาง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โคป่าหวายนั่ง

รายละเอียด : การให้บริการคำปรึกษาและสุขาภิบาลโคโดยเกษตรกรผู้เลี้ยงโคตำบลป่าหวายนั่ง น พร้อมทั้งการใช้เทคโนโลยีการผสมเทียมโคและการดูแลสุขภาพโคเบื้องต้น รวมไปถึงการรักษาโรคทั่วไปและโรคล้มปีสกิน

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แพลตฟอร์มการขายสินค้าต่างๆที่ช่วยให้ผู้บริโภคเข้าถึงผลิตภัณฑ์ต่างๆได้สะดวกมากยิ่งขึ้น

นวัตกรรมการบริการ พัฒนารูปแบบขั้นตอนการบริการเพื่อช่วยเหลือและแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้าได้อย่างชัดเจน สะดวก และรวดเร็ว เพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

โครงการสุขาภิบาลโคตำบลป่าหวายนั่งจัดให้มีการให้บริการสุขาภิบาลโคตำบลป่าหวายนั่งสามารถเข้ารักษาเบื้องต้นได้อย่างรวดเร็ว การใช้เทคโนโลยีเพื่อการผสมเทียมในโค และบริการรักษาอาการป่วยจากโรคต่างๆรวมไปถึงโรคล้มปีสกิน เพื่อป้องกันการเกิดโรคร้ายแรงหรือภาวะแทรกซ้อนในภายหลัง ดำเนินการให้บริการแก่เกษตรกรผู้เลี้ยงโคตำบลป่าหวายนั่งและพื้นที่ใกล้เคียง รวมไปถึงเกษตรกรผู้เลี้ยงสัตว์ชนิดอื่นๆ เช่น แพะ กระบือ เป็นต้น โดยเกษตรกรสามารถเข้าถึงเพื่อรับบริการได้หลายช่องทางทั้งรูปแบบออฟไลน์และออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : สุขาภิบาลโคป่าหวายนั่ง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง



PS65009678 : โครงการการพัฒนาผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ และทดสอบการตลาด ข้าวโพดข้าวเหนียว ตำบลหนองบัว อำเภอบ้านฝาง จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองบัว อ.บ้านฝาง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวโพดข้าวเหนียวพร้อมทาน

รายละเอียด : ข้าวโพดข้าวเหนียวพร้อมทาน ข้าวโพดข้าวเหนียวต้มสุก เก็บได้นาน รสชาติดั้งเดิม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีถนอมอาหารด้วยหม้อนึ่งฆ่าเชื้อแบบ Autoclave

เทคโนโลยีถนอมอาหารด้วยหม้อนึ่งฆ่าเชื้อแบบ Water spay Retort

พัฒนา Packaging Design ของผลิตภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจ ดึงดูดลูกค้า

05 : แผนธุรกิจ

-มุ่งพัฒนาผลิตภัณฑ์ และเพิ่มมูลค่าของข้าวโพดข้าวเหนียว ด้วยการยืดอายุข้าวโพดข้าวเหนียวด้วยการ Retort สามารถเก็บรักษาข้าวโพดข้าวเหนียวได้นานมากกว่า 3 เดือน

-ลูกค้าสามารถเลือกซื้อตามแพลตฟอร์มออนไลน์และกลุ่มวิสาหกิจมีการวางจำหน่ายตามชุมข้าวโพด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลหนองบัว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65009970 : โครงการการพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มข้าวโพด ตำบลหนองบัว อำเภอบ้านฝาง จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองบัว อ.บ้านฝาง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต **4 คน**

ประชาชน **4 คน**

อาจารย์ **2 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องดื่มข้าวโพดข้าวเหนียว-ข้าวโพดม่วง-แก่นฝาง

รายละเอียด : เครื่องดื่มน้ำหมักจากข้าวโพด ด้วยการนำเมล็ดข้าวโพดมาทำให้งอก หรือนำฝักมาต้ม แล้วนำมาหมักด้วยยีสต์และแก่นฝาง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

วิจัยและทดลองคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่โดยผ่านห้องแลปเพื่อให้ได้รสชาติที่ดีและแปลกใหม่

พัฒนา Packaging Design ของผลิตภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจ

แพลตฟอร์มการขายสินค้าออนไลน์ต่างๆที่ช่วยให้ผู้บริโภคเข้าถึงผลิตภัณฑ์ต่างๆได้สะดวก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- สร้างแบรนด์ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มจากข้าวโพด รวมทั้งรายละเอียดต่างๆของสินค้า เพื่อให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้า
- ขยายช่องทางการจำหน่ายทั้งออฟไลน์และออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 36,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลหนองบัว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง

ตัวอย่างผลิตภัณฑ์



PS65010405 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โคกสำราญ อ.บ้านแฮด จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Kid Brigth

รายละเอียด : KidBright คือ บอร์ดสมองกลฝังตัว ขนาดเล็ก ทำหน้าที่ ประมวลผล และควบคุมสั่งงานอุปกรณ์ ที่ประกอบอยู่บนบอร์ดเราจึงนำบอร์ด Kid Bright มาประยุกต์ใช้กับการเกษตรภายใต้ชื่อ Keep time Keep plant คือโครงการที่ช่วยประหยัดเวลา แบ่งเบาภาระของเกษตรกร

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

ระบบชลประทานอัตโนมัติ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บอร์ด Kid bright

ปั๊มน้ำ

หม้อแปลงไฟฟ้า

05 : แผนธุรกิจ

KidBright คือ บอร์ดสมองกลฝังตัว ขนาดเล็ก ทำหน้าที่ ประมวลผล และควบคุมสั่งงานอุปกรณ์ ที่ประกอบอยู่บนบอร์ดเราจึงนำบอร์ด Kid Bright มาประยุกต์ใช้กับการเกษตรภายใต้ชื่อ Keep time Keep plant โดยนวัตกรรม Keep time Keep plant จะเข้ามาควบคุมการรดน้ำผักผ่านระบบอัตโนมัติ ทำให้ภาระงานของเกษตรกรลดน้อยลง และยังช่วยควบคุมเวลาและปริมาณของน้ำที่พืชต้องการได้อย่างเหมาะสม ทำให้เกษตรกรมีเวลาว่างไปทำกิจกรรมอย่างอื่นมากขึ้น และเกษตรกรมีผลผลิตเพิ่มมากขึ้นโดยใช้ประโยชน์จากบอร์ด kidbright ผลจากการที่เกษตรกรมีเวลาว่างมากขึ้น ทำให้เกษตรกรสามารถมุ่งเน้นด้านการขาย การบรรจุภัณฑ์
รวมไปถึงด้านการตลาดและการตลาดออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 75,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

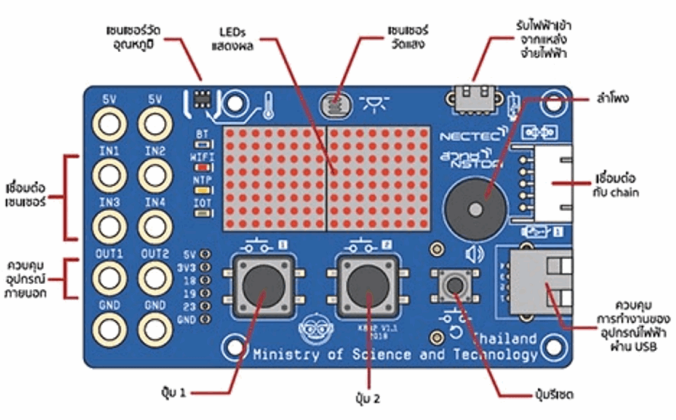
ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

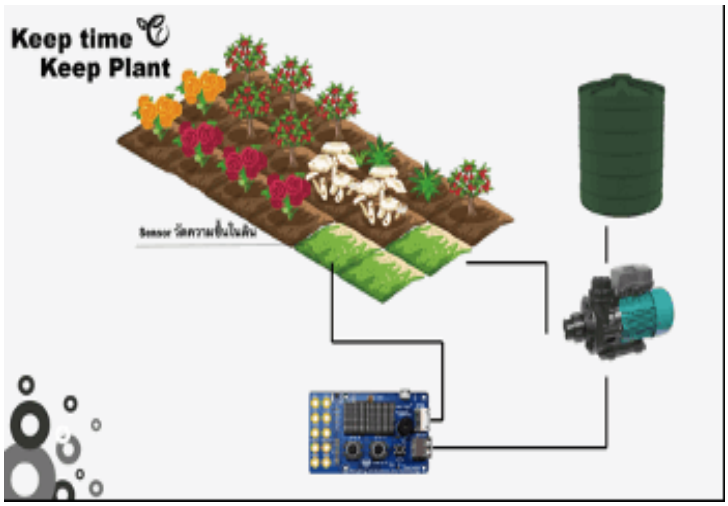
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65010555 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน(ทองม้วน) เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โคกสำราญ อ.บ้านแฮด จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ทองม้วนหลากสี

รายละเอียด : ทองม้วนหลากสี หลากรสชาติ อาทิเช่น รสต้นตำรับ รสกาแฟ รสส้ม โดยทองม้วนของเรามีการนำผัวัตถุดิบจากชุมชน มาใช้เป็นวัตถุดิบหลัก เพื่อส่งเสริมสินค้าในชุมชนมากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องทำทองม้วน

เครื่องซีลบรรจุภัณฑ์

นวัตกรรมการแปรรูป

05 : แผนธุรกิจ

ขนมทองม้วนเป็นขนมที่ไม่ได้ทำจากแป้งสาลี หรือน้ำตาลอย่างเดียว แต่ยังมีส่วนผสมของมะพร้าวหรือกะทิ อีกทั้งยังสามารถนำไปประยุกต์ดัดแปลงทำเป็นรสชาติต่างๆ ได้อย่างหลากหลาย

แนวคิดในการดัดแปลงทองม้วนโบราณให้ดูทันสมัยแต่ยังคงรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์เป็นการใช้นวัตกรรมการแปรรูปอาหารเข้ามาเป็นตัวช่วยในการผลิตบวกกับการนำสิ่งใหม่ผสมผสานกับสิ่งเดิมจนออกมาเป็นทองม้วน 2 ประเภทคือ ทองม้วนสีสันและรสชาติต่างๆ ทองม้วนชุบช็อกโกแลต

สำหรับแนวทางการพัฒนาธุรกิจในอนาคต จะมีการพัฒนารูปแบบของทองม้วนเพิ่มมากขึ้น มีการเพิ่มสินค้าใหม่ๆ มีการแบ่งสินค้าเป็นหลายกลุ่มย่อย เช่น ทองม้วนรสชาติต้นตำรับ รสกาแฟ รสส้ม และกลุ่มผสมเครื่องปรุง เครื่องเทศต่างๆ แบบชุบและสอดไส้ช็อกโกแลต อีกทั้งยังทำเป็นรูปแบบทองกรวย มีการนำผักผลไม้เป็นวัตถุดิบในส่วนผสมให้มากยิ่งขึ้น ทั้งยัง ขยายฐานการตลาดกับลูกค้าที่ต้องการดูแลสุขภาพโดยการทำขนมทองม้วนเพื่อสุขภาพขึ้นมา เช่น การให้ความหวานจากน้ำตาลหญ้าหวาน ใช้แป้งที่ให้พลังงานต่ำ ทานแล้วไม่อ้วน และมีการปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ให้สามารถเก็บรักษาทองม้วนไม่ให้เกิดความเสียหายแตกหักในการขนส่ง จากการลงพื้นที่สำรวจข้อมูลเกษตรกรในพื้นที่ตำบลโคกสำราญ ได้มีการรวมกลุ่มปลูกผักปลอดสารพิษขึ้น ซึ่งผลผลิตทางการเกษตรมีด้วยกันหลายชนิด อย่างเช่น ฟักทอง ใบเตย ดอกอัญชัน มะพร้าว ดังนั้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 11,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65010630 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน(มันสำปะหลัง) เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โนนสมบูรณ์ อ.บ้านแฮด จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มันสำปะหลัง

รายละเอียด : มันสำปะหลังพืชหัวชนิดหนึ่ง ใช้ในอุตสาหกรรมแปรรูปอาหาร ใช้เพื่อผลิตเป็นมันสำปะหลังเส้น และแป้งมันสำปะหลัง หนึ่งให้ส่วนผสมของอาหาร อาทิเช่น เส้นก๋วยเตี๋ยว วุ้นเส้น สาคูและเป็นส่วนผสมของซอสมะเขือเทศได้ด้วย

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเลือกฤดูปลูก

การเลือกพันธุ์

การเตรียมดิน

05 : แผนธุรกิจ

มันสำปะหลังเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญของไทย นิยมปลูกกันอย่างแพร่หลายซึ่งเป็นอาชีพหลักของของชาวตำบลโนนสมบูรณ์ เป็นอาชีพที่สร้างรายได้ให้กับชุมชน

แผนธุรกิจครั้งนี้ได้ทำการเข้าไปอบรมเสริมความรู้ให้กับชุมชนแนะนำเทคนิคและวิธีการปลูกปลูกอย่างอย่างไรให้ได้ผลผลิตที่ดีขึ้น มีผลตอบแทนในการลงทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ การเตรียมดินดินแบบไหนควรปลูกมีการตรวจวัดค่าดินให้ชาวบ้าน การอบรมแผนธุรกิจ BCG และให้ความรู้เรื่องการแปรรูปหัวมันและใบมัน ส่วนใหญ่ใบมันหลังจากเก็บผลผลิตชาวจะทิ้ง แต่เราสามารถนำมาแปรรูปเป็นอาหารสัตว์ได้ นำมาซึ่งการสร้างรายได้ให้กับชุมชนอย่างยั่งยืน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65010677 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน(ตะกร้าสาน) เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โนนสมบูรณ์ อ.บ้านแฮด จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าสานเชือกมัดฟาง

รายละเอียด : "ตะกร้าเชือกมัดฟาง" สีสันภูมิปัญญาจากท้องถิ่น เป็นสินค้าแฮนด์เมดที่พัฒนาสร้างสรรค์จากเชือกมัดฟาง ด้วยความใส่ใจ ทำให้มีคุณภาพที่ดี ลวดลายสีสันหลากหลาย มีความแข็งแรง ทนทาน ไม่ขึ้นรา ทั้งยังสามารถซักทำความสะอาดได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทแพลท ฟอร์มออนไลน์

พัฒนา Packaging Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจในครั้งนี้ได้ทำการเข้าไปอบรมเสริมความรู้ให้กับชุมชน โดยการออกแบบลวดลายและโลโก้ เพื่อให้มีความโดดเด่นและน่าสนใจกับลูกค้ามากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : ตะกร้าสานเชือกมัดฟาง โนนสมบูรณ์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65021169 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน(ผ้าขาวม้า) เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.บ้านแฮด อ.บ้านแฮด จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าขาวม้า

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากผ้าขาวม้า ลักษณะที่เป็นรูปแบบ เสื้อ กางเกง กระเป๋า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความโดดเด่น

ออกแบบลายผ้าให้เป็นเอกลักษณ์เน้นสร้างความแตกต่างด้านผลิตภัณฑ์

ออกแบบผลิตภัณฑ์ ให้มีความแปลกใหม่ เข้ากับแฟชั่นทันสมัย

05 : แผนธุรกิจ

การสร้างลวดลายใหม่บนผ้าขาวม้าให้มีอัตลักษณ์เฉพาะถิ่นประจำชุมชน ประจำอำเภอ หรือประจำจังหวัด วิธีการทำให้เกิด ลวดลาย ผิวสัมผัสของผ้า กลิ่นของผ้า รวมไปถึงการแปรรูปผ้าขาวม้าทอมือเป็นเครื่องแต่งกาย สิ่งของเครื่องใช้ และผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ให้หลากหลายขึ้น แบบบรรจุภัณฑ์ที่ทำให้ผู้บริโภคประทับใจซึ่งจะเป็นการทำให้ผลิตภัณฑ์โดดเด่นขึ้นมากกว่าผลิตภัณฑ์อื่นๆ จะต้องมีการออกแบบที่เหมาะสมโดยคำนึงถึงผลิตภัณฑ์ที่ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค เพื่อเป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อพัฒนาเศรษฐกิจชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65021332 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน(สมุนไพร) เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.บ้านแฮด อ.บ้านแฮด จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สมุนไพร

รายละเอียด : สมุนไพร ยาหม่องไพล น้ำมันนวดไพลแบบสเปร์ยฉีด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมเพิ่มประสิทธิภาพน้ำหอมปรับอากาศ

การกลั่นด้วยเครื่องสกัดน้ำมันสมุนไพรและไอน้ำ

การขายออนไลน์ผ่านสื่อโซเชียลมีเดีย

05 : แผนธุรกิจ

เพื่อให้การแปรรูปผลิตภัณฑ์สมุนไพรมีคุณภาพดี รวมไปถึงการตรวจสอบคุณภาพให้ผ่านมาตราฐานการผลิตและส่งออกสู่ตลาด ตลอดจนการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ ให้มีคุณภาพใกล้เคียงผลิตภัณฑ์เดิมมากที่สุด เนื่องจากผลิตภัณฑ์บางประเภทไม่สามารถคงสภาพ อยู่ได้นาน การแปรรูป จึงเข้ามามีบทบาทสำคัญมากขึ้น เพื่อให้เกิดผลดีต่อการแปรรูป คงไว้ซึ่ง คุณค่าและสรรพคุณที่ดีของพืชสมุนไพร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65021182 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน(ข้าวกล้องอินทรีย์) เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองแซง อ.บ้านแฮด จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวกล้องอินทรีย์

รายละเอียด : ข้าวกล้องอินทรีย์ เป็นที่นิยมปลูกในพื้นที่ชุมชนตำบลหนองแซง กลุ่มวิสาหกิจในชุมชน ได้มีการนำข้าวกล้องมาแปรรูปเป็น ข้าวเหนียวดำแท่ง ขนมทองม้วน แต่ยังขาดทักษะในเรื่องของการออกแบบบรรจุภัณฑ์ ทีมงานจึงเห็นถึงแนวทางการพัฒนาในเรื่องนี้ต่อไป

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-

นวัตกรรมในการสร้างบรรจุภัณฑ์ใหม่

ใช้เทคโนโลยีออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ ดึงดูดกลุ่มผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

ข้าวกล้องอินทรีย์ เป็นข้าวที่สะอาด ปลอดภัย ไร้สารเคมีในทุกกระบวนการเกษตรกรใส่ใจอย่างดี ตั้งแต่การปลูกการดูแลรักษา การเก็บเกี่ยว ในส่วนของกระบวนการแปรรูปข้าวตลอดจนการบรรจุ ที่ได้มาตรฐานเกษตรอินทรีย์ จนมั่นใจเพื่อส่งมอบข้าวอินทรีย์ให้ถึงมือผู้บริโภค

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65021193 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน(สมุนไพร) เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองแซง อ.บ้านแฮด จ.ขอนแก่น

บัณฑิต 4 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สมุนไพรไทย

รายละเอียด : สมุนไพรไทยสามารถนำแปรรูปได้หลากหลายอย่าง เช่น ลูกประคบ,น้ำมันเขียว,เทียนหอม,ถุงหอมและสมุนไพรไล่ยุง ทั้งนี้ชุมชนหนองแซง ยังคงใช้วิธีการตากแห้ง ถึงเป็นวิธีการที่ล่าช้า ทีมงานจึงคิดค้นนวัตกรรมเครื่องอบสมุนไพรโซลาร์เซลล์มาช่วย เพื่อลดขั้นตอนการทำงาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ ดึงดูดกลุ่มผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น

นวัตกรรมจากการพัฒนาสมุนไพรให้เป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ

นวัตกรรมในการสร้างบรรจุภัณฑ์ใหม่

05 : แผนธุรกิจ

ลูกประคบสมุนไพร คือ การใช้สมุนไพรหลายอย่างมาห่อรวมกัน โดยผ่านกระบวนการทำความสะอาดแล้วนำมาหั่นหรือสับให้เป็นชิ้นตามขนาดที่ต้องการตำพอแตกส่วนใหญ่เป็นสมุนไพรที่มีน้ำมันหอมระเหยโดยนำมานึ่งให้ร้อน ประคบบริเวณที่ปวดหรือเคล็ดขัดยอก ช่วยบรรเทาอาการเจ็บได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65012220 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ขามป้อม อ.เปือยน้อย จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวสาระพัดนึก 1

รายละเอียด : การพัฒนาข้าวเพื่อใช้เป็นอาหารพร้อมทานในรูปแบบซีเรียล พร้อมธัญพืช

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ลดการใช้น้ำมัน

เพิ่มทางเลือกทางสุขภาพ

การทำข้าวพองโดยการคั่วแทนการทอด

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาผลิตภัณฑ์ และรูปแบบให้น่าสนใจมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65012268 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ขามป้อม อ.เปือยน้อย จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวสาระพัดนึก 2

รายละเอียด : การพัฒนาข้าวเพื่อใช้เป็นขนมทานเล่นพร้อมทานหน้าต่างๆ และเพื่อเป็นของฝาก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนารูปลักษณ์ของสินค้าให้มีความเหมาะสมในการรับประทาน

บรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมในการเก็บรักษา

บรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมในการพกพา

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาผลิตภัณฑ์ และรูปแบบให้น่าสนใจมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.เปือยน้อย อ.เปือยน้อย จ.ขอนแก่น

บัณฑิต **4 คน**

ประชาชน **4 คน**

อาจารย์ **2 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมดอกจอก

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์จากกลุ่มแม่บ้าน บรรจุ 5 ชิ้น ต่อ 1 ถุงละ 10 บาท 12 ถุง 100 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3. กลุ่มลูกค้าในพื้นที่ และใกล้เคียง เพิ่มช่องทางการตลาดด้วยการสร้างเพลตฟอร์มจำหน่ายออนไลน์

1. พัฒนาแพ็คเก็ตจิ้งผลิตภัณฑ์ คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

2. อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

05 : แผนธุรกิจ

1. พัฒนารูปลักษณ์ของผลิตภัณฑ์โดยใช้สีผสมอาหารจากธรรมชาติเข้ามาผสมเพื่อให้จนมดอกจอกดูน่าสนใจ
2. พัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ใส่ให้ดึงดูดน่าสนใจ รวมถึงพัฒนาสติกเกอร์แบรนด์
3. เพิ่มช่องทางการขายและส่งออกผ่านแพลตฟอร์มช่องทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG เปือยน้อย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.เปือยน้อย อ.เปือยน้อย จ.ขอนแก่น

บัณฑิต **4 คน**

ประชาชน **4 คน**

อาจารย์ **2 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อกกทอมือตำบลเปือยน้อย

รายละเอียด : เสื่อ กว้าง 120 ซม. ยาว 150 ซม. เสื่อทอมือที่ดึงลายมาจากสถานที่ที่เป็นเอกลักษณ์ประจำอำเภอเปือยน้อย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

2. อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

1. พัฒนาสร้างแบรนด์สินค้าให้ได้คุณภาพและโดดเด่นยิ่งขึ้น

3. กลุ่มลูกค้าในพื้นที่ และใกล้เคียง เพิ่มช่องทางการตลาดด้วยการสร้างเพลตฟอร์มจำหน่ายออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

1. สร้างแบรนด์สินค้าให้เป็นที่รู้จักและโดดเด่นยิ่งขึ้น
2. เพิ่มช่องทางการตลาดด้วยการสร้างเพลตฟอร์มจำหน่ายออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

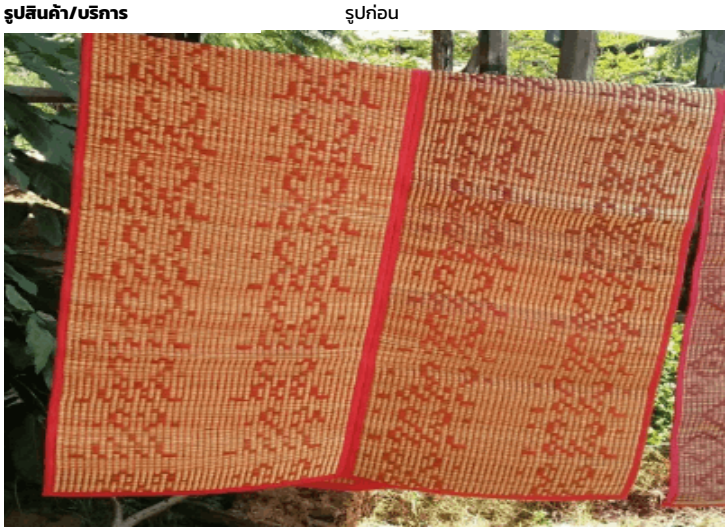
ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG เปือยน้อย

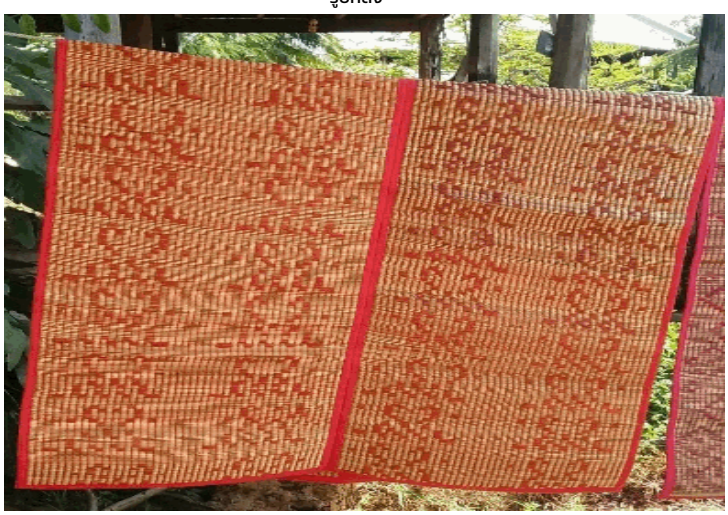
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65012469 : มะม่วงเบรคแตก ตำบลวังม่วง

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.วังม่วง อ.เปือยน้อย จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	3 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มะม่วงเบรคแตก

รายละเอียด : สินค้าที่จะนำไปจำหน่าย จะมีmarketing ที่ดึงดูดลูกค้าให้มีความสนใจ และมีรสชาติที่อร่อย สะอาดถูกหลักอนามัย อีกทั้งยังส่งเสริมการซื้อสินค้าของเกษตรกรในชุมชนให้มีรายได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาPackaging Design

คุณภาพและมาตราฐานในการบรรจุภัณฑ์

อบรมอีคอมเมิร์ซ

05 : แผนธุรกิจ

มะม่วงเป็นพืชพื้นถิ่นของประเทศไทย และมีความหลากหลายของชนิดมะม่วง แตกต่างกันไปในแต่ละท้องถิ่น หรือตามความชอบของคน ผู้คนมีการบริโภคมะม่วงในหลายรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็นรับประทานในรูปผลดิบแกล้มกับน้ำปลาหวาน การรับประทานผลสุก หรือการนำไปแปรรูปในรูปแบบต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นอาหารหวานหรืออาหารคาว การแปรรูปมะม่วงเป็นการรักษาอาหารเพื่อให้สามารถรับประทานได้เป็นระยะเวลานาน หรือการถนอมอาหาร มีการจัดการด้วยกันหลายวิธีการ ไม่ว่าจะเป็นการทำให้แห้ง การดอง หรือการหมัก หนึ่งในกรรมวิธีที่นิยมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ คือ การดอง ซึ่งเป็นวิธีการที่เกษตรกรกลุ่มแม่บ้าน หรือวิสาหกิจชุมชน มีความเชี่ยวชาญในการผลิต อย่างไรก็ตามการจัดจำหน่ายมะม่วงในรูปของการดองมีการจัดจำหน่ายในหลายพื้นที่ ทำให้ราคาของผลิตภัณฑ์มีราคาที่ต่ำ นอกจากนี้การขนส่งในรูปแบบที่ไม่เหมาะสมยังทำให้ผลผลิตเสียหายได้ เนื่องจากระยะเวลาในการขนส่ง และบรรจุภัณฑ์ที่ไม่ได้รักษาคุณภาพของผลผลิตเอง ทำให้รายได้ของเกษตรกรผู้ผลิตไม่มั่นคง นอกจากนั้นความนิยมของการบริโภคของผู้คนในปัจจุบันยังมุ่งเน้นไปในเรื่องของความสะดวกสะบาย และสามารถพกพาสะดวกเพื่อนำไปรับประทานในสถานที่ต่างๆ ผลผลิตมีความสดใหม่ หาซื้อได้ง่าย และไม่มีสารปนเปื้อน ดังนั้นการพัฒนาต่อยอดจากมะม่วงดอง และมะม่วงแช่อิ่มสูตรเฉพาะที่มีความแตกต่างโดยการเน้นการลดปริมาณโซเดียม เพื่อเป็นการรักษาสุขภาพ และผู้ที่มีปัญหาสุขภาพสามารถรับประทานได้ โดยผลิตภัณฑ์เป็นการจัดจำหน่ายในรูปแบบพร้อมทาน ที่ขายพร้อมกับน้ำจิ้มรสเด็ดที่เป็นสูตรเฉพาะของตำบลวังม่วง เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

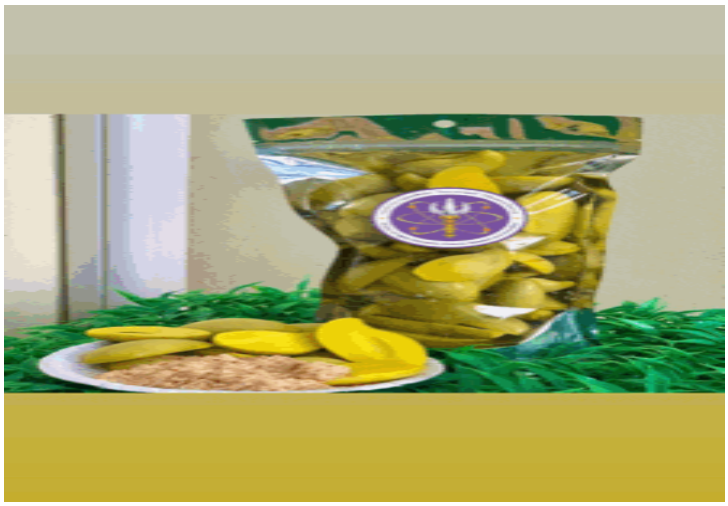
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65012662 : เรื่องของกล้วย ตำบลวังม่วง

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.วังม่วง อ.เปือยน้อย จ.ขอนแก่น

บัณฑิต 5 คน | ประชาชน 3 คน | อาจารย์ 5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เรื่องของกล้วย

รายละเอียด : สินค้าที่จะนำไปจำหน่าย จะมีmarketing ที่ดึงดูดลูกค้าให้มีความสนใจ และมีรสชาติที่อร่อย สะอาดถูกหลักอนามัย อีกทั้งยังส่งเสริมการซื้อสินค้าของเกษตรกรในชุมชนให้มีรายได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาPackaging Design

คุณภาพและมาตราฐานในการบรรจุภัณฑ์

อบรมอีคอมเมิร์ซ

05 : แผนธุรกิจ

กล้วยเป็นพืชที่สามารถนำมาใช้ประโยชน์ หรือนำมารับประทานได้ทุกส่วน จึงเป็นพืชที่เกษตรกร หรือผู้คนนิยมปลูก โดยเฉพาะการปลูกตามหัวไร่ปลายนา หรือสวนหลังบ้าน ดังนั้นในแทบทุกบ้านจะมีกล้วยเป็นพืชประจำบ้าน ทำให้กล้วยเป็นอีกพืชหนึ่งที่นิยมนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ หรือนำมาประกอบอาหารไม่ว่าจะเป็นของคาวหรือของหวาน นับว่าเป็นพืชที่อยู่คู่กับสังคมไทย ถึงแม้ว่าจะมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากกล้วยหลากหลายรูปแบบ และนับว่าเป็นพืชที่มีมูลค่า แต่ด้วยแทบทุกบ้านมีกล้วย ทำให้ผลิตภัณฑ์จากกล้วยจำเป็นต้องมีเอกลักษณ์ หรือมีความแปลกใหม่ เพื่อให้สามารถจำหน่าย หรือแบ่งส่วนของการตลาดได้ การแปรรูปที่มีเอกลักษณ์หรือการเพิ่มนวัตกรรมใหม่ๆเข้ามาในการแปรรูป จึงเป็นช่องทางหนึ่งในการเพิ่มมูลค่า และโอกาสทางการตลาด อีกทั้งพื้นที่ตำบลวังม่วงเป็นพื้นที่ที่มีการปลูกมะม่วงจำนวนมาก จึงได้จับทั้งสองพืชนำมาแปรรูปร่วมกับเป็นการผสมผสานระหว่างรสชาติที่แตกต่างของกล้วยฉาบกับมะม่วงกวนที่มีรสเปรี้ยวอมหวาน และกรอบของกล้วยฉาบ อีกทั้งยังเพิ่มการอบสมุนไพร์ในกล้วยฉาบ เพื่อให้มีความหอมที่แตกต่างจากกล้วยฉาบในพื้นที่อื่นๆ อีกทั้งการขายของเกษตรกรเป็นการขายในรูปแบบขายส่งทำให้ถูกกดราคา จึงไม่มีแรงจูงใจในการทำผลิตภัณฑ์ การเพิ่มช่องทางการขายในกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างจะเป็นการเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ อีกทั้งมีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่สามารถรักษาคุณภาพ และรูปลักษณ์ของผลผลิตไว้ได้จะเป็นการเพิ่มความน่าสนใจ เพื่อจัดจำหน่ายเป็นของฝาก หรือผลิตภัณฑ์ประจำตำบล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65004653 : โครงการเพิ่มมูลค่าปัจจัยการผลิตทางการเกษตร

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.สระแก้ว อ.เปือยน้อย จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดินปลูก

รายละเอียด : เป็นดินปลูกที่ได้รับการพัฒนาและทดลองจากคณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่นผลิตโดย เกษตรกร ต.สระแก้ว อ.เปือยน้อย จ.ขอนแก่นเหมาะสำหรับการปลูกพืชทุกชนิด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การทดลองเพื่อหาสูตรดินที่เหมาะสมกับพืชผักที่เกษตรกรปลูกมากที่สุด

ความรู้เรื่องธาตุอาหารในดินและวัสดุปลูกต่างๆ

การผสมสูตรวัสดุต่างๆ

05 : แผนธุรกิจ

เดิมแล้วเกษตรกรมีทักษะการปลูกพืชในแปลงใหญ่ และได้มีการพัฒนาสินค้า "ต้นกล้า" ถ้ามีพืชก็ต้องมีดินที่ดี จึงต้องมี "ดินปลูก" ที่เหมาะสม คณะเกษตรศาสตร์ มข จึงทดลองและพัฒนาการผลิตดินปลูกเพื่อให้เกษตรไว้ใช้เอง และจำหน่ายเป็นผลิตภัณฑ์ของตำบลเพื่อสร้างรายได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อื่นๆ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65021960 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ต้นกล้าผัก

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.สระแก้ว อ.เปือยน้อย จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ต้นกล้า

รายละเอียด : เป็นสินค้าที่ได้รับการพัฒนาและทดลองจากคณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่นโดยสินค้านี้ได้ผลิตโดยเกษตรกรจากต.สระแก้ว อ.เปือยน้อย จ. ขอนแก่นต้นกล้าที่ผลิตและขาย1) มะเขือ2) มะเขือเทศ3) ทำให้ลำต้นแข็งแรง ทนต่อสภาพอากาศ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

โปรแกรมอัจฉริยะสำหรับวิเคราะห์ทำนายการเกิดศัตรูและโรคพืช รวมถึงการจัดการดิน และงานวิเคราะห์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

มีการใช้ความเข้มข้นของแสงและการให้น้ำเพื่อทำให้ลำต้นของต้นกล้าเกิดเนื้อไม้ที่แข็งแรง

การใช้ความเข้มข้นปุ๋ย(อาหารหลัก-รอง) ของต้นกล้าในการเจริญเติบโตที่แม่นยำโดยมีการทดลองรองรับ

การใช้โรงเรือนเพาะกล้าราคาถูกและมีประสิทธิภาพสูงเกษตรกรสามารถนำไปสร้างหรือลง

05 : แผนธุรกิจ

เกษตรกรในชุมชนต้องซื้อต้นกล้าจากแหล่งอื่นเนื่องจากต้นกล้ามีความแข็งแรงทำให้ต้นทุนการขนส่งสูงคณะเกษตรศาสตร์มขจึงทดลองและพัฒนาสินค้า"ต้นกล้า"เพื่อให้เกษตรกรได้ผลิตต้นกล้าใช้กันเองและนำวางจำหน่ายต่อไป เพื่อช่วยลดต้นทุนการผลิตและสร้างอาชีพให้กับคนในชุมชน

พริกต้นกล้าใช้เทคนิคที่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

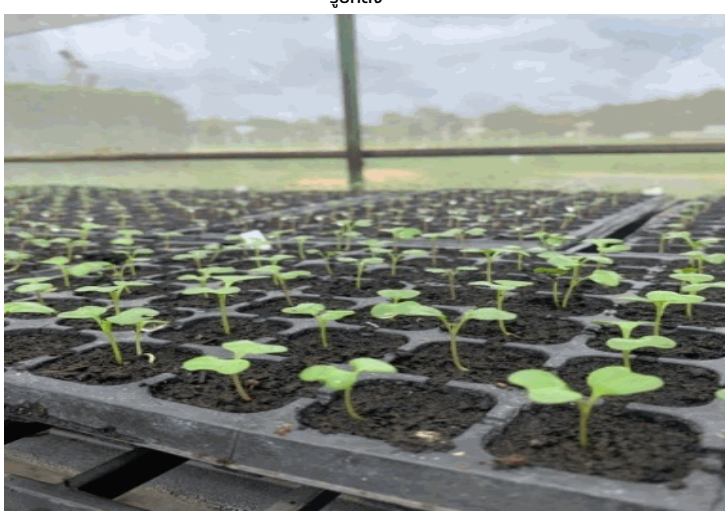
ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน



รูปหลัง



PS65010679 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ขามป้อม อ.พระยืน จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : SANPAO (สานเป๋า)

รายละเอียด : กระเป๋าสานพลาสติก ผลิตภัณฑ์ทำมาจากเส้นพลาสติก นำมาสานต่อขึ้นรูปให้เป็นลวดลาย และรูปทรงที่สวยงามและสามารถใช้ประโยชน์ได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เศรษฐศาสตร์และการจัดการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการขึ้นโครงตะกร้า

โปรแกรมการออกแบบลวดลาย

นวัตกรรมการแปรรูปพลาสติก

05 : แผนธุรกิจ

1. ความเป็นมา
กระเป๋าสานพลาสติกแบรนด์ "สานเป๋า" เป็นผลิตภัณฑ์ Handmade ผลิตโดยกลุ่มชาวบ้านในตำบลขามป้อม ซึ่งนำพลาสติกที่ใช้แล้วนำมา recycle เกิดเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ คือ กระเป๋าสานพลาสติก ซึ่งมีลวดลายและสีสันไม่เป็นที่น่าสนใจ ทีม U2T ต.ขามป้อม จึงจัดอบรมส่งเสริมความรู้และทักษะแก่กลุ่มชาวบ้านให้กระเป๋าสานพลาสติกมีลวดลายโดดเด่น สวยงาม มีความแข็งแรง ทนทาน เหมาะกับการใช้งาน โดยกลุ่มเป้าหมาย คือ กลุ่มวัยทำงาน กลุ่มวัยสูงอายุ และนักเรียนนักศึกษา และมีแผนธุรกิจ คือ ทำการตลาดโดยการประชาสัมพันธ์ ผ่านทางสื่อออนไลน์เป็นหลัก เช่น Facebook, Shopee, Lazada เป็นต้น และขายออฟไลน์ ผ่าน ศูนย์ OTOP ในอำเภอ, ร้านขายของชำในชุมชน และการจัดแสดงสินค้าออกบูธ และส่งออกต่างประเทศ

2. วิเคราะห์ความเสี่ยงและโอกาส (Brand Analysis)
วิเคราะห์ออกมาในรูปแบบของ SWOT Analysis
2.1 จุดแข็ง S (Strengths)
S1 เป็นผลิตภัณฑ์ Handmade ผลิตโดยกลุ่มชาวบ้านในตำบลขามป้อม
S2 เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากการนำพลาสติกที่ใช้แล้วนำมา recycle เกิดเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่
2.2 จุดอ่อน W (Weaknesses)
W1 ผลิตภัณฑ์กระเป๋าสานพลาสติกยังไม่เป็นที่รู้จักในวงกว้าง
W2 ลวดลายที่ดูคล้ายกับคู่แข่งร้านอื่น ๆ จึงจำเป็นต้องมีการสร้างลวดลายให้เป็นเอกลักษณ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 120,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65010745 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ขามป้อม อ.พระยืน จ.ขอนแก่น

บัณฑิต **5 คน** | ประชาชน **4 คน** | อาจารย์ **2 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มูลเม็ด (ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดจากมูลสัตว์)

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ทำมาจากมูลโค-กระบือ เสริมด้วยเชื้อ Mycorrhiza และนำมาอัดเม็ดด้วยเครื่องอัดเม็ดพลังงานแสงอาทิตย์ ใส่บรรจุภัณฑ์ที่หลากหลายขนาด มีตั้งแต่ 1 กิโลกรัม จนถึง 20 กิโลกรัม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recovery (การนำกลับคืนมาใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เชื้อรา Mycorrhiza

เครื่องอัดเม็ดด้วยพลังงานแสงอาทิตย์

เครื่องซีลปากถุง

05 : แผนธุรกิจ

1. ความเป็นมา
เนื่องจากในพื้นที่ตำบลขามป้อมมีกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงโค-กระบือจำนวนหลายครัวเรือน ทีม U2T ตำบลขามป้อม จึงเข้ามาช่วยในการจัดอบรมเรื่องการจัดการ และการใช้ของเสียจากการเลี้ยงสัตว์ให้เกิดรายได้และประโยชน์สูงสุด เกิดเป็นปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดแบรนด์ "มูลเม็ด" เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการนำมูลโค-กระบือผสมเชื้อ Mycorrhiza นำมาอัดเม็ด โดยกลุ่มเป้าหมาย คือ กลุ่มเกษตรกรที่ปลูกพืช ผัก ไม้ดอก และไม้ประดับ ร้านขายสินค้าทางการเกษตร และร้านขายต้นไม้ และแผนธุรกิจ คือ ทำการตลาดโดยการประชาสัมพันธ์ ผ่านทางสื่อออนไลน์เป็นหลัก เช่น Facebook, Shopee, Lazada เป็นต้น และขายออฟไลน์ โดยซื้อกับกลุ่มเกษตรกรโดยตรง, ร้านขายอุปกรณ์ทางการเกษตร, จัดงานแสดงสินค้าออกบูธ, การบอกต่อของลูกค้า

2. วิเคราะห์ความเสี่ยงและโอกาส (Brand Analysis)
วิเคราะห์ออกมาในรูปแบบของ SWOT Analysis
2.1 จุดแข็ง S (Strengths)
S1 ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดที่มีความแปลกใหม่ โดยการนำมูลโค-กระบือผสมเชื้อ Mycorrhiza นำมาอัดเม็ดด้วยเครื่องอัดเม็ดพลังงานแสงอาทิตย์
S2 ไม่มีกลิ่นเหม็นของมูลสัตว์
2.2 จุดอ่อน W (Weaknesses)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 165,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65009993 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.บ้านโต้น อ.พระยืน จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บ้านโต้น Smart Farm ข้าว

รายละเอียด : โครงการบ้านโต้น Smart Farm ข้าว เป็นโครงการที่นำเทคโนโลยีและนวัตกรรมเข้ามาช่วยในการเปิด-ปิดเครื่องสูบน้ำแบบอัตโนมมัติ เพื่อช่วยเหลือให้เกษตรกรประหยัดเวลาในการเดินทางในการไปดูเครื่องสูบน้ำ และเป็นการลดการใช้แรงงานของเกษตรกร

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องดำนาแบบเดินตาม

เครื่องรดน้ำอัตโนมัติ

เครื่องวัดความชื้น

05 : แผนธุรกิจ

บ้านโต้นSmartFarmข้าว

1.แนวคิดการทำธุรกิจ
แนวคิดการทำนาแบบเปียกสลับแห้ง และการนำนวัตกรรมการทำปุ๋ยสั่งตัดเพื่อเข้ามาช่วยเพิ่มความแข็งแรงให้แก่ต้นข้าว ลดต้นทุนการปลูกข้าว รวมไปถึงเพิ่มผลผลิตให้แก่เกษตรกร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 28,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65010041 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.บ้านโต้น อ.พระยืน จ.ขอนแก่น

บัณฑิต **4 คน** | ประชาชน **6 คน** | อาจารย์ **2 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บ้านโต้น Smart Farm ผัก

รายละเอียด : โครงการบ้านโต้น Smart Farm ผัก เป็นโครงการที่นำเทคโนโลยีและนวัตกรรมเข้ามาช่วยในการเปิด-ปิดระบบรดน้ำผักแบบอัตโนมัติ เพื่อช่วยเหลือให้เกษตรกรรดน้ำผักให้ตรงเวลาและผักได้ปริมาณน้ำที่พอเหมาะ ทำให้ผักสด สะอาดเพิ่มมูลค่าให้แก่สินค้า และเป็นการลดการใช้แรงงานของเกษตรกร

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องวัดความชื้น

แอพพลิเคชั่นเปิด-ปิด ระบบน้ำอัตโนมัติ

เครื่องรดน้ำอัตโนมัติ

05 : แผนธุรกิจ

1. แนวคิดการทำธุรกิจ
แนวคิดการนำแอพพลิเคชั่นเปิด-ปิดน้ำ เพื่อช่วยเกษตรกรในการรดน้ำผัก ซึ่งจะช่วยลดแรงการผลิต เกษตรกรไม่ต้องเดินทางไป-กลับหลายรอบในการรดน้ำ โดยจะช่วยลดค่าใช้จ่ายให้แก่เกษตรกร

2. ความเป็นมาของธุรกิจ
ผัก นับเป็นหนึ่งในพืชเศรษฐกิจสำคัญของประเทศ ทั้งในด้านการบริโภค และการเป็นสินค้าเกษตรส่งออกของประเทศไทย อีกทั้งยังมีความสำคัญต่อภาวะเศรษฐกิจภูมิภาค เนื่องจากเป็นพืชเกษตรหลักของประเทศ ตามที่โครงการผักแปลงใหญ่วิสาหกิจชุมชนแปลงใหญ่ผักปลอดสารพิษ ต.บ้านโต้น อ.พระยืน จ.ขอนแก่น มีพื้นที่ปลูกผักปลอดสารพิษรวม 18 ไร่ ทำการปลูกผักรวม 15 ชนิด ตามความต้องการของตลาด ซึ่งผักทุกชนิดจะทำการปลูกแบบวิชาการ โดยมีคณะทำงานร่วมกันส่งเสริม สนับสนุนและถ่ายทอดองค์ความรู้ให้กับเกษตรกรอย่างเข้มงวด รวมทั้งสร้างรายได้ให้แก่เกษตรกรเพิ่มขึ้น มีการช่วยเหลือและแบ่งปันกันในชุมชน สมาชิกกลุ่มได้มาพบปะพูดคุย แลกเปลี่ยนเรียนรู้กัน เกิดความรักสามัคคีของคนในชุมชน คนมีความสุขมากขึ้นด้วย ประหยัดค่าใช้จ่ายในครัวเรือน การมาร่วมกันปลูกผัก ดังนั้นทางเราจึงเล็งเห็นถึงความสำคัญในการปลูกผักของเกษตรกร และช่วยลดเวลาในการทำงานของเกษตรกร โดยการนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการทำงาน คือ ระบบเปิด-ปิดน้ำอัตโนมัติผ่านแอ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,499

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65010454 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.พระบุ อ.พระยืน จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลูกพริกอัจฉริยะ

รายละเอียด : โครงการปลูกพริกอัจริยะด้วยการนำเทคโนโลยีหรือเครื่องมือที่ช่วยในการไหลเวียนของน้ำอัตโนมัติ และระบบติดตามแผนการปลูกพืชเข้ามาช่วยในการปลูกและดูแลรักษา เพื่อนำผลผลิตมาแปรรูปและจัดจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

ระบบตรวจวัดความชื้นในดิน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรม E-commerce เพจ Facebook และ Line Platform

ระบบเปิดปิดน้ำอัตโนมัติ

ระบบติดตามแปลง

05 : แผนธุรกิจ

สวนพริกอัจฉริยะ เป็นโครงการที่จะนำกลุ่มชาวบ้านที่เป็นเกษตรกรอยู่แล้วภายในตำบล มารวมตัวกันเพื่อทำสวนพริกให้เกิดเป็นอาชีพและสร้างรายได้ให้กับชุมชน โดยจะนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการเพาะปลูกและดูแลรักษาซึ่งเป็นการลดการใช้แรงงานและเวลาในการทำงานให้สะดวกและง่ายขึ้น โดยจะมีการจัดอบรมให้ความรู้แก่ชาวบ้านตั้งแต่เริ่มการเพาะปลูกจนถึงเก็บเกี่ยวผลผลิต ทั้งนี้ผลผลิตของเรามี 2 อย่างคือ พริกและพันธุ์ และทำการตลาดไปที่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ ผู้บริโภค ประชาชนทั่วไปทุกเพศ ทุกวัย กลุ่มลูกค้าที่ต้องการนำพริกไปเป็นวัตถุดิบในการผลิต กลุ่มแม่ค้าพ่อค้าในการขายผักเกษตรกรที่ต้องการพันธุ์พริกในการเพาะปลูกเพื่อให้ได้พันธุ์พริกที่มีคุณภาพและแข็งแรง โดยมีช่องทางการจำหน่ายทั้งใน ออฟไลน์ และ ออนไลน์ ที่เป็นสื่อกลางที่ช่วยในการโฆษณาและติดต่อกับลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65010495 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.พระบุ อ.พระยืน จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกป่น

รายละเอียด : พริกป่นที่จัดจำหน่าย จะมี 3 ระดับความเผ็ด คือ เผ็ดน้อย เผ็ดปานกลาง เผ็ดมาก และมีด้วยกัน 3 ขนาด คือ ขนาด 300 กรัม ขนาดครึ่งกิโลกรัม และขนาด 1 กิโลกรัม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรม E-commerce เพจ Facebook และ Line Platform

พัฒนา Packaging Design คุณภาพและมาตรฐานในการทำบรรจุภัณฑ์

เครื่องบด และเครื่องอบเพื่อทำพริกป่น

05 : แผนธุรกิจ

พริกป่น เป็นผลิตภัณฑ์ที่จะนำชาวบ้านภายในตำบลพระบุมารวมตัวจัดตั้งเป็นทีมทำพริกป่น ในชื่อแบรนด์ พริกป่นพระบุ เพื่อส่งเริมให้เกิดรายได้ที่มากขึ้นและมีแบรนด์เป็นของตำบล โดยจะมีการจัดอบรมส่งเสริมให้ความรู้ในด้านการนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการผลิตทั้งในด้านทฤษฎีและปฏิบัติ และ การออกแบบแพคเกจจิ้งใหม่ให้เกิดความน่าสนใจและเป็นที่จดจำของลูกค้า กลุ่มเป้าหมายลูกค้าที่ตั้งไว้ คือ ลูกค้าในพื้นที่/นอกพื้นที่ เริ่มตั้งแต่ อายุ 15 ขึ้นไป , กลุ่มลูกค้าทุกเพศ ที่ต้องการพริกป่นเพื่อนำไปประกอบอาหาร เช่น ร้านอาหาร ร้านก๋วยเตี๋ยว ในครัวเรือน เป็นต้น , ห้างสรรพสินค้า ผู้ประกอบการร้านค้า จะมีช่องทางการติดต่อและจำหน่ายผ่านทาง ออนไลน์ และ ออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : พระบุพริกป่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65009834 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.พระยืน อ.พระยืน จ.ขอนแก่น

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

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเขียบสมุนไพรสูตรโบราณ

รายละเอียด : เป็นข้าวเขียบที่มีส่วนผสมของธัญพืชมีแคลลอรี่ต่ำ หวานน้อย เหมาะสำหรับคนรักสุขภาพ และมีรสชาติให้เลือกหลากหลาย เช่น ข้าวเขียบฟักทอง ข้าวเขียบมันม่วง ข้าวเขียบกล้วย เป็นการใช้วัตถุดิบจากในชุมชน สามารถรับประทานได้ตลอดทั้งปี เนื่องจากได้ทำการอบจากเครื่องอบความร้อนแทนการตากแห้ง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ถุงบรรจุภัณฑ์

เครื่องซีลถุง

สติ๊กเกอร์แบรนด์สินค้า

05 : แผนธุรกิจ

มุ่งเน้นผลิตข้าวเขียบที่มีความหลากหลายทางรสชาติมากยิ่งขึ้น โดยทำการเพิ่มส่วนผสม ฟักทอง มันม่วง ใบเตย อัญชัน เป็นต้น เพื่อเป็นการเพิ่มคุณค่าทางโภชนาการของผลิตภัณฑ์ และในกระบวนการผลิตมีการนำเครื่องอบพลังงานไฟฟ้าหรือเครื่องอบความร้อนมาใช้ในขั้นตอนการตากข้าวเขียบ อีกทั้งมุ่งเน้นปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้มีความสวยงามเป็นการเพิ่มมูลค่าและเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ให้ได้นานมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65009892 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.พระยืน อ.พระยืน จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักปลอดสารพิษ

รายละเอียด : เป็นผักปลอดสารพิษ ที่ได้มาตรฐาน GAP คือได้การรับรองระบบการผลิตและผลผลิตเป็นที่ยอมรับว่าเป็นผักที่มีคุณภาพ และปลอดภัยต่อผู้บริโภค มีสารอาหารที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย เหมาะสำหรับคนรักสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-

เครื่องหยอดเมล็ดพันธ์

-

05 : แผนธุรกิจ

มุ่งเน้นปลูกผักให้ได้คุณภาพสู่มาตรฐานการปลูกผักผลอดภัย GAP โดยการใช้ระบบน้ำอัตโนมัติเข้ามาดูแลคุณภาพในการปลูกผัก ให้ได้รับน้ำที่สม่ำเสมอ และเป็นการปลูกแบบไม่ใช้สารเคมีในการดูแลการผลิต ทำให้ส่งผลดีต่อสุขภาพของผู้บริโภค

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 19,350

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

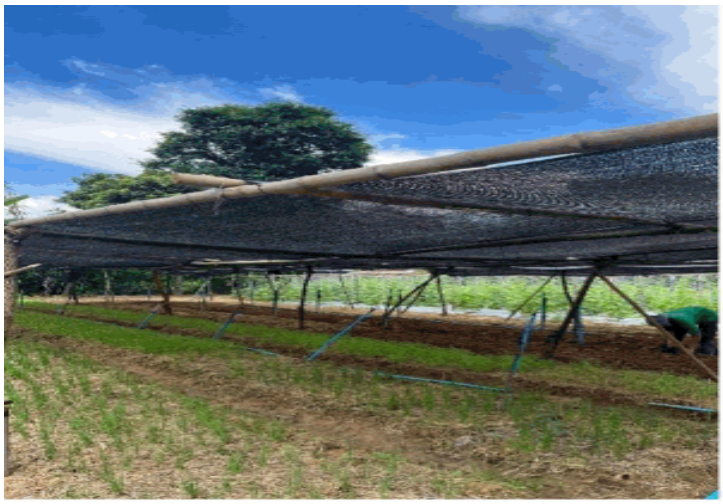
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65012308 : ผลิตภัณฑ์สมันไพร

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองแวง อ.พระยืน จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โอเค สมุนไพร

รายละเอียด : น้ำสมุนไพรใช้ทาแก้ปวด แก้เส้นตึง แก้อาการอักเสบต่างๆ หรือใช้สูดดมแก้ภูมิแพ้อากาศ แก้วินเวียนศรีษะ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ขายออนไลน์ผ่านทาง Facebook

ขายออนไลน์ผ่านทาง Line

เปลี่ยนแพคเก็จใหม่ให้น่าใช้มากยิ่งขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

ออกแบบบรรจุภัณฑ์สินค้าให้มีความน่าสนใจและน่าใช้งานมากขึ้นพร้อมทั้งเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายจากเดิมมีเพียงการจำหน่ายแบบ Offline เท่านั้น ซึ่งได้เพิ่มการจำหน่ายแบบ online จะทำให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงสินค้าได้มากขึ้นและง่ายขึ้นกว่าเดิมสามารถขายเวลาไหนที่ไหนก็ได้ โดยจำหน่ายและโปรโมทสินค้าผ่านทาง เพจเฟสบุ๊ค U2T Nongwang

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,450

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65012679 : ผลิตภัณฑ์เครื่องจักสาน

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองแวง อ.พระยืน จ.ขอนแก่น

บัญฑิต **4 คน**

ประชาชน **4 คน**

อาจารย์ **2 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าสานพลาสติก

รายละเอียด : ตะกร้าสานพลาสติกมีหลากหลายรูปแบบ สามารถนำไปใช้งานได้หลายประเภท และคงทน มีอายุการใช้งานได้นาน สามารถใช้แทนถุงพลาสติกได้ และยังช่วยลดภาวะโลกร้อน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reuse (การใช้ซ้ำ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การขายออนไลน์

-

-

05 : แผนธุรกิจ

ออกแบบบรรจุภัณฑ์สินค้าให้มีความน่าสนใจและน่าใช้งานมากขึ้นพร้อมทั้งเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายจากเดิมมีเพียงการจำหน่ายแบบ Offline เท่านั้น ซึ่งได้เพิ่มการจำหน่ายแบบ online จะทำให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงสินค้าได้มากขึ้นและง่ายขึ้นกว่าเดิมสามารถขายเวลาไหนที่ไหนก็ได้ โดยจำหน่ายและโปรโมทสินค้าผ่านทาง เพจเฟสบุ๊ค U2T Nongwang

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65010804 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.เก่างิ้ว อ.พล จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	3 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กุ้งจ่อม

รายละเอียด : เป็นวิธีการถนอมอาหารที่พัฒนามาจากกุ้งหมักกับเกลือ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องซีลปิดปากถุง

การใช้ Facebook fanpage ส่งเสริมการขาย

การใช้โปรแกรมออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์ (AI และ PS)

05 : แผนธุรกิจ

กุ้งฝอยเป็นสัตว์น้ำจืดนิยมรับประทานในเมนูยำกุ้งเต้น ดังนั้น จึงอยากให้ชาวบ้านเรียนรู้วิธีการถนอมอาหารในรูปแบบการทำแปรรูปเป็นกุ้งจ่อม ซึ่งสามารถเก็บไว้รับประทานได้เป็นระยะเวลานานและยังสามารถจำหน่ายเพิ่มมูลค่าได้ด้วยรูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตลาดชุมชนตำบลเก่างิ้ว

ออนไลน์ : U2Tเก่างิ้ว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65010811 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.เก่างิ้ว อ.พล จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	3 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่ปลาส้ม

รายละเอียด : การแปรรูปไข่ปลาส้มจากปลา นำมาปรุงรสและจัดเก็บไว้ในอุณหภูมิที่เหมาะสมเพื่อรอนำมารับประทาน การออกแบบบรรจุภัณฑ์อย่างสร้างสรรค์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องซีลปิดปากถุง

การใช้ Facebook fanpage ส่งเสริมการขาย

การใช้โปรแกรมออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์ (AI และ PS)

05 : แผนธุรกิจ

ไข่ปลาส้ม เป็นกิจกรรมเสริมสร้างรายได้ให้กับประชาชนกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหรือชาวบ้านในชุมชน ไข่ปลาส้มสามารถเก็บไว้รับประทานได้ระยะเวลานานและยังสามารถทานคู่กับข้าวเหนียวหรือข้าวสวยร้อนๆกับผักสด อีกทั้งยังได้ประโยชน์จากไข่ปลาส้มและผักสด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

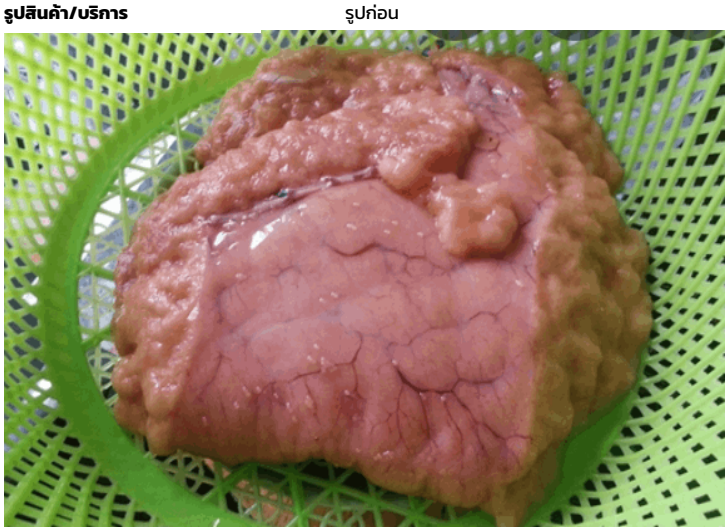
ออฟไลน์ : ตลาดชุมชนตำบลเก่างิ้ว

ออนไลน์ : U2T เก่างิ้ว

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65004509 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์และการตลาดสินค้าชุมชนตำบลโคกสง่า

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โคกสง่า อ.พล จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋า

รายละเอียด : กระเป๋าทำจากเสื่อกกที่มีสีสันโดดเด่นที่มาพร้อมกับ 3 เฉดสีเหมาะสำหรับใส่สิ่งของเครื่องใช้ส่วนตัว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบป้ายสินค้าที่ทันสมัยและมี story

พัฒนาผลิตภัณฑ์เดิม

การพัฒนาช่องทางการตลาด

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์เป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลิตภัณฑ์จากเสื่อกก เป็นการต่อยอดภูมิปัญญาการทอเสื่อกกเพื่อใช้ในบ้านเรือนเพื่อเพิ่มมูลค่า และสร้างอาชีพเสริมของสมาชิกและเครือข่ายกลุ่ม โดยเดิมได้ผลิตกระเป๋าสะพาย ได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากขึ้น โดยผลิตเป็น "เสื่อกกบัวบาน" "กระเป๋าผ้า" และ "เบาะรองนั่งที่ผสมผสานผ้าและเสื่อกกที่เหมาะสมกับการนั่งทำงานต่อเนื่องเป็นเวลานาน" ซึ่งเหมาะกับการใช้งานของกลุ่มคนทำงานที่ชอบงานฝีมือที่ผลิตจากวัสดุธรรมชาติ มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว และสนับสนุนสินค้าชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน





รูปหลัง





PS65022168 : การแปรรูปมะม่วงเพื่อเพิ่มมูลค่า

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โคกสง่า อ.พล จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผงมะม่วง

รายละเอียด : ผงมะม่วงแก้วขมิ้นเป็นผงมะม่วงที่ได้จากการแปรรูปจากผลผลิตมะม่วงแก้ขมิ้น โดยใช้วิธีการตีโฟม และนำไปอบแห้ง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การทำแห้งแบบโฟมเมท

การยืดอายุการเก็บผลิตภัณฑ์

การออกแบบรูปแบบผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากชุมชนตำบลโคกสง่ามีการปลูกมะม่วงเป็นจำนวนมากส่งผลให้ในฤดูมะม่วงมีมะม่วงสุกที่เหลือทิ้งเป็นจำนวนมากเช่นกัน ทางกลุ่มจึงเล็งเห็นถึงปัญหาดังกล่าวนี้และจึงได้นำนวัตกรรมการทำแห้งแบบโฟมแมทมาประยุกต์ให้เกิดเป็นผงมะม่วงที่สามารถเก็บได้เป็นระยะเวลานาน นอกจากนั้นแล้วด้วยกระแสเครื่องดื่มน้ำผลไม้อัดแก๊สที่กำลังเป็นที่นิยมในท้องตลาด ทางกลุ่มจึงพัฒนาต่อยอดผงมะม่วงให้เป็นน้ำมะม่วงอัดแก๊สเพื่อเป็นผลิตภัณฑ์หลักในท้องถิ่น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65010894 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โจดหนองแก อ.พล จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ทอเสื่อกก

รายละเอียด : การทอเสื่อเป็นภูมิปัญญาของคนในท้องถิ่น ตำบลโจดหนองแก ที่นำเอาต้นกกมาแปลสภาพเป็นเส้น และย้อมสีหรือรูปแบบลวดลายแล้วสานทอให้เป็นแผ่นผืน โดยสามารถนำเอามาใช้ในการปูรองนั่งและแปลสภาพเป็นของใช้ในครัวเรือน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องทอเสื่อ

จักรเย็บไฟฟ้า

เครื่องกรอด้าย

05 : แผนธุรกิจ

การทอเสื่อกกเป็นการทอไว้เพื่อสำหรับใช้เป็นที่รองนั่งรับแขกหรือใช้ในการงานต่างๆ ซึ่งยังไม่มีความหลากหลายในการใช้งานเท่าที่ควรดังนั้นจึงอยากให้เสื่อที่ทอขึ้นมามีการใช้งานอย่างอื่นที่มีประโยชน์ จึงคิดอยากจะแปรรูปผลิตภัณฑ์เป็นอย่างอื่นเช่น การแปรรูปเป็นกระเป๋าถือสำหรับผู้หญิง กล่องใส่กระดาษทิชชู่ หรือที่รองจานแก้วต่างๆ หลากหลายเพื่อเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ ในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,250

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : Bagpink

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65010904 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โจดหนองแก อ.พล จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวก่ำลืมผัว

รายละเอียด : ข้าวเหนียวดำลืมผัว หรือข้าวเหนียวลืมผัว เป็นข้าวอินทรีย์ที่มีประโยชน์ เป็นข้าวเหนียวที่มีเยื่อหุ้มเมล็ดข้าวกล้องสีดำ มีคุณค่าทางโภชนาการสูงช่วยต่อต้านอนุมูลอิสระ สามารถป้องกันการเกิดโรคหัวใจ ช่วยบำรุงตับป้องกันโรคสมองเสื่อม ลดไขมันในเส้นเลือด โรคเบาหวาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องซีนถุงสูญญากาศ

เครื่องสีข้าว

เครื่องดักจับแมลงศัตรูข้าว

05 : แผนธุรกิจ

ข้าวเหนียวดำเป็นข้าวเหนียวที่มีเยื่อหุ้มเมล็ดข้าวกล้องสีดำ มีคุณค่าทางโภชนาการสูงช่วยต่อต้านอนุมูลอิสระ สามารถป้องกันการเกิดโรคหัวใจ ซึ่งในชุมชนยังไม่นิยมปลูก จึงเป็นการกระตุ้นให้ชุนชนมาปลูกและนำมาแปรรูปผลิตภัณฑ์เพิ่มมูลค่า สร้างรายได้ให้กับชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,760

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2Tโจดหนองแก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65021205 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน(แชมพูสมุนไพร) เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โนนข่า อ.พล จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แชมพูสมุนไพร

รายละเอียด : แชมพูสมุนไพร ผลิตจากวัตถุดิบจากชุมชนโนนข่าโดยตรง โดยจะนำดอกอัญชัน มะกรูด ขิง กะเม็ง ใบหมี่ นำมาเป็นส่วนผสมของผลิตภัณฑ์ ด้วยสมุนไพรแต่ละชนิดจะมีสรรพคุณที่แตกต่างกัน ซึ่งส่งผลดีต่อสภาพเส้นผมและหนังศีรษะ โดยเพิ่มจุดเด่นการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมั

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้โปรแกรมออกแบบในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

ใช้เทคโนโลยีในการในการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย

ใช้เทคโนโลยีในการหาฐานลูกค้ากลุ่มใหม่

05 : แผนธุรกิจ

แชมพูสมุนไพร เป็นสินค้าที่มีแหล่งวัตถุดิบจากชุมชนโนนข่าโดยตรงซึ่งนำวัตถุดิบธรรมชาติ เช่น นำดอกอัญชัน มะกรูด ขิง กะเม็ง ใบหมี่ นำมาเป็นส่วนผสมของผลิตภัณฑ์โดยมีหน้าที่กระตุ้นการไหลเวียนของโลหิต บำรุงรากผมช่วยปรับสภาพหนังศีรษะและกระตุ้นการเจริญเติบโตของเส้นผมซึ่งแชมพูสมุนไพรจะไม่ทิ้งสารตกค้าง อ่อนโยน ล้างออกง่าย โดยบรรจุภัณฑ์ของขวดจะเป็นประเภทปั๊ม มีดีไซน์ที่ทันสมัยพกพาง่ายสะดวกสบายเพื่อการเข้าถึงตลาดใหม่ ๆ มากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,450

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Poodlefarm

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65021212 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน(เห็ด) เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โนนข่า อ.พล จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบเห็ด

รายละเอียด : ผลิตจากเห็ดสด ที่เก็บสดใหม่ทุกวัน คัดสรรวัตถุดิบและส่วนผสมที่มาจากธรรมชาติไม่เติมสีผสมอาหารและสารกันบูด ทำให้ไม่เสียรสชาติและคงคุณค่าทางโภชนาการ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

ใช้เทคโนโลยีในการในการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย

ใช้เทคโนโลยีในการหาฐานลูกค้ากลุ่มใหม่

05 : แผนธุรกิจ

ข้าวเกรียบเห็ดแผ่นดิบ ผลิตจากเห็ดสดที่ส่งตรงจากเกษตรกรผู้เพาะปลูกฟาร์มเห็ดในตำบล มีให้เลือกหลากหลายรสชาติ ผลิตด้วยวัตถุดิบที่ถูกคัดสรรด้วยคุณภาพอย่างดีเลิศมาเป็นส่วนผสม ทำให้ผู้บริโภคมั่นใจได้ว่าได้รับสินค้าที่สดใหม่และคงคุณค่าทางโภชนาการได้อย่างครบถ้วน

โดยแนวทางการพัฒนาธุรกิจในอนาคต จะมีการเพิ่มผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเห็ดให้มีตัวเลือกที่หลากหลายมากขึ้นมีการเพิ่มสินค้าใหม่ๆ เช่น แหนมเห็ด เห็ดกรอบทรงเครื่อง เห็ดสวรรค์ และทั้งนี้ทางทีมงานยังเล็งเห็นความสำคัญของสิ่งแวดล้อมจึงมีแนวความคิดใช้บรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ด้วยการเลือกใช้บรรจุภัณฑ์ที่ผลิตมาจากวัสดุที่ทำมาจากธรรมชาติที่สามารถย่อยสลายได้ง่าย มีการพัฒนาและเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าจะช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจระดับครัวเรือนในชุมชน สามารถสร้างรายได้ในระดับครอบครัวที่ต่อยอดไปสู่ธุรกิจได้ ทีมงานจึงอยากผลักดันให้ครในชุมชนตระหนักถึงทางเลือกเพิ่มเติมในการสร้างรายได้ต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Poodlefarm

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65010870 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน(ข้าว) เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.เพ็กใหญ่ อ.พล จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวจากเกษตรกรตัวจริง

รายละเอียด : เมล็ดพันธุ์ข้าวปลูก กข6 : 1 กระสอบ/ 25 กิโลกรัม/ 500 บาทเมล็ดพันธุ์ข้าวจ้าวดอกมะลิ 105 : 1 กระสอบ/ 25 กิโลกรัม / 600 บาทข้าวไรซ์เบอร์รี่ : 1 กิโลกรัม/ 50 บาทข้าวกล้อง : 1 กิโลกรัม/ 50 บาทข้าวสารจ้าวดอกมะลิ 105 : 1 กิโลกรัม/ 26 บาทข้าวสารเหนียว กข6 : 1 กิโลกรัม/ 20 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องคัดแยกสิ่งเจือปน

โรงสีข้าว

ตาชั่งดิจิตอล

05 : แผนธุรกิจ

เพิ่มขนาดบรรจุภัณฑ์ให้มีหลายขนาดสำหรับขายปลีก-ขายส่ง เพื่อรองรับความต้องการของผู้บริโภค

จัดทำบรรจุภัณฑ์ให้มีความโดดเด่น เพื่อดึงดูดลูกค้า และเพื่อสร้างภาพจำให้กลุ่มผู้บริโภคทั่วไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,580

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : ข้าวจากเกษตรกรตัวจริง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65010930 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน(ผ้าฝ้าย) เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.เพ็กใหญ่ อ.พล จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
7 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โนนหอม ผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์มีอยู่ด้วยกันหลากหลายรูปแบบ เช่น เสื้อผ้า กระโปรง หมวก กระเป๋า ฯลฯ โดยที่เนื้อผ้ามีความนิ่มและระบายอากาศได้เป็นอย่างดี เริ่มต้นที่ 35 (กระเป๋าใบเล็ก) – 550 (กระโปรงผ้าฝ้าย) บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องจักรเย็บใหญ่

ช่องทางจำหน่าย Online เช่น Facebook

Line Shopping

05 : แผนธุรกิจ

จากสินค้าที่มีความหลากหลายแต่ไม่ค่อยเป็นที่รู้จักทางทีมพัฒนาจึงมีแผนที่จะจัดทำการออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ให้กลุ่ม และจัดเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์บนโลกออนไลน์ที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากขึ้น เพื่อเป็นการเพิ่มยอดขายให้กลุ่มผ้าฝ้ายบ้านโนนหอม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,720

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : โนนหอมผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือ

ออนไลน์ : โนนหอมผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65022560 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์หม่ำสมุนไพรและขนมเค้กเพื่อสุขภาพ ตำบลเมืองพล อำเภอพล จังหวัดขอนแก่น แบบบูรณาการภูมิปัญญาท้องถิ่น

มหาวิทยาลัยมหาสารคาม

ต.เมืองพล อ.พล จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หม่ำสมุนไพรเพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : หม่ำสมุนไพรเพื่อสุขภาพ มีส่วนประกอบดังนี้ น้ำตาลทรายแดง,ข้าวคั่ว,เกลือ, ผงชูรส,กระเทียมบด,หมูบด,ผงนม,ใส้เทียม(แห้ง),พริกไทย,น้ำกระเทียมดอง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องบดหมู/เนื้อ

เครื่องอัดไส้กรอก

เครื่องซีลสุญญากาศ

05 : แผนธุรกิจ

การทำรูปแบบการขายสินค้าหม่ำสมุนไพร ก่อตั้งขึ้นในอำเภอพล จังหวัดขอนแก่น และลูกค้าหลักของกิจการคือ พ่อบ้าน แม่บ้านที่นำหม่ำไปประกอบอาหาร วัตถุประสงค์ของการจัดทำแผนธุรกิจนี้เพื่อเป็นการพัฒนาหม่ำสมุนไพรให้มีคุณภาพ ถูกหลักอนามัย โดยมีรูปแบบของธุรกิจหม่ำสมุนไพรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ด้านกระบวนการการให้บริการ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ ทำให้เกิดการซื้อซ้ำและบอกต่อเพื่อให้เป็นที่รู้จักทั้งในกลุ่มผู้บริโภคและกลุ่มพ่อบ้าน แม่บ้านในด้านการตลาดจะใช้กลยุทธ์การสร้างความแตกต่างของสินค้าและการบริการ และกลยุทธ์การส่งเสริมทางการตลาด เพื่อเป็นการสร้างภาพลักษณ์ของร้านให้มีความน่าเชื่อถือเป็นที่รู้จักและยอมรับในกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและในด้านการเงินจะหาการวิเคราะห์ด้วยเครื่องมือทางการเงินผ่านงบแสดงฐานะทางการเงิน งบกำไรขาดทุน ทำให้ทราบถึงความเสี่ยงและผลตอบแทนของการลงทุนในกิจการ โดยมีการควบคุมและประเมินผล การดำเนินงานเป็นระยะๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65022580 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์หม่ำสมุนไพรและขนมเค้กเพื่อสุขภาพ ตำบลเมืองพล อำเภอพล จังหวัดขอนแก่น แบบบูรณาการภูมิปัญญาท้องถิ่น

มหาวิทยาลัยมหาสารคาม

ต.เมืองพล อ.พล จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : U2T MSU เค้กความสุขที่พร้อมเสิร์ฟ

รายละเอียด : U2T MSU เค้กความสุขที่พร้อมเสิร์ฟ ประกอบด้วย แป้งอเนกประสงค์ ไข่ไก่ น้ำตาล เนย แยมใบเตย แยมส้ม แยมสตอร์เบอร์รี่ ช็อกโก้แลต กาแฟ นมฮอกไกโด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีขนมหวาน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องตีแป้ง

ตู้แช่ขนมเค้ก

ตู้อบขนมเค้ก

05 : แผนธุรกิจ

รูปแบบการขายสินค้าเค้กเสิร์ฟความสุข ก่อตั้งขึ้นเพื่อให้บริการขายเค้ก มีสถานที่ตั้งใน อำเภอพล จังหวัดขอนแก่น จำนวน 1 สาขา และลูกค้าหลักของกิจการคือ ประชาชนทั่วไปที่สัญจรผ่านและซื้อขายทางออนไลน์ วัตถุประสงค์ของการจัดทำแผนธุรกิจนี้ตั้งแต่คิดสูตรขนมเค้ก การจัดเตรียมวัตถุดิบทำขนมเค้ก กระบวนการผลิตเค้กจนกระทั่งได้ผลิตภัณฑ์เค้กเสิร์ฟความสุข แล้วจึงนำไปจัดวางที่หน้าร้านพร้อมกับรูปแบบออนไลน์ ทั้งนี้จะมีการนำกลยุทธ์ในด้านต่างๆ มาใช้เพื่อให้เกิดผลสัมฤทธิ์ตามแผนธุรกิจ ในด้านการบริหารจัดการจะใช้กลยุทธ์ค้นบุคลากรและกลยุทธ์ด้านกระบวนการการให้บริการ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ ทำให้เกิดการซื้อซ้ำและบอกต่อเพื่อให้เป็นที่รู้จักทั้งในกลุ่มผู้บริโภคและกลุ่มประชาชนทั่วไป เพื่อเป็นการสร้างภาพลักษณ์ของร้านให้มีความน่าเชื่อถือเป็นที่รู้จักและยอมรับในกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และในด้านการเงินจะหาการวิเคราะห์ด้านงบกำไรขาดทุน ทำให้ทราบถึงความเสี่ยงและผลตอบแทนของการลงทุนในกิจการ โดยมีการควบคุมและประเมินผล การดำเนินงานเป็นระยะๆ เพื่อให้การดำเนินงานของธุรกิจเป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ในรูปแบบการขายเค้กเสริฟความสุขในทางออนไลน์ และทางหน้าร้านจะเป็นรูปแบบที่สามารถสร้างอัตราผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65010165 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ลอมคอม อ.พล จ.ขอนแก่น

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

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระติบข้าวแม่บุญถม

รายละเอียด : อุปกรณ์ถนอมข้าวที่จักสานจากไม้ไผ่ ใช้เก็บข้าวเหนียวเพื่อระบายอากาศและความร้อนเพื่อนำมารับประทาน โดยจักสานจากวัสดุธรรมชาติ ไม่ใช้สีเพื่อตกแต่ง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ได้นำสีย้อมไหมจากธรรมชาติ ใช้ในการย้อมเส้นตอกเพื่อทำลวดลาย ให้สีสันสวยงามยิ่งขึ้น

มีการนำเอาใสไม้ไฟฟ้า ที่เลิกใช้แล้วมาดัดแปลงทำเป็นเครื่องขูดตอกที่อ่อนบาง

นำวิธีการประดิษฐ์ เป็นลายประยุกต์และตัวอักษร ทั้งภาษาไทยและอังกฤษ

05 : แผนธุรกิจ

กระติบข้าวเป็นผลิตภัณฑ์ของชุมชน บ้านหนองแล่น ตำบลลอมคอม ร่วมกันลิตจักสานและจัดจำหน่าย และพัฒนาดัดแปลงกระติบข้าวให้มีลวดลาย ในรูปแบบใหม่ๆและทำการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้กับตัวสินค้าเพื่อที่จะเพิ่มมูลค่าให้กระติบข้าวและสร้างรายได้ให้แก่ชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,050

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

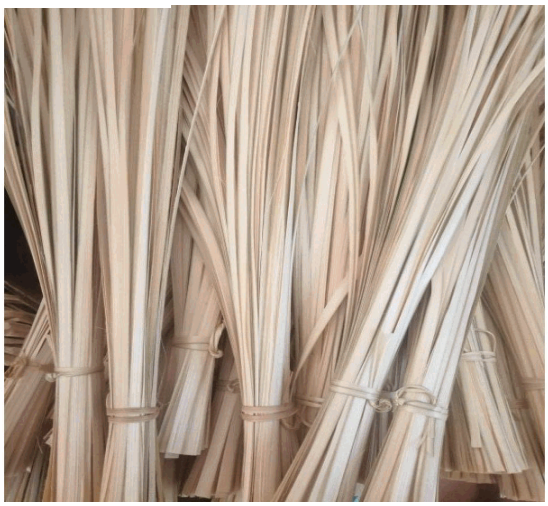
ออฟไลน์ : กระติบข้าวแม่บุญถม

ออนไลน์ : กระติบข้าวแม่บุญถม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65010366 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ลอมคอม อ.พล จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหมทอมือบ้านศรีกระดานพล

รายละเอียด : ผ้าไหมทอมือที่ได้ไหมจากกลุ่มของคนเลี้ยงหม่อนไหม โดยใช้สีย้อมจากธรรมชาติและผลิตลวดลายที่โดเด่นมีเอกลักษณ์ โดยใช้ช่างฝีมือที่ประสบการณ์ในการทอไหม เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แอพพลิเคชั่น (Application)ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ และโลโก้ผลิตภัณฑ์

การย้อมสีไหมจากวัสดุธรรมชาติ

เครื่องสาวไหมประหยัดเวลา

05 : แผนธุรกิจ

ผ้าไหมทอมือ บ้านศรีกระดานพล ตำบลลอมคอม ที่กลุ่มผู้จัดทำร่วมกันทำเพื่อจัดจำหน่าย โดนมีการพัฒนาลวดลายผ้าไหมให้มีเอกลักษณ์โดดเด่น โดยใช้สีย้อมจากธรรมชาติ และคงคุณภาพ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้แก่ผ้าไหมและสร้างรายได้ให้แก่ชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์ U2T ต.ลอมคอม

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์ U2T ต.ลอมคอม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65011089 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โสกนกเต็น อ.พล จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องประดับจากผ้าไหม

รายละเอียด : - เป็นสิ่งประดิษฐ์จากวัสดุที่เกิดจากกระบวณการผลิตผ้าไหม- ผลิตภัณฑ์ที่ทำด้วยมือ และความตั้งใจ ของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เพื่อส่งมอบสิ่งที่สวยงามให้แก่ผู้บริโภค- เหมาะกับกลุ่มคนที่ต้องการอนุรักษ์สินค้าของชุมชนที่มีรูปแบบทันสมัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้ลวดในการขึ้นรูปที่คาดผมเพื่อให้มีความแข็งแรง

นวัตกรรมจากการพัฒนาผ้าไหมให้เป็นเครื่องประดับ

การใช้กาวแห่งร้อนในการทำเข็มกลัดจากผ้าไหมให้ติดทนยิ่งขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

แนวทางการพัฒนาทางการตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผ้าไหมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนประกอบด้วย ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย การสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ เพื่อเป็นทางเลือกให้กับผู้บริโภคมากขึ้นไม่ว่าจะเป็นสีสัน ลวดลาย รูปแบบใหม่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,540

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์ U2T ต.โสกนกเต็น

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์ U2T ต.โสกนกเต็น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65011124 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โสกนกเต็น อ.พล จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล่องทิชชู่ไม้ไผ่และแจกัน

รายละเอียด : กล่องทิชชู่ เป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปจากภูมิปัญญาชาวบ้านที่ถูกพัฒนามาจากการสานกระติบข้าวผลิตภัณฑ์ที่ถูกผลิตขึ้นมาจากฝีมือและความตั้งใจของคนชุมชน เพื่อสร้างความหลายหลายของสินค้าให้กับผู้บริโภคมีความเป็นเอกลักษณ์ของลวดลาย และรูปแบบที่ไม่เหมือนใคร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมจากการพัฒนากระติบข้าวให้เป็นของตกแต่งบ้าน

การนำเส้นพลาสติกมาทำเป็นลวดลายเพื่อสร้างความสนใจให้กับลูกค้า

การนำเส้นเชือกไนล่อนมาทำเป็นสายสะพาย

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจเกี่ยวกับการแปรรูปกระติบข้าวแปรรูปจากกระติบข้าวเหนียวมาเป็นกล่องทิชชู่และแจกันดอกไม้ เพื่อสร้างรายได้และมูลค่าให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแนวทางการพัฒนาทางการตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์กล่องทิชชู่และแจกันดอกไม้ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนประกอบด้วย ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาดการสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ด้วยการพัฒนาให้มีรูปแบบที่หลากหลายเพื่อเป็นทางเลือกให้กับผู้บริโภคด้านขนาดลวดลายรูปทรงและนอกจากนี้ยังสามารถพัฒนาสร้างสรรค์เพื่อใช้ในประโยชน์ด้านอื่นๆและเพิ่มมูลค่าได้อีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,175

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์ U2T ต.โสกนกเต็น

ออนไลน์ : ผลิตภัณฑ์ U2T ต.โสกนกเต็น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65019809 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน(จักสาน) เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองมะเขือ อ.พล จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : SARN CRAFT

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากงานหัตถกรรม ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว รูปลักษณ์ทันสมัย ตอบสนองกับความต้องการของกลุ่มลูกค้า เรียกได้ว่าเป็นการผสมผสานระหว่างการอนุรักษ์และการพัฒนาต่อยอด เพื่อสืบสานความเป็นไทยสู่สากล ผ่านงานหัตถกรรม และสร้างสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจให้กับชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมอีคอมเมิร์ซ เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลาย เช่น กาทำ Page Facebook

อบรมพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้ความทันสมัยมากยิ่งขึ้น การขึ้นทรงรูปกระเป๋า การเพิ่มสีธรรมชาติในการผลิต

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรของชุมชน จากเดิมที่ทำลูกประคบสมุนไพร พิมเสน และยานวดสมุนไพร ทีมงานได้คิดค้น พัฒนา เพื่อเพิ่มมูลค่าของสินค้า โดยการแปรรูปสมุนไพรในชุมชนเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ขึ้นมา คือ ถุงหอมปรับอากาศน้ำหอมระเหย และเทียนหอมสมุนไพร โดยมีการส่งเสริมการอนุรักษ์มีปัญญา ทางวัฒนธรรมของชุมชน ด้านงาน หัต รูปลักษณ์ให้ทันสมัย มีความทนทาน สามารถเลือกซื้อเป็นของขวัญสำหรับโอกาสพิเศษได้ และก่อให้เกิดสร้างงานสร้างรายได้ ให้กับคนในช

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : SARN TOR+ "สานต่อ" by Nongmakhua

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน



ベージュ

รูปหลัง



PS65019823 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน(สมุนไพร) เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองมะเขือ อ.พล จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : HERBS HORM

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรของชุมชน จากเดิมที่ทำลูกประคบสมุนไพร พิมเสน และยานวดสมุนไพร ทีมงานได้คิดค้น พัฒนา เพื่อเพิ่มมูลค่าของสินค้า โดยการแปรรูปสมุนไพรในชุมชนเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ขึ้นมา คือ ถุงหอมปรับอากาศน้ำหอมระเหย และเทียนหอมสมุนไพร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทแพลทฟอร์มออนไลน์

พัฒนา Packaging Design

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรของชุมชน จากเดิมที่ทำลูกประคบสมุนไพร พิมเสน และยานวดสมุนไพร ทีมงานได้คิดค้น พัฒนา เพื่อเพิ่มมูลค่าของสินค้า โดยการแปรรูปสมุนไพรในชุมชนเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ขึ้นมา คือ ถุงหอมปรับอากาศน้ำหอมระเหย และเทียนหอมสมุนไพร โดยเป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรของชุมชนให้เป็นผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ ที่ต่อยอดภูมิปัญญาดั้งเดิมเกี่ยวกับสมุนไพร จากเดิมที่เป็นการนำสมุนไพรมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ลูกประคบสมุนไพร พิมเสน และยานวดสมุนไพร ทั้งนี้ทีมงานได้คิดค้น พัฒนากระบวนการต่าง ๆ เพื่อเป็นการยกระดับด้านคุณภาพของสินค้าและพัฒนาให้เป็นสินค้าที่มีเอกลักษณ์ โดยการปรับปรุงวิธีการแปรรูปของสมุนไพรให้เป็นผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ ได้แก่ ถุงหอมปรับอากาศ น้ำหอมระเหย และเทียนหอมสมุนไพร ด้วยการใช้แนวคิดและความคิดสร้างสรรค์ต่าง ๆ เข้าไปในสินค้า ตลอดจนพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความแตกต่างจากท้องตลาด เพื่อสร้างมูลค่าให้กับสินค้ามากยิ่งขึ้นผลักดันให้เป็นสินค้าที่ตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าทุกกลุ่ม โดยเฉพาะกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่ชื่นชอบผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : SARN TOR+ "สานต่อ" by Nongmakhua

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65019497 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน(ผ้าฝ้ายสีธรรมชาติ) เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองแวงนางเบ้า อ.พล จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าฝ้ายไทยบ้าน

รายละเอียด : - เป็นผ้าคลุมไหล่ ผ้าพันคอ ผ้าขาวม้า- ใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติทั้งฝ้ายและสี ย้อม- มีความสวยงามลวดลายบนผืนผ้าเป็นเอกลักษณ์- ตัดเย็บได้หลากหลายรูปแบบ เปลี่ยนได้ตามยุคสมัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมการพัฒนาและออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้น่าสนใจมากขึ้น

นวัตกรรมการสร้างความแปลกใหม่ในการจำหน่ายบนแพลตฟอร์มออนไลน์

เทคโนโลยีด้านเครื่องจักรตัดเย็บ (ด้านอุตสาหกรรม)

05 : แผนธุรกิจ

กิจกรรมที่ต้องทำในธุรกิจ เช่น กระบวนการผลิตโดยกิจกรรมหลักของกลุ่มฯ คือ การย้อมผ้าการทอผ้าสีธรรมชาติ การตัดเย็บเสื้อผ้าแปรรูป และกระบวนการย้อมผ้าฝ้าย (ย้อมผ้า ,ทอผ้า ,ตัดเย็บผ้า) เนื่องจากการทำผ้าฝ้ายเป็นการทำโดยใช้สีจากธรรมชาติ ยังมีปัญหาในเรื่องของการย้อมสีที่ยังไม่คงที่ยังไม่สม่ำเสมอ ส่งผลให้ราคาผ้าฝ้ายไม่เป็นไปตามที่ตลาดตั้งไว้ และทั้งนี้ด้วยลวดลายที่อาจจะไม่ทันสมัยปัจจุบันสักเท่าไหร่ จึงจะมีการปรับในลวดลายให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดมากยิ่งขึ้น เพื่อจะได้มีช่องทางการตลาดที่มากขึ้น โดยจะสามารถเพิ่มรายได้ให้กับเกษตรกรได้อย่างยั่งยืน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผ้าฝ้ายธรรมชาติชุมชนบ้านฮ่องหอย

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลหนองแวงนางเบ้า

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65019546 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน(ไข่เค็ม) เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองแวงนางเบ้า อ.พล จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มสมุนไพร

รายละเอียด : - ทำจากสมุนไพร เช่น ใบเตย ขมิ้น และอัญชัน - เปลือกของไข่เค็มมีสีสันสวยงามตามสีของสมุนไพร - มีรสชาติที่มีความอร่อยเฉพาะตัว

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำเทคโนโลยีความรู้มาถ่ายทอดสู่เกษตรกร

การทำไข่เค็มแบบแห้ง

การออกแบบบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

การถนอมอาหารการทำไข่เค็มโดยการใช้ดินสอพองและสมุนไพรเข้ามาเป็นองค์ประกอบ โดยไข่เค็มของตำบลหนองแวงนางเบ้าจะเป็นไข่เค็มที่มีความอร่อยเฉพาะตัว ได้กลิ่นสัมผัสของสมุนไพร
และสามารถจะเพิ่มมูลค่าสินค้าได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,470

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไข่เค็มสมุนไพรนางเบ้าพัฒนา

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลหนองแวงนางเบ้า

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65019630 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน(จิ้งหรีด) เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองแวงโสกพระ อ.พล จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จิ้งหรีดและแมงสะดิ้ง

รายละเอียด : จิ้งหรีดอบกรอบปรุงรส

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การถนอมอาหารโดยการนำจิ้งหรีดมาอบกรอบ

เครื่องอบแผงไข่

การแปรรูปจิ้งหรีด

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์จิ้งหรีดและแมงสะดิ้ง ปัจจุบันมีรูปแบบการแช่แข็งส่งขายให้กับพ่อค้าคนกลาง ยังขาดช่องทางในการขายที่หลายหลาย ทีมงานจึงเล็งเห็นถึงการพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์ โดยการแปรรูปจิ้งหรีดเป็นแบบอบกรอบปรุงรสบรรจุในกระปุก และเพิ่มช่องทางการขายออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,419

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลหนองแวงโสกพระ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65019786 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน(ผักออแกนิก) เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองแวงโสกพระ อ.พล จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักออแกร์นิค

รายละเอียด : สลัดแก้ว เรดโอ๊ค เรสมินิคอส กรีนคอส

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องซีลสุญญากาศ

การถนอมผักให้อยู่ได้นานขึ้น

การใช้สารชีวภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ผักออร์แกนิคในสวนโฮมฮักที่นิยมนำมาบริโภค ในปัจจุบันมี สลัดแก้ว เรดโอ๊ค เรดมินิคอส กรีนคอส โดยมีกลุ่มลูกค้าหลักคือกลุ่มคนที่ต้องการดูแลสุขภาพ ทีมงานจึงเล็งเห็นการพัฒนาต่อยอดโดยการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้หลากหลายเพื่อเพิ่มคุณค่าและมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,750

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : โฮมฮักผักออร์แกนิคฟาร์ม

ออนไลน์ : สวนโฮมฮักผักออร์แกนิคฟาร์ม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65019794 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน(ตะกร้าสาน) เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หัวทุ่ง อ.พล จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	2 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าสานรัก

รายละเอียด : กระเป๋าสะพายทรงสี่เหลี่ยม กระเป๋าถือ ขนาดกว้าง 5 นิ้ว ยาว 8 นิ้ว สูง 8 นิ้ว (Size M)ขนาดกว้าง 10 นิ้ว ยาว 15 นิ้ว สูง 10 นิ้ว (Size L)

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Line Platform

ออกแบบป้ายแท็กสินค้า ผ่านโปรแกรม canva

Page Facebook

05 : แผนธุรกิจ

ปรับเปลี่ยนวัสดุการสานมาเป็นเส้นพลาสติกเพื่อให้เกิดความคงทน แข็งแรง ในปัจจุบันมีการจัดจำหน่ายคือการออกบูธแสดงสินค้า OTOP ทางเราจึงมีแนวคิดพัฒนา เพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ของสินค้า โดยการปรับเปลี่ยนออกแบบลวดลายการสานตะกร้าให้มีความทันสมัยมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตะกร้าสานรัก

ออนไลน์ : ตะกร้าสานรัก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65019798 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน(พรมเช็ดเท้า) เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หัวทุ่ง อ.พล จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	2 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พรมเช็ดเท้าอเนกประสงค์

รายละเอียด : พรมเช็ดเท้า พรมตกแต่งรองนั่งขนาดของพรม size M 45 ซม.

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Line platform

Page Facebook

Canva

05 : แผนธุรกิจ

พรมเช็ดเท้าอเนกประสงค์เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีกิจกรรมหลักโดยการส่งเสริมด้านการวางแผนการตลาดและพัฒนาสินค้าให้ทันสมัยใหม่ใหม่มากขึ้นซึ่งจะมีกลุ่มเป้าหมายหลักลูกค้าที่สนใจงาน Handmand ซึ่งจะมีช่องทางการเข้าถึงของลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตะกร้าสานรัก

ออนไลน์ : ตะกร้าสานรัก

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65021458 : การส่งเสริมและสร้างรายได้ จาก ผ้าซิ่นแดง หรือผ้าตรุษไทย

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.นาฝาย อ.ภูผาม่าน จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าซิ่นแดง หรือ ผ้าตรุษไทย

รายละเอียด : ผ้าซิ่นสีหมากสุก และเสื้อตรุษไท ทำจากด้ายโทเร มีลักษณะคล้ายผ้าฝ้าย โดย ในการทอผ้าซิ่นสีหมากสุก และเสื้อตรุษไทย ใช้ด้ายดังนี้ คือ ด้ายโทเร 1 เครือ จะได้ 10 ผืน ด้ายโทเร 30 ใน จะได้ 10 ผืนและการทอ 1 ครั้ง จะได้ผ้ามีความยาวประมาณ 20 เมตร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างแบรนของสินค้า เพื่อยกระดับมาตรฐานให้กับสินค้าของพื้นที่

Tag สินค้าเพื่อเพิ่มช่องทางการสั่งซื้อสินค้า ติดต่อ และช่องทางการเสนอแนะต่อตัวสินค้าและบริการ

ช่องทางการติดต่อทางออนไลน์ Line OA ของพื้นที่ตำบลเพื่อส่งเสริมสินค้าอื่นๆ และ

05 : แผนธุรกิจ

สร้างแบรนของสินค้าเพื่อให้เป็นเอกลักษณ์ ง่ายต่อการจดจำ เพิ่มแทกของสินค้า เพื่อเพิ่มช่องทางการติดต่อ และ รายละเอียดของสินค้า เพิ่มช่องทางในการขายและจำหน่ายทั้งสินค้าทั้งออนไลน์ และ ภายในพื้นที่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 17,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นาฝาย คันทรี วิลล์ / การบอกต่อของผู้ใช้งาน

ออนไลน์ : ไทสไตล์ By นาฝาย / Line : MAMAE.NAFAI

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65021540 : การสร้างรายได้และการส่งเสริมสินค้าเครื่องจักรสาน

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.นาฝาย อ.ภูผาม่าน จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระติบข้าว

รายละเอียด : คนสานกระติบข้าว มี 10 คน ปัจจุบันคุณตาทำกระติบข้าว โดยมี 3 ขนาด โดย ตาถั่ว มีการต่อยอดจากโครงการ มีสี มีลาย ราคาตามขนาดตาคำ มีการขาย อยู่ที่ราคา 100-150 บาทตาบุญยงค์ มีการต่อยอดจากโครงการ มีสี มีลาย มีการแลกเปลี่ยนนำไม้ไผ่มาให้ 10 ป้อง จะได้ 5 กระติบ จะให้คนนำไม้ไผ่มาให้ 1 กระติบ เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มป้ายแท็กสินค้า และช่องทางในการติดต่อ สอบถามข้อมูลผ่านทาง Line official และ Facebook

เพิ่มรูปแบบและรูปทรงใหม่ของผลิตภัณฑ์ เพื่อสร้างความหลากหลายในการนำไปใช้ประโยชน์ต่อไป

05 : แผนธุรกิจ

เพิ่มรูปแบบของผลิตภัณฑ์ให้มีความหลายหลายมากยิ่งขึ้น ทำแทกสินค้าเพื่อเพิ่มรายละเอียดและช่องทางการติดต่อ สร้างช่องทางการตลาดเพิ่มเติม ทั้งในส่วนของออนไลน์ และ นำไปจัดจำหน่ายในสถานที่ท่องเที่ยง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นาฝาย คันทรี วิลล์ / การบอกต่อของผู้ใช้งาน

ออนไลน์ : แอบข้าว By ไทนาฝาย Line : MAMAE.NAFAI

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65007594 : อบรมเชิงปฏิบัติการผลิตพริกแกงสมุนไพร U2T

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โนนคอม อ.ภูผาม่าน จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกแกงไทภู U2T

รายละเอียด : พริกแกงเผ็ด แกงเขียวหวาน แกงพะแนง แกงส้ม แกงเผ็ดใต้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

รูปแบบการขายออนไลน์

การฆ่าเชื้อด้วยรังสี UVC

แพ็คเกจสูญญากาศ

05 : แผนธุรกิจ

1.การวิเคราะห์สถานการณ์ธุรกิจ (SWOT Analysis)
1.1 จุดแข็ง
- เป็นผลิตภัณฑ์ที่ถูกใช้ในอาหารหลากหลายชนิด
- สมาชิกกลุ่มมีแรงจูงใจที่ดีในการผลิตเครื่องแกงที่มีคุณภาพ มีการคัดเลือกวัตถุดิบจากแหล่งผลิตที่เชื่อถือได้ในด้านความปลอดภัย
- การขยายการผลิตสู่ตลาดทั่วไปเล็งเห็นเป้าหมายและรายได้ชัดเจน
- ได้รับการยกระดับโดยเชฟผู้เชี่ยวชาญระดับประเทศ
- มีการใช้วัตถุดิบส่วนใหญ่เป็นผลผลิตจากชุมชนและปลูกเอง ทำให้ลดต้นทุนในการผลิตได้

จากจุดแข็งที่ได้วิเคราะห์ทั้งหมดนี้จะเป็นปัจจัยที่สำคัญที่จะขับเคลื่อนธุรกิจพริกแกงไทภู หากได้รับสิ่งสนับสนุนเพิ่มจากปัจจัยภายนอกจะยิ่งเป็นตัวผลักดันให้พริกแกงไทภูเป็นที่รู้จักของกลุ่มผู้บริโภคทั่วไปได้

1.2 จุดอ่อน
- เป็นธุรกิจที่กำลังเริ่มต้นทั้งในการจัดทำสูตรและการรวมกลุ่ม
- ยังไม่มีประสบการณ์ในการผลิตพริกแกงเพื่อการค้า
- ตราสินค้าของกิจการยังไม่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภคมากนัก เนื่องจากยังไม่มีการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภครับรู้เท่าที่ควร
- กิจการมีการดำเนินการในลักษณะ Labor Intensive ทำให้การเพิ่มกำลังแรงงาน และกำลัง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 14,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : พริกแกงไทภู

ออนไลน์ : โนนคอม ภูผาม่าน ขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65007642 : อบรมเชิงปฏิบัติการแปรรูปและพัฒนาอาหารจากพริกแกงสมุนไพรไทภู สู่ Street food สุดฮิต

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โนนคอม อ.ภูผาม่าน จ.ขอนแก่น

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

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมู VS ไก่ ไทภู U2T

รายละเอียด : หมูปิ้ง และ ไก่ปิ้ง รสผัดพริกแกง ผัดกระเพรา ผัดพริกเผา รสลาบ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การฆ่าเชื้อด้วยรังสี UVC

แพ็คเกจสุญญากาศ

รูปแบบการขายออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

1.การวิเคราะห์สถานการณ์ธุรกิจ (SWOT Analysis)
1.1 จุดแข็ง
- สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้ง่าย ทั้งด้านราคา และความสะดวกรวดเร็ว
- วัตถุดิบที่ใช้สามารถหาซื้อได้ง่าย และมีมากเพียงพอต่อความต้องการของตลาด
- ความหลากหลายของรสชาติ และความแปลกใหม่ ทำให้ถูกปากทั้งคนทั่วไป และเป็นที่สนใจของชาวต่างชาติ
- เทคโนโลยีไม่ซับซ้อนง่ายต่อการใช้งานและบำรุงรักษา
- การขยายการผลิตสู่ตลาดทั่วไปเล็งเห็นเป้าหมายและรายได้ชัดเจน
- ได้รับการยกระดับโดยเชฟผู้เชี่ยวชาญระดับประเทศ
- สามารถจำหน่ายได้ทั้งรูปแบบ ขายปลีก ขายส่ง และสำเร็จรูปพร้อมเสิร์ฟ
- กรรมวิธีในการรับประทานทำได้ง่าย หลายรูปแบบ ทอด ปิ้ง ย่าง อบ
1.2 จุดอ่อน
- เป็นสินค้าแบรนใหม่ยังไม่เป็นที่รู้จักของตลาด
- สถานที่จัดจำหน่ายยังไม่ครอบคลุมทุกเขตพื้นที่
- ไม่สามารถให้สารอาหารได้ครบ 5 หมู่ตามหลักโภชนาการ
- เป็นอาหารที่เหมาะสำหรับรับประทานขณะยังร้อนๆ
- ไม่สามารถตอบโจทย์ของคนบางกลุ่มไม่รับประทานทานเนื้อหมู

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 17,080

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : หมูปิ้งไก่ปิ้งไทภู

ออนไลน์ : โนนคอม ภูผาม่าน ขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65027253 : ขนมนางเล็ดหลากสีจากสีธรรมชาติ

มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย

ต.ภูผาม่าน อ.ภูผาม่าน จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภันฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมนางเล็ดหลากสีจากสีธรรมชาติ

รายละเอียด : ขนมนางเล็ดทำมาจากข้าวเหนียวซึ่งปลูกในพื้นที่ตำบลภูผาม่าน เป็นขนมไว้ทานเล่นทั่วไป เหมาะกับคนทุกช่วงอายุ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ตู้อบโซลาร์เซลล์

เครื่องซีนบรรจุภัณฑ์

โซเซียลมีเดี่ย

05 : แผนธุรกิจ

โครงการขนมนางเล็ดหลากสีจากสีธรรมชาติ เป็นการนำวัตถุดิบในท้องถิ่นภายในตำบลซึ่งคือข้าวเหนียว มาทำเป็นขนมเล็ด โดยจะใช้สีจากพืชธรรมชาติ ไม่ใช้สารเคมี ปลอดภัยต่อผู้บริโภค กลุ่มลูกค้าของเราคือนักท่องเที่ยวที่เดินทางมายังคาเฟ่ หรือสถานที่ต่างๆในตำบลภูผาม่าน และลูกค้าทางออนไลน์ซึ่งเราได้มีช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์ เช่น page fabook เพื่อให้ลูกค้าเข้าถึงได้ง่ายขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,090

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65027288 : ผาม่าน ทราเวล

มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย

ต.ภูผาม่าน อ.ภูผาม่าน จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผาม่านทราเวล

รายละเอียด : บริการ : แนะนำสถานที่ท่องเที่ยว ให้ข้อมูลในผ่านทางเพจ facebook ของทีม

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

คิวอาร์โคด

Google map

Facebook

05 : แผนธุรกิจ

ที่มา : อำเภอภูผาม่านมีแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติที่สวยงาม รวมไปถึงคาเฟ่ที่ช่วยอำนวยความสะดวกและเพิ่มความน่าสนใจให้แก่พื้นที่มากขึ้น

วิธีการสร้างรายได้ให้แก่ชุมชน : ให้ข้อมูลสถานที่และบริการออนไลน์ ผ่าน เพจ U2T ตำบลภูผาม่าน เป็นต้น เพื่อกระตุ้นการท่องเที่ยวในชุมชนภูผาม่าน

ผลิตภัณฑ์และบริการ : การโปรโมทให้ข้อมูลผ่านทางเพจ U2T ตำบลภูผาม่าน และทางโบรชัวร์

กลุ่มลูกค้า : นักท่องดที่ยวที่สนใจท่องเที่ยวเชิงธรรมชาติและคาเฟ่ในพื้นที่ต่างๆทั่วประเทศไทย

คุณค่าของบริการ : นักท่องเที่ยวได้ข้อมูลและเป้าหมายในการท่องเที่ยว สามารถเข้าถึงสถานที่และบริการได้จากการได้ข้อมูลที่ถูกต้องชัดเจนจากทางบริการของทีม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

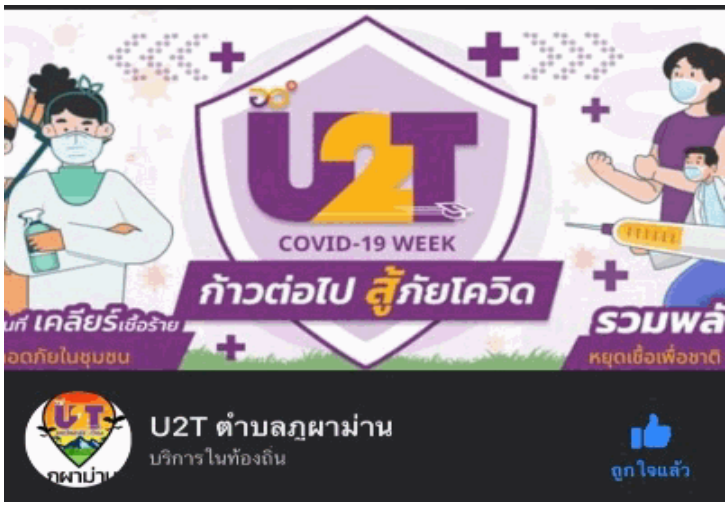
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017404 : การพัฒนาฝีมือและส่งเสริมการขายกลุ่มสานหวายเทียมหมู่บ้านฝายตาสวน

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.วังสวาบ อ.ภูผาม่าน จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าสานหวายเทียม

รายละเอียด : ยกระดับงานฝีมือการสานหวายเทียมให้ปราณีตมีเอกลักษณ์และส่งเสริมการขายในตลาดดิจิทัล

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางจำหน่ายในแพลตฟอร์ม PAGE FACEBOOK

เพิ่มช่องทางจำหน่ายผ่านแพลตฟอร์ม LINEOA VISITWANGSAWAB

การออกแบบรวดลายอัตลักษณ์ด้วยคอมพิวเตอร์

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment
1. นักท่องเที่ยวที่เข้ามาเที่ยวในอำเภอภูผาม่าน ที่มีความสนใจในการท่องเที่ยววิถีชุมชน
2. คนในท้องถิ่นหรือผู้มาเยือนจากต่างถิ่น ต่างต้องแวะชม แวะเวียนเข้ามาจับจ่ายใช้สอย
3. ผู้ที่ต้องการชื่นชม สัมผัสธรรมชความเป็นอยู่ของชุมชน
4. ผู้ที่ต้องการได้สินค้าชุมชน และชื่นชอบผลผลิตจากชุมชน

Value Proposition
1. การรวบรวมของดีของชุมชนที่มาจากฐานของภูมิปัญญาและมรดกตกทอดทางวัฒนธรรมของภูผาม่าน จังหวัดขอนแก่น มาถ่ายทอดในรูปแบบผลิตภัณฑ์ร่วมสมัย
2. ยกระดับ อนุรักษ์ เชิดชู ภูมิปัญญาท้องถิ่นที่กำลังจะสูญหายให้เกิดการถ่ายทอดจากรุ่นสู่รุ่นผ่านการนำคุณค่าไปสร้างเป็นมูลค่า

Channels
1. โฮมสเตย์บ้านวังมน
2. ศรีสุขโฮมสเตย์
3. ฟาร์มสเตย์
4. กลุ่มสานหวายเทียมบ้านฝายตาสวน

Customer Relationships
1. สร้างเครือข่ายชุมชนออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,140

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์พัฒนาอาชีพบ้านฝายตาสวน

ออนไลน์ : สินค้าชุมชนบ้านฝายตาสวน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65021290 : โครงการยกสำรับอาหารวิถีสู่ "ผลิตภัณฑ์เมี่ยงคั่วในวัง"

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.วังสวาบ อ.ภูผาม่าน จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เมี่ยงคั่วในวัง

รายละเอียด : "เมี่ยงคั่วในวัง" เกิดจากความต้องการต่อยอดวัฒนธรรมวิถีการกินของคนในท้องถิ่นในการแปรรูปอาหารว่าง หรืออาหารทานเล่นในการนำ อาหารจานหลักที่คนในท้องถิ่นนิยมนำมาประกอบอาหารในพิธีการต่างๆ ได้แก่ เมนูคั่วเนื้อ คั่วปลา ซึ่งมีรากวิถีมาจากบุญเดือนสี

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการพัฒนาหีบห่อและบรรจุภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน เพื่อความสะดวกในการใช้งาน

เพิ่มความน่าสนใจให้สินค้า สะอาดและถูกสุขอนามัย

เทคโนโลยีการจำหน่ายผ่านแพลตฟอร์ม LINEOA VISITWANGSAWAB

เทคโนโลยีการจำหน่ายผ่านแพลตฟอร์ม PAGE FACEBOOK U2T ตำบลวังสวาบ โครงการ

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment 1. นักท่องเที่ยวที่เข้ามาเที่ยวในอำเภอภูผาม่าน ที่มีความสนใจในการท่องเที่ยววิถีชุมชน 2. คนในท้องถิ่นหรือผู้มาเยือนจากต่างถิ่น ต่างต้องแวะชม แวะเวียนเข้ามาจับจ่ายใช้สอย 3. ผู้ที่ต้องการชื่นชม สัมผัสธรรมชความเป็นอยู่ของชุมชน 4. ผู้ที่ต้องการได้สินค้าชุมชน และชื่นชอบผลผลิตจากชุมชน Value Proposition 1. การรวบรวมของดีของชุมชนที่มาจากฐานของภูมิปัญญาและมรดกตกทอดทางวัฒนธรรมของภูผาม่าน จังหวัดขอนแก่น มาถ่ายทอดในรูปแบบผลิตภัณฑ์ร่วมสมัย 2. ยกระดับ อนุรักษ์ เชิดชู ภูมิปัญญาท้องถิ่นที่กำลังจะสูญหายให้เกิดการถ่ายทอดจากรุ่นสู่รุ่นผ่านการนำคุณค่าไปสร้างเป็นมูลค่า Channels 1. โฮมสเตย์บ้านวังมน 2. ศรีสุขโฮมสเตย์ 3. ฟาร์มสเตย์ 4. กลุ่มสานหวายเทียมบ้านฝายตาสวน Customer Relationships 1. สร้างเครือข่ายชุมชนออนไลน์ Revenue Streams 1. ผลิตภัณฑ์เมี่ยงในวัง 2. ผลิตภัณฑ์หวายเทียม Key Resources 1. สินค้าชุมชน 2. อาหารพื้นถิ่น 3. วัฒนธรรม ภูมิปัญญาท้องถิ่น 4.ประสบการณ์ Key Activities 1. การจัดสรรและบริหารจัดการพื้นที่ขายอย่างสร้างสรรค์และยั่งยืนบนฐานการมีส่วนร่วมอย่างแท้จริงของชุมชน 2. การออกแบบและสร้างอัตลักษณ์ผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น 3. การสร้างเครือข่าย และความร่วมมือของหน่วยงานต่างๆและชุมชน 4. ประชาสัมพันธ์ สร้างการรับรู้ Key Partners 1. สำนักบริการวิชาการ มข. 2. อบต. วังสวาบ 3. เครือข่ายผู้ประกอบการ ต.วังสวาบ 4. พัฒนาชุมชน อ.ภูผาม่าน 5. โฮมสเตย์บ้านวังมน 6. ศรีสุขโฮมสเตย์ 7. ฟาร์มสเตย์ 8. กลุ่มสานหวายเทียมบ้านฝายตาสวน Cost Structure 1. ค่าวัตถุดิบในกระบวนการผลิต 2. ค่าเสื่อมราคา (วัสดุอุปกรณ์) 3. ค่า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,440

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : A&B farm stay

ออนไลน์ : อรรถรสถึงเครื่องเต็มคำ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017952 : ผลิตภัณฑ์ "ลูกประคบและถุงอบสมุนไพร ตราตะกูลสมุนไพร"

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ห้วยม่วง อ.ภูผาม่าน จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกประคบสมุนไพรแบบพกพา

รายละเอียด : ลูกประคบสมุนไพรแบบพกพา เป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างมูลค่าจากสมุนไพรในท้องถิ่น นำมาปรับใช้ให้เหมาะสมกับผู้บริโภคหลากหลายกลุ่ม มีความสะดวกและใช้ได้ทุกที่ทุกเวลา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการตากแห้งสมุนไพร

เทคโนโลยีถ้วยเก็บความร้อน

เทคโนโลยีแผ่นทำความร้อน

05 : แผนธุรกิจ

ลูกประคบสมุนไพรเป็นส่วนหนึ่งที่มีความสำคัญในการนวดแผนไทย ซึ่งลูกประคบสมุนไพร คือ การนำสมุนไพรหลายๆชนิดมาห่อรวมกัน ส่วนใหญ่จะเป็นยาสมุนไพรที่มีน้ำมันหอมระเหย ซึ่งเมื่อถูกความร้อนจะระเหยออกมากลายเป็นกลิ่น เช่น ไพล ขมิ้นชัน ตะไคร้ มะกรูด การบูร โดยเราสามารถนำเอาสมุนไพร เหล่านั้นมาหั่น ย่อยอย่างหยาบ ๆ จากนั้นห่อด้วยผ้าดิบ แล้วนำไปผ่านกระบวนการความร้อนด้วยวิธีการนึ่งไอน้ำ เพื่อให้สมุนไพรละลายออกมาเป็นตัวยาซึมเข้าใต้ผิวหนัง ตามร่างกายดังนั้นกลุ่มผู้ปฏิบัติงานตำบลห้วยม่วงจึงมองเห็นความสำคัญในการใช้งานลูกประคบสมุนไพร และเพื่อให้สะดวกต่อการใช้งานจึงได้ทำลูกประคบสมุนไพรแบบถ้วยร้อนพกพาขึ้นมาเพื่อให้ง่ายและสะดวกต่อการใช้งานมากขึ้น

แผนธุรกิจ

แผนการตลาด

1) เป้าหมายทางการตลาด

กลุ่มเป้าหมายหลัก คือ กลุ่มวัยทำงาน กลุ่มผู้สูงอายุ ที่ส่วนมากมักจะมีอาการปวดเมื่อยจากการทำงานประจำ

กลุ่มเป้าหมายรอง คือ กลุ่มทุกเพศทุกวัยที่มีอาการปวดเมื่อยร่างกายต้องการพักผ่อนหรือผ่อนคลายสมองบรรเทาความเครียด

2) กลยุทธ์ทางการตลาด

- กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ ลดต้นทุนการผลิตโดยใช้วัตถุดิบจากสมุนไพรภายในชุมชน โดย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ลูกประคบตระกูลสมุนไพร

ออนไลน์ : ลูกประคบตระกูลสมุนไพรbyแม่ต้อย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65022121 : ถุงอบสมุนไพร

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ห้วยม่วง อ.ภูผาม่าน จ.ขอนแก่น

บัญฑิต **4 คน**

ประชาชน **4 คน**

อาจารย์ **2 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตู้อบสมุนไพรอัตโนมัติ

รายละเอียด : ตู้อบสมุนไพรอัตโนมัติ มีประสิทธิภาพในการผ่อนคลายจากความเมื่อยล้าและเพิ่มระบบการไหลเวียนโลหิต ด้วยวิธีการควบคุมอุณหภูมิภายในตู้ให้มีความเหมาะสม สามารถควบคุมอุณหภูมิผ่านทางโทรศัพท์สั่งการได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการตากแห้งสมุนไพร

เทคโนโลยีตู้อบสมุนไพร

เทคโนโลยีหม้อต้มควบคุมอุณหภูมิอัตโนมัติ

05 : แผนธุรกิจ

ตู้อบสมุนไพรอัตโนมัติ มีแนวคิดและจุดมุ่งหมายเพื่อออกแบบการสร้างตู้อบสมุนไพรอัตโนมัติไว้ใช้สำหรับผู้ที่ต้องการอบสมุนไพรเพื่อผ่อนคลายจากความเมื่อยล้า ลดอาการเกร็งของกล้ามเนื้อ เพิ่มระบบการไหลเวียนโลหิต เพื่อผิวพรรณที่ผุดผ่องและใช้ควบคู่กับลูกประคบสมุนไพร ถุงอบ และถุงหอม ซึ่งทำให้ตู้อบมีประสิทธิภาพมากขึ้นด้วยวิธีการควบคุมอุณหภูมิภายในตู้ให้มีความเหมาะสม สามารถควบคุมอุณหภูมิผ่านทางโทรศัพท์ได้
แผนธุรกิจ
แผนการตลาด
1) เป้าหมายทางการตลาด
กลุ่มเป้าหมายหลัก คือ กลุ่มวัยทำงาน กลุ่มผู้สูงอายุ ที่ส่วนมากมักจะมีอาการปวดเมื่อยจากการทำงานประจำ
กลุ่มเป้าหมายรอง คือ กลุ่มทุกเพศทุกวัยที่มีอาการปวดเมื่อยร่างกายต้องการพักผ่อนหรือผ่อนคลายสมองบรรเทาความเครียด
2) กลยุทธ์ทางการตลาด
- กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ ลดต้นทุนการผลิตโดยใช้วัตถุดิบจากสมุนไพรภายในชุมชน โดยจะมีการสำรวจแหล่งที่มาของวัตถุดิบที่ออกฤทธิ์เข้มข้นที่สุดในชุมชนมาจัดทำผลิตภัณฑ์และมีการปรับปรุงให้มีความทันสมัยโดยการปรับให้สินค้าให้ทันสมัยและเป็นที่ต้องการของลูกค้าทุกเพศทุกวัยโดยมีการสำรวจความต้องการของลูกค้าที่แปลกใหม่และนำมาปรับปรุงให้สินค้ามีจุดเด่น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ลูกประคบตระกูลสมุนไพร

ออนไลน์ : ลูกประคบตระกูลสมุนไพรbyแม่ต้อย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017928 : โครงการพัฒนาและแปรรูปเห็ดเพื่อนักเรียนและชุมชน

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.กุดขอนแก่น อ.ภูเวียง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบเห็ดสมุนไพร

รายละเอียด : ข้าวเกรียบเห็ดสมุนไพรเป็นผลิตภัณฑ์ขนมขบเคี้ยวที่แปรรูปจากเห็ดซึ่งเป็นวัตถุดิบหลัก โดยผลิตภัณฑ์ข้าวเกรียบเห็ดสมุนไพรของเรานั้นถูกออกแบบมาให้อยู่ในรูปแบบพร้อมทานได้ทันที สามารถเอาไว้เป็นของทานเล่นยามว่างหรือระหว่างทำกิจกรรมต่างๆ ได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีและนวัตกรรมในการขายโดยช่องทางออนไลน์

เทคโนโลยีการออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์เพื่อรักษาความกรอบของข้าวเกรียบไว้ได้ยาวนาน

เทคโนโลยีและเครื่องจักรในกระบวนการผลิต

05 : แผนธุรกิจ

- วิเคราะห์ตลาด ความต้องการ คู่แข่ง - สินค้าทดแทน อุปสรรค โอกาส - พัฒนากระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพ - ปรับสูตรให้ตรงกลุ่มเป้าหมายและความต้องการของตลาด - ปรับบรรจุภัณฑ์ - ขยายและเพิ่มช่องทางจำหน่ายทั้ง off-line และ Online

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สหกรณ์โรงเรียนบ้านกุดขอนแก่น

ออนไลน์ : U2Tตำบลกุดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65021389 : โครงการพัฒนาและแปรรูปเห็ดเพื่อนักเรียนและชุมชน

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.กุดขอนแก่น อ.ภูเวียง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แหนมเห็ดสมุนไพร

รายละเอียด : แหนมเห็ดสมุนไพร เป็นอาหารพื้นบ้านแถบอีสานที่ได้รับความนิยมมาแต่อดีตจนถึงปัจจุบันและเป็นอาหารที่นิยมขายเพื่อบริโภคและเป็นของฝากซึ่งสร้างรายได้มหาศาลให้กับผู้ค้าและผู้ผลิต และเป็นกระบวนการแปรรูปอาหาร เพื่อถนอมอายุของอาหารให้เก็บได้นานยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีในการเพิ่มวัตถุดิบสมุนไพรเข้าไปในขั้นตอนการผลิต
เทคโนโลยีหรือนวัตกรรมในการจัดจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์
เทคโนโลยีการออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ที่สามารถยืดอายุของแหนมเห็ดสมุนไพรนางฟ้า

05 : แผนธุรกิจ

- วิเคราะห์ตลาด ความต้องการ คู่แข่ง - สินค้าทดแทน อุปสรรค โอกาส - พัฒนากระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพ - ปรับสูตรให้ตรงกลุ่มเป้าหมายและความต้องการของตลาด - ปรับบรรจุภัณฑ์ - ขยายและเพิ่มช่องทางจำหน่ายทั้ง off-line และ Online

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สหกรณ์โรงเรียนบ้านกุดขอนแก่น

ออนไลน์ : U2Tตำบลกุดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65016777 : ปลาส้ม

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ดินดำ อ.ภูเวียง จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาส้มอนามัย

รายละเอียด : การนำปลามาแปรรูปเป็นอาหารเพื่อจัดเก็บไว้ได้นานและรับประทานปลาส้มสดใหม่ทุกวันและสะอาดทุกสุขลักษณะอนามัย กลุ่มส้มมาชีพ ขายในราคากันเอง ลดราคา ให้พิเศษ แล้วลักษณะการห่อปลาส้ม จะใส่ใบตองหลายชั้น เพื่อในการมัดปลาส้มจะได้สวยงาม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

อบรมอีคอมเมิร์ซ Facebook และ Line

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียงตลอดช่องทางออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

Customer Relationships – มีการรับฟังผลตอบรับจากลูกค้าในเรื่องรสชาติอาหาร บรรจุภัณฑ์และความ
สมเหตุสมผลของราคา โดยการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้กันและนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย
Channels – จัดจำหน่ายผ่านทางสื่อออนไลน์เช่น Line และ Facebook และสถานที่ประกอบการที่ตั้งอยู่
บ้านกุดดุก ตำบลดินดำ
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ผลิตภัณฑ์ที่มีวิธีการผลิตที่สะอาด ผลิตภัณฑ์ที่มีบรรจุ
ภัณฑ์ที่สวยงามได้มาตรฐานและผลิตภัณฑ์ที่มีอายุในการเก็บรักษาที่เพิ่มขึ้น
Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการใช้ปลาตามแหล่งน้ำธรรมชาติไร้สารตกค้างไปสู่การคัดสรร
การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการ
โปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรทำปลาส้ม วัตถุดิบการทำปลาส้ม แรงงานที่ใช้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : BCG ตำบลดินดำ จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017101 : ปลาร้าบองสมุนไพร

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ดินดำ อ.ภูเวียง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาร้าบองสมุนไพร

รายละเอียด : การนำปลาร้าที่มีในชุมชนมาพัฒนาและต่อยอดเป็นผลิตภัณฑ์ปลาร้าบองสมุนไพร และออกแบบบรรจุภัณฑ์สะอาด ทันสมัยการทำปลาร้าบองเป็นการนำปลาร้ามาสับหรือบด แล้วนำมาปรุง โดยใส่เครื่องสมุนไพรไทย และมีการผลิตตามมาตรฐานสุขอนามัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมอีคอมเมิร์ซ Facebook และ Line

พัฒนา Packaging Design คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียงตลอดช่องทางออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment - กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคกลางและภาคอีสาน กลุ่มลูกค้าออนไลน์
และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป
Customer Relationships – มีการรับฟังผลตอบรับจากลูกค้าในเรื่องรสชาติอาหาร บรรจุภัณฑ์และความ
สมเหตุสมผลของราคา โดยการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้กันและนำผลการใช้มาช่วยในการ review สินค้าด้วย
Channels – จัดจำหน่ายผ่านทางสื่อออนไลน์เช่น Line และ Facebook และสถานที่ประกอบการที่ตั้งอยู่
ตำบลดินดำและหมู่บ้านใกล้เคียง ร้านค้าในท้องถิ่น ร้านค้าปลีก ร้านอาหารในท้องถิ่นและตลาดสด
Value Propositions - คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือ ผลิตภัณฑ์ที่มีวิธีการผลิตที่สะอาด ผลิตภัณฑ์ที่มีบรรจุ
ภัณฑ์ที่สวยงามได้มาตรฐานและผลิตภัณฑ์ที่มีอายุในการเก็บรักษาที่เพิ่มขึ้น
Key Activities - กระบวนการผลิต เริ่มจากการใช้ปลาร้าตัว ไปสู่การคัดสรร การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่ง
ระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : BCG ตำบลดินดำ จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65041204 : พัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์ปลาตากแห้ง

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.ทุ่งชมพู อ.ภูเวียง จ.ขอนแก่น

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

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แซ่บริมเขื่อน

รายละเอียด : ปลาสร้อยขาว ขนาด 2 นิ้ว เป็นปลาน้ำจืด นำมาผ่านกระบวนการแปรรูปด้วยพลังงานแสงอาทิตย์ ปรุงรส บรรจุภัณฑ์ซีลสูญญากาศ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องความรู้การนำสินค้าจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook TikTok

เทคโนโลยีการใช้พลังงานแสงอาทิตย์ในการตากแห้งปลา

องค์ความรู้การพัฒนา Packaging Design ให้มีความทันสมัย ปลอดภัย และสะดวกสำหรับผู้บริโภค

05 : แผนธุรกิจ

ประชาชนที่อาศัยอยู่ในตำบลทุ่งชมพู อำเภอภูเวียง จังหวัดขอนแก่น มีอาชีพหลัก คือ ทำการเกษตร ปลูกพืชและทำการประมง เนื่องจากพื้นที่โดยรอบตำบลอยู่ติดกับเขื่อนอุบลรัตน์ ประชาชนในตำบลส่วนมาก จึงหารายได้เสริมจากการทำประมง จึงเป็นที่มาของผลิตภัณฑ์ชุมชนทุ่งชมพู อำเภอภูเวียง จังหวัดขอนแก่น ภายใต้ตราสินค้าแซ่บริมเขื่อน มีผลิตภัณฑ์พร้อมจำหน่ายคือ ปลาวงตากแห้ง บรรจุถุงขนาด 40 กรัม ปรุงรสเรียบร้อยแล้วพร้อมทอดรับประทานได้ทันที และรูปแบบถุงซิปล็อคสำหรับปลาวงตากแห้งที่ทอดกรอบพร้อมรับประทาน มีโปรตีนและแคลเซียมสูง เหมาะสำหรับทำเป็นอาหารรับประทานกับข้าวเหนียวร้อนๆ หรือจะเป็นกับแกล้ม ทานเล่นเป็นของว่าง

กลุ่มเป้าหมายหลัก คือ กลุ่มวัยรุ่นถึงวัยกลางคนที่มีอายุระหว่าง 18 – 50 ปี ที่ชื่นชอบอาหารกรุบกรอบ ทานได้ทุกเวลา และมีสารอาหารหลัก ได้แก่ โปรตีน แคลเซียม ที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย กลุ่มเป้าหมายรอง ได้แก่ ผู้สูงอายุ 50 ปี ขึ้นไป ที่รับประทานเป็นอาหารเช้ากับข้าวร้อนๆ และกลุ่มพ่อบ้านที่สังสรรค์กับเพื่อนฝูง สามารถรับประทานเป็นกับแกล้มได้อย่างเพลิดเพลิน โดยจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ปลาวงตากแห้งคือ ใช้วัตถุดิบที่เป็นปลาสดๆจากเขื่อน เนื้อปลามีความหวาน ไม่คาว และทำการตากแห้งด้วยเวลาที่เหมาะสม ซึ่งเวลาทอดแล้วจึงมีความกรอบไม่เหนียว รับประทานง่ายมีหลายรสชาติให้เลือก สามารถทานเล่น ทานคู่กับส้มตำ หรือทานกับข้าวร้อนๆได้ หรือทานเป็นกับแกล้มก็เพลิดเพลินเป็นอย่างดี อีกทั้งยังได้สารอาหารที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย ภายใต้บรรจุภัณฑ์ที่มีขนาดกะทัดรัด ใช้งานง่าย เก็บรักษาคุณภาพของ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

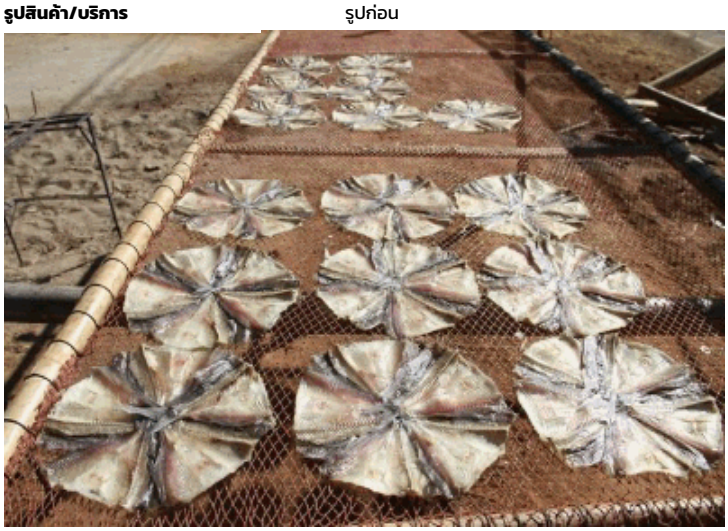
ออฟไลน์ : แซ่บริมเขื่อน

ออนไลน์ : zaprimkoen

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65041206 : การพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์ผ้าพันคอทอมือ

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.ทุ่งชมพู อ.ภูเวียง จ.ขอนแก่น

บัญชิต 5 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริ้วชมพู

รายละเอียด : ผ้าฝ้ายที่ย้อมด้วยสีธรรมชาตินำมาทอมือให้อยู่ในรูปแบบผ้าพันคอที่มีหลายสีและเพิ่มลายใหม่ๆ ให้กับสินค้า เช่น ลายที่ทันสมัยใช้ได้ทุกวัยโดยไม่จำเป็นต้องเน้นแค่กลุ่มคนบางช่วงอายุ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. องค์ความรู้ในการพัฒนา Packaging Design คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

2. องค์ความรู้ในด้านการบริหารจัดการและอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ TikTok Platform

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

จากเดิมชาวบ้านบ้านดอนดู่นั้น มีต้นฝ้ายที่มักเกิดตามถนนเต็มสายทางเป็นจำนวนมาก กลุ่มชาวบ้านจึงเห็นว่าฝ้ายมีจำนวนมาก และคิดว่าทำอย่างไรจึงจะเก็บไว้เพื่อใช้ได้ตลอดทั้งปี โดยที่ลองปรับจากการเก็บจากดอกฝ้ายที่ต้องเก็บใส่ถุงกระสอบไว้เป็นจำนวนมาก มาลองทอเป็นผ้าพื้นและสร้างรายได้ให้ตนเอง จึงจะมีรายได้เสริมและเป็นอาชีพที่ผู้ผลิตสามารถอยู่บ้านดูแลครัวครอบได้โดยไม่ต้องเดินทางไปทำงานต่างถิ่น และยังสามารถเป็นอาชีพได้ ดังนั้นจึงได้รวมกลุ่มกัน จึงเป็นที่มาของผลิตภัณฑ์ผ้าพันคอทอมือ ของชุมชนทุ่งชมพู อำเภอภูเวียง จังหวัดขอนแก่น ภายใต้ตราสินค้าพริ้วชมพู มีผลิตภัณฑ์พร้อมจำหน่ายคือ ผ้าพันคอทอมือย้อมด้วยสีธรรมชาติ ซึ่งเป็นภูมิปัญญาชาวบ้าน ทอด้วยใจใส่ลวดลายด้วยความประณีต เนื้อผ้าดีสีสันสวยงาม มีสีให้เลือกหลากหลายซึ่งเป็นการต่อยอดการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์

กลุ่มเป้าหมายหลัก คือ กลุ่มลูกค้าที่ชื่นชอบผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ งานฝีมือพื้นถิ่น ชุมชน และลูกค้าที่ซื้อเป็นของฝาก และของที่ระลึกในโอกาสต่างๆ เช่น งานเกษียณ งานปีใหม่ ประเพณีสงกรานต์ ฯลฯ รวมถึงของรับไหว้และของชำร่วยงานแต่งงาน
คือ กลุ่มลูกค้าจากหน่วยงานราชการในพื้นที่ ที่มีอายุระหว่าง 25-60 ปี

โดยจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ผ้าพันคอทอมือคือ ใช้วัตถุดิบธรรมชาติที่มีอยู่ในท้องถิ่น เช่น ดอกไม้ ใบไม้ เช่น ดอกอัญชัญให้สีม่วง ดอกดาวเรืองให้สีเหลือง ใบไม้สีเขียว นำมาทำสีสร้างลายใหม่ๆ และลวดลายตามแบบของวัตถุดิบที่มีคุณค่าในความเป็นธรรมชาติ ด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,770

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : พริ้วชมพู

ออนไลน์ : พริ้วชมพู

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง



PS65015303 : โครงการพัฒนาและแปรรูปการเกษตรอินทรีย์

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.นาชุมแสง อ.ภูเวียง จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาดมสมุนไพรฟ้าทะลายโจร

รายละเอียด : ยาดมฟ้าทะลายโจร เป็นยาดมที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว คือ มีส่วนผสมของฟ้าทะลายโจร มีส่วนช่วยยับยั้งการแพร่กระจายของเชื้อไวรัส อันเป็นสาเหตุของโรคระบาดโควิดเบื้องต้นได้

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพผลผลิตทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการผลิตที่ให้ได้มาตรฐาน

เทคโนโลยีการยืดอายุการใช้งาน

เทคโนโลยีการนำสมุนหลายตัวมาผสมกัน

05 : แผนธุรกิจ

- วิเคราะห์ตลาด ความต้องการ คู่แข่ง - สินค้าทดแทน อุปสรรค โอกาส - พัฒนากระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพ - ปรับสูตรให้ตรงกลุ่มเป้าหมายและความต้องการของตลาด - ปรับบรรจุภัณฑ์ - ขยายและเพิ่มช่องทางจำหน่ายทั้ง off-line และ Online

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนเพื่อการผลิตและแปรรูปพืชผักสมุนไพรอินทรีย์ อำเภอภูเวียง จังหวัดขอนแก่น

ออนไลน์ : U2T ตำบลนาชุมแสง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65019325 : โครงการพัฒนาและแปรรูปการเกษตรอินทรีย์

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.นาชุมแสง อ.ภูเวียง จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ภูเวียงดินเพาะปลูก

รายละเอียด : ดินสำหรับเพาะปลูก จากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในตำบลนาชุมแสง ด้วยวัสดุทรัพยากรอินทรีย์ เพื่อใช้บำรุงพืชพรรณที่ปลูก

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงและแก้ไขวัสดุอุปกรณ์ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

นำสิ่งของที่มีมาประยุกต์ใช้

ทดลองอุปกรณ์ที่ปรับปรุงแล้วเพื่อให้ทราบว่าใช้ได้จริงหรือไม่

05 : แผนธุรกิจ

- วิเคราะห์ตลาด ความต้องการ คู่แข่ง - สินค้าทดแทน อุปสรรค โอกาส - พัฒนากระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพ - ปรับสูตรให้ตรงกลุ่มเป้าหมายและความต้องการของตลาด - ปรับบรรจุภัณฑ์ - ขยายและเพิ่มช่องทางจำหน่ายทั้ง off-line และ Online

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนเพื่อการผลิตและแปรรูปพืชผักสมุนไพรอินทรีย์ อำเภอภูเวียง จังหวัดขอนแก่น

ออนไลน์ : U2T ตำบลนาชุมแสง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65014383 : นาหว้า นาใจ

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.นาหว้า อ.ภูเวียง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาวงนาหว้า

รายละเอียด : ปลาน้ำจืดขนาดเล็ก เช่น ปลาขาวสร้อย และปลาขาวนา ผ่านการแปรรูปเป็นปลาวง(ปลาแห้งแดดเดียว) โดยผ่านกระบวนการทำที่มีความชำนาญ ประณีตและสะอาด เพื่อให้ได้สินค้าที่มีความอร่อยและมีคุณภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ขยายกลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลทฟอร์มออนไลน์

พัฒนา Packaging Design คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

เพิ่มอายุการจัดเก็บ หรือป้องกันการเสื่อมคุณภาพของผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ชาวบ้านตำบลนาหว้าส่วนใหญ่ประกอบอาชีพประมงน้ำจืด มีเขตพื้นที่ติดกับเขื่อนอุบลรัตน์ จึงหาปลาตามธรรมชาติได้ง่าย โดยชาวบ้านได้นำมาขายสดและแปรรูป เช่น ปลาวง(ปลาแห้งแดดเดียว) ซึ่งส่วนใหญ่ทำขายภายในหมู่บ้านและระแวกใกล้เคียง หรือเป็นการพรีออเดอร์เท่านั้น ไม่ได้มีการทำเป็นการตลาดอย่างจริงจัง ในส่วนบรรจุภัณฑ์เป็นรูปแบบของถุงพลาสติกรัดยางทั่วไป ทำให้การเก็บรักษาสั้นลงและบรรจุภัณฑ์ยังไม่ดึงดูดลูกค้า แต่ด้วยรสชาติที่อร่อยกลมกล่อม และความชำนาญในการแปรรูปที่มีความประณีตและสะอาด ทีมงานจึงเล็งเห็นการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัยสวยงาม น่าสนใจและดึงดูดลูกค้าทุกเพศทุกวัยทั่วทุกภูมิภาคทั่วประเทศ และพัฒนาการยืดอายุวิธีการเก็บรักษาของปลาวงให้อยู่ได้นานขึ้น ด้านการตลาดช่วยส่งเสริมการขยายตลาดทั้งออฟไลน์และออนไลน์ เช่น วางจำหน่ายในร้านค้าของมหาวิทยาลัย วางจำหน่ายในแพลตฟอร์ม facebook shopee เป็นต้น ทั้งนี้ส่งเสริมให้มีการรวมกลุ่มชาวบ้านเพื่อผลิตสินค้าให้ได้จำนวนมากสอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค เพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชนโดยกว้างและยั่งยืน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

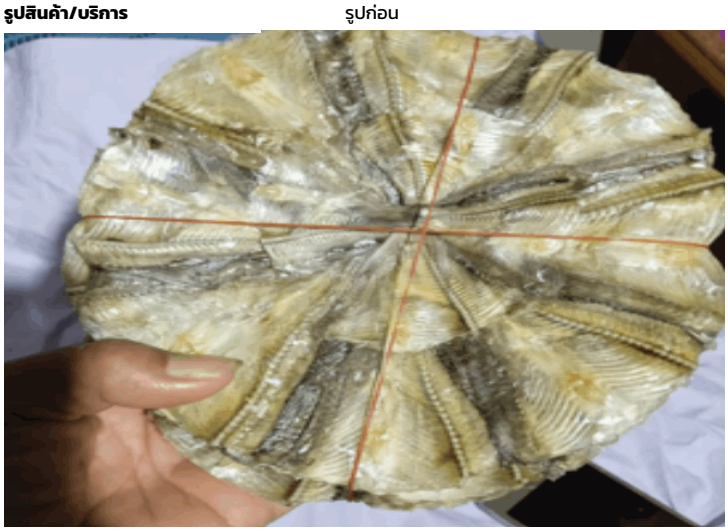
ออฟไลน์ : ร้านอิ่มหมี

ออนไลน์ : อิ่มหมี อิ่มหมี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65016159 : นาหว้านาใจ

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.นาหว้า อ.ภูเวียง จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาร้าบองนาหว้า

รายละเอียด : ปลาร้าต้มสุก สะอาด รสชาติเฉพาะตัว สับรวมเข้ากับเครื่องสมุนไพรสดหั่นซอย คือ ข่า ตะไคร้ ใบมะกรูด หอมแดง กระเทียม และพริก ทำให้ได้สินค้าที่มีความอร่อยและมีคุณภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

เพิ่มอายุการจัดเก็บ หรือป้องกันการเสื่อมคุณภาพของผลิตภัณฑ์

ขยายกลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทแพลทฟอร์มออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

ชาวบ้านตำบลนาหว้าส่วนใหญ่ประกอบอาชีพประมงน้ำจืด มีเขตพื้นที่ติดกับเขื่อนอุบลรัตน์ จึงหาปลาตามธรรมชาติได้ง่าย โดยชาวบ้านได้นำมาขายสดและแปรรูป เช่น ปลาร้าบอง เป็นต้น ซึ่งส่วนใหญ่ทำขายภายในหมู่บ้านและระแวกใกล้เคียง หรือเป็นการพรีออเดอร์เท่านั้น ไม่ได้มีการทำเป็นการตลาดอย่างจริงจัง ในส่วนบรรจุภัณฑ์เป็นรูปแบบของกระปุกพลาสติกทั่วไป ทำให้การเก็บรักษาสั้นและบรรจุภัณฑ์ไม่ดึงดูดลูกค้า แต่ด้วยรสชาติที่อร่อยแซ่บนัว และความชำนาญในการแปรรูปที่มีความสะอาด ใส่ใจในการทำ ทีมงานจึงเล็งเห็นการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัยสวยงาม น่าสนใจและดึงดูดลูกค้าทุกเพศทุกวัยทั่วทุกภูมิภาค และพัฒนาการยืดอายุวิธีการเก็บรักษาของปลาร้าบองให้อยู่ได้นานขึ้น ด้านการตลาดช่วยส่งเสริมการขายตลาดทั้งออฟไลน์และออนไลน์ เช่น วางจำหน่ายในร้านค้าของมหาวิทยาลัย วางจำหน่ายในแพลตฟอร์ม facebook shopee เป็นต้น ทั้งนี้ส่งเสริมให้มีการรวมกลุ่มชาวบ้านเพื่อผลิตสินค้าให้ได้จำนวนมากสอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค เพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชนโดยกว้างและยั่งยืน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านอิ่มหมี

ออนไลน์ : อิ่มหมี อิ่มหมี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017788 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผ้าไหม : จากรากเหง้าสู่ผ้าไหมสร้างสรรค์

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.บ้านเรือ อ.ภูเวียง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไหมดี...สีกินได้

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ "ผ้าไหม" เกิดจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ของตำบลบ้านเรือ อำเภอภูเวียง จังหวัดขอนแก่น ภายใต้การดูแลของ องค์การบริหารส่วนตำบลบ้านเรือ โดยการสนับสนุนของทีม U2T ตำบลบ้านเรือ ที่นำวิทยากรผู้เชี่ยวชาญ มาอบรมให้ความรู้ในเรื่องของมาตรฐานเส้นไหม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทแพลท ฟอร์มออนไลน์

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

พัฒนา Packaging Design

05 : แผนธุรกิจ

- วิเคราะห์ตลาด ความต้องการ คู่แข่ง - สินค้าทดแทน อุปสรรค โอกาส - พัฒนากระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพ - ปรับสูตรให้ตรงกลุ่มเป้าหมายและความต้องการของตลาด - ปรับบรรจุภัณฑ์ - ขยายและเพิ่มช่องทางจำหน่ายทั้ง off-line และ Online

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์หม่อนไหม กลุ่มวิสาหกิจแปลงใหญ่หม่อนไหมบ้านสวนกล้วย

ออนไลน์ : U2T ตำบลบ้านเรือ อำเภอภูเวียง จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65021990 : โครงการส่งเสริมและพัฒนาผ้าไหม : จากรากเหง้าสู่ผ้าไหมสร้างสรรค์

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.บ้านเรือ อ.ภูเวียง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระดาษจากใยไหม

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ "กระดาษจากใยไหม" เกิดจากความต้องการในการใช้วัสดุและสินค้าทางการเกษตรในชุมชน มาแปรรูป ให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยมีการนำวิทยากรมาอบรมแนะนำวิธีการผลิต ให้ความรู้ในการแปรรูป เกิดเป็นสินค้าที่พร้อมนำไปใช้และจำหน่าย เกิดรายได้ต่อเกษตรกรในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการเตรียมเยื่อไหมโดยใช้สารละลายกรดไฮโดรคลอริกและสารละลายไฮดรอกไซด์

เทคโนโลยีที่ใช้ในการแปรรูปเศษไหม

นวัตกรรมการเทคนิคการย้อมสีด้วยรังสีอัลตราไวโอเลต

05 : แผนธุรกิจ

- วิเคราะห์ตลาด ความต้องการ คู่แข่ง - สินค้าทดแทน อุปสรรค โอกาส - พัฒนากระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพ - ปรับสูตรให้ตรงกลุ่มเป้าหมายและความต้องการของตลาด - ปรับบรรจุภัณฑ์ - ขยายและเพิ่มช่องทางจำหน่ายทั้ง off-line และ Online

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์หม่อนไหม กลุ่มวิสาหกิจแปลงใหญ่หม่อนไหมบ้านสวนกล้วย

ออนไลน์ : U2T ตำบลบ้านเรือ อำเภอภูเวียง จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65018155 : โครงการส่งเสริมอาชีพ จากการแปรรูปสมุนไพร

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ภูเวียง อ.ภูเวียง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต **4 คน**

ประชาชน **4 คน**

อาจารย์ **2 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันเหลืองสมุนไพร

รายละเอียด : "น้ำมันเหลืองสมุนไพร" เกิดจากการร่วมมือของกลุ่มสตรี ผู้สูงอายุ ผู้พิการ และผู้ด้อยโอกาส ภายใต้การดูแลของ กองงานสาธารณสุข เทศบาลตำบลภูเวียง และ อบต.ภูเวียง โดยการสนับสนุนของทีม U2T ตำบลภูเวียง ที่ได้นำวิทยากรผู้เชี่ยวชาญ มาอบรมให้ความรู้ในการผลิต

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีหรือนวัตกรรมในการขายสินค้าบนช่องทางออนไลน์และโซเชียลมีเดียต่างๆ

เทคโนโลยีในการทำหีบห่อสำหรับบรรจุ (แพคเกจจิ้ง) ที่ได้มาตรฐาน

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร

05 : แผนธุรกิจ

- วิเคราะห์ตลาด ความต้องการ คู่แข่ง - สินค้าทดแทน อุปสรรค โอกาส - พัฒนากระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพ - ปรับสูตรให้ตรงกลุ่มเป้าหมายและความต้องการของตลาด - ปรับบรรจุภัณฑ์ - ขยายและเพิ่มช่องทางจำหน่ายทั้ง off-line และ Online

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์แสดงสินค้ากลุ่มผู้สูงอายุเทศบาลตำบลภูเวียง

ออนไลน์ : กลุ่มสินค้า ข่าวสาร อ.ภูเวียง อ.เวียงเก่า อ.หนองนาคำ อ.สีชมพู อ.หนองเรือ อ.ชุมแพ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65022023 : โครงการส่งเสริมอาชีพ จากการแปรรูปสมุนไพร

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ภูเวียง อ.ภูเวียง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาหม่องสมุนไพร

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ "ยาหม่องสมุนไพร" เป็นการต่อยอดจากผลิตภัณฑ์ น้ำมันเหลืองเนื่องจากยา หม่อง เป็นยาสามัญประจำบ้านที่ทุกครัวเรือนจำเป็นต้องมี นอกจากจะใช้บรรเทาอาการต่างๆแล้ว ยัง มักใช้เป็นของฝากและของชำร่วยอีกด้วย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีในการทำหีบห่อสำหรับบรรจุ (แพคเกจจิ้ง) ที่ได้มาตรฐาน

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร

เทคโนโลยีหรือนวัตกรรมในการขายสินค้าบนช่องทางออนไลน์และโซเชียลมีเดียต่างๆ

05 : แผนธุรกิจ

- วิเคราะห์ตลาด ความต้องการ คู่แข่ง - สินค้าทดแทน อุปสรรค โอกาส - พัฒนากระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพ - ปรับสูตรให้ตรงกลุ่มเป้าหมายและความต้องการของตลาด - ปรับบรรจุภัณฑ์ - ขยายและเพิ่มช่องทางจำหน่ายทั้ง off-line และ Online

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์แสดงสินค้ากลุ่มผู้สูงอายุเทศบาลตำบลภูเวียง

ออนไลน์ : กลุ่มสินค้า ข่าวสาร อ.ภูเวียง อ.เวียงเก่า อ.หนองนาคำ อ.สีชมพู อ.หนองเรือ อ.ชุมแพ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015642 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลสงเปือย อำเภอภูเวียง จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.สงเปือย อ.ภูเวียง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าคลุมไหล่

รายละเอียด : ผ้าคลุมไหล่ เป็นผ้าที่ทอด้วยมือมาจากดด้ายโทเล ขนาด 30 เซนติเมตร ที่ให้เนื้อผ้ามีความเบาสบายเหมาะสำหรับการคลุมไหล่ในทุกสภาพอากาศ มีลวดลายผสมผ้าขาวม้าเพื่อเพิ่มความเป็นเอกลักษณ์ให้กับผ้าคลุมไหล่ จากชุมชนการทอผ้าขาวม้า มีขนาดที่ 80x180 ซม.

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

2. การออกแบบบรรจุภัณฑ์

3. การออกแบบโลโก้สินค้า

1. การจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

ผ้าคลุมไหล่ เป็นผ้าที่ทำด้วยด้ายโทเร ซึ่งจะทำให้เนื้อผ้ามีความบางเบาสบายเหมาะสำหรับทุกสภาพอากาศ และซึมซับได้ดีแห้งง่ายมากกว่าผ้าฝ้าย และเป็นผ้าที่สามารถใช้งานทนทานคงสภาพอีกด้วย เป็นผ้าที่พัฒนามาจากฝีมือของชาวบ้านในตำบลสงเปือย จากการทอผ้าขาวม้าโดยการใส่ลวดลายของผ้าขาวม้าประกอบ เพื่อสื่อถึงชุมชนที่เกิดทอผ้าขาวม้า โดยผ้าคลุมไหล่ออกแบบให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายการขายได้มากยิ่งขึ้นกว่าผ้าขาวม้า ที่ต้องการผ้าคลุมไหล่ไว้ใช้งานและชื่นชอบภูมิปัญญาการทอผ้าฝีมือจากคนในชุมชน ซึ่งทำให้กลุ่มเป้าหมายมีเพิ่มมากขึ้น วางสินค้าขายผ่านในรูปแบบออนไลน์ที่ สามารถเข้าถึงและเลือกซื้อได้ง่ายสะดวกตามความต้องการ เป็นการพัฒนาฝีมือของชาวบ้านในชุมชนตำบลสงเปือยให้มีการพัฒนาสินค้าต่อยอดที่หลากหลายและเข้าถึงตามความต้องการของผู้บริโภคได้มากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,494

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

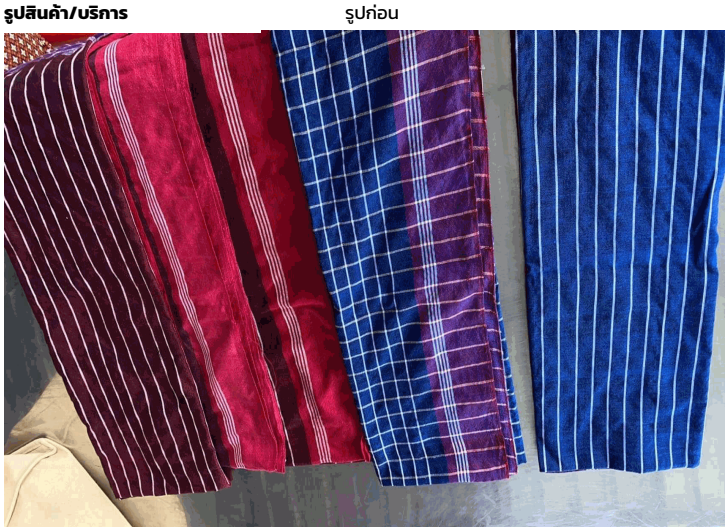
ออฟไลน์ : ศูนย์เรียนรู้ชุมชนบ้านท่าเสี้ยว

ออนไลน์ : U2T ตำบลสงเปือย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65041189 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลสงเปือย อำเภอภูเวียง จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.สงเปือย อ.ภูเวียง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าขาวม้าทอมือ

รายละเอียด : ผ้าขาวม้าทอมือเป็นผ้าที่ทอด้วยฝีมือของชาวบ้านในตำบลสงเปือย ทอด้วยผ้าฝ้ายความหนา 20 เซนติเมตร มี 7 ลาย น้ำหนัก 300 กรัม ขนาดผ้าขาวม้า 80x120 ซม. สามารถใช้งานหลากหลายตามความต้องการ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3. การออกแบบโลโก้สินค้า

1. การออกแบบบรรจุภัณฑ์ packaging Design ให้มีความน่าสนใจรูปที่หลากหลาย

2.การจัดทำช่องทางการจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์ และโฆษณาผ่าน Facebook Line Shoppee

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ผ้าขาวม้าทอมือเป็นภูมิปัญญาที่เกิดขึ้นมาจาก ฝีมือการทอผ้าของชาวบ้านซึ่งเป็นผ้าที่มีเอกลักษณ์ที่สำคัญของทางภาคอิสาน ซึ่งเป็นการนำสินค้าที่ส่งเสริมอาชีพแรงงานของชาวบ้านในพื้นที่ให้มีการพัฒนาฝีมือการทอผ้าขาวม้าขาวม้าให้เป็นที่รู้จัก โดยเป็นผ้าขาวม้าที่ทอด้วยผ้าฝ้าย ขนาด 20 ซม.จะทำให้เนื้อผ้ามีความหนาแน่น ทนต่อความร้อน ซึมซับน้ำได้ดี แห้งง่าย หลังจากซักทำให้ผ้ามีความนุ่มขึ้น และขนาดผ้าที่พอดี 80x200 ซม. ผ้าที่ทอด้วยมือจะเป็นเอกลักษณ์รูปแบบหนึ่งที่แสดงถึงความประณีต ที่เกิดจากการทอด้วยเซ็นต่อเส้น ความงดงามของภูมิปัญญาชาวบ้านในตำบลสงเปือย ได้โดยจะมีการวางช่องทางการขายผ่านในรูปแบบออนไลน์ที่เพิ่มขึ้น เพื่อที่จะเพิ่มสินค้ายอดขายให้แก่ชุมชนได้ต่อไปให้เกิดการพัฒนาสินค้าและจ้างแรงงานในอนาคต และเป็นการกระจายรายได้ให้แก่ชุมชนในการพัฒนาชุมชนได้ต่อไป จนเกิดเป็นธุรกิจที่มีฐานลูกค้าเพิ่มมากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,985

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์เรียนรู้ชุมชนบ้านท่าเสี้ยว

ออนไลน์ : U2T ตำบลสงเปือย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65041184 : การพัฒนาและสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์ปลาส้ม, Longsim By Nongkungchean

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.หนองกุงเซิน อ.ภูเวียง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Longsim By Nongkungchean

รายละเอียด : ปลาส□มแบรนด์ Longsim By Nongkungchean เป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลา นำมาบดละเอียดแล้วปรุงรสให้อร่อย บรรจุในถุงซีนพร้อมรับประทาน มีรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์และสามารถนำไปประกอบอาหารได้หลากหลาย เช่นทานสด ทอด ย่าง รวมถึงสามารถนำใส่ไมโครเวฟพร้อมรับประทานทันที

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้มีหลายรูปแบบที่สะดวกและทันสมัย
เครื่องมือหรือนวัตกรรมที่สามารถทำให้ยืดอายุปลาส้มให้เก็บไว้ได้นานขึ้น
เพิ่มช่องทางจัดจำหน่ายให้หลากหลายขึ้นรวมถึงช่องทางออนไลน์ที่ตรงกับความต้องการของกลุ่มลูกค้า

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ปลาส้มในรูปแบบแบบใหม่บรรจุในถุงซีนพร้อมรับประทานหรือเข้าไมโคเวฟได้ การจัดจำหน่าย 2 ช่องทาง Walk in และสั่งซื้อทางแพลตฟอร์มออนไลน์ การส่งเสริมการตลาดใช้สื่อโฆษณาทั้งออฟไลน์และออนไลน์ ผ่านทางเพจ Facebook

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 26,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มแม่บ้าน บ้านพัฒนา หมู่ที่ 3 ต.หนองกุงเซิน

ออนไลน์ : https://m.facebook.com/story.php?story_fbid=pfbid0uhHNCJvSUPYCUXGALBE85WciJwWCq3P64ErQYjiQMHtBSs3nLDjniMCmxEBd4gFHl&id=100084256330224&sfnsn=mo

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65041185 : การพัฒนาและสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์น้ำพริกปลาร้าสมุนไพร 16 แม่ครัว By Nongkungchern

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.หนองกุงเซิน อ.ภูเวียง จ.ขอนแก่น

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

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกปลาร้าสมุนไพร 16 แม่ครัว By Nongkungchern

รายละเอียด : ปลาร้าบองสมุนไพร16แม่ครัว จัดทำโดยกลุ่มแม่บ้านและได้รับรางวัลการันตีความอร่อยเป็นสินค้า OTOP ระดับ4ดาว มีพัฒนาบรรจุภัณฑ์ในรูปแบบใหม่เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม และปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์รูปแบบใหม่เป็นขวดบรรจุมีรูปแบบที่ทันสมัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3. เพิ่มช่องทางการจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook line
1. ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อจัดจำหน่าย
2. เพิ่มมูลค่าให้กับน้ำพริกปลาร้า

05 : แผนธุรกิจ

น้ำพริกปลาร้าสมุนไพรสร้างมูลค่าเพิ่มพัฒนาและเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์รูปแบบใหม่เป็นขวดบรรจุภัณฑ์และกล่องที่มีรูปแบบที่ทันสมัย การจัดจำหน่าย2ช่องทาง Walkin และสั่งซื้อทางแพลตฟอร์มออนไลน์ การส่งเสริมการตลาดใช้สื่อโฆษณาทั้งออฟไลน์และออนไลน์ผ่านทางเพจ Facebook

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 17,280

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศาลาประชาคม บ้านน้ำเซิน หมู่ 9 ต.หนองกุงเซิน

ออนไลน์ : https://m.facebook.com/story.php?story_fbid=pfbid0uhHNCJvSUPYCUXGALBE85WciJwWCq3P64ErQYjiQMHtBSs3nLDjniMCmxEBd4gFHl&id=100084256330224&sfnsn=mo

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017639 : กล้วยผงสุขภาพ

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองกุงธนสาร อ.ภูเวียง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผงกล้วยสุขภาพ

รายละเอียด : กล้วยน้ำหว้าดิบและผงสมุนไพร นำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์แบบผงหรือ ผงกล้วยสุขภาพ เพื่อใช้ในการชงดื่มโดยสกัดผสมกับน้ำผึ้งที่ให้รสชาติออกหวานเพื่อจะรับประทานง่ายขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมอีคอมเมอร์ซ Page Facebook

เครื่องบดกล้วยและเครื่องชั่งปริมาณ

Packaging Design

05 : แผนธุรกิจ

1.การวิเคราะห์สถานการณ์ของกิจการ (SWOT)
จุดแข็ง (Strengths)
-เป็นสินค้าที่มีการจัดทำขึ้นภายในชุมชน และใช้ผลิตภัณฑ์วัตถุดิบจากชุมชน ลูกค้าสามารถเข้าถึงสินค้าได้ง่าย
-มีการจัดทำสินค้าทุกสัปดาห์ลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าได้มากขึ้น
-มีบริการส่งสินค้าทางไปรษณีย์ทำให้ลูกค้าได้รับความสะดวกสบายในการซื้อสินค้า
-สินค้ามีคุณภาพดีราคาไม่แพง
-เป็นธุรกิจที่นำเสนอขายผ่านโซเชียลมีเดีย
จุดอ่อน (Weakness)
-ผู้ประกอบการยังไม่มีประสบการณ์ในการบริหารจัดการ
โอกาส (Opportunity)
-ปัจจุบันคนนิยมใช้บริการในการซื้อสินค้าทางโซเชียลมีเดียจำนวนมากทำให้มีโอกาสในการขายสินค้าได้ง่ายและมากขึ้น
-เทคโนโลยีปัจจุบันทำให้ลูกค้าเข้าถึงการรับบริการได้ง่ายขึ้น ทั้งเรื่องการติดต่อลูกค้าเพื่อซื้อสินค้า การจ่ายเงิน และการสั่งสินค้า
อุปสรรค (Threat)
-กล้วยผงสมุนไพรเป็นสินค้าพื้นบ้านที่ใช้วัตถุดิบในชุมชนอาจจะทำให้ลูกค้าที่จะเลือกซื้อสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 17,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

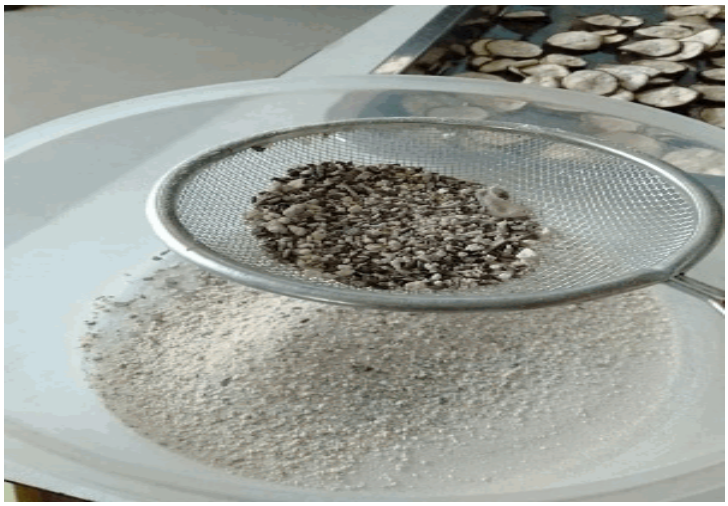
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017750 : สารสกัดสมุนไพรไล่แมลง

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองกุงธนสาร อ.ภูเวียง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สารสกัดสมุนไพรไล่แมลง

รายละเอียด : เป็นสารสลัดสมุนไพรไล่แมลง 9 ชนิดเพื่อใช้กับเกษตรกรผู้ปลูกพืชสวนครัว พืชไร่ และนาข้าว ผลิตในรูปแบบสารสกัดน้ำบรรจุขวด เพื่อใช้สำหรับฉีดพ่นกำจัดแมลง

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Packaging Design

เครื่องบดสมุนไพรและหม้อต้มสมุนไพร

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook

05 : แผนธุรกิจ

1.การวิเคราะห์สถานการณ์ของกิจการ (SWOT)
จุดแข็ง (Strengths)
-เป็นสินค้าที่มีการจัดทำขึ้นภายในชุมชน และใช้ผลิตภัณฑ์วัตถุดิบจากชุมชน ลูกค้าสามารถเข้าถึงสินค้าได้ง่าย
-มีการจัดทำสินค้าทุกสัปดาห์ลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าได้มากขึ้น
-มีบริการจัดส่งสินค้าถึงบ้านให้ลูกค้าได้รับความสะดวกสบายในการซื้อสินค้า
-สินค้ามีคุณภาพดีราคาไม่แพง
-เป็นธุรกิจที่นำเสนอขายผ่านโซเชียลมีเดีย
-มีผลิตภัณฑ์หลากหลายให้เลือก
จุดอ่อน (Weakness)
-ผู้ประกอบการยังไม่มีประสบการณ์ในการบริหารจัดการ -การนำเสนอสินค้าให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย
โอกาส (Opportunity)
-ปัจจุบันคนนิยมใช้บริการในการซื้อสินค้าทางโซเชียลมีเดียจำนวนมากทำให้มีโอกาสในการขายสินค้าได้ง่ายและมากขึ้น
-เทคโนโลยีปัจจุบันทำให้ลูกค้าเข้าถึงการรับบริการได้ง่ายขึ้น ทั้งเรื่องการติดต่อลูกค้าเพื่อซื้อสินค้า การจ่ายเงิน และการสั่งสินค้า -สร้างการนำเสนอสินค้ารูปแบบใหม่ๆที่หลากหลาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 18,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65041181 : โครงการพัฒนาปลาแปรรูปตำบล หว้าทอง อำเภอ ภูเวียง จังหวัด ขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.หว้าทอง อ.ภูเวียง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาแปรรูป

รายละเอียด : ปลาวง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้โซเชียลมีเดียมาช่วยในการขายสินค้าเช่น Facebook และ TikTok

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

"-"

05 : แผนธุรกิจ

การผลิตปลาวงตากแห้งของเกษตรกรในตำบลหว้าทอง เป็นภูมิปัญญาของท้องถิ่นที่มีมาช้านาน ในปัจจุบันได้มีการขยายตัวออกไปยังพื้นที่ใกล้เคียงอย่างกว้างขวาง ปลาวงตากแห้งเป็นผลผลิตที่สร้างรายได้ให้แก่เกษตรกรในการประกอบสัมมาชีพได้เป็นอย่างดีอีกทั้งยังเป็นการสร้างเอกลักษณ์และสินค้าของฝากประจำตำบล และการนำความรู้และทรัพยากรในพื้นที่ มาผลิตเป็นสินค้าและบริการเพื่อเพิ่มศักยภาพของเศรษฐกิจฐานราก ให้สามารถสร้างรายได้กระจายรายได้สู่ชุมชน สนับสนุนสินค้าชุมชนและยกระดับวิสาหกิจชุมชนให้มีความเข้มแข็ง พัฒนาช่องทางการตลาดเชื่อมโยงกับระบบพาณิชอิเล็กทรอนิกส์และสร้างพลังงานสังคม พลังงานชุมชน รวมทั้งสร้างการเรียนรู้ฝึกอาชีพกลุ่มอิสระในการร่วมขับเคลื่อนและพัฒนาประเทศ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แม่ว่าปลานัวร์

ออนไลน์ : แม่ว่าปลานัวร์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65043106 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบล หว้าทอง อำเภอ ภูเวียง จังหวัด ขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.หว้าทอง อ.ภูเวียง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาส้ม

รายละเอียด : เป็นปลาน้ำจืด นำมาทำเป็นปลาส้ม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้โซเชียลมีเดียมาช่วยในการขายสินค้าเช่น Facebook และ TikTok

เครื่องซีลสูญญากาศ

สติกเกอร์แบรนด์

05 : แผนธุรกิจ

การผลิตปลาวงตากแห้งของเกษตรกรในตำบลหว้าทอง เป็นภูมิปัญญาของท้องถิ่นที่มีมาช้านาน ในปัจจุบันได้มีการขยายตัวออกไปยังพื้นที่ใกล้เคียงอย่างกว้างขวาง ปลาวงตากแห้งเป็นผลผลิตที่สร้างรายได้ให้แก่เกษตรกรในการประกอบสัมมาชีพได้เป็นอย่างดีอีกทั้งยังเป็นการสร้างเอกลักษณ์และสินค้าของฝากประจำตำบล และการนำความรู้และทรัพยากรในพื้นที่ มาผลิตเป็นสินค้าและบริการเพื่อเพิ่มศักยภาพของเศรษฐกิจฐานราก ให้สามารถสร้างรายได้กระจายรายได้สู่ชุมชน สนับสนุนสินค้าชุมชนและยกระดับวิสาหกิจชุมชนให้มีความเข้มแข็ง พัฒนาช่องทางการตลาดเชื่อมโยงกับระบบพาณิชอิเล็กทรอนิกส์และสร้างพลังงานสังคม พลังงานชุมชน รวมทั้งสร้างการเรียนรู้ฝึกอาชีพกลุ่มอิสระในการร่วมขับเคลื่อนและพัฒนาประเทศ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,450

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แม่ว่าปลานัวร์

ออนไลน์ : แม่ว่าปลานัวร์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015028 : การพัฒนาและยกระดับปลาส้ม

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.กุดเค้า อ.มัญจาคีรี จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : นักเก็ตปลาส้ม

รายละเอียด : ปลาส้มเป็นผลิตภัณฑ์อาหารหมักของไทยที่มีรสชาติเป็นเอกลักษณ์และยังเป็นที่นิยมของคนในทุกภาคและเพื่อให้สอดคล้องกับสังคมยุคใหม่ ทางทีมจึงได้พัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์เป็นนักเก็ตปลาส้มขึ้น มี 3 สูตรด้วยกัน คือ สูตรดั้งเดิม สูตรผสมผงหม่าล่า และสูตรผสมปาปริก้า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องปิดผนึกแบบสุญญากาศ ดูดอากาศออกจากบรรจุภัณฑ์อาหาร

นวัตกรรมด้านความคิดสร้างสรรค์ในการออกแบบผลิตภัณฑ์ เพื่อเพิ่มอายุการเก็บรักษา

ชะลอหรือป้องกันการเสื่อมเสียคุณภาพของผลิตภัณฑ์อาหาร

การปิดผนึกบรรจุภัณฑ์ให้สนิทโดยไม่มีรอยรั่วหรือฉีกขาดบริเวณรอยปิดผนึก

05 : แผนธุรกิจ

โปรโมทผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จักในวงกว้างสร้างฐานลูกค้าและขยายกลุ่มลูกค้าให้มากยิ่งขึ้นคิดค้นสูตรใหม่เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีจุดเด่นการขายจัดทำการตลาดออนไลน์Social Media PlatformทำการตลาดOffline เช่นOTOPการออกธูทการเสนอขายสินค้าให้ร้านขายส่งในอ.มัญจาคีรี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : หน้าร้านค้าชุมชน

ออนไลน์ : U2T Kut Khao : ยกระดับตำบลกุดเค้าสู่การพัฒนา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015094 : การพัฒนายกระดับปลาส้ม

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.กุดเค้า อ.มัญจาคีรี จ.ขอนแก่น

บัญฑิต 4 คน | ประชาชน 4 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาส้มทรงเครื่องสมุนไพร

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ปลาส้มแบบเดิม ให้เป็นปลาส้มสมุนไพร โดยการใช้สมุนไพรหลากหลายชนิดมาเป็นส่วนผสม มีทั้งสูตรดั้งเดิม และสูตรคลีน ที่ตอบโจทย์กลุ่มรักสุขภาพ และสร้างความแตกต่างตามท้องตลาด โดยการนำสมุนไพรพื้นถิ่นของตำบลกุดเค้า มาผสมผสานให้เกิดความหลากหลาย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมด้านความคิดสร้างสรรค์ในการออกแบบผลิตภัณฑ์ เพื่อเพิ่มอายุการเก็บรักษา ชะลอหรือป้องกันการเสื่อมเสียคุณภาพของผลิตภัณฑ์อาหาร

หม้อทอดไร้น้ำมัน เป็นอุปกรณ์ครัวสำหรับทำให้อาหารสุกด้วยอุณหภูมิสูง ออกแบบมาเพื่อให้อาหารที่ได้มีลักษณะคล้ายอาหารทอด นิยมนำมาใช้ในกรณีที่ต้องการให้อาหารมีเนื้อ

05 : แผนธุรกิจ

โปรโมทผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จักในวงกว้างสร้างฐานลูกค้าและขยายกลุ่มลูกค้าให้มากยิ่งขึ้นคิดค้นสูตรใหม่เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีจุดเด่นการขายจัดทำการตลาดออนไลน์SocialMediaPlatformทำการตลาดOffline เช่นOTOPการออกธูทการเสนอขายสินค้าให้ร้านขายส่งในอ.มัญจาคีรี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชน

ออนไลน์ : U2T Kut Khao : ยกระดับตำบลกุดเค้าสู่การพัฒนา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65011347 : โครงการพัฒนาตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์กล้วยอบพลังงานแสงอาทิตย์

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.คำแคน อ.มัญจาคีรี จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยอบพลังงานแสงอาทิตย์

รายละเอียด : กล้วยน้ำหว้าที่ชาวบ้านปลูกนำมาแปรรูปเป็นกล้วยอบพลังงานจากแสงอาทิตย์ มีรสชาติหอมหวาน ไม่มีวัตถุกันเสีย ออร์แกนิค 100%

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้การออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์

องค์ความรู้การตลาดออนไลน์

องค์ความรู้การผลิตสื่อประชาสัมพันธ์สินค้า

https://www.youtube.com/watch?v=FtpO7dF7Dj4

05 : แผนธุรกิจ

กล้วยน้ำหว้าออร์แกนิคที่ชาวบ้านปลูกเองได้มีการนำมาแปรรูปโดยการตากแห้งด้วยตู้อบพลังงานแสงอาทิตย์เป็นการใช้พลังงานธรรมชาติจากแสงอาทิตย์เพื่อลดต้นทุนการผลิตทำให้ได้ผลิตภัณฑ์คือกล้วยอบพลังงานแสงอาทิตย์มีรสชาติหอมหวานออร์แกนิค100%ไม่มีวัตถุกันเสียเป็นที่ต้องการของผู้บริโภคแต่ยังขาดบรรจุภัณฑ์ที่ดีจึงมีความต้องการออกแบบพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่เพื่อให้เหมาะกับความต้องการของผู้บริโภคและพัฒนาเป็นของฝากสามารถสร้างงานสร้างรายได้ให้เกิดในชุมชนซึ่งในปัจจุบันมีช่องทางการจำหน่ายทางOfflineและOnlineการพัฒนาสร้างสรรค์ความคิดบรรจุภัณฑ์ใหม่ ผ่านกระบวนการกลั่นกรองความคิดบรรจุภัณฑ์ใหม่ การทดสอบแนวความคิดบรรจุภัณฑ์ใหม่ การพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาด การวิเคราะห์ธุรกิจ การพัฒนาทางกายภาพของบรรจุภัณฑ์ใหม่ การทดสอบตลาด และการนำสินค้าออกสู่ตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,850

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านกาแฟ

ออนไลน์ : U2T ตำบลคำแคน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65043102 : โครงการพัฒนาตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ผ้าฝ้ายธรรมชาติทอมือ

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.คำแคน อ.มัญจาคีรี จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าฝ้ายธรรมชาติทอมือ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากผ้าฝ้ายธรรมชาติทอมือ เป็นสินค้าที่ได้รับความนิยมและมีความเป็นเอกลักษณ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้การผลิตสื่อประชาสัมพันธ์สินค้า

องค์ความรู้การออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์

องค์ความรู้ด้านการตลาดออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาสร้างสรรค์ความคิดบรรจุภัณฑ์ใหม่ ผ่านกระบวนการกลั่นกรองความคิดบรรจุภัณฑ์ใหม่ การทดสอบแนวความคิดบรรจุภัณฑ์ใหม่ การพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาด การวิเคราะห์ธุรกิจ การพัฒนาทางกายภาพของบรรจุภัณฑ์ใหม่ การทดสอบตลาด และการนำสินค้าออกสู่ตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,360

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนทอผ้าฝ้ายด้วยมือ ปตท.พัฒนาบ้านคำแคน

ออนไลน์ : U2T ตำบลคำแคน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65019887 : การสร้างมูลค่าสมุนไพรพื้นถิ่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.ท่าศาลา อ.มัญจาคีรี จ.ขอนแก่น

บัญฑิต 6 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกประคบสมุนไพร

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ประคบแก้อาการปวดเมื่อย เป็นการนำสมุนไพรสดหรือสมุนไพรแห้ง ด้วยอัตราส่วนตามสูตรต่างๆ มาจัดทำเป็นลูกประคบ ใช้ประโยชน์ด้วยวิธีการนึ่งให้ร้อนและนำมาประคบตามส่วนต่างๆของร่างกาย ส่วนใหญ่มักนิยมประคบหลังจากการนวด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการอบแห้งด้วยเครื่องอบแห้งแสงอาทิตย์ ด้วยการใช้ผนังโพลีคาร์บอเนต

ไม่มี

ไม่มี

05 : แผนธุรกิจ

ในปัจจุบันสภาพสังคมที่มีการแข่งขันเชิงธุรกิจสูง รวมทั้งการดำเนินชีวิตที่เร่งรีบมากขึ้น ทำให้เกิดความเครียดและปัญหาด้านสุขภาพ โดยเฉพาะโรคเกี่ยวกับการปวดเมื่อยกล้ามเนื้อและการไหลเวียนของเลือด ส่งผลให้พฤติกรรมการดูแลสุขภาพของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไป โดยเริ่มสนใจเอาใจใส่ดูแลสุขภาพและความสวยงามมากขึ้น ทางทีม U2T ตำบลท่าศาลา อำเภอมัญจาคีรี จังหวัดขอนแก่น จึงมีความสนใจผลิตสินค้าและบริการเป็น ลูกประคบสมุนไพร ซึ่งการทำลูกประคบสมุนไพรจะเป็นสินค้าที่ผลิตขึ้นเพื่อตอบโจทย์ทั้งในด้านสินค้าและบริการ โดยลูกประคบนั้นสามารถพกพาและนำไปใช้ได้สะดวก ไม่จำเป็นต้องไปที่ร้านนวดหรือเข้าสปา หรือหากผู้บริโภคต้องการใช้บริการก็สามารถเข้าไปใช้บริการได้ที่องค์กรที่เป็นเครือข่ายที่เข้าร่วมโครงการ

แผนการตลาด

- ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ (Product)

ลูกประคบสมุนไพร เป็นสินค้าและบริการที่เหมาะสำหรับการผ่อนคลาย โดยการหลีกเลี่ยงอันตรายจากสารปนเปื้อนทางเคมี ทางทีมจะผลิตสินค้าให้สามารถพกพาและนำไปใช้ได้สะดวกทุกที่ ไม่จำเป็นต้องไปที่ร้านนวดหรือเข้าสปา หรือหากผู้บริโภคต้องการใช้บริการก็สามารถเข้าไปใช้บริการได้ที่องค์กรที่เป็นภาคีเครือข่ายที่เข้าร่วมโครงการได้

- ราคา (Price)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 267

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Salarak.official

ออนไลน์ : Salarak.official

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65019891 : การผลิตยาหม่องน้ำจากสมุนไพรท้องถิ่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.ท่าศาลา อ.มัญจาคีรี จ.ขอนแก่น

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

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาหม่องน้ำสมุนไพร

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ยาหม่องน้ำสมุนไพร เป็นการนำสมุนไพรหลายชนิด มาสกัดสาระสำคัญและจัดทำเป็นลักษณะของเหลว มีกลิ่นหอมตามส่วนผสม ช่วยในการบรรเทาอาการวิงเวียนศรีษะ คัดจมูก บรรเทาอาการเมื่อยตามตัว คลื่นไส้ อาเจียน เมารถ เมาเรือ รวมถึงอาการปอดบวมแมลงสัตว์กัดต่อย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องกลั่นสารสกัดน้ำมันหอมระเหย

ไม่มี

ไม่มี

05 : แผนธุรกิจ

ยาหม่องน้ำสมุนไพรจัดเป็นยาสมุนไพรประจำบ้านที่มีขั้นตอนการผลิตไม่ยุ่งยาก ช่วยบรรเทาอาการวิงเวียน เมารถ หน้ามืด ตาลาย เป็นหวัด คัดจมูก อ่อนเพลีย การผลิตธุรกิจยาหม่องน้ำสมุนไพรช่วยเพิ่มรายได้และเป็นอาชีพเสริม เป็นภูมิปัญญาสร้างคุณค่าและมูลค่าแก่สมุนไพรไทย นอกจากคุณค่าและประโยชน์ของสมุนไพร จำเป็นต้องพัฒนานวัตกรรมความแตกต่างเพื่อสร้างความโดดเด่นให้แก่ผลิตภัณฑ์ยาหม่องน้ำสมุนไพร และสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ยาหม่องน้ำสมุนไพร ทางทีม U2T ตำบลท่าศาลา อำเภอมัญจาคีรี จังหวัดขอนแก่น จึงมีความสนใจผลิตสินค้า ยาหม่องน้ำสมุนไพร เพื่อนำเสนอแนวคิดในการสร้างนวัตกรรมความแตกต่าง เป็นการสร้างความโดดเด่นให้แก่ผลิตภัณฑ์สมุนไพร สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์

แผนการตลาด

1. ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ (Product)

ยาหม่องน้ำสมุนไพร เป็นสินค้าและบริการที่เหมาะสำหรับการผ่อนคลาย โดยการหลีกเลี่ยงอันตรายจากสารปนเปื้อนทางเคมี เนื่องจากตัวสินค้าผลิตจากธรรมชาติโดยเฉพาะ จะผลิตสินค้าให้สามารถพกพาและนำไปใช้ได้สะดวกทุกที่ อีกทั้งสินค้าและบริการยังตอบโจทย์กับผู้บริโภคหลายกลุ่มเป้าหมาย เช่น กลุ่มคนรุ่นใหม่ พฤติกรรมที่น่าสนใจของกลุ่มนี้คือ มีความสนใจในธรรมชาติบำบัดมากขึ้น จึงหันมาเอาใส่ใจสุขภาพตนเองและคนในครอบครัว อีกทั้งมี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 976

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Salarak.official

ออนไลน์ : Salarak.official

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65019901 : การเพิ่มมูลค่าวัสดุเหลือทิ้ง

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.ท่าศาลา อ.มัญจาคีรี จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้ตาลต้านตึง

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ไม้ตาลต้านตึง เป็นการนำใบต้นตาลหรือก้านตาล ความยาวราว 1 เมตรและตกแต่งขัดเงา ใช้เชือกสอดร้อยกับท่อยางยาว 16 นิ้ว เพื่อรองและรัดส้นเท้า สามารถโยกด้ามก้านตาลสามารถโยกได้ทุกมุมองศา เพื่อให้เกิดการยืด คลายเส้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ไม่มี

ไม่มี

ไม่มี

05 : แผนธุรกิจ

ต้นตาล เป็นพืชในท้องถิ่นของชาวตำบลท่าศาลาที่มีเป็นจำนวนมาก เมื่อถึงช่วงที่ก้านตาลร่วงก็จะทำให้มีเศษไม้ตาลเหลือทิ้งเป็นจำนวนมาก ประกอบกับการสำรวจข้อมูลในชุมชนมีผู้สูงอายุที่มักมีอาการปวดตึงกล้ามเนื้อ ส่งผลให้มีการนิยมบริโภคยาปฏิชีวนะ ซึ่งก่อให้เกิดผลข้างเคียงในการใช้ยาในกลุ่มผู้สูงอายุเป็นส่วนใหญ่ ทางชาวตำบลท่าศาลาจึงได้คิดค้นนวัตกรรมที่เรียกว่า ไม้ตาลต้านตึง มาเป็นตัวช่วยในการบริหารออกกำลังกาย เล่นโยคะ ช่วยยืดเหยียดกล้ามเนื้อเส้นเอ็น ตึง ยืดข้อเท้ายืดขายืดน่อง ช่วยเรื่องกายภาพบำบัด ผู้ป่วยติดเตียงใช้ได้ ลดอาการปวดตึง ปวดเมื่อยตามร่างกาย ลดการใช้ยาปฏิชีวนะน้อยลง

แผนการตลาด
1. ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ (Product)
ไม้ตาลต้านตึง เป็นสินค้าที่เหมาะสำหรับแก้ปัญหาการปวดตึงกล้ามเนื้อที่อาจส่งผลต่อชีวิตประจำวัน
โดยจุดเด่นของสินค้าตัวนี้คือ การหลีกเลี่ยงอันตรายจากสารปนเปื้อนทางเคมีหรือการใช้ยาปฏิชีวนะ อีกทั้งสินค้าและบริการยังตอบโจทย์กับผู้บริโภคหลายกลุ่มเป้าหมายในทุกเพศทุกวัยที่มักมีอาการปวดเมื่อยกล้ามเนื้อ อาการเหล่านี้พบมากใน คนวัยทำงาน ผู้สูงอายุ นักกีฬา คนอ้วน และท่านที่ไม่ค่อยออกกำลังกาย รวมไปถึงผู้ที่มีความสนใจในธรรมชาติบำบัดอีกด้วย ตัวสินค้าสามารถเป็นตัวเลือกในการบริโภคได้หลายกลุ่มเป้าหมาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 792

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Salarak.official

ออนไลน์ : Salarak.official

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65041169 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลนาข่า อำเภอมัญจาคีรี จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.นาข่า อ.มัญจาคีรี จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่โปรตีนไหม(กาวไหม)

รายละเอียด : สรรพคุณ 1.ช่วยกำจัดเซลล์ผิวที่เสื่อมสภาพและช่วยยับยั้งการเสื่อมสภาพของเซลล์ผิวที่อ่อนแอ 2.ทำให้ผิวพรรณเนียนนุ่ม ผิวอุ้มน้ำ กระชับเปล่งปลั่ง ลดความมันบนใบหน้า จุดด่างดำ ผิวหน้าและผิวกายส่วนประกอบ 1.เส้นไหม 2.น้ำหอมแต่งกลิ่น 3.กลีเซอรีน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บล็อกซิลิโคน และหม้อต้มแรงดันสูง

การพัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์ เพื่อให้ได้คุณภาพและมาตรฐาน

แพลทฟอร์มออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจสบู่โปรตีนไหม(กาวไหม) และสบู่เหลวโปรตีนไหม(กาวไหม) ตำบลนาข่า อำเภอมัญจาคีรี จังหวัดขอนแก่น ในด้าน 1. Customer Segments กลุ่มลูกค้า วัยรุ่นและวัยทำงาน อายุ 16 ปีขึ้นไป ประชาชนในพื้นที่ตำบลนาข่า และตลาดออนไลน์ 2. Value Proposition คุณค่าของสินค้า/บริการ คือ การใช้วัตถุดิบเหลือใช้ให้เกิดประโยชน์ ช่วยกำจัดเซลล์ผิวที่เสื่อมสภาพและช่วยยับยั้งการเสื่อมสภาพของเซลล์ผิวที่อ่อนแอ ทำให้ผิวพรรณเนียนนุ่ม ผิวอุ้มน้ำ กระชับเปล่งปลั่ง ลดความมันบนใบหน้า จุดด่างดำ ผิวหน้าและผิวกาย 3. Channels ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า มีการจัดตั้งหน้าร้าน การจำหน่ายในช่องทางออนไลน์ และมีตัวแทนจำหน่าย 4. Customer Relationships ความสัมพันธ์กับลูกค้า มีการจัดการข้อร้องเรียน โฆษณาประชาสัมพันธ์ และ Social Media 5. Revenue Streams รายได้หลัก ได้จากรายได้จากการขายสินค้าโดยตรง และรายได้จากตัวแทนจัดจำหน่าย 6. Key Resources ทรัพยากรหลัก ได้แก่ เส้นไหม น้ำหอมแต่งกลิ่น กลีเซอรีน กลีเซอรีนน้ำ และแรงงานที่มีความรู้ 7. Key Activities กิจกรรมหลัก เช่น กิจกรรมแปรรูปโปรตีนไหม สร้างระบบตลาดชุมชนสู่ตลาดออนไลน์ ออกแบบและสร้างแบรนด์สินค้า 8. Key Partners พันธมิตรหลัก ได้แก่ ประชาชน และตัวแทนจำหน่าย 9. Cost Structure โครงสร้างต้นทุน ต้นทุนการผลิต เส้นไหม ขีดละ 150 บาท จำนวน 5 ขีด กลีเซอรีน กิโลกรัมละ 99 บาท จำนวน 5 กิโลกรัม กลีเซอรีนน้ำ กิโลกรัมละ 120 จำนวน 3 กิโลกรัม น้ำหอมแต่งกลิ่น ขวดละ 150 บาท จำนวน 1 ขวด และต้นทุนโลจิสติกส์ เช่น ค่าขนส่ง ค่าจัดเก็บสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกษตรกรหม่อนไหมบ้านหวายหลึม

ออนไลน์ : ไหมเมยชุมชนตำบลนาข่า

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65041187 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลนาข่า อำเภอมัญจาคีรี จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.นาข่า อ.มัญจาคีรี จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่เหลวโปรตีนไหม(กาวไหม)

รายละเอียด : สรรพคุณ 1.ช่วยกำจัดเซลล์ผิวที่เสื่อมสภาพและช่วยยับยั้งการเสื่อมสภาพของเซลล์ผิวที่อ่อนแอ 2.ทำให้ผิวพรรณเนียนนุ่ม ผิวอุ้มน้ำ กระชับเปล่งปลั่ง ลดความมันบนใบหน้า จุดด่างดำ ผิวหน้าและผิวกายส่วนประกอบ 1.เส้นไหม 2.กลีเซอรีนน้ำ 3.น้ำหอมแต่งกลิ่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แพลทฟอร์มออนไลน์

การพัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์ เพื่อให้ได้คุณภาพและมาตรฐาน

บล็อกซิลิโคน และหม้อต้มแรงดันสูง

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจสบู่โปรตีนไหม(กาวไหม) และสบู่เหลวโปรตีนไหม(กาวไหม) ตำบลนาข่า อำเภอมัญจาคีรี จังหวัดขอนแก่น ในด้าน 1. Customer Segments กลุ่มลูกค้า วัยรุ่นและวัยทำงาน อายุ 16 ปีขึ้นไป ประชาชนในพื้นที่ตำบลนาข่า และตลาดออนไลน์ 2. Value Propositions คุณค่าของสินค้า/บริการ คือ การใช้วัตถุดิบเหลือใช้ให้เกิดประโยชน์ ช่วยกำจัดเซลล์ผิวที่เสื่อมสภาพและช่วยยับยั้งการเสื่อมสภาพของเซลล์ผิวที่อ่อนแอ ทำให้ผิวพรรณเนียนนุ่ม ผิวอุ้มน้ำ กระชับเปล่งปลั่ง ลดความมันบนใบหน้า จุดด่างดำ ผิวหน้าและผิวกาย 3. Channels ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า มีการจัดตั้งหน้าร้าน การจำหน่ายในช่องทางออนไลน์ และมีตัวแทนจำหน่าย 4. Customer Relationships ความสัมพันธ์กับลูกค้า มีการจัดการข้อร้องเรียน โฆษณาประชาสัมพันธ์ และ Social Media 5. Revenue Streams รายได้หลัก ได้จากรายได้จากการขายสินค้าโดยตรง และรายได้จากตัวแทนจัดจำหน่าย 6. Key Resources ทรัพยากรหลัก ได้แก่ เส้นไหม น้ำหอมแต่งกลิ่น กลีเซอรีน กลีเซอรีนน้ำ และแรงงานที่มีความรู้ 7. Key Activities กิจกรรมหลัก เช่น กิจกรรมแปรรูปโปรตีนไหม สร้างระบบตลาดชุมชนสู่ตลาดออนไลน์ ออกแบบและสร้างแบรนด์สินค้า 8. Key Partners พันธมิตรหลัก ได้แก่ ประชาชน และตัวแทนจำหน่าย 9. Cost Structure โครงสร้างต้นทุน ต้นทุนการผลิต เส้นไหม ขีดละ 150 บาท จำนวน 5 ขีด กลีเซอรีน กิโลกรัมละ 99 บาท จำนวน 5 กิโลกรัม กลีเซอรีนน้ำ กิโลกรัมละ 120 จำนวน 3 กิโลกรัม น้ำหอมแต่งกลิ่น ขวดละ 150 บาท จำนวน 1 ขวด และต้นทุนโลจิสติกส์ เช่น ค่าขนส่ง ค่าจัดเก็บสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกษตรกรหม่อนไหมบ้านหวายหลึม

ออนไลน์ : ไหมเมยชุมชนตำบลนาข่า

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65041158 : การพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์ชาสมุนไพรใบหม่อน

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.นางาม อ.มัญจาคีรี จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาสมุนไพรใบหม่อน

รายละเอียด : การแปรรูปวัตถุดิบชุมชนเป็นผลิตภัณฑ์ชาบรรจุซองชนิดชงดื่มเพื่อสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ : วิธีการคั่วชาใบหม่อน

องค์ความรู้ : การออกแบบผลิตภัณฑ์และโลโก้

องค์ความรู้ : ช่องทางการจัดจำหน่าย

05 : แผนธุรกิจ

สมุนไพรชาใบหม่อน
การนำวัตถุดิบจากชุมชนมาผ่านการแปรรูป โดยนำใบหม่อนวัตถุดิบหลักของชุมชนผสมผสานกับสมุนไพรพื้นบ้าน เพื่อให้ได้เครื่องดื่มชาใบหม่อนบรรจุซองชนิดชงดื่มเพื่อสุขภาพทั้งหมด 4 สูตร โดยกลุ่มเป้าหมายคือผู้บริโภคที่ใส่ใจดูแลสุขภาพและรักสุขภาพ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชน

ออนไลน์ : Tree Tree Organics นางาม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65041159 : การพัฒนาและยกระดับบรรจุภัณฑ์หน่อไม้ส้ม

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.นางาม อ.มัญจาคีรี จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หน่อไม้ส้ม นางาม

รายละเอียด : การพัฒนาขั้นตอนการผลิตที่สะอาดปลอดภัยถูกสุขลักษณะอนามัย และยกระดับรูปแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ : วิธีการทำหน่อไม้ส้มที่ปลอดภัย

องค์ความรู้ : การพัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์

องค์ความรู้ : ช่องทางการจัดจำหน่าย

05 : แผนธุรกิจ

หน่อไม้ส้ม นางาม
การนำวัตถุดิบพื้นบ้านของชุมชนมาแปรรูป โดยมุ่งเน้นความปลอดภัย ไร้สารเคมีตั้งแต่กรรมวิธีการทำและบรรจุภัณฑ์ที่มีมาตรฐานเพื่อส่งต่อผู้บริโภคที่ต้องการนำวัตถุดิบไปประกอบอาหาร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชน

ออนไลน์ : Tree Tree Organics นางาม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017509 : ผ้าไหมอีรี่

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โพนเพ็ก อ.มัญจาคีรี จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหมอีรี่

รายละเอียด : ผ้าไหมอีรี่มีลักษณะพิเศษจากไหมทั่วไปคือ มีความเหนียวมากกว่าและสามารถซับน้ำได้ดีกว่า เป็นผ้าไหมที่หาได้จากตำบลโพนเพ็กเท่านั้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

. กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทแพลทฟอร์มออนไลน์

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

พัฒนา Packaging Design

05 : แผนธุรกิจ

ผ้าไหมอีรี่บ้านหนองหญ้าปล้อง ตำบลโพนเพ็ก อำเภอมัญจาคีรี จังหวัดขอนแก่น เริ่มต้นทำเพราะมีการเลี้ยงหนอน ตัวหนอนไหม ชาวบ้านบางส่วนจะประกอบอาชีพอิสระ ว่างงาน และส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุ เมื่อชาวบ้านเลี้ยงหนอนไหมโตเต็มที่ก็สามารถนำใยไหมมาจากตัวหนอนได้ และนำมาทำผ้าไหมและสิ่งของต่าง ๆ เพื่อเพิ่มมูลค่าเพิ่มรายได้ให้กับชุมชนและคนในชุมชน เนื่องจากผ้าไหมเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีกลุ่มผู้บริโภคบางส่วนที่ไม่ชอบใช้และกลุ่มที่ชอบใช้เราเลย มุ่งเป้าหมายไปที่การเลือกส่วนตลาดที่เฉพาะ (Niche Market) กลุ่มลูกค้าเราจะเป็นคนที่ชอบผ้าไหมและซื้อไปเป็นของฝากซึ่งคนที่ชอบใช้จะเป็นคนที่มีอาชีพราชการ กลุ่มคนออกงาน เป็นส่วนใหญ่อายุตั้งแต่ 25 ปีขึ้นไป รูปแบบธุรกิจจะเป็นแบบ
B2B = จะเป็นการขายให้กับพ่อค้าแม่ค้าคนกลางที่มารับ
B2C = จะเป็นการขายตามตลาดและช่องทางออนไลน์

ผู้บริโภค และเมื่อนำเข้ากับนโยบายของรัฐที่ สนับสนุน ในการผลิต และหาตลาดให้ ทำให้กลุ่มทอผ้าไหมมัดหมี่มีรายได้และสร้างชื่อเสียงให้แก่ชุมชน ทำให้เกิดความภาคภูมิใจในศิลปะหัตกรรมท้องถิ่น กลุ่มทอผ้าไหมมัดหมี่บ้านหนองหญ้าปล้อง ตำบลโพกเพ็ก อำเภอมัญจาคีรี จังหวัดขอนแก่น เป็นกลุ่มทอผ้าไหมอีรี่ ย้อมสีธรรมชาติได้รับ รางวัล ในการส่ง ผ้าไหมมัดหมี่สีธรรมชาติเข้าประกวด และได้รับเป็นสินค้าโอท็อประดับ 5 ดาว โครงการพัฒนาเครือข่ายองค์ความรู้ (Knowledge-Based OTOP : KBO) จังหวัดขอนแก่น พร้อมได้รับรอง ผลิตภัณฑ์จากกระทรวงอุตสาหกรรม ในปี 2549 (ธานี, 2559) ส่งผลให้กลุ่มทอผ้าไหมมัดหมี่ย้อมสี ธรรมชาติ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 60,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65022496 : ผ้าฝ้ายมัดย้อม

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โพนเพ็ก อ.มัญจาคีรี จ.ขอนแก่น

บัญชิต 5 คน | ประชาชน 4 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าฝ้ายมัดย้อมผ้าคลุมไหล

รายละเอียด : ผ้าฝ้ายมัดย้อมบ้านหนองหญ้าปล้อง เริ่มต้นทำตั้งแต่ปี พ.ศ.2548 เกิดจากการที่ชาวบ้านสมัยโบราณจะต้องมีผ้าขาวดิบไว้ใช้ทุกบ้าน จึงได้มีความคิดขึ้นมาว่าเราสามารถที่จะทำเพื่อใช้เองได้และแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์รูปแบบอื่นๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านสังคมวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

พัฒนา Packaging Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ผ้าฝ้ายมัดย้อมบ้านหนองหญ้าปล้อง ตำบลโพนเพ็ก อำเภอมัญจาคีรี จังหวัดขอนแก่น เริ่มต้นทำตั้งแต่ปี พ.ศ.2548 เกิดจากการที่ชาวบ้านสมัยโบราณจะต้องมีผ้าขาวดิบไว้ใช้ทุกบ้าน จึงได้มีความคิดขึ้นมาว่าเราสามารถที่จะทำเพื่อใช้เองได้ ชาวบ้านบางส่วนจะประกอบอาชีพอิสระว่างงาน และส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุ เมื่อชาวบ้านปลูกต้นฝ้ายและให้ผลแก่เต็มที่ก็สามารถนำผลฝ้ายมาปั่นเพื่อให้ได้เป็นเส้นใยฝ้าย และนำมาทอเป็นผ้าฝ้ายและสิ่งของต่างๆ เพื่อเพิ่มมูลค่าเพิ่มรายได้ให้กับชุมชนและคนในชุมชน

เนื่องจากผ้าฝ้ายเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีกลุ่มผู้บริโภคบางส่วนที่ไม่ชอบใช้และกลุ่มที่ชอบใช้เราเลยมุ่งเป้าหมายไปที่การเลือกส่วนตลาดที่เฉพาะ (Niche Market) กลุ่มลูกค้าเราจะเป็นคนที่ชอบผ้าฝ้ายและซื้อไปเป็นของฝากซึ่งคนที่ชอบใช้จะเป็นหญิงวัยทำงาน ช่วงอายุประมาณ 40 – 60 ปี ที่ซื้อแบบผ้าผืนเพื่อนำไปแปรรูปเป็นเครื่องแต่งกายหรือซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปเอาใช้เองและยังมีกลุ่มลูกค้าสำรองที่ซื้อเพื่อนำไปเป็นของฝากของที่ระลึกจากท้องถิ่น รูปแบบธุรกิจจะเป็นแบบ B2B = จะเป็นการขายให้กับพ่อค้าแม่ค้าคนกลางที่มารับและ B2C = จะเป็นการขายตามตลาดและช่องทางออนไลน์ กิจกรรมที่ควรทำเพื่อพัฒนาตัวสินค้าเพิ่มขึ้น ชาวบ้านยังขาดความรู้เรื่องของการย้อมสีให้มีหลากหลาย การขายของออนไลน์ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความสวยงามทันสมัย พัฒนาตัวสินค้าให้ได้มาตรฐานมีความสวยงาม ส่งเสริมการรวมกลุ่มเพื่อส่งเสริมให้คนในชุมชนมีรายได้เพิ่มมากยิ่งขึ้น โอกาสของผลิตภัณฑ์คือมีพื้นที่มีวัตถุดิบที่มากมายและมีการสนับสนุนจากภาครัฐ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017389 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์กระเป๋าจักสานต้นกก

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.สวนหม่อน อ.มัญจาคีรี จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระชังไม้ไผ่สวนหม่อน

รายละเอียด : กระชังเป็นเครื่องมือสำหรับขังสัตว์น้ำ มักจะแขวนไว้ในที่ที่มีน้ำไหลเพื่อไม่ให้สัตว์น้ำตาย สานด้วยตอกไม้ไผ่ ตัวกระชังจะสานทึบปากมีขอบแข็งแรง มีฝาสำหรบเปิด-ปิด ได้โครงรูปทรงกระบอกทรงท้ายเรียบ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้การพัฒนา Packaging Design

องค์ความรู้การพัฒนาคุณภาพและมาตรฐานของผลิตภัณฑ์

องค์ความรู้การอบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook

05 : แผนธุรกิจ

กระชังปลาไม้ไผ่เป็นอุปกรณ์ที่ใช้ในการดำรงชีวิตของชาวบ้าน ซึ่งภายหลังได้ถูกนำมาดัดแปลงเป็นอุปกรณ์ตกแต่งในรูปแบบต่างๆ เช่น โคมไฟประดับสวน โคมไฟห้อยให้แสงสว่าง ซึ่งได้รับความสนใจจากผู้ชื่นชอบเป็นอย่างมากด้วยความปราณีตในการผลิตผลิตภัณฑ์และราคาที่ไม่แรงมาก จึงได้มีการสร้างแบรนด์ให้กับผลิตภัณฑ์และมีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ป้ายห้อยสินค้าที่บ่งบอกความเป็นสวนหม่อนละการถ่ายรูปนำเสนอสินค้าให้มีความน่าสนใจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

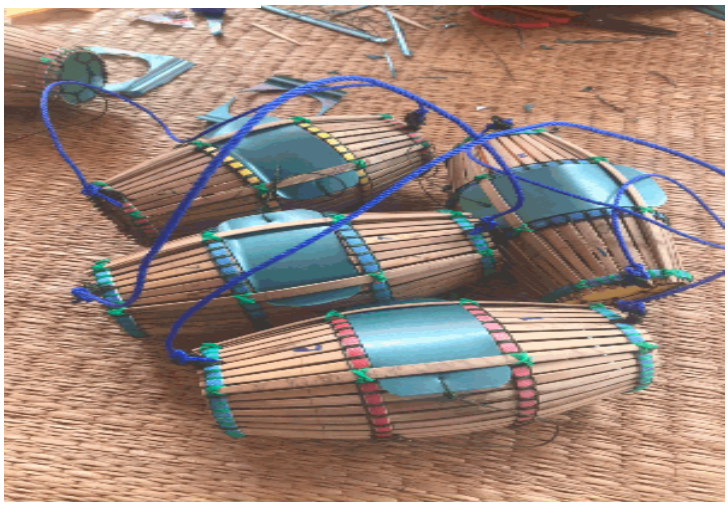
ออฟไลน์ : บ้านโนนเขวา

ออนไลน์ : U2T สวนหม่อน หย่อนใจ

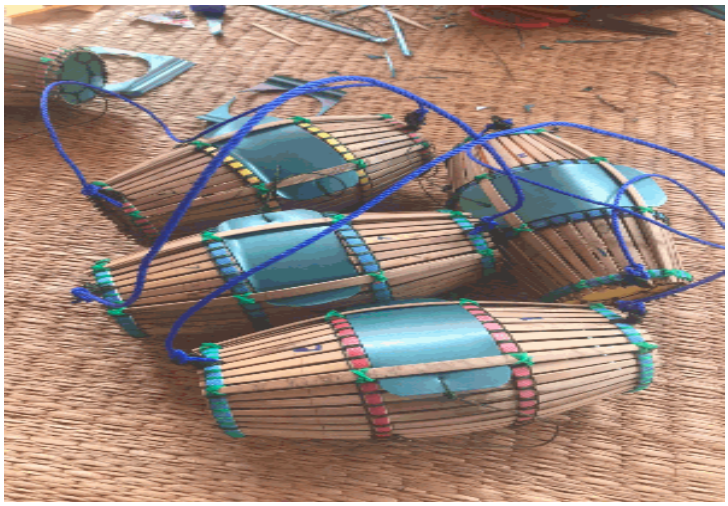
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017502 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์กระเป๋าจักสานต้นกก

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.สวนหม่อน อ.มัญจาคีรี จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าจักสานต้นกก

รายละเอียด : กระเป๋าสานจากต้นกกเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้วัสดุจากธรรมชาติที่มีในชุมชนเดิมทีถูกนำมาทำเป็นเพียงแค่เสื่อเท่านั้น ทางชุมชนจึงได้จัดตั้งกลุ่มทำกระเป๋าที่ทำมาจากต้นกกในรูปแบบต่างๆ โดยสร้างเป็นแบรนด์ "กกส่วนหม่อน" และมีการจัดจำหน่ายทั้งออฟไลน์และออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีเครื่องรีดต้นกก

องค์ความรู้เรื่องการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์

องค์ความรู้เรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

กระเป๋าจักสานต้นกกเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีการจัดจำหน่ายทั้งทางออนไลน์และออฟไลน์อยู่ก่อนแล้ว จึงได้มีการให้องค์ความรู้เรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเพิ่มมูลค่าจากการใช้วัสดุหนังจากกลุ่มอาชีพในชุมชนมาประกอบเป็นกระเป๋า ทั้งยังมีการนำเสนอตัวอย่างผลิตภัณฑ์ ลวดลายและรูปแบบที่มีความทันสมัยให้เหมาะสมกับทุกเพศทุกวัย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กกสวนหม่อน

ออนไลน์ : กกสวนหม่อน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.สวนหม่อน อ.มัญจาคีรี จ.ขอนแก่น

บัญฑิต 5 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เต่ากะลา

รายละเอียด : เต่ากะลาเป็นผลิตภัณฑ์จากวัสดุท้องถิ่นเหลือใช้สร้างเป็นผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกจำหน่ายให้แก่นักท่องเที่ยว จึงได้ทำการออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและสะดวกแก่การจำหน่ายทางออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้การออกแบบบรรจุภัณฑ์

องค์ความรู้การพัฒนาคุณภาพและมาตรฐานในบรรจุภัณฑ์

องค์ความรู้การอบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

05 : แผนธุรกิจ

เต่ากะลาเป็นผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกที่จัดจำหน่ายให้กับนักท่องเที่ยว โดยตัวเต่าละลานั้นเน้นวัสดุจากพรรมชาติจึงได้เป็นแนวคิดการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ดูเป็นมิตรต่อธรรมชาติและยังเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,650

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : หมู่บ้านเต่า

ออนไลน์ : U2T สวนหม่อน หย่อนใจ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65025553 : การยกระดับรูปแบบการแปรรูปอาหาร

มหาวิทยาลัยมหาสารคาม

ต.หนองแปน อ.มัญจาคีรี จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	7 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาส้ม

รายละเอียด : ยกระดับผลิตภัณฑ์ปลาส้มด้วยบรรจุภัณฑ์และตราสัญลักษณ์ผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น การถนอมอาหาร

การใช้ การออกแบบ Packaging Design ให้เข้ากับผลิตภัณฑ์

การเพิ่มช่องการขายออนไลน์ระบบอีคอมเมิร์ซ เช่น Facebook

05 : แผนธุรกิจ

ปลาสั้มเป็นการนำปลาในท้องถิ่นมาแปรรูปโดยการหมักดองเพื่อเป็นการถนอมอาหารทำให้สามารถเก็บรักษาได้นานขึ้น อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับปลาในท้องถิ่นเกิดจากการร่วมมือของคนในชุมชนวัตถุดิบและอุปกรณ์หาได้ในท้องถิ่น และสร้างสื่อในช่องทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มอาชีพบ้านโนนสำนัก

ออนไลน์ : https://web.facebook.com/profile.php?id=100064942723998

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65025595 : การยกระดับรูปแบบการแปรรูปอาหาร

มหาวิทยาลัยมหาสารคาม

ต.หนองแปน อ.มัญจาคีรี จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	7 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักผลไม้อบแห้ง และปลาอบแห้ง

รายละเอียด : เป็นการนำผักและผลไม้ และปลาในท้องถิ่นนำมาแปรรูปด้วยการอบโดยใช้ตู้อบพลังงานแสงในการอบแห้ง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ตู้อบพลังงานแสงอาทิตย์

-

-

05 : แผนธุรกิจ

แปรรูปอาหารเพื่อเพิ่มมูลค่า และการเก็บรักษาที่นานขึ้น ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้โดดเด่น พร้อมเทคโนโลยีเข้ามาประยุกต์ใช้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มสัมมนาชีพบ้านโนนสำนัก และกลุ่มสัมมนาชีพบ้านนาจาน

ออนไลน์ : https://web.facebook.com/profile.php?id=100064942723998

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65007454 : น้ำพริกแมงสดิ้ง

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โคกสี อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกแมงสะดิ้ง

รายละเอียด : น้ำพริกแมงสะดิ้งเป็นผลิตภัณฑ์สำหรับบริโภค โดยบรรจุลงในกระปุกใส มีโล โก้ชัดเจน สามารถรับประทานได้ง่าย สะดวก เก็บไว้รับประทานได้ ทานคู่กับผัก ข้าวสวย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัยและมีความโดดเด่น

เครื่องมือที่ใช้ในการขายสินค้า Online เช่น facebook

line

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจน้ำพริกแมงสะดิ้ง
1.ที่มาของวัตถุดิบผลิตภัณฑ์/บริการ
แมงสะดิ้งจากชาวบ้าน
2.ผลิตภัณฑ์/บริการ
น้ำพริกแมงสะดิ้ง
3.ขายให้ใคร
-ร้านขายของชำ
-กลุ่มคนวัยทำงาน
-กลุ่มคนที่มีความชอบแจ่วบอง
4.ช่องทางการจำหน่าย
-Offline
ตลาดสดบ้านโคกสี
-Online Facebook, Lazada, Shopee
5.จุดแข็ง/ข้อได้เปรียบ
-ทำสดใหม่ทุกการสั่งซื้อ
-มีโปรตีนจากตัวแมงสะดิ้ง
6.วิธีการสร้างรายได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 22,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

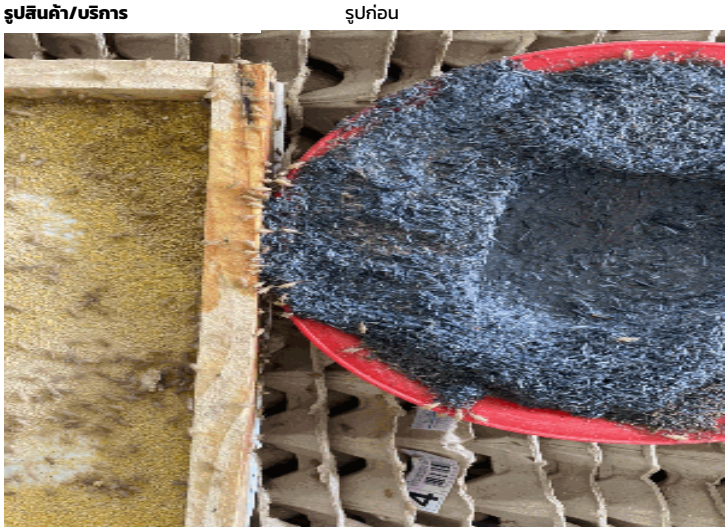
ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65008058 : ทีมหัตกรรมร่วมใจ (ตำบลโคกสี)

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โคกสี อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หัตถกรรมร่วมใจจากต้นกกไทยสู่ตลาดสากล

รายละเอียด : สินค้าหัตถกรรมที่ผลิตมาจากวัสดุธรรมชาติ (ต้นกก) นำมาออกแบบ,ดีไซน์ให้สวยงาม ดูดีมีความทันสมัย น่าใช้งาน อาทิเช่น หมวก,กระเป๋า,รองเท้า,แจกันดอกไม้,ที่ใส่แก้ว, ที่ใส่แก้วเก็บความเย็น,จานรองแก้ว,กล่องใส่กระดาษทิชชู่ เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แอพออกแบบโลโก้ = Canva

Logo Maker – Design Creator

QR Code Generator

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจกลุ่มหัตกรรมร่วมใจต้นกกไทยสู่ตลาดสากล
1.ที่มาของวัตถุดิบผลิตภัณฑ์/บริการ
ต้นกกเป็นพืชที่หาได้ตามธรรมชาติเป็นการนำวัสดุที่ได้จากธรรมชาติมาแปรรูปให้เป็นงานหัตกรรมที่สร้างมูลค่าให้กับชุมชนได้
2.ผลิตภัณฑ์/บริการ -กระเป๋า, หมวก, จานรองแก้ว -ราคาขายถูกกว่าตลาด 25%
3.ขายให้ใคร -ธุรกิจร้านอาหาร -ธุรกิจเครื่องแต่งกาย -ของชำร่วยในงานมงคล
4.ช่องทางการจำหน่าย -Offline ตามงาน Event -Online Facebook, Lazada, Shopee, Instagram
5.แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการ-รองเท้า (Shipper)-แจกันดอกไม้-กล่องกระดาษทิชชู่-กระเป๋าแบบถือ-ของตกแต่งบ้าน-ฯลฯ
6.จุดแข็ง/ข้อได้เปรียบ
วัสดุหาได้จากธรรมชาติ, ต้นทุนต่ำ และสินค้ามีความคงทนใช้งานได้นาน
7.วิธีการสร้างรายได้ ซื้อวัตถุดิบ คัดเลือกแรงงานฝีมือ ออกแบบสินค้าให้มีความหลากหลาย เน้นการใช้งาน และความสวยงาม จัดจำหน่ายทั้งแบบปลีก และส่ง
Business Model Canvas

Key Partners

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65005125 : โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์ในตำบล เพื่อเสริมสร้างเศรษฐกิจและสังคมในพื้นที่ด้วยยุทธศาสตร์เศรษฐกิจ BCG ตำบลดอนช้าง

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ดอนช้าง อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เมล่อน

รายละเอียด : เมล่อนเป็นพืชในตระกูลแตงที่นิยมปลูกเพื่อการค้าชนิดหนึ่งที่มีราคาต่อผลสูง เนื่องจากเป็นแตงที่มีรสหอมหวาน มีคุณค่าทางโภชนาการ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

เทคโนโลยีการปลูกพืชไร้ดินไฮโดรโปนิกส์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีทางการสื่อสาร

เทคโนโลยีทางการตลาดสังคม

เทคโนโลยีทางการเกษตร

05 : แผนธุรกิจ

1. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
2. คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ
3. ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า
4. ความสัมพันธ์กับลูกค้า
5. รายได้หลัก
6. ทรัพยากรหลัก
7. กิจกรรมหลัก
8. พันธมิตร/เครือข่าย
9. โครงสร้างต้นทุน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : เมล่อนดอนช้าง วิสาหกิจชุมชนแปลงใหญ่ทั่วไป-พืชผัก ต.ดอนช้าง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65009316 : โครงการสร้างความรู้ พัฒนา และส่งเสริมผลิตภัณฑ์และบริการ BCG ของชุมชนอย่างยั่งยืน ตำบลดอนช้าง

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ดอนช้าง อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัญชิต **6 คน** | ประชาชน **4 คน** | อาจารย์ **1 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าฝ้ายทอมือ

รายละเอียด : ผ้าฝ้าย ผ้าขาวม้า ผ้าฝ้ายทอเป็นผืน ผ้าคลุมไหล่ ของกลุ่มทอผ้าฝ้ายของบ้านดอนช้าง สามารถใช้ประโยชน์ได้หลายอย่าง มีการแปรรูปผ้าฝ้ายเป็นกระเป๋า และตัดชุดสวมใส่ได้สวยงาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีทางการสื่อสาร

เทคโนโลยีทางการตลาดสังคม

เทคโนโลยีทางการศึกษา

05 : แผนธุรกิจ

1. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
2. คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ
3. ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า
4. ความสัมพันธ์กับลูกค้า
5. รายได้หลัก
6. ทรัพยากรหลัก
7. กิจกรรมหลัก
8. พันธมิตร/เครือข่าย
9. โครงสร้างต้นทุน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

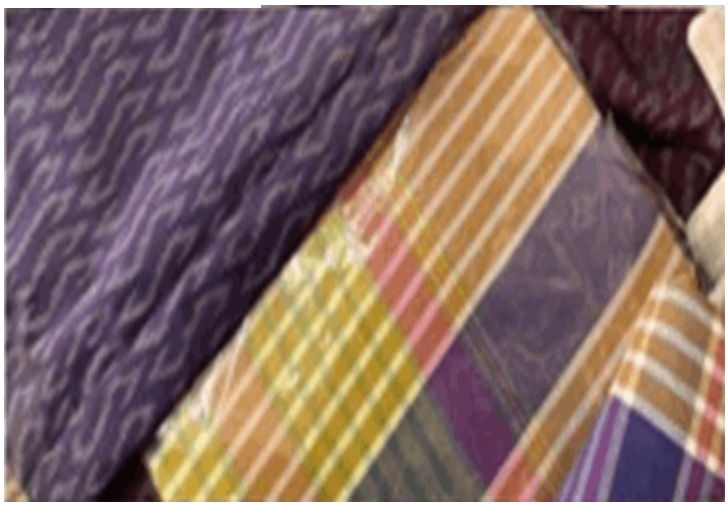
ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : ช้างศรีสุข Chang Sri Sook

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65005310 : โครงการผลักดันผลิตภัณฑ์และบริการ BCG ของชุมชนตำบลดอนหันอย่างยั่งยืน

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ดอนหัน อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัณฑิต 5 คน | ประชาชน 6 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดอกไม้จันทร์

รายละเอียด : ดอกไม้จันทน์ โดยฝีมือของชาวบ้านหมู่ 11 ตำบลดอนหัน จังหวัดขอนแก่น มีความสวยงามจากงานหัตถกรรม มี 2 ขนาด คือเป็นดอกเล็ก และ ช่อใหญ่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาชองทางจัดจำหนายโดยใชการตลาดดิจิทัล

เพิ่มช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบออนไลน์ได้แก่ Facebook page ของดีตำบลดอนหัน

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

1.กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มประชาชนทั่วไปที่อยู่ภาคอีสานไม่จำกัดเพศโดยมีอายุ 25-60 ปี และร้านขายสังฆภัณฑ์ภายในพื้นที่จังหวัดขอนแก่นและจังหวัดใกล้เคียง
2. คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ
ดอกไม้จันทน์ โดยฝีมือของชาวบ้าน มีความสวยงามจากงานหัตถกรรม การคำนึงถึงเรื่องวัสดุที่ใช้ เพื่อไม่ให้เกิดเป็นมลพิษ ราคาที่เป็นกันเองไม่หวังกำไรเกินควร
3.ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า
จัดจำหน่ายผ่านร้านค้าในชุมชน,ร้านขายสังฆภัณฑ์ในจังหวัดขอนแก่น ผ่านทางสื่อออนไลน์ โดย Facebook (เพจเฟสบุ๊ค)และ โทรศัพท์
4. ความสัมพันธ์กับลูกค้า
ประเมินและติดตามยอดขายจากร้านขายสังฆภัณฑ์เป็นประจำ เพื่อให้ทราบว่าแบบดอกจันทน์รูปแบบใด ได้รับความนิยม จะได้นำมาพัฒนาการผลิตต่อไป
5.รายได้หลัก
รายได้จากการทำธุรกิจจะได้จากการขายที่ตลาดในชุมชน จากกลุ่มลูกค้าที่เป็นพ่อค้าคนกลางที่นำไป
ขายต่อและได้จากช่องทางออนไลน์ โดย Facebook (เพจเฟสบุ๊ค)
6. ทรัพยากรหลัก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : อาสาดอกไม้จันทน์

ออนไลน์ : U2T ตำบลดอนหัน อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

PS65005378 : โครงการพัฒนาบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์ BCG ของชุมชนอย่างเป็นระบบและยั่งยืน ตำบลดอนหัน

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ดอนหัน อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกและแคบหมู

รายละเอียด : แคบหมู กรอบ อร่อย สะอาด ผลิตจากวัตถุดิบที่เราคัดสรรอย่างตั้งใจ ผ่านขั้นตอนความอร่อยที่คงคุณภาพ ไม่มีวัตถุกันเสีย ราคาไม่แพง ปริมาณคุ้มค่า น้ำพริกรสชาติดีผลิตจากวัตถุดิบที่เราคัดสรรอย่างตั้งใจ ไม่มีวัตถุกันเสียรับประกันความอร่อย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่

Facebook fan page ของดีตำบลดอนหัน

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบโลโก้/ บรรจุภัณฑ์/ รูปร่างสินค้า

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มประชาชนทั่วไปที่อยู่ภาคอีสานไม่จำกัดเพศโดยมีอายุ 20-60 ปี เพราะเป็นกลุ่มคนที่สามารถรับประทานอาหารที่มีรสจัดได้
2. คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ
คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับน้ำพริกและแคปหมูที่มีคุณภาพและใช้วัตถุดิบที่ดีมีมาตรฐานปริมาณที่เหมาะสมกับราคา
3.ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า
จัดจำหน่ายผ่านตลาดและร้านค้าในชุมชน ผ่านทางสื่อออนไลน์ โดย Facebook (เพจเฟสบุ๊ค)
4. ความสัมพันธ์กับลูกค้า
มีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย ลด แลก แจก แถมและ รับฟังคำแนะนำ ติชม จากลูกค้า
5. รายได้หลัก
รายได้จากการทำธุรกิจจะได้จากการขายที่ตลาดในชุมชน จากกลุ่มลูกค้าที่เป็นพ่อค้าคนกลางที่นำไป
ขายต่อและได้จากช่องทางออนไลน์ โดย Facebook (เพจเฟสบุ๊ค)
6. ทรัพยากรหลัก
ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วยแรงงานวัตถุดิบสำหรับทำน้ำพริก อุปกรณ์เครื่องครัว บรรจุภัณฑ์และข้อกำหนดและมาตรฐานสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,260

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : นารีน้ำพริกสมุนไพร

ออนไลน์ : U2T ตำบลดอนหัน อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง



PS65041172 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลแดงใหญ่ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.แดงใหญ่ อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สถานที่ท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมบึงหนองกอย

รายละเอียด : บึงหนองกอยเป็นสถานที่อยู่ในหมู่ 9 ตำบลแดงใหญ่ มีสิ่งศักดิ์สิทธิ์ที่ประชาชนในชุมชมเคารพนับถือคือศาลปู่ย่า ถนนรอบบึงเป็นลูกรัง ซึ่งเมื่อมีการพัฒนาเต็มรูปแบบจะเป็น Landmark ของนักท่องเที่ยวหรือเป็นสถานที่ออกกำลังกายของประชาชนใกล้เคียงและพ่อค้ารถเข็น

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สื่อประชาสัมพันธ์ออนไลน์

ป้ายแนะนำสถานที่ท่องเที่ยว

ป้ายไวนิล

05 : แผนธุรกิจ

แหล่งท่องเที่ยวบึงหนองกอยตำบลแดงใหญ่ ภายใต้แบรนด์ แดงใหญพัฒนา เป็นการนำภูมิปัญญาพื้นบ้านที่กำลังจะสูญหายไปให้คนรุ่นหลังได้ทราบความเป็นไปเป็นมาของบึงหนองกอยและศาลตาปู่ซึ่งเป็นสิ่งศักดิ์สิทธิ์ที่ชาวบ้านนับถือมายาวนาน แต่ศาลตาปู่ไม่มีคำกล่าวบูชาและประวัติและชาวบ้านโดยทั่วไปยังไม่ทราบรายละเอียดเหล่านี้ การรวบรวมรายละเอียดดังกล่าวจึงเป็นจุดเริ่มต้นให้ประชาชนได้เห็นและสื่อสารต่อๆกันไป อาจจะเป็นจุดเช็คอินของนักท่องเที่ยวที่มาเยือน และส่งเสริมสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน ที่พักผ่อนออกกำลังกาย อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม สร้างรายได้ให้ชุมชน รวมไปถึงการจัดกิจกรรมในวันสำคัญต่างๆของตำบล กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักคือทุกคนในตำบลทุกเพศทุกวัยที่ต้องการมาออกกำลังกายพักผ่อนและมากราบไหว้ศาลตาปู่ที่อยู่เกาะกลางบึงหนองกอย จุดขายและจุดเด่นของบริการ คือ สะพานเชื่อมไปยังเกาะกลางน้ำซึ่งมีศาลตาปู่ตั้งอยู่บนเกาะและมีบึงขนาดใหญ่อยู่รอบเกาะ กลยุทธ์ด้านราคา เนื่องจากจัดให้บึงหนองกอยเป็นสถานที่สาธารณะจึงไม่มีการเก็บค่าบริการและทำบันทึกรายรับรายจ่าย ซึ่งชาวบ้านสามารถหารายได้โดยการนำสินค้ามาขายเองได้ ยุทธ์การส่งเสริมการบริการ ใช้สื่อโฆษณาทางออนไลน์ และออฟไลน์ มีการทำวิดีโอส่งเสริมการท่องเที่ยว และประชาสัมพันธ์ทางสื่อโซเชียลได้แก่FacebookTiktok แบบออฟไลนจ์จะมีสื่อประชาสัมพันธ์ป้ายไวนิลและป้ายแนะนำสถานที่ท่องเที่ยว การวางแผนการบริการ มีผู้คนมาใช้บริการให้ได้อย่างน้อยเดือนละ 1,500 คน และมีชาวบ้านหารายได้โดยการขายสินค้าในพื้นที่บึงหนองกอยมากขึ้น ประกอบกับความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีทำให้นักท่องเที่ยวสามารถเข้าถึง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : อบต.แดงใหญ่

ออนไลน์ : อบต.แดงใหญ่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65041173 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลแดงใหญ่ อำเภอเมืองจังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.แดงใหญ่ อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยอินทรีย์แดงใหญ่

รายละเอียด : ปุ๋ยอินทรีย์ใช้เพื่อเพิ่มผลผลิตทางการเกษตรถุงละ 5 กิโลกรัม

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การพยากรณ์อากาศ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจัดทำบรรจุภัณฑ์

เครื่องปั่นเมล็ดปุ๋ย

การทำตลาดออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

ขั้นแรก สินค้าปุ๋ยอินทรีย์แดงใหญ่จะทำการจัดจำหน่ายวางขายผ่านทางหน้าร้านค้าในชุมชนตำบลแดงใหญ่ พร้อมกับทำการตลาดออนไลน์ผ่านทาง FACEBOOK และ Tiktok จัดให้มีสินค้าตัวอย่างสำหรับการทดลองใช้เพื่อดึงดูดความสนใจและสร้างฐานลูกค้าในอนาคต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : อบต.แดงใหญ่

ออนไลน์ : เพจtiktok แดงใหญ่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65004763 : โครงการเสริมสร้างความรู้เกี่ยวกับการเพิ่มช่องทางการตลาดออนไลน์

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ท่าพระ อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แหนมเห็ดนางฟ้าและเห็ดนางรม

รายละเอียด : แหนมเห็ดนางฟ้าและนางรมผลิตมาจากเห็ดที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนในตำบลท่าพระปลูกและแปรรูปออกมาเพื่อเพิ่มรายได้ให้กลุ่ม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โทรศัพท์ไว้ใช้ในการทำเพจเพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ในการจำหน่ายสินค้าในช่องทางออนไลน์

เครื่องจักรต่างๆในการทำแหนมเห็ด เช่น เครื่องบดดอกเห็ดสด

โรงตากพลังงานแสงอาทิตย์จากโซล่าเซลล์

05 : แผนธุรกิจ

-หากลุ่มเป้าหมายขนาดเล็กถึงขนาดใหญ่
-ผลิตภัณฑ์ตรงตามมาตรฐานที่กำหนดมีคุณภาพที่ลูกค้าต้องการ
-เพิ่มช่องทางการติดต่อให้สะดวกสอดคล้องกับโลกปัจจุบัน
-แลกเปลี่ยนความรู้เพื่อพัฒนาสินค้าร่วมกันและจัดโปรโมชั่นให้กับลูกค้า
-เพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าเพื่อเพิ่มรายได้ให้กับชุมชน
-สร้างเครือข่ายและพันธมิตรเพื่อเพิ่มช่องทางการขายทั้งการจัดจำหน่ายหน้าร้านและผ่านช่องทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65005053 : โครงการพัฒนาสูตรอาหารและบรรจุภัณฑ์

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ท่าพระ อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัญฑิต **4 คน** | ประชาชน **4 คน** | อาจารย์ **1 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบเห็ดนางฟ้าและนางรม

รายละเอียด : ข้าวเกรียบที่ผลิตจากเห็ดเป็นผลผลิตของกลุ่มรัฐวิสาหกิจชุมชนในตำบลท่าพระ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โรงตากพลังงานแสงอาทิตย์จากโซล่าเซลล์

เครื่องจักรต่างๆในการทำข้าวเกรียบเห็ด เช่น เครื่องผสมแป้งหรือเครื่องตีแป้ง(อัตโนมัติ)

เครื่องตัดแผ่นข้าวเกรียบดิบ(อัตโนมัติ) เครื่องซีลถุง

โทรศัพท์ไว้ใช้ในการทำเพจเพื่อโปรโมทผลิตภัณฑ์ในการจำหน่ายสินค้าในช่องทางออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

-หากลุ่มลูกค้าเป้าหมายเช่น คนแพ้ข้าวเกรียบปลาและกุ้ง,กลุ่มคนรักสุขภาพรวมถึงช่วงเทศกาลกินเจ
-บรรยายโภชณาการของเห็ดให้กลุ่มลูกค้าได้ฟัง
-ทำช่องทางการติดต่อให้ชัดเจน
-แลกเปลี่ยนความรู้กับลูกค้าเพื่อพัฒนาสินค้าให้ดีมากขึ้น
-หาช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งหน้าร้านและช่องทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65005024 : โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์ในตำบล เพื่อเสริมสร้างเศรษฐกิจและสังคมในพื้นที่ด้วยยุทธศาสตร์เศรษฐกิจ BCG ตำบลโนนท่อน

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โนนท่อน อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พรมเช็ดเท้า

รายละเอียด : พรมเช็ดเท้าและไม้ถูพื้นจากเศษผ้าที่เหลือใช้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องทอพรมเช็ดเท้า

เทคโนโลยีทางการตลาดและสังคม

เทคโนโลยีทางการศึกษา

05 : แผนธุรกิจ

อธิบายแผนธุรกิจด้วย Business Model Canvas (BMC) ตามลิงค์แนบ https://drive.google.com/file/d/1NGnVzH8NLsJwhMMk4wavJey8GWka7qwo/view?usp=sharing

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 52,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กัลยากระเป๋าผ้ามาลัยงาม

ออนไลน์ : กัลยากระเป๋าผ้ามาลัยงาม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65005056 : โครงการพัฒนาบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์ BCG ของชุมชนอย่างเป็นระบบและยั่งยืน

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โนนท่อน อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พวงมาลัยผ้าขาวม้า

รายละเอียด : เป็นพวงมาลัยผ้าขาวม้า ทำจาก ผ้าขาวม้า พับเป็นพวงมาลัย เป็นของชำร่วย ของที่ระลึก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องทอผ้า

เทคโนโลยีทางการตลาดและสังคม

เทคโนโลยีทางการศึกษา

05 : แผนธุรกิจ

อธิบายแผนธุรกิจด้วย Business Model Canvas (BMC)ตามลิงค์แนบ https://drive.google.com/file/d/1DDZV2AQKkraDCnnxVkuTh2c76nEOmsDT/view?usp=sharing

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,225

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กัลยากระเป๋าผ้ามาลัยงาม

ออนไลน์ : กัลยากระเป๋าผ้ามาลัยงาม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



Snapshot C01-C06

PS65015074 : การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ไวนิลเพื่อชุมชน

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.ในเมือง อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าไวนิล Classy Bag

รายละเอียด : กระเป๋าไวนิลที่ทำมาจากไวนิล เหลือใช้ หรือไม่ได้ใช้งาน และนำมาผลิตเพื่อให้เกิดมูลค่าเพิ่ม และนำกลับมาใช้ใหม่ Reduce, Reuse and Recycle เพื่อลดปริมาณขยะ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรสภาพ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา และออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่

การแปรรูปวัสดุเหลือใช้ หรือทิ้งมาเป็นผลิตภัณฑ์

อบรม ทำความเข้าใจผลิตภัณฑ์ และให้ความรู้การขายออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

Classy Bag "Green product" นวัตกรรม Innovative Fabric จุดเริ่มต้นของแบรนด์มาจากการนำวัสดุเหลือใช้อย่างป้ายไวนิลเก่ามาทำเป็นผลิตภัณฑ์กระเป๋า ลดการใช้ถุงพลาสติกนำขยะมาเพิ่มมูลค่าสร้างรายได้ให้กับสมาชิกและชุมชน จากกระแสแนวโน้มตลาดปี 2565 พบว่ากลุ่มอินฟลูเอนเซอร์ที่รักษ์สิ่งแวดล้อม โดยเหล่าอินฟลูเอนเซอร์ไม่ว่าจะสายอาหาร แฟชั่น บิวตี้หรือสายสุขภาพจะเข้ามามีบทบาทในการถ่ายทอดเนื้อหาแนวรักษ์โลกมากยิ่งขึ้น ทำให้สินค้ารักษ์โลกมีโอกาสขายได้มากกว่าสินค้าทั่วไป 75% โดยใช้การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด/การวิเคราะห์สถานการณ์ของกิจการ SWOT (SWOT Analysis) ใช้แผนการตลาด Business Model Canvas (BMC)/ สร้างเป้าหมายทางการตลาดโดยการสร้าง content ตั้งเป้าหมายระยะสั้น/ระยะกลาง และระยะยาว โดยกำหนดแผนการดำเนินงานในระยะเวลา 3 เดือน (กรกฎาคม - กันยายน 2565)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มอาชีพวิสาหกิจชุมชนทุ่งเศรษฐีขอนแก่น

ออนไลน์ : กลุ่มอาชีพวิสาหกิจชุมชนทุ่งเศรษฐีขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015138 : การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ไวนิลเพื่อชุมชน

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.ในเมือง อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อ และรองเท้าไวนิล Classy Wears

รายละเอียด : เสื้อ และรองเท้าที่ทำมาจากไวนิลที่ใช้แล้ว และนำกลับมาใช้ประโยชน์ Reduce, Reuse and Recycle

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรสภาพ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ให้ทันสมัย

อบรมการขายออนไลน์

แปรรูปวัสดุเหลือใช้

05 : แผนธุรกิจ

Classy Wears "Green product" นวัตกรรม Innovative Fabric จุดเริ่มต้นของแบรนด์มาจากการนำวัสดุเหลือใช้อย่างป้ายไวนิลเก่ามาทำเป็นผลิตภัณฑ์เสื้อ และรองเท้า ลดการใช้ถุงพลาสติกนำขยะมาเพิ่มมูลค่าสร้างรายได้ให้กับสมาชิกและชุมชน จากกระแสแนวโน้มตลาดปี 2565 พบว่ากลุ่มอินฟลูเอนเซอร์ที่รักษ์สิ่งแวดล้อม โดยเหล่าอินฟลูเอนเซอร์ไม่ว่าจะสายอาหาร แฟชั่น บิวตี้หรือสายสุขภาพจะเข้ามามีบทบาทในการถ่ายทอดเนื้อหาแนวรักษ์โลกมากยิ่งขึ้น ทำให้สินค้ารักษ์โลกมีโอกาสขายได้มากกว่าสินค้าทั่วไป 75% โดยใช้การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด/การวิเคราะห์สถานการณ์ของกิจการ SWOT (SWOT Analysis)
ใช้แผนการตลาด Business Model Canvas (BMC)/ สร้างเป้าหมายทางการตลาดโดยการสร้าง content ตั้งเป้าหมายระยะสั้น/ระยะกลาง และระยะยาว โดยกำหนดแผนการดำเนินงานในระยะเวลา 3 เดือน (กรกฎาคม – กันยายน 2565)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มอาชีพวิสาหกิจชุมชนทุ่งเศรษฐีขอนแก่น

ออนไลน์ : กลุ่มอาชีพวิสาหกิจชุมชนทุ่งเศรษฐีขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017567 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิด ด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลบ้านค้อ อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.บ้านค้อ อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ค้อเคียงดิน

รายละเอียด : "ขี้วัวนมหมักจุลินทรีย์ผสมไตรโคเดอร์มา" หมักด้วยจุลินทรีย์เพื่อย่อยและปลดปล่อยธาตุอาหารที่อยู่ในมูลวัวออกมาให้พืชใช้ประโยชน์ได้สูงสุด ผสมเชื้อราไตโคเดอร์มา ซึ่งมีคุณสมบัติช่วยป้องกันโรครากเน่า โคนเน่า มีรูปแบบบรรจุถุง ขนาด 5 กิโลกรัม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องซีลปากถุง

เครื่องตีป่นมูลวัว

เครื่องผสมมูลวัว

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากของเสียที่ได้จากโคนมซึ่งเป็นอาชีพหลักของชุมชนตำบลบ้านค้อนำมาพัฒนาเพื่อเพิ่มมูลค่าและสร้างรายได้คืนสู่ประชาชนในตำบลจากวัตถุดิบที่ ไร้ประโยชน์สู่สินค้าที่เป็นที่นิยมสำหรับการทำเกษตรในยุคที่ต้นทุนสูงได้เป็นอย่างดี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65017858 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิด ด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลบ้านค้อ อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.บ้านค้อ อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ค้อเคียงดิน

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ "ฮอร์โมนนมสด" มีจุดเด่นในเรื่องของการนำน้ำนมคัดทิ้งในกระบวนการรับซื้อหมักกับจุลินทรีย์ชีวภาพที่ มีความเข้มข้นสูง มีกลิ่นหอม เป็นผลิตภัณฑ์ออกแกนิกส์ เหมาะใช้สำหรับ พืช ผัก ผลไม้ ไม้ดอก ไม้ประดับ มีประโยชน์ในเรื่องการใช้ผสม รด ฉีด พ่น บำรุงพืช

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปสินค้า

การทำตลาดออนไลน์

เครื่องหมักระบบสูญญากาศ

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากของเสียที่ได้จากโคนมซึ่งเป็นอาชีพหลักของชุมชนตำบลบ้านค้อนำมาพัฒนาเพื่อเพิ่มมูลค่าและสร้างรายได้คืนสู่ประชาชนในตำบลจากวัตถุดิบที่ ไร้ประโยชน์สู่สินค้าที่เป็นที่นิยมสำหรับการทำเกษตรในยุคที่ต้นทุนสูงได้เป็นอย่างดี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65016088 : โครงการเมล็ดพันธุ์ข้าวปลอดสารเคมีบรรจุกระสอบ Nang Thui

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.บ้านทุ่ม อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	7 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เมล็ดพันธุ์ข้าวปลอดสารเคมี ตรานางทุย

รายละเอียด : ผลิตเมล็ดพันธุ์ข้าวปลอดสารเคมี ควบคุมไม่ใช้สารเคมีทุกขั้นตอนการผลิต คัดเมล็ดพันธุ์ที่สมบูรณ์และไม่มีสิ่งแปลกปลอมเจือปนก่อนการจำหน่าย บรรจุกระสอบในมาตรฐานโดดเด่นมีเอกลักษณ์ สะอาดปลอดภัย มีขนาดพอเหมาะเคลื่อนย้ายสะดวก และมีประโยชน์ต่อสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการออกแบบโลโก้ติดผลิตภัณฑ์ให้ดูน่าสนใจ และดึงดูดลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

เทคโนโลยีการสร้างโปสเตอร์ประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์

เทคโนโลยีการสร้างช่องทางการขายสินค้าออนไลน์ผ่าน Facebook, Shopee, line shopping

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

1. Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่ทำอาชีพเกษตรกร
2. Customer Relationships – มีการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า มีช่องทางการติดต่อเพื่อรับคำปรึกษา และรับความคิดเห็นของลูกค้า และมีการมอบส่วนลดสำหรับลูกค้าที่ซื้อสินค้าเป็นประจำ
3. Value Propositions – สินค้ามีการควบคุมการผลิตโดยสมาชิกกลุ่มศูนย์ข้าวชุมชนบ้านกุดนางทุย โดยปลอดสารเคมีทุกขั้นตอน ลูกค้าจะได้รับเมล็ดพันธุ์ที่ปลอดภัยต่อสุขภาพ และนำไปขยายพันธุ์ต่อได้
4. Channels – จำหน่ายสินค้าผ่านช่องทาง Facebook, Line และจำหน่ายที่ศูนย์ข้าวชุมชนบ้านกุดนางทุย ตำบลบ้านทุ่ม อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ให้แก่กลุ่มลูกค้าในหมู่บ้านและพื้นที่ใกล้เคียง
5. Revenue Streams – รายได้จากการขายสินค้า จะได้จากการจำหน่ายเมล็ดพันธุ์ข้าวที่ศูนย์ข้าวชุมชนบ้านกุดนางทุย และจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์
6. Key Partners – พันธมิตรหรือผู้สนับสนุนในการผลิต ได้แก่ ศูนย์เมล็ดพันธุ์ข้าวขอนแก่น กรมการข้าว และมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน วิทยาเขตขอนแก่น
7. Key Activities – กระบวนการผลิต เริ่มจากการจัดหาเมล็ดพันธุ์คุณภาพดี ไปสู่การเตรียมดิน และนำเมล็ดพันธุ์ลงในแปลงนา การดูแลรักษาดี มีการป้องกันกำจัดโรค และแมลงศัตรู

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,625

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์ข้าวชุมชนบ้านกุดนางทุย

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/profile.php?id=100083990314128

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

PS65019488 : โครงการสครับข้าวปลอดสารเคมี 100% Nang Thui

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.บ้านทุ่ม อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	7 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สครับข้าวปลอดสารเคมี ตรานางทุย

รายละเอียด : ผลิตจากข้าวปลอดสารเคมี รวมทั้งสมุนไพรไทย และน้ำผึ้งที่อุดมไปด้วยวิตามิน ที่จะช่วยผลัดเซลล์ผิว ทำให้ผิวกระจ่างใสอีกทั้งยังมีสารที่ให้ความชุ่มชื้นที่ทำให้ผิวพรรณอ่อนนุ่ม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการพัฒนาสูตรสครับข้าวปลอดสารเคมี การออกแบบโลโก้ติดผลิตภัณฑ์ให้ดูน่าสนใจ และดึงดูดลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

เทคโนโลยีการสร้างช่องทางการขายสินค้าออนไลน์ผ่าน Facebook, Shopee, line shopping

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

1. Customer Segment – กลุ่มลูกค้าทั่วไป ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 16 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่ดูแลสุขภาพ ดูแลผิวพรรณ และรักสวยรักงาม
2. Value Propositions – สินค้ามีการควบคุมการผลิตโดยสมาชิกกลุ่มศูนย์ข้าวชุมชนบ้านกุดนางทุย ปลอดภัยต่อสุขภาพผิว มีสมุนไพรไทย และน้ำผึ้ง อุดมไปด้วยวิตามิน ช่วยชะลอความเสื่อมของผิว ช่วยปรับสภาพสีผิวให้สม่ำเสมอและค่อยๆ ขาวนวลเนียนขึ้นอย่างเป็นธรรมชาติ ช่วยผลัดเซลล์ผิวที่ตายไปแล้ว ทำให้ผิวถูกสร้างขึ้นมาใหม่และกระจ่างใสกว่าเดิม ช่วยป้องกันผิวจากการทำลายของรังสียูวี ช่วยเสริมสร้างเซลล์ใหม่ให้แก่ผิวหนัง อีกทั้งยังมีสารที่ให้ความชุ่มชื้นที่ทำให้ผิวพรรณอ่อนนุ่ม
3. Customer Relationships – มีการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า มีช่องทางการติดต่อเพื่อรับคำปรึกษา และรับความคิดเห็นของลูกค้า มีการมอบส่วนลดสำหรับลูกค้าที่ซื้อสินค้าเป็นประจำ และมีโปรโมชั่นทุกเดือน
4. Channels – จำหน่ายสินค้าผ่านช่องทาง Facebook, Line และจำหน่ายที่ศูนย์ข้าวชุมชนบ้านกุดนางทุย ตำบลบ้านทุ่ม อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ให้แก่กลุ่มลูกค้าในหมู่บ้านและพื้นที่ใกล้เคียง
5. Revenue Streams – รายได้จากการขายสินค้า จะได้จากการจำหน่ายเมล็ดพันธุ์ข้าวที่ศูนย์ข้าวชุมชนบ้านกุดนางทุย และจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์
6. Key Partners – พันธมิตรหรือผู้สนับสนุนในการผลิต ได้แก่ ร้านค้าภายในชุมชน และชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์ข้าวชุมชนบ้านกุดนางทุย

ออนไลน์ : https://www.facebook.com/profile.php?id=100083990314128

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง



PS65041148 : การพัฒนาและยกระดับหัตถกรรมและสิ่งทอเป็ดเมืองขอน

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.บ้านเป็ด อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมอนรองคอ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ทำจากผ้าขาวม้า ผ้าสักหลาด ผ้ากำมะหยี่ ที่มีลักษณะสามารถนำมาใช้กับเครื่องจักรได้ โดยออกแบบในรูปแบบ "เป็ดเมืองขอน" ที่เป็นสัญลักษณ์บ่งบอกเรื่องราวความเป็นมาของตำบลบ้านเป็ด อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านสังคมวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ความชำนาญของการตัดเย็บ จากภูมิปัญญาด้านศิลปะหัตถกรรมและสิ่งทอ โดยใช้จักรไฟฟ้า

ออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัยและคงความเป็นเอกลักษณ์ของตำบล

ค้นหารูปพรรณสัณฐานและอัตลักษณ์เบื้องต้นของสัตว์อันเป็นชื่อประจำถิ่นที่นำมาใช้

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากตำบลบ้านเป็ด ถือเป็นตำบลที่มีประชากรอาศัยอยู่จำนวนมากและมีพื้นที่ในทางภูมิศาสตร์ เป็นอันดับ 3 ของอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น จึงอยากสร้างเอกลักษณ์ให้ตำบลบ้านเป็ดเป็นที่รู้จัก ผ่านสินค้าของที่ระลึกโดยใช้ชื่อว่า "เป็ดเมืองขอน" โดยใช้ผ้าฝ้ายสีพื้นเมืองมาสร้างสรรค์ ทำการแปรรูป ได้แก่ พวงกุญแจ หมอนรองคอ และตุ๊กตามาสคอร์ต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนกลุ่มอาชีพชุมชนเอื้ออาทรตำบลบ้านเป็ด

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลบ้านเป็ด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65041150 : การพัฒนาและยกระดับหัตถกรรมและสิ่งทอเป็ดเมืองขอน

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.บ้านเป็ด อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พวงกุญแจ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ทำจากผ้าขาวม้า ผ้าสักหลาด ผ้ากำมะหยี่ ที่มีลักษณะสามารถนำมาใช้กับเครื่องจักรได้ โดยออกแบบในรูปแบบ "เป็ดเมืองขอน" ที่เป็นสัญลักษณ์บ่งบอกเรื่องราวความเป็นมาของตำบลบ้านเป็ด อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านสังคมวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ความชำนาญของการตัดเย็บ จากภูมิปัญญาด้านศิลปะหัตกรรมและสิ่งทอ โดยใช้จักรไฟฟ้า

ออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัยและคงความเป็นเอกลักษณ์ของตำบล

ค้นหารูปพรรณสัณฐานและอัตลักษณ์เบื้องต้นของสัตว์อันเป็นชื่อประจำถิ่นที่นำมาใช้

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากตำบลบ้านเป็ด ถือเป็นตำบลที่มีประชากรอาศัยอยู่จำนวนมากและมีพื้นที่ในทางภูมิศาสตร์ เป็นอันดับ 3 ของอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น จึงอยากสร้างเอกลักษณ์ให้ตำบลบ้านเป็ดเป็นที่รู้จัก ผ่านสินค้าของที่ระลึกโดยใช้ชื่อว่า "เป็ดเมืองขอน" โดยใช้ผ้าฝ้ายสีพื้นเมืองมาสร้างสรรค์ ทำการแปรรูป ได้แก่ พวงกุญแจ หมอนรองคอ และตุ๊กตามาสคอร์ต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

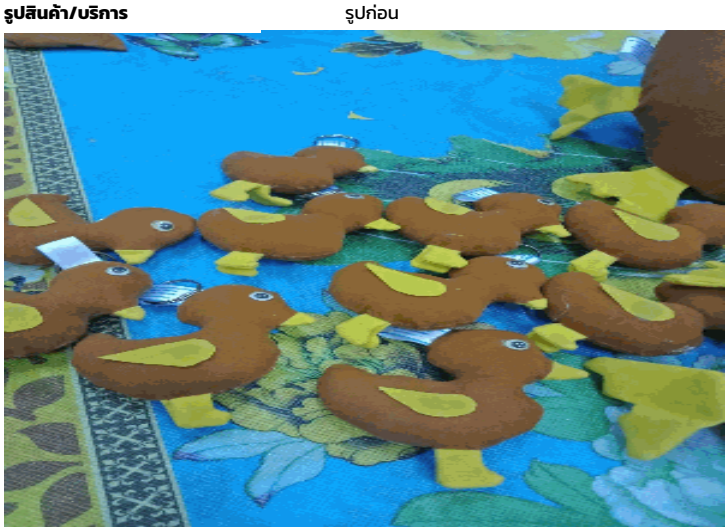
ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนกลุ่มอาชีพชุมชนเอื้ออาทรตำบลบ้านเป็ด

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลบ้านเป็ด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65041151 : การพัฒนาและยกระดับหัตถกรรมและสิ่งทอเป็ดเมืองขอน

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.บ้านเป็ด อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตุ๊กตามาสคอร์ต

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ทำจากผ้าขาวม้า ผ้าสักหลาด ผ้ากำมะหยี่ ที่มีลักษณะสามารถนำมาใช้กับเครื่องจักรได้ โดยออกแบบในรูปแบบ "เป็ดเมืองขอน" ที่เป็นสัญลักษณ์บ่งบอกเรื่องราวความเป็นมาของตำบลบ้านเป็ด อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านสังคมวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ความชำนาญของการตัดเย็บ จากภูมิปัญญาด้านศิลปะหัตกรรมและสิ่งทอ โดยใช้จักรเย็บผ้า

ออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัยและคงความเป็นเอกลักษณ์ของตำบล

ค้นหารูปพรรณสัณฐานและอัตลักษณ์เบื้องต้นของสัตว์อันเป็นชื่อประจำถิ่นที่นำมาใช้

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากตำบลบ้านเป็ด ถือเป็นตำบลที่มีประชากรอาศัยอยู่จำนวนมากและมีพื้นที่ในทางภูมิศาสตร์ เป็นอันดับ 3 ของอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น จึงอยากสร้างเอกลักษณ์ให้ตำบลบ้านเป็ดเป็นที่รู้จัก ผ่านสินค้าของที่ระลึกโดยใช้ชื่อว่า "เป็ดเมืองขอน" โดยใช้ผ้าฝ้ายสีพื้นเมืองมาสร้างสรรค์ ทำการแปรรูป ได้แก่ พวงกุญแจ หมอนรองคอ และตุ๊กตามาสคอร์ต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนกลุ่มอาชีพชุมชนเอื้ออาทรตำบลบ้านเป็ด

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลบ้านเป็ด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65016767 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลบ้านหว้า อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.บ้านหว้า อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่ลูกตาลและสบู่มะหาด

รายละเอียด : สบู่มะหาด เป็นสบู่กลีเซอรีนที่ผสมสารสกัดจากมะหาดที่มีสาระสำคัญ คือ oxyresveratrol และ resveratrol ที่มีความสามารถในการลดจุดดำบนใบหน้า และมีสารฟีนอลิกที่ต้านอนุมูลอิสระบนผิวได้ดี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมจากใยตาล

มีห้องปฏิบัติงาน(แล็ป)

เครื่องสกัดสาร

05 : แผนธุรกิจ

1. การวิเคราะห์ทางการตลาด
วิเคราะห์โอกาส ผลิตภัณฑ์ดูแลผิว (Skincare) ที่ครองตลาดเครื่องสำอางในประเทศสูง ถึง 46.8% ด้วยคุณภาพมาตรฐานการผลิตและความปลอดภัย
วิเคราะห์คู่แข่ง ตลาดรวมสบู่มีมูลค่าประมาณ 14,032 ล้านบาท เติบโตจากปีก่อน 3.24% แบ่งออกเป็นสบู่เหลว 4,912 ล้านบาท เติบโต 5.62% สบู่ก้อน 9,120 ล้านบาท เติบโต 1.96%
วิเคราะห์ลูกค้า ในอดีตความนิยมของสบู่สมุนไพรจะเป็นคนวัยทำงานและกลุ่มผู้ใหญ่ แต่ปัจจุบันสบู่สมุนไพรได้ขยายความนิยมไปยังผู้บริโภคที่อายุน้อยลง หรือแม้แต่คนรุ่นใหม่
2. SWOT Analysis
2.1.การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายใน
การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายใน โดยใช้การวิเคราะห์จุดแข็ง และจุดอ่อนของกิจการ ดังนี้
จุดแข็ง Strengths (S)
1. วัตถุดิบจากธรรมชาติ หาได้จากภายในชุมชน
2. มีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะผลิตภัณฑ์
จุดอ่อน Weaknesses (W)
1. ลูกค้ามีทางเลือกมาก
โอกาส Opportunities (O)
1. อัตราการเติบโตของตลาดผลิตภัณฑ์บำรุงผิวในประเทศไทย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 45,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65041157 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลบ้านหว้า อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.บ้านหว้า อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่มะหาด

รายละเอียด : เป็นสบู่กลีเซอรีนที่ผสมสารสกัดจากมะหาดที่มีสาระสำคัญ คือ oxyresveratrol และ resveratrol ที่มีความสามารถในการลดจุดดำบนใบหน้า และมีสารฟีนอลิกที่ต้านอนุมูลอิสระบนผิวได้ดี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

มีห้องปฏิบัติงาน(แล็ป)

ปรับปรุงกลิ่นให้เป็นมาตรฐาน

เครื่องสกัดสาร

05 : แผนธุรกิจ

กำหนดกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด

วิเคราะห์ STP

S-Segmentation : กลุ่มของผู้ที่ใช้สบู่

T-Target : มีตลาดเป้าหมายเน้นไปทางผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อปานกลางถึงสูง อาจเป็นนักธุรกิจ นักศึกษา คนทำงาน หรือแม้แต่นักท่องเที่ยวที่ต้องการ สบู่ที่ใช้แล้ว สะอาด และสร้างความสะดวกรวดเร็ว

P-Positioning : สบู่แบรนด์ BW นั้นจัดอยู่ในกลุ่มสบู่ราคาปานกลางในท้องตลาด แต่เน้นสร้างความประทับใจให้ผู้บริโภคจากสรรพคุณที่โดดเด่นและได้รับคุณประโยชน์ที่คุ้มกับราคาซึ่งถือว่าอยู่ในระดับกลางค่อนไปทางสูง

การจัดการผลิตภัณฑ์ : ในอนาคตอาจมีการคิดค้นสบู่สูตรใหม่ๆ ให้มีหลากหลาย หรือกลิ่นหอมตามความต้องการของผู้บริโภค รวมถึงมีการผลิตสินค้าควบคู่อย่างแชมพูสระผม สบู่เหลว ครีมอาบน้ำนำมาเป็นธุรกิจเสริมร่วมกับสบู่ก้อน แบรนด์ BW เพื่อดึงกลุ่มลูกค้าให้มีความสนใจเพิ่มมากขึ้น โดยในเรื่องของบรรจุภัณฑ์นั้นทางร้านจะใช้วัสดุที่ไม่สร้างมลภาวะ เพื่อรับผิดชอบต่อสภาพแวดล้อม ซึ่งจะมีการออกแบบให้ดูดีและมีคุณค่า

การกำหนดราคา : เนื่องจากเน้นผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อปานกลางจึงกำหนดราคาที่ไม่สูงมากนัก โดยราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 39 บาท/ก้อน

การจัดจำหน่าย : ในช่วงเริ่มต้นจะขายหน้าร้าน และมีการขายแบบออนไลน์ หากมีลูกค้าสนใจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 45,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65025729 : การพัฒนาเกษตรท้องถิ่นและยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชนในชุมชนตำบลบึงเนียม อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยมหาสารคาม

ต.บึงเนียม อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แหนมปลาส้ม

รายละเอียด : แหนมปลาส้ม เป็น สินค้า OTOP ตำบลบึงเนียม และจังหวัดขอนแก่น โดยมีจุดเด่น คือ รสชาติดี ลักษณะของตัวปลาชิ้นใหญ่ ไร้ก้าง ราคาถูก และมีเอกลักษณ์ ปลาที่นำมาใช้เป็นปลาจากท้องถิ่นที่ได้มาจากลำน้ำพอง ได้แก่ ปลานวลจันทร์และปลายี่สก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าทั้งออฟไลน์และออนไลน์

ส่งเสริมการตลาด

พัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลบึงเนียม มีลำน้ำพองไหลผ่านเป็นแม่น้ำสายหลักในชุมชนและมีแหล่งน้ำธรรมชาติล้อมรอบ ด้วยเหตุนี้ชาวบ้านในพื้นที่จะหาปลาจากลำน้ำพองได้ค่อนข้างมาก จึงนิยมนำมาเป็นแหนมปลาส้ม และเลือกเฉพาะปลานวลจันทร์และปลายี่สกเท่านั้น เพราะเป็นปลาตัวใหญ่ ก้างน้อย และอีกหนึ่งความสำคัญคือ คัดสรรเฉพาะปลาที่สดเท่านั้น
แต่ข้อจำกัดของปลานวลจันทร์และปลายี่สก นั่นคือ ปลาจะมีเฉพาะตาลฤดูน้ำหลาก จึงทำให้การขายสินค้านี้ไม่ต่อเนื่อง
ทางทีมคณะจึงส่งเสริมการเพาะเลี้ยงปลา เพราะแหนมปลาส้มถือเป็นสินค้าOtop ทั้งของตำบลบึงเนียม และจังหวัดขอนแก่น อยากให้มีขายตลอดช่วงเวลา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65025808 : การพัฒนาเกษตรท้องถิ่นและยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชนในชุมชนตำบลบึงเนียม อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยมหาสารคาม

ต.บึงเนียม อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักและผลไม้ปลอดสารพิษ

รายละเอียด : ใช้ประกอบอาหาร หรือสามารถนำไปแปรรูปได้

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แอพพลิเคชัน : ตลาดชุมชนออนไลน์

แอพพลิเคชัน : ระบบฐานข้อมูลแปลงเกษตร และ ตลาดแรงงาน

ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่ และเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย โดยทีมคณะจัดทำแอพพลิเคชั่นตำบลบึงเนียมขึ้นมา ซึ่งภายในแอปจะมีระบบการทำงาน 3 ระบบ คือ ตลาดชุมชนออนไลน์ , ระบบฐานข้อมูลแปลงเกษตร , ตลาดแรงงาน และยังเพิ่มการขายโดยทำสัญญากับบริษัทเอกชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015255 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลพระลับ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.พระลับ อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยจากมูลจิ้งหรีด

รายละเอียด : - ปุ๋ยมูลจิ้งหรีดทำให้พืชผักมีผลผลิตสูงกว่าปุ๋ยอินทรีย์อื่นๆ- อาหารหลัก NPK ครบถ้วน- เหมาะสำหรับพืชใบและพืชผัก- ช่วยกระตุ้นการเจริญเติบโต และเสริมภูมิคุ้มกันให้แก่ต้นไม้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องผลิตปุ๋ย

เพจFacebook การขายออนไลน์

หัวเชื้อEM ผสมมูลจิ้งหรีด

05 : แผนธุรกิจ

ประเภทสินค้าหรือบริการ : ดินพร้อมปลูก และปุ๋ยอินทรีย์
ปัญหาที่กิจการของท่านกำลังประสบในการดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน : สินค้ายังไม่เป็นที่รู้จัก ในกลุ่มคนหมู่กว้าง และมีช่องทางการจัดจำหน่ายที่จำกัด
เป้าหมายของธุรกิจในอนาคต : สินค้าเป็นที่รู้จัก และมีช่องทางการจัดจำหน่ายที่เพิ่มมากขึ้น โดยขายได้ทั้งหน้าร้าน และในรูปแบบออนไลน์
ที่ตั้งกิจการ : หมู่บ้านโนนสวรรค์
การวิเคราะห์สถานการณ์
จุดแข็ง : มีวัตถุดิบหลักในการผลิต เป็นของกิจการเอง จึงทำให้มีต้นทุนการผลิตต่ำ และสามารถผลิตสินค้าเองได้ตลอด
จุดอ่อน : สินค้าของกิจการยังไม่เป็นที่รู้จัก และไม่ฐานลูกค้าเดิม
โอกาส : ได้รับการสนับสนุนจากโครงการ U2T จึงทำให้มีโอกาสได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ และการส่งเสริมการตลาด
อุปสรรค : คู่แข่งในตลาดมีมาก และเนื่องจากเป็นสินค้าทางการเกษตร ทำให้ลูกค้าส่วนใหญ่ไม่ค่อยเปิดใจในการซื้อสินค้าจากร้านใหม่ๆ
กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ซื้อสินค้า / บริการ : เกษตรกร กลุ่มคนวัยทำงาน
การส่งเสริมการตลาด : การสร้างเพจ FACEBOOK เพื่อประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์
ขายสินค้าและบริการด้วยวิธีใด : การจำหน่ายผ่านหน้าร้าน ฝากขาย และการขายผ่านช่องทาง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน



รูปหลัง



PS65032191 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลพระลับ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.พระลับ อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำส้มควันไม้

รายละเอียด : น้ำส้มควันไม้เป็นสิ่งที่ได้จากการเผาถ่านไม้ภายใต้สภาพอับอากาศ (airless condition) เมื่อผ่านแก๊สที่เกิดจากการเผาไหม้ไม้สดให้สัมผัสอากาศเย็น จะทำให้ควันไอเกิดการควบแน่นแล้วกลั่นตัวเป็นของเหลวที่สีน้ำตาลเข้มและทิ้งให้แยกชั้นนาน 2-6 เดือน จะได้ชั้นน้ำส้ม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องปั่นวัชพืช

เพจFacebook การขายออนไลน์

ผักตบชวา

05 : แผนธุรกิจ

ชื่อเจ้าของกิจการ : FOOD BANK 19
ประเภทสินค้าหรือบริการ : น้ำส้มควันไม้
เป้าหมายระยะเวลาในการทำธุรกิจ : 1-3 เดือน
ปัญหาที่กิจการของท่านกำลังประสบในการดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน : สินค้ายังไม่เป็นที่รู้จัก ในกลุ่มคนหมู่กว้าง และมีช่องทางการจัดจำหน่ายที่จำกัด
เป้าหมายของธุรกิจในอนาคต : สินค้าเป็นที่รู้จัก และมีช่องทางการจัดจำหน่ายที่เพิ่มมากขึ้น โดยขายได้ทั้งหน้าร้าน และในรูปแบบออนไลน์
ที่ตั้งกิจการ : หมู่บ้านโนนสวรรค์ ศูนย์เรียนรู้ 19 พอเพียง ตำบลพระลับ
การวิเคราะห์สถานการณ์
จุดแข็ง : มีวัตถุดิบหลักในการผลิต เป็นของกิจการเอง จึงทำให้มีต้นทุนการผลิตต่ำ และสามารถผลิตสินค้าเองได้ตลอด
จุดอ่อน : ในการผลิตแต่ละครั้ง จะได้สินค้าในปริมาณที่ไม่มาก เนื่องจากแรงงานในการผลิตมีน้อย
โอกาส : ได้รับการสนับสนุนจากโครงการ U2T จึงทำให้มีโอกาสได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ และการส่งเสริมการตลาด
อุปสรรค : คู่แข่งในตลาดมีมาก และมีกำลังผลิตที่มากกว่า
กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ซื้อสินค้า / บริการ : เกษตรกร กลุ่มคนวัยทำงาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65042136 : สร้างอัตลักษณ์ และยกระดับน้ำมันสมุนไพรและดอกไม้จันทน์ ตำบลเมืองเก่า จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย

ต.เมืองเก่า อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัณฑิต 4 คน | ประชาชน 4 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันสมุนไพร

รายละเอียด : นำไพลและขมิ้นมาสกัดด้วยการทอดในน้ำมันเพื่อให้เกิดเป็นน้ำมันไพล ใช้ลดอาการปวดเมื่อยตามส่วนต่างๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้โปรแกรม หรือแอพพลิเคชั่น ออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

Facebook : มหาวิทยาลัยสู่ตำบล ตำบลเมืองเก่า

ใช้โปรแกรม หรือแอพพลิเคชั่น ออกแบบโลโก้ /บรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

น้ำมันสมุนไพรเป็นการนำสมุนไพรที่มีอยู่ทั่วไปในชุมชน นำมาทำเป็นน้ำมันเพื่อลดการปวดเมื่อย
ลดค่าใช้จ่ายการใช้ยากลุ่มลดอาการปวดเมื่อย และยังสามารถนำไปทำเป็นสินค้าเพื่อจัดจำหน่ายให้เกิดรายได้อีกด้วย

แผนธุรกิจ จัดการอบรมแนะนำการทำน้ำมันสมุนไพร การเลือกใช้สมุนไพร การทำแพ็คเกจจิ้ง และขยายช่วงทางการจัดจำหน่ายทั้งในรูปแบบออฟไลน์และรูปแบบออนไลน์ทำให้กลุ่มลูกค้าสามารถเข้าถึงสินค้าได้มากขึ้นและรวดเร็วยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65042137 : โครงการสร้างอัตลักษณ์และยกระดับน้ำมันสมุนไพรและดอกไม้จันทน์ตำบลเมืองเก่าจังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย

ต.เมืองเก่า อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัณฑิต **4 คน**

ประชาชน **4 คน**

อาจารย์ **1 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้จันทน์

รายละเอียด : ดอกไม้จันทน์เป็นสินค้าที่สร้างรายได้ให้กับกลุ่มแม่บ้านและดอกไม้จันทน์ใช้เพื่อแสดงความอาลัยต่อผู้วายชนม์ในครั้งสุดท้าย เชื่อกันว่าเป็นการส่งดวงวิญญาณให้ไปสู่ภพภูมิที่ดี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Facebook : มหาวิทยาลัยสู่ตำบล ตำบลเมืองเก่า

ใช้โปรแกรม หรือแอพพลิเคชั่น ออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

ใช้โปรแกรม หรือแอพพลิเคชั่น ออกแบบโลโก้ /บรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

อบรมปรับรูปแบบดอกไม้จันทน์ให้มีความหลากหลาย ปรับปรุงแพ็คเกจจิ้ง เพื่อเพิ่มตัวเลือกให้กับลูกค้า สร้างความแปลกใหม่ให้กับสินค้าและขยายช่วงทางการจัดจำหน่ายทั้งในรูปแบบออฟไลน์ รูปแบบออนไลน์ทำให้กลุ่มลูกค้าสามารถเข้าถึงสินค้าของเราได้มากขึ้นรวดเร็วยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65002898 : นวดไทยสไตล์ศิลา

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ศิลา อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : นวดไทยสไตล์ศิลา

รายละเอียด : การนวดด้วยน้ำมันหอมระเหยมีการใหบริการถึงบ้านสำหรับ ผู้ป่วยติดเตียง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้จากการอบรมผู้ช่วยเหลือคนไข้ care worker

ผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการนวด เช่น น้ำมันหอมระเหย ลูกประคบ

อบรมให้ความรู้เกี่ยวกับการนวดไทยผ่านโปรแกรม Zoom Meeting และฝึกภาคปฏิบัติโดย

อาจารย์ผู้เชี่ยวชาญจากสาขาวิชากายภาพบำบัด คณะเทคนิคการแพทย์ มหาวิทยาลัย

05 : แผนธุรกิจ

- วิเคราะห์ตลาด ความต้องการของผู้ใช้บริการ
- เพิ่มการให้บริการ สร้างโอกาสและทางเลือกในการประกอบอาชีพ ส่งเสริมความรู้ทักษะอาชีพด้านการนวดไทย
- ขยายช่องทางการให้บริการทั้งแบบ offline , online

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลศิลา อำเภอเมืองขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65002909 : ผลิตภัณฑ์ชาสมุนไพรประจำถิ่นตำบลศิลา

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ศิลา อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ชาสมุนไพรประจำถิ่นตำบลศิลา

รายละเอียด : 1. ฟ้าทะลายโจร ผงสมุนไพรพื้นบ้านบรรจุแคปซูล บรรเทาอาการเจ็บคอ อาการ ของโรคหวัด2. ขมิ้นชัน ผงสมุนไพรพื้นบ้านบรรจุแคปซูล บรรเทาอาการจุกเสียด แน่นท้อง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เครื่องอบลมร้อนในการแปรรูปผลผลิต

อบรมวิธีการจัดจำหน่ายแบบออนไลน์ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

ผลิตภัณฑ์ได้รับการพัฒนาให้อยู่ในระดับมาตรฐาน มผช.

05 : แผนธุรกิจ

- วิเคราะห์ตลาด ความต้องการของผู้บริโภค
- พัฒนากระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพ
- ปรับบรรจุภัณฑ์
- ขยายและเพิ่มช่องทางจำหน่ายทั้งแบบ offline , online

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,960

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลศิลา อำเภอเมืองขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65014578 : โครงการออกแบบของที่ระลึกลวดลายฮูปแต้มสินไซจากแม่พิมพ์ไม้แกะสลัก

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.สาวะถี อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ของที่ระลึกผ้าฝ้ายพิมพ์ลวดลายสินไซ

รายละเอียด : ของที่ระลึกที่ผลิตจากผ้าฝ้าย พิมพ์ลวดลายโดยการใช้ผ้าพิมพ์บล็อคไม้อินเดีย (พิมพ์แกะไม้แบบโบราณ) ลวดลายมีเอกลักษณ์เฉพาะถิ่นถอดแบบจากฮูปแต้ม ฝาผนังของโบสถ์วัดไชยศรี นำตัวละครมาปรับภาพลักษณ์ให้มีความทันสมัยมากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บล็อคไม้แกะสลักลวดลายวรรณกรรมสินไซ

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ปรับให้มีความทันสมัย

การเย็บปะลวดลายโดยมือ

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาและถอดแบบลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์จากตัวละครในวรรณกรมสินไซ จากจิตรกรรมฝาผนังของโบสถ์วัดไชยศรี นำมาประยุกต์และปรับลวดลายให้มีความทันสมัยมากยิ่งขึ้น เพื่อให้สามารถแปรรูปเป็นกระเป๋าจากผ้าที่มีความทันสมัยแต่ยังคงกลิ่นอายศิลปวัฒนธรรมพื้นถิ่น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลสาวะถี จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017381 : โครงการออกแบบลวดลายกระเป๋าผ้าฝ้ายลวดลายสินไชจากผ้าพิมพ์บล็อคไม้อินเดีย

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.สาวะถี อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าผ้าฝ้ายเย็บลายสินไช

รายละเอียด : กระเป๋าผ้าฝ้าย พิมพ์ลวดลายสินไชโดยการใช้พิมพ์บล็อคไม้แกะสลักจุ่มสีอะคริลิค แล้วนำลวดลายตัวละครวรรณกรรมสินไชที่พิมพ์ลงบนฝ้าเย็บติดกระเป๋าผ้าเพื่อเป็นเอกลักษณ์สินค้าชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บล็อคไม้อินเดียสำหรับเป็นแม่พิมพ์ลายวรรณกรรมสินไช

การออกแบบลวดลายและปรับให้เข้ากับผลิตภัณฑ์

การตัดเย็บด้วยมือ

05 : แผนธุรกิจ

ลวดลายสวยงามจากการถอดแบบจากลวดลายของ ฮูปแต้มวรรณกรรมสินไชจากจิตรกรรมฝาผนังของโบสถ์วัดไชยศรี นำมาประยุกต์และปรับลวดลายให้มีความทันสมัยมากยิ่งขึ้น และนำลวดลายไปปรับใช้เพื่อให้สามารถแปรรูปเป็นกระเป๋าลายสินไช

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลสาวะถี จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015749 : การพัฒนาและยกระดับขนมเทียนแก้ว

วิทยาลัยบัณฑิตเอเชีย

ต.สำราญ อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	7 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เฮ็ดเอง (Hed-Eng)

รายละเอียด : ขนมเทียนแก้วที่ใช้วัตถุดิบชั้นดี ไม่ใส่วัตถุกันเสีย มีรูปแบบน่ารับประทาน รสชาติอร่อย บรรจุภัณฑ์สวยงาม เหมาะกับการซื้อเป็นของฝาก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมการตลาดออนไลน์ อีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

อบรมการปรับรูปแบบขนมเทียนแก้วแบบใหม่เป็นขนมเทียนแก้วแฟนซี

พัฒนา Packaging Design

05 : แผนธุรกิจ

Value Propositions
- มีรสชาติแตกต่างหลากหลายกว่าเดิม
- ใช้วัตถุดิบชั้นดีในการผลิตและการห่อ
- ไม่ใส่วัตถุกันเสีย
- สะอาด ปลอดภัย

Customer Segments
- กลุ่มลูกค้าทั่วไป อายุ 20 ปีขึ้นไปที่ชื่นชอบการบริโภคขนมดั้งเดิม
- กลุ่มลูกค้าหน่วยงานหรือองค์กรต่างๆ

Channels
- ช่องทางการจำหน่ายตรงผ่านร้านค้า แหล่งท่องเที่ยวในตำบลสำราญ ส่วนราชการในจังหวัดขอนแก่น
- Online เพจเฟสบุ๊ค Line Tiktok

Customer Relationships
- การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 14,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์กระจายผลิตภัณฑ์ภายใน ศพอส. ทต.สำราญ

ออนไลน์ : เฮ็ดเอง ตำบลสำราญ U2T บัณฑิตเอเชีย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65019682 : การพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์เครื่องจักสาน

วิทยาลัยบัณฑิตเอเชีย

ต.สำราญ อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	7 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เฮ็ดเอง (Hed-Eng)

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานไม้ไผ่ที่มีรูปแบบสวยงาม ทันสมัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การอบรมให้ความรู้การจักสานผลิตภัณฑ์จากไม้ไผ่เพื่อให้ได้สินค้าใหม่ที่สวยงาม ทันสมัย

อบรมการตลาดออนไลน์ อีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

การออกแบบและพัฒนาสินค้าให้แปลกใหม่ให้เหมาะกับกลุ่มเป้าหมาย

05 : แผนธุรกิจ

Value Propositions
- รูปแบบที่แปลกใหม่ มีความเป็นเอกลักษณ์
- มีความทันสมัย แตกต่าง
- ใช้ประโยชน์ได้หลากหลายรูปแบบ

Customer Segments
- กลุ่มลูกค้าทั่วไป อายุ 30 ปีขึ้นไป
- มีความชื่นชอบในผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ
- ชอบของใช้และของตกแต่งจากธรรมชาติที่สวยงาม

Channels
- ช่องทางการจำหน่ายตรงผ่านร้านค้า แหล่งท่องเที่ยวในตำบลสำราญ ส่วนราชการในจังหวัดขอนแก่น
- Online เพจเฟสบุ๊ค Line Tiktok

Customer Relationships
- การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์กระจายผลิตภัณฑ์ภายใน ศพอส. ทต.สำราญ

ออนไลน์ : เฮ็ดเอง ตำบลสำราญ U2T บัณฑิตเอเชีย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65011647 : COLA KKU X ไข่นัว ตำบลหนองตูม อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองตูม อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่นัว

รายละเอียด : กลุ่มไข่เค็มบ้านโคกท่า หาแนวทางการเพิ่มมูลค่าและสร้างเอกลักษณ์ให้กับผลิตภัณฑ์ โดยการพัฒนาสูตรไข่เค็ม ส่งผลให้ไข่เค็มมีรสชาติดีขึ้น ไม่เค็มมาก และช่วยดับกลิ่นคาวของไข่ และได้มีการตั้งชื่อผลิตภัณฑ์ไข่เค็มของกลุ่มไข่เค็มโคกท่าใหม่

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Business Model Canvas

Customer Engagement Model

SWOT Analysis

05 : แผนธุรกิจ

ใช้แผนธุรกิจแบบ4PหรือMarketingMixที่เรียกเป็นภาษาไทยว่า"ส่วนผสมทางการตลาด"โดยแบ่งการวิเคราะห์องค์ประกอบเป็น4ส่วนได้แก่1.Product(ผลิตภัณฑ์)2.Price(ราคา)3.Place(ช่องทางจัดจำหน่าย)4.Promotion (การส่งเสริมการขาย)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ท่าจะแซ่บ หนองตูม

ออนไลน์ : ไข่นัวกท

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65011675 : COLA KKU X ไม้กวาดจากดอกหญ้า ตำบลหนองตูม อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองตูม อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บัญฑิต **4 คน** | ประชาชน **4 คน** | อาจารย์ **1 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาดจากดอกหญ้า

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอาชีพประชาชนตำบลหนองตูม โดยได้รับการอนุเคราะห์ในการจัดหาวัสดุอุปกรณ์จาก งานพัฒนาชุมชน สำนักปลัดเทศบาลตำบลหนองตูม ซึ่งผู้จัดทำไม้กวาดจากดอกหญ้าจะเป็นกลุ่มผู้สูงอายุ ผู้ด้อยโอกาส หรือผู้ที่ว่างงาน ซึ่งมีความเชี่ยวชาญในการทำไม้กวาด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Business Model Canvas

Customer Engagement Model

SWOT Analysis

05 : แผนธุรกิจ

ใช้แผนธุรกิจแบบ4PหรือMarketingMixที่เรียกเป็นภาษาไทยว่า"ส่วนผสมทางการตลาด"โดยแบ่งการวิเคราะห์องค์ประกอบเป็น4ส่วนได้แก่1.Product(ผลิตภัณฑ์)2.Price(ราคา)3.Place(ช่องทางจัดจำหน่าย)4.Promotion (การส่งเสริมการขาย)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65009447 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์เกลือไดโนเสาร์ ตำบลเขาน้อย

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.เขาน้อย อ.เวียงเก่า จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เกลือไดโนเสาร์

รายละเอียด : เกลือดินไดโนเสาร์ การผลิตเกลือนั้นใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นที่สืบทอดต่อกันมาตั้งแต่ในอดีต เนื่องจากดินจะให้ความเค็มสูงที่สุดจนสามารถตักหน้าดินมาหมักน้ำไว้ ไว้ แล้วต้มจนออกมาเป็นผลิตภัณฑ์ ที่เรียกว่า เกลือดินไดโนเสาร์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โปรโมทภูมิปัญหาและสินค้าผ่านทางสื่อสังคมออนไลน์ Facebook

Tik Tok

สร้างมาตรฐานบรรจุภัณฑ์ให้กับผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

จากการลงสำรวจพื้นที่และวิเคราะห์สภาพปัญหาของชุมชนโดยโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ที่ให้ความสำคัญกับชุมชนโดยใช้องค์ความรู้จากมหาวิทยาลัย และบัณฑิตจบใหม่ในการถ่ายทอดองค์ความรู้ลงสู่ชุมชมให้ได้รับการพัฒนาและต่อยอด เพื่อให้เกิดความเข้มแข็งในชุมชน
ในการลงสำรวจพื้นที่และวิเคราะห์สภาพชุมชนโดยการสอบถามผู้ให้ข้อมูลหลักและข้อมูลจากเอกสารเพื่อการวิเคราะห์สภาพปัญหาและความต้องการของชุมชนกิจกรรมภายในตำบลที่ดำเนินอยู่คือกิจกรรมการผลิตเกลือจากดิน ที่เรียกว่า เกลือไดโนเสาร์ มีความเชื่อตั้งแต่ในอดีตว่า การสูญพันธ์ของไดโนเสาร์ในยุคล้านปีนั้นเกิดจากการแยกตัวของเปลือกโลก ทำให้กลายเป็นแอ่งที่เต็มไปด้วยดินที่มีความเค็มสูง ซึ่งการผลิตเกลือนั้นใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นที่สืบทอดต่อกันมาตั้งแต่ในอดีต ช่วงเวลาในการได้มาซึ่งผลผลิตนั้นจะอยู่ในช่วงหน้าร้อน เนื่องจากดินจะให้ความเค็มสูงที่สุดจนสามารถตักหน้าดินมาหมักน้ำไว้ แล้วต้มจนออกมาเป็นผลิตภัณฑ์ที่เรียกว่า เกลือไดโนเสาร์ และบรรจุลงในบรรจุภัณฑ์ที่หาได้ตามท้องถิ่น

จากปัญหาที่ทางคณะผู้ดำเนินโครงการลงสำรวจพื้นที่พบว่าปัญหาหลักๆคือ บรรจุภัณฑ์ การต่อยอดของผลิตภัณฑ์ ทักษะด้านการวางแผนธุรกิจสำหรับวิสาหกิจชุมชน การวิเคราะห์ทางด้านการตลาด การจัดจำหน่ายในสื่อสังคมออนไลน์ และสร้างตัวตนในโลกสังคมออนไลน์ การวางแผนบรรจุภัณฑ์ จะมีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ในรูปแบบใหม่ ที่คงความเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่น และเป็นสินค้าประจำจังหวัดขอนแก่น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Goods Khao Noy

ออนไลน์ : Goods Khao Noy

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65009547 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์กล้วย ตำบลเขาน้อย

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.เขาน้อย อ.เวียงเก่า จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : KKB ขอนแก่น บานานา

รายละเอียด : KKB ขอนแก่น บานานา ที่ประกอบไปด้วย กล้วยฉาบ กล้วยตากและกล้วยผง สร้างความหลากหลายและความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์เดิม ซึ่งเป็นกล้วยที่ชาวบ้านได้ปลูกกันอยู่แล้วในชุมชน แต่ต้องการที่จะเพิ่มมูลค่า และยืดอายุการเก็บรักษาให้ได้นานมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โปรโมทภูมิปัญหาและสินค้าผ่านทางสื่อสังคมออนไลน์ Facebook

Tik Tok

สร้างมาตรฐานบรรจุภัณฑ์ให้กับผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

จากการลงสำรวจพื้นที่และวิเคราะห์สภาพปัญหาของชุมชนโดยโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ที่ให้ความสำคัญกับชุมชนโดยใช้องค์ความรู้จากมหาวิทยาลัย และบัณฑิตจบใหม่ในการถ่ายทอดองค์ความรู้ลงสู่ชุมชมให้ได้รับการพัฒนาและต่อยอด เพื่อให้เกิดความเข้มแข็งในชุมชน
ในการลงสำรวจพื้นที่และวิเคราะห์สภาพชุมชนโดยการสอบถามผู้ให้ข้อมูลหลักและข้อมูลจากเอกสารเพื่อการวิเคราะห์สภาพปัญหาและความต้องการของชุมชนกิจกรรมภายในตำบลที่ดำเนินอยู่คือกิจกรรมการแปรรูปกล้วย ที่ชาวบ้านได้ปลูกกันอยู่แล้วในชุมชน แต่ต้องการที่จะเพิ่มมูลค่า และยืดอายุการเก็บรักษาให้ได้นานมากขึ้น จึงกลายออกมาเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ ชื่อแบรนด์ ว่า บานานา ขอนแก่น ที่ประกอบไปด้วย กล้วยฉาบ กล้วยตากและกล้วยผง สร้างความหลากหลายและความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์เดิม จากนั้นนำมาบรรจุลงในแพ็คเกจและติดป้ายฉลากสินค้าตามชื่อแบรนด์ว่า บานานากล้วย มีการจัดจำหน่ายทั้งแบบหน้าร้านและในเพจ Facebook

จากปัญหาที่ทางคณะผู้ดำเนินโครงการลงสำรวจพื้นที่พบว่าปัญหาหลักๆคือ ฉลากของสินค้าที่ไม่คงทน ขาดปละเปื่อยได้ง่ายเมื่อโดนความชื้น ทักษะด้านการวางแผนธุรกิจสำหรับวิสาหกิจชุมชน การวิเคราะห์ทางด้านการตลาด การจัดจำหน่ายในสื่อสังคมออนไลน์ และสร้างตัวตนในโลกสังคมออนไลน์
การวางแผนบรรจุภัณฑ์ จะมีการออกแบบฉลากสินค้าใหม่ให้มีความทนทานมากขึ้น โดยการใช้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 19,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Goods Khao Noy

ออนไลน์ : Goods Khao Noy

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65011202 : COLA KKU X ผ้าฝ้ายทอมือ ตำบลในเมือง อำเภอเวียงเก่า จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ในเมือง อ.เวียงเก่า จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าฝ้ายทอมือ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านโคกหนองขาม เป็นการรวมกลุ่มของผู้สูงอายุในชุมชนที่มีฝีมือในการทอผ้าจากเดิมผลิตภัณฑ์จากผ้าฝ้ายทอมือมีราคาขายประมาณ 100-159 บาท/ผลิตภัณฑ์ แล้วแต่ผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

ด้านประวัติศาสตร์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. ใช้ SWOT analysis
2. ใช้ Business Model Canvas
3. ใช้ Customer Engagement Model

05 : แผนธุรกิจ

คณะผู้ดำเนินโครงการ U2T มีความคิดเห็นที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือให้มีความเป็นเอกลักษณ์
และช่วยผลักดันในเรื่องของการขยายฐานลูกค้าออกไปจำหน่ายให้ครอบคลุมทั้งในและนอกพื้นที่ เพื่อรองรับการ
ขยายที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคตทั้งการขายแบบออฟไลน์และออนไลน์ซึ่งจะกำหนดราคาโดยจะหักค่าใช้จ่ายในด้าน
ต้นทุนต่างๆ จากนั้นทำการบวกกำไรที่คาดว่าจะได้รับเข้าไปในราคาขาย ผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือของกลุ่ม
วิสาหกิจชุมชนบ้านโคกหนองขาม เป็นการรวมกลุ่มของผู้สูงอายุในชุมชนที่มีฝีมือในการทอผ้าโดยเริ่มแรกรวมกลุ่ม
ทำการทอผ้าฝ้ายทอมือแบบเป็นผืนเป็นหลักต่อมาได้ทำการยกระดับผลิตภัณฑ์โดยการนำผ้าฝ้ายมาแปรรูปเป็น
ผลิตภัณฑ์ต่างๆ
ทางกลุ่มผู้ผลิตจึงได้วางแผนการตลาด เช่น จัดจำหน่ายตลาดในชุมชน ร้านขายของฝาก ขยายฐานลูกค้า
ในพื้นที่ใกล้เคียง เพิ่มช่องทางการขายในแพลตฟอร์มออนไลน์ จากเดิมผลิตภัณฑ์จากผ้าฝ้ายทอมือมีราคาขาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลในเมือง อำเภอเวียงเก่า จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65011420 : COLA KKU X เห็ดแปรรูป ตำบลในเมือง อำเภอเวียงเก่า จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ในเมือง อ.เวียงเก่า จ.ขอนแก่น

บัญชิต **4 คน**

ประชาชน **4 คน**

อาจารย์ **1 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เห็ดแปรรูป

รายละเอียด : 1. ข้าวเกรียบเห็ด ราคา 35 บาท/ถุง/100กรัม ขายได้ 40 ถุง/เดือน คิดเป็นเงิน 1,400 บาท2. เห็ด 3 รสอบแห้ง 40บาท/ถุง/25กรัม ขายได้ 35 ถุง/เดือน คิดเป็นเงิน 1,400 บาท3. แหนมเห็ด 35 บาท/ถุง/120กรัม ขายได้ 45 ถุง/เดือน คิดเป็นเงิน 1,575 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3. ใช้ Customer Engagement Model

2. ใช้ Business Model Canvas

1. ใช้ SWOT analysis

05 : แผนธุรกิจ

คณะผู้ดำเนินโครงการ U2T มีความคิดเห็นที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์เห็ดแปรรูปให้มีความเป็นเอกลักษณ์และ
ช่วยผลักดันในเรื่องของการขยายฐานลูกค้าออกไปจำหน่ายให้ครอบคลุมทั้งในและนอกพื้นที่เพื่อรองรับการขายที่
จะเพิ่มขึ้นในอนาคตทั้งการขายแบบออฟไลน์และออนไลน์ซึ่งจะกำหนดราคาโดยจะหักค่าใช้จ่ายในด้านต้นทุน
ต่างๆ จากนั้นทำการบวกกำไรที่คาดว่าจะได้รับเข้าไปในราคาขาย
ทางกลุ่มผู้ผลิตจึงได้วางแผนการตลาด เช่น จัดจำหน่ายตลาดในชุมชน ร้านขายของฝาก ขยายฐานลูกค้า
ในพื้นที่ใกล้เคียง เพิ่มช่องทางการขายในแพลตฟอร์มออนไลน์
โดยเห็ดแปรรูปตำบลในเมืองมีผลิตภัณฑ์อยู่ 3 อย่าง ได้แก่
1. ข้าวเกรียบเห็ด ราคา 35 บาท/ถุง/100กรัม ยอดขายขั้นต่ำต่อเดือนที่เคยขายได้ประมาณ 40 ถุง คิด
เป็นเงิน 1,400 บาท
2. เห็ด 3 รสอบแห้ง 40บาท/ถุง/25กรัม ยอดขายขั้นต่ำต่อเดือนที่เคยขายได้ประมาณ 35 ถุง คิดเป็น
เงิน 1,400 บาท

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลในเมือง อำเภอเวียงเก่า จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65041199 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชาผักหวาน และช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.เมืองเก่าพัฒนา อ.เวียงเก่า จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาผักหวานป่า

รายละเอียด : ชาผักหวานป่าใช้ชงดื่ม ให้ประโยชน์ทางโภชนาการ มีวิตามิน โคเอนไซม์คิวเทน สารคอลลาเจน แคลเซียมและฟอสฟอรัสสูง มีสารต้านอนุมูลอิสระลดความเสี่ยงในการเกิดมะเร็ง ห่อละ 50 บาท ในห่อบรรจุ 20 ซอง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

อบรมการสร้างแบรนด์

อบรมการขายสินค้าออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

แนวคิดริเริ่มต่อยอดผลิตภัณฑ์ในชุมชนให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้นจึงทำการจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจการแปรรูปผักหวานออกมาเป็นผลิตภัณฑ์อื่น เช่น ชาผักหวาน เป็นที่นิยมกันในชุมชน ยังไม่เป็นที่แพร่หลายในวงกว้าง และช่องทางการจัดจำหน่ายมีเพียงร้านค้าในชุมชน และคนรู้จักเท่านั้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เมดอินเมืองเก่าพัฒนา-Made in Mueang Kao Phatthana

ออนไลน์ : เมดอินเมืองเก่าพัฒนา-Made in Mueang Kao Phatthana

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65041200 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์ผ้าฝ้ายธรรณน

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.เมืองเก่าพัฒนา อ.เวียงเก่า จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภันฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าฝ้ายธรณิน

รายละเอียด : เป็นผ้าฝ้ายทอมือย้อมด้วยสีธรรมชาติจากหินไดโนเสาร์ 130 ล้านปี มีเอกสารที่สีย้อม และลายผ้าเฉพาะตัว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมการขายสินค้าออนไลน์

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

อบรมการสร้างแบรนด์

05 : แผนธุรกิจ

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มทอผ้าฝ้ายโคกภูตากา ที่ผลิตผ้าฝ้ายที่ย้อมสีหินธรรมชาติ 130 ล้านปี ชื่อว่า ผ้าฝ้ายธรณิน กระบวนการผลิตตั้งแต่การเพาะปลูก เก็บเกี่ยวผลผลิต นำมาแปรรูป และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากผ้าฝ้าย ปัจจุบันการแปรรูปยังไม่ได้รับการส่งเสริม จะมีผ้าทอมือเป็นผ้าผืนใหญ่ โดยใช้ฝ้ายที่ซื้อจากโรงงานและจากที่ปลูกในชุมชนบางส่วนมาทอ และย้อมด้วยสีหินไดโนเสาร์ 130 ล้านปี แล้วมาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่นผ้าพันคอ เสื้อผ้า และของที่ระลึก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เมดอินเมืองเก่าพัฒนา-Made in Mueang Kao Phatthana

ออนไลน์ : เมดอินเมืองเก่าพัฒนา-Made in Mueang Kao Phatthana

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65021654 : SNACK กรอบ กรอบ

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ก้านเหลือง อ.แวงน้อย จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : snack กรอบ กรอบ

รายละเอียด : ส่วนประกอบที่สำคัญข้าวสารเหนียว, น้ำตาลทราย, ไข่ไก่, กะทิ, งาดำ, รากพา

โหมวิธีทำ ก่อนรับประทานควรทำให้สุก ด้วยการนำไปปิ้ง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เครื่องบดข้าวแทนการตำข้าวโดยใช้ครกมอง

ออกแบบ Packaging Design เพื่อเพิ่มมูลค่าและความน่าสนใจให้กับผลิตภัณฑ์

จัดทำ Page Facebook เพื่อส่งเสริมการขาย พร้อมทั้งโฆษณาผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

แผนการตลาด (Marketing)

กลุ่มเป้าหมายหลัก/ กลุ่มเป้าหมายรอง พร้อมเหตุผล

-กลุ่มคนที่ชอบกินขนมพื้นบ้าน/ ขนมโบราณ

-กลุ่มคนสูงอายุ

การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด

- กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ (Product)

- ปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ให้น่าสนใจ
- สำรวจต้องการของลูกค้าเพื่อปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้ตรงต่อความต้องการของผู้บริโภค

- กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

- ส่วนลดสำหรับลูกค้าที่ซื้อสินค้าครบตามราคาที่ทางร้านได้กำหนด

- กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

- เพจเฟสบุ๊ก
- ตามแหล่งของฝากชุมชน
- ขายปลีก ขายส่ง

- กลยุทธ์การส่งเสริมการขาย (Promotion)

- จัดโปรโมชั่นในการขายสินค้า

แผนการผลิต (Production Plan)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,480

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65021915 : โตเกียวเนยกรอบมั้ยคะ

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ก้านเหลือง อ.แวงน้อย จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โตเกียวเนยกรอบมั้ยคะ

รายละเอียด : สามารถรับประทานได้ทันที

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจัดอบรม เรื่อง Maketing เกี่ยวกับการขายออนไลน์ ตลอดจนการสร้างแพลทฟอร์มออนไลน์

การใช้สื่อ Social media เช่น Facebook Line Tiktok เป็นต้น ในการขายและการโฆษณาผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

แผนการตลาด (Marketing)

กลุ่มเป้าหมายหลัก/ กลุ่มเป้าหมายรอง

- กลุ่มคนช่วงวัยรุ่น
- กลุ่มคนขายปลีกและขายส่ง ในพื้นที่และนอกพื้นที่

การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด

- กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ (Product)
- ทำบรรจุภัณฑ์
- มีการสอบถามลูกค้าถึงความพึงพอใจต่อผลิตภัณฑ์
- กลยุทธ์ด้านราคา (Price)
- ลดราคา (กรณีที่ลูกค้าซื้อในปริมาณมาก)
- มีโปรโมชั่น
- กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)
- มีการโปรโมท บนโซเชียลมีเดีย เช่น Facebook Tiktok เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ง่าย

ไม่จำเป็นต้องมาที่หน้าร้าน

- มีการโฆษณาแบบปากเปล่า
- กลยุทธ์การส่งเสริมการขาย (Promotion)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,635

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65021566 : PHKKU U2TBCG ต.ทางขวาง อ.แวงน้อย จ.ขอนแก่น

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ทางขวาง อ.แวงน้อย จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมทองม้วน

รายละเอียด : ทองม้วน เป็นขนมหวาน เป็นแผ่นม้วนกลมเป็นวง มีความกรอบ โดยมีส่วนผสมหลักคือ แป้ง มะพร้าว น้ำตาลปี๊บ ไข่ไก่ น้ำมันพืช และ งาดำ แล้วนำมา เทราดลงในพิมพ์กลมละเลงให้แผ่เป็นแผ่นบาง ผิงไฟพอสุก แล้วม้วนเป็นหลอด ด้วยสีส้นออกน้ำตาลเหลือง คล้ายทอง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการแปรรูปอาหาร

เทคโนโลยีการยืดอายุผลิตภัณฑ์

เทคโนโลยีการบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

จากการลงพื้นที่สำรวจพบว่า ชาวบ้านมีการทำทองม้วนจำหน่าย แต่ยังขาดแพคเกจจิ้งที่ดีและน่าดึงดูด จึงเสนอธุรกิจทองม้วนเพื่อพัฒนา พร้อมส่งเสริมรายได้ให้แก่ผู้ประกอบการ และสามารถนำไปต่อยอดได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65022417 : PHKKU U2TBCG ต.ทางขวาง อ.แวงน้ อย จ.ขอนแก่น

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ทางขวาง อ.แวงน้อย จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จิ้งหรีดคั่วสมุนไพร

รายละเอียด : รับประทานเป็นอาหารว่าง สรรพคุณในการช่วยขับลม ช่วยย่อยจากน้ำมันหอมระเหยของพืชสมุนไพร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการบรรจุภัณฑ์

เทคโนโลยีการแปรรูปอาหาร

เทคโนโลยีการยืดอายุผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

จากการลงพื้นที่สำรวจวัตถุดิบพบว่า ชาวบ้านมีการเพาะเลี้ยงจิ้งหรีดสำหรับประกอบอาหารและจำหน่าย อีกทั้งชาวบ้าน ประชาชนในประเทศนิยมรับประทานจิ้งหรีดเป็นประจำ จึงเสนอธุรกิจจิ้งหรีดคั่วสมุนไพรเพื่อพัฒนา พร้อมส่งเสริมรายได้ให้แก่ผู้ประกอบการ และ สามารถนำไปต่อยอดได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65011674 : COLA KKU X น้ำอ้อยไซรับนางแนว ตำบลท่านางแนว อำเภอแวงน้อย จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ท่านางแนว อ.แวงน้อย จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำอ้อยไซรับนางแนว

รายละเอียด : ไซรับนางแนวทำจากน้ำอ้อยแท้ 100% เคี่ยวจนเข้มข้น มีสีน้ำตาลอ่อนตามธรรมชาติ รวมทั้งมีกลิ่นอ้อยหอมหวาน นุ่มละมุน ไร้สารฟอกสี ไร้สารกันบูด เหมาะสำหรับเติมลงในเครื่องดื่มเช่น ชา กาแฟ หรือราดเบเกอรี่ บิงซู ไอศกรีม ช่วยทำให้เครื่องดื่มหรืออาหารของคุณกลมกล่อ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Business Model Canvas

Customer Engagement Model

SWOT Analysis

05 : แผนธุรกิจ

คณะผู้ดำเนินโครงการ U2T มีความคิดเห็นที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำอ้อยไซรับนางแนวให้มีความเป็นเอกลักษณ์และช่วยผลักดันในเรื่องของการขยายฐานลูกค้าออกไปจำหน่ายให้ครอบคลุมทั้งในและนอกพื้นที่ เพื่อรองรับการขายที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคตทั้งการขายแบบออฟไลน์และออนไลน์ ซึ่งจะกำหนดราคาโดยจะหักค่าใช้จ่ายในด้านต้นทุนต่างๆ จากนั้นทำการบวกกำไรที่คาดว่าจะได้รับเข้าไปในราคาขาย
ทางกลุ่มผู้ผลิตจึงได้วางแผนการตลาด เช่น จัดจำหน่ายตลาดในชุมชน ร้านขายของฝาก ขยายฐานลูกค้าในพื้นที่ใกล้เคียง เพิ่มช่องทางการขายในแพลตฟอร์มออนไลน์ โดยน้ำอ้อยไซรับนางแนวมีราคา 90 บาท/ขวด/250 มิลลิลิตร ยอดขายขั้นต่ำต่อเดือนที่เคยขายได้ประมาณ 25 ขวด คิดเป็นเงิน 2,250 บาท/เดือน
โดยมีการวางแผนการขายในอนาคตหลังจากพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน, มีความน่าสนใจ, สามารถเก็บรักษาได้นานขึ้น และสร้างโลโก้ผลิตภัณฑ์ โดยมีการวางแผนเพิ่มมูลค่าของน้ำอ้อยไซรับนางแนว เพิ่มขึ้นร้อยละ 20 คาดการณ์ว่าการมีผลิตภัณฑ์ที่มีบรรจุภัณฑ์ที่มีมาตรฐานจะสามารถขายได้มากขึ้น
ตำบลท่านางแนวมีการใช้แผนธุรกิจแบบ 4P หรือ Marketing Mix ที่เรียกเป็นภาษาไทยว่า " ส่วนผสมทางการตลาด" โดยแบ่ง การวิเคราะห์องค์ประกอบเป็น 4 ส่วน ได้แก่ 1.Product (ผลิตภัณฑ์) เช่นการสร้างอัตลักษณ์, บรรจุภัณฑ์ Price (ราคา) ควรกำหนดราคาให้เหมาะสมกับสิ่งที่ผู้บริโภคได้รับ Place (ช่องทางจัดจำหน่าย) การเพิ่มช่องทางออนไลน์ เช่น เพจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,250

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลท่านางแนว อำเภอแวงน้อย จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65011774 : COLA KKU X ดินปลูกนาอิแม ตำบลท่านางแนว อำเภอแวงน้อย จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ท่านางแนว อ.แวงน้อย จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดินปลูกนาอิแม

รายละเอียด : ดินปลูกนาอิแมแบ่งเป็น 2ขนาด 1 kg./25บาทและ 3 kg./69บาท ดินปลูกแบบอินทรีย์ 100% โดยการเลือกใช้ส่วนผสมวัตถุดิบชั้นดี สูตรเฉพาะของท่านางแนว เหมาะสำหรับเกษตรกรทั้งมือใหม่ และมืออาชีพใช้ปลูกพืช ผักสลัด ผักสวนครัว ไม้ดอก ไม้ประดับ ไม้ผล ไม้ยืนต้นได้ทุกชนิด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

SWOT Analysis

Customer Engagement Model

Business Model Canvas

05 : แผนธุรกิจ

คณะผู้ดำเนินโครงการ U2T มีความคิดเห็นที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ดินปลูกนาอิแมให้มีความเป็นเอกลักษณ์และช่วยผลักดันในเรื่องของการขยายฐานลูกค้าออกไปจำหน่ายให้ครอบคลุมทั้งในและนอกพื้นที่ เพื่อรองรับการขายที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคตทั้งการขายแบบออฟไลน์และออนไลน์ ซึ่งจะกำหนดราคาโดยจะหักค่าใช้จ่ายในด้านต้นทุนต่างๆ จากนั้นทำการบวกกำไรที่คาดว่าจะได้รับเข้าไปในราคาขาย
ทางกลุ่มผู้ผลิตจึงได้วางแผนการตลาด เช่น จัดจำหน่ายตลาดในชุมชน ร้านขายของฝาก ขยายฐานลูกค้าในพื้นที่ใกล้เคียง เพิ่มช่องทางการขายในแพลตฟอร์มออนไลน์
โดยดินปลูกนาอิแมมีผลิตภัณฑ์อยู่ 2 ขนาด ได้แก่
1.ขนาด 1 กิโลกรัม ราคา 25 บาท/ถุง ยอดขายขั้นต่ำต่อเดือนที่เคยขายได้ประมาณ 50 ถุง คิดเป็นเงิน 1,250 บาท
2.ขนาด 3 กิโลกรัม ราคา 69 บาท/ถุง ยอดขายขั้นต่ำต่อเดือนที่เคยขายได้ประมาณ 80 ถุง คิดเป็นเงิน 5,520 บาท
รวมผลิตภัณฑ์ดินปลูกนาอิแมคิดเป็นเงิน 6,770 บาท/เดือน
โดยมีการวางแผนการขายในอนาคตหลังจากพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน, มีความน่าสนใจ, สามารถเก็บรักษาได้นานขึ้น และสร้างโลโก้ผลิตภัณฑ์ โดยมีการวางแผนเพิ่มมูลค่าของดินปลูกนาอิแมทั้ง 2 ขนาด เพิ่มขึ้นร้อยละ 20 คาดการณ์ว่าการมีผลิตภัณฑ์ที่มีบรรจุภัณฑ์ที่มีมาตรฐานจะสามารถขายได้มากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลท่านางแนว อำเภอแวงน้อย จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65021534 : กล้วยฉาบ พริกป่น ท่าวัด

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ท่าวัด อ.แวงน้อย จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกป่นและกล้วยฉาบ

รายละเอียด : พริกป่น ใช้เป็นเครื่องเทศและเครื่องปรุงในอาหารกล้วยฉาบ สามารถรับประทานได้ทันที

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องปั่นผสมรสต่างๆของกล้วยฉาบให้มีหลากหลายรสชาติ

เครื่องซีลบรรจุภัณฑ์

กระทะทอดกล้วย

05 : แผนธุรกิจ

1.ความเป็นมาของธุรกิจ
- พริกป่น เป็นเครื่องเทศและเครื่องปรุงเคียงโต๊ะอาหาร เป็นเครื่องปรุงรสที่เข้มข้นซึ่งทำจากพริกแห้งบด พริกป่นนั้นเป็นส่วนผสมที่ดีที่สุดสำหรับใช้ผสมกับเครื่องเทศและหมักอาหารต่าง ๆ ที่มีรสเผ็ด ชาวบ้านส่วนใหญ่ใช้พริกป่นในการมาปรุงอาหารให้มีรสจัดจ้านยิ่งขึ้น
- กล้วยฉาบถือเป็นขนมพื้นบ้านที่ได้รับความนิยม เนื่องจากความหวานของกล้วย สามารถที่จะทำให้ทานได้ทุกเพศทุกวัย ซึ่งการทำกล้วยฉาบนั้นไม่มีขั้นตอนที่ซับซ้อน คนในชุมชนเป็นเกษตรกรส่วนใหญ่มักจะปลูกกล้วย เมื่อกล้วยมีมากเกษตรกรจึงต้องหาวิธีทำให้กล้วยเป็นอย่างอื่น ซึ่งกล้วยฉาบนั้นเป็นวิธีที่สามารถทำได้ง่าย

2. การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT)

2.1 จุดแข็ง
- ต้นทุนต่ำ
- กระบวนการผลิตไม่ซับซ้อน สามารถผลิตได้ในปริมาณที่มากต่อการทำ 1 ครั้ง
- สามารถจัดเก็บได้นาน

2.2 จุดอ่อน
- ไม่สามารถระบุวันหมดอายุได้
- ยังไม่มีการแพคห่อสินค้าที่ได้มาตรฐาน

2.3 โอกาส

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65022468 : พริกป่น ท่าวัด

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ท่าวัด อ.แวงน้อย จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกป่น

รายละเอียด : ใช้เป็นเครื่องเทศและเครื่องปรุงในอาหาร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องปั่น

กระทะคั่วพริก

พัดลมเป่าให้เศษฝุ่นออกจากพริก

05 : แผนธุรกิจ

1.ความเป็นมาของธุรกิจ
1.1ชื่อกิจการ และที่ตั้งของสถานที่ประกอบการ
พริกป่น ตั้งอยู่ที่ตำบลท่าวัด อำเภอแวงน้อย จังหวัดขอนแก่น
1.2 ประเภทสินค้า หรือบริการ/ตราผลิตภัณฑ์
สินค้าอุปโภคบริโภค
1.3 มูลเหตุจูงใจ หรือแรงบันดาลใจที่ทำให้ประกอบธุรกิจ
พริกป่น เป็นเครื่องเทศและเครื่องปรุงเคียงโต๊ะอาหารของคนไทย พริกป่นเป็นเครื่องปรุงรสที่เข้มข้นซึ่งทำจากพริกบดและส่วนผสมอื่น ๆ ที่แตกต่างกันไปตามสูตร พริกป่นนั้นเป็นส่วนผสมที่ดีที่สุดสำหรับใช้ผสมกับ
เครื่องเทศและหมักอาหารต่าง ๆ ที่มีรสเผ็ด ชาวบ้านส่วนใหญ่ใช้พริกป่นในการมาปรุงอาหารให้มีรสจัดจ้านยิ่งขึ้น
2. การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT)
2.1 จุดแข็ง
- ต้นทุนต่ำ
- กระบวนการผลิตไม่ซับซ้อน สามารถผลิตได้ในปริมาณที่มากต่อการทำ 1 ครั้ง
- สามารถจัดเก็บได้นาน
2.2 จุดอ่อน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65021472 : ผลิตภัณฑ์ปลาส้ม

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ละหานนา อ.แวงน้อย จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	2 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาส้มบึงละหานนา

รายละเอียด : ไม่สามารถรับประทานได้ทันที ต้องหมักปลาส้ม 2-3 วัน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การหาฐานลูกค้ากลุ่มใหม่

การเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย

การออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

05 : แผนธุรกิจ

1.ความเป็นมาของธุรกิจ

1.1ชื่อกิจการ และที่ตั้งของสถานที่ประกอบการ

ปลาส้มบึงละหานนา บ้านละหานนา ตำบลละหานนา อำเภอแวงน้อย จังหวัดขอนแก่น

1.2 ประเภทสินค้า หรือบริการ/ตราผลิตภัณฑ์

สินค้าอุปโภคบริโภค

1.3 มูลเหตุจูงใจ หรือแรงบันดาลใจที่ทำให้ประกอบธุรกิจ

ปลาส้มบึงละหานนา เป็นผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำพื้นบ้านที่ทำได้ง่าย บ้านละหานนาเป็นหมู่บ้านที่ติดกับแม่น้ำชี จึงทำให้ปลาอาศัยอยู่ในแม่น้ำชีเป็นจำนวนมากและคนในหมู่บ้านก็นิยมออกหาปลามาเลี้ยงชีพและมาจำหน่ายเพื่อเป็นรายได้ในกับครอบครัว และมีการคิดอยากถนอมอาหาร โดยการนำปลาตะเพียน ปลาขาว มาทำการแปรรูปเป็นปลาส้ม โดยดูวิธีทำจากยูทูปและนำมาปรับปรุงพัฒนาสูตร ทำให้มีรสชาติอร่อย คนนิยมซื้อ สร้างงานสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชนเป็นอย่างมาก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65021487 : ผลิตภัณฑ์เสื่อกก

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ละหานนา อ.แวงน้อย จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	2 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อกกละหานน้ำ

รายละเอียด : ส่วนประกอบที่สำคัญต้นกก, สีย้อม, เชือกไนลอน และผ้าเย็บขอบ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีในการออกแบบบรรจุภัณฑ์

ใช้โซเชียลมีเดียเพื่อประชาสัมพันธ์สินค้า

ใช้เทคโนโลยีเพื่อเป็นช่องทางในการจัดจำหน่าย

05 : แผนธุรกิจ

1. ความเป็นมาของธุรกิจ
   1.1 ชื่อกิจการ และที่ตั้งของสถานที่ประกอบการ
   เสื่อกกละหานน้ำ บ้านละหานนา ตำบลละหานนา อำเภอแวงน้อย ขอนแก่น 40230
   1.2 ประเภทสินค้า หรือบริการ/ตราผลิตภัณฑ์
   สินค้าของใช้
   1.3 มูลเหตุจูงใจ หรือแรงบันดาลใจที่ทำให้ประกอบธุรกิจ
   เสื่อกก เป็นผลิตภัณฑ์ที่พบเห็นได้แทบทุกจังหวัดในประเทศไทย ซึ่งบรรพบุรุษจะเป็นการทอเสื่อกก
ไว้ใช้เองในครัวเรือน โดยใช้กกตามธรรมชาติในท้องทุ่ง หรือแหล่งน้ำธรรมชาติ การทอเสื่อกกเป็นภูมิปัญญาชาวบ้านในชุมชนที่ใช้เวลาว่างจากการทำไร่ทำนามาทอเสื่อกก ต่อมามีการออกแบบเสื่อเป็นลายและสีสันต่างๆเหตุนี้เลยนำแนวทางต่างๆมาใช้เพื่อให้สินค้ามียอดขายที่เพิ่มขึ้น เช่น เพิ่มอัตลักษณ์ให้กับสินค้าโดยการออกแบบตราสินค้า เพิ่มช่องทางการจำหน่ายทางออนไลน์ เช่น Shopee Lazada เป็นต้น
   2. การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT)
   2.1 จุดแข็ง (ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการมีความได้เปรียบคู่แข่ง)
1. มีฐานลูกค้าเดิม
2. มีความโดดเด่น สวยงาม และทนทาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,580

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017732 : ผักปลอดสารพิษ

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.แวงน้อย อ.แวงน้อย จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Waengnoi organic

รายละเอียด : ผักสดปลอดสารพิษ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทแพลท ฟอร์มออนไลน์

สร้าง Page ใน Facebook และ Line Platform

ร่วมกันออกแบบโลโก้สินค้าและบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

ทางกลุ่ม U2T ของ ต.แวงน้อย ได้ทำการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายผักทั้งแบบออนไลน์และออฟไลน์ จากเดิมที่ขายส่งได้ราคาประมาณหนึ่ง เมื่อกลุ่ม U2T เข้ามาก็จะทำการส่งเสริมให้ทางกลุ่มวิสาหกิจขายทั้ง 2 แบบ โดยกลุ่มอาจจะมีการนำไปวางขายเป็นเวลาหรือขายตามตลาดนัดต่าง ๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017948 : การจัดการขยะในชุมชน

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.แวงน้อย อ.แวงน้อย จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ธนาคารขยะชุมชน

รายละเอียด : ตั้งธนาคารขยะเพื่อให้ชาวบ้านในชุมชนได้นำขยะที่ไม่ใช่แล้วตัวอย่าง เช่น พัดลม ตู้เย็น เครื่องใช้ไฟฟ้าเก่านำมาขายให้ธนาคารขยะเพื่อเป็นรายได้และเป็นเงินออมให้แก่ชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reclamation (การเรียกคืนเพื่อนำมาใช้ซ้ำหรือ Recycle)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform
กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทแพลท ฟอร์มออนไลน์
พัฒนา Packaging Design

05 : แผนธุรกิจ

ในชุมชนมีขวดพลาสติกจำนวนมาก ดังนั้นจึงเล้งเห็นการสร้างรายได้จากขวดพลาสติก โดยการทำไม้กวาดจากขวดพลาสติก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65019261 : ข้าวแตนสมุนไพรสายทิพย์

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.คอนฉิม อ.แวงใหญ่ จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวแตนรสส้มตำอีสานปูนา

รายละเอียด : ข้าวแตนสมุนไพรเป็นสินค้า OTOP ที่ได้รับความนิยมจากกลุ่มตลาดเป็นจำนวนมาก มีการนำสมุนไพรในท้องถิ่น เช่น เถาคระพังโหม ทำใช้ทดแทนผงฟู และยังมีการพัฒนาจนมีรสชาติส้มตำอีสานปูนา โดยการนำวัตถุดิบที่หาได้ในท้องถิ่นมาใช้ให้เกิดประโยชน์ เช่น ปูนา มะละกอ มะนาว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาสูตรข้าวแตนขึ้นมาใหม่ คือ ข้าวแตนรสส้มตำอีสานปูนา

ออกแบบแพคเกจสินค้าให้น่าสนใจเพื่อเพิ่มยอดขายในตลาด

นำทรัพยากรที่มีอยู่ในพื้นที่มาใช้ให้เกิดประโยชน์ เช่น นำเถากระพังโหมมาใช้ทดแทนผงฟู เป็นต้น

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ข้าวแตนเป็นสินค้าประจำตำบล มีการจำหน่ายทางช่องทางออนไลน์และตามงานจัดแสดงสินค้า ได้มีการร่วมงานกับหน่วยงานหลายภาคส่วนเพื่อพัฒนาคิดค้นสูตรส้มตำไทยซอสปูนา โดยนำวัตถุดิบที่ได้จากท้องถิ่นมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65019274 : น้ำปุ๋ยหมักชีวภาพพ่อบุญเต็มชัยลา

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.คอนฉิม อ.แวงใหญ่ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต **5 คน**

ประชาชน **5 คน**

อาจารย์ **3 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยหมักชีวภาพพ่อบุญเต็ม ชัยลา

รายละเอียด : ปุ๋ยหมักชีวภาพ พ่อบุญเต็ม ชัยลา เป็นกลุ่มส่งเสริมการปลูกพืชโดยไม่ใช้สารเคมี นำทรัพยากรในท้องถิ่น เช่น รำ แกลบ มูลสัตว์ ใบไม้ มาพัฒนาและคิดค้นสูตรปุ๋ยหมักขึ้นมา และจัดจำหน่ายทางรูปแบบออนไลน์ ออฟไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

.ยกระดับมาตรฐานปุ๋ยน้ำ ตรวจวิเคราะห์คุณภาพผลิตภัณฑ์ ออกแบบบรรจุภัณฑ์

แผนธุรกิจ การจัดทำช่องทางการตลาดแบบออนไลน์

นำทรัพยากรที่มีอยู่ในชุมชนมาแปรรูปให้เกิดประโยชน์และปลอดภัย ทำให้คนในชุมชนสุขภาพดี

05 : แผนธุรกิจ

ปุ๋ยหมักชีวภาพของพ่อบุญเต็ม ชัยลา เป็นกลุ่มส่งเสริมการปลูกพืชโดยไม่ใช้สารเคมี ปัจจัยการผลิตจะใช้จากพืชและสิ่งที่มี ชีวิตในดินโดยนำเอาเศษซากพืช มูลสัตว์ ใบไม้ฟาง รำแกลบ นำมาใช้ในปรับปรุงดิน สามารถป้องกันศัตรูพืชได้ จะช่วยให้เกษตรกรพึ่งพาตนเองได้เป็นการใช้วัตถุดิบหมุนเวียนในท้องถิ่น ผลิตภัณฑ์นี้มีการพัฒนาและคิดค้นสูตรและออกจำหน่ายตามช่องทางออนไลน์ ออฟไลน์ และตามงานจัดแสดงสินค้าทางการเกษตร เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,450

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65010987 : COLA KKU X ปลาส้ม ตำบลโนนทอง อำเภอแวงใหญ่ จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โนนทอง อ.แวงใหญ่ จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ส้มปลาบ้านชีวังเวิน

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลาที่มีมากในพื้นที่ จนถือว่าเป็นอาหารที่มีความนิยมเป็นหมู่มากในท้องถิ่น และถือว่าเป็นอาหารประจำถิ่น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

SWOT Analysis

Business Model Canvas

Customer Engagement Model

05 : แผนธุรกิจ

คณะผู้ดำเนินโครงการ U2T มีความคิดเห็นที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์สมปลาบ้านชีวังเวิน (ส้มปลาห่อใบตอง) ให้มีความเป็นเอกลักษณ์และช่วยผลักดันในเรื่องของการขยายฐานลูกค้าออกไปจำหน่ายให้ครอบคลุมทั้งในและนอกพื้นที่ เพื่อรองรับการขายที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคตทั้งการขายแบบออฟไลน์และออนไลน์ ซึ่งจะกำหนดราคาโดยจะหักค่าใช้จ่ายในด้านต้นทุนต่างๆ จากนั้นทำการบวกกำไรที่คาดว่าจะได้รับเข้าไปในราคาขาย
ทางกลุ่มผู้ผลิตจึงได้วางแผนการตลาด เช่น จัดจำหน่ายตลาดในชุมชน ร้านขายของฝาก ขยายฐานลูกค้าในพื้นที่ใกล้เคียง เพิ่มช่องทางการขายในแพลตฟอร์มออนไลน์ โดยสมปลาบ้านชีวังเวิน เดิมเป็นส้มปลาแบบห่อใบตอง ขายในราคาแพ็คละ 50 บาท ยอดขายขั้นต่ำต่อเดือนที่เคยขายได้ประมาณ 300 แพ็ค คิดเป็นเงิน 15,000 บาท/เดือน โดยมีการวางแผนการขายในอนาคตหลังจากพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน, มีความน่าสนใจ, สามารถเก็บรักษาได้นานขึ้น และสร้างโลโก้ผลิตภัณฑ์ โดยมีการวางแผนเพิ่มมูลค่าของส้มปลา เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 คาดการณ์ว่าการมีผลิตภัณฑ์ที่มีบรรจุภัณฑ์ที่มีมาตรฐานจะสามารถขายได้มากขึ้น
ตำบลโนนทองมีการใช้แผนธุรกิจแบบ 4P หรือ Marketing Mix ที่เรียกเป็นภาษาไทยว่า "ส่วนผสมทางการตลาด" โดยแบ่ง การวิเคราะห์องค์ประกอบเป็น 4 ส่วน ได้แก่ 1.Product (ผลิตภัณฑ์) เช่นการสร้างอัตลักษณ์, บรรจุภัณฑ์ Price (ราคา) ควรกำหนดราคาให้เหมาะสมกับสิ่งที่ผู้บริโภคได้รับ Place (ช่องทางจัดจำหน่าย) การเพิ่มช่องทางออนไลน์ เช่น เพจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลโนนทอง อำเภอแวงใหญ่ จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65011159 : COLA KKU X เสื่อกก ตำบลโนนทอง อำเภอแวงใหญ่ จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โนนทอง อ.แวงใหญ่ จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อกก

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปจากต้นกกที่มีจำนวนมากในตำบล ทอเป็นเสื่อในลวดลายต่าง ๆ ทั่วไป ราคา 250 บาท และลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์ประจำตำบล คือลายดอกปอเทืองราคา 400 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Business Model Canvas

Customer Engagement Model

SWOT Analysis

05 : แผนธุรกิจ

คณะผู้ดำเนินโครงการ U2T มีความคิดเห็นที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์เสื่อกก ให้มีความเป็นเอกลักษณ์และช่วยผลักดันในเรื่องของการขยายฐานลูกค้าออกไปจำหน่ายให้ครอบคลุมทั้งในและนอกพื้นที่ เพื่อรองรับการขายที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคตทั้งการขายแบบออฟไลน์และออนไลน์ ซึ่งจะกำหนดราคาโดยจะหักค่าใช้จ่ายในด้านต้นทุนต่างๆ จากนั้นทำการบวกกำไรที่คาดว่าจะได้รับเข้าไปในราคาขาย
ทางกลุ่มผู้ผลิตจึงได้วางแผนการตลาด เช่น จัดจำหน่ายตลาดในชุมชน ร้านขายของฝาก ขยายฐานลูกค้าในพื้นที่ใกล้เคียง เพิ่มช่องทางการขายในแพลตฟอร์มออนไลน์
โดยเสื่อกกมีผลิตภัณฑ์อยู่ 2 ราคา ได้แก่
1. ลวดลายทั่วไป อาทิเช่น ลายผ้าขาวม้า และลายหมากฮอส ราคา 250 บาท/ผืน ยอดขายขั้นต่ำต่อเดือนที่เคยขายได้ประมาณ 20 ผืน คิดเป็นเงิน 5,000 บาท
2. ลวดลายพิเศษ อาทิเช่น ลายไทย และลายดอกปอเทือง (ลายปอเทืองเป็นลายประจำตำบล) ราคา 400 บาท/ผืน ยอดขายขั้นต่ำต่อเดือนที่เคยขายได้ประมาณ 20 ผืน คิดเป็นเงิน 8,000 บาท
รวมผลิตภัณฑ์เสื่อกกคิดเป็นเงิน 13,000 บาท/เดือน
โดยมีการวางแผนการขายในอนาคตหลังจากพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน, มีความน่าสนใจ, สามารถเก็บรักษาได้นานขึ้น และสร้างโลโก้ผลิตภัณฑ์ โดยมีการวางแผนเพิ่มมูลค่าของเสื่อกกทุกลวดลาย เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 คาดการณ์ว่าการมีผลิตภัณฑ์ที่มีบรรจุภัณฑ์ที่มี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,350

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลโนนทอง อำเภอแวงใหญ่ จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65021255 : พัฒนาเสื่อกกย้อมสีธรรมชาติ

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โนนสะอาด อ.แวงใหญ่ จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อกกย้อมสีธรรมชาติ

รายละเอียด : เสื่อกกของตำบลโนนสะอาด อำเภอแวง เป็นภูมิปัญญาของคนในท้องถิ่น ที่นำเอาต้นกกมาแปรสภาพให้เป็นเส้นอย่างประณีตและย้อมสีธรรมชาติ แล้วสานทอให้เป็นแผ่นผืน เพื่อนำมาใช้ปูลาดรองนั่งหรือนอน หรือทำธุรกรรมต่างๆ ตลอดจนทำพิธีกรรมทางศาสนาและความเชื่อ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ในกระบวนการเตรียมเส้นกกจะใช้นวัตกรรมลดการใช้โซเดียมเบนโซเอทเพื่อป้องกันเชื้อรา ใช้การย้อมเส้นกกจากสีธรรมชาติ

ตัดเย็บ ตกแต่งให้มีรูปลักษณ์ที่สวยงามยิ่งขึ้นพร้อมทั้งจัดทำแผนธุรกิจสร้างช่องทางการขาย

05 : แผนธุรกิจ

กลุ่มเสื่อกกทอมือ ตำบลโนนสะอาด อำเภอแวงใหญ่ จังหวัดขอนแก่น ทำการผลิตผลิตภัณฑ์ชุมชนที่เป็นเสื่อกกทอมือ โดยวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตทำมาจากต้นพืชที่มีเป็นจำนวนมากในท้องถิ่น เช่น ต้นกก หญ้าหางดงและต้นไหล เป็นต้น มีการออกแบบลวดลายต่างๆ และมีการย้อมสีสันสวยงามแตกต่างกันออกไป ทำให้ผลิตภัณฑ์ชุมชนได้รับความนิยม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบล โนนสะอาด

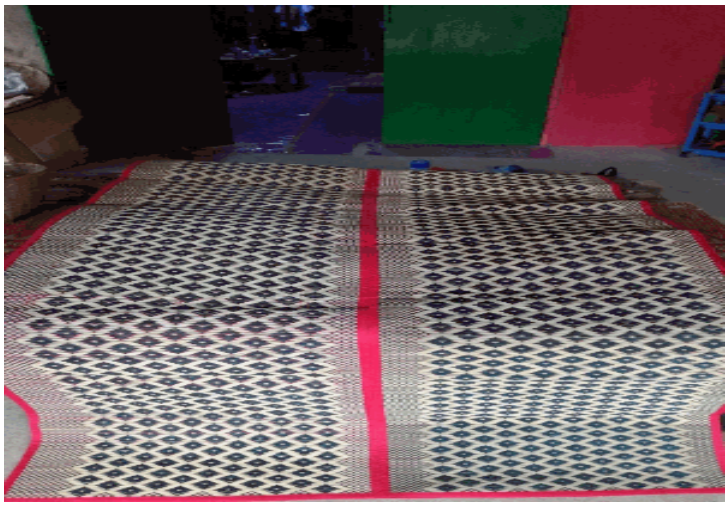
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65021337 : ออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่จากเสื่อกก

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โนนสะอาด อ.แวงใหญ่ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์แฟชั่นและเครื่องใช้จากเสื่อกกย้อมสีธรรมชาติ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากเสื่อกก สามารถนำมาแปรรูปเป็นของใช้ได้หลากหลายประเภท มีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวที่นำเอาวัตถุดิบจากธรรมชาติที่มีในท้องถิ่นมาสร้างสรรค์เป็นผลิตภัณฑ์ สร้างคุณค่าทางจิตใจตอบโจทย์สำหรับผู้ที่มีความรักและชื่นชอบผลิตจากธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

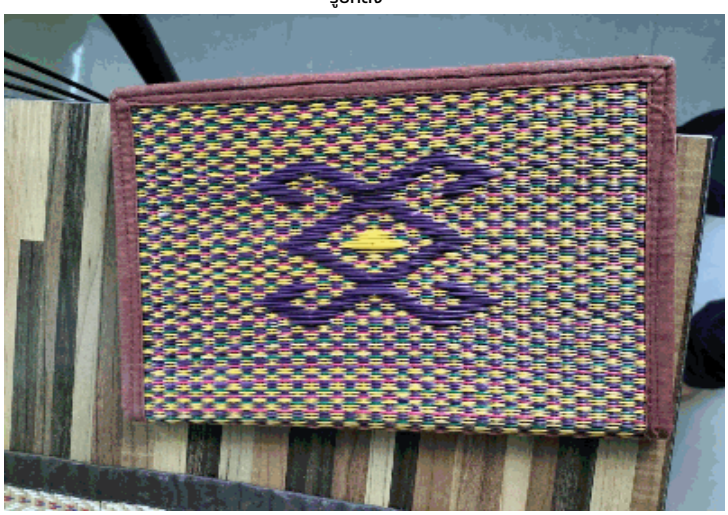
ในกระบวนการเตรียมเส้นกกจะใช้นวัตกรรมลดการใช้โซเดียมเบนโซเอทเพื่อป้องกันเชื้อรา ใช้การย้อมเส้นกกจากสีธรรมชาติ

ตัดเย็บ ตกแต่งให้มีรูปลักษณ์ที่สวยงามยิ่งขึ้นพร้อมทั้งจัดทำแผนธุรกิจสร้างช่องทางการขาย

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

1. จัดตั้งทีม
2. ลงพื้นที่เพื่อมองหาพืชทางการเกษตร ที่สามารถนำมาแปรรูปได้
3. ประชุมทีมและเลือกพืชทางการเกษตร ที่สามารถนำมาแปรรูปได้
4. ศึกษาและรวบรวมข้อมูลของต้นกก ต้นไหล และต้นหางดง
5. วางแผนทำและพัฒนาผลิตภัณฑ์จากพืชทางการเกษตร
6. หาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และช่องทางการขยายตลาด
7. ประเมินและวัดผล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบล โนนสะอาด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

PS65019677 : แวงพัฒนาพรมเช็ดเท้า

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.แวงใหญ่ อ.แวงใหญ่ จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แวงพัฒนาพรมเช็ดเท้า

รายละเอียด : พรมเช็ดเท้า ผลผลิตจากชุมชน ทำจากเศษผ้าโรงงานที่นำมาตัดเย็บและทอมือด้วยความใส่ใจ ซับคราบได้ดี มีความทนทาน ออกแบบลวดลายสวยงาม บ่งบอกอัตลักษณ์พื้นถิ่น ซื้อใช้เองได้และซื้อเป็นของฝากได้ ช่วยอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบลวดลายสินค้า

การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์

การถ่ายภาพและสื่อสารประชาสัมพันธ์สินค้าด้วยมือถือ

05 : แผนธุรกิจ

1) ทำการออกแบบลวดลวยพรมเช็ดเท้าให้มีความสวยงาม มีการสอดแทรกเรื่องราวและอัตลักษณ์ของท้องถิ่นผ่านทางลวดลายพรมเช็ดเท้าที่ทำขึ้นจากมือ โดยสินค้ายังคงความมีส่วนช่วยรักษาสิ่งแวดล้อมเนื่องจากผลิตจากเศษผ้าโรงงาน และยังคงความทนทาน ใช้งานได้นาน
2) ทำการถ่ายภาพสินค้าให้สวยงาม ดึงดูดสายตา และทำการจำหน่ายสินค้าทั้งในตลาดออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,180

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชนทั่วไป

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลแวงใหญ่

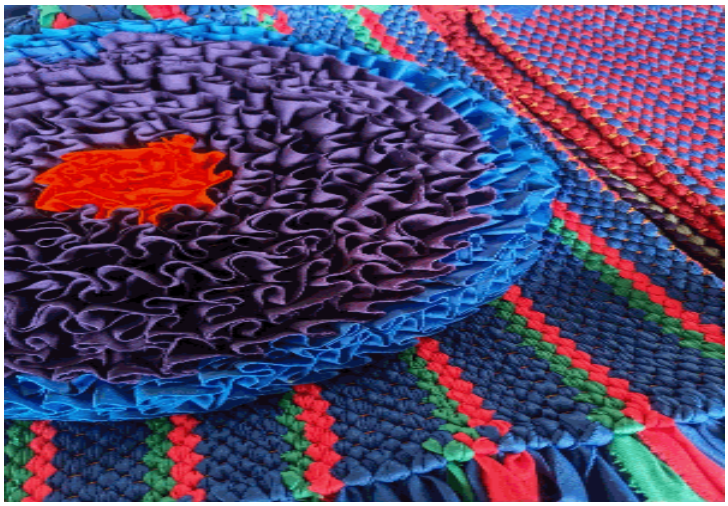
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65019684 : แวงพัฒนาพรมโซฟา

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.แวงใหญ่ อ.แวงใหญ่ จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แวงพัฒนาพรมโซฟา

รายละเอียด : พรมโซฟา เป็นงานทอผ้าจากมือด้วยความใส่ใจ และเอาใจใส่ความต้องการโดยเฉพาะของผู้บริโภค โดยลูกค้าสามารถเลือกโทนสี ลวดลาย รูปแบบ รวมถึงความยาวของพรมโซฟาตามการใช้งานของผู้บริโภคได้ สินค้ามีลวดลายหลายแบบให้เลือก มีความทันสมัย เรียบง่ายแต่ดูดี ผลิตจากเศษผ้า ช่วยรักษาสิ่งแวดล้อม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบลวดลายสินค้า

การออกแบบโลโก้สินค้า

การสื่อสารประชาสัมพันธ์

05 : แผนธุรกิจ

พรมโซฟา เดิมทีเป็นสินค้าที่เคยได้รับการสั่งทำตามความต้องการของลูกค้า เป็นสินค้าที่มีโอกาสทางธุรกิจ แต่ยังไม่มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ลวดลายของสินค้าไม่มีความหลากหลาย จึงได้มีการ

1. ทำการออกแบบพัฒนาลวดลายสินค้าให้มีความหลายหลายยิ่งขึ้น 2. ทำการประชาสัมพันธ์สินค้าเพื่อการจำหน่ายทั้งทางออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,145

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชนทั่วไป

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลแวงใหญ่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017899 : การส่งเสริมการตลาดออนไลน์ข้าวอินทรีย์ ชุมชนบ้านถลุงเหล็ก

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ใหม่นาเพียง อ.แวงใหญ่ จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขวัญนา ข้าวเกษตรอินทรีย์

รายละเอียด : ข้าวเกษตรอินทรีย์ มี3สายพันธุ์1.ข้าวซ้อมมือไรซ์เบอร์รี่ 2.ข้าวซ้อมมือมะลิแดง 3.ข้าวซ้อมมือข้าวเหนียวลืมผัว ข้าวพร้อมหุงออร์แกนิกแท้ ประโยชน์ มีคุณค่าทางอาหารสูง ช่วยควบคุมน้ำหนัก ช่วยควบคุมระดับน้ำตาล ลดคอเลสเตอรอล มีไฟเบอร์สูง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ตลาดออนไลน์หรือดิจิทัลแพลตฟอร์ม TikTok Shopee Facebook Instagram เพื่อส่งเสริมการตลาดและให้ผู้บริโภคเข้าถึงผลิตภัณฑ์ชุมชนมากยิ่งขึ้น รวมทั้งเป็นแหล่งประชาสัมพันธ์เรื่องข้าวอินทรีย์สู่ชุมชน

สื่อประชาสัมพันธ์ ชุดผลิตภัณฑ์จากข้าว

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

โดยเราจะนำเอาวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมไปยกระดับความสามารถในการแข่งขันอย่างยั่งยืนให้กับสินค้าบริการของชุมชนเพิ่มประสิทธิภาพให้กับผู้ผลิตที่เป็นฐานการผลิตเดิม ได้แก่ ศูนย์ส่งเสริมและผลิตภัณฑ์ข้าวชุมชนบ้านถลุงเหล็ก ทางทีม จึงต้องการการประชาสัมพันธ์และการตลาดในรูปแบบดิจิทัลออนไลน์ที่จะทำให้ผลิตภัณฑ์ขวัญนา ของทางกลุ่มให้เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายและทำให้ผู้บริโภคเข้าถึงและรู้จักข้าวออร์แกนิกหรือข้าวจากเกษตรอินทรีย์มากยิ่งขึ้น ผ่านรูปแบบการนำเสนอชุดผลิตภัณฑ์จากข้าว โดยใช้วัตถุดิบหมุนเวียนจากท้องถิ่น จากกระบวนการผลิตข้าว ตลอดห่วงโซ่ มาใช้ให้เกิดประโยชน์และเพิ่มมูลค่า โดยจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ แผนธุรกิจ และการตลาดออนไลน์หรือดิจิทัลแพลตฟอร์ม เพื่อส่งเสริมการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้เกิดความยั่งยืน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 51,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มข้าวอินทรีย์ชุมชนบ้านถลุงเหล็ก ตำบลใหม่นาเพีย

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลใหม่นาเพียง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง



PS65018029 : การออกแบบผลิตภัณฑ์และการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ผงข้าวอินทรีย์สำเร็จรูปของหมู่บ้านถลุงเหล็ก

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ใหม่นาเพียง อ.แวงใหญ่ จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ข้าวกล้องงอกพร้อมชง

รายละเอียด : ผงข้าวกล้องงอกพร้อมชงเป็นข้าวกล้องงอกผง 3 สายพันธุ์ ประกอบด้วยผงข้าวซ้อมมือมะลิแดง ผงข้าวซ้อมมือไรซ์เบอรี่ และผงข้าวเหนียวลืมผัว ซึ่งมีคุณประโยชน์ช่วยเสริมสร้างการส่งสัญญาณระหว่างเซลล์สมองได้ดีเยี่ยมป้องกันโรคอัลไซเมอร์ความจำเสื่อม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์โดยใช้วัสดุจากธรรมชาติ ตามความต้องการของผู้บริโภค

การออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจ ทันสมัย สวยงาม เพื่อดึงดูดใจผู้บริโภค และนำสินค้าเข้าสู่ตลาดมากขึ้น

มีการใช้นวัตกรรมกระบวนการสีและคัดเลือกข้าวสารทำให้มีเศษข้าวสารแตกหลงเหลืออยู่

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

จากกระบวนการสีและคัดเลือกข้าวสารทำให้มีเศษข้าวสารแตกหลงเหลืออยู่จำนวนมาก ประธานกลุ่มและชาวบ้านมีแนวความคิดอยากนำเศษข้าวแตกส่วนนี้ ซึ่งมีปริมาณมากไปเพิ่มมูลค่าเป็นผงข้าวพร้อมชง โดยนำข้าวแตกหลายสายพันธุ์ที่มาจากการทำเกษตรอินทรีย์ภายในกลุ่มฯ มาบดรวมกันเพื่อเพิ่มสารอาหาร เนื่องจากปัจจุบันผลิตภัณฑ์นี้ยังอยู่ในขั้นแรกของการพัฒนาจึงอยากได้รับการส่งเสริมเรื่องการออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อให้สินค้านี้เข้าสู่ตลาดได้และดึงดูดผู้บริโภคมากขึ้น ดังนั้น เพื่อ เพื่อให้สอดคล้องกับการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมในพื้นที่ด้วยยุทธศาสตร์เศรษฐกิจสู่การพัฒนาที่ยั่งยืน(BCG) โดยนำเอาวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมไปยกระดับความสามารถในการแข่งขันอย่างยั่งยืนให้กับสินค้าบริการของชุมชน เพิ่มประสิทธิภาพให้กับผู้ผลิตที่เป็นฐานการผลิตเดิม ได้แก่ ศูนย์ส่งเสริมและผลิตภัณฑ์ข้าวชุมชนบ้านถลุงเหล็ก ทางทีม จึงต้องการการประชาสัมพันธ์ แผนธุกิจและการตลาดในรูปแบบดิจิทัลออนไลน์ที่จะทำให้ผลิตภัณฑ์ขวัญนาเป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายและทำให้ผู้บริโภคเข้าถึงและรู้จักข้าวออร์แกนิกหรือข้าวจากเกษตรอินทรีย์มากยิ่งขึ้น ผ่านรูปแบบการนำเสนอผลิตภัณฑ์พร้อมบรรจุภัณฑ์ข้าวผงชงสุขภาพ โดยใช้วัตถุดิบหมุนเวียนจากท้องถิ่นจากกระบวนการผลิตข้าว ตลอดห่วงโซ่ มาใช้ให้เกิดประโยชน์และเพิ่มมูลค่า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : หมู่บ้านถลุงเหล็ก ตำบลใหม่นาเพียง

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลใหม่นาเพียง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

PS65006376 : โครงการพัฒนาส่งเสริมผ้าไหมทอมือ

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ซำยาง อ.สีชมพู จ.ขอนแก่น

บัณฑิต 5 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหมมัดหมี่

รายละเอียด : ขนาดหน้าผ้ากว้าง 1 เมตร ยาว 2 เมตร งานทอฝีมือ 100%

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการใช้ เครื่องทอผ้าด้วยมือ ในการทอ ผ้าให้มีรูปแบบสวยงาม

เทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ เพื่อนำมาศึกษาค้นคว้าข้อมูลการทำงานต่างๆ

เทคโนโลยีมือถือนำมาพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายและการสื่อสารกับลูกค้า

05 : แผนธุรกิจ

ผ้าไหมมัดหมี่ทำจากเส้นไหมอย่างดี มีสีสวยงาม หลากสี หลายลายให้เลือกใช้เส้นไหมมาย้อมสีมัดลาย (มัดหมี่) ทอเป็นผืนไว้นุ่งห่ม หรือนำไปตัดเป็นเสื้อผ้า กระเป๋า หรือเครื่องประดับอื่น ๆ
1.การวิเคราะห์สถานการณ์ธุรกิจ
จุดแข็ง :-สมาชิกกลุ่มมีแรงจูงใจที่ดีในการผลิตและสามารถหาวัตถุดิบได้
-มีการใช้วัตถุดิบส่วนใหญ่เป็นผลผลิตจากชุมชนและปลูกเลี้ยงเอง
จุดอ่อน:-ขาดแคลนแรงงานในการผลิต เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นผู้สูงวัย
ทำให้เกิดการผลิตที่ช้าและสถานที่ผลิตสินค้าอยู่ในที่พักอาศัยของชุมชน ทำให้เกิดข้อจำกัดในด้านการขยายกำลังการผลิต

2.โอกาสในการพัฒนาผลิตภัณฑ์
-ช่องทางในการขายเกิดขึ้นได้หลากหลายรูปแบบ
-ได้รับการสนับสนุนจากโครงการ U2T
-มีการขายสินค้าได้หลายช่องทาง ไม่ว่าจะเป็นทาง Offline และ Online

3.อุปสรรค
- มีสินค้าทดแทนในตลาด
-ขาดแคลนแรงงานในการผลิตทำให้เกิดการล่าช้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

PS65006425 : โครงการพัฒนาส่งเสริมเสื่อทอมือ

Snapshot C01-C06

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ซำยาง อ.สีชมพู จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อทอมือ

รายละเอียด : ความยาว 2 เมตร กว้าง 1 เมตรครึ่ง ปากละ 50 เซ็น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ เพื่อนำมาศึกษาค้นคว้าข้อมูลการทำงานต่างๆ

เทคโนโลยีมือถือนำมาพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายและการสื่อสารกับลูกค้า

นวัตกรรมการใช้การใช้ฟืมทอเสื่อ หรือเรียกอีกชื่อว่า เครื่องทอเสื่อด้วยมือ ในการทอเสื่อให้มีรูปแบบสวยงาม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

เสื่อทอมือทำมาจากต้นกกหรือไหล นำมาย้อมสีให้สวยงามหรือหลากสี เตรียมขึงเชือกไนลอนหรือเชือกเอ็นให้เป็นเส้นตามโฮมและฟืม ทำการทอลายที่นิยมในปัจจุบัน เช่น ลายมัดหมี่ ลายกระจับ จากนั้นนำเสื่อที่ทอเสร็จแล้วนำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อื่นๆ

1. การวิเคราะห์สถานการณ์ธุรกิจ
จุดแข็ง : -สมาชิกกลุ่มมีแรงจูงใจที่ดีในการผลิตและสามารถหาวัตถุดิบได้
-มีการใช้วัตถุดิบส่วนใหญ่เป็นผลผลิตมาจากชุมชนและปลูกเลี้ยงเอง

จุดอ่อน: -ขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิต เนื่องจากต้นกกหรือไหลเกิดตามฤดูกาล ทำให้เกิดการผลิตที่ช้า และสถานที่ผลิตสินค้าอยู่ในที่พักอาศัยของชุมชน ทำให้เกิดข้อจำกัดในด้านการขยายกำลังการผลิต

2. โอกาสในการพัฒนาผลิตภัณฑ์
-ช่องทางในการขายเกิดขึ้นได้หลากหลายรูปแบบ
-ได้รับการสนับสนุนจากโครงการ U2T
-มีการขายสินค้าได้หลายช่องทาง ไม่ว่าจะเป็นทาง Offline และ Online

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

PS65026408 : เที่ยววิถีสีชมพู

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.ดงลาน อ.สีชมพู จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โปรแกรมวันเดทริป

รายละเอียด : รายละเอียดโปรแกรม วันเดทริป9.00-9.30 พบปะพูดคุยที่สวนสนดงลาน9.30-9.45 เดินทางผ่านเส้นอุโมงต้นไม้9.45-10.00 ถึงที่พักพร้อมทานเบรค10.30-12.00 ทำกิจกรรมหินสีที่น้ำตก12.00 ทานข้าวร้านค้าชุมชน13.00-14.30 เดินป่าไปถ้ำผาเจาะ14.30-16.00 วัดถ้ำแสงธรรม

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพทางอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบโปรแกรมท่องเที่ยว ให้สามารถตอบรับความต้องการของกลุ่มลูกค้าได้หลากหลาย และการใช้ระบบ Excel ในการบันทึกข้อมูลและจัดทำบัญชี

พื้นที่สื่อออนไลน์ ผ่านเพจเฟสบุ๊คหรือไอจี เพื่อโปรโมท รีวิวรูปภาพ ข้อมูลการท่องเที่ยว หรือคอนเท้นท์ต่างๆเพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยว

05 : แผนธุรกิจ

ชุมชนดงลานพื้นที่สีเขียว มีป่า เขา แม่น้ำเหมาะสำหรับพักผ่อนท่องเที่ยวหลายที่และมีนักท่องเที่ยวเข้ามาเที่ยว จึงคิดจัดทำโปรแกรมท่องเที่ยว 1 วัน, 2 วัน 1 คืน และ 3 วัน 2 คืน เพื่อรองรับและมีกิจกรรมที่หลากหลายในโปรแกรมเล่นเล่นน้ำ เดินป่า ขึ้นเขา เข้าถ้ำ ศึกษาเส้นทางธรรมชาติ ไหว้พระ พายเรือ ใช้ชีวิตตามวิถีชุมชน ศิลปะ จักสาน เชิงเกษตร โดยกลุ่มเป้าหมายจะเป็น นักท่องเที่ยวทุกเพศทุกวัยที่เบื่อชีวิตในเมืองหมดพลังงานจากการทำงานต่างๆให้มาพักผ่อนและสนุกไปกับการเที่ยวโดยชุมชน ,ชุมชนจะได้มีรายได้จากการบริการต่างๆเช่น ร้านค้า ร้านอาหาร รถนำเที่ยว ไกด์ชุมชน ผลิตภัณฑ์ชุมชน นวดไทย และส่วนอื่นๆที่เกี่ยวข้อง และสร้างสื่อประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์ต่างๆ และประชาสัมพันธ์จากกลุ่มเครือข่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65027750 : ลิตภัณฑ์แปรรูปจากต้นกก

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ต.ดงลาน อ.สีชมพู จ.ขอนแก่น

บัญฑิต **4 คน** | ประชาชน **4 คน** | อาจารย์ **1 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากต้นกก

รายละเอียด : -เสื่อกกสีธรรมชาติออแกนิค/เสื่อกกลวดลาย ขนาด 90x200,120x200 -แผ่นรองจาน/แผ่นรองแก้ว กระเป๋า พัด และงานคราฟท์อื่นๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สื่อออนไลน์ทุกช่องทางเพื่อโปรโมทสินค้าทางออนไลน์และอัพเดทสินค้าใหม่ๆให้เป็นจุดสนใจของลูกค้า

เพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ๆสร้างความแตกต่างให้ลูกค้ามีทางเลือกเพิ่มมากขึ้น

แพ็คเกจจิ้งให้ดูทันสมัยยกระดับสินค้าให้มีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

พื้นที่ในตำบลดงลาน เป็นพื้นที่ที่มีต้นกกเป็นจำนวนมาก ปลูกง่ายและโตไวสามารถปลูกในพื้นที่ชุ่มน้ำได้ ทำให้คนในชุมชนปลูกพืชชนิดนี้เป็นจำนวนมากเพื่อนำมาแปรรูปเป็นเสื่อ นำมาใช้ภายในบ้านและขายให้กับบุคคล ที่สนใจนำไปใช้ประโยชน์และซื้อไปเป็นของฝากให้กับญาติๆที่อยู่ต่างจังหวัด จากนั้นได้มีกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่กลับมาอยู่บ้านและได้รวมกันพัฒนาบ้านเกิดตัวเองให้กลายเป็นสถานที่ท่องเที่ยว และได้มีการตั้งกลุ่มท่องเที่ยวชื่อว่า "เที่ยววิถีสีชมพู" ได้มองเห็นการถักทอเสื่อของชาวบ้านและได้นำมาโปรโมทให้กับนักท่องเที่ยวที่มาเที่ยว หลายท่านมีความสนใจและซื้อกลับเป็นจำนวนมากจึงมีความคิดสร้างสรรค์นำเสื่อมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพื่อจำหน่ายให้คนในชุมชนเกิดรายได้เช่น กระเป๋า แจกัน โมบาย ของที่ระลึก กล่องใส่ของต่างๆ และได้มีการจัดตั้งกลุ่มเป็นกลุ่มแม่บ้านทอเสื่อ และได้มีการทำเสื่อหลากหลายลวดลาย รวมทั้งมีการแนะนำให้ผลิตสินค้าเป็นลายธรรมชาติถักทอทั้งลำต้นไม่ใช้สารเคมีในการย้อมสีปลอดสารเคมี วิธีนี้ทำให้สามารถผลิตสินค้าได้อย่างรวดเร็วทำให้กลายเป็นอีกหนึ่งผลิตภัณฑ์ที่ขายดีเป็นของฝากให้แก่นักท่องเที่ยวและบุคคลภายนอกที่สนใจในเรื่องของผลิตภัณฑ์ออแกนิคด้วย แผนที่เราดำเนินการจะมีขั้นตอนดังนี้

-การรู้จักแหล่งที่มาและขั้นตอนการผลิตของสินค้า

-มีการออกแบบรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีการทันสมัยให้เป็นที่ดึงดูดสายตาของลูกค้า

-อบรมบุคคลากรทางการผลิตถ่ายทอดการผลิตรูปแบบใหม่ๆ

-ทำpackagingเพื่อยกระดับสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65007194 : พัฒนาผลิตภัณฑ์ไม้กวาดดอกหญ้า

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.นาจาน อ.สีชมพู จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาดดอกหญ้า

รายละเอียด : ไม้กวาดดอกหญ้าใช้ปัดกวาดทำความสะอาดสินค้าไม้กวาดดอกหญ้า ใช้วัสดุจากธรรมชาติ มีเทคนิคการถัดที่แน่นและเป็นเอกลักษณ์ ทำให้สินค้ามีความทนทาน แน่นหนา ไม้กวาดหนาและบานสวย ไม่หลุดง่าย รับประกันอายุการใช้งานมากกว่า 6 เดือน วิธีใช้งาน:ใช้กวาด ทำความสะอาด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จักรเย็บผ้า ใช้เย็บไม้กวาดให้มีความแข็งแรง ทนทาน

เครื่องมัดหมุดแขม ใช้มัดดอกหญ้าให้รวมกันโดยใช้ลวด เพื่อเพิ่มความแน่นหนา แข็งแรง

-

05 : แผนธุรกิจ

Business model canvas ไม้กวาดดอกหญ้า

• Key partner

ในส่วนของผู้ให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะประกอบไปด้วยกลุ่มผู้ประกอบการทำไม้กวาดดอกหญ้า บ้านนาจาน หมู่ที่ 1 ,ร้านค้าผู้จำหน่ายไม้กวาดดอกหญ้า, ผู้ประกอบการจำหน่ายดอกหญ้า (แขม) ,ชุมชนรอบข้างและเทศบาลตำบลนาจาน

• Key Activities

มีการโปรโมทสินค้าและจัดจำหน่ายสินค้าทาง online เพื่อเป็นที่รู้จักมากขึ้น อีกทั้งยังมีการพัฒนาฝีมือในการทำไม้กวาดดอกหญ้าเพื่อให้มีประสิทธิภาพในการใช้งานมากยิ่งขึ้น เพิ่มรูปแบบการจัดส่งสินค้าและเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า

• Key Resources

ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย ดอกหญ้า(แขม)และด้ามไม้ไผ่ แรงงานผลิตสินค้าซึ่งเป็นสมาชิกในชุมชน รวมไปถึงการตลาดและการจัดจำหน่าย

• Value Propositions

คุนค่าที่ลูกค้าจะได้รับจากสินค้า คือคุณภาพและประสิทธิภาพของสินค้าดีมีมาตรฐาน มีความ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 27,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม้กวาดทนคนนาจาน

ออนไลน์ : นาจานไม้กวาดดอกหญ้า

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65009323 : พัฒนาผลิตภัณฑ์ขนมจีนอบแห้งสมุนไพร

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.นาจาน อ.สีชมพู จ.ขอนแก่น

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

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมจีนอบแห้งเส้นสมุนไพร

รายละเอียด : เส้นเหนียวนุ่ม ปลอดสารกันเสีย เก็บไว้ได้นานถึง 1 ปี สีของเส้นมาจาก แก้ว มังกร ฟักทอง ดอกอัญชัน ใบเตย มะนาว แครอท ข้าวกล้อง เป็นต้นง่ายสะดวกในการประกอบอาหารอยากทานตอนไหนก็ทานได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปอาหารที่ต้องใช้ความร้อนจากการอบ และตากแห้ง

การถนอมอาหารยืดอายุการเก็บรักษาได้นานขึ้น

การลดความชื้นในผลิตภัณฑ์ก่อนนำไปแปรรูป

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าภาคอีสาน เป็นกลุ่มทั่วไป มีนักศึกษา แม่บ้าน และอาศัยอยู่ในชุมชน ตามหอพัก ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 20 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่ทำอาหารทานเองในครอบครัว
Costomer Relationships – มีการสอบถามเกี่ยวกับความพึงพอใจหลังจากที่ทานเส้นขนมจีน เพื่อนำมาพัฒนาปรับปรุงให้สินค้ามีคุณภาพที่ดีขึ้น
Channels – จัดจำหน่ายผ่าน Facebook TikTok Instagram และตลาดนัดชุมชน
Value Proposities – เส้นเหนียวนุ่ม ปลอดสารกันเสีย เก็บไว้ได้นานถึง 1 ปี ง่ายสะดวกในการประกอบอาหารอยากทานตอนไหนก็ทานได้
Key Activities – กระบวนการบรรจุภัณฑ์ เนื่องจากรับขนมจีนเส้นแห้งสมุนไพรมาจากจังหวัดเลย ทำการแพ็คบรรจุภัณฑ์แบ่งตามขนาดปริมาณ ให้ดูดี สวยงาม ง่ายต่อการวางจำหน่ายสู่ตลาด
Key Resources – ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย เส้นขนมจีนอบแห้งสมุนไพร เครื่องแพ็คบรรจุภัณฑ์ เครื่องปิดปากถุง แรงงานที่ใช้ในการแพ็คสินค้าเป็นแรงงานและสมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners – ในส่วนของผู้เกี่ยวให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมี เทศบาลตำบลนาจาน และพัฒนาชุมชนอำเภอสีชมพู
Cost Structure – ต้นทุนจะประกอบไปด้วย ค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 345,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มขนมจีนอบแห้งชุมชนบ้านจานาน

ออนไลน์ : ขนมจีนอบแห้ง สมุนไพร 7 สี ราคาโรงงาน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65005750 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ไม้ไผ่

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.บริบูรณ์ อ.สีชมพู จ.ขอนแก่น

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

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เฟอร์นิเจอร์ไม้ไผ่

รายละเอียด : นำวัตถุดิบ ได้แก่ ไม้ไผ่ มาแปรรูปเป็นเฟอร์นิเจอร์ใช้ในครัวเรือน ร้านอาหาร

กลุ่มผู้ประกอบการ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เลื่อยไฟฟ้า

เครื่องยิงตะปู

เทคโนโลยีการถนอมไม้ไผ่

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ โครงการเฟอร์นิเจอร์ไม้ไผ่
การวิเคราะห์รูปแบบธุรกิจของโครงการเฟอร์นิเจอร์ไม้ไผ่ ถูกพิจารณาภายใต้กรอบเครื่องมือแบบจำลอง Canvas เป็นการพิจารณาจากปัจจัยแรงผลัก 9ประการเพื่อมองให้รอบด้านในการทำธุรกิจ ซึ่งข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์ได้มาจากการลงพื้นที่ สัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญ และการวิเคราะห์ SWOT ของพื้นที่และกลุ่ม
SWOT
จุดแข่ง – มีทรัพยากรที่สามารถสร้างประโยชน์ให้กับชุมชนได้ และการสร้างจิตสำนึกการรักษาทรัพยากรคนในพื้นที่
จุดอ่อน - คนในชุมชนไม่สามารถเข้าถึงตลาดสำหรับการขายสินค้าได้มาก การเข้าถึงข้อมูลมีข้อจำกัดเพราะเป็นพื้นที่ห่างไกล
โอกาส – นักท่องเที่ยวเข้ามาในพื้นที่ เพราะมีสถานที่ท่องเที่ยวที่หลากหลาย
อุปสรรค – การรวมกลุ่มและปัญหาของคนในพื้นที่ รวมไปถึงงบประมาน
ทำให้ทีมงานตำบลบริบูรณ์ได้ผลิตภัณฑ์ที่เป็นชาผักหวานโดยการ สร้างแบบจำลอง Canvas ดังนี้
1.ลูกค้า (Customer Segments—CS) คือ ผู้ใช้เฟอร์นิเจอร์
2.คุณค่า (Value Propositions—VP) คือ จำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ไผ่ ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้สินค้ามีคุณสมบัติที่น่าสนใจเมื่อเข้าไปสู่ตลาดสินค้าเฟอร์นิเจอร์ที่จะตอบโจทย์การใช้งานของ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 36,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แพรไหมเฟอร์นิเจอร์

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65005780 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชาผักหวาน

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.บริบูรณ์ อ.สีชมพู จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาผักหวาน

รายละเอียด : ชาผักหวานป่าผานำ้เที่ยง เป็นการแปรรูปจากใบผักหวานไม่อ่อนเกินไปไม่แก่เกินไป นำมาหั่นและคั่วด้วยไฟอ่อน เกิดกลิ่นหอมของผักหวาน นำมาชงกับน้ำร้อน ดื่มดำ่กับความหอมของชาผักหวาน โดยกระบวนการผลิตแบบภูมิปัญญาเป็นชาสุขภาพเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับวัตถุดิบในท้องถิ่น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องปริ้น

เทคโนโลยีการถนอมอาหาร

เครื่องซีนสุญญากาศ

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ โครงการชาผักหวาน
การวิเคราะห์รูปแบบธุรกิจของโครงการชาผักหวาน ถูกพิจารณาภายใต้กรอบเครื่องมือ แบบจำลอง Canvas เป็นการพิจารณาจากปัจจัยแรงผลัก 9ประการเพื่อมองให้รอบด้านในการทำธุรกิจ ซึ่งข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์ได้มาจากการลงพื้นที่ สัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญ และการวิเคราะห์ SWOT ของพื้นที่และกลุ่ม
SWOT
จุดแข่ง – มีทรัพยากรที่สามารถสร้างประโยชน์ให้กับชุมชนได้
จุดอ่อน – คนในชุมชนไม่สามารถเข้าถึงตลาดสำหรับการขายสินค้าได้มาก การเข้าถึงข้อมูลมีข้อจำกัดเพราะเป็นพื้นที่ห่างไกล
โอกาส – นักท่องเที่ยวเข้ามาในพื้นที่ เพราะมีสถานที่ท่องเที่ยวที่หลากหลาย
อุปสรรค – การรวมกลุ่มและปัญหาของคนในพื้นที่ รวมไปถึงงบประมาน
ทำให้ทีมงานตำบลบริบูรณ์ได้ผลิตภัณฑ์ที่เป็นชาผักหวานโดยการ สร้างแบบจำลอง Canvas ดังนี้
1.ลูกค้า (Customer Segments—CS) คือ ผู้บริโภคสินค้าเพื่อสุขภาพและผู้บริโภคชา
2.คุณค่า (Value Propositions—VP) คือ จำหน่ายชาผักหวาน ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ สินค้ามีคุณสมบัติที่น่าสนใจเมื่อเข้าไปสู่ตลาดสินค้าเพื่อสุขภาพที่กำลังมีการเติบโตสูงขึ้น
3.ช่องทาง (Channels—CH) คือ ช่องทางออฟไลน์และออนไลน์ ผ่านแพลตฟอร์มต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,670

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65007192 : พัฒนาผลิตภัณฑ์กระเป๋าจากเศษผ้า

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.บ้านใหม่ อ.สีชมพู จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าจากเศษผ้าไหม

รายละเอียด : ชื่อสินค้า กระเป๋าจากเศษผ้า ประเภท กระเป๋ากระเป๋าจากเศษผ้า (แบบสะพาย) ประดิษฐ์เป็นกระเป๋าสะพายสามารถใช้ได้ทั้งผู้หญิงและผู้ชาย ได้มีการพัฒนาทั้งด้านคุณภาพ และรูปแบบ อีกทั้งยังเป็นการสร้างงาน สร้างอาชีพให้กับชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์ใหม่

ป้ายแท็กสินค้า

จำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

ต้องการสร้างประโยชน์จากวัสดุเหลือใช้ให้มีมูลค่า จึงได้นำเศษผ้าไหมมาทำเป็นกระเป๋าเพื่อต่อยอดธุรกิจเพื่อเพิ่มมูลค่า ทำให้เกิดการสร้างงาน สร้างรายได้ และต่อยอดโดยการนำผลิตภัณฑ์เข้าสู่ตลาดออนไลน์

Business model
key partners ออกบูธสินค้า online พ่อค้าคนกลาง
Key activities นำวัสดุเหลือใช้นำกลับมาใช้ให้เกิดประโยชน์ ประดิษฐ์และออกแบบสินค้าให้มีความหลากหลาย ลูกค้าสามารถนำไปใช้ในชีวิตประจำวัน
key resources อุปกรณ์ที่ใช้สำหรับเย็บ สร้างรายได้ให้กลุ่มคนที่ขายรายได้และสร้างอาชีพเสริม การรวมกลุ่มของคนในชุมชน
value proposition ความมุ่งมั่นตั้งใจใส่ใจรายละเอียดของชิ้นงาน มีคุณภาพ ทำด้วยมือมีความประณีต เป็นการนำทรัพยากรที่มีมาเพิ่มมูลค่าและใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด
customer relationships สินค้าทุกชิ้นทำด้วยความประณีต สร้างรายได้ให้กับชุมชน ลดขยะเศษผ้า
channels บุคคลที่รู้จัก การพูดบอกปากต่อปาก ศูนย์จำหน่ายสินค้า OTOP ของตำบล ห้างสรรพสินค้า
customer segments กลุ่มคนวัยทำงาน กลุ่มคนที่สนใจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ฐานการเรียนรู้การทอผ้าพื้นเมืองโครงการบ้านโสกส้มกบ

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลบ้านใหม่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

รูปหลัง



PS65007193 : พัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องจักสาน

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.บ้านใหม่ อ.สีชมพู จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องจักสาน

รายละเอียด : การผลิตเครื่องจักสาน โดยการซื้อไม้จากชุมชน นำมาจักให้เป็นเส้นเล็ก ๆ จากนั้นนำมาสานขึ้นรูป เป็น ไซ หรือกระติ๊บข้าว จากภูมิปัญญาท้องถิ่น โดยการทำที่ประณีต และใช้วัตถุดิบในชุมชน ทำให้สามารถสร้างรายได้ให้หมุนเวียนในชุมชนได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสินค้าให้มีความทันสมัย

ป้ายแท็กสินค้า

จำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

การนำทรัพยากรธรรมชาติมาใช้ให้เกิดประโยชน์เพื่อเพิ่มมูลค่าและเป็นการอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นทำให้เกิดการสร้างงานสร้างรายได้และต่อยอดโดยการนำผลิตภัณฑ์เข้าสู่ตลาดออนไลน์

Business model
key partners บุคคลในชุมชน ร้านค้าในชุมชน พ่อค้าคนกลาง ตลาดออนไลน์
Key activities สามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้จริง ผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายรูปแบบ
key resources อุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการจักสาน คือ ไม้ไผ่ มีด เชือก การรวมกลุ่มของชาวบ้านที่มีฝีมือในด้านการจักสาน
value proposition สินค้าทุกชิ้นทำด้วยมือ จึงมีความประณีต นำทรัพยากรที่มีมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด เป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับทรัพยากร และยังสร้างรายได้
customer relationships คุณภาพของสินค้า การใส่ใจทุกรายละเอียดของชิ้นงาน
channels จำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ คือ เฟซบุ๊ค จำหน่ายตามออร์เดอร์ที่ลูกค้าสั่ง การบอกต่อของลูกค้า การออกบูธขายสินค้า
customer segments พ่อค้าคนกลาง บุคคลในท้องถิ่น บุคคลทั่วไปที่สนใจ ห้างร้านสรรพสินค้า
cost structure อุปกรณ์ในการทำเครื่องจักสาน ค่าส่งสินค้า ค่าออกบูธ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนกลุ่มหัตถกรรมรวมใจจักสานตำบลบ้านใหม่

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลบ้านใหม่

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



"ศาสตร์สาน" กลุ่มจักสาน ตำบลบ้านใหม่

แนวคิดการออกแบบ : ออกแบบผลิตภัณฑ์เป็นกระถางตกแต่งต้นไม้ โดยดัดแปลงรูปแบบมาจากไซดักปลา ที่ผู้ผลิตสามารถทำได้ ระถางไม้ไผ่สานจะช่วยเพิ่มความสวยงาม และเป็นผลิตภัณฑ์รักษ์สิ่งแวดล้อม ซึ่งเหมาะกับกลุ่มผู้ที่ชื่นชอบการปลูกต้นไม้

PS65005432 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์แชมพูสมุนไพร

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ภูห่าน อ.สีชมพู จ.ขอนแก่น

บัญฑิต 5 คน | ประชาชน 4 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แชมพูสมุนไพรภูห่าน

รายละเอียด : เป็นแชมพูสระผมกลิ่นสมุนไพร ทำจากสมุนไพรไม่มีสารเคมีเจือปน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีทางคอมพิวเตอร์เพื่อใช้สืบค้นข้อมูล

เทคโนโลยีทางคอมพิวเตอร์ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัยและน่าสนใจ

เทคโนโลยีทางด้านสื่อออนไลน์ เพื่อโปรโมทช่องทางสินค้าให้เป็นที่รู้จัก

05 : แผนธุรกิจ

เราจะมุ่งเน้นในการทำความรู้จักกับตลาดใหม่ๆในโลกออนไลน์เพื่อให้สินค้าเราเป็นที่รู้จักมากขึ้นและไม่ลืมที่จะเน้นกลุมตลาดในชุมชนและชุมชนใกล้เคียงจะได้ต่อยอดในการพัฒนาสินค้าต่อไป
แชมพูสมุนไพรภูห่านโดยการนำสมุนไพรที่มีในชุมชนมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์และเพิ่มมูลค่าสร้างรายได้นำสู่ชุมชนโดยผลิตภัณฑ์ใช้ทำความสะอาดหนังศีรษะขจัดรังแคลดการหลุดร่วงของเส้นผมช่วยให้เส้นผมนุ่มสลวยเป็นเงางามจัดทรงง่ายสะอาดและปลอดภัยเนื่องจากมีส่วนผสมของสมุนไพรลดสารเคมีปรุงแต่งเล็กน้อย/วิธีใช้งานชโลมแชมพูลงบนหนังศีรษะที่เปียกนวดทั่วหนังศีรษะและเส้นผมแล้วล้างออกสระซ้ำได้ตามต้องการควรใช้เป็นประจำทุกวัน/คุณสมบัติใช้ทำความสะอาดหนังศีรษะขจัดรังแคลดการหลุดร่วงของเส้นผมช่วยให้เส้นผมนุ่มสลวยเป็นเงางามจัดทรงง่ายสะอาดและปลอดภัย
กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์1.ออกแบบสินค้าให้มีความทันสมัยดึงดูดลูกค้าใช้งานง่ายพกพาสะดวกทนทานและสะอาด,กลยุทธ์ด้านราคา1.ใช้วัตุดิบที่มีในชุมชน2.ใช้แรงงานคนในชุมชน3.ศึกษาราคาคู่แข่งเพื่อทาการประเมินกับสินค้าที่คุณภาพใกล้เคียงกันและปริมาตรใกล้เคียง,กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด1.มีการเพิ่มช่องทางออนไลน์ร้านค้าภายในชุมชนและตลาดOTOP2.จัดตั้งบูธเพื่อให้ความรู้เกี่ยวและคุณสมบัติของสินค้า3.โปรโมทผ่านช่องทางออนไลน์จัดโปรโมชั่นเพื่อดึงดูดลูกค้า,กลยุทธ์ด้านช่องทางการขาย1.เราจะเพิ่มยอดขายจากเดิมที่มีอยู่แค่ร้านค้าภายในชุมชนมากขึ้น และเพิ่มยอดขายจากทางออนไลน์เพิ่มขึ้นด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มร้านค้าในชุมชน และกลุ่มสินค้า otop

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65005546 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำยาล้างจานสมุนไพร

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ภูห่าน อ.สีชมพู จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำยาล้างจานสมุนไพรภูห่าน

รายละเอียด : น้ำยาล้างจานสมุนไพรเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่น เป็นมิตรกับธรรมชาติและผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ ซึ่งทำมาจากสมุนไพรแท้ 100 เปอร์เซ็นต์ ทำให้ไม่ต้องกังวลกับสารเคมีตกค้างในภาชนะ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีทางด้านสื่อออนไลน์เพื่อโปรโมทช่องทางสินค้าให้เป็นที่รู้จัก

เทคโนโลยีทางคอมพิวเตอร์เพื่อใช้สืบค้นข้อมูล

เทคโนโลยีทางคอมพิวเตอร์ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัยและน่าสนใจ

05 : แผนธุรกิจ

ทิศทาง และวัตถุประสงค์แผนธุรกิจ การจัดทำแผนธุรกิจในครั้งนี้มีทิศทางการดำเนินการเพื่อการเติบโตของธุรกิจในรูปแบบการเจาะตลาด (Market Penetration) โดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากที่ใช้ในตำบลเป็นสินค้าเพื่อเพิ่มรายได้ให้ชุมชน และเพิ่มช่องทางการจำหน่าย วัตถุประสงค์ - เพื่อเพิ่มยอดขายและรายได้ให้กับชุมชน - เพื่อให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักมากขึ้น กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย กลุ่มเป้าหมายคือ ร้านค้าภายในชุมชนและชุมชนรอบข้าง กลุ่มแม่บ้าน เป็นต้น การวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mixed) Product: น้ำยาล้างจานสมุนไพรเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่น เป็นมิตรกับธรรมชาติและผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ ซึ่งทำมาจากสมุนไพรแท้ 100 เปอร์เซ็นต์ ทำให้ไม่ต้องกังวลกับสารเคมีตกค้างในภาชนะ Price: 20 บาท/ชิ้น ปริมาณ 350 มิลลิลิตร Place: 1. ร้านค้าภายในชุมชนและชุมชนโดยรอบ 2. จัดจำหน่ายผ่าน page Facebook กลุ่มผลิตกลองยาวบ้านตลาด และแพลตฟอร์มซื้อของออนไลน์ shopee 3. ลูกค้าสามารถสั่งซื้อได้โดยตรงผ่านทางโทรศัพท์ Promotion: มีการส่งเสริมการตลาด โดยการทำ Sales promotion และการแถมเมื่อซื้อถึงยอดที่กำหนด แผนกลยุทธิ์ 1. เพิ่มช่องทางการจำหน่ายผ่านแพลตฟอร์มซื้อของออนไลน์ shopee 2. เพิ่มผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรชนิดอื่น เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าอื่นๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มร้านค้าในชุมชน และกลุ่มสินค้า otop

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65005814 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ไซรัปอ้อย "อ่องต่อง" ตำบลวังเพิ่ม

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.วังเพิ่ม อ.สีชมพู จ.ขอนแก่น

บัญฑิต 5 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไซรัปอ้อย อ่องต่อง

รายละเอียด : สินค้าผลิตจากอ้อยปลอดสารพันธุ์สุพรรณบุรี50 รับวัตถุจากกลุ่มเกษตรปลอดสารในพื้นที่อำเภอสีชมพู มีความหวานหอมเฉพาะโดยมีขั้นตอนการผลิตน้ำอ้อยที่ผ่านกระบวนการเคี่ยวจากฟืนไม้ในสวนซึ่งได้มาจากการตัดแต่งกิ่งไม้เนื้อแข็งทำให้ได้ไซรัปที่มีความหวานข้นและมีกลิ่นเฉพาะเหมาะสำหรับการนำไปเป็นส่วนผสมของเครื่องดื่ม เช่น ชา กาแฟดำ เมนูโซดากลุ่มเป้าหมายในการจำหน่ายคือผู้ประกอบการร้านขนมหวานและเครื่องดื่มหรือผู้สนใจทั่วไป

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เตาถ่านในการต้ม เคี่ยวน้ำอ้อยให้เป็นน้ำเชื่อมหรือไซรัปที่มีกลิ่นหอม

ปลูกอ้อยแบบไม่พึ่งพาสารเคมี

ใช้เครื่องคั้นน้ำอ้อยสด

05 : แผนธุรกิจ

เป้าหมายระยะสั้น วางขายตามร้านค้าในชุมชน และสร้างช่องการขายทางออนไลน์ เป้าหมายระยะกลาง พัฒนาแพ็กเกจดีไซน์ให้มีความหลากหลายเพื่อให้สะดวกในการใช้งาน เช่น แบบหลอดบีบ และ มีมาตรฐานการผลิต เช่น อย. เป้าหมายระยะยาว กระจายสินค้าไปตามร้านค้าทั่วประเทศ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลวังเพิ่ม อำเภอสีชมพู จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65005823 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ไวน์ลูกหม่อน ตำบลวังเพิ่ม

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.วังเพิ่ม อ.สีชมพู จ.ขอนแก่น

บัญฑิต 5 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไวน์ลูกหม่อน

รายละเอียด : ไวน์ลูกหม่อนเป็นสินค้าO-TOPประจำอำเภอสีชมพูผลิตจากลูกหม่อนโดยการนำลูกหม่อนที่ปลูกในสวนของผู้ผลิตและคนในชุมชนนำมาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าโดยการหมักทำไวน์รสชาติมีเอกลักษณ์เฉพาะคือมีรสชาติเปรี้ยวอมหวานทานง่าย ผลิตจากลูกหม่อนผลสุก หากทานผลสดจะมีรสชาติเปรี้ยวหวาน เมื่อนำมาผลิตเป็นไวน์ที่หมักได้ที่แล้วยิ่งชูรสชาติความเปรี้ยวอมหวาน ถ้าเก็บไวน์ลูกหม่อนไว้เป็นเวลานานยิ่งทำให้ไวน์มีกลิ่นและรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้มือในการคั้นเอาน้ำจากลูกหม่อนสด เพื่อได้รสสัมผัสที่ดีและเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของไวน์

ปลูกค้นหม่อนด้วยวิธีธรรมชาติ ไม่พึ่งพาสารเคมี

หมักไวน์ลูกหม่อนอย่างน้อย 3-6 เดือนหรือ 1 ปี แล้วค่อยเอามาต้มเพื่อน็อคยีสต์ ใช้ไฟร้อน

05 : แผนธุรกิจ

เป้าหมายระยะสั้น วางขายตามร้านค้าในชุมชน และสร้างช่องการขายทางออนไลน์

เป้าหมายระยะกลาง พัฒนาแพ็กเกจดีไซน์ให้มีความน่าสนใจ ออกแบบขวดไวน์ในลักษณะรูปทรงที่แปลกตา เช่น รูปหัวใจ รูปลูกหม่อน และกระจายสินค้าไปตามร้านค้าทั่วประเทศ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลวังเพิ่ม อำเภอสีชมพู จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65008494 : พัฒนาผลิตภัณฑ์ตุ้มโฮมถักสานบ้านโนนหัวนา

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ศรีสุข อ.สีชมพู จ.ขอนแก่น

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

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าถักสาน

รายละเอียด : ตะกร้าถักสานเป็นผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มผู้ประกอบการได้จัดทำขึ้นเพื่อเป็นประโยชน์ในการใช้สอยตามความประสงค์ของผู้บริโภค ใช้ใส่สิ่งของต่างๆ มีสีสันหลากหลาย สามารถใช้งานได้ตามความเหมาะสม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการถักสานพลาสติก

-

-

05 : แผนธุรกิจ

Keypartners
-แหล่งผลิต:ประชาชนบ้านโนนหัวนา
-การตลาด:ร้านตุ้มโฮมถักสานบ้านโนนหัวนา,ออกบูธสินค้า
Keyactivities
-Offline:ร้านตุ้มโฮมถักสานบ้านโนนหัวนา
Keyresources
-บุคคล
-วัตถุดิบ
Valuepropositions
-ตะกร้าถักสานจากเส้นพลาสติกส่งถึงมือผู้บริโภคด้วยคุณภาพที่ดีที่สุดในราคาที่เหมาะสม
Customerrelationships
-การบริการที่ดีพูดจาสุภาพและรอยยิ้มของผู้ให้บริการ
Channels
-Offline:ร้านตุ้มโฮมถักสานบ้านโนนหัวนา
Customersegments
-เพศ:หญิง
-อายุ:25-50ปี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตุ้มโฮมถักสานบ้านโนนหัวนา

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65008555 : พัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายสีธรรมชาติ

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ศรีสุข อ.สีชมพู จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ

รายละเอียด : ผ้าผืนใช้สำ หรับตัดชุด สิ่น และของชำ ร่วยต่างๆ-ผ้าคลุมไหล่ ใช้สำ หรับคลุมไหล่หรือใช้เป็นผ้าพันคอได้-ผ้าผืนและผ้าคลุมไหล่มีสีสันและลวดลายที่ สวยงามพร้อมทั้งย้อมมาจากสีจากธรรมชาติทำ ให้ผู้ที่สวมใส่ไม่ละคายเคืองผิว ผ้านุ่มใส่สบาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการย้อมสี

นวัตกรรมการทอ

-

05 : แผนธุรกิจ

Keypartners
-แหล่งผลิต:ประชาชนในตำบลศรีสุข
-การตลาด:ร้านค้าชุมชนOTOPอำเภอสีชมพูจังหวัดขอนแก่น,Event
Keyactivities
Offline:ร้านค้าชุมชน,Event
Keyresources
-บุคคล
-วัตถุดิบ
Valuepropositions
-ผ้าฝ้ายย้อมสีธรรมชาติทอมือจากฝีมือการผลิตของคนในพื้นที่เองส่งถึงมือผู้บริโภคด้วยคุณภาพที่ดีที่สุดและราคาที่เหมาะสม
Customerrelationships
-การบริการสุภาพและรอยยิ้มของผู้ให้บริการ
Channels
-Offline:ร้านค้าชุมชน,ศูนย์OTOPอำเภอสีชมพู
Customersegments
-เพศ:หญิง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผ้าฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65005547 : พัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าไหมทอมือ ต.สีชมพู

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.สีชมพู อ.สีชมพู จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหมตาไก้

รายละเอียด : ผ้าไหมทอมือ มีเอกลักษณ์ความโดดเด่นของผ้าไหม ที่นิยมทอส่วนใหญ่มักเป็นลวดลายภูมิปัญญาโบราณ ที่สืบทอดมาตั้งแต่รุ่นปู่ย่าตายายสำหรับตำบลสีชมพู ชาวบ้านมักจะใช้เวลาว่างจากการทำนามาทอผ้าไหมไว้ใช้ในครัวเรือนหรือใช้ในงานประเพณีต่างๆ โดยในพื้นที่อำเภอสีชมพูมีการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมมายาวนาน ทำให้มีวัตถุดิบ อย่างเช่น เส้นใยไหม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้// การออกแบบผ้าไหมลายตาไก้ร่วมกับลายนกยูง

เทคโนโลยี // คอมพิวเตอร์ มือถือ

"-"

05 : แผนธุรกิจ

Business Model Canvas
Key partners
แหล่งวัตถุดิบ: ซื้อวัตถุดิบมาจาก กลุ่มเลี้ยงหม่อนไหม
การตลาด: ในชุมชนพื้นที่อำเภอ สีชมพูและพื้นที่ใกล้เคียง
Key activities
นำไปใช้ประโยชน์ได้ จริงผลิตภัณฑ์ หลากหลายลวดลาย
Key resources
วัตถุดิบ เส้นใยไหม เส้นด้ายเอ็น สีย้อมไหม กี่หรือหูกทอผ้า
Value propositions
ผ้าไหมผลิตจากฝีมือคน ในพื้นทีมีความละเอียดประณีต มีคุณภาพ สร้างรายได้ให้แก่ชุมชน
Customer relationships
สินค้าทุกชิ้นทำด้วย ความประณีต และสร้างรายได้แก่ชุมชน
Channels
Offline:ชุมชน
Online:facebook ,line
Customer segments
-บุคคลในท้องถิ่น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผ้าไหมตาไก้

ออนไลน์ : "-"

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65005580 : พัฒนาผลิตภัณฑ์ทอเสื่อ ต.สีชมพู

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.สีชมพู อ.สีชมพู จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อทอกองหลาง

รายละเอียด : การดำเนินการธุรกิจเสื่อทอมือ มีจุดเริ่มต้นมาจากการซึมซับวัฒนธรรมและภูมิปัญญาท้องถิ่นจากบรรพบุรุษ จึงทำให้ประชาชนในตำบลสีชมพูสืบสานการทอเสื่อด้วยมือที่มาจนถึงปัจจุบัน วัสดุในการทอเสื่อหาได้ทั้งตามธรรมชาติและการปลูกเองของชาวบ้านในพื้นที่ ต.สีชมพู โดนนำเอาต้นไหลมาแปรสภาพให้เป็นเส้น ย้อมสีแล้วสาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ // การออกแบบผลิตภัณฑ์ : ลายเสื่อผีเสื้อ ออกแบบลายเสื่อจากการนำโลโก้มาจัดวางองค์ประกอบใหม่ให้เกิดลวดลายที่มีความทันสมัยมากขึ้น

เทคโนโลยี // คอมพิวเตอร์โน๊ตบุค

"-"

05 : แผนธุรกิจ

แผนการตลาด
เป้าหมายทางการตลาด
1. สร้างฐานลูกค้าให้แข็งแกร่ง
2. ประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้รับทราบเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า

เป้าหมายระยะกลาง
มีสินค้าหลากหลายสีสันหลากหลายลวดลาย

เป้าหมายระยะยาว
มีลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำและลูกค้าแนะนำลูกค้าท่านอื่นมาซื้อผลิตภัณฑ์

แผนการเงิน
สร้างรายได้ให้กับชุมชน ให้มีกำไรสูงสุด
ทำให้กิจการมีสภาพคล่องชาวบ้านมีรายได้จุนเจือครอบครัว
ตามลิ้งค์ที่แนบ
https://drive.google.com/drive/folders/1b1kYWA-rwsbz5frDVR889zowxLwQKbxO?

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แม่บังอรเสื่อทอกองหลาง

ออนไลน์ : "-"

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65008901 : พัฒนาผลิตภัณฑ์แหนมหมู

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองแดง อ.สีชมพู จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์แหนมหมูหนองแดง

รายละเอียด : แหนมหมูห่อใบตอง ขนาด 60 กรัม ผลิตภัณฑ์ทำจากเนื้อหมูที่แยกไขมันและเอ็นออกแล้ว มีรสชาติเปรี้ยว และสามารถเก็บไว้ได้นาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีเครื่องบดเนื้อสัตว์ เพิ่มความสะดวกและประหยัดเวลาในการผลิต

การนำใบตองมาห่อ เพื่อรสชาติกลมกล่อมและได้กลิ่นหอมของใบตอง

การถนอมอาหาร ด้วยกรรมวิธีการนำเนื้อหมูไปหมัก เพื่อยืดระยะเวลาในการเก็บรักษา

05 : แผนธุรกิจ

key partner
-แหน่งผลิต : ประชาชนในตำบลหนองแดง
-การตลาด : ร้านค้าในชุมชน, ตลาดนัด, Event, ออกบูธขายสินค้า
key activities
-เป็นการสร้างมูลค่าให้กับวัตุดิบ และหมู จากภูมิปัญญาชาวบ้าน
-ใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติที่อยู่ในชุมชนมาห่อเป็นบรรจุภัณฑ์
Key resourcecs
-วัตถุดิบ
-บุคคล
-เครื่องมือ
Value proposituons
-สร้างงานและรายได้ให้กับชุมชน
-เป็นการถนอมอาหาร มีรสชาติอร่อย สามารถรับประทานได้ทั้งดิบและสุก
-สินค้าทำด้วยความพิถีพิถัน เน้นความสะอาดและความสดใหม่
-ราคาเหมาะสม
Customer Relationship
-ความซื่อสัตย์ความมุ่งมั่นตั้งใจ ใส่ใจรายละเอียดในการผลิตทุกขั้นตอน เลือกสิ่งที่ดีและมี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แหนมหมูหนองแดง

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65008930 : พัฒนาผลิตภัณฑ์ข้าวโป่งตาทองมา

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองแดง อ.สีชมพู จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวโป่งตาทองมา

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ข้าวโป่ง (ข้าวเกรียบว่าว) เป็นการแปรรูปข้าวเหนียว มีลักษณะเป็นแผ่น มีรสชาติหวานอร่อย ไม่ใส่สารกันบูด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำวัตถุดิบจากธรรมชาติมาต้มให้เกิดสี เพื่อนำสีที่ได้มาผสมกับข้าวที่เตรียมไว้สำหรับทำข้าวเกรียบว่าว หรือข้าวโป่ง

เครื่องทุ่นแรง เช่น เครื่องตำข้าว

ที่กดหรือแม่พิมพ์ข้าวโป่ง

05 : แผนธุรกิจ

key partner
-แหล่งผลิต : ประชาชนในตำบลหนองแดง
-การตลาด : ร้านค้าในชุมชน, ตลาดนัด, Online
key activities
-นำข้าวมาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับข้าว
-จัดหาวัตถุดิบ ควบคุมคุณภาพของวัตถุดิบ
Key resourcecs
-วัตถุดิบ
-บุคคล
-เครื่องมือ
-สื่อโฆษณา
Value proposituons
-ใช้วัตถุดิบจากท้องถิ่นให้เกิดประโยชน์สูงสุด
-เป็นการนำข้าวมาแปรรูปเป็นขนมขบเคี้ยว
-วิธีรับประทานง่ายสามารถรับประทานได้ทุกเพศ ทุกวัย และมีรสชาติอร่อย
-เก็บรักษาได้นาน
-ราคาเหมาะสม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 11,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ข้าวโป่งตาทองมา

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017092 : การพัฒนาดินปลูก ดินสะอาดกัญ ตำบลกุดธาตุ อำเภอหนองนาคำ จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.กุดธาตุ อ.หนองนาคำ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดินสะอาด กัญ

รายละเอียด : ดินสำหรับปลูกกัญชา ขนาด (ยาว16 ซม. × กว้าง10 ซม.)

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของกลุ่มดินสะอาด กัญ ซึ่งทางทีมพัฒนามองเห็นถึงการต่อยอด โดยการลงพื้นที่เก็บข้อมูล นำข้อมูลมาวิเคราะห์ ซึ่งทางทีมพัฒนามองเห็นถึงการเพิ่มมูลค่า โดยทำการศึกษาคิดค้นสูตรดินสำหรับปลูกกัญชา และทำการจัดอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับการผลิตดินปลูกกัญชา และด้านบรรจุภัณฑ์ สำหรับบรรจุดินปลูก แล้ว เริ่มทำการตลาด การเพิ่มช่องทางการขาย โดยการขายหน้าร้าน การออกบูธตามหน่วยงาน และการขายออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ดินสะอาด ตำบลกุดธาตุ

ออนไลน์ : ดินสะอาด ตำบลกุดธาตุ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design

-

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017140 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ จักสาน สานฝัน ตำบลกุดธาตุ อำเภอหนองนาคำ จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.กุดธาตุ อ.หนองนาคำ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต **4 คน** | ประชาชน **4 คน** | อาจารย์ **1 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จักสาน สานฝัน

รายละเอียด : เป็นภาชนะสานสำหรับใส่ข้าวเหนียวนึ่ง มีรูปทรงกระบอกและรูปทรงสี่เหลี่ยมคล้ายกระป๋อง มีฝาปิดมีเชือกร้อยสำหรับหิ้วและถือ นิยมใช้กันในผู้ที่บริโภคข้าวเหนียวในภาคเหนือและอีสาน โดยทั่วไปภาชนะสำหรับใส่ข้าวเหนียวนึ่ง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจักสานในรูปแบบใหม่

-

-

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจจักสาน สานฝัน ทางคณะพัฒนาเห็นชอบว่าควรส่งเสริมด้านการขายพัฒนาสินค้า ทำการโฆษณาสินค้า ลงพื้นที่สำรวจกลุ่มจักสานกระติบข้าวบ้านโคกนาฝาย หมู่ที่ 10 เก็บข้อมูลตั้งแต่การปลูกคล้า การคัดสรร การตาก จนถึงกระบวนการแปรรูป เริ่มทำการเปิดเพจ Facebook/Line เพิ่มช่องทางการขาย ถ่ายทอดเรื่องราววิธีการทำกระติบข้าว/ผลิตภัณฑ์ต่างๆ สร้างแพลตฟอร์มลงจำหน่ายสินค้าต่อมา จัดอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับการทำกระติบข้าวและสินค้าแปรรูปให้แก่กลุ่มและ ผู้ที่สนใจ เริ่มผลิตบรรจุภัณฑ์ แก้ไขและปรับปรุง อับดับสุดท้าย วางจำหน่ายทั้งออนไลน์และออฟไลน์ ตลอดจนการแสดงสินค้าในงานมหกรรมสินค้าต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จักสาน สานฝัน

ออนไลน์ : จักสาน สานฝัน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017415 : การพัฒนาแบบเสื้อสำเร็จรูปจากผ้าฝ้าย ตำบล ขนวน อำเภอ หนองนาคำ จังหวัด ขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.ขนวน อ.หนองนาคำ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื้อสำเร็จรูปจากผ้าฝ้าย

รายละเอียด : • เป็นผ้าฝ้าย มีเนื้อค่อนข้างเหนียวไม่ค่อยยืดหยุ่น ระบายอากาศได้ดี สามารถรีดด้วยความร้อนสูงได้• เป็นลาย "มัจฉาชาดราชพฤกษ์"

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบเสื้อผ้าฝ้าย

-

-

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจเสื้อสำเร็จรูปจากผ้าฝ้าย ทางคณะพัฒนาเห็นชอบว่าควรส่งเสริมด้านการขาย พัฒนาสินค้า ทำการโฆษณาสินค้า ลงพื้นที่สำรวจแหล่งทอผ้าในชุมชน เก็บข้อมูลตั้งแต่การย้อมผ้าสีธรรมชาติ กระบวนการทอผ้า จนถึงกระบวนการแปรรูป เริ่มทำการเปิดเพจ Face Book เพิ่มช่องทางการขาย ถ่ายทอดเรื่องราวกรรมวิธีการผลิตผ้าฝ้าย สร้างแพลตฟอร์มลงจำหน่ายสินค้าต่อมา จัดอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับการตัดเย็บเสื้อและด้านบรรจุภัณฑ์ให้แก่กลุ่มทอผ้าและผู้ที่สนใจ เริ่มผลิตบรรจุภัณฑ์ ปรับปรุงและแก้ไข อับดับสุดท้าย วางจำหน่ายทั้งออนไลน์และออฟไลน์ ตลอดจนการแสดงสินค้าในงานมหกรรมสินค้าต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผ้าฝ้าย ตำบลขนวน

ออนไลน์ : ผ้าฝ้าย ตำบลขนวน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65019118 : กระเป๋าผ้าขาวม้า ตำบล ขนวน อำเภอ หนองนาคำ จังหวัด ขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.ขนวน อ.หนองนาคำ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าผ้าขาวม้า

รายละเอียด : • กว้าง 30 ยาว 30 เซนติเมตร • ผ้าที่ใช้ทำเป็นผ้าฝ้าย • ลวดลาย ลาย ผ้าขาวม้า" • มีช่องกระเป๋า 4 ช่อง สายปรับได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แบบกระเป๋าผ้าขาวม้า

-

-

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจกระเป๋าผ้าขาวม้า ทางคณะพัฒนาเห็นชอบว่าควรพัฒนาสินค้าสำเร็จรูปจากผ้าฝ้ายให้มีความหลากหลายเพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากขึ้น ลงพื้นที่สำรวจแหล่งทอผ้าในชุมชน เก็บข้อมูลและนำผ้าที่ทอสำเร็จมาทำการแปรรูปสำหรับเป็นกระเป๋า ต่อมา จัดอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับการตัดเย็บกระเป๋าและด้านบรรจุภัณฑ์ให้แก่กลุ่มทอผ้าและผู้ที่สนใจ เริ่มผลิตบรรจุภัณฑ์ ปรับปรุงและแก้ไข เริ่มทำการเปิดเพจ Face Book เพิ่มช่องทางการขาย สร้าง แพลตฟอร์มลงจำหน่ายสินค้า อันดับสุดท้าย การจำหน่ายทั้งออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผ้าฝ้าย ตำบลขนวน

ออนไลน์ : ผ้าฝ้าย ตำบลขนวน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015051 : การพัฒนาและยกระดับผ้าฝ้ายทอมือ

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.บ้านโคก อ.หนองนาคำ จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าขาวม้าลายขิด

รายละเอียด : เป็นผ้าฝ้ายทอมือย้อมสีธรรมชาติ ใช้สำหรับนุ่งห่ม อื่นๆ ขนาด (กว้าง × ยาว : 80 × 120 cm)

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การปรับเปลี่ยนรูปแบบดีไซน์ของสินค้า และการปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์สินค้า

การสร้างยอดขาย การจัดทำแผนธุรกิจและทำการตลาดออนไลน์

การปรับเปลี่ยนระบบการขายให้เป็นระบบ และการเข้าถึงสินค้าได้ง่ายมากยิ่งขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

- แนวคิดหลักการทำธุรกิจ

เพื่อมุ่งในการเพิ่มมูลค่าผลผลิตทางทรัพยากรในท้องถิ่นให้เกิดประโยชน์สูงสุด ด้วยการใช้เทคโนโลยี
และนวัตกรรม เพื่อนำไปสู่ความมั่นคงทางด้านทรัพยากรในท้องถิ่นและยังนำไปถึงความมั่นคงทางด้านเศรษฐกิจในชุมชน

- วิเคราะห์ความเสี่ยงและโอกาส

การสร้างผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมให้ความสำคัญกับการอนุรักษ์คุ้มครองทรัพยากร
และความหลากหลายทางชีวภาพรวมไปถึงการนำนวัตกรรมและสมัยใหม่มาประยุกต์ใช้

- แผนการตลาด

– การจัดการด้านการตลาดให้มีความมั่นคง
– ส่งเสริมด้านการจัดการแผนธุรกิจและการตลาดให้มียอดขายเพิ่มมากขึ้น
– การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้สวยงามและทันสมัย

- แผนการดำเนินงาน

1. เพิ่มความรู้เพื่อเพิ่มศักยภาพโดยการจัดอบรมและศึกษาดูงานนอกสถานที่
2. การขับเคลื่อนผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม
3. การแปลรูปผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายและทันสมัย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 60,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ฝ้ายนาคำ – Nakham Cotton

ออนไลน์ : ฝ้ายนาคำ – Nakham Cotton

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015246 : การพัฒนาและยกระดับยาหม่องสมุนไพร

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.บ้านโคก อ.หนองนาคำ จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยายป๊อกสมุนไพร

รายละเอียด : เป็นยาหม่องสมุนไพร สรรพคุณบรรเทาอาการ ปวด บวม

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การปรับเปลี่ยนรูปแบบดีไซน์ของสินค้า และการปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์สินค้า

การสร้างยอดขาย การจัดทำแผนธุรกิจและทำการตลาดออนไลน์

การปรับเปลี่ยนระบบการขายให้เป็นระบบ และการเข้าถึงสินค้าได้ง่ายมากยิ่งขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

- แนวคิดหลักการทำธุรกิจ

เพื่อมุ่งในการเพิ่มมูลค่าผลผลิตทางทรัพยากรในท้องถิ่นให้เกิดประโยชน์สูงสุด ด้วยการใช้เทคโนโลยี
และนวัตกรรม เพื่อนำไปสู่ความมั่นคงทางด้านทรัพยากรในท้องถิ่นและยังนำไปถึงความมั่นคงทางด้านเศรษฐกิจในชุมชน

- วิเคราะห์ความเสี่ยงและโอกาส

การสร้างผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมให้ความสำคัญกับการอนุรักษ์คุ้มครองทรัพยากร
และความหลากหลายทางชีวภาพรวมไปถึงการนำนวัตกรรมและสมัยใหม่มาประยุกต์ใช้

- แผนการตลาด

– การจัดการด้านการตลาดให้มีความมั่นคง
– ส่งเสริมด้านการจัดการแผนธุรกิจและการตลาดให้มียอดขายเพิ่มมากขึ้น
– การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้สวยงามและทันสมัย

- แผนการดำเนินงาน

1. เพิ่มความรู้เพื่อเพิ่มศักยภาพโดยการจัดอบรมและศึกษาดูงานนอกสถานที่
2. การขับเคลื่อนผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม
3. การแปลรูปผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายและทันสมัย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ยายป๊อก สมุนไพร

ออนไลน์ : ยายป๊อก สมุนไพร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65011817 : COLA KKU X ผ้าขาวม้า ตำบลกุดกว้าง อำเภอหนองเรือ จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.กุดกว้าง อ.หนองเรือ จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	7 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าขาวม้าและผ้าพันคอ

รายละเอียด : ผ้าขาวม้าและผ้าพันคอเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำด้วยมือ อีกทั้งยังมีสีพาสเทลเป็นที่นิยมและลายทอเรียบง่ายสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในบริบทอื่นได้ อาทิ ผ้าปูโต๊ะ ผ้าม่าน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

SWOT analysis

Business Model Canvas

Customer Engagement Model

05 : แผนธุรกิจ

คณะผู้ดำเนินโครงการ U2T มีความคิดเห็นที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าขาวม้าและผ้าพันคอให้มีความเป็นเอกลักษณ์และช่วยผลักดันในเรื่องของการขยายฐานลูกค้าออกไปจำหน่ายให้ครอบคลุมทั้งในและนอกพื้นที่ เพื่อรองรับการขายที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคตทั้งการขายแบบออฟไลน์และออนไลน์ ซึ่งจะกำหนดราคาโดยจะหักค่าใช้จ่ายในด้านต้นทุนต่างๆ จากนั้นทำการบวกกำไรที่คาดว่าจะได้รับเข้าไปในราคาขาย
ทางกลุ่มผู้ผลิตจึงได้วางแผนการตลาด เช่น จัดจำหน่ายตลาดในชุมชน ร้านขายของฝาก ขยายฐานลูกค้าในพื้นที่ใกล้เคียง เพิ่มช่องทางการขายในแพลตฟอร์มออนไลน์
โดยผ้าขาวม้าและผ้าพันคอตำบลกุดกว้างมีผลิตภัณฑ์อยู่ 2 อย่าง ได้แก่
1.ผ้าขาวม้า 80*200 ราคา 200 บาท/ผืน ยอดขายขั้นต่ำต่อเดือนที่เคยขายได้ประมาณ 5 ผืน คิดเป็นเงิน 1,000 บาท
2.ผ้าพันคอ 35*15 ราคา 120 บาท/ผืน ยอดขายขั้นต่ำต่อเดือนที่เคยขายได้ประมาณ 5 ผืน คิดเป็นเงิน 60 บาท
รวมผลิตภัณฑ์ผ้าขาวม้าและผ้าพันคอคิดเป็นเงิน 1,060 บาท/ครั้ง
โดยมีการวางแผนการขายในอนาคตหลังจากพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน, มีความน่าสนใจ, สามารถเก็บรักษาได้นานขึ้น และสร้างโลโก้ผลิตภัณฑ์ โดยมีการวางแผนเพิ่มมูลค่าของผ้าขาวม้าและผ้าพันคอทั้ง 2 อย่างเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 คาดการณ์ว่าการมีผลิตภัณฑ์ที่มีบรรจุภัณฑ์ที่มีมาตรฐานจะสามารถขายได้มากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65011882 : COLA KKU X ผ้าไหม ตำบลกุดกว้าง อำเภอหนองเรือ จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.กุดกว้าง อ.หนองเรือ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	7 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหม ผ้าโสร่งและผ้าขาวม้า

รายละเอียด : ผ้าไหม ผ้าโสร่งและผ้าขาวม้า จากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านโนนดู่มีความสวยงามและมีเอกลักษณ์เนื่องจากเป็นผ้าไหมที่ทอด้วยมือเส้นไหมมีขนาดใหญ่กว่าเส้นไหมผลิตด้วยเครื่องผ้าที่ได้จึงมีความหนาและความมันวาว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

SWOT analysis

Business Model Canvas

Customer Engagement Model

05 : แผนธุรกิจ

คณะผู้ดำเนินโครงการ U2T มีความคิดเห็นที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าไหมให้มีความเป็นเอกลักษณ์และช่วยผลักดันในเรื่องของการขยายฐานลูกค้าออกไปจำหน่ายให้ครอบคลุมทั้งในและนอกพื้นที่ เพื่อรองรับการขายที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคตทั้งการขายแบบออฟไลน์และออนไลน์ ซึ่งจะกำหนดราคาโดยจะหักค่าใช้จ่ายในด้านต้นทุนต่างๆ จากนั้นทำการบวกกำไรที่คาดว่าจะได้รับเข้าไปในราคาขาย
ทางกลุ่มผู้ผลิตจึงได้วางแผนการตลาด เช่น จัดจำหน่ายตลาดในชุมชน ร้านขายของฝาก ขยายฐานลูกค้าในพื้นที่ใกล้เคียง เพิ่มช่องทางการขายในแพลตฟอร์มออนไลน์
โดยผ้าไหม ตำบลกุดกว้างมีผลิตภัณฑ์อยู่ 3 อย่าง ได้แก่
1.ผ้าไหม 100*180 ราคา 2,000 บาท /ผืน ยอดขายขั้นต่ำต่อเดือนที่เคยขายได้ประมาณ 2 ผืน คิดเป็นเงิน 4,000 บาท
2.ผ้าโสร่ง 100*180 ราคา 2,000 บาท /ผืน ยอดขายขั้นต่ำต่อเดือนที่เคยขายได้ประมาณ 2 ผืน คิดเป็นเงิน 4,000 บาท
3. ผ้าขาวม้า 70*163 ราคา 1,000 บาท/ผืน ยอดขายขั้นต่ำต่อเดือนที่เคยขายได้ประมาณ 1 ผืน คิดเป็นเงิน 1,000 บาท
รวมผลิตภัณฑ์ผ้าไหมคิดเป็นเงิน 5,000 บาท/ครั้ง
โดยมีการวางแผนการขายในอนาคตหลังจากพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน, มีความน่าสนใจ, สามารถเก็บรักษาได้นานขึ้น และสร้างโลโก้ผลิตภัณฑ์ โดยมีการวางแผนเพิ่มมูลค่าของ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017362 : HSBCG : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน ตำบลจระเข้ (ผ้าไหม)

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.จระเข้ อ.หนองเรือ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหม

รายละเอียด : ผ้าไหมจากชุมชนตำบลจระเข้ อำเภอหนองเรือ จังหวัดขอนแก่น เป็นสินค้าภูมิปัญญาท้องถิ่นที่สืบทอดมาจากบรรพบุรุษ โดยมีการเลี้ยงไหม ต้มและสาวไหม ย้อมสีไหมเองจากชาวบ้านทุกขั้นตอน เนื้อผ้าอ่อนนุ่ม ใส่สบายลวดลายสีสันสวยงาม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบ Packaging Design บรรจุภัณฑ์สำหรับใส่สินค้า

พัฒนาปรับลุคผลิตภัณฑ์ให้โดดเด่น และมีอัตลักษณ์ รวมถึงพัฒนาคุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

สร้างแบรนด์ให้กับสินค้าตะกร้า และต่อยอดสินค้าให้มีการทำการตลาดออนไลน์ที่ง่ายขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segments กลุ่มลูกค้าของเรา
- กลุ่มคนในชุมชน และกลุ่มคนจากชุมชนพื้นที่ใกล้เคียง
- กลุ่มผู้บริโภคที่ชื่นชอบในการสั่งซื้อสินค้าออนไลน์โดยไม่ต้องเดินทาง
- กลุ่มคนที่ชื่นชอบในการสะสมผ้าไหมแท้ที่มีลวดลายสวยงาม
- กลุ่มคนที่ชื่นชอบในการแต่งกายด้วยผ้าไหมในการบุญและพิธีการสำคัญ

Value Propositions คุณค่าที่ส่งมอบให้กับลูกค้า
- สินค้าผ้าไหมที่ทอด้วยมืออย่างประณีตสวยงามภายใต้Brandที่สร้างขึ้น
- สินค้าผ้าไหมที่ทอด้วยมือหลากหลายลวดลายสีสันและตรงกับความต้องการในปัจจุบัน
- สะดวกในการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์

Channels ช่องทางที่จะเข้าถึงลูกค้า
- จำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์
- ออกบูธงานอีเว้นท์
- ร้านค้าต่าง ๆ ในชุมชน
- สถานที่หน่วยงานภาครัฐที่ให้การสนับสนุน

Customer relationships ความสัมพันธ์กับลูกค้า
- มีกิจกรรมการขายผ่านช่องทางออนไลน์ที่อัปเดตข้อมูลและสินค้าใหม่ๆให้กับลูกค้าตลอด
- จัดส่งสินค้าที่มีคุณภาพอย่างรวดเร็วทันใจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 36,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017379 : HSBCG : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน ตำบลจระเข้ (ตะกร้า)

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.จระเข้ อ.หนองเรือ จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าจักสาน

รายละเอียด : ตะกร้าจักสานที่ทำมาจากเส้นพลาสติกและเชือกมัดฟาง ที่ชาวบ้านในชุมชนได้รับความรู้วิธีการสานตะกร้าจากหน่วยงานภาครัฐที่เข้ามาสนับสนุนในด้านการฝึกทักษะอาชีพ โดยชาวบ้านโดยเฉพาะกลุ่มผู้สูงวัยนิยมใช้เวลาว่างสานตะกร้าจำหน่ายเพื่อเป็นรายได้เสริมมาเป็นระยะเวาลาห

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

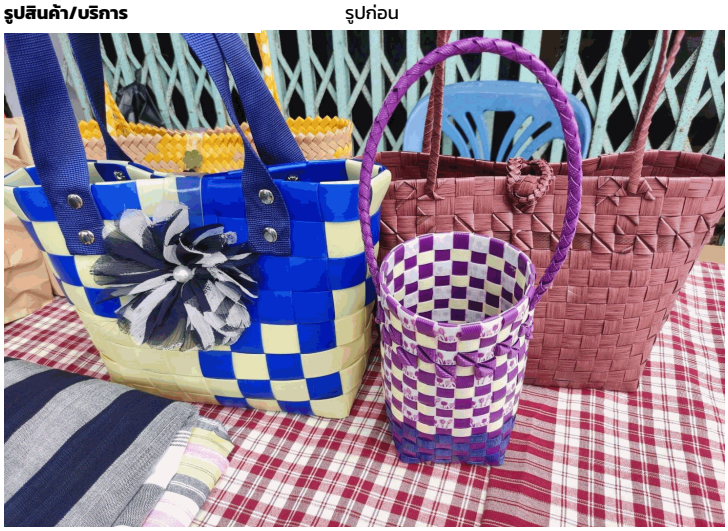
04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างแบรนด์ให้กับสินค้าตะกร้า และต่อยอดสินค้าให้มีการทำการตลาดออนไลน์ที่ง่ายขึ้น

พัฒนาปรับลุคผลิตภัณฑ์ให้โดดเด่น และมีอัตลักษณ์ รวมถึงพัฒนาคุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

ออกแบบ Packaging Design บรรจุภัณฑ์สำหรับใส่สินค้า

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segments กลุ่มลูกค้าของเรา
- กลุ่มคนในชุมชน และกลุ่มคนจากชุมชนพื้นที่ใกล้เคียง
- กลุ่มผู้บริโภคที่ชื่นชอบในการสั่งซื้อสินค้าออนไลน์โดยไม่ต้องเดินทาง
- กลุ่มแม่บ้านที่ต้องใช้ตะกร้าในการจ่ายตลาดเพื่อลดขยะแทนการใช้ถุงพลาสติก
- กลุ่มผู้สูงวัยที่ใช้ตะกร้าใส่ของไปวัด

Value Propositions คุณค่าที่ส่งมอบให้กับลูกค้า
- สินค้าตะกร้าสานที่ทำด้วยมือแฮนด์เมดอย่างปราณีตสวยงามภายใต้Brandที่สร้างขึ้น
- สินค้าตะกร้าสานที่ทำด้วยมือแฮนด์เมดหลากหลายรูปแบบตรงกับความต้องการในปัจจุบัน
- สะดวกในการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์

Channels ช่องทางที่จะเข้าถึงลูกค้า
- จำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์
- ออกบูธงานอีเว้นท์
- ร้านค้าต่าง ๆ ในชุมชน
- สถานที่หน่วยงานภาครัฐที่ให้การสนับสนุน

Customer relationships ความสัมพันธ์กับลูกค้า
- มีกิจกรรมการขายผ่านช่องทางออนไลน์ที่อัปเดตข้อมูลและสินค้าใหม่ๆให้กับลูกค้าตลอด
- จัดส่งสินค้าที่มีคุณภาพอย่างรวดเร็วทันใจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง



PS65027120 : กระเป๋าผ้าไหม

มหาวิทยาลัยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ต.โนนทอง อ.หนองเรือ จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	8 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าพื้นเมืองโนนทอง

รายละเอียด : ผ้าไหมผลิตจากชุมชนเอง โดยการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมและทอมือด้วยภูมิปัญญาจากชาวบ้าน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้วัตถุดิบที่ทำให้เกิดสีจากใบและเปลือกของต้นไม้ ใช้วัตถุดิบจากสิ่งของเหลือใช้ในครัวเรือน ใช้ทฤษฎีหมักโคลน

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบลวดลายและสื่อประชาสัมพันธ์

ใช้ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบออนไลน์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ U2T ตำบลโนน

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ผ้าไหมโนนทอง ผลิตโดยกลุ่มชาวบ้านบ้านหนองเขื่อนช้างหมู่ 6 ตำบลโนนทอง ผ้าไหมบ้านหนองเขื่อนช้าง เป็นที่ยอมรับว่ามีคุณภาพแห่งหนึ่งในจังหวัดขอนแก่นและเป็นที่นิยมเนื่องจากเป็นผ้าทอมือที่มีเอกลักษณ์ต่างจากผ้าทั่วไป เนื้อผ้าทีความงามเป็นประกายทำให้สีสันสวยงามแสดงถึงรสนิยมของผู้ใส่ ขายผ้าที่มีคุณภาพทุกชิ้นให้แก่ลูกค้าการให้ความช่วยเหลืออำนวยความสะดวก และค้าขายอย่างตรงไป-ตรงมา ซึ่งทางกลุ่มได้จัดจำหน่ายผ้าที่มีคุณภาพสวยงามให้แก่ลูกค้าเสมอ รวมถึงการให้คำแนะนำเกี่ยวกับการตัดชุดเพื่อสวมใส่ เมื่อซื้อผ้าไปแล้ว มีการจดจำลูกค้า กลุ่มเป้าหมายลูกค้าที่ตั้งไว้คือ กลุ่มบุคคลทั่วไปในวัยทำงาน นักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ กลุ่มลูกค้าทุกเพศที่ต้องการผ้าไหมไปใช้ในโอกาสงานต่างๆ เช่น งานบุญ งานบวช งานแต่งงาน เป็นต้น ใช้ช่องทางในการสื่อสาร
ประชาสัมพันธ์สินค้าการจำหน่ายโดยมีทั้งการขายหน้าร้านและทางเพจfacebookจัดจำหน่ายตามงานจัดแสดงสินค้าตามงานต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง



PS65027125 : โนนทองแฮนด์คราฟ

มหาวิทยาลัยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ต.โนนทอง อ.หนองเรือ จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	6 คน	8 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อกกและจักสานโนนทอง

รายละเอียด : ผ้าไหมผลิตจากชุมชนเองโดยการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมและทอมือด้วยภูมิปัญญาจากชาวบ้านเสื่อกก เป็นผลิตภัณฑ์จาก "ต้นกก" เป็นผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติที่มีความโดดเด่น ประณีต สวยงาม ผลิตจากเส้นกกที่มีคุณภาพดี เส้นเล็กละเอียด ผิวมัน เรียบเหนียวแน่นทนนาน ผิวมันละเอียด ใช้วัตถุดิบในท้องถิ่น กกที่ใช้ในการทำผลิตภัณฑ์ปลูกเองในพื้นที่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบออนไลน์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ U2T ตำบลโนนทอง

ใช้การนำเทคนิคและภูมิปัญญาไทยแต่ดั้งเดิมมาประยุกต์ใช้ในกระบวนการทอเสื่อกก

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบลวดลายและสื่อประชาสัมพันธ์

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

เสื่อกกโนนทอง ผลิตโดยกลุ่มชาวบ้านตำบลโนนทอง หมู่2,19 เสื่อกกทอมือจากวัตถุดิบในชุมชนโดยสมาชิกกลุ่มช่วยกันพัฒนารูปแบบเสื่อกกให้มีความทันสมัย ลวดลายสวยงาม เป็นที่ต้องการของตลาดซึ่งนำเทคนิคและภูมิปัญญามาประยุกต์ใช้ในการทอเสื่อกก มีการจดจำลูกค้า กลุ่มเป้าหมายลูกค้าที่ตั้งไว้ คือ ลูกค้าในพื้นที่/นอกพื้นที่ บุคคลทั่วไป เริ่มตั้งแต่ อายุ 30 ปีขึ้นไป ,กลุ่มลูกค้าทุกเพศที่ต้องการเสื่อกกเพื่อนำไปใช้งานอำนวยความสะดวกในครัวเรือน หรือสถานที่ต่างๆ เช่น บ้าน อาคาร วัด ทุ่งนา เป็นต้น , บุคคลทั่วไปที่ไม่สะดวกมาเลือกซื้อสินค้าโดยตรง จะมีช่องทางการติดต่อและจำหน่ายผ่านทาง ออนไลน์ และ ออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง



PS65027807 : การพัฒนาและยกระดับไก่ย่างโนนทัน

มหาวิทยาลัยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ต.โนนทัน อ.หนองเรือ จ.ขอนแก่น

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

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไก่ย่างโนนทัน

รายละเอียด : ไก่ที่นำมาใช้เป็นไก่พันธุ์KKU1 ซึ่งเป็นพันธุ์ไก่ที่มีเนื้อหนา แน่น โคเลสเตอรอลต่ำ มีกรดยูริกต่ำ ไก่ยังโตเร็วเลี้ยงง่าย ซึ่งจะทำให้ต้นทุนต่ำสามารถเลี้ยงได้ในโรงเรือน และรสชาติของไก่โนนทันมีรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์โดยมีสูตรการปรุงรสที่มีมานาน รวมทั้งมีการออกแบบตราสินค้าและโลโก้กลางที่ผู้ประกอบการสามารถใช้ร่วมกันได้ และใช้บรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาตราสินค้า

การพัฒนาโลโก้

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ย่อยสลายง่าย

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากไก่ย่างโนนทันหนองเรือถูกเข้าใจผิดว่าเป็นไก่ย่างภูเวียง ซึ่งแต่เดิมไก่ย่างที่วางขายทั่วไปใช้ไก่สดธรรมดา และผู้ประกอบการแต่ละรายใช้ตราสินค้าของตนเอง คณะทำงานจึงได้แนะนำผู้ประกอบการให้ใช้ไก่พันธุ์ KKU 1 หรือไก่ไร้เก๊าท์ และสร้างชื่อตราสินค้าใหม่ โลโก้ใหม่ รวมทั้งใช้บรรจุภัณฑ์เพื่อสิ่งแวดล้อม เพื่อการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ โดยมีชื่อตราสินค้าใหม่ คือ ไก่ย่างจามจุรี อันมีที่มาจากต้นจามจุรีขนาดใหญ่ในตำบลโนนทัน อำเภอหนองเรือ เพื่อให้มีเอกลักษณ์ โดดเด่นของหมู่บ้านโนนทัน และได้จัดทำการออกบูธขายไก่ย่างจามจุรีให้คนรู้จัก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไก่ย่างจามจุรี

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65027817 : ยกระดับผักปลอดสารพิษโพธิ์งาม

มหาวิทยาลัยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ต.โนนทัน อ.หนองเรือ จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	8 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักปลอดสารพิษโพธิ์งาม

รายละเอียด : ผักปลอดสารพิษที่ปลูกโดยคนในชุมชนโนนทัน ส่วนมากจะเป็นสลัด หรือผักกาดหอม ภายใต้ชื่อตราสินค้า ผักปลอดสารพิษโพธิ์งาม พร้อม โลโก้ และบรรจุภัณฑ์เพื่อสิ่งแวดล้อม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ได้รับการถ่ายทอดการทำปุ๋ยหมัก

พัฒนาตราสินค้าและโลโก้

บรรจุภัณฑ์เพื่อสิ่งแวดล้อมสำหรับการจำหน่ายปลีก

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากในชุมชนโนนทันชาวบ้านโดยส่วนใหญ่นิยมปลูกผักกินเองภายในหมู่บ้าน และการจำหน่ายส่งถุงละ 10 กิโลกรัม โดยไม่มีการจำหน่ายปลีก ไม่มีตราสินค้า ไม่ไม่โลโก้ คณะทำงานจึงวางแผนการพัฒนาสินค้าตั้งแต่การเพาะปลูก โดยเริ่มการทำปุ๋ยหมักเพื่อลดต้นทุน และเพื่อความปลอดภัยของผู้เพาะปลูก และผู้บริโภค ไปจนถึงการสร้างชื่อตราสินค้า โลโก้ และบรรจุภัณฑ์เพื่อสิ่งแวดล้อมสำหรับการจำหน่ายปลีก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผักปลอดสารพิษโพธิ์งาม

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015839 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบล โนนสะอาด อำเภอ หนองเรือ จังหวัด ขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.โนนสะอาด อ.หนองเรือ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าคลุมไหล่ , ผ้าพันคอ

รายละเอียด : เป็นผ้าคลุมไหล่และผ้าพันคอที่ผลิตจากฝ้าย โดยมีกระบวนการผลิตจากภูมิปัญญาชาวบ้าน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Photoshop ออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์

เทคโนโลยีด้านสื่อออนไลน์ที่ใช้ในการประชาสัมพันธ์

วิดีโอประชาสัมพันธ์ข้อมูลและความเป็นมาของสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

ผ้าฝ้ายเป็นผลิตภัณฑ์ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านหนองแวง ภายใต้แบรนด์ "ฝ้ายอิงอุ่น" ที่มีความเป็นเอกลักษณ์ และเป็นวัฒนธรรมที่สืบทอดกันมาจากรุ่นสู่รุ่น โดยผู้หญิงจะมีบทบาทในการทอผ้าไว้ใช้ในครัวเรือน นอกจากประโยชน์ใช้สอยด้านเครื่องนุ่งห่มของสมาชิกในครอบครัวทั้งยังเป็นการส่งเสริมอาชีพให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก คือ กลุ่มแม่บ้าน พนักงานข้าราชการและผู้ที่สนใจ อายุตั้งแต่ 20 ปีขึ้นไป จุดเด่นของผลิตภัณฑ์ คือ ใช้วัตถุดิบจากฝ้ายธรรมชาติ และมีกระบวนการการผลิตแบบภูมิปัญญาท้องถิ่น โดยจะมีช่องทางการจำหน่ายสินค้าบนแพลตฟอร์ม Facebook ,Line add ,Shopee ,Lazada และมีสินค้าวางจำหน่ายที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชน กางส่งเสริมด้านการตลาดจะใช้สื่อเพื่อโฆษณาและประชาสัมพันธ์สินค้าบนแพลตฟอร์มออนไลน์ กลยุทธ์ด้านการผลิต เป็นการเพิ่มมูลค่าสินค้าโดยการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีโดดเด่นเป็นที่น่าดึงดูดแก่กลุ่มลูกค้า และการสร้างกลยุทธ์ด้านอื่นๆ ไม่ว่าจะเป็น กลยุทธ์ด้านราคา โดยการตั้งราคาสินค้าที่ผู้คนสามารถเข้าถึงได้ โดยเฉพาะกลุ่มเป้าหมาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015906 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบล โนนสะอาด อำเภอ หนองเรือ จังหวัด ขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.โนนสะอาด อ.หนองเรือ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าซิ่น , ผ้าโสร่ง

รายละเอียด : ผ้าซิ่น , ผ้าโสร่งผลิตจากไหมของกลุ่มชาวบ้านและมีกระบวนการผลิตแบบภูมิปัญญาท้องถิ่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Photoshop ออกแบโลโก้และบรรจุภัณฑ์

เทคโนโลยีด้านสื่อออนไลน์ที่ใช้ในการประชาสัมพันธ์

วิดีโอประชาสัมพันธ์ข้อมูลและความเป็นมาของสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

ผ้าไหมทอมือ เป็นงานหัตกรรมจากภูมิปัญญาท้องถิ่นที่ได้รับการสืบทอดกันมานานในบ้านหนองลุมพุก หมู่ 6 ตำบลโนนสะอาด อำเภอหนองเรือ จังหวัดขอนแก่น มีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เข้มแข็ง ที่มีการรวมกลุ่มทำผ้าไหมทอมือ แต่เนื่องจากลายผ้าไหมของชาวบ้านเป็นลายดั้งเดิม และยังไม่มีลวดลายแปลกใหม่ จึงทำให้ผลิตภัณฑ์จำหน่ายได้น้อย และยังไม่มีช่องทางการจำหน่ายบนสื่อออนไลน์ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก คือ กลุ่มแม่บ้าน พนักงานข้าราชการและผู้ที่สนใจ อายุตั้งแต่ 30 ปีขึ้นไป จุดเด่นของผลิตภัณฑ์ คือ ใช้วัตถุดิบจากไหมธรรมชาติที่มาจากรังไหมที่ชาวบ้านเลี้ยง และมีกระบวนการการผลิตแบบภูมิปัญญาท้องถิ่น โดยจะส่งเสริมให้มีช่องทางการจำหน่ายสินค้าบนแพลตฟอร์ม Facebook ,Line add ,Shopee ,Lazada และมีสินค้าวางจำหน่ายที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชน กางส่งเสริมด้านการตลาดจะใช้สื่อเพื่อโฆษณาและประชาสัมพันธ์สินค้าบนแพลตฟอร์มออนไลน์ กลยุทธ์ด้านการผลิต เป็นการเพิ่มมูลค่าสินค้าโดยการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความโดดเด่นเป็นที่น่าดึงดูดแก่กลุ่มลูกค้า และการสร้างกลยุทธ์ด้านอื่นๆไม่ว่าจะเป็น กลยุทธ์ด้านราคา โดยการตั้งราคาสินค้าที่ผู้คนสามารถเข้าถึงได้โดยเฉพาะกลุ่มเป้าหมาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015086 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลบ้านกง อำเภอหนองเรือ จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.บ้านกง อ.หนองเรือ จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์แปรรูปปลา บ้านหนองทุ่ม ม.6 ต.บ้านกง อ.หนองเรือ จ.ขอนแก่น

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปจากปลาซึ่งเป็นวัตถุดิบที่มีในพื้นที่ โดยมีผลิตภัณฑ์ที่พร้อมจำหน่าย ได้แก่-ปลาแห้ง (ปลาวง) วงละ10บาท -ปลาแห้งตัดหัว กิโลละ 400 บาท- ปลาส้มตัว ตัวละ100บาท -ปลาร้าสับ กระปุกละ20บาท -ปลาร้าตัว ถังละ600บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล

เครื่องซีลสูญญากาศ ช่วยในการดูดอากาศออกจากถุงเพื่อช่วยเก็บรักษาสินค้าในถุงได้นานมากขึ้น

ใช้โปรแกรม Adobe Photoshop และ Canva ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ / โลโก้สินค้า

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์แปรรูปปลา กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก คือ -ประชากรที่มีช่วงอายุประมาณ18ปีขึ้นไป ทั้งเพศหญิงและเพศชายและกลุ่มธุรกิจอาหารที่นำไปจำหน่ายต่อในร้านของตนเองจัดจำหน่ายแบ่งออกเป็น2ช่องทาง ได้แก่ ช่องทางแบบOFFLINE และONLINE

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง



PS65015142 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลบ้านกง อำเภอหนองเรือ จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.บ้านกง อ.หนองเรือ จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กลุ่มทอผ้าฝ้ายย้อมสีจากธรรมชาติ บ้านหนองสระ ม.4 ต.บ้านกง อ.หนองเรือ จ.ขอนแก่น

รายละเอียด : ผ้าฝ้ายทอมือย้อมสีด้วยธรรมชาติ เป็นผ้าฝ้ายทอมือที่มีคุณภาพและมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว โดยการใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติในท้องถิ่น จึงเป็นผ้าฝ้ายทอมือที่มีคุณภาพและสร้างสรรค์จากธรรมชาติทุกขั้นตอนโดยได้รับการสืบทอดเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นสู่กันมาจากรุ่นสู่รุ่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้โปรแกรม Adobe Photoshop และ Canva ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ / โลโก้สินค้า

เทคโนโลยีการย้อมผ้า

ใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล

05 : แผนธุรกิจ

มีผลิตภัณฑ์ที่พร้อมจำหน่าย ได้แก่ผ้าฝ้ายทอมือย้อมสีจากธรรมชาติ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก คือ ประชากรวัยทำงานที่มีอายุประมาณ30ปีขึ้นไป ทั้งเพศหญิงและเพศชายและสามารถนำไปจำหน่ายต่อในร้านของตนเองได้ สามารถซื้อผ่านทางFacebook Line ของกลุ่มได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65011397 : COLA KKU X ผ้าฝ้ายทอมือจากสีธรรมชาติ ตำบลบ้านผือ อำเภอหนองเรือ จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.บ้านผือ อ.หนองเรือ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าฝ้ายทอมือ

รายละเอียด : 1. ผ้าฝ้ายทอมือ ราคา 150 บาท/เมตร 2. ผ้าถุงมัดหมี่ ราคา 399 บาท/ผืน 3. ผ้าคลุมไหล่ ราคา 256 บาท/ผืน 4.ผ้าพันคอ ราคา 199 บาท/ผือ 5.พวงกุญแจ ราคา 49 บาท/ชิ้น 6.เข็มกลัด ราคา 49 บาท/ชิ้น 7.กระเป๋า ราคา 199-259 บาท/ใบ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

SWOT Analysis

Business Model Canvas

Customer Engagement Model

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลบ้านผือมีการใช้แผนธุรกิจแบบ4PหรือMarketingMixโดยแบ่งการวิเคราะห์องค์ประกอบเป็น4ส่วนได้แก่1.Product(ผลิตภัณฑ์)2.Price(ราคา)3.Place(ช่องทางจัดจำหน่าย)4.Promotionส่งเสริมการขายหรือสื่อสารการตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลบ้านผือ อำเภอหนองเรือ จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65011517 : COLA KKU X ปลาแปรรูป ตำบลบ้านผือ อำเภอหนองเรือ จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.บ้านผือ อ.หนองเรือ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาแปรรูป

รายละเอียด : 1. ปลาเส้น ราคา 320 บาท/กิโลกรัม 2. ปลาแห้ง ราคา 300 บาท/กิโลกรัม 3. ปลาส้ม ราคา 120 บาท/กิโลกรัม 4.ส้มไข่ปลา ราคา 120 บาท/กิโลกรัม 5.หม่ำไข่ปลา ราคา 100 บาท/กิโลกรัม 6.ปลาร้า ราคา 50 บาท/กิโลกรัม 7.พุงปลา ราคา 250 บาท/กิโลกรัม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Business Model Canvas

SWOT Analysis

Customer Engagement Model

05 : แผนธุรกิจ

ตำบลบ้านผือมีการใช้แผนธุรกิจแบบ4PหรือMarketingMixโดยแบ่งการวิเคราะห์องค์ประกอบเป็น4ส่วนได้แก่1.Product(ผลิตภัณฑ์)2.Price(ราคา)3.Place(ช่องทางจัดจำหน่าย)4.Promotionส่งเสริมการขายหรือสื่อสารการตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลบ้านผือ อำเภอหนองเรือ จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65041152 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลบ้านเม็ง อำเภอหนองเรือ จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.บ้านเม็ง อ.หนองเรือ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต 5 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวกล้องหอมมะลิ 105

รายละเอียด : ข้าวอินทรีย์ปลอดสาร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องอัดสูญญากาศ

รถอัดฟาง

เครื่องหยอดข้าว

05 : แผนธุรกิจ

1.กลุ่มลูกค้า CS - จำหน่ายผลิตภัณฑ์ในช่วงอายุ 25 ปีขึ้นไป
2.ความสัมพันธ์กับกลุ่มลูกค้า CS การสร้าง facebook สื่อการตลาด เพื่อขายสินค้า
3. ช่องทางเข้าถึงลูกค้า DC แบบออฟไลน์ : ตลาดในชุมชน งานประจำท้องถิ่น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 245,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65041153 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลบ้านเม็ง อำเภอหนองเรือ จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.บ้านเม็ง อ.หนองเรือ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต **5 คน**

ประชาชน **5 คน**

อาจารย์ **1 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าพันคอ

รายละเอียด : ผ้าฝ้ายทอมือ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โทรศัพท์มือถือ

คอมพิวเตอร์

กล้องดิจิทัล

05 : แผนธุรกิจ

1.กลุ่มลูกค้า CS - จำหน่ายผลิตภัณฑ์ในช่วงอายุ 25 ปีขึ้นไป
2.ความสัมพันธ์กับกลุ่มลูกค้า CS การสร้าง facebook สื่อการตลาด เพื่อขายสินค้า
3. ช่องทางเข้าถึงลูกค้า DC แบบออฟไลน์ : ตลาดในชุมชน งานประจำท้องถิ่น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65015924 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลยางคำ อำเภอหนองเรือ จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.ยางคำ อ.หนองเรือ จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	8 คน	6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จักสานกระติบข้าวไผ่ตะวัน

รายละเอียด : ขนาด 5 นิ้วขนาด 6 นิ้วขนาด 7 นิ้วลาย: ช้าง, รวย, โบว์, หัวใจ, เอส, ลูกเต๋า, สอง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การทำสื่อออนไลน์ในการประชาสัมพันธ์สินค้า

ออกแบบบรรจุภัณฑ์และโลโก้

จัดทำสื่อวิดีโอช่องทางการโปรโมทสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

ปัจจุบันกระติบของตำบลยางคำมีจุดเด่น คือ หลากหลายรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่พร้อมจำหน่าย ลูกค้าส่วนมากซื้อนำไปขายต่ออยู่ในเขตภาคอีสาน จึงขยายตลาดสินค้าให้ลูกค้าต่างพื้นที่และต่างประเทศโดยทำการตลาดบนsocial ให้ได้10% ใน 3 เดือนใช้งบประมาณดำเนินโครงการ 98,900 บาท

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 34,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จักสานตำบลยางคำ

ออนไลน์ : U2Tตำบลยางคำ ขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65016113 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลยางคำ อำเภอหนองเรือ จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.ยางคำ อ.หนองเรือ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	8 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ค่าบำรุงสถานที่

รายละเอียด : ภูเม็งเป็นภูเขาที่อยู่ไม่ไกลจากหมู่บ้านโดยทั่วไปในสมัยก่อนผู้คนในพื้นที่ใช้เป็นสถานที่หาของป่าเพื่อดำรงชีวิตในแต่ละวัน แต่ในปัจจุบันได้กลายเป็นส่วนหนึ่งของอุทยานแห่งชาติน้ำพองจึงทำให้สามารถเข้าไปท่องเที่ยวเชิงธรรมชาติเช่น เดินป่าชมทิวทัศน์ เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดทำสื่อออนไลน์โปรโมทสถานที่ท่องเที่ยว

จัดทำสื่อวิดีโอโฆษณาผ่านทางช่องทางออนไลน์

จัดทำเอกสารประกอบการอธิบายโฆษณาสถานที่ท่องเที่ยว (ป้ายไวนิล

05 : แผนธุรกิจ

ภูเม็งเป็นพื้นที่ที่มีความหลากหลายทางธรรมชาติมีเป้าหมายลูกค้าช่วงอายุ16-30ปีในพื้นที่ใกล้เคียงและต่างพื้นที่โดยทำการตลาดโซเชียลเน็ตเวิร์คทั้งในและต่างประเทศมีรายได้และยอดจำนวนผู้ติดตามเพิ่มขึ้นจากเดิม10% ภายใน 3 เดือนโดยใช้งบประมาณดำเนินโครงการ 38900

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 43,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

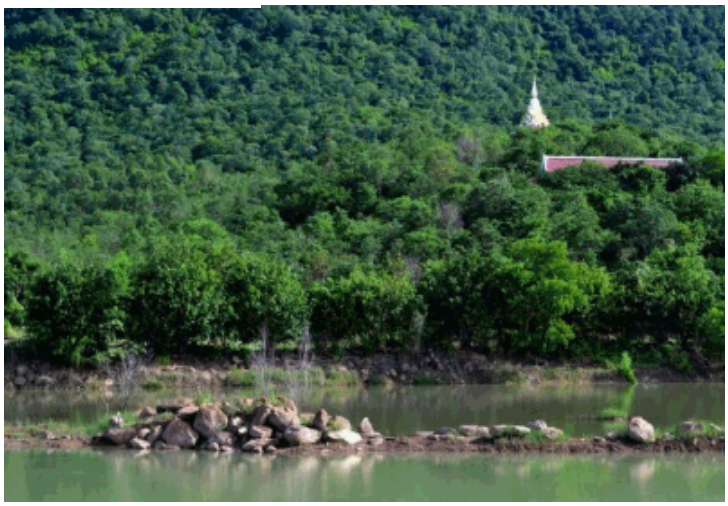
ออฟไลน์ : ภูเม็ง

ออนไลน์ : UT2ตำบลยางคำขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65011717 : COLA KKU X ก้อนเชื้อเห็ด ตำบลหนองเรือ อำเภอหนองเรือ จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองเรือ อ.หนองเรือ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ก้อนเชื้อเห็ด

รายละเอียด : ก้อนเชื้อเห็ดนางรมเทา เห็ดนางฟ้าภูฐาน และเห็ดขอนดำ เห็ดสายพันธุ์นี้ดูแลง่าย ออกดอกดี รดน้ำวันละ 3-5 ครั้ง เห็ดออกทุกๆ 7-10 วัน หลังจากเก็บเห็ด หยุดรดน้ำ 3-4 วัน แล้วจึงกลับมารดน้ำก้อนเชื้อเห็ด ผลิตจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฟาร์มเห็ด ท่าศาลาหมู่ 8

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ SWOT analysis

ใช้ Business Model Canvas

ใช้ Customer Engagement Model

05 : แผนธุรกิจ

คณะผู้ดำเนินโครงการ U2T มีความคิดเห็นที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ก้อนเชื้อเห็ดให้มีความเป็นเอกลักษณ์และช่วยผลักดันในเรื่องของการขยายฐานลูกค้าออกไปจำหน่ายให้ครอบคลุมทั้งในและนอกพื้นที่ เพื่อรองรับการขายที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคตทั้งการขายแบบออฟไลน์และออนไลน์ ซึ่งจะกำหนดราคาโดยจะหักค่าใช้จ่ายในด้านต้นทุนต่างๆ จากนั้นทำการบวกกำไรที่คาดว่าจะได้รับเข้าไปในราคาขาย
ทางกลุ่มผู้ผลิตจึงได้วางแผนการตลาด เช่น จัดจำหน่ายตลาดในชุมชน ร้านขายของฝาก ขยายฐานลูกค้าในพื้นที่ใกล้เคียง เพิ่มช่องทางการขายในแพลตฟอร์มออนไลน์
โดยก้อนเชื้อเห็ดตำบลหนองเรือมีผลิตภัณฑ์อยู่ 3 อย่าง ได้แก่
1. ก้อนเชื้อเห็ดนางรมเทา ราคา 10 บาท/ก้อน ยอดขายขั้นต่ำต่อเดือนที่เคยขายได้ประมาณ 500 ก้อน คิดเป็นเงิน 5,000 บาท
2. ก้อนเชื้อเห็ดนางฟ้าภูฐาน ราคา 10 บาท/ก้อน ยอดขายขั้นต่ำต่อเดือนที่เคยขายได้ประมาณ
500 ก้อน คิดเป็นเงิน 5,000 บาท
3. ก้อนเชื้อเห็ดขอนดำ ราคา 10 บาท/ก้อน ยอดขายขั้นต่ำต่อเดือนที่เคยขายได้ประมาณ 500 ก้อน
คิดเป็นเงิน 5,000 บาท
รวมผลิตภัณฑ์ก้อนเชื้อเห็ดคิดเป็นเงิน 15,000 บาท/เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลหนองเรือ อำเภอหนองเรือ จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65011826 : COLA KKU X น้ำยาล้างจาน ตำบลหนองเรือ อำเภอหนองเรือ จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองเรือ อ.หนองเรือ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำยาล้างจาน

รายละเอียด : สรรพคุณ ผลิตจากสมุนไพร มีกลิ่นหอม ล้างออกง่าย ไม่เป็นอันตราย ขจัดคราบ สิ่งสกปก และไม่มีสารเคมีตกค้างในร่างกาย มีส่วนผสมของ น้ำมะกรูด ผงฟอง ผงข้นตีเกลือ กลิ่นมะนาว N70 พืชสมุนไพรจากธรรมชาติผลิตจากกลุ่มทำน้ำยาเอนกประสงค์บ้านท่าศาลา หมู่ 8

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ SWOT analysis

ใช้ Business Model Canvas

ใช้ Customer Engagement Model

05 : แผนธุรกิจ

คณะผู้ดำเนินโครงการ U2T มีความคิดเห็นที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดให้มีความเป็นเอกลักษณ์และช่วยผลักดันในเรื่องของการขยายฐานลูกค้าออกไปจำหน่ายให้ครอบคลุมทั้งในและนอกพื้นที่ เพื่อรองรับการขายที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคตทั้งการขายแบบออฟไลน์และออนไลน์ ซึ่งจะกำหนดราคาโดยจะหักค่าใช้จ่ายในด้านต้นทุนต่างๆ จากนั้นทำการบวกกำไรที่คาดว่าจะได้รับเข้าไปในราคาขาย
ทางกลุ่มผู้ผลิตจึงได้วางแผนการตลาด เช่น จัดจำหน่ายตลาดในชุมชน ร้านขายของฝาก ขยายฐานลูกค้าในพื้นที่ใกล้เคียง เพิ่มช่องทางการขายในแพลตฟอร์มออนไลน์
โดยผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดตำบลหนองเรือมีผลิตภัณฑ์ ได้แก่
1. น้ำยาล้างจาน ราคา 20 บาท/ขวด/600มิลิลิตร ยอดขายขั้นต่ำต่อเดือนที่เคยขายได้ประมาณ
400 ขวด คิดเป็นเงิน 8,000 บาท
รวมผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดคิดเป็นเงิน 8,000 บาท/เดือน
โดยมีการวางแผนการขายในอนาคตหลังจากพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน, มีความน่าสนใจ, สามารถเก็บรักษาได้นานขึ้น และสร้างโลโก้ผลิตภัณฑ์ โดยมีการวางแผนเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเพิ่มขึ้นร้อยละ 20 คาดการณ์ว่าการมีผลิตภัณฑ์ที่มีบรรจุภัณฑ์ที่มีมาตรฐานจะสามารถขายได้มากขึ้น
ตำบลหนองเรือมีการใช้แผนธุรกิจแบบ 4P หรือ Marketing Mix ที่เรียกเป็นภาษาไทยว่า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลหนองเรือ อำเภอหนองเรือ จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65014984 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิค ด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลคึมชาด อำเภอหนองสองห้อง จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.คึมชาด อ.หนองสองห้อง จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สเปรย์ไพลไทบ้าน

รายละเอียด : น้ำมันไพล บรรจุในขวดสเปรย์ปริมาณ 50 ml ใช้เพื่อบรรเทาอาการปวดเมื่อย คลายกล้ามเนื้อ คลายเส้นเอ็น เคล็ดขัดยอก ปวด บวม แมลงกัดต่อย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องอบสมุนไพร

การจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์

เครื่องหั่น สับ สมุนไพร

05 : แผนธุรกิจ

สเปรย์น้ำมันไพล ผลิตภัณฑ์ต่อยอดวัตถุดิบหลักที่มีในชุมชน สกัดจากหัวไพลสดที่แก่จัดโดยทางกลุ่มรับซื้อจากสมาชิกปลูกไพลกิโลกรัมละ 30 บาท เพื่อนำมาผลิตสเปรย์น้ำมันไพล เป็นการเพิ่มมูลค่าวัตถุดิบ และกระจายรายได้ให้แก่คนในชุมชน บรรจุภัณฑ์เป็นขวดแก้วขนาดบรรจุ 50 มิลลิลิตร ส่วนผสมสำคัญคือไพลและขมิ้น หัวไพลช่วยในการสมานแผล แก้ฟกช้ำ ปวด บวม เหน็บชา เส้นตึง ปวดเมื่อย และเคล็ดขัดยอก ขมิ้นแก้พิษแมลงกัดต่อย รักษาโรคผิวหนังผื่นคัน กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก คือกลุ่มพ่อบ้านแม่บ้านที่มีอายุ 35 ปีขึ้นไป ที่ต้องการบรรเทาอาการปวดเมื่อยจากการทำงาน เนื่องจากทำงานต่อเนื่องในแต่ละวันนานเกินไปทำให้มีสภาพร่างกายที่เสื่อมลง หรือที่เรียกว่าโรคออฟฟิศซินโดม ซึ่งการใช้น้ำมันไพลนวดจะช่วยให้ดีขึ้นได้ด้วยสรรพคุณของสเปรย์น้ำมันไพลที่ช่วยบรรเทาอาการปวดเมื่อย คลายกล้ามเนื้อ คลายเส้นเอ็น เคล็ดขัดยอก ปวด บวม จุดขายและจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ ใช้หัวไพลที่แก่จัดมีกลิ่นหอมเพื่อนำมาแปรรูปให้เกิดคุณค่าสูงสุด ขวดบรรจุภัณฑ์หัวสเปรย์ง่ายต่อการใช้งาน และสามารถพกพาได้สะดวก ทรัพยากรในการผลิต ได้แก่ เงินทุนที่นำมาซื้อวัตถุดิบ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานจากสมาชิกในชุมชน

กลยุทธ์ด้านราคา โดยการบวกเพิ่มกำไร 30-40% จากต้นทุนการผลิต ซึ่งขายในราคาขวดละ 120 บาท กลยุทธ์การจัดจำหน่ายแบ่งออกเป็นสองช่องทาง ได้แก่ ช่องทางแบบออฟไลน์ โดยการออกร้านจำหน่ายตามงานแสดงสินค้า และจำหน่ายที่ศูนย์กระจายสินค้าศาลาพาเซในนามโครงการ U2T คึมชาด ช่องทางออนไลน์ โดยจำหน่ายผ่านเพจ U2T คึมชาด และเพจสปา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015147 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิค ด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลคึมชาด อำเภอหนองสองห้อง จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.คึมชาด อ.หนองสองห้อง จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถั่วตัดบ้านทุ่ง

รายละเอียด : ถั่วตัดรสชาเขียว, ถั่วตัดรสกาแฟ, ถั่วตัดเคลือบช็อกโกแลต บรรจุปริมาณ 150 กรัม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์ที่เก็บรักษาถั่วตัดให้คงรสชาติหลังบริโภคไม่หมด

การจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์

เครื่องกะเทาะเยื่อหุ้มเมล็ดถั่วลิสง

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ถั่วตัด เป็นสินค้า OTOP ในชุมชน ทางกลุ่ม U2T คึมชาด ได้เข้ามายกระดับต่อยอดผลิตภัณฑ์ใหม่จากผลิตภัณฑ์ถั่วตัดสูตรดั้งเดิมให้มีความหลากหลายของรสชาติเพื่อให้เข้ากับคนสมัยใหม่ที่ชอบทานชาเขียว กาแฟ และช็อกโกแลต จึงได้นำรสชาติเหล่านี้มาผสมเข้ากับขั้นตอนการผลิตเพื่อให้เกิดผลิตภัณฑ์ใหม่ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก เป็นกลุ่มคนที่อาศัยในชุมชน กลุ่มบุคคลทั่วไป ไม่จำกัดเพศและอายุ คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับคือ ถั่วลิสง เป็นแหล่งโปรตีนพลังงานสูง คัดเมล็ดที่สวยสมบูรณ์ ไม่ด่าง ไม่ดำ ไม่มีรา งาขาว มีไขมันชนิดไม่อิ่มตัว ช่วยลดระดับคอเลสเตอรอล กับไขมันที่เกาะติดผนังหลอดเลือด บำรุงกระดูกและฟัน จุดขายและจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ ปลอดสารอะฟลาทอกซิน มีรสชาติหอมหวาน อร่อย กลมกล่อม กรอบ แตกต่างจากที่อื่น บรรจุภัณฑ์เป็นกระปุกที่สะดวกต่อการเปิดรับประทานและเก็บรักษาให้คงรสชาติหลังบริโภคไม่หมด

กลยุทธ์ด้านราคา โดยการบวกเพิ่มกำไร 30-40% ราคาขายอยู่ที่กระปุกละ 69 บาท กลยุทธ์การจัดจำหน่ายแบ่งออกเป็นสองช่องทาง ได้แก่ ช่องทางแบบออฟไลน์ โดยการออกร้านจำหน่ายตามงานแสดงสินค้า และจำหน่ายที่ศูนย์กระจายสินค้าศาลาพาเซในนามโครงการ U2T คึมชาด ณ บ้านศุภชัย ต.คึมชาด อ.หนองสองห้อง จ.ขอนแก่น ช่องทางออนไลน์ โดยจำหน่ายผ่านเพจ U2T คึมชาด และเพจสปาบ้านทุ่งโนนเห็ดไคฟาร์ม กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดใช้ซื่อโฆษณาทั้งออนไลน์ และออฟไลน์ ออนไลน์เน้นการโฆษณา และประชาสัมพันธ์ผ่านเฟซบุ๊ก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65008381 : ปุ๋ยอินทรีย์ชีวภาพคุณภาพสูงจากฟางข้าว

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ดงเค็ง อ.หนองสองห้อง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยอินทรีย์ชีวภาพดงเค็ง

รายละเอียด : ปุ๋ยที่ได้จากฟางข้าวและมูลโคที่เหลือใช้จากการเก็บเกี่ยวข้าวและการเลี้ยงสัตว์มาหมักร่วมกันกับจุลินทรีย์เพื่อทำเป็นปุ๋ยอินทรีย์ชีวภาพเพิ่มประสิทธิภาพการใช้ปุ๋ยเพื่อใช้ทำการเกษตรในครัวเรือนและจัดจำหน่ายเป็นผลิตภัณฑ์ของชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรสภาพ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาและออกแบบ Packaging ที่มีคุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

การอบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

การพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานและมีคุณภาพ

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์นี้ จะมีชื่อว่า "ปุ๋ยอินทรีย์ชีวภาพ ดงเค็ง" ซึ่งเป็นสูตรที่มีจุลินทรีย์เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการใช้ปุ๋ยในการเพาะปลูกยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T For BCG ตำบลดงเค็ง อำเภอหนองสองห้อง จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน





รูปหลัง



PS65022155 : ปุ๋ยอินทรีย์ ดงเค็ง

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ดงเค็ง อ.หนองสองห้อง จ.ขอนแก่น

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

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยอินทรีย์ดงเค็ง

รายละเอียด : ปุ๋ยที่ได้จากฟางข้าวและมูลโคที่เหลือใช้จากการเก็บเกี่ยวข้าวและการเลี้ยงสัตว์มาหมักทำเป็นปุ๋ยอินทรีย์ เพื่อใช้ทำการเกษตรในครัวเรือนและจัดจำหน่ายเป็นผลิตภัณฑ์ของชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรสภาพ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาและออกแบบ Packaging ที่มีคุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

การอบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

การพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานและมีคุณภาพ

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์นี้ จะมีชื่อว่า "ปุ๋ยอินทรีย์ ดงเค็ง" ซึ่งเป็นสูตรที่มีราคาย่อมเยา เกษตรกรทั่วไปสามารถจับต้องได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T For BCG ตำบลดงเค็ง อำเภอหนองสองห้อง จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน





รูปหลัง



PS65017346 : โครงการเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชนโดยการยกระดับผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายดอนทอง

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ดอนดั่ง อ.หนองสองห้อง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าดอนทอง

รายละเอียด : ผ้าย้อยดอนทอง เกิดจากการรวมกลุ่มการทอผ้าของคนในหมู่บ้านเพื่อสร้างรายได้ให้แก่คนในชุมชนและครอบครัว มีการพัฒนารูปแบบการทอผ้า ให้มีลวดลายที่หลากหลาย เพื่อเป็นที่ต้องการของลูกค้าภายในท้องตลาด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3. หลา (ไม้ปั่นด้าย) เครื่องมือที่ใช้หมุนหลอดให้ม้วนเส้นด้าย ทำด้วยล้อจักรยานที่เป็นโครงเหล็ก (ภูมิปัญญาท้องถิ่น)

1. กี่กระตุก (เครื่องจักร)

2. ฟืม (กลุ่มเกษตรกรทำขึ้นมาเอง)

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ตำบลดอนดั่ง อำเภอหนองสองห้อง จังหวัดขอนแก่น มีวิถีชีวิตกับธรรมชาติ ประกอบอาชีพเกษตรกรรมและเลี้ยงสัตว์ นอกเหนือจากการทำการเกษตรแล้วมักใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ โดยการคิดสร้างสรรค์ในการทอผ้าเพื่อเป็นอาชีพเสริมและเพิ่มรายได้ นอกเหนือจากการทำการเกษตร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลดอนดั่ง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง



PS65017410 : โครงการเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชนโดยการทำไข่เค็ม

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ดอนดั่ง อ.หนองสองห้อง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มอินทรีย์ดอนดั่ง

รายละเอียด : เค็มอินทรีย์ดอนดั่ง - ใช้ไข่เป็ดอินทรีย์ จากเกษตรกรผู้เลี้ยงเป็ดไข่ในตำบลและตำบลใกล้เคียง ซึ่งไข่เป็ดที่สดๆจากฟาร์ม ทำให้ไข่แดงมีสีแดงเข้มและมีความมัน- ดินจอมปลวกซึ่งเป็นวัตถุดิบจากธรรมชาติ- รสชาติดี ไม่เค็มมาก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เกลือไอโอดีน
1. ดินจอมปลวก เดิมดินที่ใช้หมักไข่เป็ดเป็นดินทะเลเค็มและเป็นดินเหนียว จึงมีการดัดแปลง ใช้ดินจอมปลวกแทนดินทะเล เพราะดินจอมปลวกมีลักษณะคล้ายดินทะเล ไม่มีเม็ดทราย และเหนียว เกาะไข่ได้ดี ต่อมาจึงมีการพัฒนาเชิงการค้า พัฒนาคุณภาพและรสชาติให้มีชื่อ

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ไข่เค็มอินทรีย์ดอนดั่ง เกิดจากการรวมกลุ่มของกลุ่มสตรีในหมู่ที่ 2 ใช้ไข่เป็ดอินทรีย์จากเกษตรกรผู้เลี้ยงเป็ดไข่ในตำบลและตำบลใกล้เคียงซึ่งไข่เป็ดที่สดๆจากฟาร์มทำให้ไข่แดงมีสีแดงเข้มและมีความมันใช้ดินจอมปลวกซึ่งเป็นวัตถุดิบจากธรรมชาติ รสชาติดีไม่เค็มมาก ใช้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 16,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลดอนดั่ง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง



PS65013022 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ดอนดู่ อ.หนองสองห้อง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ทอรัก

รายละเอียด : ผ้าพันคอทอรัก ผลิตจากผ้าไหมโดยกลุ่มผู้ผลิตโนนท่อน ตำบลดอนดู่ ซึ่งเป็นภูมิปัญญาที่ส่งต่อกันมาจากรุ่นสู่รุ่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โครงหูก

เครื่องสาวไหม

สีย้อมจากวัสดุธรรมชาติ

05 : แผนธุรกิจ

ผ้าพันคอจากผ้าไหมถือเป็นอีกหนึ่งผลิตภัณฑ์ที่มีความสวยงามเหมาะสำหรับใช้เป็นของฝากให้กับญาติพี่น้อง คนรัก นักท่องเที่ยว หรืออื่นๆ ที่คนซื้อเมื่อเห็นแล้วนึกถึงคนที่รัก จากความตั้งใจและการมีใจรักในการทำผ้าไหมนั้น จึงเกิดเป็นผลิตภัณฑ์ที่ชื่อ "ทอรัก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : ทอรัก Tor-Rak

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65013078 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ดอนดู่ อ.หนองสองห้อง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เป้า 2 D

รายละเอียด : เป็นกระเป๋าที่ทำจากเศษของผ้าไหมที่เหลือจากการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ เป็นการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ที่ทอไหม(โครงหูก)

เครื่องสาวไหม

การใช้สีย้อมจากวัสดุธรรมชาติ

05 : แผนธุรกิจ

ผ้าคลุมไหล่จากผ้าไหมมัดหมี่นำมาเปลี่ยนขนาดให้มีขนาดที่เล็กลง สามารถช่วยเพิ่มช่องทางในการขายให้มากขึ้น ซึ่งการทำผ้าไหมของโนนท่อน ตำบลดอนดู่ เป็นภูมิปัญญาที่ทำสืบต่อกันมาจากรุ่นสู่รุ่นทำด้วยความใส่ใจและความชำนาญในทุกขั้นตอน จนเกิดเป็นผ้าไหมที่สวยงาม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : ทอรัก Tor-Rak

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65011370 : COLA KKU X ผ้าไหม Smart Farmer ตำบลตะกั่วป่า อำเภอหนองสองห้อง จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ตะกั่วป่า อ.หนองสองห้อง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต **4 คน** | ประชาชน **4 คน** | อาจารย์ **1 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหม Smart farmer

รายละเอียด : การนำลายผ้าไหมในสมัยโบราณ และลายผ้าไหมในสมัยใหม่มาประยุกต์ใช้ร่วมกัน เช่น ลายต้นแดง ลายเกาะ ลายนพเก้า ลายดอกหมาก ลายนางเอก ลายนกยูง ลายสายการบิน เป็นต้น มีการทอผ้าไหมด้วยการใช้ความรู้จากทางด้านภูมิปัญญาท้องถิ่น และผู้ทอมีความรู้ด้านการทอผ้าไหมด้วยควา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Customer Engagement Model

Business Model Canvas

SWOT analysis

05 : แผนธุรกิจ

คณะผู้ดำเนินโครงการ U2T มีความคิดเห็นที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าไหม Smart farmer ให้มีความเป็นเอกลักษณ์และช่วยผลักดันในเรื่องของการขยายฐานลูกค้าออกไปจำหน่ายให้ครอบคลุมทั้งในและนอกพื้นที่ เพื่อรองรับการขายที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคตทั้งการขายแบบออฟไลน์และออนไลน์ ซึ่งจะกำหนดราคาโดยจะหักค่าใช้จ่ายในด้านต้นทุนต่างๆ จากนั้นทำการบวกกำไรที่คาดว่าจะได้รับเข้าไปในราคาขาย
ทางกลุ่มผู้ผลิตจึงได้วางแผนการตลาด เช่น จัดจำหน่ายตลาดในชุมชน ร้านขายของฝาก ขยายฐานลูกค้าในพื้นที่ใกล้เคียง เพิ่มช่องทางการขายในแพลตฟอร์มออนไลน์
โดยผ้าไหม Smart farmer ตำบลตะกั่วป่ามีผลิตภัณฑ์อยู่ 1 อย่าง ได้แก่
1. ผ้าไหม Smart farmer ยาว 2 เมตร กว้าง 100 เซนติเมตร ราคา 2,000 บาท/ผืน ยอดขายขั้นต่ำต่อเดือนที่เคยขายได้ประมาณ 30 ผืน คิดเป็นเงิน 60,000 บาท

รวมผลิตภัณฑ์ผ้าไหม Smart farmerคิดเป็นเงิน 60,000 บาท/ครั้ง
โดยมีการวางแผนการขายในอนาคตหลังจากพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน, มีความน่าสนใจ, สามารถเก็บรักษาได้นานขึ้น และสร้างโลโก้ผลิตภัณฑ์ โดยมีการวางแผนเพิ่มมูลค่าของผ้าไหม Smart farmerทั้ง 1 อย่างเพิ่มขึ้นร้อยละ 30คาดการณ์ว่าการมีผลิตภัณฑ์ที่มีบรรจุภัณฑ์ที่มีมาตรฐานจะสามารถขายได้มากขึ้น
ตำบลตะกั่วป่ามีการใช้แผนธุรกิจแบบ 4P หรือ Marketing Mix ที่เรียกเป็นภาษาไทยว่า "ส่วน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 75,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลตะกั่วป่า อำเภอหนองสองห้อง จังหวัดขอนแก่น

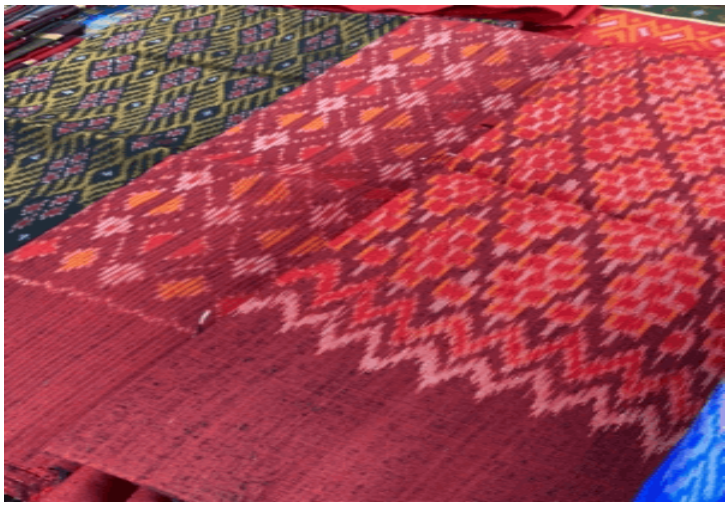
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65011433 : COLA KKU X ไส้กรอกคุณแม่บ้าน ตำบลตะกั่วป่า อำเภอหนองสองห้อง จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ตะกั่วป่า อ.หนองสองห้อง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไส้กรอกคุณแม่บ้าน

รายละเอียด : ไส้กรอกหมูคุณแม่บ้าน เป็นไส้กรอกสูตรดั้งเดิมที่เน้นการใช้สมุนไพรให้มีกลิ่นหอมจากธรรมชาติ อีกทั้งไส้กรอกหมูยังมีขนาดที่ใหญ่กว่าไส้กรอกทั่วไป เน้นปริมาณเนื้อหมูที่มากขึ้นกว่าไส้กรอกทั่วไปทำให้ผู้บริโภครู้สึกคุ้มค่ากับการซื้อ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Customer Engagement Model

Business Model Canvas

SWOT analysis

05 : แผนธุรกิจ

ณะผู้ดำเนินโครงการ U2T มีความคิดเห็นที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ไส้กรอกคุณแม่บ้านให้มีความเป็นเอกลักษณ์และช่วยผลักดันในเรื่องของการขยายฐานลูกค้าออกไปจำหน่ายให้ครอบคลุมทั้งในและนอกพื้นที่ เพื่อรองรับการขายที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคตทั้งการขายแบบออฟไลน์และออนไลน์ ซึ่งจะกำหนดราคาโดยจะหักค่าใช้จ่ายในด้านต้นทุนต่างๆ จากนั้นทำการบวกกำไรที่คาดว่าจะได้รับเข้าไปในราคาขาย
ทางกลุ่มผู้ผลิตจึงได้วางแผนการตลาด เช่น จัดจำหน่ายตลาดในชุมชน ร้านขายของฝาก ขยายฐานลูกค้าในพื้นที่ใกล้เคียง เพิ่มช่องทางการขายในแพลตฟอร์มออนไลน์
โดยไส้กรอกคุณแม่บ้านตำบลตะกั่วป่ามีผลิตภัณฑ์อยู่ 1 อย่าง ได้แก่
1. ไส้กรอก ราคา 10 บาท/1กิโลกรัม เป็นเงิน 3,500 ยอดขายขั้นต่ำต่อเดือนที่เคยขายได้ประมาณ 40 กิโลกรัม คิดเป็นเงิน 7,000 บาท
รวมผลิตภัณฑ์ไส้กรอกคิดเป็นเงิน 3,500 บาท/ครั้ง
โดยมีการวางแผนการขายในอนาคตหลังจากพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน, มีความน่าสนใจ, สามารถเก็บรักษาได้นานขึ้น และสร้างโลโก้ผลิตภัณฑ์ โดยมีการวางแผนเพิ่มมูลค่าของไส้กรอกคุณแม่บ้าน 1 อย่างเพิ่มขึ้นร้อยละ10 คาดการณ์ว่าการมีผลิตภัณฑ์ที่มีบรรจุภัณฑ์ที่มีมาตรฐานจะสามารถขายได้มากขึ้น
ตำบลตะกั่วป่ามีการใช้แผนธุรกิจแบบ 4P หรือ Marketing Mix ที่เรียกเป็นภาษาไทยว่า "ส่วนผสมทางการตลาด" โดยแบ่ง การวิเคราะห์องค์ประกอบเป็น 4 ส่วน ได้แก่ 1.Product (

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 140,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลตะกั่วป่า อำเภอหนองสองห้อง จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015622 : ปลาส้มโนนธาตุ

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โนนธาตุ อ.หนองสองห้อง จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาส้มแม่จิต

รายละเอียด : ปลาสมเป็นผลิตภัณฑ์ทำจากปลาผ่านกรรมวิธีการหมักด้วยเกลือ ข้าว และกระเทียมจนมีรสชาติที่เปรี้ยว ซึ่งเป็นวิธีการถนอมอาหารอย่างหนึ่งของชาวบ้านที่ทำให้เก็บไว้ได้นาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมการพัฒนาสินค้า และการตลาดให้มีช่องทาง E-commerce

ใช้ Platform ออนไลน์เข้ามาช่วยในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีมูลค่าสูงขึ้น

พัฒนา packaging ให้มีคุณภาพและตรงมาตรฐาน

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ ตราสินค้า การตลาดออนไลน์ เพื่อเพิ่มมูลค่า และช่องทางการจำหน่าย รวมถึงการจัดอบรมประชาชนในท้องถิ่นที่เกี่ยวข้องกับการผลิต หรือสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์

1.การวิเคราะห์สถานการณ์ธุรกิจ (SWOT Analysis)

1.1 จุดแข็ง
- ผลิตภัณฑ์ปลาส้มมีจำหน่ายทั้งออนไลน์และออฟไลน์
- กระบวนการผลิตปลาส้มไม่ซับซ้อน
- ปลาส้มมีรสชาติเป็นเอกลักษณ์

1.2 จุดอ่อน
- ช่องการการจัดจำหน่ายไม่กว้างขวาง ลูกค้าต่างจังหวัดยังไม่ค่อยรู้จัก
- ขาดแคลนแรงงานในการผลิต
- ปลาส้มไม่สามารถควบคุมรสชาติได้

1.3 โอกาส
- อินเตอร์เน็ตเข้ามามีบทบาทสำคัญในการดำเนินชีวิตประจำวันของคนยุคใหม่ การเข้าถึงผลิตภัณฑ์ผ่านทุกช่องทางการขายออนไลน์ จึงมีบทบาทสำคัญ
- หน่วยงานรัฐให้การสนับสนุนการขาย
- ได้รับการสนับสนุนจากโครงการ U2T ในการจัดอบรมให้ความรู้ประชาชนในท้องถิ่น

1.4 อุปสรรค

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลโนนธาตุ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015781 : โนนธาตุนางเล็ด

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โนนธาตุ อ.หนองสองห้อง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมนางเล็ด

รายละเอียด : ขนมนางเล็ดเป็นวิธีการแปรรูปข้าวเหนียวให้เป็นขนมไทยโดยการนำข้าวเหนียวไปตากแดดให้แห้ง นำมาทอดให้กรอบแล้วราดด้วยน้ำตาลอ้อย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา packaging ให้มีคุณภาพและตรงมาตรฐาน

ใช้ Platform ออนไลน์เข้ามาช่วยในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีมูลค่าสูงขึ้น

อบรมการพัฒนาสินค้า และการตลาดให้มีช่องทาง E-commerce

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ ตราสินค้า การตลาดออนไลน์ เพื่อเพิ่มมูลค่า และช่องทางการจำหน่าย รวมถึงการจัดอบรมประชาชนในท้องถิ่นที่เกี่ยวข้องกับการผลิต หรือสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์

1.การวิเคราะห์สถานการณ์ธุรกิจ (SWOT Analysis)

1.1 จุดแข็ง
- ผู้ประกอบการมีความรู้ความชำนาญในผลิต
- ขนมนางเล็ดมีราคาไม่แพง ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงได้
- น้ำตาลโรยหน้าขนมนางเล็ดมีรสชาติเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว

1.2 จุดอ่อน
- มีแรงงานไม่เพียงพอต่อการผลิต
- ผู้ประกอบการมีต้นทุนในการดำเนินงานกิจการที่จำกัด
- กิจการยังไม่มีเทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาทำการผลิต

1.3 โอกาส
- ผู้ประกอบการคัดเลือกวัตถุดิบที่มีในท้องถิ่นให้เกิดประโยชน์
- มีร้านค้าคนกลางช่วยจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์
- ได้รับการสนับสนุนจากโครงการ U2T ในการจัดอบรมให้ความรู้ประชาชนในท้องถิ่น

1.4 อุปสรรค
- ราคาวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตค่อนข้างสูง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลโนนธาตุ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015048 : ผักปลอดภัย

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.วังหิน อ.หนองสองห้อง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กินเซฟ Kin Safe

รายละเอียด : ต้นหอมมัดละ 10 บาท พริกกิโลละ 130 บาทคะน้ามัดละ 10 บาทถั่วฝักยาวมัดละ 10 บาทแตงกวาถุงละ 20 บาท

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีหลังการเก็บเกี่ยวที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

บรรจุภัรฑ์แบบ Recycle และยืดอายุการเน่าเสีย

Line official account

05 : แผนธุรกิจ

กินเซฟ (Kin Safe) จึงเป็นผลิตภัณฑ์ที่จะช่วยยกระดับมาตรฐานสินค้าควบคู่กับการใช้เทคโนโลยีการจัดการหลังการเก็บเกี่ยวที่ปลอดภัย และเพิ่มมูลค่าสินค้าสร้างคุณค่าเพื่อให้ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลวังหิน จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015143 : บริการขนส่ง

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.วังหิน อ.หนองสองห้อง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Fast Farm Delivery

รายละเอียด : ค่าบริการ 15 กิโลเมตรแรก 15 บาทต่อกิโลเมตร หลังจากนั้นคิดเพิ่มกิโลเมตรละ 5 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เศรษฐศาสตร์และการจัดการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Line Official Account

Facebook Fan page

Logistic

05 : แผนธุรกิจ

Fast farm delivery จึงเข้าไปช่วยแก้ปัญหาด้านการตลาด และการขนส่ง เพื่อขยายตลาดให้เกิดการคล่องตัวมากขึ้น มีการให้บริการด้านการจัดส่งพื้นที่ และนอกพื้นที่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลวังหิน จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015212 : ผ้าพันคอไหมรักษ์โลก

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.สำโรง อ.หนองสองห้อง จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : รักไหม

รายละเอียด : ผ้าพันคอไหมทอมือที่ทำมาจากสีธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการทอผ้าลายดอกผักแว่นซึ่งเป็นลายที่ผลิตเฉพาะพื้นที่อำเภอหนองสองห้อง

เทคโนโลยีผลิตเส้นไหมได้มาตรฐานโดยใช้ BCG เป็นตัวนำการผลิต

ใช้ภูมิปัญญาชาวบ้านเพื่อสกัดสีจากธรรมชาติในการย้อมเส้นไหม

05 : แผนธุรกิจ

ผ้าพันคอไหมแบรนด์ "รักไหม" เกิดจากกลุ่มทอผ้าไหม แบบภูมิปัญญาชาวบ้านที่ใช้สีธรรมชาติมาย้อม
เช่น แก่นฝาง เปลือกประดู่ มะเกลือ เป็นต้น
ปัจจุบันตลาดการแข่งขันผ้าไหมที่ใช้สีธรรมชาติมาย้อมมีมาก
แต่แบรนด์รักไหมเน้นจุดขายคือการทอลายดอกผักแว่น ซึ่งเป็นลายประจำอำเภอหนองสองห้อง
เป็นลายอัตลักษณ์ท้องถิ่น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : ศูนย์กระจายสินค้าชุมชน สำโรงเซอร์วิส-Samrong Service

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

PS65015290 : บริการด้านการตลาดออนไลน์

Snapshot C01-C06

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.สำโรง อ.หนองสองห้อง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สำโรงเซอร์วิส

รายละเอียด : ผ้าพันคอโทเร 950 บาทผ้าพันคอไหมแท้ 1,950 บาทพรมพื้นหนากลม ราคา 80 บาทพรมพื้นหนาเหลี่ยม ราคา 80 บาทพรมพื้นบางกลม ราคา 50 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เศรษฐศาสตร์และการจัดการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Digital marketing

Content marketing

FB analytics

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากมีผู้ประกอบการรายย่อยภายในชุมชนส่วนมากซึ่งเป็นผู้ผลิตเพียงคนเดียวหรือเป็นเจ้าของลงทุนคนเดียว
และมักขายในตลาดดั้งเดิมในชุมชน ทำให้เกิดปัญหาสินค้าคงเหลือในสต๊อกจำนวนมาก
จากปัญหาเหล่านี้จึงเกิดแนวคิดที่จะรวบรวมสินค้าชุมชนใน platform online
เพื่อให้เป็นอีกช่องทางหนึ่งในการกระจายสินค้าชุมชนไปยังผู้บริโภคตามแหล่งต่างๆ ได้มากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 17,417

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : ศูนย์กระจายสินค้าชุมชน สำโรงเซอร์วิส-Samrong Service

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65013095 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองไผ่ล้อม อ.หนองสองห้อง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดินผสมพร้อมปลูก (ดินจอมศรี)

รายละเอียด : วัสดุปลูกและปุ๋ยอินทีย์ที่ใช้ผลพลอยได้จากการเกษตรและปศุสัตว์เช่นมูลวัว แกลบที่มีมากในชุมชนมาเป็นวัสดุหลักในการผลิตดินผสมพร้อมปลูกมีจุรินทรีย์ที่ดีต่อการเจริญเติบโตของพืช คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ ดินร่วน ดินโปร่ง ระบายน้ำได้ดีเหมาะสำหรับปลูกพืชทั่วไป

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องผสมปุ๋ย

เครื่องอัดเม็ดปุ๋ย

การหมักปุ๋ย

05 : แผนธุรกิจ

การเลี้ยงสัตว์เป็นอีกหนึ่งอาชีพที่เกษตรกรนิยม เพื่อใช้เป็นแหล่งของเงินทุนในยามที่ต้องการใช้ หรือเป็นแหล่งของอาหารในครัวเรือนเช่นเดียวกับในอดีตที่ผ่านมา การเลี้ยงสัตว์ที่เป็นที่นิยม และมีการเลี้ยงกันอย่างแพร่หลายชนิดหนึ่ง คือ การเลี้ยงโค-กระบือ การเลี้ยงโคเป็นกิจกรรมที่มีรูปแบบการเลี้ยงที่แตกต่างกันในแต่ละพื้นที่ ได้แก่ การเลี้ยงแบบปล่อย และการเลี้ยงแบบขุน และการเลี้ยงแบบกึ่งปล่อย ซึ่งการเลี้ยงโคเนื้อ โดยเฉพาะโคขุน มักจะเป็นการเลี้ยงแบบขังคอก ทำให้เกษตรกรต้องเก็บมูลโคเอง ในอดีตมักจะมีการใช้มูลโคในการเป็นปุ๋ยบำรุงดินในพื้นที่ทำการเกษตร ต่อมาเมื่อมีการจำหน่ายปุ๋ยเคมี ปุ๋ยมูลโคก็ได้รับความนิยมลดลง อย่างไรก็ตามในปัจจุบันที่ราคาปุ๋ยในท้องตลาดมีการปรับราคาเพิ่มขึ้นทำให้ปุ๋ยมูลโคเป็นที่ต้องการมากยิ่งขึ้น แต่เกษตรกรก็ยังขายในรูปแบบเหมาคอก เพื่อลดระยะเวลาและการจัดการที่ยุ่งยาก ทำให้ราคาที่ได้ไม่สูงเทียบเท่ากับพ่อค้าคนกลางที่มีการจัดการเพิ่มเติม เช่น การตาก และนำไปบรรจุกระสอบ ทำให้เกษตรกรยังคงมีรายได้ไม่แตกต่างจากก่อนหน้า อีกทั้งเกษตรกรไม่มีองค์ความรู้ในการเพิ่มมูลค่าของปุ๋ยมูลโค หรือการแปรรูป เช่นการพัฒนาไปเป็นวัสดุปลูก หรือดินปลูกที่มีส่วนผสมอื่นๆที่เหมาะสมกับพืชในแต่ละชนิด เพื่อเพิ่มช่องทางการตลาดให้กับกลุ่มคนหลายกลุ่มมากยิ่งขึ้น ดังนั้น การใช้มูลโคผสมร่วมกับสารเร่งการเจริญเติบโต หรือวัสดุปลูกที่เหมาะสมต้องการปลูกพืชแบบต่างๆ จึงเป็นแนวทางในการเพิ่มมูลค่าของสิ่งเหลือใช้ และเพิ่มรายได้ให้กับเกษตรกรอีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65016278 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจBCG

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองไผ่ล้อม อ.หนองสองห้อง จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บรรจุภัณฑ์ มูลโคหมักเสริมจุรินทรีย์ และดินผสมพร้อมปลูกดินจอมศรี

รายละเอียด : ปุ๋ยอินทีย์และวัสดุปลูกที่ใช้ผลพลอยได้จากการเกษตรและปศุสัตว์เช่นมูลวัว แกลบที่มีมากในชุมชนมาเป็นวัสดุหลักในการผลิตบรรจุภัณฑ์สำหรับ บรรจุมูลโคหมักเสริมจุรินทรีย์ และดินผสมพร้อมปลูก ที่มีความทันสมัยสวยงามโดดเด่นบ่งบอกถึงอัตลักษณ์ของพื้นที่และชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การหมักปุ๋ยพืชสด

การผสมดินปลูก

การทำน้ำหมักชีวภาพ

05 : แผนธุรกิจ

การเลี้ยงสัตว์เป็นอีกหนึ่งอาชีพที่เกษตรกรนิยม เพื่อใช้เป็นแหล่งของเงินทุนในยามที่ต้องการใช้ หรือเป็นแหล่งของอาหารในครัวเรือนเช่นเดียวกับในอดีตที่ผ่านมา การเลี้ยงสัตว์ที่เป็นที่นิยม และมีการเลี้ยงกันอย่างแพร่หลายชนิดหนึ่ง คือ การเลี้ยงโค-กระบือ การเลี้ยงโคเป็นกิจกรรมที่มีรูปแบบการเลี้ยงที่แตกต่างกันในแต่ละพื้นที่ ได้แก่ การเลี้ยงแบบปล่อย และการเลี้ยงแบบขุน และการเลี้ยงแบบกึ่งปล่อย ซึ่งการเลี้ยงโคเนื้อ โดยเฉพาะโคขุน มักจะเป็นการเลี้ยงแบบขังคอก ทำให้เกษตรกรต้องเก็บมูลโคเอง ในอดีตมักจะมีการใช้มูลโคในการเป็นปุ๋ยบำรุงดินในพื้นที่ทำการเกษตร ต่อมาเมื่อมีการจำหน่ายปุ๋ยเคมี ปุ๋ยมูลโคก็ได้รับความนิยมลดลง อย่างไรก็ตามในปัจจุบันที่ราคาปุ๋ยในท้องตลาดมีการปรับราคาเพิ่มขึ้นทำให้ปุ๋ยมูลโคเป็นที่ต้องการมากยิ่งขึ้น แต่เกษตรกรก็ยังขายในรูปแบบเหมาคอก เพื่อลดระยะเวลาและการจัดการที่ยุ่งยาก ทำให้ราคาที่ได้ไม่สูงเทียบเท่ากับพ่อค้าคนกลางที่มีการจัดการเพิ่มเติม เช่น การตาก และนำไปบรรจุกระสอบ ทำให้เกษตรยังคงมีรายได้ไม่แตกต่างจากก่อนหน้า การแบ่งขายเป็นอีกแนวทางหนึ่งในการเพิ่มรายได้ โดยเน้นตลาดต้นไม้ เพื่อให้เกษตรกรไม่จำเป็นต้องขายเหมา แต่การขายในลักษณะดังกล่าวต้องมีบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสม เพื่อให้สามารถเก็บรักษา และสะดวกต่อการขนส่ง ดังนั้นการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมและดึงดูดจึงเป็นอีกทางหนึ่งเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพเรื่องรายได้ให้กับเกษตรกร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65011487 : COLA KKU X เสื่อกก ตำบลหนองเม็ก อำเภอหนองสองห้อง จังหวัด ขอนแก่น

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองเม็ก อ.หนองสองห้อง จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหม

รายละเอียด : พรีออร์เดอร์,เพจ facebook (ทั้งกลุ่มและส่วนตัว)ขายปลีก-ส่ง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ SWOT Analysis

ใช้ Business Model Canvas

ใช้ Customer Engagement Model

05 : แผนธุรกิจ

คณะผู้ดำเนินโครงการ U2T มีความคิดเห็นที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าไหมมือให้มีความเป็นเอกลักษณ์และช่วยผลักดันในเรื่องของการขยายฐานลูกค้าออกไปจำหน่ายให้ครอบคลุมทั้งในและนอกพื้นที่ เพื่อรองรับการขายที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคตทั้งการขายแบบออฟไลน์และออนไลน์ ซึ่งจะกำหนดราคาโดยจะหักค่าใช้จ่ายในด้านต้นทุนต่างๆ จากนั้นทำการบวกกำไรที่คาดว่าจะได้รับเข้าไปในราคาขาย
ทางกลุ่มผู้ผลิตจึงได้วางแผนการตลาด เช่น จัดจำหน่ายตลาดในชุมชน ร้านขายของฝาก ขยายฐานลูกค้าในพื้นที่ใกล้เคียง เพิ่มช่องทางการขายในแพลตฟอร์มออนไลน์
โดยผ้าไหมตำบลหนองเม็ก 1 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่
1. ผ้าไหม Smart ราคา 2,000 บาท/ผืน ยอดขายขั้นต่ำต่อเดือนที่เคยขายได้ประมาณ 5 ผืน คิดเป็นเงิน 10,000บาท
รวมผลิตภัณฑ์ผ้าไหมคิดเป็นเงิน 10,000 บาทต่อเดือน
โดยมีการวางแผนการขายในอนาคตหลังจากพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน, มีความน่าสนใจ, สามารถเก็บรักษาได้นานขึ้น และสร้างโลโก้ผลิตภัณฑ์ โดยมีการวางแผนเพิ่มมูลค่าของเสื่อกกทอมือทั้ง 4 อย่างเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 คาดการณ์ว่าการมีผลิตภัณฑ์ที่มีบรรจุภัณฑ์ที่มีมาตรฐานจะสามารถขายได้มากขึ้น
ตำบลหนองเม็กมีการใช้แผนธุรกิจแบบ 4P หรือ Marketing Mix ที่เรียกเป็นภาษาไทยว่า "ส่วนผสมทางการตลาด" โดยแบ่ง การวิเคราะห์องค์ประกอบเป็น 4 ส่วน ได้แก่ 1.Product (

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลหนองเม็ก อำเภอหนองสองห้อง จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65012071 : COLA KKU X ผ้าไหม ตำบลหนองเม็ก อำเภอหนองสองห้อง จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองเม็ก อ.หนองสองห้อง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เสื่อกก

รายละเอียด : 1. แบบที่ 1แบบราบยาวมีลวดลายและไม่มีลวดลาย ขนาดความ ยาว 2 ม. กว้าง 1 ม. ขายขั้นต่ำต่อเดือนที่เคยขายได้ประมาณ 2 ผืน ราคา 250 บาทและ 220 บาท คิดเป็นเงิน 470 บาท 2.แบบที่ 2แบบราบยาว 2 พับ มีลวดลายและไม่มีลวดลาย ขนาดความ ยาว 2 ม. กว้าง 1 ม. ขายขั้นต่ำต่อ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ SWOT Analysis

ใช้ Business Model Canvas

ใช้ Customer Engagement Model

05 : แผนธุรกิจ

คณะผู้ดำเนินโครงการ U2T มีความคิดเห็นที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์เสื่อกกทอมือให้มีความเป็นเอกลักษณ์และช่วยผลักดันในเรื่องของการขยายฐานลูกค้าออกไปจำหน่ายให้ครอบคลุมทั้งในและนอกพื้นที่ เพื่อรองรับการขายที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคตทั้งการขายแบบออฟไลน์และออนไลน์ ซึ่งจะกำหนดราคาโดยจะหักค่าใช้จ่ายในด้านต้นทุนต่างๆ จากนั้นทำการบวกกำไรที่คาดว่าจะได้รับเข้าไปในราคาขาย
ทางกลุ่มผู้ผลิตจึงได้วางแผนการตลาด เช่น จัดจำหน่ายตลาดในชุมชน ร้านขายของฝาก ขยายฐานลูกค้าในพื้นที่ใกล้เคียง เพิ่มช่องทางการขายในแพลตฟอร์มออนไลน์
โดยเสื่อกกทอมือตำบลหนองเม็กมีเสื่อ8 ขนาด ได้แก่
1. แบบที่ 1แบบราบยาวมีลวดลายและไม่มีลวดลาย ขนาดความ ยาว 2 ม. กว้าง 1 ม. ขายขั้นต่ำต่อเดือนที่เคยขายได้ประมาณ 2 ผืน ราคา 250 บาทและ 220 บาท คิดเป็นเงิน 470 บาท
2.แบบที่ 2แบบราบยาว 2 พับ มีลวดลายและไม่มีลวดลาย ขนาดความ ยาว 2 ม. กว้าง 1 ม. ขายขั้นต่ำต่อเดือนที่เคยขายได้ประมาณ 2 ผืน ราคา 300 บาทและ 260 บาท คิดเป็นเงิน 560 บาท
3. แบบที่ 3แบบขนาด 3 มีลวดลายและไม่มีลวดลาย ยาว 2 ม. กว้าง 1.5 ม. ขายขั้นต่ำต่อเดือนที่เคยขายได้ประมาณ 2 ผืน ราคา 400 บาทและ 350 บาท คิดเป็นเงิน 750 บาท
4.แบบที่ 4 แบบสี่เหลี่ยมจัตุรัสมีลวดลายและไม่มีลวดลาย ยาว60ซม. กว้าง60 ซม. ขายขั้นต่ำต่อเดือนที่เคยขายได้ประมาณ 2 ผืน ราคา 160 บาทและ 130 คิดเป็นเงิน 290 บาท

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

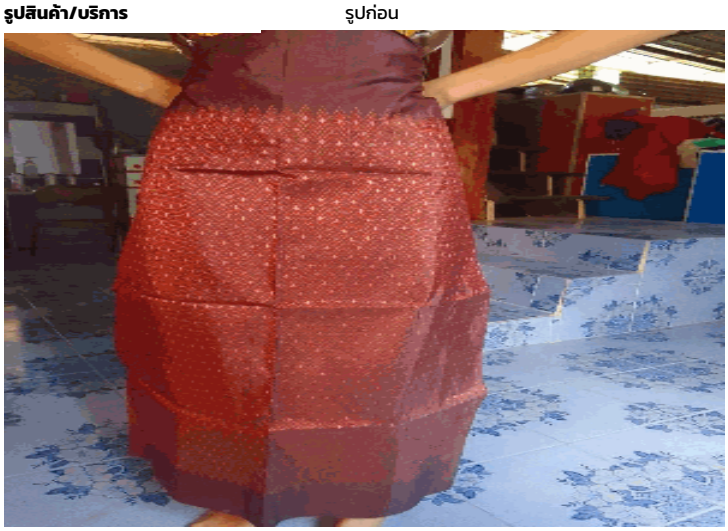
ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลหนองเม็ก อำเภอหนองสองห้อง จังหวัดขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017870 : โครงการเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชนโดยการทำผ้าไหม ผ้าฝ้ายบ้านเปาะ

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองสองห้อง อ.หนองสองห้อง จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหมทอมือผ้าย้อมสีธรรมชาติหนองสองห้อง

รายละเอียด : - เป็นผลิตภัณฑ์ผืนผ้าไหม ผ้าฝ้ายทอมือ และย้อมสีธรรมชาติ จากดอกอัญชัน, ใบขี้ม่อน, ใบหม่อน, ใบเตย, ต้นฝาง, ต้นประดู่ และหมักโคลน- ผ้าทั้งผืน สำหรับใช้ตัดเย็บเสื้อผ้า และผลิตภัณฑ์อื่น ๆ- มีจำหน่ายแบบเป็นแคตาล็อค มีลายให้เลือก พร้อมราคา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้ Smart phone เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าออนไลน์

การคิดค้นออกแบบบรรจุภัณฑ์สินค้าและโลโก้สินค้า

การคิดค้นวัตถุดิบจากธรรมชาติที่จะสามารถนำมาใช้ในการย้อมสีผ้าไหม

05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์ เพื่อสร้างรายได้เสริมให้กับคนในชุมชน โดยการจัดทำโครงการเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชนโดยการทำผ้าไหมผ้าฝ้ายทอมือ ผ้าย้อมสีธรรมชาติหนองสองห้อง เพื่อให้ดึงดูดกลุ่มลูกค้ามากยิ่งขึ้น ตลอดจนสามารถผลักดันให้สินค้า OTOP สู่มาตรฐานสากล ในอนาคตจำหน่ายในรูปแบบ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

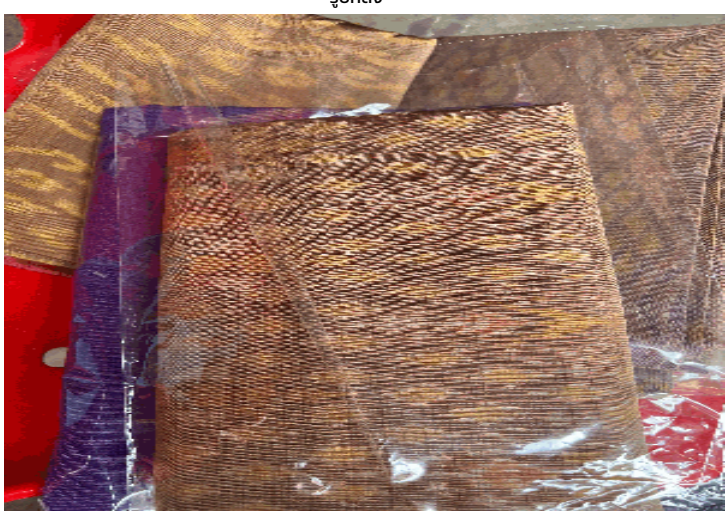
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017998 : โครงการเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชนโดยการทำผลิตภัณฑ์จากเสื่อกก

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หนองสองห้อง อ.หนองสองห้อง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	6 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋ากกหนองสองห้อง

รายละเอียด : กระเป๋าแปรรูปจากเสื่อกกที่ทอเป็นผืนแล้วนามาแปรรูปเป็นกระเป๋าเป็น กระเป๋าที่มีน้าหนักเบา สามารถบรรจุของได้เยอะขนาดของสินค้า ใบเล็ก สูง 14 ซม. กว้าง 26 ซม.ใบใหญ่ สูง 24 ซม. กว้าง 34 ซม.

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้กี่ในการทอเสื่อกกเพื่อทำลวดลายในการนำเสื่อกกมาทำกระเป๋า

ใช้สเปรย์เคลือบเงาเพื่อให้กระเป๋ามีสภาพคงทน

ใช้ด้ายผ้าร่มถักกับสายยางเพื่อทำเป็นที่หิ้วกระเป๋า

05 : แผนธุรกิจ

-สร้างStoryให้กับสินค้าเพื่อเพิ่มความน่าสนใจให้กับผลิตภัณฑ์
-ทำการตลาดออนไลน์ขายผ่านเพจFacebookเพื่อให้ง่ายต่อการเข้าถึงลูกค้า
-พัฒนาสินค้าให้เข้ากับสถานการณ์โลกที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,960

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65010120 : สาดสายลายขิด

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หันโจด อ.หนองสองห้อง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สาดสายลายขิด

รายละเอียด : เสื่อกกลายขิดที่มีลวดลายสวยงามเป็นเอกลักษณ์ อีกทั้งยังมีหลายขนาดตามแต่โอกาสการใช้งาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Application ในการขายต่าง ๆ

สื่อออนไลน์

บรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย

05 : แผนธุรกิจ

เราจะสร้างตัวตนให้กับสินค้าโดยการออกแบบลายที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะสำหรับที่ตำบลนี้ สร้างตราสินค้า และบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม ทำการต่อยอดเสื่อกกให้สวยงามขึ้น หรือแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อื่นเช่น กระเป๋าเสื่อกก จากนั้นเราจะนำสินค้าออกสู่ตลาดออนไลน์โดยช่องทางการขายออนไลน์ต่าง ๆ
1.การวิเคราะห์สถานการณ์ธุรกิจ (SWOT Analysis)
1.1 จุดแข็ง
-งานฝีมือทำโดยคนในชุมชน
-มีลวดลายที่สวยงามหาได้ยาก
1.2 จุดอ่อน
-ใช้เวลานานในการผลิต
-เป็นรายได้เสริมของคนในชุมชนจึงเพิ่มอัตราการผลิตได้ยาก
1.3 โอกาส
-มีคู่แข่งน้อยเนื่องจากเป็นงานที่ทำด้วยมือ
-สามารถสร้างลวดลายเอกลักษณ์ขึ้นมาได้เพื่อเพิ่มความน่าสนใจให้กับสินค้า
1.4 อุปสรรค
-สถานที่การผลิตอยู่ห่างจากแหล่งที่ขายมาก
-คนในชุมชนยังขาดเทคนิคอื่น ๆ ในการพัฒนาสินค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลหันโจด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65010237 : โครงการชิ่นใหม่ใหม่

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.หันโจด อ.หนองสองห้อง จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชิ่นใหม่ใหม่

รายละเอียด : ผ้าชิ่นที่ลวดลายต่าง ๆ ที่เป็นเอกลักษณ์ ผ้ามีความหนาแตกต่างจากที่อื่น ด้วยวิธีการทอของคนในชุมชนจึงมีความน่าสนใจกว่าแหล่งอื่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สื่อออนไลน์

บรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย

Application ในการขายต่าง ๆ

05 : แผนธุรกิจ

เราจะสร้างตัวตนให้กับสินค้าโดยการ สร้างตราสินค้า และบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม จากนั้นเราจะนำสินค้าออกสู่ตลาดออนไลน์โดยช่องทางการขายออนไลน์ต่าง ๆ
1.การวิเคราะห์สถานการณ์ธุรกิจ (SWOT Analysis)
1.1 จุดแข็ง
-งานฝีมือทำโดยคนในชุมชน
-มีลวดลายที่สวยงามหาได้ยาก
1.2 จุดอ่อน
-ใช้เวลานานในการผลิต
-เป็นรายได้เสริมของคนในชุมชนจึงเพิ่มอัตราการผลิตได้ยาก
1.3 โอกาส
-ผ้าที่ทอมีความหนากว่าที่อื่นด้วยเทคนิคการทอในชุมชน
-สามารถสร้างลวดลายเอกลักษณ์ขึ้นมาได้เพื่อเพิ่มความน่าสนใจให้กับสินค้า
1.4 อุปสรรค
-สถานที่การผลิตอยู่ห่างจากแหล่งที่ขายมาก
-คนในชุมชนยังขาดเทคนิคอื่น ๆ ในการพัฒนาสินค้า
2. แผนการขาย
-จัดชุดสีผ้าที่เข้ากันเพื่อง่ายต่อลูกค้าในการนำไปตัดชุด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T ตำบลหันโจด

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65008805 : โครงการแปรรูปปลาน้ำจืด

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.เขื่อนอุบลรัตน์ อ.อุบลรัตน์ จ.ขอนแก่น

บัญชิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาแห้งเขื่อน

รายละเอียด : ปลาแห้งเป็นผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปปลาจากเขื่อนอุบลรัตน์ มีวัตถุดิบที่มีตามธรรมชาติ ไม่มีสารเจือปน อร่อย มีแคลเซียมและไอโอดีนสูง เป็นส่วนประกอบอาหารของคนภาคอีสาน สามารถเก็บไว้ได้นาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีการสื่อสาร ผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์เพื่อเพิ่มช่องทางการตลาด

การใช้เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

การสร้างต้นแบบโดมตากปลาขนาดย่อม เพื่อป้องกันแมลงวัน

05 : แผนธุรกิจ

ปลาธรรมชาติที่รับซื้อมาจากชาวประมงในพื้นที่เขื่อนอุบลรัตน์ จัดทำโดมตากปลาที่สะอาด สามารถป้องกันแมลงวันและจัดทำห่อบรรจุภัณฑ์ที่มีฉลากและแจ้งช่องทางการติดต่อที่ชัดเจน ทำการตลาดทั้ง ONLINE และ OFFLINE

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปลาส้มแม่สำราญเขื่อนอุบลรัตน์

ออนไลน์ : ปลาส้มสมใจและปลาแห้งเขื่อน U2T ต.เขื่อนอุบลรัตน์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65041167 : โครงการแปรรูปปลาน้ำจืด

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.เขื่อนอุบลรัตน์ อ.อุบลรัตน์ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาส้มสมใจ

รายละเอียด : ปลาส้มสมใจเป็นการนำปลามาหมัก มีทั้งแบบแพคซีถุง และแบบมัดปากถุง ธรรมดา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีเครื่องซีลสูญญากาศ เพื่อรักษาความสดใหม่ของอาหาร

การใช้เทคโนโลยีการออกแบบฉลากบรรจุภัณฑ์

การใช้เทคโนโลยีการสื่อสาร ผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่าย

05 : แผนธุรกิจ

ปลาธรรมชาติที่รับซื้อมาจากชาวประมงในพื้นที่เขื่อนอุบลรัตน์และพื้นที่ใกล้เคียง จัดทำถุงพลาสติกหนาที่มีคุณภาพ ทำการซิล สุญญากาศและเก็บในอุณหภูมิ 7 องศาเซลเซียส ทำฉลากที่มีความชัดเจน ทันสมัย และสามารถติดต่อได้ง่าย และเพิ่มช่องทางการติดต่อที่ชัดเจน ทำการตลาดทั้ง ONLINE และ OFFLINE

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปลาส้มแม่สำราญ

ออนไลน์ : ปลาส้มสมใจและปลาแห้งเขื่อน U2T ต.เขื่อนอุบลรัตน์

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65014287 : นวดไทยสไตล์อีสาน (ตำบลโคกสูง)

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โคกสูง อ.อุบลรัตน์ จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	7 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : นวดไทยสไตล์อีสาน

รายละเอียด : การนวดแบบขิดอีสาน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมให้ความรู้เกี่ยวกับการนวดไทย พัฒนาคุณภาพและมาตรฐานของนวดไทยสไตล์อีสาน

อบรมทักษะการนวดให้เป็นมืออาชีพ โดยอาจารย์ผู้เชี่ยวชาญจากสาขาวิชากายภาพบำบัด

คณะเทคนิคการแพทย์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น และวิทยากรจากชมรมนวดไทยและสปา

จังหวัดขอนแก่น

05 : แผนธุรกิจ

ให้ประชาชนที่ว่างงานหรือมีเวลาว่างจากการทำงานมาฝึกฝนทักษะการนวดแบบอีสานเพื่อให้บริการเสริมอาชีพได้ในระยะเวลาอันสั้นและมีมาตรฐานสูงขึ้นและพร้อมที่จะตอบสนองต่อความต้องการของผู้ใช้บริการ จึงจำเป็นต้องให้บุคลากรที่มีความรู้และความชำนาญด้านการนวดไทยดี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,150

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

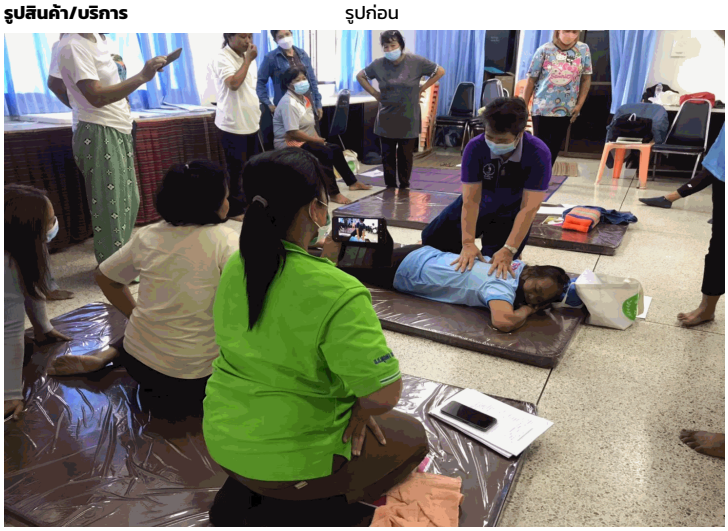
ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65014299 : ผลิตภัณฑ์ชาสมุนไพรตำบลโคกสูง

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.โคกสูง อ.อุบลรัตน์ จ.ขอนแก่น

บัญฑิต **4 คน** | ประชาชน **7 คน** | อาจารย์ **3 คน**

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์สมุนไพรแคปซูล

รายละเอียด : ชาสะระแหน่ ช่วยบรรเทาอาการปวดและความเครียด โดยนำมาเตรียมตำรับด้วยเทคโนโลยีการแปรรูปอย่างง่าย ให้ได้เป็นผลิตภัณฑ์ชาสมุนไพรชงดื่ม และควบคุมคุณภาพสมุนไพรให้เป็นไปตามหลักวิชาการ และตามมาตรฐาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้การผลิตสมุนไพรแห้งชงดื่ม สุขลักษณะที่เหมาะสมในการผลิต รวมทั้งการตรวจหาสิ่งปนเปื้อน

อบรมวิธีการจัดจำหน่ายผ่านทางช่องทาง Facebook องค์ความรู้มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน และการขายสินค้าออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ปัจจุบันสมุนไพรกำลังเป็นที่นิยมนำมาแปรรูปเป็นเครื่องดื่มสุขภาพเนื่องจากมีกลิ่นหอมและหาได้ง่ายการทำเครื่องดื่มชาและแคปซูลสมุนไพรจึงเป็นทางเลือกที่น่าสนใจต่อการสร้างอาชีพและรายได้ให้กับคนในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,950

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65041174 : การพัฒนาและยกระดับผ้าคลุมไหล่ทอด้วยสีธรรมชาติ

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.ทุ่งโป่ง อ.อุบลรัตน์ จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าคลุมไหล่ทอด้วยสีธรรมชาติ

รายละเอียด : ผ้าคลุมไหล่ทอด้วยสีธรรมชาติเป็นการทอผ้าด้วยเครื่องแบบสมัยเก่าใช้กรรมวิธีแบบวัฒนธรรมชาวอีสานาด้วยการใช้สีธรรมชาติเพื่อลดความระคายเคียงต่อผิว ชุมชน ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในชุมชนจะมี ผ้าผันคอ ผ้าชิน และอื่นๆ สถานที่จำหน่ายจะเป็นการจัดบูธตามงานต่างๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปผลิตภัณฑ์ผ้าคลุมไหล่ทอด้วยสีธรรมชาติ

เครื่องย้อมสีเส้นใยธรรมชาติด้วยระบบควบคุมอุณหภูมิ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์และการสร้างช่องทางการตลาดและการขาย

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากสมาชิกกลุ่มโครงการ U2T ตำบลทุ่งโป่ง อำเภออุบลรัตน์ จังหวัดขอนแก่นได้มาดำเนินการผลิตภัณฑ์สินค้าภายในชุมชน บ้านหนองผือ ตำบลทุ่งโป่ง อำเภออุบลรัตน์ จังหวัดขอนแก่น ซึ่งมีผลิตภัณฑ์ ผ้าคลุมไหล่ทอด้วยสีธรรมชาติ ที่มีความสวยงามเป็นเอกลักษณ์ของชุมชนและเป็นการทำวัสดุจากธรรมชาติ แต่กลุ่มชุมชนยังขาดทักษะทางด้านการขายการตลาด เช่น การขายออนไลน์ และการนำเสนอสินค้าให้น่าสนใจ ทางสมาชิกในกลุ่มจึงมีแนวคิดจะเข้ามาช่วยในการขายออนไลน์ เน้นทาง Facebook Lazada และเป็นการช่วยพัฒนา Packaging ให้มีความทันสมัย เพื่อให้มีการขยายตลาดที่มากขึ้นในอนาคต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ชุมชนกลุ่มแม่บ้าน บ้านหนองผือ ตำบลทุ่งโป่ง จังหวัดขอนแก่น

ออนไลน์ : U2T ThungPong

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65041176 : การพัฒนาและยกระดับหมวกสานจากต้นกก

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.ทุ่งโป่ง อ.อุบลรัตน์ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	5 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมวกสานจากต้นกก

รายละเอียด : หมวกจักสานจากต้น ทำจากวัสดุธรรมชาติสร้างรายได้ให้กับชุมชน ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในชุมชนจะมี หมวกจากต้นกก ตะกร้าจักสาน และอื่นๆ สถานที่จำหน่ายจะเป็นการจัดบูธตามงานต่างๆ ที่ศูนย์ฝึกอาชีพจัดหาให้ ตามท้องตลาดทั่วๆ ไปและตามศูนย์ OTOP

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการสร้างลายด้วย เดอคูพาท

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การสร้างช่องทางการตลาดและการขาย

05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากสมาชิกกลุ่มโครงการU2Tตำบลทุ่งโป่งอำเภออุบลรัตน์จังหวัดขอนแก่นได้มาดำเนินการผลิตภัณฑ์สินค้าภายในชุมชนบ้านหนองผือตำบลทุ่งโป่งอำเภออุบลรัตน์จังหวัดขอนแก่น ซึ่งมีผลิตภัณฑ์หมวกสานจากต้นกกที่มีความสวยงามเป็นเอกลักษณ์ของชุมชนและเป็นการทำวัสดุจากธรรมชาติแต่กลุ่มชุมชนยังขาดทักษะทางด้านการขายการตลาดเช่นการขายออนไลน์และการนำเสนอสินค้าให้น่าสนใจทางสมาชิกในกลุ่มจึงมีแนวคิดจะเข้ามาช่วยในการขายออนไลน์เน้นทางFacebookLazadaและเป็นการช่วยพัฒนาPackagingให้มีความทันสมัยเพื่อให้มีการขยายตลาดที่มากขึ้นในอนาคตเนื่องจากสมาชิกกลุ่มโครงการ U2T ตำบลทุ่งโป่ง อำเภออุบลรัตน์ จังหวัดขอนแก่นได้มาดำเนินการผลิตภัณฑ์สินค้าภายในชุมชน บ้านหนองผือ ตำบลทุ่งโป่ง อำเภออุบลรัตน์ จังหวัดขอนแก่น ซึ่งมีผลิตภัณฑ์ หมวกสานจากต้นกก ที่มีความสวยงามเป็นเอกลักษณ์ของชุมชนและเป็นการทำวัสดุจากธรรมชาติ แต่กลุ่มชุมชนยังขาดทักษะทางด้านการขาย การตลาด เช่น การขายออนไลน์ และการนำเสนอสินค้าให้น่าสนใจ ทางสมาชิก ในกลุ่มจึงมีแนวคิดจะเข้ามาช่วย ในการขายออนไลน์ เน้นทาง Facebook Lazada และเป็นการช่วยพัฒนา Packaging ให้มีความทันสมัย เพื่อให้มีการขยายตลาดที่มากขึ้นในอนาคต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

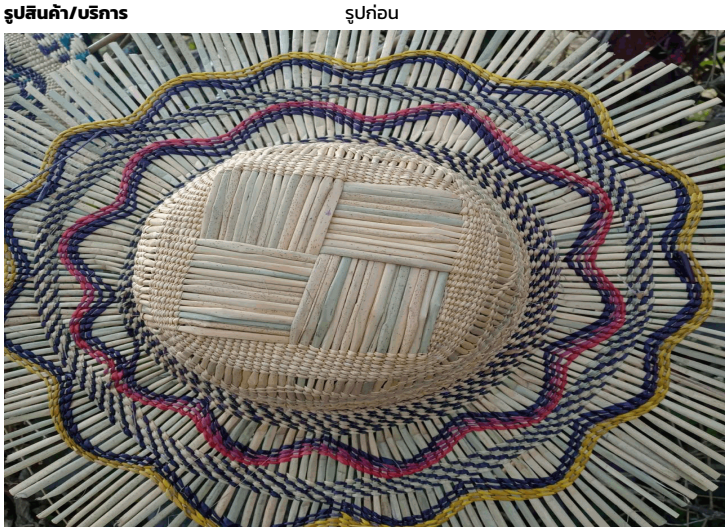
ออฟไลน์ : ชุมชนกลุ่มแม่บ้าน บ้านหนองผือ ตำบลทุ่งโป่ง จังหวัดขอนแก่น

ออนไลน์ : U2T ThungPong

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65017186 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิด ด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลนาคำ อำเภออุบลรัตน์ จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.นาคำ อ.อุบลรัตน์ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	7 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เห็ดนาคำ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์เห็ดได้แก่ เห็ดนางฟ้านางรม หูหนู ขอนขาวและ หลินจือ 1.ราคาขายดอกเห็ดกิโลกรัมละ 70 บาท นางฟ้า ,นางรม 80 บาทหูหนู, 100 บาท ขอนขาว และหลินจือ 580 บาท 2.ราคาขายก้อนเห็ด ก้อนละ 9 บาท นางฟ้า นางรม หูหนู (ยกเว้นขอนขาว 10 บาท และหลินจือ 15 บาท)

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางสื่อออนไลน์ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ได้แก่ facebook Shopee และ Lazada ให้กลุ่มลูกค้าสามารถเข้าถึงตัวผลิตภัณฑ์ได้สะดวกขึ้น

เครื่องอบเห็ดให้มีความกรอบมากขึ้นจากการผ่านการทอดมาแล้ว จะสามารถเก็บตัวผลิตภัณฑ์ได้นานขึ้น

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

ส่งเสริมทางการตลาดออนไลน์ โดยการประชาสัมพันธ์ผ่านเพจ Facebook youtube และมีการจัดโปรโมชั่นการลดราคาเมื่อซื้อสินค้าจำนวนมาก เพื่อกระจายการจำหน่ายให้ทั่วถึงทั้งในพื้นที่ และนอกพื้นที่ มองหาช่องทางและโอกาสในการพัฒนาสินค้าเกษตร เพื่อกระตุ้นยอดขายให้ได้มากยิ่งขึ้น โดยมีกลุ่มเป้าหมายดังนี้

1. กลุ่มแม่ค้าในตลาด
2. กลุ่มศูนย์เครือข่ายเห็ด
3. กลุ่มผู้ประกอบอาชีพทางการเกษตร (ในส่วนของก้อนเห็ด)
4. กลุ่มลูกค้าทั่วๆไปทั้งในและนอกพื้นที่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 40,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง



PS65019595 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิด ด้วยเศรษฐกิจ BCG ตำบลนาคำ อำเภออุบลรัตน์ จังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ต.นาคำ อ.อุบลรัตน์ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
6 คน	7 คน	1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าทอนาคำ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ เช่น ผ้าพันคอ ผ้าคลุมไหล่ ผ้าปูโต๊ะ และการทอผ้าตามรูปแบบที่ทางลูกค้าสั่ง เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

. เพิ่มช่องทางการติดต่อ

เพิ่มบรรจุภัณฑ์ใหม่

. เพิ่มลวดลายของผ้าและสี

05 : แผนธุรกิจ

เพิ่มช่องทางการขายออนไลน์ ผ่านทางเพจ Facebook และ TikTok ประชาสัมพันธ์ถึงผ้าทอที่มีขายในปัจจุบัน ราคา และรายละเอียดต่าง ๆ ของผ้าทอ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มคนได้มากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 39,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



PS65015434 : ชาผักพื้นบ้าน

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.บ้านดง อ.อุบลรัตน์ จ.ขอนแก่น

บัญฑิต	ประชาชน	อาจารย์
4 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์สมุนไพรชาชง (DONG-CHA)และผลิตภัณฑ์สมุนไพรแคปซูล (DONG-CAP)

รายละเอียด : สมุนไพรพื้นบ้าน ได้แก่ ชะพลู ใบเตย ใบหม่อน ใบมะกูด ใบบัวบก มะระขี้นก ใบมะรุม ขิง กระชายขาวเป็นต้น นำมาเตรียมตำรับ ด้วยเทคโนโลยีการแปรรูปอย่างง่ายให้ได้เป็นผลิตภัณฑ์ชาสมุนไพรชงดื่มแบบบรรจุซองและผลิตภัณฑ์แคปซูลสมุนไพร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

เทคโนโลยีการยืดอายุผลิตภัณฑ์

การพัฒนาการตลาดบนสื่อออนไลน์ เพื่อเพิ่มยอดการขาย

05 : แผนธุรกิจ

-ผลิตภัณฑ์สมุนไพรพื้นบ้านชาชงและแคปซูล ตอบสนองผู้บริโภคในด้านสุขภาพและความสะดวกสะบายในการบริโภค
-กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นผู้สูงอายุและผู้รักษาสุขภาพ
-การจัดจำหน่ายสินค้าทั้งแบบปลีกและส่ง ผ่านช่องทางการตลาดทั้ง offline เช่น งานแสดงสินค้า OTOP ร้านขายยา และ online เช่น facebook Shopee

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,950

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : ดงชา-Dong Cha-ชาผักสมุนไพรตำบลบ้านดง ขอนแก่น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65015484 : ผ้าพิมพ์จากลายธรรมชาติ

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.บ้านดง อ.อุบลรัตน์ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต 4 คน | ประชาชน 4 คน | อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Dong-Desing ผ้าพิมพ์ลายจากธรรมชาติ

รายละเอียด : ผ้าพิมพ์ลายจากธรรมชาติเป็นการพิมพ์ลายจากพืช หรือดอกไม้ ที่ได้มาจากวัสดุธรรมชาติที่ทุกคนสามารถหาได้รอบตัว และไม่เป็นมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม โดยผ่านกรรมวิธีการต้ม หรือนึ่ง และนำวัสดุธรรมชาติ พืช และดอกไม้ มาแช่ในน้ำสนิม เพื่อช่วยในการทำให้สีใบไม้ติดทนนาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

การพัฒนาการตลาดบนสื่อออนไลน์ เพื่อเพิ่มยอดการขาย

05 : แผนธุรกิจ

ผ้าพิมพ์ลายจากธรรมชาติเป็นการสร้างมูลค่าให้พืช – ดอกไม้ ที่อยู่รอบตัวเรา โดยใช้สีของสารจากธรรมชาติที่ไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

จำหน่ายผ่านทาง OFFLINE ได้แก่ การออกบูธตามงานในพื้นที่ต่างๆ, ร้านขายของฝาก และช่องทาง ONLINE ได้แก่ Facebook, Shopee

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,750

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : Dong Design By U2T ดงดีไซน์ผ้าพิมพ์ลายใบไม้ ตำบลบ้านดง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



PS65014985 : ชาผักสมุนไพร

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ศรีสุขสำราญ อ.อุบลรัตน์ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์สมุนไพรชาชง (DONG-CHA)

รายละเอียด : สมุนไพรพื้นบ้าน ได้แก่ ว่านรางจืด ชะพลู ใบเตย ใบหม่อน ใบมะกูด ใบบัวบก มะระขี้นก ใบมะรุม ขิง กระชายขาวเป็นต้น นำมาเตรียมตำรับ ด้วยเทคโนโลยีการแปรรูปอย่างง่ายให้ได้เป็นผลิตภัณฑ์ชาสมุนไพรชงดื่มแบบบรรจุซอง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้การผลิตสมุนไพรแห้งชงดื่ม สุขลักษณะที่เหมาะสมในการผลิต รวมทั้งการตรวจหาสิ่งปนเปื้อน

องค์ความรู้มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน และการขายสินค้าออนไลน์

นำเทคโนโลยีมาช่วยในการผลิต โดยใช้เครื่องอบแห้ง เครื่องบด เครื่องบรรจุ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์สมุนไพรพื้นบ้านชาชง ตอบสนองผู้บริโภคในด้านสุขภาพและความสะดวกสะบายในการบริโภค

-กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นผู้สูงอายุและผู้รักษาสุขภาพ

-การจัดจำหน่ายสินค้าทั้งแบบปลีกและส่ง ผ่านช่องทางการตลาดทั้ง offline เช่น งานแสดงสินค้า OTOP ร้านขายยา และ online เช่น line facebook

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,178

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รายงานสรุปโครงการ

มหาวิทยาลัยสู่ตำบล "สร้างรากแก้วให้ประเทศ" UNIVERSITY TO TAMBOM

Snapshot C01-C06

PS65015141 : นวดไทยสไตล์อิสาน(ศรีสุขสำราญ)

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ต.ศรีสุขสำราญ อ.อุบลรัตน์ จ.ขอนแก่น

บัณฑิต	ประชาชน	อาจารย์
5 คน	4 คน	3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : นวดไทยสไตล์อีสาน

รายละเอียด : ในการให้บริการนวดเป็นการนวดเพื่อความผ่อนคลาย และ ลดปัญหาการเป็นโรคกระดูกทับเส้น และลดอาการปวดตามกล้ามเนื้อจากการทำงาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาคุณภาพและมาตรฐานของนวดไทยสไตล์อีสาน

อบรมทักษะการนวดให้เป็นมืออาชีพ โดยอาจารย์ผู้เชี่ยวชาญจากสาขาวิชากายภาพบำบัด คณะเทคนิคการแพทย์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น และวิทยากรจากชมรมนวดไทยและสปา จังหวัดขอนแก่น

05 : แผนธุรกิจ

- วิเคราะห์ความต้องการในการรับบริการนวดในพื้นที่ตำบลและพื้นที่ใกล้เคียง
- เปิดโอกาสให้กลุ่มผู้สูงอายุสามารถสร้างรายได้และอาชีพเสริมให้กับคนในชุมชน อีกทั้งส่งเสริมความรู้ทักษะอาชีพด้านการนวดไทย
- สร้างช่องทางการให้บริการทั้งแบบ offline , online

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





โครงการพัฒนาระบบการบริหารและจัดการเครือข่ายข้อมูลเกี่ยวกับทักษะการเรียนรู้
เพื่อส่งเสริมการดำเนินโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG