



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

U2T for BCG Snapshot





สารบัญ

1. สารความยินดียจาก ศ. (พิเศษ) ดร. เอนก เหล่าธรรมทัศน์	ข
2. คำนำ ศ.ดร.นพ. สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล	ง
3. บทสรุปผู้บริหาร	ช
3.1 สรุปผลลัพธ์ ระดับประเทศ	ญ
3.2 สรุปผลลัพธ์ ระดับภูมิภาค	น
3.3 สรุปผลลัพธ์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี	ป
3.4 รายชื่อกรรมการบริหาร	ฝ
3.5 รายชื่อทีมร่วมพัฒนา	พ
3.6 หน่วยงานพันธมิตร	ม
3.7 ภาพรวมกิจกรรม	ส
4. รายงานภาพรวมโครงการ Snapshot U2T for BCG	1-239





ศาสตราจารย์พิเศษ ดร.เอนก เหล่าธรรมทัศน์
รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

สารความยินดี

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

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





ศาสตราจารย์ ดร.นพ.สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล
ปลัดกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

คำนำ

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

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



บทสรุปผู้บริหาร

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

แผนภาพแสดงความเชื่อมโยง 5 เป้าหมายสำคัญ (Achievement)



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

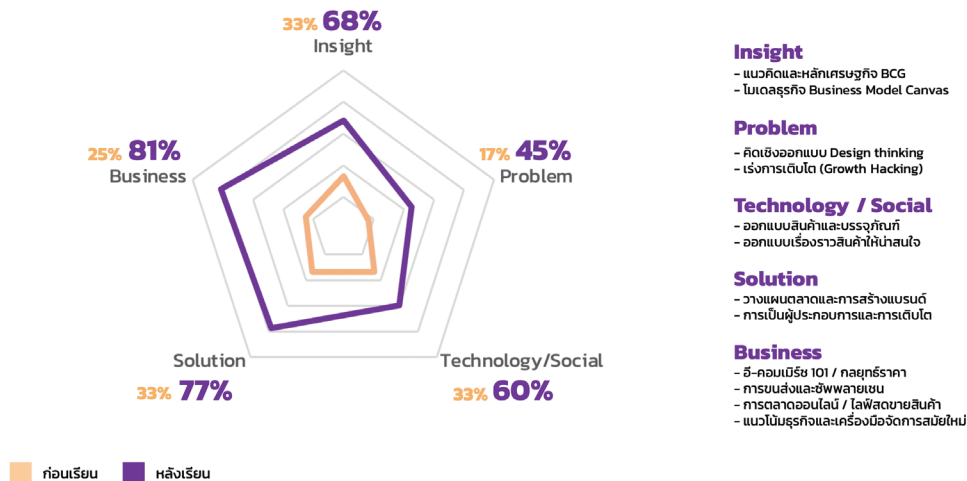
ในส่วนของการส่งเสริมองค์ความรู้ ทักษะและการเพิ่มขีดความสามารถ มีเนื้อหาหลักสูตรจำนวน 12 โมดูล โดยได้รับความร่วมมือและรับการอนุเคราะห์เนื้อหาจากหน่วยงานที่มีประสบการณ์โดยตรง ได้แก่ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ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

Key Achievement U2T for BCG ประจำปี 2565

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

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

สรุปผลประเมินความเข้าใจในเนื้อหาในระดับประเทศ



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

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

U2T for BCG Hackathon ประจำปี 2565 มีโครงการที่ผ่านเข้ารอบ 40 ทีม โดยผลงานชนะเลิศและในแต่ละกลุ่มดังนี้

กลุ่มเกษตรและอาหาร ได้แก่ โครงการแซบอีรี่

17. แซบอีรี่

ตำบลทิวเสด็จ จังหวัดสระแก้ว
มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์

เส้นบะหมี่อบแห้งผสมโปรตีนจากดักแด้ไหมอีรี่

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

โครงการต้องการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากการเลือกเลี้ยงไหมอีรี่ เพื่อลดระยะจากการเลี้ยงไหมอีรี่ให้เป็นศูนย์ โดยนำเอาดักแด้ที่เป็นเศษเหลือทิ้งจากการเลี้ยงไหมอีรี่มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าสูง และใช้เทคโนโลยีไม่ซับซ้อน สร้างผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า โดยไม่เหลือส่วนที่เป็นขยะทิ้งไว้ให้เกิดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม จากการเลี้ยงไหมอีรี่ ที่เป็นไหมป่า เลี้ยงง่ายและกินใบไม้บนสำปะหลังเป็นอาหาร ใช้ใบไม้บนสำปะหลังที่เป็นเศษเหลือทิ้งจากการปลูกบนสำปะหลังมาเลี้ยงไหม ผลิตภัณฑ์ไหมขายสร้างรายได้ มูลไหมใช้ทำปุ๋ยอินทรีย์ใช้ในครัวเรือน และดักแด้ไหมอีรี่ แปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่ายสร้างรายได้

กลุ่มท่องเที่ยวและบริการ ได้แก่ โครงการ การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์ คลองปากปิด

28. การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์คลองปากปิด

ตำบลพงศ์ประศาสน์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

การใช้การท่องเที่ยวอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและพัฒนาชุมชน

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

1. ความอยู่รอดของชุมชนจากการประมงตกภัย
2. การฟื้นฟูสิ่งแวดล้อมจากขยะในระบบนิเวศป่าชายเลน
3. ช่วยลดก๊าซเรือนกระจกตามข้อตกลง COP26

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

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

กลุ่มสุขภาพและการแพทย์ ได้แก่ Fairyland ChoraKhe Yai

26. Fairyland ChoraKheYai

ตำบลจรเข้ใหญ่ จังหวัดสุพรรณบุรี
สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์

**ผงโปรตีนปรุงรสจาก
ชิ้นส่วนของปลาผสมกบ**

**ผงโปรตีนปรุงรส
ผสม GABA
Fairyland ChoraKheYai**

**"Fast Fish"
"เป็นคุณนะ" จักรวัตร**

ผลิตภัณฑ์อาหารปรุงรสจากปลาและกบ
เพื่อสุขภาพและรสชาติที่ดี

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

การลดขยะที่เกิดจากเศษซากปลาที่เหลือในชุมชน
และการเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรในท้องถิ่น

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

การนำส่วนประกอบของปลาที่เหลือและ
เป็นขยะในชุมชนมาผลิตอาหารโดยเฉพาะโปรตีน ผสมกับกบที่อยู่ที่
ในข้าวซึ่งเป็นพืชเศรษฐกิจในชุมชน มาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ด้วย
กระบวนการทางวิทยาศาสตร์ เพื่อให้ได้ผงปรุงรสที่มีคุณค่าทางสาร
อาหาร ซึ่งเป็นการลดของเหลือใช้และเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชน

กลุ่มพลังงานและวัสดุ ได้แก่ Chiangkhan Story

11. Chiangkhan story

ตำบลเชียงคาน จังหวัดเลย มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย

RECO

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

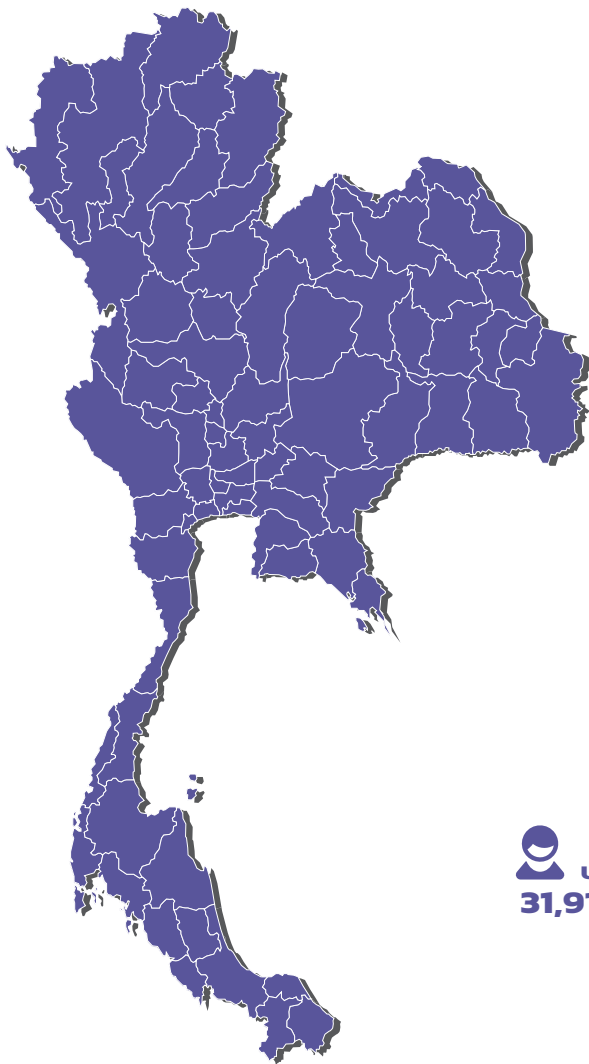
- ลดปริมาณสารแทนนินที่มี
- ผลกระทบทางด้านสิ่งแวดล้อม
- ช่วยลดภาวะโลกร้อนและฟื้นฟูระบบนิเวศภายในชุมชน
- ลดปริมาณขยะจากการผลิตมะพร้าวแก้วในชุมชน

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

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

สรุปผลลัพธ์ ระดับประเทศ

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



จำนวนมหาวิทยาลัย

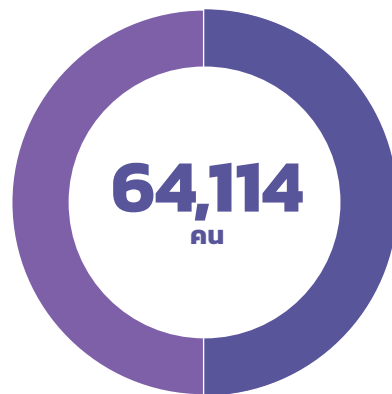


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

ประชาชน
31,919 คน



บัณฑิต
32,195 คน



เกษตรปลอดภัย
977 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
818 โครงการ



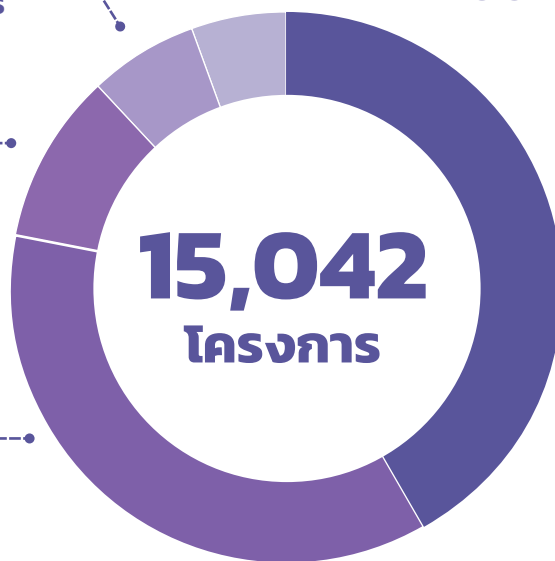
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเป็นน้ำกลับมาใช้ใหม่
1,466 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
6,290 โครงการ



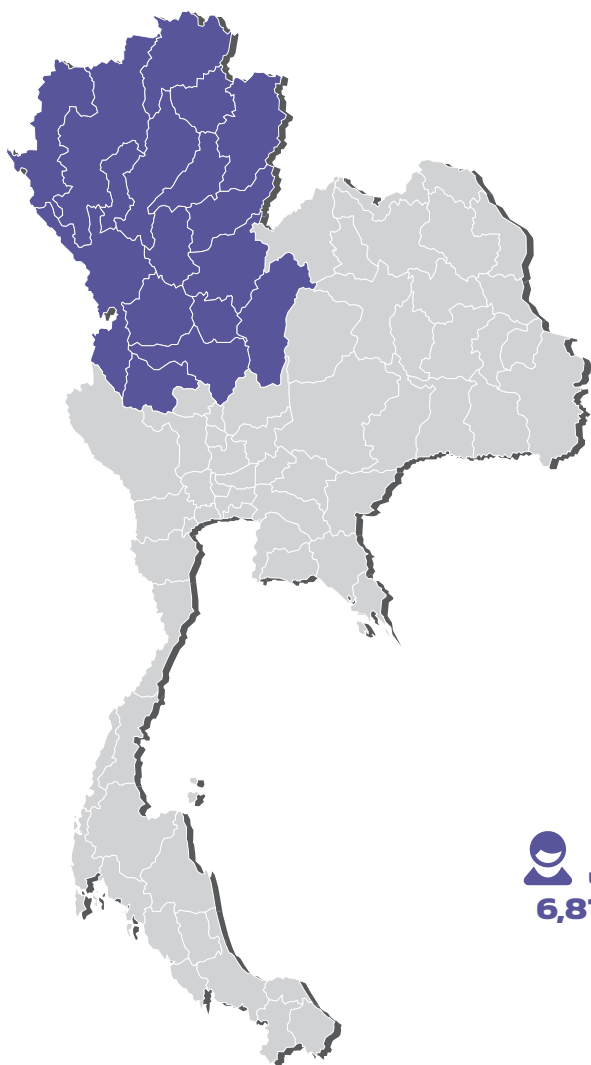
อาหารปลอดภัย
5,491 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคเหนือ

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



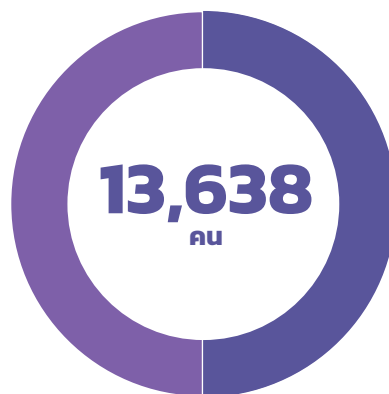
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
208 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
161 โครงการ



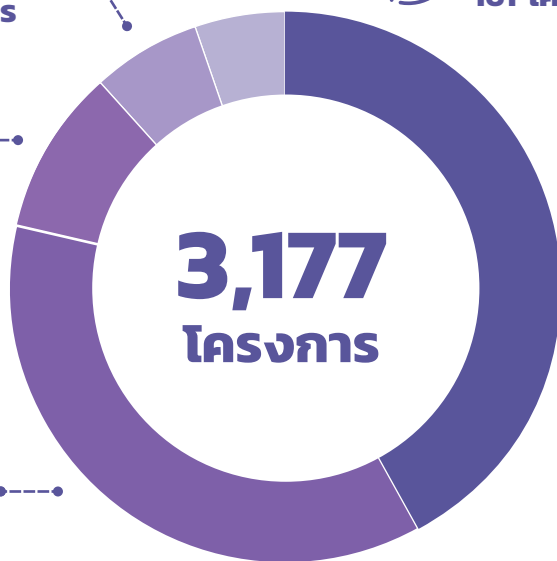
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
309 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,340 โครงการ



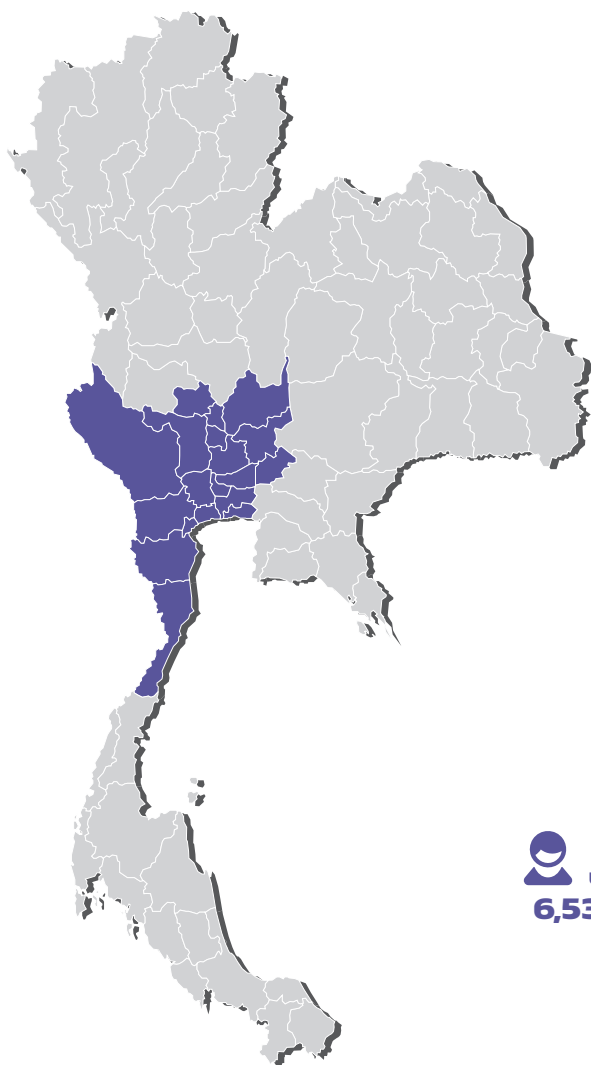
อาหารปลอดภัย
1,159 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคกลาง

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



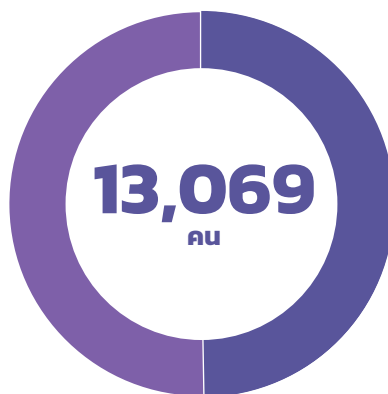
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
222 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
195 โครงการ



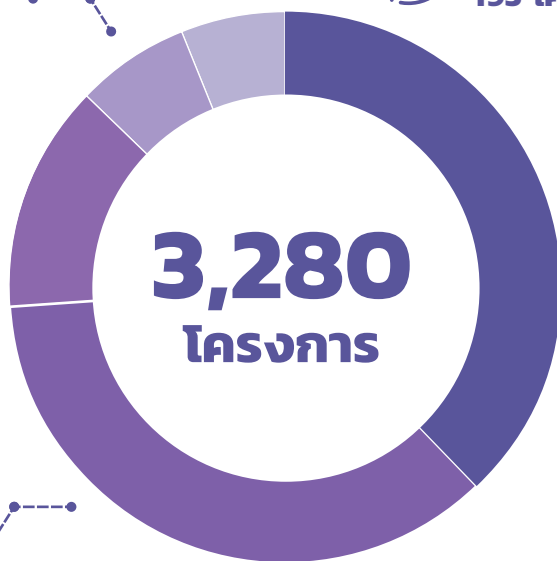
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
433 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,243 โครงการ



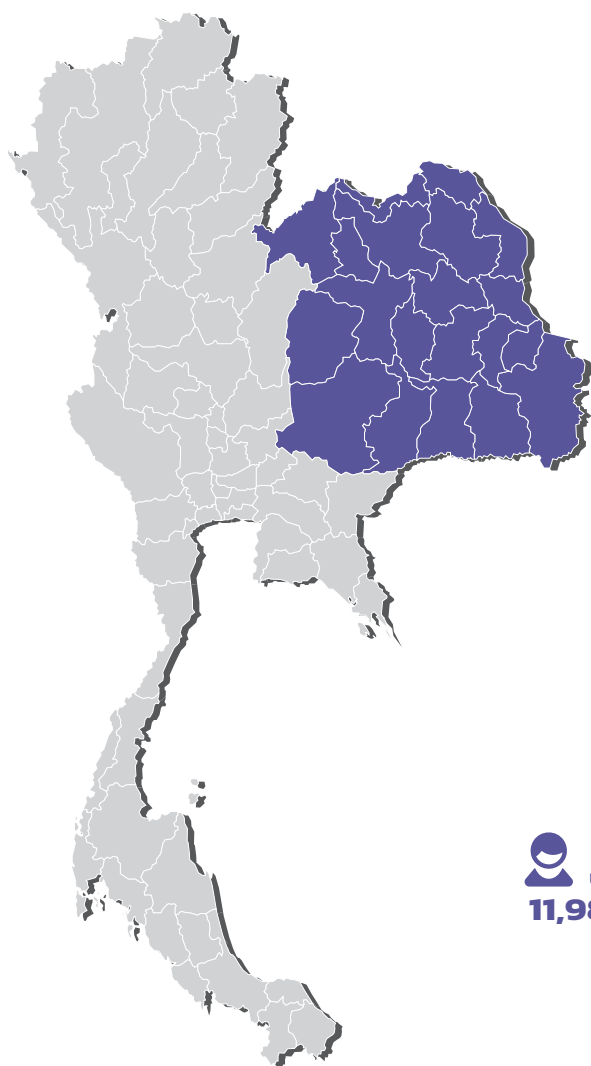
อาหารปลอดภัย
1,187 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

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



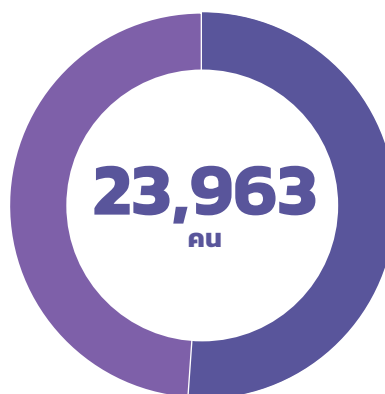
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
355 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
174 โครงการ



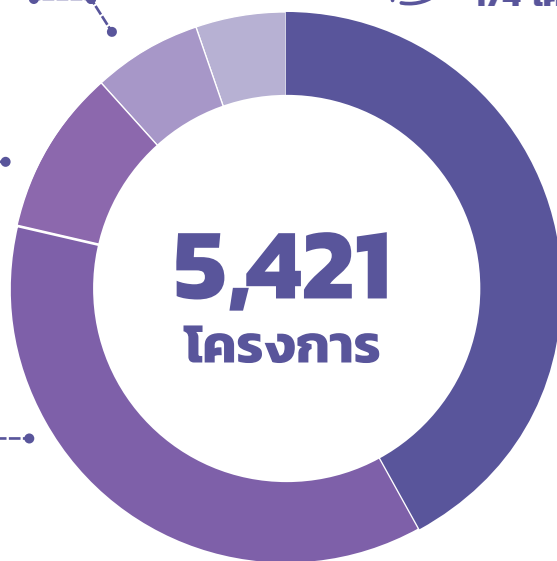
เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
441 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
2,553 โครงการ



อาหารปลอดภัย
1,898 โครงการ



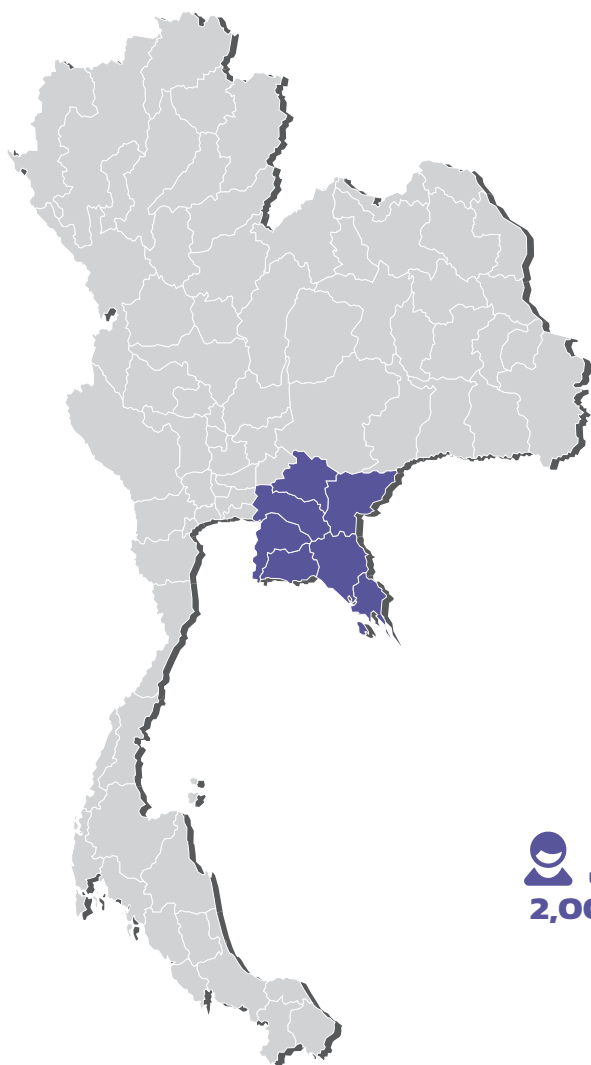
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคตะวันออก

“

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

”



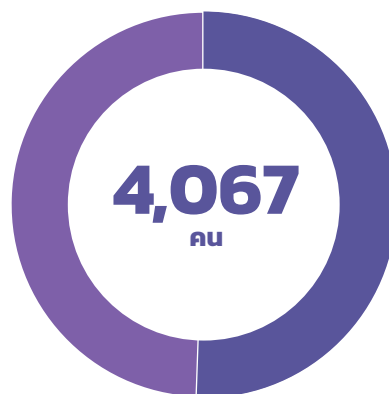
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
79 โครงการ



เกษตรปลอดภัย
72 โครงการ



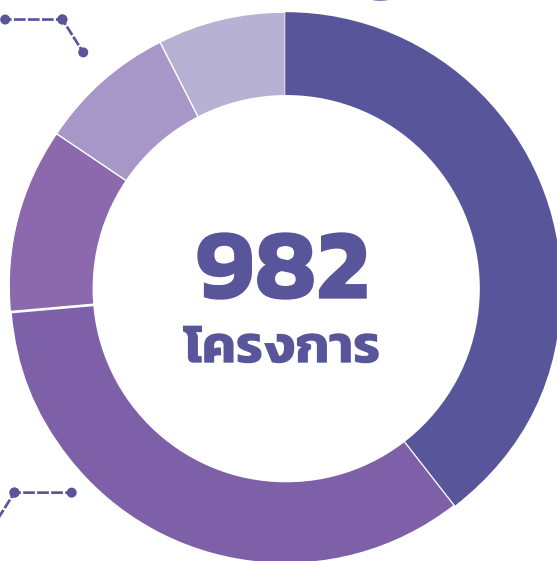
ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
106 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
389 โครงการ



อาหารปลอดภัย
336 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคใต้

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



จำนวนมหาวิทยาลัย

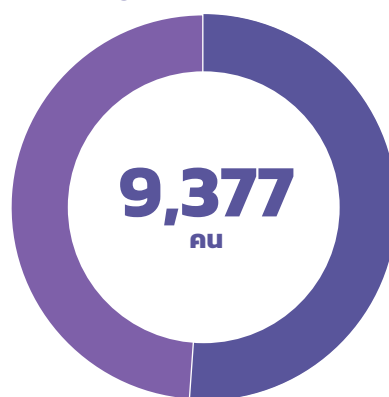


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

 ประชาชน
4,575 คน



 บัณฑิต
4,802 คน

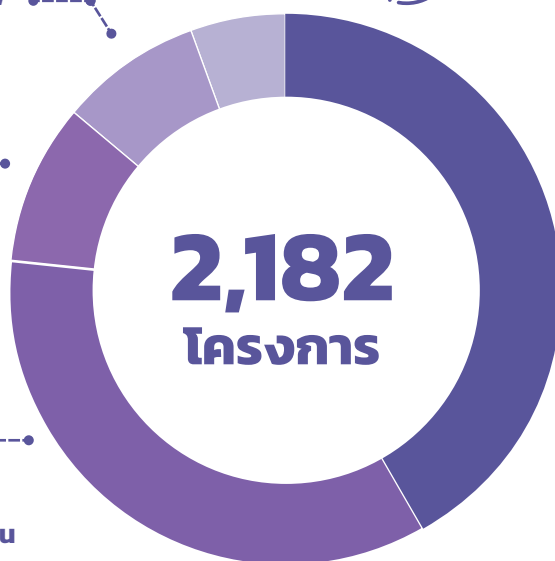
 ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
182 โครงการ

 เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
204 โครงการ

 เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
765 โครงการ

 เกษตรปลอดภัย
120 โครงการ

 อาหารปลอดภัย
911 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ มหาวิทยาลัยราชภัฏ สุราษฎร์ธานี

“

รายงานผลลัพธ์มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี มีพื้นที่ดูแลครอบคลุม 119 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 922 คน แบ่งเป็น บัณฑิต 481 คน ประชาชน 441 คน โดยผลงาน BCG จำนวน 239 โครงการ ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้ ด้านเกษตรปลอดภัย 5 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 103 โครงการ ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 44 โครงการ ด้านเศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 21 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 66 โครงการ

”



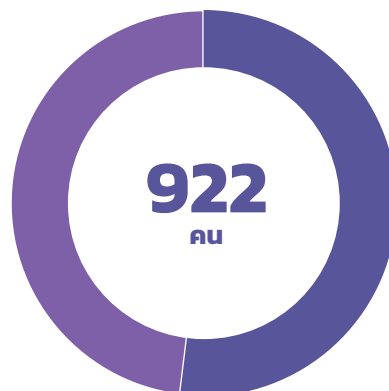
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
21 โครงการ



เกษตรปลอดภัย
5 โครงการ



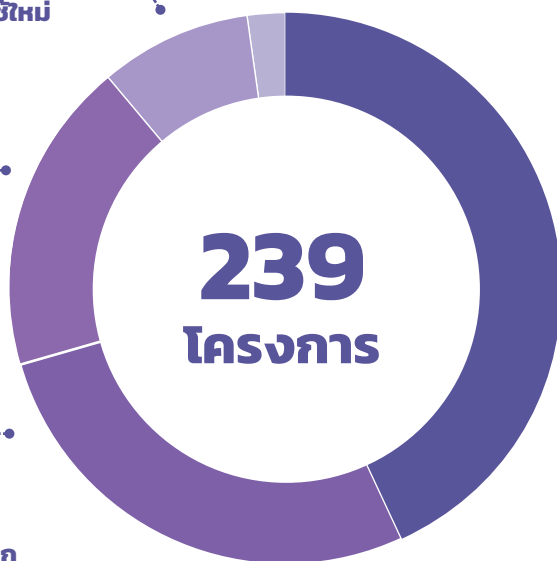
ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
44 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
66 โครงการ



อาหารปลอดภัย
103 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย



รายชื่อกรรมการบริหาร



ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพจน์ ทรายแก้ว
กรรมการ



นายกิตติ สัจจาวัฒนา
กรรมการ



รองศาสตราจารย์ยัชนิษฐา นันทบุตร
กรรมการ



นางสาวดวงพร เสงี่ยมพันธ์
กรรมการ



นายนา ยันตรโกวิท
กรรมการ



นางสาวนิสากร จังเจริญธรรม
กรรมการ



นางสาวภัทรพร เล้าวงศ์
กรรมการ



นางวนิดา บุญนาคคำ
กรรมการ



นางสาววิภารัตน์ ดีอ่อง
กรรมการ



นายศรัณย์ สัมฤทธิ์เดชขจร
กรรมการ



นางสาววรรณิ คำมัน
กรรมการ



นายเอกนัฏ พร้อมพันธุ์
กรรมการและเลขานุการ



ศาสตราจารย์ศุภชัย ปทุมนากุล
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นางสาวกิริติ แก้วสัมฤทธิ์
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นายพันธุ์เพิ่มศักดิ์ อารุณี
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นายดนูช ตันเทอดกิตย
เลขานุการรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

A top-down view of a collaborative workspace. Several people are gathered around a table, working together. One person is using a laptop, another is using a tablet, and others are looking at design documents or sketches. The scene is overlaid with a semi-transparent blue filter. The text 'รายชื่อทีมร่วมพัฒนา' is centered in the middle of the image.

รายชื่อทีมร่วมพัฒนา

ทีมพัฒนาระบบบริหารโครงการและนวัตกรรม



นายพนรพงศ์ ตั้งธีระสุนันท์



นางกัลยาณี กัฟหชัยบุรณ์



นายวิศิษฐ์ สุนทร



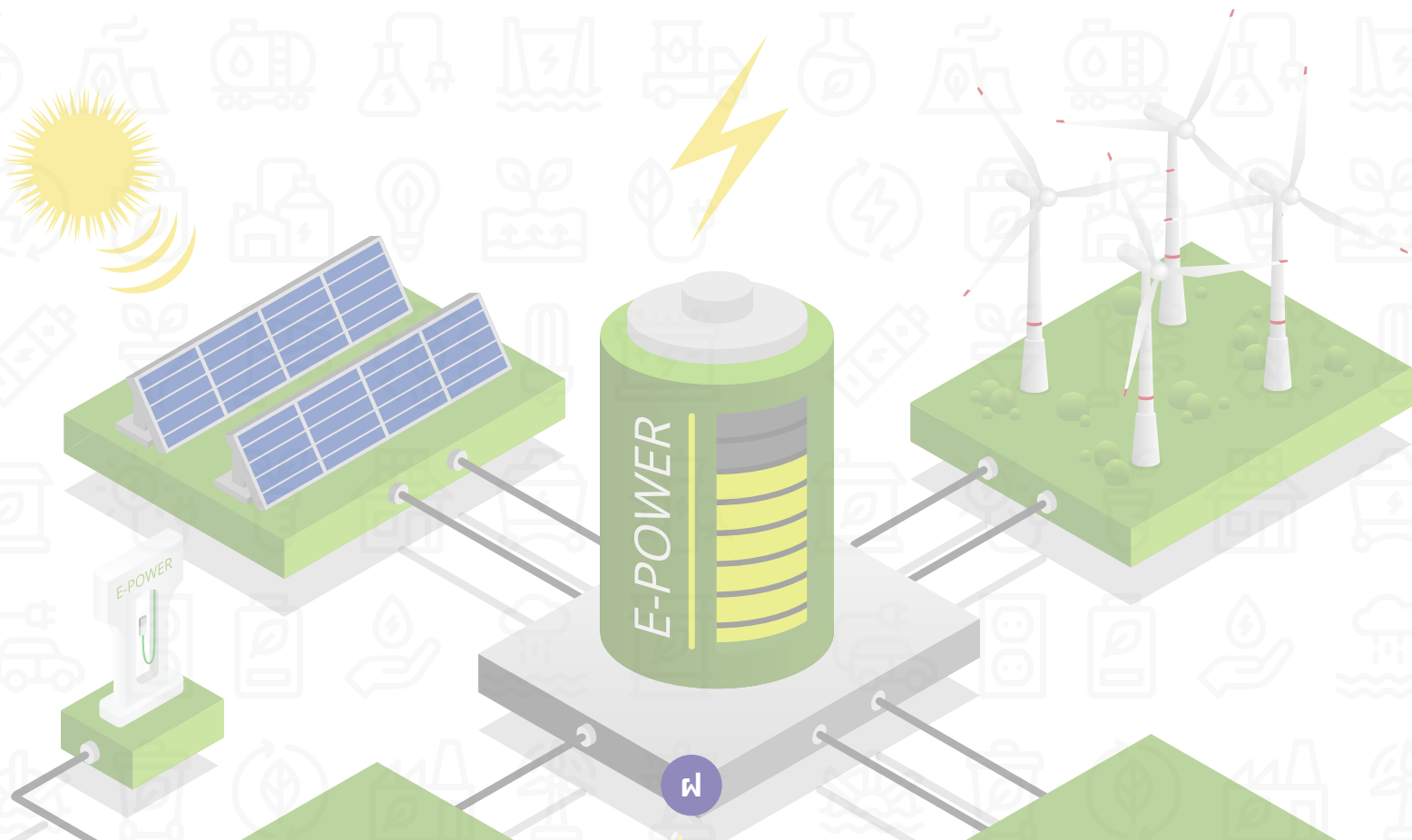
นายวิศร เฬ่วนิช



นางสาวชยานันท์ชัย ไชยวัฒนพงศ์



นายรณภัทร สิ้นธุรวารรณ



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

หน่วยงานพันธมิตร

หน่วยงาน อว. สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี



หน่วยงาน อว. สนับสนุนความรู้ ต่อยอดผู้ประกอบการ



ภาครัฐ หน่วยงานในพื้นที่/ท้องถิ่น



ภาคเอกชน สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี



ภาพรวมกิจกรรม



ภาพรวมกิจกรรม





U2T for BCG Snapshot

1.	จังหวัด ชุมพร	1
2.	จังหวัด ระนอง	25
3.	จังหวัด สุราษฎร์ธานี	61



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ตะโก อ.ทุ่งตะโก จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

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

รายละเอียด : 1. ผลิตภัณฑ์เครื่องแกง 2. ใตปลาควักลึง

05 : แผนธุรกิจ

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

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ของสินค้า

ส่งเสริมการขายผ่านช่องทางออนไลน์

จัดทำเพจเฟซบุ๊ก ผลิตภัณฑ์ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ตะโก อ.ทุ่งตะโก จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พัฒนากลุ่มสัมมาชีพ ตำบลตะโก อำเภอทุ่งตะโก จังหวัดชุมพร

รายละเอียด : 1.กลุ่มเลี้ยงไก่พื้นเมือง 2.กลุ่มปลูกใบจากยาสุม

05 : แผนธุรกิจ

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

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Desing กระตุ้นยอดขาย

จัดทำ Page Facebook

กลุ่มลูกค้าในพื้นที่ และใกล้เคียง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ทุ่งตะไคร้ อ.ทุ่งตะโก จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 1 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันเหลืองทุ่งตะไคร้

รายละเอียด : สรรพคุณ ใช้บรรเทาอาการปวดเมื่อย คลายกล้ามเนื้อ แก้ฟกช้ำ เคล็ดขัดยอก แก้พิษแมลงสัตว์กัดต่อย หรือสูดดม บรรเทาอาการวิงเวียนศีรษะ

05 : แผนธุรกิจ

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

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำแพ็คเกจจากเดิมเปลี่ยนเป็นขวดลูกกลิ้ง
เพิ่ม QR code ในฉลากเพื่อสะดวกในการติดต่อ
การร่อนน้ำมันเหลืองด้วยผ้าขาวบาง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

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

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ทุ่งตะไคร้ อ.ทุ่งตะโก จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 1 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องแกงทุ่งตะไคร้

รายละเอียด : *สรรพคุณ เครื่องแกงเป็นตำรับสมุนไพรที่ใช้ผสมใส่ในอาหาร โดยแต่ละภาคจะมีสูตรหรือส่วนผสมที่แตกต่างกันออกไป เครื่องแกงไทยมีส่วนผสมของสมุนไพรต่างๆ อันเปี่ยมไปด้วยคุณประโยชน์ต่อร่างกาย

05 : แผนธุรกิจ

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

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การผลิตจากเดิมเป็นการใช้ครกโลกเปลี่ยนเป็นใช้เครื่องบด

เปลี่ยนแพ็คเกจของบรรจุภัณฑ์จากยางมัดถุงเป็นกล่อง

เพิ่มQR codeลงในฉลากเพื่อสะดวกในการติดต่อ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

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

ออนไลน์ : 1.FaceBook : U2Tตำบลทุ่งตะไคร้ อำเภอทุ่งตะโก จังหวัดชุมพร.

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65005426 : SRU BCG พัฒนาและยกระดับแหล่งท่องเที่ยวหาดอรุณทัย ตำบลปากตะโก อำเภอทุ่งตะโก จังหวัดชุมพร

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ปากตะโก อ.ทุ่งตะโก จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตลาดนัดชาเล้ง ปากน้ำตะโก

รายละเอียด : เป็นตลาดนัดชุมชน ตั้งอยู่บริเวณริมหาดอรุณทัย มีชาวบ้านนำสินค้ามาจำหน่าย ทั้งผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปแล้ว และ วัตถุดิบสำหรับประกอบอาหาร เครื่องดื่ม ขนม และสินค้าชุมชนอื่นๆ

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1.โปรแกรมจัดการกับบริการควบคู่กับสถานประกอบการ(ร้านอาหาร ที่พักโฮมสเตย์) ในพื้นที่

2.ประชาสัมพันธ์ผ่านทางป้ายโฆษณา

-

05 : แผนธุรกิจ

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

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65005607 : SRU BCG พัฒนาและยกระดับแหล่งท่องเที่ยวป่าโกงกางตำนาน 100 ปี วัดชลรัฯ ตำบลปากตะโก อำเภอกุ้งตะโก จังหวัดชุมพร

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ปากตะโก อ.กุ้งตะโก จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชลธิ์อินเตอร์ คอฟฟี่

รายละเอียด : เป็นร้านค้าที่เปิดให้บริการภายในพื้นที่ป่าโกงกางซึ่งตั้งอยู่ในวัดชลรัฯ พุทธนิคม มีให้บริการเครื่องดื่มหลากหลายชนิด รวมถึงพวกเบเกอรี่ต่างๆ

05 : แผนธุรกิจ

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

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-โปรแกรมสถานที่บริการควบคู่กับสถานประกอบการ(ร้านอาหาร ที่พักโฮมสเตย์) ในพื้นที่

-ประชาสัมพันธ์ผ่านทางป้ายโฆษณา

-

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

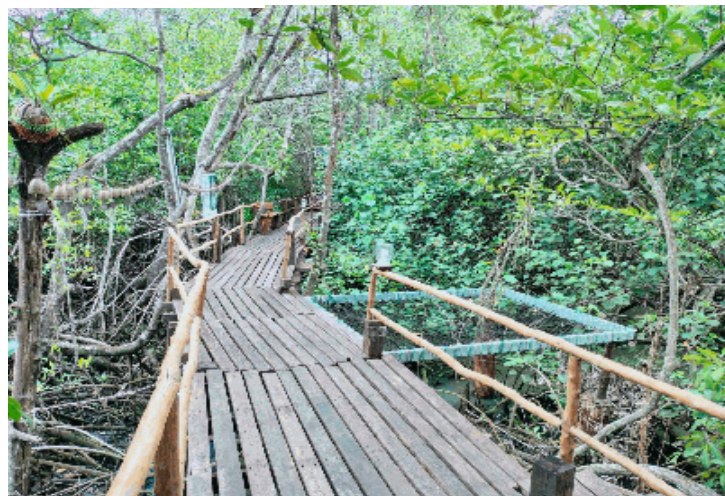
ออฟไลน์ : ชลธิ์อินเตอร์ คอฟฟี่

ออนไลน์ : -

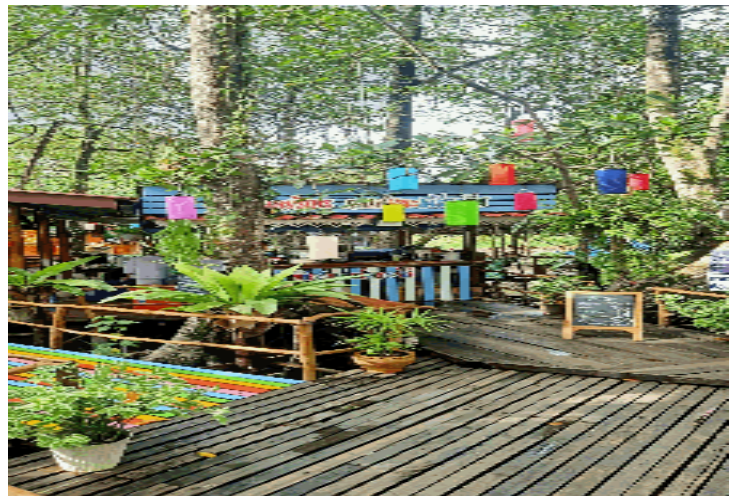
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ปังหวาน อ.พะโต๊ะ จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่น้ำผึ้ง

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

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำวัตถุดิบในชุมชนมาเพิ่มมูลค่า
พัฒนา Packaging Design
คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัยมากขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ทุกคนในตำบลประชุมและช่วยกันวางแผนการทำงานปรึกษาหาผลิตภัณฑ์ที่จะยกระดับได้ข้อสรุปในการเลือกผลิตภัณฑ์วางแผนในการลงพื้นที่และนัดประชุมกับชาวบ้านจัดเตรียมอุปกรณ์และสถานที่ที่จะจัดอบรมพร้อมปฏิบัติการวางแผนการขายผลิตภัณฑ์ที่สินค้าแบบ onlineและขายแบบoffline

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,782

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

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

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ปังหวาน อ.พะโต๊ะ จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุยแห่นาง

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

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำวัตถุดิบในชุมชนมาเพิ่มมูลค่า
กลุ่มลูกค้าในพื้นที่และใกล้เคียงและแพลตฟอร์มออนไลน์
พัฒนา Peckaging Design

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

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

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,850

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านคุณแอน

ออนไลน์ : U2T ตำบลปังหวาน อำเภอพะโต๊ะ จังหวัดชุมพร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ปากทรง อ.พะโต๊ะ จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : SRU U2T BCG by Pak Thromg

รายละเอียด : 1. วางแนวความคิดและออกแบบผลิตภัณฑ์เบื้องต้น 2. พัฒนาผลิตภัณฑ์ในรูปแบบที่สามารถทำออกมาใช้งานได้จริง และง่ายที่สุด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้ภูมิปัญญาชาวบ้านผสมผสานกับแนวคิดการปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ใหม่

การใช้เครื่องซีล ในการปิดบรรจุภัณฑ์ เพื่อคงสภาพของสินค้าให้เก็บไว้ได้นานที่สุด

การติดโลโก้เฉพาะแบรนด์ เพื่อเพิ่มความเป็นเอกลักษณ์ให้กับผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การวางแผนกลยุทธ์การตลาดออนไลน์ ไม่ว่าจะเป็นการโฆษณา โปรโมทสินค้าและการบริการจัดส่งสินค้าต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ปากทรง อ.พะโต๊ะ จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : SRU U2T BCG by Pak Thromg

รายละเอียด : 1. วางแนวคิดและออกแบบผลิตภัณฑ์เบื้องต้น 2. พัฒนาผลิตภัณฑ์ในรูปแบบที่สามารถทำออกมาให้ใช้งานได้จริงและง่ายที่สุด

05 : แผนธุรกิจ

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

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เครื่องปั่นไฟฟ้า ในการปั่นส่วนผสมของเครื่องแกงให้ละเอียด

การใช้เครื่องซีล ในการปิดบรรจุภัณฑ์

การติดโลโก้บนบรรจุภัณฑ์ เพื่อเพิ่มความโดดเด่นให้กับผลิตภัณฑ์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65008876 : โครงการ SRU BCG ยกระดับผลิตภัณฑ์ผงกล้วยน้ำว้าดิบรสช็อคโกแลต ตำบลพระรักษ์ อำเภอฟะเ�้ จังหวัดชุมพร

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ด.พระรักษ์ อ.พะเ�้ จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

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

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาระบบธุรกิจ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ที่น่าสนใจ
เปลี่ยนจากผงกล้วยดิบธรรมดาให้เป็นรสช็อคโกแลต
แปรรูปจากกล้วยดิบให้เป็นผงกล้วยน้ำว้าดิบ

รูปสินค้า/บริการ รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

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

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





PS65009249 : SRUBCG ยกระดับผลิตภัณฑ์ทุกที่สุขภาพจากผงกล้วยน้ำว้าดิบ ตำบลพระรักษ์ อำเภอฟะโล๊ะ จังหวัดชุมพร

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.พระรักษ์ อ.พะโต๊ะ จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ทุกที่สุขภาพจากผงกล้วยน้ำว้าดิบ
รายละเอียด : ทุกที่ที่ผลิตจากผงกล้วยน้ำว้าดิบ ทดแทนการใช้แป้งสาลี เหมาะสำหรับผู้รักสุขภาพและมีปัญหาด้านสุขภาพ สามารถรับประทานได้ทั้งเด็กและผู้ใหญ่

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ที่น่าสนใจ
เปลี่ยนจากผงกล้วยดิบให้เป็นผลิตภัณฑ์ทุกที่
แปรรูปจากกล้วยดิบให้เป็นผงกล้วยน้ำว้าดิบ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ทั่วทุกภาค ไม่จำกัดเพศ มีอายุตั้งแต่ 3 ปีขึ้นไป เพราะเป็นอาหารที่นิยมรับประทานทั่วไป ผลิตจากผงกล้วยน้ำว้าดิบทดแทนแป้งสาลี เหมาะต่อสุขภาพผู้บริโภค
Costomer Relationships – มีการสอบถามความพึงพอใจของลูกค้าและนำผลมาช่วยในการ review สินค้า มีการมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้ารายใหม่และลูกค้ารายเก่า
Channels – จัดจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ <http://www.prarak.go.th/NaPharak/index.php> ผ่านเพจ Facebook U2T SRU วิศวกรสังคมตำบลพระรักษ์ รวมถึงจำหน่ายที่ร้านค้าในชุมชน
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับคือ ได้บริโภคทุกที่ ที่มีส่วนผสมของแป้งสาลี ปราศจากกลูเตน ไขมันทรานส์ มีคุณค่าทางโภชนาการ ดีต่อผู้รักสุขภาพและผู้มีปัญหาด้านสุขภาพ
Key Activities – เริ่มจากการคัดสรรวัตถุดิบที่ได้มาตรฐาน ไปสู่กระบวนการผลิต บรรจุ จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ วางแผนการตลาด ช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์
Key Resources – ทรัพยากรหลักในการผลิต สูตรในการทำทุกที่สุขภาพจากผงกล้วยน้ำว้าดิบ อุปกรณ์และวัตถุดิบต่างๆโดยเฉพาะผงกล้วยน้ำว้าดิบ ทีมวิศวกรสังคมตำบลพระรักษ์และสมาชิกในชุมชนซึ่งเป็นแรงงานในการผลิต รวมถึงการวางแผนการตลาด ช่องทางในการจัดจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.พะใต้ อ.พะใต้ จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำตกคลองหรั่ง

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

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ให้ความรู้กับคนในท้องถิ่น เกี่ยวกับการท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์

นำเทคโนโลยีมาใช้เพื่อเชื่อมต่อนักท่องเที่ยวเกี่ยวกับชุมชน ทำให้เกิดกิจกรรมการท่องเที่ยวที่สร้างสรรค์

สร้างเพจน้ำตกคลองหรั่งให้นักท่องเที่ยวรู้จักมากขึ้น ผ่านสื่อออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

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

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มี

ออนไลน์ : น้ำตกคลองหรั่ง อำเภอพะใต้ จังหวัดชุมพร

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.พะใต้ อ.พะใต้ จ.ชุมพร



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

5 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผงกล้วยน้ำว้าดิบ แคปซูล

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

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างรายได้เสริมให้กับคนในท้องถิ่น
นำวัตถุดิบที่มีในท้องถิ่น มาเพิ่มมูลค่า
พัฒนา Packaging ให้มีความน่าสนใจมากยิ่งขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

เป้าหมายยกระดับผลิตภัณฑ์และเพิ่มยอดขาย
แผนการตลาดวางกลยุทธ์เพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายให้มากขึ้นและเพิ่มช่องทางการจำหน่าย
ผลิตภัณฑ์ทั้งออนไลน์แผนการขยายเพิ่มช่องทางการขายขายปลีกตามออเดอร์ จึงต้องการ
ขยายช่องทางการขายผ่านทางหน่วยงานเอกชนและร้านค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปะติมะ

ออนไลน์ : ผงกล้วยน้ำว้าดิบแคปซูลPATIMA

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ



รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ถ้ำสิงห์ อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 0 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การท่องเที่ยวเชิงเกษตรที่วิสาหกิจชุมชนกาแฟถ้ำสิงห์
รายละเอียด : การท่องเที่ยวเชิงเกษตรที่วิสาหกิจชุมชนกาแฟถ้ำสิงห์ชมกระบวนการผลิตเมล็ดกาแฟสดเพื่อมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์โดยการคัดสรรเมล็ดกาแฟที่มีคุณภาพขั้นตอนการผลิตโดยในวิสาหกิจชุมชนกาแฟถ้ำสิงห์มีสถานที่ศึกษาดูงานและชิมกาแฟที่กาแฟถ้ำสิงห์และมีของฝากกาแฟถ้ำสิงห์

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จุดแข็งคือแหล่งท่องเที่ยว
-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

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

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ถ.ถ้ำสิงห์ อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 0 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กาแฟถ้ำสิงห์ กาแฟโรบัสต้า จังหวัดชุมพร

รายละเอียด : กาแฟถ้ำสิงห์เป็นกาแฟที่แรกในภาคใต้ที่ผลิตกาแฟโรบัสต้าคุณภาพไม่มีสารปนเปื้อน
กาแฟ3in1เป็นหนึ่งในผลิตภัณฑ์ที่ยอดนิยมของกาแฟถ้ำสิงห์กาแฟปรุงสำเร็จชนิดผงที่ผสม
ผสานกันอย่างลงตัวของกาแฟพันธุ์โรบัสต้ามีรสชาติเข้มข้นและกลมกล่อมไม่มีคอเลสเตอรอลและไขมันทรานส์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สคริปกาแฟ

ช่องทางการขายแอปพลิเคชัน Tiktok

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

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

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,170

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.นาทุ่ง อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 0 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาหวาน (sweet fish)

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

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

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

2.เพิ่มช่องทางการขาย ฝากขายสินค้าที่ร้านของฝาก ในจังหวัดชุมพร ขายออนไลน์ เช่น สร้างเพจใน facebook Tiktok และInstagram

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

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

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





PS65010223 : SRU BCG พัฒนาและเพิ่มมูลค่ากระดาษ ตำบลนาทุ่ง อำเภอเมืองชุมพร จังหวัดชุมพร

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.นาทุ่ง อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 0 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

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

รายละเอียด : การสานกระดาษจากวัสดุธรรมชาติเป็นการใช้วัสดุธรรมชาติที่เหลือใช้และไม่มีคุณค่าให้มีคุณค่าขึ้นมา และการสานกระดาษยังเป็นการนำวัสดุธรรมชาติที่มีความปลอดภัยต่อสิ่งแวดล้อมและลดการใช้ขยะจากพลาสติกได้ด้วย กระดาษที่สานจากวัสดุธรรมชาติมีความคงทน สามารถใช้ซ้ำได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างพื้นที่ออนไลน์ให้ชาวบ้านมีช่องทางการขายมากขึ้น

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความสวยงามและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

มีการตกแต่งหรือพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้สวยงาม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

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

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

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





PS65004982 : SRU BCG พัฒนาอาชีพ สร้างรายได้ สุขุมชน อย่างยั่งยืน ตำบลด่านสวี อำเภอสวี จังหวัดชุมพร

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ด่านสวี อ.สวี จ.ชุมพร

บัญชี 5 คน ประชาชน 1 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยชีวภาพจากกะลายปาล์มตำบลด่านสวี

รายละเอียด : ปุ๋ยชีวภาพจากกะลายปาล์มช่วยเพิ่มความสามารถในการดูดซึมแร่ธาตุ เพิ่มความอุดมสมบูรณ์ และรักษาหน้าดินในระยะยาว เหมาะแก่การเพาะปลูกพืชทุกชนิด ไร้ซึ่งสารเคมี

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีและนวัตกรรมทางสิ่งแวดล้อม
เทคโนโลยีและนวัตกรรมทางสื่อออนไลน์
เทคโนโลยีหรือนวัตกรรมทางการเกษตร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

วางแผนทำปุ๋ยจากกะลายปาล์ม ลงพื้นที่เก็บข้อมูลที่ทำเกษตรเกี่ยวกับการเพาะเห็ด จัดกิจกรรมเป็นแนวทางการผลิตปุ๋ยชีวภาพจากกะลายปาล์มจากวิทยากร ดำเนินการทำงานไปในทางปฏิบัติ สร้างการตลาดวางแผนการจัดจำหน่ายสินค้า นำผลผลิตที่ได้สู่ตลาด ประเมินผลและสรุปโครงการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 14,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65005364 : SRU BCG ยกระดับการท่องเที่ยว กลับคืนสู่ธรรมชาติ ตำบลด่านสวี อำเภอด่านสวี จังหวัด

ชุมพร



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.ด่านสวี อ.สวี จ.ชุมพร



บัญชี

5 คน



ประชาชน

1 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ด่านสวีประตูล้อม

รายละเอียด : ส่งเสริมการท่องเที่ยวตำบลด่านสวี ให้เป็นที่น่าสนใจโดยการสร้างสื่อออนไลน์ โปรโมทธุรกิจโฮมสเตย์ของผู้ประกอบการรายย่อยในชุมชนเพื่อให้เป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยวและกระตุ้นรายได้

05 : แผนธุรกิจ

วางแผนนำเสนอแหล่งท่องเที่ยว ลงพื้นที่เก็บข้อมูล แหล่งทรัพยากร อาชีพและรายได้ของประชากร สอบถามผู้ประกอบการธุรกิจโฮมสเตย์ จัดโครงการยกระดับการท่องเที่ยวกลับคืนสู่ธรรมชาติตำบลด่านสวี เป็นการเพิ่มรายได้ สร้างเครือข่ายประชาสัมพันธ์ให้เป็นที่ยอมรับมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีหรือนวัตกรรมทางด้านการศึกษา

เทคโนโลยีหรือนวัตกรรมทางด้านการพัฒนา

เทคโนโลยีหรือนวัตกรรมทางสิ่งแวดล้อม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.นาสัก อ.สวี จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 3 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : SRU BCG ศูนย์การเรียนรู้แหล่งท่องเที่ยว ตำบลนาสัก

รายละเอียด : รวบรวมข้อมูลแหล่งท่องเที่ยวในตำบลนาสักให้ข้อมูลแก่คนในพื้นที่และนักท่องเที่ยว ข้อมูลสถานที่ท่องเที่ยวเป็นหลัก และรวมถึงข้อมูลในตำบล ประวัติพืชผลการเกษตร ผลิตภัณฑ์ในตำบล ไปรษณีย์สถานที่ท่องเที่ยวทาง Page Facebook กระจายข่าวสารการท่องเที่ยวตำบลนาสัก

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบภูมิสารสนเทศ (GIS)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมพัฒนาการตลาดออนไลน์ เพื่อเพิ่มยอดขายให้แก่สินค้าผลิตภัณฑ์ พัฒนารูปแบบของ Packaging และพัฒนาคุณภาพของการผลิตบรรจุภัณฑ์ เพิ่มช่องทางการตลาดมากกว่าออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

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

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.นาสัก อ.สวี จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 3 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บ้านหนองบัว

รายละเอียด : กล้วยฉาบ บ้านหนองบัว นิยมรับประทานกันอย่างแพร่หลาย เป็นผลไม้ที่มีทุกฤดูกาลและปราศจากสารพิษ มีประโยชน์สารพัดอย่างกล้วยเบรคแตก บ้านหนองบัว กล้วยเบรคแตกเป็นการนำเอากล้วยสุกมาทอดให้กรอบรสชาติหวานหอมโดยไม่มีการแต่งรสแต่งกลิ่นและแต่งสีแต่อย่างใด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมพัฒนาการตลาดออนไลน์ เพื่อเพิ่มยอดขายให้แก่สินค้าผลิตภัณฑ์
พัฒนารูปแบบของ Packaging และพัฒนาคุณภาพของการผลิตบรรจุภัณฑ์
เพิ่มช่องทางการตลาดมากกว่าออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

กล้วย นับเป็นผลไม้ที่มีความสำคัญเชิงเศรษฐกิจ และมากด้วยคุณประโยชน์ต่อร่างกาย เพราะมีสารอาหารอยู่ในกล้วยเป็นจำนวนมาก

กล้วยส่ว เป็นสายพันธุ์ดีของจังหวัดชุมพร และด้วยในพื้นที่ของตำบลนาสัก มีกล้วยเป็นจำนวนมาก เราจึงนำกล้วยที่เหลือจากการขายนำมาแปรรูปด้วยการมาทำ "กล้วยฉาบ และกล้วยเบรคแตก" โดยการเพิ่มรสชาติความอร่อย สด สะอาด

สามารถนำมาเป็นผลิตภัณฑ์ของฝากของตำบลได้ โดยมีต้นทุนที่ถูก และสามารถทำกำไรได้ดี และยังเพื่อส่งเสริมการสร้างรายได้ให้กับเกษตรกรของตำบลนาสัก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ท่ามะปราง อ.หลังสวน จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลูกจันทน์อบกรอบ

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

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการยืดอายุผลิตภัณฑ์

พัฒนา Packaging Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

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

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จำหน่ายที่ร้านเลขที่ 57 หมู่ 1 ตำบลท่ามะปราง อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

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

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ท่ามะปราง อ.หลังสวน จ.ชุมพร

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบ

รายละเอียด : การนำกล้วยดิบที่กำลังสุกมาแปรรูปเป็นกล้วยฉาบโดยการทอด กล้วยฉาบจะมีด้วยกัน 2 รส คือ หวานและเค็ม ในการนำแปรรูปจะยกระดับทั้งรสชาติที่อร่อยกว่าเดิม บรรจุภัณฑ์ที่ดีขึ้นทำให้ยกระดับการตลาดได้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กระทะทอดกล้วยไฟฟ้า
เครื่องสไลด์กล้วย
ตู้อบกล้วย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

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

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าในชุมชนตำบลท่ามะปราง อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

ออนไลน์ : facebook , Tiktok

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.กะเปอร์ อ.กะเปอร์ จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พริกแกงตำมือ

รายละเอียด : พริกแกงที่มีการนำวัตถุดิบมาจากชุมชน สามารถทำเครื่องแกงได้อย่างหลากหลาย มีการเพิ่มมูลค่าของพริกแกง เกิดรายได้หมุนเวียนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

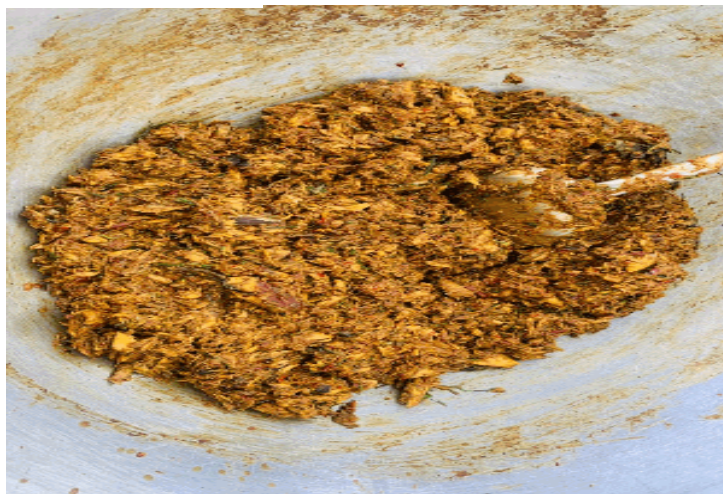
สร้างคิวอาร์โค้ดในตัวสินค้า เกี่ยวกับข้อมูลผลิตภัณฑ์ ช่องทางการติดต่อ

ออกแบบโลโก้โตปลาแห้ง

สร้างเพจโตปลาแห้ง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.ประชุมทีมงาน 2.สำรวจผลิตภัณฑ์และบริการในพื้นที่ตำบล 3.เลือกคัดสรรผลิตภัณฑ์ที่จะนำมาขายระดับ 4.วางแผนยกระดับผลิตภัณฑ์ 5.จัดทำตามแผนยกระดับผลิตภัณฑ์ 6.สรุปการยกระดับผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.กะเปอร์ อ.กะเปอร์ จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กำมือ

รายละเอียด : มีการผลิตสินค้าที่เกิดจากการนำขยะที่ไม่ใช้แล้วมาสร้างประโยชน์ และเพิ่มรายได้หมุนเวียนให้กับชุมชน ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reuse (การใช้ซ้ำ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ทำควอาร์โค้ดแสดงข้อมูลสินค้า และช่องทางการติดต่อ

ออกแบบแพ็คเกจ

ใช้ของขบม ซองน้ำยาปรับผ้านุ่ม ซองกาแฟ มาพัฒนาเป็นเหรียญโปรยทาน ให้มีความ

หลากหลาย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.เริ่มประชุมกับทีมงาน
- 2.สำรวจพื้นที่ในตำบล
- 3.เก็บข้อมูลผลิตภัณฑ์ในพื้นที่
- 4.คัดเลือกผลิตภัณฑ์
- 5.วางแผนการยกระดับผลิตภัณฑ์
- 6.จัดทำตามแผนยกระดับผลิตภัณฑ์
- 7.สรุปแผนยกระดับผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.เขี้ยวเหลียง อ.กะเปอร์ จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่สมุนไพรเขี้ยวเหลียง

รายละเอียด : สบู่สมุนไพรเขี้ยวเหลียง เป็นอีกทางเลือกหนึ่งของผลิตภัณฑ์ที่ทำความสะอาดร่างกายด้วยส่วนผสมต่างๆของสมุนไพร เช่น ขมิ้น ตะไคร้ มะกรูด มะนาว มะขาม ว่านหางจระเข้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เกิดนวัตกรรมการพัฒนาออกแบบบรรจุภัณฑ์จากกระดาษ
เกิดนวัตกรรมการพัฒนาออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์
เทคโนโลยีด้านการตลาดออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

- 1.เก็บข้อมูลผลิตภัณฑ์
- 2.วิเคราะห์ SWOT จากข้อมูลของผลิตภัณฑ์ที่ได้มา
- 3.เริ่มลงมือออกแบบโลโก้,ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่
- 4.ทำการตลาดออนไลน์เพื่อเพิ่มยอดขายอย่างน้อย 10%
- 5.วัดผลโครงการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.เขี้ยวเหลียง อ.กะเปอร์ จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ของดีเขี้ยวเหลียง : กล้วยกวน

รายละเอียด : ของดีเขี้ยวเหลียง : กล้วยกวน เมื่อผ่านกระบวนการผลิตพร้อมรับประทานแล้วจะประกอบด้วยวัตถุดิบหลักๆคือ กล้วยหอมและกล้วยน้ำว้าที่มีความหวานก็พอดีจากน้ำตาลปีบมีความมันจากน้ำกระทิสด(หัวกระทิ)และยังมีการปรุงรสด้วยผงรสชาติต่างๆ เช่น ผงช็อคโกแลตชิบ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการนำวัสดุธรรมชาติที่มีในท้องถิ่น ากอบมาก มาห่อผลิตภัณฑ์กล้วยกวน แทน

การใช้ถุงพลาสติก

นวัตกรรมการนำวัสดุธรรมชาติที่มีในท้องถิ่น ไม้ไผ่มาเป็นบรรจุภัณฑ์แพ็คเกจผลิตภัณฑ์กล้วย

กวน แทนการใช้กล่องหรือถุงพลาสติก

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.เก็บข้อมูลผลิตภัณฑ์
- 2.วิเคราะห์ SWOT จากข้อมูลของผลิตภัณฑ์ที่ได้มา
- 3.เริ่มลงมือออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่
- 4.ทำการตลาดออนไลน์เพื่อเพิ่มยอดขายอย่างน้อย 10%
- 5.วัดผลโครงการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65003998 : SRU BCG ส่งเสริมและสนับสนุนการแปรรูปผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าจากใบเหลียงตำบลบางหิน

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บางหิน อ.กะเปอร์ จ.ระนอง

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไรต์กรอบใบเหลียง,คุกกี้ใบเหลียง
รายละเอียด : เป็นการนำใบเหลียงซึ่งเป็นผักพื้นถิ่นมาแปรรูป เป็นอาหารว่าง โดยปกติผู้บริโภครับประทานใบเหลียง เป็นอาหารที่ทานเป็นอาหารหลัก แต่ไรต์กรอบใบเหลียงและคุกกี้ใบเหลียง สามารถรับประทานเป็นอาหารว่างที่จะทำให้ผู้บริโภครู้สึกเพลิดเพลินในการรับประทาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การอบแห้งโดยการใช้ตู้อบ
Chatbot ตัวช่วยตอบแชทลูกค้า ช่องทางออนไลน์ของแบรนด์
นวัตกรรมคิวอาร์โค้ดบอกเล่าเรื่องราวของแบรนด์ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แบรนด์ไรต์กรอบใบเหลียง เป็นธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ขนมกรอบผสมใบเหลียง ทางแบรนด์เน้นผลิตภัณฑ์ประเภทขนมขบเคี้ยว โดยผลิตภัณฑ์จะถูกออกแบบให้อยู่ในรูปแบบพร้อมทานได้ทันที รูปแบบของธุรกิจเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งทางตรงและทางอ้อม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไรต์ใบเหลียง
ออนไลน์ : ไรต์ใบเหลียง
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65004396 : SRU BCG ส่งเสริมและสนับสนุนการแปรรูปผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าจากปลาตำบลบางหิน

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บางหิน อ.กะเปอร์ จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาทุเค็ม , ปลาต้ม

รายละเอียด : ปลาต้มและปลาทุเค็ม เป็นการวัตถุดิบในท้องถิ่นนำมาแปรรูปและถนอมอาหารเป็นอาหารคาว ที่สามารถนำมาประกอบเป็นอาหารได้หลากหลาย อาทิเช่น น้ำพริกปลาต้ม ยำปลาทุเค็ม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Omni Channel Marketing

Chatbot ตัวช่วยตอบแชทลูกค้า ช่องทางออนไลน์ของแบรนด์

นวัตกรรมคิวอาร์โค้ดบอกเล่าเรื่องราวของแบรนด์ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว

05 : แผนธุรกิจ

แบรนด์รักใบเหลียง เป็นธุรกิจที่เป็นทั้งผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายสินค้าการเกษตรแปรรูป ทางแบรนด์มองเห็นโอกาสและช่องทางในการทำธุรกิจ จากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ชอบความสะดวกสบาย ทางแบรนด์ยังเป็นผู้ประกอบการที่เพิ่งเริ่มต้นธุรกิจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : รักใบเหลียง

ออนไลน์ : รักใบเหลียง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65004837 : SRU BCG ยกระดับผลิตภัณฑ์และส่งเสริมการตลาดกาแฟโรบัสต้าบ้านนา ตำบลบ้านนา

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บ้านนา อ.กะเปอร์ จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บ้านนาคอฟฟี่

รายละเอียด : กาแฟโรบัสต้าบ้านนา เป็นกาแฟที่มีความเข้มข้น กลมกล่อม มีกลิ่นอายความหอมที่เป็นเอกลักษณ์

05 : แผนธุรกิจ

กาแฟโรบัสต้า บ้านนา ระนอง เป็นกาแฟที่มีคุณภาพและมีกลิ่นหอมเป็นเอกลักษณ์ เมื่อรับประทานเข้าไปแล้ว กาแฟมีคาเฟอีน ทำให้ร่างกายของผู้ที่บริโภคกระตุ้นประสาทมากยิ่งขึ้น แก้ง่วงได้ดีมาก รสชาติเข้มข้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์การเรียนรู้เกษตรแปลงใหญ่กาแฟ บ้านทรัพย์สมบูรณ์

ออนไลน์ :

<https://shopee.co.th/product/196374492/20401410484?smtt=0.125898000-1666931624.9>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรม เครื่องบดกาแฟ

นวัตกรรม เครื่องคั่วกาแฟ

เทคโนโลยี OpenChat Line

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65005360 : SRU BCG ยกกระดับผลิตภัณฑ์และส่งเสริมการตลาดไข่เค็มจากเปิดบ้านนา ตำบลบ้านนา

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บ้านนา อ.กะเปอร์ จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บ้านนาไข่เค็ม

รายละเอียด : ไข่เค็มจากเปิดพันธุ์บ้านนา เป็นไข่เค็มที่มีคุณค่าทางอาหารสูง มีรสชาติที่เค็มกำลังดี ไข่แดงมีความมันเหนียวหนึบ

05 : แผนธุรกิจ

ไข่เค็มบ้านนา เป็นไข่เค็มที่ผลิตจากเปิดพันธุ์บ้านนา 100% ไข่แดงของไข่เปิดพันธุ์บ้านนามีความมันและเหนียวหนึบกว่าไข่เค็มทั่วไป รสชาติอร่อย กลมกล่อม มีความเป็นเอกลักษณ์ของไข่เค็มเปิดบ้านนา จังหวัดระนอง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์การเรียนรู้วิถีชีวิตชุมชนชาติ บ้านนา

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/groups/1055333838183574/?ref=share>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยี OpenChat Line

นวัตกรรม บรรจุภัณฑ์

เทคโนโลยี ช่องทางออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.ม่วงกลวง อ.กะเปอร์ จ.ระนอง



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กะปิผงปรุงรสและผง

รายละเอียด : 1. กะปิผงสำเร็จรูปเป็นการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์โดยการแปรรูปจากกะปิธรรมชาติทั่วไป ให้เป็นผง ใส่ในบรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐาน 2. ทำมัดย้อมจากลูกตะบูน ออกแบบ เลือกภายในผ้า โดยชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบผลิตภัณฑ์ ให้ทันสมัย

การขายใน ตลาดสินค้า online บนโทรศัพท์มือถือ

เทคนิคการย้อมผ้า และการออกแบบลายผ้ามัดย้อม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.กะปิผงสำเร็จรูปและผง เป็นการทำนํารัฟยกรในพื้นทีมาแปรรูปเพื่อให้เกิดรายได้แก่ชุมชนและสร้างความแปลกใหม่ขงรูปลักษณะปึกที่เป็นผงซึ่งเป็นกะปิที่ผ่านการอบไล่ความชื้นโดยใช้ตู้อบพลังงานแสงอาทิตย์ให้ความร้อนอยู่ที่70องศาเซลเซียส เป็นการป้องกันฝุ่นละอองแมลงและสิ่งปนเปื้อน ซึ่งไม่ต้องเสียค่าไฟฟ้าในการอบแต่ละครั้งจะได้ปริมาณมากกว่าการใช้เตาไมโครเวฟ แล้วนำมาบรรจุซองขนาดเท่าซองกาแฟสำเร็จรูปซึ่งสะดวกในการพกพาและการเก็บรักษา โดยไม่มีกลิ่นรบกวนเหมือนกะปิทั่วไป เก็บได้นานกว่า1ปี8เดือนซึ่งตอบโจทยลูกค้ากลุ่มนักศึกษาแม่บ้าน นักเดินทาง คนที่อาศัยอยู่ในเมือง โดยมีจำหน่ายทั้งหน้าร้านและออนไลน์ Facebook , Shopee ซึ่งจุดประสงค์ของผู้ประกอบการ คือ ต้องการปรับเปลี่ยนช่องทางของให้มีความครอบคลุมเพื่อเพิ่มกลุ่มเป้าหมายให้หลากหลายมากขึ้น จากเดิมที่ชื่อว่ากะปิผงสำเร็จรูปและผงที่คนเข้าใจว่าทำได้แค่ไม่บูให้ชื่อกะปิผงปรุงรสและผงให้ได้เมนูที่หลากหลายและตอบโจทยกลุ่มลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น เป็นการเพิ่มคุณค่าจากภูมิปัญญาท้องถิ่นและพัฒนาคุณภาพสินค้าส่งออกสู่ตลาดโลก

2.มัดย้อมตะบูนเป็นการนำวัตถุดิบจากธรรมชาติ(เปลือกผลตะบูน) มาผ่านกระบวนการมัดย้อมที่นำเอาความรู้ของคนในท้องถิ่นและภูมิปัญญาชาวบ้าน ที่เป็นวิถีชีวิตวัฒนธรรมของคนในชุมชน มาประยุกต์ใช้ให้สอดคล้องกับยุคปัจจุบัน เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับทรัพยากรธรรมชาติในท้องถิ่น และยังเป็นการสร้างรายได้ให้คนในชุมชนอีกด้วย โดยการรวมกลุ่มกันของคนในชุมชน จัดตั้งเป็นศูนย์เรียนรู้ขึ้นภายในชุมชน และเปิดให้คนเข้ามาเรียนรู้โดยกลุ่มเป้าหมาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านหยาดดา ร้านขายของฝาก

ออนไลน์ : Shopee/เพจมัดย้อมตะบูนของดีม่วงกลวง/U2T มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ม่วงกลวง อ.เกาะพะลวย จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เที่ยวสุดฟิน@ถิ่นMuangkluang

รายละเอียด : แพคเกจทัวร์ท่องเที่ยวเชิงสุขภาพที่ครอบคลุมทั้งอาหารและที่พัก 2 วัน 1 คืน โดยมีกิจกรรมดำน้ำดูปะการัง ปีนเขาชมวิว สู่แหล่งเรียนรู้ภูมิคนโอดและหัตถกรรมพื้นบ้านจากวิถีวัฒนธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แอปพลิเคชันออกแบบแพ็คเกจทัวร์/การใช้แอปพลิเคชันบนมือถือ

Social Media Facebook Twitter Instagram Line ใช้ในการโปรโมท

การออกแบบทริปท่องเที่ยว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เที่ยวสุดฟิน @ถิ่นม่วงกลวง

การออกแบบการท่องเที่ยวที่เน้นการมีส่วนร่วมของคนในชุมชน เป็นการกระจายรายได้ให้กับคนในชุมชน ที่เสนอความผ่อนคลาย สบายใจกับบรรยากาศธรรมชาติที่เห็นตรงหน้า โดยออกแบบโปรแกรมท่องเที่ยว 2 วัน 1 คืน เข้าพักที่ระนองรีสอร์ทแอนด์ลากูน่า และช่วงเช้าจะมีรถไม่ 2 แถวเดินทางไปยังอุทยานแห่งชาติแหลมสน เพื่อลงเรือที่ท่าเทียบเรือบางเบน ใช้บริการกลุ่มเรือท่องเที่ยวของคนในชุมชน เดินทางไปยังเกาะ 3 เกาะ (เกาะค้างคาว เกาะญี่ปุ่น เกาะกำตก) โดยเกาะแรกจะพบกับเกาะค้างคาว ในเกาะนี้จะได้น้ำดูปะการัง ปลาไม่ ปลาสวยงาม หาดทรายขาว และต่อไปจะเป็นเกาะกำตก ในเกาะนี้จะได้พักทานอาหารเที่ยง เล่นน้ำทะเล ปีนเขาชมวิวถ่ายภาพ พักผ่อนฟรีสไตล์ และต่อมาจะเป็นเกาะญี่ปุ่น ในเกาะนี้มีหาดทรายขาว น้ำทะเลใสเหมาะแก่การถ่ายรูปเก็บความทรงจำภาพบรรยากาศในการทะเลและเดินทางกลับมายังอุทยานแห่งชาติแหลมสน ชมพระอาทิตย์ตก ณ ท่าเทียบเรือบางเบน นั่งรถไม่ 2 แถวกลับไปยังที่พักที่ระนองรีสอร์ทแอนด์ลากูน่า โดยในช่วงค่ำจะมีอาหารทะเลสดๆ ให้ปิ้งย่างร่วมกันภายในรีสอร์ท วันต่อมาช่วงเช้าเข้าชมแหล่งเรียนรู้ภูมิคนโอดและหัตถกรรมพื้นบ้านจากวิถีวัฒนธรรมชาติ

Unseen In Muangkluang ตำบลม่วงกลวงถือเป็นสถานที่ท่องเที่ยวในฝันของนักท่องเที่ยวด้วยเหตุผลหลายประการไม่ว่าจะเป็น อัตลักษณ์ด้านวิถีชีวิตสถานที่ท่องเที่ยวที่สวยงาม หาดทรายขาวละเอียด ทริป 3อ่าวเป็นสถานที่ที่มีครบทุกรสชาติไม่ว่าจะเป็นหาดทรายหรือการดำน้ำ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : Unseen in Muangkluang/U2T มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.เกาะพยาม อ.เมืองระนอง จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ท่องเที่ยวเกาะพยาม

รายละเอียด : การท่องเที่ยวเกาะพยามเป็นเกาะที่เต็มไปด้วยอ่าว แต่ละอ่าวมีลักษณะเฉพาะ เช่น อ่าวกว้างปิบเป็นอ่าวที่เงียบสงบ ทะเลก็ใสเหมือนแก้วและเป็นอ่าวที่มีน้ำทะเลสีฟ้าคราม และหาดทรายกว้างเหมาะสำหรับชมพระอาทิตย์ขึ้นและตกที่สวยงามและอ่าวเขาควาย มีหินกะล ุ คล้ายรูปหัวใจ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ผลิตไฟล์วีดิทัศน์สำหรับการโฆษณาทางโซเชียลมีเดีย จำนวน 2 วีดิทัศน์ โดยผู้รับชม ต้องสามารถรับรู้ถึงแหล่งท่องเที่ยวรอบเกาะพยามและการเล่นกีฬาเซิร์ฟบอร์ด

ผลิตสื่อวีดิทัศน์ การถ่ายทำโปรโมตแหล่งท่องเที่ยวรอบเกาะพยามและการเล่นกีฬาเซิร์ฟบอร์ด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.ประชุมและวางแผนการดำเนินงาน
- 2.ลงพื้นที่เก็บรวบรวมข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลในพื้นที่
- 3.เลือกสถานที่ท่องเที่ยวที่ต้องการยกระดับให้มีรายได้ที่มากขึ้น
- 4.นำเทคโนโลยีออนไลน์ มาใช้ในการโปรโมตการท่องเที่ยวเชิงเศรษฐกิจสร้างสรรค์และการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม
- 5.ตรวจสอบผลการดำเนินงานให้ตามเป้าหมาย
- 6.ประเมินผลการดำเนินงาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.เกาะพยาม อ.เมืองระนอง จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Coconut Oil & Kayu @Koh Phayam

รายละเอียด : เมล็ดมะม่วงหิมพานต์คั่วมือโดยใช้ข้าวสาร จะทำให้ มีกลิ่นหอม มัน เคี้ยวได้รสชาติหวาน และเมล็ดมะม่วงหิมพานต์ เมล็ดเต็ม อบด้วยเตาอบพิเศษ รวมกับกระบวนการผลิตสลับเฉพาะ สูตรของทางเกาะพยาม จึงได้รสชาติเมล็ด มะม่วงหิมพานต์ที่กรอบนุ่มๆ รสหวานหอม ไม่เหมือนใคร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดให้มีการอบรมเชิงปฏิบัติการให้ความรู้เกี่ยวกับการยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชน

จัดให้มีการอบรมการออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์การส่งเสริมการขายและด้านการ

การเจาะตลาด

เผยแพร่การตลาดออนไลน์ ในเพจ facebook Koh phayam story

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.ประชุมและวางแผนการดำเนินงาน
- 2.ลงพื้นที่เก็บรวบรวมข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลในพื้นที่
- 3.เลือกผลิตภัณฑ์ที่ต้องการยกระดับให้มีรายได้มากขึ้น
- 4.ยกระดับผลิตภัณฑ์ โดยพัฒนาเพจ ให้มีความน่าสนใจมากขึ้น
- 5.เพิ่มช่องทางออนไลน์ในการขายสินค้าผ่านทางแอปพลิเคชัน Facebook TikTok หรือ Shopee
- 6.ตรวจสอบผลการดำเนินงานให้ตามเป้าหมาย
- 7.ประเมินผลการดำเนินงาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65011524 : การยกระดับผลิตภัณฑ์เครื่องแกง ตำบลเขานีเวศน์ จังหวัดระนอง ด้วยโมเดลเศรษฐกิจใหม่ BCG

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.เขานีเวศน์ อ.เมืองระนอง จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เรือนแก้วพริกแกงใต้

รายละเอียด : พริกแกงใต้ เป็นพริกแกงที่มีไว้สำหรับปรุงอาหารพื้นบ้าน เพื่อเพิ่มความอร่อยให้กับอาหารให้มีรสชาติกลมกล่อมยิ่งขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

เครื่องแกงเป็นผลิตภัณฑ์ของชุมชน มาแปรรูปเพื่อใช้ในการประกอบอาหาร นำมากระดับเป็นผลิตภัณฑ์พริกแกงคั่วกลิ้งและพริกแกงกะทิ ดังนี้
1)ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์สินค้าให้ทันสมัยเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า
2)เปิดช่องทางออนไลน์และออฟไลน์เพื่อจำหน่ายสินค้าได้หลายช่องทาง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เรือนแก้วพริกแกงใต้

ออนไลน์ : เรือนแก้วพริกแกงใต้

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างช่องทางการขาย

สร้างแบรนด์ และตราสินค้า (โลโก้)

พัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65011663 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์สบู่จากวัตถุดิบเหลือใช้ ตำบลเขานีเวศน์ จังหวัดระนอง ด้วยโมเดลเศรษฐกิจใหม่ BCG

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.เขานีเวศน์ อ.เมืองระนอง จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชัดมัน บายใบหม่อน

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์สบู่จากวัตถุดิบเหลือใช้ มาสร้างมูลค่าให้เกิดเป็นผลิตภัณฑ์สบู่ขัดหน้า เพื่อใช้ทำความสะอาดภายในครัวเรือน / สบู่กากกาแฟ เพื่อชำระล้างร่างกายและผลิตภัณฑ์ผิว เกิดความเรียบเนียนและเพิ่มความกระจ่างใส

05 : แผนธุรกิจ

สบู่ขัดหน้า และสบู่กาแฟขัดหน้า เป็นสินค้าที่แปรรูปจากวัตถุดิบเหลือใช้ในครัวเรือนมาต่อยอดให้เกิดเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างรายได้ ดังนี้
1)ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์สินค้าให้ทันสมัย
2)เปิดช่องทางออนไลน์และออฟไลน์เพื่อจำหน่ายสินค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,180

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ชัดมัน บายใบหม่อน

ออนไลน์ : Baimon

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำสินค้าใหม่ออกสู่ตลาด

การนำวัตถุดิบเหลือใช้ในชุมชนกลับมาผ่านกระบวนการเพื่อเป็นสินค้าใหม่

ใช้บรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.ทรายแดง อ.เมืองระนอง จ.ระนอง



บัญชี

4 คน



ประชาชน

3 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หอยตากแห้ง

รายละเอียด : หอยตากแห้ง1.คัดเลือกขนาดหอย2.นำมาทำความสะอาด3.นำหอยมาต้มในน้ำเดือด4.ต้มหอยเสร็จแล้ว มาพักไว้ให้เย็น 5-10นาที่5.แกะหอยออกจากเปลือก6.นำไปตากแดดให้แห้ง7.บรรจุใส่ถุง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมเพื่อการส่งเสริมและพัฒนาบรรจุภัณฑ์

เทคโนโลยีในการลดขั้นตอนกระบวนการการผลิตหอยตากแห้ง

นวัตกรรมการส่งเสริมการแปรรูปหอยตากแห้ง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. ประชุมอาจารย์ที่ปรึกษาและคณะวิศวกรสังคม เพื่อวางแผนการส่งเสริมและพัฒนาสินค้าชุมชนตำบลทรายแดง อำเภอเมืองระนอง
2. ลงพื้นที่เพื่อสอบถามรวบรวมเก็บข้อมูลจากชาวบ้านในชุมชน เกี่ยวกับวัตถุดิบเพื่อพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์
3. ศึกษาต้นทุนวัตถุดิบและราคาขายของผลิตภัณฑ์ เพื่อวางแผนการเพิ่มมูลค่า
4. ติดต่อแหล่งวัตถุดิบและเรียนรู้การผลิต
5. ทำการตลาดเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ เช่น โปรโมท สร้างโปรโมชัน

5 ทำการตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65027721 : SRU BCG การส่งเสริมการท่องเที่ยวชุมชนเชิงนิเวศพื้นที่ตำบลทรายแดง อำเภอเมืองระนอง

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ทรายแดง อ.เมืองระนอง จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การส่งเสริมการท่องเที่ยวชุมชนเชิงนิเวศพื้นที่ตำบลทรายแดง อำเภอเมืองระนอง

รายละเอียด : ให้ความสำคัญในการสร้างความตื่นตัว และสร้างความตระหนักถึงการดูแลรักษาชุมชนเชิงนิเวศพื้นที่ตำบลทรายแดง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ทริปหรือโปรแกรมการท่องเที่ยวตำบลทรายแดง
ระบบสารสนเทศภูมิศาสตร์ในการจัดทำแผนที่ท่องเที่ยว
นวัตกรรมเส้นทางท่องเที่ยวตำบลทรายแดง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

แผนที่อำเภอเมืองระนอง



05 : แผนธุรกิจ

1 ประชุมอาจารย์ที่ปรึกษาและคณะวิศวกรสังคม เพื่อวางแผนการส่งเสริมการท่องเที่ยวชุมชน
นิเวศพื้นที่ตำบลทรายแดง อำเภอเมืองระนอง
2 ลงพื้นที่เก็บข้อมูลทรัพยากรธรรมชาติและระบบนิเวศในชุมชน ตำบลทรายแดง
3 พัฒนา ส่งเสริมการท่องเที่ยวในชุมชน
3.1 ลงพื้นที่พัฒนาแหล่งทรัพยากรธรรมชาติและระบบนิเวศในชุมชน ให้เป็นที่สนใจและหน้าท่องเที่ยว
3.2 ทำการโปรโมทผ่านสื่อออนไลน์
4 โปรโมทสถานที่

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





**PS65005655 : SRU BCG การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มช่องทางการตลาดของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน
บางนอนใน ตำบลบางนอน**

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บางนอน อ.เมืองระนอง จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันมะพร้าวสกัดเย็น/ไม้กวาดดอกอ้อ แนนอน
รายละเอียด : น้ำมันมะพร้าวสกัดเย็น ผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากการนำมะพร้าวในท้องถิ่นมาเพิ่มมูลค่า โดยมีกรรมวิธีการทำไม่ยุ่งยาก แต่สามารถเพิ่มมูลค่ามะพร้าวได้มากขึ้น และไม้กวาดดอกอ้อ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่คนในชุมชนหลายหลังคาเรือนทำเพื่อจัดจำหน่ายอยู่แล้ว ทางโครงการจึงจัดอบรมนี้ขึ้นมาเพื่อให้ความรู้และปรับปรุงรูปแบบบรรจุภัณฑ์ ทำโลโก้ และสอนเทคนิคการขายสินค้าในช่องทางออนไลน์ เพื่อเพิ่มช่องทางการขายให้มากยิ่งขึ้น ภายใต้ชื่อแบรนด์ผลิตภัณฑ์ แนนอน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบโลโก้
ปรับปรุงแพ็คเกจใหม่
เพิ่มช่องทางการขายทั้งแบบออฟไลน์และออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.ปรับปรุงแพ็คเกจจิ้งให้มีความทันสมัยมากขึ้น
2.เพิ่มช่องทางการขายจากเดิม มีการขายสินค้าที่บ้านเพียงช่องทางเดียวจึงขยายช่องทางการขายเพิ่ม เช่น การนำสินค้าไปฝากร้านค้าในชุมชนและเพิ่มช่องทางการขายทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านป่าไผ่ขายดี/ร้านเจ็ดตลาดเทศบาล
ออนไลน์ : U2T บางนอน
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.บางนอน อ.เมืองระนอง จ.ระนอง



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบเคี้ยวเพลิน บ้านบางนอน / อาหารทะเลแห้งจริงใจ
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์กล้วยฉาบ ได้นำกล้วยซึ่งเป็นวัตถุดิบในท้องถิ่นมาเพิ่มมูลค่า เป็นผลิตภัณฑ์กล้วยฉาบซึ่งมีรสชาติให้เลือกซื้อหลากหลาย และผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแห้ง ซึ่งได้นำความรู้เรื่องการถนอมอาหารมาเพิ่มมูลค่าให้กับอาหารทะเลในท้องถิ่นซึ่งมีอยู่จำนวนมาก เช่น ปลากระเบน ปลาจวด ปลาทุ ปลากระบอก หรือปลาทะเลตามฤดูกาล โดยทางโครงการได้มีการอบรมให้ความรู้เรื่องการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ที่น่าสนใจ เหมาะสม และเข้าถึงผู้บริโภคให้ได้หลากหลายกลุ่มมากขึ้น นอกจากนั้นมีการอบรมการให้ความรู้เรื่อง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบโลโก้
ปรับปรุงแพ็คเกจ
ส่งเสริมการขายทั้งแบบออนไลน์และออฟไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.ปรับปรุงแพ็คเกจจิ้งให้มีความทันสมัยมากขึ้น
2.เพิ่มช่องทางการขายจากเดิม มีการขายสินค้าที่บ้านเพียงช่องทางเดียวจึงขยายช่องทางการขายเพิ่ม เช่น การนำสินค้าไปฝากร้านค้าในชุมชนและเพิ่มช่องทางการขายทางออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านป่าไผ่ขายดี และร้านขนมคุณอุ๊
ออนไลน์ : U2T บางนอน
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บางรีน อ.เมืองระนอง จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาหวาน

รายละเอียด : ปลาหวานโรยงา ปลาหวานคั่วพิเศษรสชาติหอมหวานอร่อย ทานง่าย ปลอดภัยสดใหม่ทำจากปลาแห้งที่สำคัญได้ประโยชน์จากปลาทะเลทางเลือกเพื่อสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางการขายให้มีความหลากหลายมากขึ้น
บรรจุภัณฑ์ที่สามารถย่อยสลายได้ง่ายและลดโลกร้อนได้
สร้างคอนเทนต์การขายให้กับชาวบ้านในพื้นที่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจโครงการอาหารทะเลแปรรูป จากการพูดคุยปรึกษากันระหว่างทีมงาน และชาวบ้าน ผู้เข้าร่วมโครงการพอจะสรุปแผนได้ดังนี้ 1.)ออกแบบผลิตภัณฑ์เพื่อให้ดึงดูดกลุ่มลูกค้าใหม่ และรักษาฐานลูกค้าเก่า 2.)พัฒนาสินค้าให้มีความหลากหลายอาจจะในด้านรสชาติหรือรูปแบบของสินค้าและตัวผลิตภัณฑ์เพื่อดึงดูดความสนใจให้กับลูกค้า จะได้ไม่ทำลายอัตลักษณ์ของสินค้านั้นคือผลิตภัณฑ์จากวัตถุดิบธรรมชาติร้อยเปอร์เซ็นต์และปราศจากสารเคมีสามต่อการผลิตสินค้าอาหารทะเลแปรรูปเป็นที่รู้จักของคนในชุมชนมากยิ่งขึ้น 3.)ต้องผลักดันให้เป็นสินค้าตำบลผลิตภัณฑ์ 4.)ช่วยสนับสนุนชาวบ้านให้มีรายได้เพิ่มขึ้น 5.)ส่งเสริมการขายสินค้า ผ่านช่องทางออนไลน์ Facebook Tiktok Shopee Lazada

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 11,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บางริน อ.เมืองระนอง จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เม็ดมะม่วงอบเกลือ

รายละเอียด : ผลิตจาก เม็ดมะม่วงหิมพานต์ คุณภาพชั้นดีเยี่ยม คัดสรรอย่างดีนำมาเพื่อ ความอร่อยโดย ผ่านการอบเกลือ ทำให้มี ความกรอบ หอม มันเค็ม อร่อย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางการขายผ่านแพลตฟอร์มต่างๆมากขึ้น

บรรจุภัณฑ์ที่ใช้สามารถย่อยสลายได้ง่ายและลดปัญหาโลกร้อนได้

สร้างคอนเทนต์การขายให้กับชาวบ้านในพื้นที่

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจโครงการอาหารทะเลแปรรูป จากการพูดคุยปรึกษากันระหว่างทีมงาน และชาวบ้าน ผู้เข้าร่วมโครงการพอจะสรุปแผนได้ดังนี้ 1.)ออกแบบผลิตภัณฑ์เพื่อให้ดึงดูดกลุ่มลูกค้าใหม่ และรักษาฐานลูกค้าเก่า 2.)พัฒนาสินค้าให้มีความหลากหลายอาจจะเป็นด้านรสชาติหรือรูปแบบ ของสินค้าและตัวผลิตภัณฑ์เพื่อดึงดูดความสนใจให้กับลูกค้า จะได้ไม่ทำลายอัตลักษณ์ของ สินค้า นั่นคือผลิตภัณฑ์จากวัตถุดิบธรรมชาติร้อยเปอร์เซ็นต์และปราศจากสารเคมีสามต่อการ ผลิตสินค้าให้หายอบเกลือ(เม็ดมะม่วงหิมพานต์อบเกลือ)เป็นที่รู้จักของคนในชุมชนมากยิ่งขึ้น 3.)ต้องผลักดันให้เป็นสินค้าตำบลผลิตภัณฑ์ 4.)ช่วยสนับสนุนชาวบ้านให้มีรายได้เพิ่มขึ้น 5.)ส่งเสริมการขายสินค้า ผ่านช่องทางออนไลน์ Facebook Tiktok Shopee Lazada

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 16,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ปากน้ำ อ.เมืองระนอง จ.ระนอง

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ซอสกะปิและน้ำปลากุ้ง

รายละเอียด : เป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ใช้วัตถุดิบหลักจากกะปิ พัฒนาสูตรเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ใหม่คือซอสกะปิเพื่อเพิ่มมูลค่าให้มีราคาที่สูงขึ้นจากการจำหน่ายกะปิธรรมดาและการทำพาสเจอร์ไรซ์ของน้ำปลากุ้งเพื่อให้สามารถเก็บไว้ได้นานสามารถทำได้ง่ายและต้นทุนต่ำ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสูตรซอสกะปิ

พัฒนาการทำพาสเจอร์ไรซ์เพื่อเพิ่มเวลาในการรักษาสินค้า

พัฒนาบรรจุภัณฑ์และออกแบบโลโก้สินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจยึดตามหลัก PDCA 1.วางแผนการทำงานกับผู้ที่เกี่ยวข้องและประชาชนในพื้นที่ 2.ลงมือทำจัดทำผลิตภัณฑ์การให้ความรู้ที่พร้อมสำหรับการจำหน่ายโดยการสร้างแพลตฟอร์ม 3.ประเมินผลที่ได้จากการวัดจากยอดขายเดิม และสรุปผลการดำเนินงาน 4. สรุปผลปัญหาและอุปสรรค

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เคย มอ สาม

ออนไลน์ : ปากน้ำ ระนอง

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ปากน้ำ อ.เมืองระนอง จ.ระนอง

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โปรแกรมท่องเที่ยวเกาะคนที (ศาลเจ้า 200 ปี วิถีสามชาติพันธุ์)
รายละเอียด : เป็นโปรแกรมการท่องเที่ยวบนเกาะคนทีแบบวิถีชาวบ้านเข้าถึงความเป็นอยู่
อาหารพื้นบ้านแหล่งท่องเที่ยวของคนในชุมชนแบบ OneDayTrip และ 2 วัน 1 คืน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบโปรแกรมการท่องเที่ยว
การประมาณค่าใช้จ่าย ต้นทุน กำไร ของโปรแกรมการท่องเที่ยว
การผลิตสื่อประชาสัมพันธ์ วิดีโอแนะนำ การโปรโมทผ่านเทศบาลตำบลปากน้ำและร่วมกับ
บริษัททัวร์และทางออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การเพิ่มรายได้โดยการประชาสัมพันธ์การขายบริการโปรแกรมการท่องเที่ยวเกาะคนที ทั้ง
one day trip และ 2 วัน 1 คืน ทั้งออนไลน์และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ท่องเที่ยวเกาะคนที
ออนไลน์ : ปากน้ำ ระนอง
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.หงาว อ.เมืองระนอง จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์แปรรูปกาแฟ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากกาแฟ ผ่านการสร้างแบรนด์ กาแฟแบรนด์ โดยเป็นการส่งเสริมพืชต้นนี้ที่มีอยู่จำนวนมากในพื้นที่เป็นผลิตภัณฑ์สินค้าชุมชนหลักในอนาคต ผ่านการแปรรูปเป็นรสชาติต่าง ๆ เพื่อเพิ่มทางเลือกแก่ทางผู้บริโภค เช่น กาแฟดื่มง่าย กาแฟสามรส เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีทางด้านการแปรรูปและองค์ความรู้ในการแปรรูปเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ นวัตกรรมทางด้านการกระบวนการผลิตที่มีคุณภาพต่อการส่งเสริมพืชต้น นวัตกรรมทางด้านการส่งเสริมและการพัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อการสร้างมูลค่าเพิ่มแก่พืชต้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. ทุกคนในตำบลประชุมวางแผนงานกันในที่
2. ปรึกษาหาผลิตภัณฑ์และแหล่งท่องเที่ยวในตำบลหงาว
3. ได้ข้อสรุปในการเลือกผลิตภัณฑ์ประจำตำบลหงาว คือ ผลิตภัณฑ์แปรรูปกาแฟ ผลิตภัณฑ์แปรรูปปลาแห้ง ผลิตภัณฑ์แปรรูปน้ำพริกเผา
4. วางแผนในการลงพื้นที่พร้อมกับประสานงานกับชาวบ้าน
5. ปรึกษาแผนการออกแบบผลิตภัณฑ์สินค้าเพื่อยกระดับจากเดิม
6. นัดประชุมกับชาวบ้านในพื้นที่พร้อมกับทดลองชิมผลิตภัณฑ์ที่ชาวบ้านมีอยู่
7. ประสานงานกับทางตำบลหงาวพร้อมกับชาวบ้านเพื่อให้คำแนะนำเกี่ยวกับการดำเนินโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG)
8. หารือติดขัดและเตรียมความพร้อมของสถานที่ที่จะจัดอบรมพร้อมปฏิบัติการ
9. วางแผนการขายผลิตภัณฑ์สินค้าแบบออนไลน์ คือการขายผลิตภัณฑ์ผ่านทางเพจ Facebook ของตำบลหงาวและขายแบบออฟไลน์ คือ การวางขายผลิตภัณฑ์ในร้านค้าชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65027690 : SRU BCG การสนับสนุนและส่งเสริมการท่องเที่ยววิถีชุมชนพื้นที่ตำบลหงาว จังหวัดระนอง

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.หงาว อ.เมืองระนอง จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เที่ยวเมืองแร่ แลบ้านหงาว

รายละเอียด : ในการส่งเสริมการท่องเที่ยวในพื้นที่ตำบลหงาวนั้น ส่วนใหญ่เป็นการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ โดยมีธรรมชาติที่หลากหลายแต่ในการสนับสนุนจะเน้นไปทั้งทางธรรมชาติและวัฒนธรรมเพื่อให้สอดคล้องกับบริบทและวิถีชีวิตความเป็นอยู่ของประชาชนในพื้นที่ตำบลหงาว

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมการสร้างเส้นทางท่องเที่ยว ด้วยเทคนิคระบบสารสนเทศภูมิศาสตร์

นวัตกรรมแผนที่ท่องเที่ยว โดยการประชาสัมพันธ์ผ่านการสร้างสื่อการรับรู้

นวัตกรรมการสร้างทริปและโปรแกรมการท่องเที่ยวตำบลหงาว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. ทุกคนในตำบลประชุมวางแผนงานกันในที่
2. ปรึกษามาแหล่งท่องเที่ยวในตำบลหงาว
3. ได้ข้อสรุปในการเลือกแหล่งท่องเที่ยวในตำบลหงาว คือ การส่งเสริมการท่องเที่ยวชุมชนบนเกาะหินนอก
4. วางแผนในการลงพื้นที่พร้อมกับประสานงานกับชาวบ้าน
5. ปรึกษาการเก็บค่าบริการและขายแพคเกจบริการ
6. นัดประชุมกับชาวบ้านในพื้นที่พร้อมศึกษาค่าบริการและแพคเกจที่ชาวบ้านมีอยู่
7. ประสานงานกับทางตำบลหงาวพร้อมกับชาวบ้านเพื่อให้คำแนะนำเกี่ยวกับการดำเนินโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG)
8. ออกแบบแพคเกจบริการและการเก็บค่าบริการ เพื่อปรับกับรูปแบบเดิม
9. วางแผนการขายแพคเกจบริการแบบออนไลน์ คือการขายผ่านทางเพจ Facebook ของตำบลหงาวและขายแบบออฟไลน์ คือ การติดป้ายโฆษณาไว้นิล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.หาดส้มแป้น อ.เมืองระนอง จ.ระนอง

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่เหลวและยาสระผม บ้านหาดส้มแป้น

รายละเอียด : การพัฒนาสบู่ในรูปแบบสบู่เหลวและการทำยาสระผมเพื่อสร้างมูลค่าสินค้าสร้างรายได้เสริมให้แก่คนในชุมชนหรือผู้ที่สนใจ โดยผลิตภัณฑ์ที่สามารถพกพาได้สะดวก ไม่เลอะเทอะ อีกทั้งเชื้อโรคไม่สามารถแทรกเข้าไปอยู่ตัวผลิตภัณฑ์ได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สารต้านจุลินทรีย์ใส่ในสบู่เหลว(antimicrobial agents) ทำหน้าที่ฆ่าและยับยั้งการเจริญเติบโตของจุลินทรีย์ที่ทำให้เกิดเชื้อโรคและกลิ่น

สารปรับสภาพ(conditioners) เพื่อให้ผิวเกิดความชุ่มชื้นและเกิดความระคายเคืองต่อผิวน้อยลง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ทำให้ผลิตภัณฑ์ของสบู่เหลวและยาสระผมที่เป็นผลิตภัณฑ์ของชุมชนเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค เกิดการซื้อซ้ำและบอกต่อสินค้าบริการได้มาตรฐานตรงตามที่กำหนดไว้ หลังจากทำการพัฒนาไปได้ในระยะหนึ่งก็จะทำการประชาสัมพันธ์ต่าง ๆ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้ามากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์เซรามิคบ้านหาดส้มแป้น

ออนไลน์ : สบู่สมุนไพรน้ำแร่หาดส้มแป้น, พาไปหาดหาดส้มแป้น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.หาดส้มแป้น อ.เมืองระนอง จ.ระนอง



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องแกงบ้านทุ่งคา

รายละเอียด : เครื่องแกงบ้านทุ่งคาผลิตโดยกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรตำบลหาดส้มแป้น เป็นอีกหนึ่งผลิตภัณฑ์ของชุมชนเดิมใช้บรรจุภัณฑ์แบบถุงพลาสติก จึงต้องการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้กับสินค้าเพื่อมูลค่าให้แก่สินค้าและใช้เทคโนโลยีเพื่อถนอมสินค้าและยืดระยะเวลาการเก็บโดยไม่ใช้สารกันบูด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้วิธีบรรจุแบบสุญญากาศ (Vacuum Packaging) ทำให้สามารถยืดอายุการเก็บของผลิตภัณฑ์อาหาร (Shelf life) ให้ยาวนานขึ้น 2เดือนในอุณหภูมิปกติ แต่ถ้าเข้าตู้เย็นอยู่ได้นานถึง 6 เดือนและถ้าเข้าช่องแช่แข็งมีอายุได้นานถึง 1 ปี

ใช้เทคโนโลยีคงที่ด้วยศักยภาพเครื่องเทศที่มีอยู่ออกมาได้อย่างสมบูรณ์โดยไม่ใช้วัตถุกัน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ทำให้เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคเกิดการซื้อซ้ำบอกต่อ สินค้าบริการได้มาตรฐานตามที่กำหนด ประชาสัมพันธ์เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่มากขึ้น สร้างฐานลูกค้าและองค์ความรู้เกี่ยวกับการพัฒนาให้กลุ่มทำเครื่องแกงในอนาคตจะอยู่ได้ด้วยตัวเองพัฒนาไปต่อยอดได้อีก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชนหาดส้มแป้น

ออนไลน์ : เครื่องแกงบ้านทุ่งคา , พาไปหลงหาดส้มแป้น

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ในวงใต้ อ.ละอุ่น จ.ระนอง

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ในวงใต้ เบเกอรี่

รายละเอียด : สินค้าทุเรียนชีสพาย

05 : แผนธุรกิจ

- 1.กำหนดหัวข้อและประเด็นที่ต้องการทำโครงการ
- 2.ประชุมวางแผนโครงการ
- 3.สำรวจตลาดทั้งออนไลน์และออฟไลน์
- 4.อบรมเชิงปฏิบัติการ
- 5.วางจำหน่ายผลิตภัณฑ์
- 6.ติดตามผลการดำเนินงาน
- 7.สรุปผลการดำเนินงาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจัดอบรมเชิงปฏิบัติการทำทุเรียนชีสพาย

การจัดอบรมการขายสินค้าผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์

สอนการลงโฆษณาผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ในวงใต้ เบเกอรี่

ออนไลน์ : U2T SRU ทีมในวงใต้พัฒนา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65009142 : SRU BCG ในวงใต้ เมืองในหมอก ตำบลในวงใต้ อ.ละอุ่น จ. ระนอง

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ในวงใต้ อ.ละอุ่น จ.ระนอง

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ในวงใต้ เมืองในหมอก
รายละเอียด : เป็นแพ็คเกจการท่องเที่ยวในวงใต้ใน 1 วัน

05 : แผนธุรกิจ

- 1.กำหนดหัวข้อและประเด็นที่ต้องการทำโครงการ
- 2.ประชุมวางแผนโครงการ
- 3.สำรวจที่พักและสถานที่ท่องเที่ยว
- 4.ลงมืออบรมเชิงปฏิบัติการ
- 5.ประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับโครงการ SRU BCG ในวงใต้ เมืองในหมอก อ.ละอุ่น จ.ระนอง
- 6.ติดตามผลการดำเนินงาน
- 7.สรุปผลการดำเนินงาน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การอบรมเชิงปฏิบัติการทำสื่อโปรโมตการท่องเที่ยว
การออกแบบโปรแกรมการท่องเที่ยว
การอบรมมีคุณาศน์

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ในวงใต้ เมืองในหมอก
ออนไลน์ : ภูสามร้อยยอด ดอยหมอกตลอดปี
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ในวงเหนือ อ.ละอุ่น จ.ระนอง

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กลุ่มเกษตรกรบ้านหมอลำ

รายละเอียด : ดอกอ้อ เป็นวัตถุดิบที่หาได้เองตามธรรมชาติ ชาวบ้านมักจะนำมาใช้ทำไม้กวาดดอกอ้อ เพื่อใช้ในการทำความสะอาดในบ้านเรือน ซึ่งยังมีสถานที่อีกจำนวนไม่น้อย ที่ต้องการใช้ไม้กวาด ดังนั้นการทำไม้กวาดเพื่อจำหน่าย จึงเป็นการเสริมรายได้ช่องทางหนึ่งให้กับชุมชนได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจัดอบรมเชิงปฏิบัติการการผลิตไม้กวาดดอกอ้อและการเลี้ยงไก่ไข่

การจัดอบรมการขายสินค้าผ่านทางแพลตฟอร์มออนไลน์

สอนการลงโฆษณาผ่านทางแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. ประชุมสมาชิกในกลุ่มเพื่อวางแผนลงพื้นที่
2. ลงพื้นที่สำรวจหาผลิตภัณฑ์เพื่อนำมาขายระดับ
3. วางแผนดำเนินการยกระดับผลิตภัณฑ์ในชุมชน
4. เขียนโครงการขอเสนอ C-01
5. เขียนแผนธุรกิจและการตลาด C-02
6. ดำเนินโครงการยกระดับผลิตภัณฑ์ในชุมชน
7. รายงานผลการดำเนินโครงการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม้กวาดดอกอ้อ

ออนไลน์ : U2T BCG บ้านในวงเหนือ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65010399 : SRU BCG ยกระดับและพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวชุมชนในวงเหนือ อ.ละอุ่น จ.ระนอง

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ในวงเหนือ อ.ละอุ่น จ.ระนอง

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สถานที่ท่องเที่ยวในวงเหนือ

รายละเอียด : จุดชมวิวยามเย็น ได้รับค่านิยมจากนักท่องเที่ยวในการขึ้นไปชมหมอกยามเช้า การตั้งแคมป์ และชมแสงสุดท้ายของวัน และน้ำตกกำแพงยักษ์ เป็นน้ำตกที่ไหลลงมาจากสันเขาสูง มองเห็นแล้วสวยงามเหมาะแก่การพัฒนาให้ดียิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจัดอบรมการพัฒนาสถานที่ท่องเที่ยวสู่โลก 4.0

การจัดอบรมเชิงปฏิบัติการการประชาสัมพันธ์สถานที่ท่องเที่ยวให้เป็นที่น่าสนใจ

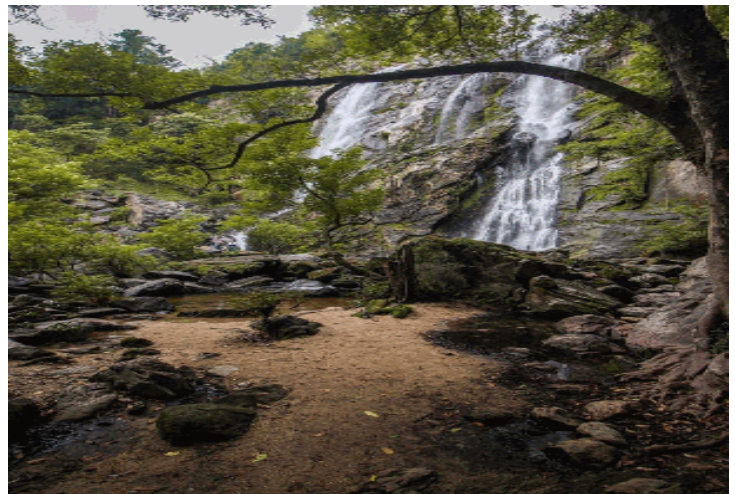
สอนการลงโฆษณาผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

1. ประชุมสมาชิกในกลุ่มเพื่อวางแผนลงพื้นที่
2. ลงพื้นที่สำรวจหาแหล่งท่องเที่ยวเพื่อนำมายกระดับ
3. วางแผนดำเนินการยกระดับแหล่งท่องเที่ยวในชุมชน
4. เขียนโครงการขอเสนอ C-01
5. เขียนแผนธุรกิจและการตลาด C-02
6. ดำเนินโครงการยกระดับแหล่งท่องเที่ยวในชุมชน
7. รายงานผลการดำเนินโครงการ

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สถานที่ท่องเที่ยวในวงเหนือ

ออนไลน์ : SRU BCG บ้านในวงเหนือ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บางพระใต้ อ.ละอุ่น จ.ระนอง

บัญชี 5 คน ประชาชน 3 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บางพระใต้กรีน

รายละเอียด : ตำบลบางพระใต้ อำเภอละอุ่น จังหวัดระนอง เป็นชุมชนเล็กๆที่มีกลุ่มแม่บ้าน หมู่ที่ 3 ที่เป็นผู้ริเริ่มคิดโครงการปลูกผักอเนกนิคม โดยมีแนวคิดมาจากการสร้างรายได้ เสริมเพื่อพัฒนาความเป็นอยู่และส่งเสริมความยั่งยืนในการพัฒนา จึงมีการเริ่มนำเข้ามา ปรับใช้ในชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างเอกลักษณ์และจุดเด่นของผลิตภัณฑ์
การสร้างแบรนด์ของผลิตภัณฑ์
การเปลี่ยนแปลงแบบผลิตภัณฑ์ให้น่าสนใจ

05 : แผนธุรกิจ

pbca บางพระใต้
p = 1. ยกระดับอาชีพและรายได้
2. สร้างเสริมศักยภาพให้ชุมชน
3. กระบวนการระดมความคิดและลงมือปฏิบัติ
d = 1. สร้างผลิตภัณฑ์ให้เก๋ جذابขาย
2. ให้ความรู้ทำความเข้าใจร่วมกับชุมชน
3. ลงมือปฏิบัติ
c = 1. รายได้และอาชีพเพิ่มขึ้น
2. แบบประเมินผล
3. ผลสัมฤทธิ์ในการลงมือปฏิบัติ
a = 1. ความสนใจในการสร้างผลิตภัณฑ์เพื่อยกระดับ
2. กระบวนการเรียนรู้ในครอบครัวและเป็นที่ต้องการเพิ่มขึ้น
3. เป็นการทำอย่างต่อเนื่องเพื่อให้เกิดผลสัมฤทธิ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บางพระใต้กรีน
ออนไลน์ : u2t & bangphratai
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.บางพระใต้ อ.ละอุ่น จ.ระนอง



บัญชี

5 คน



ประชาชน

3 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ลองชิมน้ำพริกภาคใต้บางพระใต้

รายละเอียด : ตำบลบางพระใต้ อำเภอละอุ่น จังหวัดระนอง ตั้งเดิมในชุมชนมีน้ำพริก 2 ชนิด

คือ น้ำพริกโตปลาแห้งและน้ำพริกจากหนุ เมื่อก่อนได้มีการส่งเสริมฟื้นฟูผลิตภัณฑ์ใน

ชุมชนให้ชาวบ้านได้มีรายได้เสริมได้รับความร่วมมือจากกรมพัฒนาชุมชนจังหวัดระนอง

โดดเด่นให้ชาวบ้านร่วมคิด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสร้างจุดเด่นของผลิตภัณฑ์

การสร้างแบรนด์ของผลิตภัณฑ์

เพิ่มยอดขายให้กับชุมชนทางด้านตลาดออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

pbca บางพระใต้

p = 1. ยกระดับอาชีพและรายได้

2. สร้างเสริมศักยภาพให้ชุมชน

3. กระบวนการระดมความคิดและลงมือปฏิบัติ

d = 1. สร้างผลิตภัณฑ์ให้เกิดจุดขาย

2. ให้ความรู้ทำความเข้าใจร่วมกับชุมชน

3. ลงมือปฏิบัติ

c = 1. รายได้และอาชีพเพิ่มขึ้น

2. แบบประเมินผล

3. ผลสัมฤทธิ์ในการลงมือปฏิบัติ

a = 1. ความสนใจในการสร้างผลิตภัณฑ์เพื่อยกระดับ

2. กระบวนการเรียนรู้ในกระบวนการและเป็นที่ต้องการเพิ่มขึ้น

3. เป็นการอย่างต่อเนื่องเพื่อให้เกิดผลสัมฤทธิ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำพริกบางพระใต้

ออนไลน์ : u2t & bangphratai

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บางพระเหนือ อ.ละอุ่น จ.ระนอง

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องแกงใต้ By สุภาวดี

รายละเอียด : เครื่องแกงใต้ By สุภาวดี ตั้งอยู่หมู่ 5 บ้านระวี ผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ 3 ชนิด คือ เครื่องแกงส้ม เครื่องแกงกะทิ เครื่องแกงพริก ซึ่งได้จัดจำหน่ายขึ้นภายในชุมชนและบริเวณใกล้เคียง ในส่วนของวัตถุดิบได้รับซื้อจากชาวบ้านในตำบลเพื่อสร้างรายได้ให้กับประชาชนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับเปลี่ยนจากการใช้ยางรัด มาเป็นการใช้เครื่องขึ้นสุญญากาศ เพื่อให้ถนอมอาหารได้มากขึ้น

พัฒนา Packaging Design คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุภัณฑ์

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

1. สร้างเพจร้านเพื่อโปรโมทสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น facebook TikTok IG
2. พัฒนาแพคเกจจิ้งเพื่อเพิ่มยอดขายเนื่องจากผู้ซื้อจะมองเห็นรูปลักษณ์ภายนอกของแพคเกจจิ้งเป็นสิ่งแรกซึ่งจะส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อ
3. การนำสินค้าไปออกบูธนอกตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เครื่องแกงใต้

ออนไลน์ : ตำบลบางพระเหนือ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65025583 : SRU BCG พัฒนาผลิตภัณฑ์ไข่เค็มน้ำแร่บ้านบางขุนแพ่ง ตำบลบางพระเหนือ



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.บางพระเหนือ อ.ละอุ่น จ.ระนอง



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มน้ำแร่บ้านบางขุนแพ่ง

รายละเอียด : ไข่เค็มน้ำแร่บ้านบางขุนแพ่ง ใช้ไข่เป็ดมาเป็นวัตถุดิบหลักในการทำ โดยมีราคาจำหน่าย 2 ราคา คือ 50บาท กับ 100บาท โดยจำหน่ายมาแล้วมากกว่า 15 ปี จัดจำหน่ายภายในชุมชนและบริเวณพื้นที่ใกล้เคียง ซึ่งวัตถุดิบที่ใช้ส่วนใหญ่จะเป็นวัตถุดิบของชาวบ้านในชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จากใส่ถุง เปลี่ยนมาเป็นกล่องขนาดมาตรฐาน เพื่อยืดอายุการจัดเก็บได้นานขึ้น

ใช้ตัวแทนชาวบ้านในการผลิตไข่เค็ม เพื่อลดพลังงานในการใช้เครื่องจักร

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

05 : แผนธุรกิจ

1. สร้างเพจร้านเพื่อโปรโมทสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น facebook TikTok IG
2. พัฒนาแพคเกจจิ้งเพื่อเพิ่มยอดขายเนื่องจากผู้ซื้อจะมองเห็นรูปลักษณ์ภายนอกของแพคเกจจิ้งเป็นสิ่งแรกซึ่งจะส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อ
3. การนำสินค้าไปออกบูธนอกตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไข่เค็มน้ำแร่

ออนไลน์ : ตำบลบางพระเหนือ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ



รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.นาคา อ.สุขสำราญ จ.ระนอง



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กาแฟไร้ใบ

รายละเอียด : กาแฟเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้วัตถุดิบในท้องถิ่นผ่านกระบวนการแปรรูปด้วยวิธีการที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและกับตัวเรา ลูกค้าน่าสามารถเข้าร่วมเพื่อลงมือผลิตกาแฟด้วยตัวเองได้ในทุกขั้นตอนและสอนวิธีการชงกาแฟ อีกทั้งสินค้าก็มีหลากหลายรูปแบบทั้งแบบเม็ด,แบบผง,แบบดริป

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

รูปแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ให้เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

ประชาสัมพันธ์การขายและการตลาดผ่านสื่อต่าง ๆ

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.สำรวจผลิตภัณฑ์และบริการที่มีอยู่ในพื้นที่ของตำบล
- 2.คัดเลือกผลิตภัณฑ์และบริการที่ตรงตามเป้าหมาย ที่จะนำมายกระดับ
- 3.ศึกษารายละเอียดต่างๆ ทั้งวัตถุดิบ วิธีการทำ และสรรพคุณหรือประโยชน์ของผลิตภัณฑ์และบริการที่จะยกระดับ
- 4.มองหากลุ่มเป้าหมายที่สนใจ และต้องการจะซื้อผลิตภัณฑ์หรือใช้บริการ
- 5.วางแผนยกระดับผลิตภัณฑ์และบริการให้สอดคล้องกับเป้าหมาย
- 6.จัดทำแผนยกระดับผลิตภัณฑ์และบริการให้เป็นไปตามเป้าหมาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 17,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กาแฟบ้านไร่ใน

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/Ranong21>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.นาคา อ.สุขสำราญ จ.ระนอง

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แม่ครัวบางบัน

รายละเอียด : 1.เครื่องแกงของเราทำเองกับมือมี3รสชาติด้วยกันคือ เครื่องแกงส้ม,เครื่องแกงพริกและเครื่องแกงกระเทียมวัตถุดิบต่างๆมาจากชาวบ้านในตำบล 2.รับซื้อปลาจากชาวประมงพื้นบ้านมาทำการแช่น้ำเกลือสุตรเฉพาะของกลุ่มแล้วนำไปตากแดดเพื่อยืดเวลาในการเก็บรักษา

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การปรับปรุงแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ให้เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม Green

เพิ่มช่องทางการขายออนไลน์

-

05 : แผนธุรกิจ

- 1.สำรวจผลิตภัณฑ์และวัตถุดิบที่มีอยู่ในพื้นที่ของตำบล
- 2.คัดเลือกผลิตภัณฑ์และวัตถุดิบให้ตรงตามเป้าหมายที่จะนำมาทำการยกระดับ
- 3.ศึกษารายละเอียดของวัตถุดิบ วิธีการทำ และประโยชน์ของผลิตภัณฑ์
- 4.หากลุ่มเป้าหมายที่สนใจ และต้องการซื้อผลิตภัณฑ์
- 5.วางแผนในการยกระดับผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับเป้าหมาย
- 6.จัดทำแผนยกระดับผลิตภัณฑ์ให้เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : แม่ครัวบางบัน

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100084032318596>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65008407 : SRU BCG ยกกระดับผลิตภัณฑ์น้ำย่านางสกัดเย็น ตำบลเกาะเด่า อำเภอเกาะพะงัน จังหวัดสุราษฎร์ธานี

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.เกาะเด่า อ.เกาะพะงัน จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำย่านางสกัดเย็น

รายละเอียด : พื้นที่ตำบลเกาะเด่า มีพืชสมุนไพร ในย่านาง เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติเป็นจำนวนมาก และด้วยคุณสมบัติทางยาที่มากมาย จึงได้เล็งเห็นความสำคัญและความน่าสนใจ จึงได้จัดกลุ่มจัดทำผลิตภัณฑ์ น้ำย่านางสกัดเย็น เพื่อเพิ่มมูลค่า สร้างรายได้แก่ผู้คนในพื้นที่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ยกระดับบรรจุภัณฑ์ เพื่อความน่าเชื่อถือของผลิตภัณฑ์ที่มีใบรับรองสินค้า ข้อมูลผลิตภัณฑ์ โลโก้และบรรจุภัณฑ์ใหม่
ลดขั้นตอนในการผลิต
ปรับเปลี่ยนอุปกรณ์การผลิต

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

นำหลัก Business Model มาปรับใช้ดังต่อไปนี้

1. ที่มาของวัตถุดิบผลิตภัณฑ์/บริการ คือในพื้นที่ตำบลเกาะเด่า มีพืชสมุนไพร ในย่านาง เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติเป็นจำนวนมาก
2. ผลิตภัณฑ์/บริการ คือการผลิตน้ำย่านางสกัดเย็น
3. ขายให้ใคร คือ ธุรกิจอาหาร และกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคใต้ โดยมีอายุตั้งแต่ 35 - 45 ปี
4. ช่องทางการจัดจำหน่าย / การทำการตลาด คือ รูปแบบออนไลน์ และออฟไลน์
5. แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ / บริการ คือ การพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ พัฒนาบรรจุภัณฑ์ พัฒนาโลโก้ และพัฒนารูปแบบการขายในลักษณะช่องทาง ออนไลน์
6. จุดแข็ง/ข้อได้เปรียบ คือ คุณสมบัติทางยาที่มากมาย
7. วิธีการสร้างรายได้ คือ การจัดหาวัตถุดิบที่มีอยู่แล้วในพื้นที่ นำมาผ่านกระบวนการผลิต และจัดจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์ และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65008415 : SRU BCG ยกระดับผลิตภัณฑ์สเปรย์น้ำย่านาง ตำบลเกาะเต่า อำเภอเกาะพะงัน จังหวัด

สุราษฎร์ธานี



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.เกาะเต่า อ.เกาะพะงัน จ.สุราษฎร์ธานี



บัณฑิต

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สเปรย์น้ำย่านาง

รายละเอียด : พื้นที่ตำบลเกาะเต่า มีพืชสมุนไพร ใบย่านาง เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติเป็นจำนวนมาก จึงมีผลิตภัณฑ์น้ำย่านางสกัดเย็น และเพื่อเป็นการต่อยอดจึงได้คิดค้น สเปรย์น้ำย่านาง เพื่อเป็นผลิตภัณฑ์ดูแลผิวหน้า ด้วยฤทธิ์เย็นของพืชสมุนไพรใบย่านาง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3.เปลี่ยนโลโก้และบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์ให้มีความทันสมัย

ปรับเปลี่ยนอุปกรณ์การผลิตให้มีขนาดใหญ่ขึ้นเป็นระบบปิดและเพิ่มจำนวนหม้อ

เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

นำหลัก Business Model มาปรับใช้ดังต่อไปนี้

1. ที่มาของวัตถุดิบผลิตภัณฑ์/บริการ คือในพื้นที่ตำบลเกาะเต่า มีพืชสมุนไพร ใบย่านาง เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติเป็นจำนวนมาก
2. ผลิตภัณฑ์/บริการ คือการผลิตสเปรย์น้ำย่านาง
3. ขายให้ใคร คือ ธุรกิจอาหาร และกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคใต้ โดยมีอายุตั้งแต่ 35 - 45 ปี
4. ช่องทางการจัดจำหน่าย / การทำการตลาด คือ รูปแบบออนไลน์ และออฟไลน์
5. แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ / บริการ คือ การพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ พัฒนาบรรจุภัณฑ์ พัฒนาโลโก้ และพัฒนารูปแบบการขายในลักษณะช่องทาง ออนไลน์
6. จุดแข็ง/ข้อได้เปรียบ คือ คุณสมบัติทางยาที่มากมาย
7. วิธีการสร้างรายได้ คือ การจัดหาวัตถุดิบที่มีอยู่แล้วในพื้นที่ นำมาผ่านกระบวนการผลิต และจัดจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์ และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65010444 : SRU BCG ยกระดับผลิตภัณฑ์สมุนไพรฯ ตำบลเกาะพะงัน อำเภอเกาะพะงัน จังหวัดสุราษฎร์ธานี



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.เกาะพะงัน อ.เกาะพะงัน จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

3 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สมุนไพร / Cannabis soap bar

รายละเอียด : สมุนไพร ผลิตจากดอก ใบ ลำต้นของต้นกัญชา เพื่อให้ได้สารสกัดที่มีประโยชน์ต่อผิวหนัง เหมาะสำหรับผู้แพ้ง่าย ลดอาการโรคสะเก็ดเงิน เพิ่มความชุ่มชื้น ลดความมัน บนผิวหนัง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ลดการใช้ผลิตภัณฑ์จากพลาสติก

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ให้น่าสนใจ

เพิ่มช่องทางการขายบนโลกโซเชียล

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ทั่วทุกภาค/ชาวต่างชาติ ไม่จำกัดเพศ มีอายุตั้งแต่ 16ปีขึ้นไป โดยเฉพาะผู้ที่แพ้ง่าย เป็นโรคสะเก็ดเงิน ผิวขาดความชุ่มชื้น ผิวมัน แผลเหื่อ

Customer Relationships – มีการสอบถามความพึงพอใจของลูกค้าหลังซื้อว่าช่วยบรรเทาอาการที่เป็นอยู่หรือไม่

และนำผลมาช่วยในการ review สินค้า มีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้ารายใหม่และลูกค้ารายเก่า

Channels – จัดจำหน่ายผ่านเพจ Facebook U2T SRU วิศวกรสังคมตำบลเกาะพะงัน รวมถึงจำหน่ายที่ร้านค้าในชุมชน

Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับคือ ผู้แพ้ง่ายสามารถใช้ได้ เพิ่มความชุ่มชื้น ลดความมัน ลดอาการโรคสะเก็ดเงิน ลดอาการแพ้เหงื่อ

Key Activities – เริ่มจากการคัดสรรวัตถุดิบที่ได้มาตรฐาน ติดต่อซื้อวัตถุดิบจากวิสาหกิจชุมชนน้ำมันมะพร้าวบ้านโกลกหาลำ ไปสู่กระบวนการผลิต บรรจุ จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ควบคู่ไปกับคิดค้นพัฒนาผลิตภัณฑ์ มีการวางแผนการตลาด ช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์

Key Resources – ทรัพยากรหลักในการผลิต ดอก ใบ ลำต้นกัญชา ของเกษตรกรในพื้นที่ตำบลเกาะพะงัน ที่มีวิศวกรสังคมตำบลเกาะพะงันและสมาชิกในชุมชนซึ่งเป็นแรงงานในการผลิต รวมถึงการวางแผนการตลาด ช่องทางการจัดจำหน่ายรูปแบบต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65010518 : SRU BCG ยกระดับผลิตภัณฑ์ชาถิ่นชา ตำบลเกาะพะงัน อำเภอเกาะพะงัน จังหวัดสุราษฎร์ธานี



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.เกาะพะงัน อ.เกาะพะงัน จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

3 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาถิ่นชา / CBD Tea

รายละเอียด : สบู่สมุนไพร ผลิตจากดอก ใบ ลำต้นของต้นถิ่นชา เพื่อให้ได้สารสกัดที่มีประโยชน์ต่อผิวหนัง เหมาะสำหรับผู้แพ้ง่าย ลดอาการโรคสะเก็ดเงิน เพิ่มความชุ่มชื้น ลดความมัน บนผิวหนัง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ลดการใช้ผลิตภัณฑ์จากพลาสติก

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ให้น่าสนใจ

เพิ่มช่องทางการขายบนโลกโซเชียล

05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ทั่วทุกภาค/ชาวต่างชาติ ไม่จำกัดเพศ มีอายุตั้งแต่ 20 ปีขึ้นไป โดยเฉพาะผู้ที่นอนหลับยาก มีความดันโลหิตสูง เป็นโรคเบาหวาน มีภาวะเครียดสะสม
Cotomer Relationships – มีการสอบถามความพึงพอใจของลูกค้าหลังซื้อว่าช่วยบรรเทาอาการที่เป็นอยู่หรือไม่
และนำผลมาช่วยในการ review สินค้า มีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้ารายใหม่และลูกค้ารายเก่า
Channels – จัดจำหน่ายผ่านเพจ Facebook U2T SRU วิศวกรสังคมตำบลเกาะพะงัน รวมถึงจำหน่ายที่ร้านค้าในชุมชน
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับคือ แก้ปัญหาการนอนหลับยาก ลดความดันโลหิต ลดโรคเบาหวาน ลดความเครียดและปรับสมดุลในร่างกาย
Key Activities – เริ่มจากการคัดสรรวัตถุดิบที่ได้มาตรฐาน ติดต่อบริษัทผู้ผลิตชาหัตถ์ชุมชนนำมาบ่มพร้อมบ้านโหลหาลำ ไปสู่กระบวนการผลิต บรรจุ จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ควบคู่ไปกับคิดค้นพัฒนาผลิตภัณฑ์ มีการวางแผนการตลาด ช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์
Key Resources – ทรัพยากรหลักในการผลิต ใบและลำต้นของต้นถิ่นชา ของเกษตรกรในพื้นที่ตำบลเกาะพะงัน ทีมวิศวกรสังคมตำบลเกาะพะงันและสมาชิกในชุมชนซึ่งเป็นแรงงานในการผลิต รวมถึงการวางแผนการตลาด ช่องทางในการจัดจำหน่ายรูปแบบต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65010367 : SRU BCG ยกระดับการท่องเที่ยวเดินป่าเชิงนิเวศน์ ตำบลบ้านใต้ อำเภอเกาะพะงัน จ.สุราษฎร์ธานี



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.บ้านใต้ อ.เกาะพะงัน จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

3 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : New Hiking Tour Phangan

รายละเอียด : เป็นการบริการ มีการเดินป่า มีจุดชมวิว เล่นน้ำ ดำน้ำ มีอาหารและเครื่องดื่ม

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจการเดินป่าเป็นหนึ่งในกิจกรรมการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์

- 1.มีการประชุมและวางแผนการดำเนินงานธุรกิจ
- 2.ลงพื้นที่สำรวจและเพิ่มช่องทางประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยว
- 3.ประสานงานกับกลุ่มภาคีเครือข่าย
- 4.ประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวช่องทางออนไลน์และออฟไลน์

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สำรวจเส้นทางเดินป่า

ทำป้าย/คิวอาร์โค้ดบอกชื่อพันธุ์พืช,พันธุ์ไม้,พันธุ์สมุนไพร,พันธุ์สัตว์ในท้องถิ่น

โปรโมทผ่านช่องทางออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65011138 : SRU BCG ยกระดับผลิตภัณฑ์เพื่อพัฒนาสุขภาพแบบองค์รวมเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยว
ตำบลบ้านใต้ อำเภอเกาะพะงัน จ.สุราษฎร์ธานี



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.บ้านใต้ อ.เกาะพะงัน จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

3 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Pha-ngan COCO

รายละเอียด : ผลิตจากมะพร้าวสายพันธุ์ดี อินทรีย์และจีโอ ด้วยวิธีสกัดเย็น เพิ่มความชุ่มชื้นให้ผิว ลดการเกิดริ้วรอย ขจัดสิ่งสกปรก เพื่อสุขภาพที่ดีของผิวหน้าและเส้นผม

05 : แผนธุรกิจ

เพิ่มช่องทางการขายทั้ง online และ offline ซึ่งประกอบด้วย 1.ประชุมและวางแผนดำเนินงาน แผนธุรกิจ 2.ลงพื้นที่สำรวจเพื่อเพิ่มช่องทางการโปรโมทสินค้า 3.ลงพื้นที่ออกบูธ1-2ครั้งต่อเดือน เพื่อเป็นการโฆษณา 4.เพิ่มช่องทางการขายออนไลน์ เช่น Facebook Page,Tiktok

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมเชิงปฏิบัติการทำสบู่บ้านมะพร้าวและการออกแบบบรรจุภัณฑ์

โปรโมทผ่านช่องทางออนไลน์

การประชาสัมพันธ์สินค้าโดยการออกบูธ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65014156 : SRUBCGยกระดับผลิตภัณฑ์อาหารทะเลเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวทะเลใต้/มะเร็ด/เกาะสมุย/สุราษฎร์ธานี



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.มะเร็ด อ.เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : "Malaemui (มาแลมุย) #ของอร่อยมะเร็ด"

รายละเอียด : 1.เป็นอาหารทะเลสดและอาหารทะเลแบบแห้ง2.สามารถถนอมอาหารไว้ได้นาน3.นำมาปรุงอาหาร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การถนอมอาหารโดยวิธีตากแห้ง

การใช้ถุงสุญญากาศ/เครื่องขึ้นสุญญากาศ(เทคโนโลยี)

-

05 : แผนธุรกิจ

- 1.รวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์อาหารทะเล เช่น ความเป็นมา กรรมวิธีการผลิต และการถนอมอาหารจากชาวบ้านในพื้นที่
2. ออกแบบ packaging ใหม่ ให้สามารถถนอมอาหารได้นานยิ่งขึ้น โดยใช้เทคโนโลยีการซีลสุญญากาศเข้ามาช่วย ในการยืดระยะเวลาการเก็บสินค้า และสามารถขนส่งระยะไกลได้
3. ออกแบบโลโก้สินค้า โดยการรีแบรนด์ดั้งเดิมใหม่ภายใต้ชื่อ "Malaemui (มาแลมุย) #ของอร่อยมะเร็ด" ให้มีความทันสมัย โดดเด่น เป็นเอกลักษณ์ โดยมีเป้าหมายเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ให้สูงขึ้นไม่น้อยกว่า 10%ต่อปี
- 4.กำหนดราคา ปริมาณ กลุ่มเป้าหมาย งบประมาณ และสมมุติฐานต่างๆ
5. จัดอบรมโดยรวมกลุ่มชาวบ้านในพื้นที่ในการผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารทะเล ซึ่งเป็นอาหารถิ่นชาวเกาะสมุย ให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น อีกทั้งเป็นการส่งเสริมอาชีพให้ชาวบ้านในพื้นที่มีรายได้มากยิ่งขึ้น
6. จัดทำช่องทางทางการจัดจำหน่ายทั้งออนไลน์ เช่น Facebook fan page และ Line Shopping และออฟไลน์ ได้แก่ ตลาดสด ร้านอาหาร โรงแรม ท่าเรือ ร้านของฝาก และนำสินค้าเข้าสู่ Central Food Hall ณ จุดจำหน่ายสินค้าพื้นบ้าน
7. ทดลองจำหน่าย จัดชิมสินค้า พร้อมทำแบบทดสอบเพื่อรับฟังfeedbackจากลูกค้า เพื่อแก้ปัญหาปรับปรุงและพัฒนาสินค้าต่อไป
8. ประมวลผลและสรุปรายงานยอดขายจากทุกช่องทาง โดยใช้หลักการวิเคราะห์SWOT ในการ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 18,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65014209 : SRU BCG การพัฒนา และยกระดับผลิตภัณฑ์จ๊วนหมู เพื่อส่งเสริมอาหารท้องถิ่นเกาะสนุย/มะเร็ด/เกาะสนุย/สุราษฎร์ธานี

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.มะเร็ด อ.เกาะสนุย จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : “Malaemui (มาแลมุย) #ของอร่อยมะเร็ด”

รายละเอียด : 1.เป็นอาหารที่สามารถมาปรุงรับประทาน2.สามารถถนอมอาหารไว้ได้นาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เป็นการถนอมอาหารที่สามารถเก็บได้นานยิ่งขึ้น

การใช้ถุงสุญญากาศในการบรรจุอาหาร/เครื่องขึ้นสุญญากาศ(เทคโนโลยี)

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจจ๊วนหมู

1. รวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์จ๊วนหมู เช่น ความเป็นมา กรรมวิธีการผลิต และการถนอมอาหารจากชาวบ้านในพื้นที่
2. ออกแบบ packaging ใหม่ ให้สามารถถนอมอาหารได้นานยิ่งขึ้น โดยใช้เทคโนโลยีการซีลสุญญากาศเข้ามาช่วย ในการยืดระยะเวลาการเก็บสินค้า และสามารถขนส่งระยะไกลได้
3. ออกแบบโลโก้สินค้า โดยการรีแบรนด์ดิ้งแบรนด์ใหม่ภายใต้ชื่อ “Malaemui (มาแลมุย) #ของอร่อยมะเร็ด” ให้มีความทันสมัย โดดเด่น เป็นเอกลักษณ์ โดยมีเป้าหมายเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ให้สูงขึ้นไม่น้อยกว่า 10%ต่อปี
4. กำหนดราคา ปริมาณ กลุ่มเป้าหมาย งบประมาณ และสมมติฐานต่างๆ
5. จัดอบรมโดยรวมกลุ่มชาวบ้านในพื้นที่ในการผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์จ๊วนหมู ซึ่งเป็นอาหารถิ่นชาวเกาะสนุย ให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น อีกทั้งเป็นการส่งเสริมอาชีพให้ชาวบ้านในพื้นที่มีรายได้มากยิ่งขึ้น
6. จัดทำท่าช่องทางทางการจัดจำหน่ายทั้งออนไลน์ เช่น Facebook fan page และ Line Shopping และออฟไลน์ ได้แก่ ตลาดสด ร้านอาหาร โรงแรม ท่าเรือ ร้านของฝาก และนำสินค้าเข้าสู่ Central Food Hall ณ จุดจำหน่ายสินค้าพื้นบ้าน
7. ทดลองจำหน่าย จัดชิมสินค้า พร้อมทำแบบทดสอบเพื่อรับฟังfeedbackจากลูกค้า เพื่อแก้ไข

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 18,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65010209 : SRU BCG โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนเพื่อเศรษฐกิจสีเขียวอย่างยั่งยืน ตำบลหน้าเมือง อำเภอเกาะสมุย

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.หน้าเมือง อ.เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 5 คน ประชาชน 2 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำส้มสายชูจากน้ำมะพร้าว (Coconut Cider) ฟาร์มชาวเกาะ
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์นี้ทำมาจากน้ำมะพร้าวสุกหรือแก่ที่ผ่าเอาน้ำทิ้งแล้วนำน้ำมะพร้าวมาผ่านกระบวนการทางวิทยาศาสตร์เป็นน้ำส้มสายชูที่อุดมไปด้วยคุณค่าทางสารอาหาร ดีต่อร่างกาย อีกทั้งยังใช้เป็นส่วนผสมในอาหาร ซึ่งเป็นทางเลือกสำหรับคนรักสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการสื่อสารและช่องทางการขายการตลาด
เทคโนโลยีในการผลิตกระบวนการนี้ผ่านกระบวนการทางวิทยาศาสตร์
บรรจุภัณฑ์ในการเก็บรักษา

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

C2 : แผนธุรกิจ (Business Model)
Value Propositions : ข้อเสนอมูลค่า
- ลดอัตราของน้ำเสียในชุมชน
- ใช้ทรัพยากรให้เกิดความคุ้มค่า
- เพื่อสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนเพิ่มขึ้น
- เพื่อสุขภาพของคนที่ใช้ผลิตภัณฑ์นี้
Customer Segments : กลุ่มลูกค้า
- กลุ่มคนรักสุขภาพ
- กลุ่มนักท่องเที่ยวและชาวต่างชาติ
- กลุ่มผู้สนับสนุนสินค้าของชุมชนแบบยั่งยืน
- กลุ่มคนอนุรักษ์ธรรมชาติ
Channel : ช่องทางการขาย
- Top supermarket Central Festival Samui
- Social media
- วิทยาลัยชุมชนสุราษฎร์ธานี
- บุคลากรต่างๆ
Customer Relationships : ลูกค้าสัมพันธ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





PS65010505 : SRU BCG โครงการยกระดับและพัฒนาศักยภาพผลิตภัณฑ์ชุมชนสู่ตลาดสากล ตำบลหน้าเมือง อำเภอเกาะสมุย

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.หน้าเมือง อ.เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 5 คน ประชาชน 2 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผักและผลไม้กรอบ (Crispy Fruits and Vegetables) ฟาร์มชาวเกาะ

รายละเอียด : นำผักและผลไม้ที่ไม่ได้มาตรฐานไม่สามารถขายออกตลาดได้ มาผ่านกระบวนการทางวิทยาศาสตร์ เพื่อยืดอายุการเก็บรักษา และยกระดับสินค้าให้มีคุณภาพสามารถส่งออกสู่ตลาดแก่ผู้บริโภคเพื่อเป็นอาหารทานเล่น เหมาะสำหรับกลุ่มคนที่รักสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีด้านบรรจุภัณฑ์และการเก็บรักษา
เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการสื่อสารและช่องทางการขายการตลาด
เทคโนโลยีและอุปกรณ์ในการผลิตผลิตภัณฑ์ผ่านกระบวนการทางวิทยาศาสตร์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

C2 : แผนธุรกิจ (Business Model)
Value Propositions : ข้อเสนอมูลค่า
- ลดอัตราของเน่าเสียในชุมชน
- ใช้ทรัพยากรให้เกิดความคุ้มค่า
- เพื่อสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนเพิ่มขึ้น
- เพื่อสุขภาพของคนที่ใช้ผลิตภัณฑ์นี้
Customer Segments : กลุ่มลูกค้า
- กลุ่มคนรักสุขภาพ
- กลุ่มนักท่องเที่ยวและชาวต่างชาติ
- กลุ่มผู้สนับสนุนสินค้าของชุมชนแบบยั่งยืน
- กลุ่มคนอนุรักษ์ธรรมชาติ
Channel : ช่องทางการขาย
- Top supermarket Central Festival Samui
- Social media
- วิทยาลัยชุมชนสมุยยั่งยืน
- บุคลากรต่างๆ
Customer Relationships : ลูกค้าสัมพันธ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.กะเปา อ.คีรีรัฐนิคม จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แป้งกล้วยน้ำว้าดิบอบเนกประสงค์

รายละเอียด : แป้งกล้วยเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการนำกล้วยน้ำว้าดิบมาแปรรูปเป็นแป้ง เพื่อเป็นการถนอมอาหารและสามารถนำไปเป็นส่วนประกอบในผลิตภัณฑ์อาหารต่างๆ อีกทั้งยังนำไปใช้เป็นยารักษาโรคต่างๆ เช่น โรคกระเพาะ โรคกรดไหลย้อน เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design
คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์
อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.ประชุมวิศวกรสังคมตำบลกะเปา 2.ลงพื้นที่เก็บข้อมูลในชุมชน พบปะผู้นำชุมชน 3.เลือกผลิตภัณฑ์หรือสินค้าที่จะพัฒนา 4.ร่วมกันเขียนแผนธุรกิจ (รายละเอียดเพิ่มเติมตามลิงค์ที่แนบไป)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : Kook shop

ออนไลน์ : U2T ตำบลกะเปา อำเภอคีรีรัฐนิคม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.กะเปา อ.คีรีรัฐนิคม จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เฟอร์นิเจอร์

รายละเอียด : เฟอร์นิเจอร์มีรูปแบบที่แตกต่างกันออกไปขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า เช่น ชุดโต๊ะเก้าอี้ ชั้นวางอเนกประสงค์ เคา์เตอร์ กรอบรูป เป็นต้น (และเศษไม้ที่เหลือจากการทำเฟอร์นิเจอร์นำไปแปรรูปเป็นถ่านหุงต้ม)

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาคุณภาพและมาตรฐานของงานไม้

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

- 1.ประชุมวิศวกรสังคมตำบลกะเปา
- 2.ลงพื้นที่เก็บข้อมูลในชุมชน พบปะผู้นำชุมชน
- 3.เลือกผลิตภัณฑ์หรือสินค้าที่จะพัฒนา
- 4.ร่วมกันเขียนแผนธุรกิจ (รายละเอียดเพิ่มเติมตามสิ่งคึกที่แนบไป)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 70,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : งานไม้ โต๊ะเก้าอี้ สุราษฎร์ธานี

ออนไลน์ : งานไม้ โต๊ะเก้าอี้ สุราษฎร์ธานี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ



รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ถ้ำสิงขร อ.คีรีรัฐนิคม จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำสมุนไพรเพื่อสุขภาพ, น้ำพริกตะไคร้

รายละเอียด : แหล่งผลิตน้ำสมุนไพรเพื่อสุขภาพ หมู่ 7 ตำบลถ้ำสิงขรแหล่งผลิตน้ำพริกตะไคร้ หมู่ 2 ตำบลถ้ำสิงขร

05 : แผนธุรกิจ

- 1.ประชุมเพื่อวางแผนการดำเนินงานและจัดแบ่งหน้าที่กระจายการทำงาน
- 2.ดำเนินการเก็บข้อมูล
- 3.หาข้อมูลตลาดตำบลและทำการตลาดออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีทันสมัย ใช้เครื่องปั่นสมุนไพรแทนการบดมือ

ทำโลโก้จากเดิมไม่มีโลโก้

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : น้ำพริกตะไคร้แม่สุมาลี

ออนไลน์ : น้ำพริกตะไคร้แม่สุมาลี ตำบลถ้ำสิงขร อำเภอคีรีรัฐนิคม จังหวัดสุราษฎร์ธานี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65004168 : SRUBCGส่งเสริมการให้บริการการท่องเที่ยววัดถ้ำสิงขรตำบลถ้ำสิงขร

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ถ.ถ้ำสิงขร อ.คีรีรัฐนิคม จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โบราณสถานวัดถ้ำสิงขร

รายละเอียด : 1.วางแผนการดำเนินงานและจัดแบ่งหน้าที่การทำงาน 2.ดำเนินการลงพื้นที่เก็บรายละเอียดสถานที่ท่องเที่ยว 3.ดำเนินการปรับภูมิทัศน์พัฒนาปรับปรุงสถานที่ 4.ประชาสัมพันธ์ทำการตลาดออนไลน์สร้างสื่อออนไลน์ในการโปรโมท

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ทำป้ายและสื่อประชาสัมพันธ์

ปรับภูมิทัศน์และปรับปรุงสถานที่

-

05 : แผนธุรกิจ

1.ประชุมเพื่อวางแผนการดำเนินงานและจัดแบ่งหน้าที่กระจายการทำงาน
2.ดำเนินการลงพื้นที่เก็บรายละเอียดสถานที่ท่องเที่ยว
3.ดำเนินการปรับภูมิทัศน์พัฒนาปรับปรุงสถานที่
4.ประชาสัมพันธ์ทำการตลาดออนไลน์
สร้างสื่อออนไลน์ในการโปรโมท

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วัดถ้ำสิงขร

ออนไลน์ : โบราณสถานวัดถ้ำสิงขร อำเภอคีรีรัฐนิคม จังหวัดสุราษฎร์ธานี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ท่ากระดาน อ.คีรีรัฐนิคม จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่มะขาม

รายละเอียด : เป็นสบู่มะขามสมุนไพรทำความสะอาดผิวกาย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

มีการพัฒนานวัตกรรมผลิตภัณฑ์ โดยใช้ใช้องค์ ความรู้สกัดมะขามสมุนไพร และใช้เทคโนโลยีสื่อ ออนไลน์การทำเพจกระจายช่องทางการขาย สามารถเลือกใช้เครื่องมือได้อย่างเหมาะสม

มีการพัฒนานวัตกรรม ผลิตภัณฑ์การดูแลรักษาเส้นผม การทำความสะอาด สะอาดเส้นผม ช่วย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

การวางแผนจำหน่ายสบู่ ในการออกแบบการตลาดของ ตำบลท่ากระดาน มี 2 แบบ ดังนี้ 1. ขายออฟไลน์ 2. ขายออนไลน์ เช่น การขายออฟไลน์ คือ การวางขายผลิตภัณฑ์สบู่ในชุมชน หรือวางขายสินค้า OTOP ติดต่อผู้ใหญ่บ้านประสานกลุ่มแม่บ้าน อสม. ในการกระจายสินค้าในการขายได้อย่างทั่วถึง การขายออนไลน์ คือ การทำเพจผลิตภัณฑ์ขึ้นมายังตำบลท่ากระดาน ทำคลิปวิดีโอการแนะนำสินค้า การไลฟ์สดการขายสินค้าได้อย่างทั่วถึง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.ท่ากระดาน อ.คีรีรัฐนิคม จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมทองม้วน

รายละเอียด : ขนมกรุบกรอบเคี้ยวเพลินควรรบริโภคพอประมาณ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีนวัตกรรมการผลิตขนมทองม้วนเป็นการบูรณาการร่วมกันของหลายศาสตร์และมาตรฐานเดียวกัน การผลิตทำได้ง่ายมีประสิทธิภาพมากขึ้น ขนมทองม้วนยังช่วยลดการสูญเสียพลังงาน ทำให้ขนมดูน่ารับประทานและเพิ่มมูลค่าในการยกระดับขนมเป็นนวัตกรรมของตำบลท่ากระดาน ทำขนมโรตีสายไหมซึ่งเป็นขนมที่มาจากภูมิปัญญาท้องถิ่น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

การวางจำหน่ายขนมทองม้วน ในการออกแบบการตลาดของ ตำบลท่ากระดาน มี 2 แบบ ดังนี้
1. ขายออฟไลน์ 2. ขายออนไลน์ เช่น การขายออฟไลน์ คือ การวางขายผลิตภัณฑ์ขนมทองม้วนในชุมชน เช่น ตลาด หรือ ตามร้านค้าต่างๆ เพื่อย้ายสินค้าให้ทั่วถึงของการขายสินค้า OTOP ติดต่อกับผู้ขายบ้านประสาธน์กลุ่มแม่บ้าน อสม. ในการกระจายสินค้าในการขายได้อย่างทั่วถึง การขายออนไลน์ คือ การทำเพจผลิตภัณฑ์ขึ้นมาของตำบลท่ากระดาน ทำคลิปวิดีโอการแนะนำสินค้า การไลฟ์สดการขายสินค้าได้อย่างทั่วถึง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65006594 : SRU BCG พัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์ ตำบลท่าขนอน อำเภอศรีรัตนนิคม จังหวัดสุราษฎร์ธานี



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.ท่าขนอน อ.ศรีรัตนนิคม จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกจากหมู

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ชุมชนท่าขนอน คือน้ำพริกจากหมู เป็นการอนุรักษ์อาหารพื้นบ้าน หาวัดทุบได้ง่ายและมีการยกระดับเป็นสินค้าชุมชน มีวัตถุดิบดังนี้ : หนังกุ้งต้มในมะกูด กระเทียม หัวหอม พงปรุงรส หอมเจียว

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมในการปรับเปลี่ยนแพคเกจจิ้งใหม่ ให้มีความสอดคล้องกับ Green economy
เพิ่มความสนใจและตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภค

นวัตกรรมในการออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์

นวัตกรรมส่งเสริมการขายผ่านทางออนไลน์ เช่น shopee Lazada Facebook Fanpage

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. การวางแผนการเก็บข้อมูลผลิตภัณฑ์ ได้มีการสอบถามข้อมูลการทำน้ำพริกจากหมูและการจัดจำหน่าย จากกลุ่มแม่บ้านและกลุ่มสตรี หมู่ที่ 3 ตำบลท่าขนอน อำเภอศรีรัตนนิคม จังหวัดสุราษฎร์ธานี

2. การพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์ ได้มีการใช้นวัตกรรมในการออกแบบโลโก้ใหม่ให้ดูสวยงามโดยใช้ชื่อว่า "น้ำพริกจากหมูแม่กับกิม" รวมถึงปรับเปลี่ยนแพคเกจจิ้งจากกระดาษพลาสติกเป็นถุงซิปล็อค เพื่อให้เกิดความสอดคล้องกับ Green economy เพิ่มความสนใจและตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภค

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : 1.ร้านป้าจิตรา 2.ร้านอาไต้ยมีนิมาร์ท

ออนไลน์ : เว็ททูน้อย ตำบลท่าขนอน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65006640 : SRU BCG พัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์สมุนไพร ตำบลท่าขนอน อำเภอศรีรัฐนิคม จังหวัดสุราษฎร์ธานี



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.ท่าขนอน อ.ศรีรัฐนิคม จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขี้ผึ้งสมุนไพร

รายละเอียด : ขี้ผึ้งสมุนไพร ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว โดยการนำสมุนไพรพื้นบ้านมากกว่า 5 ชนิด มาพัฒนาเป็นขี้ผึ้งสมุนไพร ใช้บรรเทาอาการแก้ปวด คัดยอก แผลลง สัตว์กัดต่อย และบรรเทาอาการแก้เวียนศีรษะ

05 : แผนธุรกิจ

มีการปรับปรุงสูตรขี้ผึ้งสมุนไพรโดยการเพิ่มวัตถุดิบจากธรรมชาติ และใช้นวัตกรรมในการออกแบบโลโก้ใหม่ โดยใช้ชื่อว่า "ศรีสมุนไพร" รวมถึงปรับเปลี่ยนแพคเกจจิ้งเป็นขวดรูปทรงเล็ก เพื่อตอบสนองต่อผู้บริโภคหลายช่วงอายุ และวางแผนด้านการตลาด โดยการไปรณกผลิตที่ผ่าน เพจfacebook ชื่อว่า "เวะดูหน้อย ตำบลท่าขนอน" / twitter ชื่อว่า "wea.du.noi"

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมส่งเสริมการขายผ่านทางออนไลน์ เช่น shopee Lazada Facebook Fanpage instagram และ twitter หรือการให้ influencer รีวิวผลิตภัณฑ์

นวัตกรรมในการออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์

นวัตกรรมในการปรับเปลี่ยนแพคเกจจิ้งใหม่ ให้น่าสนใจและตอบสนองต่อความต้องการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าท้องถิ่นของชำ

ออนไลน์ : เวะดูหน้อย ตำบลท่าขนอน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บ้านยาง อ.คีรีรัฐนิคม จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาตุ๋น

รายละเอียด : ปลาตุ๋นเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นในการถนอมอาหารของชาวใต้ที่มีมาแต่โบราณนับ 100 ปี ปลาส่วนใหญ่ที่นำมาทำปลาตุ๋นจะเป็นปลาทูทะเล ปลาตุ๋นมีลักษณะคล้ายปลาเค็มแต่มีรสชาติเฉพาะตัวที่แตกต่าง คือ มีรสเค็มปนหวานและมีกลิ่นหอม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคนิคการแปรรูปปลาตุ๋นของภูมิปัญญาชาวบ้านภาคใต้ที่เน้น มุ่งลดปริมาณน้ำในปลาตุ๋น โดยการทำให้แห้งร่วมกับการใช้เกลือและน้ำตาล โดยเลือกทำน้ำที่ดึงน้ำออกจากตัวปลา ส่วนน้ำตาลช่วยป้องกันการเจริญของจุลินทรีย์ นอกจากนี้ การตากแดดธรรมชาติ การพัฒนาและออกแบบบรรจุภัณฑ์ร่วมสมัย เพื่อพัฒนาภาพลักษณ์และเพิ่มมูลค่าสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ชื่อผลิตภัณฑ์ ปลาตุ๋น จากเดิมที่ขายได้อยู่เดือนละ 1,500 บาท เพิ่มยอดขายให้ได้มากกว่า 10 % โดยใช้การส่งเสริมด้านการตลาด เพิ่มช่องทางการขาย การสร้างช่องทางตลาดออนไลน์ เช่น เพจfacebook Tiktok Shopee เพื่อเพิ่ม ยอดขายให้กับ ปลาตุ๋น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บ้านยาง อ.คีรีรัฐนิคม จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตะกร้าสานพื้น

รายละเอียด : มีการรวมกลุ่มของสตรี หมู่ 5 บ้านนางแก้ว ตำบลบ้านยาง ปัจจุบันชาวบ้านได้นำภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านการจักสานวัสดุจากก้านปาล์ม ที่หาได้จากในชุมชนที่เป็นธรรมชาติเป็นเครื่องมือเครื่องใช้ในชีวิตประจำวัน เช่น ตะกร้าใส่แก้ว และตะกร้าใส่ของ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาแบบผลิตภัณฑ์ที่ตรงตามความต้องการของผู้บริโภคในยุคการตลาด 4.0 สโตร์ สมัยใหม่หรือร่วมสมัย มีผลิตภัณฑ์สานในรูปแบบใหม่ เช่น ที่ใส่แก้วน้ำเยติแบบสาน ตะกร้าหลากหลายรูปแบบ หลากหลายสไตล์ ตามความต้องการของผู้บริโภค ผู้ผลิตมีภูมิปัญญาการเลือกวัสดุธรรมชาติ และมีความชำนาญในการการจักสานไม้ไผ่ เป็น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ตำบลบ้านยาง อำเภอคีรีรัฐนิคม จังหวัดสุราษฎร์ธานี จากเดิมที่ขายได้อยู่เดือนละ 1,500 บาท เพิ่มยอดขายให้ได้มากกว่า 10 % โดยใช้การช่องทางการขาย สร้างช่องทางตลาดออนไลน์ เช่น เพจ facebook Tiktok Shopee เพื่อเพิ่ม ยอดขายให้กับตะกร้าสานพื้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ย่านยาว อ.คีรีรัฐนิคม จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยจากหลากรส และขนมไทยพื้นบ้าน

รายละเอียด : เป็นขนมทานเล่น ที่สามารถทานได้ทุกเพศทุกวัย เช่นกล้วยจากก็จะมีหลากรส มีรสเค็ม รสหวาน รสป่าปึก้า รสซีส เป็นต้น หรือขนมไทย ที่เป็นเอกลักษณ์ด้านวัฒนธรรมประจำชาติเพราะเป็นสิ่งที่ทำให้เห็นถึงความละเอียดอ่อนละเอียดอ่อน เช่น ขนมเปียกปูน ขนมชั้น เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การทำไอศกรีมมีสีสดน่าดึงดูด ให้มีเอกลักษณ์เฉพาะ

การสร้างแบรนด์ ตั้งชื่อแบรนด์ให้มีชื่อเรียกดีปาก ให้ลูกค้าจำได้ง่าย

การเปลี่ยนแพคเกจ เปลี่ยนจากถุงพลาสติกธรรมดา มาใส่ถุงกระดาษรีไซเคิล

05 : แผนธุรกิจ

- 1.เลือกสินค้าที่ต้องการจำหน่าย
- 2.กลุ่มลูกค้าที่คาดหวัง
- 3.วางแผนการตลาดในการกระจายสินค้า
- 4.กระบวนการในการผลิต
- 5.ผลลัพธ์ของรายได้ที่คาดว่าจะได้รับ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65004353 : SRU BCG ส่งเสริมการให้บริการการท่องเที่ยววัดสถิตคีรีรมย์ ตำบลย่านยาว

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ย่านยาว อ.คีรีรัฐนิคม จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 5 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : 0

รายละเอียด :

05 : แผนธุรกิจ

- 1.วางแผน
- 2.ตั้งเป้าหมาย
- 3.ลงพื้นที่เก็บข้อมูล
- 4.วางแผนการตลาด
- 5.ส่งเสริมให้บริการการท่องเที่ยว
- 6.ยกระดับการท่องเที่ยวในชุมชนให้มีความรู้มากยิ่งขึ้น
- 7.จัดทำสื่อออนไลน์โปรโมทแหล่งท่องเที่ยว เช่น facebook สื่อสิ่งพิมพ์ป้ายไวนิล

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สื่อสิ่งพิมพ์

ประชาสัมพันธ์

สื่อออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.เขาตอก อ.เคียนซา จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

3 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำยาล้างจานออร์แกนิก BYคนเขาตอก สูตรมะนาว

รายละเอียด : น้ำยาล้างจานออร์แกนิก BYคนเขาตอก เป็นน้ำยาล้างจานที่เกิดขึ้นจากประชาชนในพื้นที่ร่วมกลุ่มกันทำการผลิตขึ้น จากวัตถุดิบเหลือใช้ตามธรรมชาติซึ่งได้แก่ มะนาวและตะไคร้ปลอดสารพิษ จึงทำให้เป็นน้ำยาล้างจานคุณภาพดีราคาไม่สูง ซึ่งช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายของผู้บริโภค

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปมะนาวเหลือทิ้งเป็นน้ำยาล้างจาน

วางผลิตภัณฑ์ขายแบบอีคอมเมิร์ซ บนแพลตฟอร์มออนไลน์ Page Facebook

มีการออกแบบฉลากและบรรจุภัณฑ์สำหรับบรรจุน้ำยาล้างจานเพื่อวางขาย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

การผลิตน้ำยาล้างจานออร์แกนิกนั้นจะช่วยให้ชาวบ้านมีรายได้เสริม และประชาชนที่มาซื้อสินค้าไปจะได้ลดค่าใช้จ่ายเพราะผลิตภัณฑ์ที่มีราคาถูกได้ปริมาณที่เยอะ โดยจะวางจำหน่ายหน้าร้านค้าในชุมชนและผ่านระบบออนไลน์ ซึ่งจะมีการติดตามผลจากการใช้งานเพื่อนำข้อมูลมาพัฒนาปรับปรุงและโฆษณาวิธีหลังการใช้ผลิตภัณฑ์

1. ศึกษากระบวนการวิธีการทำน้ำยาล้างจานจากกลุ่มสตรีในตำบล
2. รับซื้อมะนาวและตะไคร้จากชาวบ้านเพื่อผลิตน้ำยาล้างจาน
3. ทำการผลิตน้ำยาล้างจาน บรรจุลงขวดพร้อมติดฉลากผลิตภัณฑ์
4. กระจายผลิตภัณฑ์ออกขายสู่ร้านค้าทั้งแบบออฟไลน์และแบบออนไลน์
5. เก็บรวบรวมข้อมูลรายได้และค่าใช้จ่ายของผลิตภัณฑ์ เพื่อนำมาสรุปหาผลกำไรจากการขาย และ
6. เก็บรวบรวมข้อมูลผลหลังการใช้งานของผลิตภัณฑ์จากลูกค้า เพื่อนำมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านขายของชำนายสาธิต คงมาก

ออนไลน์ : U2T For BCG ตำบลเขาตอก อำเภอเคียนซา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.เขาดอก อ.เคียนซา จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

3 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การสร้างกลไกขับเคลื่อนการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพบ่อน้ำพุร้อนบ้านเขาดอก

รายละเอียด : เป็นกระบวนการคิดสร้างสรรค์ริเริ่มโดยการรวมกลุ่มกับผู้นำและคนในชุมชน เพื่อส่งเสริมยกระดับสถานท่องเที่ยวในชุมชนให้เกิดคุณค่าในเชิงสุขภาพ นอกจากนี้ยังใช้เทคโนโลยีทางอินเทอร์เน็ตในการประชาสัมพันธ์เพื่อให้เป็นที่รู้จักและให้ความรู้แก่ประชาชน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ทำการรวมกลุ่มผู้นำและคนในชุมชน เพื่อยกระดับสถานที่ท่องเที่ยวให้เกิดคุณค่าในเชิงสุขภาพ

พัฒนาสิ่งแวดล้อมสถานที่ท่องเที่ยวให้ได้คุณภาพตามมาตรฐานพร้อมบริการ

นำเสนอบริการออกสู่นักท่องเที่ยวแบบอีคอมเมิร์ซ บนแพลตฟอร์มออนไลน์ Page

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

บ่อน้ำพุร้อนบ้านเขาดอกเป็นน้ำร้อนที่ผุดขึ้นมาจากใต้ดินโดยธรรมชาติ ถือเป็นแหล่งท่องเที่ยวสำหรับคนรักสุขภาพเพราะการแช่น้ำพุร้อนมีคุณสมบัติช่วยให้ผ่อนคลายร่างกายรักษาโรคผิวหนัง และโรคอื่น ๆ อีกมากมาย จึงต้องทำการปรับปรุงสภาพแวดล้อมทำความสะอาดอ่างแช่น้ำพุร้อนด้วยอ่างแช่น้ำพุร้อนเสื่อมโทรมไม่เหมาะสำหรับจะลงไปแช่ นอกจากนี้ยังทำการประชาสัมพันธ์ให้ความรู้เพื่อเป็นแนวทางถึงประโยชน์ของการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพโดยผู้นำและอาสาสมัครในชุมชนแก่นักท่องเที่ยวและผู้สนใจเข้ามาท่องเที่ยวยังบ่อน้ำพุร้อน

1. สร้างกลุ่มขับเคลื่อนการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพร่วมกับผู้นำและอาสาสมัครในชุมชน
2. ร่วมกันปรึกษาหารือถึงขั้นตอนกระบวนการพัฒนาสถานที่
3. ทำการสำรวจความเสียหายและปรับปรุงบ่อน้ำพุร้อน
4. ทดลองใช้อ่างแช่น้ำพุร้อน
5. เปิดให้ใช้บริการแก่นักท่องเที่ยว
6. ทำการประชาสัมพันธ์ให้ความรู้แก่นักท่องเที่ยวและผู้สนใจ และ
7. เก็บรวบรวมข้อมูลผลหลังการใช้บริการจากนักท่องเที่ยว เพื่อนำมาพัฒนาสถานที่บริการต่อไปในอนาคต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : เขตห้ามล่าสัตว์ป่าหนองทุ่งทอง

ออนไลน์ : U2T For BCG ตำบลเขาดอก อำเภอเคียนซา

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65009045 : โครงการส่งเสริมเอกลักษณ์ผลิตภัณฑ์ชุมชนจากจันทันกะพ้อ



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.เคียนซา อ.เคียนซา จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : Khainsa Vatica

รายละเอียด : เปรย์แอลกอฮอล์กลิ่นจันทันกะพ้อ เป็นผลิตภัณฑ์เพื่อสุขอนามัยสำหรับมือ ซึ่งมีสารประกอบเป็นสารแต่งกลิ่นจันทันกะพ้อ มีวัตถุประสงค์เพื่อทำความสะอาดมือโดยไม่ใช้น้ำ เป็นผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสตรีตำบลเคียนซาที่มีมาตรฐานตามประกาศกระทรวงสาธารณสุข พ.ศ. 2562 มีการส่งเสริมโดยการจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชนสตรีชุมชนตำบลเคียนซา

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเพิ่มช่องทางการขายในรูปแบบ Online
การสร้าง QR code เพื่อการเข้าถึงข้อมูลของตัวผลิตภัณฑ์
การโปรโมทสินค้าผ่านช่องทาง Social Media

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

สเปรย์แอลกอฮอล์กลิ่นจันทันกะพ้อ เป็นผลิตภัณฑ์เพื่อสุขอนามัยสำหรับมือซึ่งมีสารประกอบเป็นสารแต่งกลิ่นจันทันกะพ้อ มีวัตถุประสงค์เพื่อทำความสะอาดมือโดยไม่ใช้น้ำ เป็นผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสตรีตำบลเคียนซาที่มีมาตรฐานตามประกาศกระทรวงสาธารณสุข พ.ศ. 2562 มีการส่งเสริมโดยการจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชนสตรีชุมชนตำบลเคียนซา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65009666 : โครงการส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงศิลปะและวัฒนธรรมตลาดเคียนซา ไหว้พระวัดเพ็งประดิษฐาน



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.เคียนซา อ.เคียนซา จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ศูนย์การเรียนรู้วิถีชีวิต

รายละเอียด : การจัดกิจกรรมส่งเสริมการท่องเที่ยวโดยใช้ทุนทางวัฒนธรรม ได้แก่ วิถีชีวิตวัดเพ็งประดิษฐาน มาใช้ในกระบวนการส่งเสริมการท่องเที่ยว โดยเน้นการแสวงหาประสบการณ์ตรงจากการสัมผัสวัฒนธรรม การดำเนินชีวิต วัฒนธรรมนิยมประเพณีของชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจัดทำฐานข้อมูลระบบ E-book

การสร้าง QR code เพื่อการเข้าถึงข้อมูล

การโปรโมทแหล่งท่องเที่ยวผ่านช่องทาง Social Media

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ศูนย์ศึกษาวัฒนธรรมตำบลเคียนซา ภูมิ 100 ปี วัดเพ็งประดิษฐาน เพื่อซ่อมแซมและจัดเป็นศูนย์แสดงนิทรรศการเพื่อจัดทำระบบฐานข้อมูลในรูปแบบ E-book และมีการปรับปรุงเพิ่มเป็นศูนย์การเรียนรู้เพื่ออนุรักษ์ศิลปวัฒนธรรมประจำตำบล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.บ้านเสด็จ อ.เคียนซา จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกจากหนุ่ย, น้ำพริกหนุ่ยไก่กรอบ

รายละเอียด : น้ำพริกจากหนุ่ยกลุ่มสตรีบ้านเขารักษ์ จัดทำโดยกลุ่มสตรีบ้านเขารักษ์หมู่ที่ 8 ตำบลบ้านเสด็จ ขายปลีกเป็นถุงราคาถุง 100 บาท ขายเป็นกิโลกรัมละ 400 บาท ตอนนีริเริ่มจัดทำน้ำพริกหนุ่ยไก่กรอบ เพราะหนุ่ยมีต้นทุนที่สูง

05 : แผนธุรกิจ

- 1.การเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์
- 2.สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลิตภัณฑ์
- 3.พัฒนาในการสร้างเพจการขายสินค้าทั้งในรูปแบบออฟไลน์และออนไลน์ เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงการซื้อขายสินค้าได้อย่างง่ายและเพื่อผลักดันสินค้าให้เป็นที่รู้จักในตลาดวงกว้าง
- 4.พัฒนาในด้านกระบวนการถนอมอาหารโดยนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ ในเรื่องของการยืดอายุวัตถุดิบเพื่อให้ได้สินค้าและผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 60,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาในด้านบรรจุภัณฑ์ของสินค้า

พัฒนาในการขายสินค้าเข้าสู่ท้องตลาดวงกว้าง

พัฒนาในด้านกระบวนการถนอมอาหาร และ ยืดอายุผลิตภัณฑ์ที่ดีที่สุด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บ้านเสด็จ อ.เคียนซา จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมเปียะไส้ผัก(ไข่เค็ม),ไส้ถั่ว(งา)

รายละเอียด : ขนมเปียะเจ้าเจริญ จัดทำโดยกลุ่มอาชีพขนมเปียะบ้านควนเจริญหมู่ที่9 ตำบลบ้านเสด็จ ปัจจุบันขนมเปียะเจ้าเจริญ มีด้วยกัน2ไส้ ซึ่งยังไม่เป็นที่รู้จัก และเข้าตลาดอย่างกว้างขวาง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การยกระดับสินค้า

การถนอมอาหารและยืดอายุผลิตภัณฑ์

การสร้างเพจขายสินค้าเข้าสู่ตลาดออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.การเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์
- 2.สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลิตภัณฑ์
- 3.พัฒนาในการสร้างเพจการขายสินค้าทั้งในรูปแบบออฟไลน์และออนไลน์ เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงการซื้อสินค้าได้อย่างง่ายและเพื่อผลักดันสินค้าให้เป็นที่รู้จักในตลาดวงกว้าง
- 4.พัฒนาในด้านกระบวนการถนอมอาหารโดยนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ ในเรื่องของการยืดอายุวัตถุดิบเพื่อให้ได้สินค้าและผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 60,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.พ่วงพรมคร อ.เคียนซา จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวไร่

รายละเอียด : ข้าวไร่ผลิตจากแป้งข้าวไร่หอมบอนและส่วนผสมต่างๆเช่น กล้วยที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย เหมาะสำหรับผู้รักสุขภาพซึ่งต้องการขนมขบเคี้ยวที่ให้อาหารสูง ข้าวไร่หอมบอนให้อาหารที่มีประโยชน์ต่อร่างกายสูง เช่น วิตามินเอ บี แคลเซียม และไฟเบอร์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ส่วนประกอบหลักในการผลิตจากทรัพยากรในท้องถิ่น

เพิ่มมูลค่าโดยการเพิ่มรสชาติเป็นส่วนประกอบของข้าวไร่

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Facebook Fanpage , Tiktok

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ทั่วทุกภาค ไม่จำกัดเพศ มีอายุตั้งแต่ 16 ปีขึ้นไป โดยเฉพาะผู้ที่ต้องการบริโภคขนมขบเคี้ยวที่ดีต่อสุขภาพ
Customer Relationships – มีการสอบถามความพึงพอใจของลูกค้าหลังซื้อสินค้าและปรับปรุงสินค้าให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า มีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้ารายใหม่และลูกค้ารายเก่า
Channels – จัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ได้แก่ TikTok (ข้าวไร่หลานยาย), Facebook fanpage (ข้าวไร่หลานยาย) รวมถึงจัดจำหน่ายที่ร้านค้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนคนเกษตรบ้านห้วยลึก
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับจากการบริโภคข้าวไร่คือ เสริมสร้างวิตามินให้ร่างกาย ได้แก่ วิตามินเอ บีและเสริมสร้างแคลเซียมให้กระดูกแข็งแรง อีกทั้งข้าวไร่ยังมีไฟเบอร์ซึ่งช่วยในการขับถ่าย ข้าวไร่เป็นสินค้าโฮมเมด (home made) ไม่มีการกัดบดและสารตกค้างในร่างกาย รสชาติดี รับประทานง่ายเหมาะสำหรับผู้รักสุขภาพ
Key Activities – เริ่มจากการเลือกซื้อวัตถุดิบที่ได้มาตรฐานจากสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนคนเกษตรบ้านห้วยลึกไปสู่กระบวนการผลิต บรรจุ จัดส่งผลิตภัณฑ์ ควบคุมคุณภาพ การพัฒนาและวางแผนช่องทางการจัดจำหน่าย รวมถึงการพัฒนาการตลาดที่มีประสิทธิภาพ จัดโปรโมชั่นเพื่อกระตุ้นยอดขายและการเข้าถึงลูกค้าที่เพิ่มมากขึ้น
Key Resources – ทรัพยากรหลักในการผลิตข้าวไร่ ได้แก่ ข้าวไร่หอมบอนและส่วนผสม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65005690 : SRU BCG ส่งเสริมผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นสู่เศรษฐกิจสีเขียวอย่างยั่งยืน ตำบลพ่วงพรมคร



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.พ่วงพรมคร อ.เคียนซา จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แกลบปุย

รายละเอียด : แกลบปุยหมักมูลไก่ มีค่าไนโตรเจนสูง ช่วยปรับสภาพดินได้ดี ทำให้ดินร่วนซุย ช่วยเร่งการงอกและเจริญเติบโตของต้นไม้ใช้รองกันกระถาง ใช้ผสมดินปลูกให้ดินปลูกร่วนซุย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำขยะจากกระบวนการผลิตข้าวไร้มาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่
พัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสม เพื่อจำหน่าย
นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Facebook Fanpage , Tiktok

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ทั่วทุกภาค ไม่จำกัดเพศ มีอายุตั้งแต่ 30 ปีขึ้นไป โดยเฉพาะผู้ที่ต้องการผลิตภัณฑ์ที่เป็นประโยชน์ต่อการเพาะปลูก
Customer Relationships – มีการสอบถามความพึงพอใจของลูกค้าหลังซื้อสินค้าและปรับปรุงสินค้าให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า มีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้ารายใหม่และลูกค้ารายเก่า
Channels – จัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ได้แก่ TikTok (ข้าวไร้หลานยาย), Facebook Fanpage (ข้าวไร้หลานยาย) รวมถึงจัดจำหน่ายที่ร้านค้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนคนเกษตรบ้านห้วยลึก
Value Propositions – คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับจากผลิตภัณฑ์แกลบข้าวไร้คือ ช่วยปรับสภาพดินเสื่อมให้สามารถปลูกพืชต่างๆได้ ช่วยรักษาความชื้นในดินและช่วยเร่งการงอกและการเจริญเติบโตของพืช
Key Activities – เริ่มจากการเลือกซื้อคัดสรรวัตถุดิบที่ได้มาตรฐานจากสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนคนเกษตรบ้านห้วยลึกไปสู่กระบวนการผลิต บรรจุ จัดส่งผลิตภัณฑ์ ควบคู่ไปกับการพัฒนาและวางแผนช่องทางการจัดจำหน่าย รวมถึงการพัฒนาการตลาดที่มีประสิทธิภาพ จัดโปรโมชั่นเพื่อกระตุ้นยอดขายและเพื่อการเข้าถึงลูกค้าที่เพิ่มมากขึ้น
Key Resources – ทรัพยากรหลักในการผลิตแกลบจากข้าวไร้ ได้แก่ แกลบข้าวไร้และส่วนประกอบอื่นๆ, สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนคนเกษตรบ้านห้วยลึกเป็นแรงงานผู้ผลิตแกลบข้าวไร้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65005280 : SRU BCG การออกแบบตราสัญลักษณ์สินค้า (Logo) แพคเกจจิ้ง และพัฒนาช่องทางการขายในแพลตฟอร์มออนไลน์ของผลิตภัณฑ์ไม้กวาดทำปิ่นอร์ญคามวารี



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.อรัญคามวารี อ.เคียนซา จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาดทำปิ่นอร์ญคามวารี

รายละเอียด : เป็นวัตถุดิบจากถิ่นปาล์ม (นำมาแปรรูปเป็นไม้กวาดทำปิ่นปาล์ม)

05 : แผนธุรกิจ

-ลงพื้นที่สำรวจแผนธุรกิจไม้กวาดทำปิ่น

-สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาตกแต่งอุปกรณ์สินค้าให้มีมูลค่าเพิ่มมากยิ่งขึ้น

เพิ่มช่องทางการขายสินค้าผ่าน Social Media เช่น เพจ facebook,Shopee เป็นต้น

ออกแบบโลโก้สินค้า พร้อมจัดทำป้ายฉลากสินค้า และQR Code เพื่อเพิ่มช่องทางการ

ติดต่อสื่อสาร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65005346 : SRU BCG การออกแบบตราสัญลักษณ์สินค้า (Logo) แพคเกจจิ้ง และพัฒนาช่องทางการขายในแพลตฟอร์มออนไลน์ของผลิตภัณฑ์กระเป๋าสานจากต้นตาลกระจูด ตำบลอรัญคามวารี



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.อรัญคามวารี อ.เคียนซา จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าสานจากต้นตาลกระจูดอรัญคามวารี

รายละเอียด : เป็นวัตถุดิบทำจากต้นกระจูด นำมาแปรรูปเป็นกระเป๋าสาน

05 : แผนธุรกิจ

ลงพื้นที่ศึกษาข้อมูลต่างของสินค้าเพื่อจัดทำแผนธุรกิจ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาอุปกรณ์ตกแต่งตัวสินค้าให้มีมูลค่าเพิ่มมากยิ่งขึ้น

เพิ่มช่องทางการขายสินค้าผ่าน Social Media เช่น เพจ facebook,Shopee เป็นต้น

ออกแบบโลโก้สินค้า พร้อมจัดทำป้ายฉลากสินค้า และQR Code เพื่อเพิ่มช่องทางการ

ติดต่อสื่อสาร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.คลองน้อย อ.ชัยบุรี จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กลุ่มแม่บ้านสตรีตำบลคลองน้อย

รายละเอียด : ส่วนผสม 1.แป้งสาลี 2.กะทิสด 3.ไข่ไก่ 4.น้ำตาลทรายแดง 6.เกลือป่นวิธีทำ นำแป้งสาลีมาร่อน นำส่วนที่ไม่ละเอียดออก จากนั้นนำกะทิสด น้ำตาลทราย เกลือป่น ไข่ไก่ ลงไปผสมตีให้เข้ากัน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook

05 : แผนธุรกิจ

- 1.ติดต่อประสานงานกับกลุ่มแม่บ้านในพื้นที่และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
- 2.ประชุมระดมความคิดเห็นเพื่อวางแผนงานในประเด็นการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ รูปแบบบรรจุภัณฑ์ แนวทางการตลาดออนไลน์
- 3.พัฒนาปรับปรุงคุณภาพผลิตภัณฑ์ อาทิ รสชาติ สี สัน กลิ่น เป็นต้น
- 4.พัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัยและดึงดูดใจผู้บริโภค
- 5.ยกระดับสินค้าเข้าสู่แพลตฟอร์มออนไลน์ ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในยุคปัจจุบัน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65009588 : SRU BCG ส่งเสริมการท่องเที่ยวศูนย์เรียนรู้ตามศาสตร์พระราชา น้ำตกถ้ำผาแดง หมู่ 10

บ้านชาติพัฒนา ตำบลคลองน้อย



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.คลองน้อย อ.ชัยบุรี จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำตกถ้ำผาแดง หมู่ 10 บ้านชาติพัฒนา

รายละเอียด : น้ำตกถ้ำผาแดง ตั้งอยู่ ณ หมู่ที่ 10 บ้านชาติพัฒนา จุดเด่นคือ มีธารน้ำตก และเพิงถ้ำที่สวยงามแวดล้อมไปด้วยทรัพยากรป่าไม้ที่อุดมสมบูรณ์ สามารถพัฒนาและประชาสัมพันธ์เพื่อยกระดับขึ้นมามีเป็นแหล่งท่องเที่ยว และแหล่งเรียนรู้อันเป็นประโยชน์ต่อประชาชนทั่วไป

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงภูมิทัศน์และพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวให้เป็นที่น่าสนใจ ดึงดูดนักท่องเที่ยว
สร้างสื่อออนไลน์เพื่อประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยว
เพิ่มมูลค่าและคุณค่าวิถีชุมชน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

- 1.ประสานงานผู้นำชุมชน กรมอุทยานแห่งชาติ สัตว์ป่า และพันธุ์พืช และผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกภาคส่วน
- 2.ประชุมระดมความคิดเพื่อยกระดับน้ำตกถ้ำผาแดง เป็นแหล่งท่องเที่ยวประจำตำบล
- 3.พัฒนาเส้นทางและจัดทำแผนที่การท่องเที่ยวถ้ำผาแดง ปรับปรุงภูมิทัศน์ จัดศูนย์เรียนรู้พรรณไม้ ศึกษาระบบนิเวศในถ้ำ
- 4.จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ในสังคมออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ชัยบุรี อ.ชัยบุรี จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำซุบโคร

รายละเอียด : น้ำซุบโคร ขนาด 200 กรัม ราคากระปุกละ 35 บาท ใช้วัตถุดิบไทยๆ อดแน่น ด้วยเครื่องเทศและสมุนไพรสดจากสวน หอม เข้มข้นถึงเครื่องสมุนไพร จึงเต็มไปด้วยคุณค่าสารอาหารและส่งผลดีต่อสุขภาพ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เครื่องมือทดแทนการตำด้วยมือ

ใช้เทคโนโลยีการซื้อ-ขาย ออนไลน์

ใช้เทคโนโลยีในการรวบรวมวัตถุดิบจากเกษตรกรโดยผ่านกลุ่มไลน์ น้ำพริกตะไคร้

05 : แผนธุรกิจ

1.Customer Segment -กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคใต้และใส่ชุดไม่จำกัดเพศอายุ 25 ปีขึ้นไป 2.Customer Relationships -มีการติดตามผลตอบรับที่ลูกค้าซื้อไปและนำผลมาช่วยรีวิวนสินค้าและยังมีการจัดโปรโมชั่นให้กับลูกค้า 3.Channels -จัดจำหน่ายทางแพลตฟอร์ม Application ต่างๆเช่น Facebook Page ชวนกันไปชัยบุรีและกลุ่มรวมร้านอาหารอร่อยชัยบุรีรวมทั้งร้านค้าประจำหมู่บ้านและจำหน่ายที่บ้านผู้ผลิต 4.Value Propositions -ตอบใจกับรักสุขภาพเพราะมีประโยชน์จากสมุนไพรและเครื่องเทศต่างๆ 5.Key Activities -ยกระดับผลิตภัณฑ์เดิมมาปรับเปลี่ยน product ใหม่ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการอบรมเพื่อสร้างรายได้ให้กับชาวบ้านในชุมชน 6.Key Resources -นำวัตถุดิบสมุนไพรปลอดสารพิษมาผลิตสินค้าและแรงงานที่ใช้ในการผลิตคือสมาชิกในชุมชนการตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า 7.Key Partners -ในส่วนใหญ่ให้สนับสนุนและผู้ที่เกี่ยวข้องในผลิตภัณฑ์ที่มีผู้ใหญ่วัยเกษียณที่ ค่าอบรมให้ความรู้ค่าการตลาดค่าสาธารณูปโภคต่างๆ 9.Revenue Streams -รายได้จากการทำผลิตภัณฑ์จากการจำหน่ายโดยจัดจำหน่ายตามร้านค้าในชุมชนจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์จำหน่ายจากการออกร้านและออกงานต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

อ.ชัยบุรี อ.ชัยบุรี จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาสมุนไพร

รายละเอียด : ชาสมุนไพร มีสรรพคุณบรรเทาอาการหน้าผดผื่น วัณโรคผิวหนัง คัดจมูก ทำมาจากสมุนไพรหลักคือ พริกไทยดำ ดอกจันทร์ กระวาน กานพลู โข้วหัวบัว พิมเสน ซึ่งสมุนไพรเหล่านี้สามารถเก็บตามข้างต้นที่กล่าวมาแล้ว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การส่งเสริมการขายผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ การประชาสัมพันธ์การขายโดยบุคคล
พัฒนาบรรจุภัณฑ์รูปแบบอื่นเพื่อเพิ่มมูลค่าและสร้างเอกลักษณ์
ออกแบบรูปทรงให้สะดวกต่อการใช้งาน เสริมความเป็นไทยด้วยกลิ่นของสมุนไพร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.Customer Segment -กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคใต้และไม่จำกัดเพศอายุ 30 ปีขึ้นไป 2.Customer Relationships -ติดตามผลใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไปว่าได้ผลหรือไม่ ช่วยบรรเทาอาการที่เป็นอยู่หรือไม่ จะได้นำมาวิจัยช่วยในการจำหน่าย 3.Channels - จัดจำหน่ายผ่าน Facebook เพจชวนกันไป...ชัยบุรี รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน ทั้งร้านค้าในชุมชน 4.Value Propositions -ช่วยบรรเทาอาการวัณโรคผิวหนัง อาการคัดจมูก หน้าผดผื่น และช่วยให้รู้สึกผ่อนคลายจากสมุนไพร 5.Key Activities -คัดสรรสมุนไพรที่มีสรรพคุณช่วยในการบรรเทาและให้ความรู้สึกละลายมาทำการผลิตใส่ในบรรจุภัณฑ์ ในการโปรโมทพร้อมจำหน่ายสินค้า 6.Key Resources -วัตถุดิบจากสมุนไพร แรงงานที่ใช้ในการผลิตคือสมาชิกในชุมชน โปรโมทช่องทางออนไลน์ สร้างการตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า 7.Key Partners - ผู้ใหญ่บ้าน กลุ่มแม่บ้านรวมทั้งประชากรในชุมชน 8.Cost Structure -ค่าวัตถุดิบ บรรจุภัณฑ์ ค่าการตลาด ค่าโปรโมท ค่าสาธารณูปโภคต่างๆ 9.Revenue Streams -รายได้จากการทำธุรกิจจะได้จากการผลิตชาสมุนไพรจำหน่าย โดยจัดจำหน่ายผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ จำหน่ายผ่านการจัดบูทและออกงานต่างๆ รวมทั้งจัดจำหน่ายตามร้านค้าในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ไทรทอง อ.ชัยบุรี จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องแกงแม่ครัวตำบลไทรทอง

รายละเอียด : เครื่องแกงแม่ครัวผลิตภัณฑ์ชุมชนตำบลไทรทอง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3. กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

1. พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

2. อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

05 : แผนธุรกิจ

- 1.ประชุมวางแผนและร่างกำหนดการอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อส่งเสริมสัมมาชีพและยกระดับผลิตภัณฑ์ตำบลไทรทอง อำเภอชัยบุรี จังหวัดสุราษฎร์ธานี ร่วมกับอาจารย์ที่ปรึกษาและวิศวกรสังคม
- 2.เขียนโครงการจัดกิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อสนับสนุนส่งเสริมสัมมาชีพสร้างอาชีพด้านการผลิตและยกระดับผลิตภัณฑ์เครื่องแกงหมู่บ้าน
- 3.ยื่นขออนุมัติจัดอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อสนับสนุนส่งเสริมสัมมาชีพและยกระดับผลิตภัณฑ์ด้านการผลิตและยกระดับผลิตภัณฑ์เครื่องแกงหมู่บ้าน
- 4.ประสานพื้นที่และทำหนังสือเชิญถึงผู้นำท้องถิ่น ผู้นำท้องที่และผู้สนใจในหมู่บ้านตำบลไทรทอง อำเภอชัยบุรี จังหวัดสุราษฎร์ธานี เข้าร่วมกิจกรรมดังกล่าว
- 5.แจ้งประชาสัมพันธ์โครงการ
- 6.จัดเตรียมข้อมูล จัดทำเอกสารประกอบการทำกิจกรรม เชิญรายชื่อผู้เข้าร่วมกิจกรรม และจัดเตรียมสถานที่จัดกิจกรรม
- 7.จัดกิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อสนับสนุนส่งเสริมสัมมาชีพสร้างอาชีพ ด้านการผลิตและยกระดับผลิตภัณฑ์เครื่องแกงหมู่บ้าน
- 8.สรุปกิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อสนับสนุนส่งเสริมสัมมาชีพสร้างอาชีพ ด้านการผลิตและยกระดับผลิตภัณฑ์เครื่องแกงหมู่บ้านของ ต.ไทรทอง
- 9.รายงานผลการดำเนินโครงการอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อสนับสนุนส่งเสริมสัมมาชีพสร้าง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.โทรทอง อ.ชัยบุรี จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้ามัดย้อมกลุ่มสตรีตำบลโทรทอง

รายละเอียด : ผลิตและจำหน่ายผ้ามัดย้อมสู่ท้องตลาดให้เป็นผลิตภัณฑ์ชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์
- พัฒนาคุณภาพและมาตรฐานในการผลิตผลิตภัณฑ์
- อบรมการใช้สื่อจากธรรมชาติสู่ขั้นตอนการผลิตผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- ประชุมวางแผนและร่างกำหนดการอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อส่งเสริมสัมมาชีพและยกระดับผลิตภัณฑ์ตำบลโทรทอง อำเภอชัยบุรี จังหวัดสุราษฎร์ธานี ร่วมกับอาจารย์ที่ปรึกษาและวิศวกรสังคม
- เขียนโครงการการจัดกิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อสนับสนุนส่งเสริมสัมมาชีพสร้างอาชีพใหม่ ด้านการผลิตเสื้อผ้ามัดย้อม
- ยื่นขออนุมัติจัดอบรมอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อสนับสนุนส่งเสริมสัมมาชีพและยกระดับผลิตภัณฑ์ด้านการผลิตเสื้อผ้ามัดย้อม
- ประสานพื้นที่และทำหนังสือเชิญถึงผู้นำท้องถิ่น ผู้นำท้องที่และผู้สนใจในหมู่บ้านตำบลโทรทอง อำเภอชัยบุรี จังหวัดสุราษฎร์ธานี เข้าร่วมกิจกรรมดังกล่าว
- แจ้งประชาสัมพันธ์โครงการ
- จัดเตรียมข้อมูล จัดทำเอกสารประกอบการทำกิจกรรม เชิญรายชื่อผู้เข้าร่วมกิจกรรม และจัดเตรียมสถานที่จัดกิจกรรม
- จัดกิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อสนับสนุนส่งเสริมสัมมาชีพสร้างอาชีพใหม่ ด้านการผลิตเสื้อผ้ามัดย้อม
- สรุปกิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อสนับสนุนส่งเสริมสัมมาชีพสร้างอาชีพใหม่ ด้านการผลิตเสื้อผ้ามัดย้อม
- รายงานผลการดำเนินโครงการอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อสนับสนุนส่งเสริมสัมมาชีพสร้าง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65006496 : SRU BCG พัฒนาและส่งเสริมกิจกรรมทางการตลาดผลิตภัณฑ์เครื่องแกงชุมชน ตำบลสองแพรก อำเภอยะบوري จังหวัดสุราษฎร์ธานี

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.สองแพรก อ.ชัยบุรี จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กุ้งฟ้าเครื่องแกง

รายละเอียด : กุ้งฟ้าเครื่องแกง เป็นผลิตภัณฑ์ชุมชน ผลิตภัณฑ์เครื่องแกงส้มและเครื่องแกงคั่ว จัดจำหน่ายในชุมชน ตลาด และออนไลน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ส่งเสริมการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขาย

ออกแบบบรรจุภัณฑ์และฉลากใหม่

ต่อยอดผลิตภัณฑ์เดิม

05 : แผนธุรกิจ

1. ประชุมเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูล 2. ติดต่อประสานงานกลุ่มเป้าหมาย 3. วางแผนการดำเนินงาน 4. ดำเนินงานตามแผน 5. สรุปผลการดำเนินงาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 55,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65006597 : SRU BCG พัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์น้ำพริก ตำบลสองแพรก อำเภอชัยบุรี จังหวัดสุราษฎร์ธานี

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.สองแพรก อ.ชัยบุรี จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จันทรทิพย์
รายละเอียด : จันทรทิพย์ น้ำพริกตะไคร้ ผลิตน้ำพริกตะไคร้ และมีการนำน้ำพริกมาต่อยอดพัฒนาผลิตภัณฑ์เพิ่ม ได้แก่ น้ำพริกมะขามอ่อน เพื่อเพิ่มความหลากหลายในการขายสินค้า

05 : แผนธุรกิจ

1. ประชุมเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูล 2. ติดต่อประสานงานกลุ่มเป้าหมาย 3. วางแผนงานดำเนินงาน 4. ดำเนินงานตามแผน 5. สรุปผลการดำเนินงาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ส่งเสริมการขายแบบออนไลน์และออฟไลน์
สร้างบรรจุภัณฑ์และฉลากใหม่
สร้างผลิตภัณฑ์ใหม่

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ตลาดไชยา อ.ไชยา จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดันตำรับผัดไทยไชยา

รายละเอียด : เป็นการนำผัดไทยที่เป็นของขึ้นชื่อดั้งเดิมของตำบลตลาดไชยามาทำการใช้
นวัตกรรมทางอาหารเพื่อยืดอายุของผัดไทยและยังมีการปรับเปลี่ยนแพ็คเกจ2แบบคือ
แบบขายในท้องถื่นโดยใช้วัสดุจากธรรมชาติและส่งออกโดยใช้บรรจุภัณฑ์ที่มีความดึงดูดความ
สนใจจากกลุ่มลูกค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมเพื่อสร้างอาชีพให้คนในพื้นที่เพื่อยกระดับของดั้งเดิมให้ส่งออกได้
พัฒนา Packagigng Design ให้มีคุณภาพมากขึ้นและมีอายุที่ยาวนานยิ่งขึ้น
สามารถเพิ่มกลุ่มลูกค้าได้ทั้งในพื้นที่และนอกพื้นที่ทั้งใกล้เคียงและห่างไกลลดต้นทุนทาง
ระบบออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Timelineพัฒนาการผัดไทยไชยา

ผลิตภัณฑ์ในตำบลตลาดไชยาอำเภอไชยาจังหวัดสุราษฎร์ธานี

แบบเก็บข้อมูลภูมิปัญญาพัฒนาการผลิตภัณฑ์

ชื่อผลิตภัณฑ์“น้ำผัดไทย”/ผัดไทยไชยาสำเร็จรูป

ชื่อผู้ให้ข้อมูลนางสาวจิตฤดี เดชมณี

เดือนพฤษภาคม

นางสาวจิตฤดี เดชมณีได้มีโอกาสรับประทานผัดไทยซึ่งเป็นสูตรดั้งเดิมและมีความขึ้น

ชอมมากแต่ด้วยความที่เค้าอยู่ในอำเภอเมืองจึงทำให้ยากลำบากแก่การรับประทานผัดไทย

เดือนมิถุนายน

นางสาวจิตฤดี เดชมณีได้มีการศึกษาวิธีการยืดอายุของอาหารและได้นักถึงผัดไทยซึ่งหา

รับประทานได้ยากและต้องมารับประทานที่ไชยาเท่านั้น

เดือนกรกฎาคม

หลังจากนางสาวจิตฤดี เดชมณีได้เข้าร่วมโครงการยูทูทีซึ่งเขาได้นำเสนอการยกระดับน้ำผัด

ไทยไชยาซึ่งเขาเป็นผู้มีความรู้ทางด้านอาหารอยู่แล้วจึงมีการเสนอให้ทำน้ำ

ผัดไทยที่สามารถทำผัดไทยไชยาจากที่ไหนก็ได้โดยมีแค่น้ำผัดไทยที่เป็นสูตรไชยาและสามารถยืด

อายุของน้ำผัดไทยได้อีกด้วยเพื่อเป็นการเผยแพร่ผัดไทยไชยาออกสู่สาธารณะชนและเพื่อยืด

อายุของผัดไทย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ตลาดไชยา อ.ไชยา จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : รสขนมไข่(ไชยา)

รายละเอียด : การนำขนมไข่ที่มีฐานการผลิตในตำบลตลาดไชยาและเป็นที่รู้จักกันมาก นำมาพัฒนาให้ดึงดูดลูกค้ามากขึ้นโดยการนำไข่เค็มที่เป็นของดีของไชยาอยู่แล้ว มาทำเป็นไส้ของขนมไข่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมเพื่อสร้างอาชีพให้คนในพื้นที่เพื่อยกระดับของดั้งเดิมให้ส่งออกไป

พัฒนา Packaging Design ให้มีคุณภาพมากขึ้นและมีอายุที่ยาวนานยิ่งขึ้น

สามารถเพิ่มกลุ่มลูกค้าได้ทั้งในพื้นที่และนอกพื้นที่ทั้งใกล้เคียงและห่างไกลลดต้นทุนทาง

ระบบออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

timelinการพัฒนายบนไม้เท้าตลาดไชยา

เดือนพฤษภาคม

นายวรรณดี ดิษฐราชสาสมาชิกในกลุ่มได้ลองชิมขนมไข่เป็นครั้งแรกและรู้สึกว่าเป็นขนมที่มีรสชาติดีและเป็นขนมที่มาจากภูมิปัญญาชาวบ้านแต่พบว่าผู้คนส่วนใหญ่ยังไม่ค่อยรู้จัก

เดือนมิถุนายน

เขาได้ศึกษาวิธีการผลิตขนมไข่เพื่อนำมาเป็นขนมภายในบ้านและเพื่อเผยแพร่ให้คนรู้จักได้ทำ

ขนมไข่สูตรไชยาแบบดั้งเดิม

เดือนกรกฎาคม

หลังจากที่นายวรรณดี ดิษฐราชสาสได้เข้าร่วมโครงการU2Tเขาก็ได้ทำเสนอการยกระดับขนมไข่

โดยเสนอข้อดีว่าเป็นการอนุรักษ์ขนมไข่ของไชยาและขนมไข่เป็นของดีของตำบลตลาดไชยา

จึงควรมานำเป็นสินค้าเพื่อยกระดับในโครงการซึ่งเขามีแนวคิดในการยกระดับขนมไข่สูตร

ไชยาแบบดั้งเดิมโดยการนำขนมไข่สูตรไชยาแบบดั้งเดิมมาใส่ไข่เค็มที่เป็นของดีของอำเภอ

ไชยาอยู่แล้วเพื่อเป็นการดึงดูดกลุ่มลูกค้าให้มากขึ้น

Timelinการระบวนการทำขนมไข่ระยะเวลาและรายละเอียด(ท่าละ/ไร่/ท่าอย่าง/ไร่)

ใช้เวลาเตรียม5นาที

เตรียมส่วนผสม//

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65005162 : SRU BCG : การพัฒนาและส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม วัดคีรีวงศ์ธรรมาราม ตำบลปากหมาก อำเภอไชยา จังหวัดสุราษฎร์ธานี

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ปากหมาก อ.ไชยา จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : วัดคีรีวงศ์ธรรมาราม ตำบลปากหมาก อำเภอไชยา จังหวัดสุราษฎร์ธานี

รายละเอียด : การส่งเสริมการท่องเที่ยว/ประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยว การพัฒนา/ปรับปรุงสถานที่ภูมิทัศน์ บริเวณวัดให้สวยงามมากยิ่งขึ้น ปรับให้มี จุดนั่งพัก จุดเช็คอิน จุดรับส่งนักท่องเที่ยว

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาและปรับปรุงภูมิทัศน์รอบๆ บริเวณวัดให้สวยงามมากยิ่งขึ้น ปรับให้มี จุดนั่งพัก จุดเช็คอิน บริเวณที่เห็นบรรยากาศทิวเขาได้สวยงาม เพื่อเป็นจุดให้นักท่องเที่ยวได้ถ่ายรูป การประชาสัมพันธ์วัดผ่านช่องทางสื่อออนไลน์ เช่น Google Facebook Instagram Youtube และTikTok โดยมีการไหว้พระ ทำบุญ ชมวิวธรรมชาติรอบบริเวณวัด เปิดเส้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

มีการส่งเสริม/ประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยว การพัฒนา/ปรับปรุงสถานที่ภูมิทัศน์ บริเวณวัดสวยงามยิ่งขึ้น ปรับให้มีจุดนั่งพัก จุดนักท่องเที่ยวถ่ายรูป กลุ่มเป้าหมายนักท่องเที่ยวชาย/หญิง ทุกวัย ประชาสัมพันธ์ Online Offline สร้างรายได้ให้กับร้านค้าในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65006618 : SRU BCG : การพัฒนาและส่งเสริมผลิตภัณฑ์ของตำบลปากหมาก อำเภอไชยา จังหวัดสุราษฎร์ธานี

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ปากหมาก อ.ไชยา จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ดองดีปากหมาก

รายละเอียด : ปริมาณ 500 กรัม (น้ำหนักสุก ไม่รวมกระปุก) เก็บได้ 1 ปี

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างบรรจุภัณฑ์ที่มีความน่าสนใจ ถูกต้องตามหลักอนามัย และสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า สร้างความรู้ ความเข้าใจให้กับชุมชน เกี่ยวกับกระบวนการแปรรูปผลิตภัณฑ์ ให้ถูกต้องตามหลักโภชนาการ

การใช้สื่อออนไลน์ การสร้างเพจ สร้างร้านค้าในแอปซื้อขายต่างๆ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.การนำทรัพยากรที่ได้ในท้องถิ่นมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ซึ่งทรัพยากรธรรมชาติที่หาง่ายในท้องถิ่นคือหน่อไม้และหน่อเหียงซึ่งเป็นพืชที่ออกผลผลิตได้ตลอดฤดูกาลอีกทั้งการนำหน่อไม้และหน่อเหียงมาแปรรูปโดยการดองเพราะสามารถเก็บรักษาไว้ได้นานและนำไปประกอบอาหารได้หลากหลายรูปแบบ

2.วางแผนการตลาดลูกค้าและกลุ่มเป้าหมายส่วนใหญ่คือผู้คนที่อยู่ในชุมชนหรือบุคคลทั่วไปที่สามารถประชาสัมพันธ์การขายทั้งแบบONLINEและOFFLINE
-ONLINEเช่นเพจFACEBOOK,SHOPEE เป็นต้น
-OFFLINEเช่นร้านขายของชำ,ตลาดนัดประชารัฐอำเภอไชยา เป็นต้น
เป็นการประชาสัมพันธ์เพื่อให้ผู้คนที่อยู่ในชุมชนหรือบุคคลทั่วไปสามารถเข้ามาซื้อสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ได้ง่ายและสะดวกขึ้นอีกทั้งยังสามารถสร้างรายได้ให้กับชุมชนอีกด้วย

3.จุดแข็ง:หน่อไม้ในพื้นที่มีจำนวนมากสามารถออกผลผลิตได้ตลอดทั้งปีการนำมาแปรรูปโดยการดองถนอมอาหารสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้าอายุการเก็บรักษาไว้เพื่อจำหน่ายก็ยังสามารถเก็บไว้ขายได้เป็นปี
จุดอ่อน:การรวมกลุ่มไม่มีความชัดเจนขาดความเป็นหนึ่งเดียวเนื่องจากผู้ผลิตสินค้าแต่ละชนิดมีอาชีพหลักอยู่แล้วอีกทั้งการจัดจำหน่ายมีลักษณะเป็นการขายสินค้าของตนเองและ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 17,755

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ป่าแ้ว อ.ไชยา จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แหล่งท่องเที่ยววิถีเกษตรบ้านป่าแ้ว

รายละเอียด : ตำบลป่าแ้วตั้งอยู่ทางทิศเหนือของอำเภอไชยาจังหวัดสุราษฎร์ธานีแบ่งการปกครองเป็น 6 หมู่บ้านได้แก่หมู่ที่ 1 บ้านเขียดหมู่ที่ 2 บ้านเขียดหมู่ที่ 3 บ้านท่าหักหมู่ที่ 4 เขาวนแบกหมู่ที่ 5 บ้านเดิมเจ้าและหมู่ที่ 6 บ้านห้วยไผ่สภาพพื้นที่โดยส่วนใหญ่เป็นที่ราบเชิงเขาและเป็นที่ราบลุ่มชุมชนตำบลป่าแ้วมีศูนย์เรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียงบ้านหนองผักหนามและในชุมชนมีการประกอบอาชีพทางการเกษตรที่หลากหลายรูปแบบอาทิเช่นการทำปศุสัตว์อินทรีย์การทำนาปลูกข้าวหอมไชยาการเพาะเชื้อเห็ดการเลี้ยงผึ้งการปลูกผักปลอดสารพิษเป็นต้นสำหรับ

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

รูปแบบและแนวทางการจัดการท่องเที่ยววิถีเกษตรให้ได้มาตรฐานและเป็นที่รู้จักในระดับอำเภอ

ออกแบบเส้นทางและออกแบบการท่องเที่ยววิถีเกษตร โดยเน้นเป็นแหล่งเรียนรู้ และเป็นที่พักผ่อนหย่อนใจของคนในชุมชนและบริเวณใกล้เคียง

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

พื้นที่ส่วนใหญ่ของตำบลป่าแ้วมีการปลูกข้าวเป็นจำนวนมากและอาชีพของชาวบ้านส่วนใหญ่ในตำบลเป็นเกษตรกรชาวนาเมื่อลงพื้นที่สำรวจแล้วพบว่าตำบลป่าแ้วยังไม่มีสถานที่ท่องเที่ยวที่สามารถทำรายได้ให้กับชุมชนทางวิศวกรรมสังคมเลยได้พูดคุยกับชาวบ้านเพื่อทำการพัฒนาทุ่งนาและพื้นที่ว่างเปล่าโดยรอบให้เป็นแหล่งท่องเที่ยววิถีเกษตรบ้านป่าแ้วดังนี้

- สร้างเครือข่ายชาวบ้านในชุมชนเพื่อให้ชาวบ้านได้มีส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชนตนเอง และช่วยสร้างรายได้
- วางแผนงาน ออกแบบ และปรับปรุงภูมิทัศน์ จัดซุ้มตลาดนัด, แหล่งเรียนรู้, จุดเช็คอิน, จุดนั่งพักฯ
- ส่งเสริมการท่องเที่ยวและแหล่งเรียนรู้
- ประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยวทุกช่องทางให้เป็นที่รู้จัก
- บำรุงรักษาสถานที่อยู่เสมอ

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65012669 : SRU BCG การเพิ่มมูลค่าผลผลิตทางการเกษตรในตำบลป่าเว อำเภอไชยา จังหวัดสุราษฎร์ธานี

ธานี



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.ป่าเว อ.ไชยา จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ฉาบพิน กินเพลิน

รายละเอียด : จัดอบรมให้ความรู้คุณค่าด้านสารอาหารและการถนอมอาหารที่ยืดอายุการเก็บรักษาของผลิตภัณฑ์ได้นานขึ้นและถูกสุขลักษณะอนามัยพร้อมทั้งจัดทำPackaging และLogoเพื่อเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ผลิตที่มาจากวัตถุดิบที่เป็นกล้วยยังไม่มีการจัดทำเป็นผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายในชุมชนและท้องตลาด ดังนั้นจึงเห็นว่าการส่งเสริมและสนับสนุนให้เกิดผลิตภัณฑ์จากกล้วย จะช่วยสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน ด้วยการจัดทำเป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปชนิดต่าง ๆ เช่น กล้วยฉาบเค็ม กล้วยฉาบหวาน กล้วยฉาบสมุนไพร

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แปรรูปผลิตภัณฑ์จากกล้วยหลากหลายชนิดในชุมชนป่าเว

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่พกพาได้สะดวก

วางแผนการตลาดเพื่อเพิ่มช่องทางการขายผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พื้นที่ตำบลป่าเวอำเภอไชยาจังหวัดสุราษฎร์ธานีเป็นสังคมชนบทมีวิถีชีวิตที่ผูกพันกับธรรมชาติประกอบอาชีพเกษตรกรรมมีการคมนาคมที่สะดวกมีระบบสาธารณูปโภคที่ค่อนข้างสมบูรณ์พื้นที่ส่วนใหญ่เป็นที่ราบลุ่มสลับกับเนินเขาเล็กน้อยหลังจากคณะทำงานได้มีการลงพื้นที่เก็บข้อมูลและทำเวทีประเมินศักยภาพชุมชนเบื้องต้นพบว่าพื้นที่ตำบลป่าเวอำเภอไชยาจังหวัดสุราษฎร์ธานีมีการปลูกกล้วยพืชผักสมุนไพรปลอดสารพิษเป็นจำนวนมากจึงส่งผลกระทบต่อวิถีชีวิตกล้วยพืชผักสมุนไพรปลอดสารพิษและราคาตกต่ำลงมากทางคณะทำงานจึงเห็นการนำทรัพยากรที่มีอยู่ในชุมชนมาพัฒนาและยกระดับสินค้าทางการเกษตรให้เป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปของชุมชนตำบลป่าเวเพื่อเพิ่มรายได้และอาชีพเสริมให้แก่ชุมชน

Businessmodelcanvas

1.พันธมิตรหลัก(keypartner)

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานีองค์การบริหารส่วนตำบลป่าเวกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรใน

ชุมชนร้านขายของชำ/ของฝากกรมพัฒนาชุมชนอำเภอไชยา

2.กิจกรรมหลัก(keyActivities)

สำรวจพื้นที่และสร้างเครือข่ายกลุ่มแม่บ้านผลิตสินค้ามีการควบคุมคุณภาพทั้งวัตถุดิบและ

กระบวนการการผลิตทุกขั้นตอนเพื่อให้ได้มาตรฐานให้มีความรู้การยืดอายุสินค้าปรับเปลี่ยน

บรรจุภัณฑ์ที่จัดทำไว้เพื่อเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ทั้งวางแผนการตลาด/เพิ่มช่องทางการขาย

จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และประเมินผลประกอบการเสมอ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :-

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100083324277188>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.โมถ่าย อ.ไชยา จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมหอมม่วงข้าวหอมไชยา

รายละเอียด : จากเดิมของม้วนข้าวหอมไชยา มีเพียงรสชาติดั้งเดิม ทางกลุ่มจึงคิดค้นพัฒนาเป็น รสทุเรียน รสใบเตย รสโกโก้ รสจันทน์ รสสตอเบอรี่ ฯลฯ รวมทั้งพัฒนา packaging ให้ทันสมัยและสอดคล้องกับ BCG ให้ตรงกับความต้องการของกลุ่มลูกค้า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า ให้มีทั้งออฟไลน์และออนไลน์

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ ให้สอดคล้องกับbcg

พัฒนารสชาติจากสดดั้งเดิม ให้มีรสชาติที่หลากหลาย เช่น รสทุเรียน รสใบเตย รสช็อกโกแลต

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.ร่วมคิดค้นรสชาติจากสูตรดั้งเดิม เพิ่มรสชาติให้หลากหลายมากขึ้น
- 2.ปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ให้สอดคล้องกับBCG และมีความทันสมัยมากขึ้น
- 3.เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายทั้ง ออฟไลน์ และ ออนไลน์
- 4.ทำให้สินค้าเป็นที่รู้จักเพื่อการสร้างรายได้ให้คนในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.โมถ่าย อ.ไชยา จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ศูนย์เรียนรู้นาข้าวหอมไชยา

รายละเอียด : เป็นแหล่งเรียนรู้ภูมิปัญญาการปลูกข้าวหอมไชยาซึ่งเป็นข้าวที่มีอัตลักษณ์ประจำท้องถิ่นของอำเภอไชยา โดยมีกิจกรรมการเรียนรู้ 6 ฐาน

05 : แผนธุรกิจ

- 1.พัฒนาจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเป็นศูนย์เรียนรู้นาข้าวหอมไชยา
- 2.ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยสร้างฐานกิจกรรมการเรียนรู้ การทำนาผ่านฐานกิจกรรมทั้ง 6 ฐาน
- 3.ประชาสัมพันธ์ให้เป็นที่ยอมรับกันอย่างแพร่หลาย
- 4.สร้างอาชีพสร้างรายได้ และเป็นการกระตุ้นเศรษฐกิจให้แก่ชาวบ้านในชุมชน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนากระบวนการเรียนรู้ 6 ฐาน

เดิมเป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอนุรักษ์พันธุ์ข้าวหอมไชยาเป็นศูนย์เรียนรู้นาข้าวหอมไชยา

ประชาสัมพันธ์ให้เป็นที่ยอมรับทั้งออฟไลน์และออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.เวียง อ.ไชยา จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาด

รายละเอียด : ไม้กวาดก้านพร้าว ด้ามจับเป็นไม้ไผ่

05 : แผนธุรกิจ

ให้ความรู้กับชาวบ้านในการรวมกลุ่มกันทำผลิตภัณฑ์ในชุมชน (ไม้กวาด) สร้างเพจโปรโมทขายสินค้าออนไลน์ ขายตามร้านค้า และสถานที่ราชการ เช่น โรงเรียนในชุมชน องค์การบริหารส่วนตำบล

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีช่วยในการออกแบบสินค้าช่วยให้มีการคิดค้นหรือประดิษฐ์รูปแบบของสินค้าทำให้ได้สินค้าและบริการที่มีรูปแบบใหม่ๆ

การใช้เทคโนโลยีช่วยในการโฆษณาสินค้าและการให้บริการเช่นการใช้คอมพิวเตอร์เข้ามาช่วยในการขายสินค้าและสั่งซื้อสินค้าต่างๆโดยผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.เวียง อ.ไชยา จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพืดไทย

รายละเอียด : น้ำพืดไทยถุงละ 1 กิโลกรัม ใช้สำหรับพืดกับเส้นจันท์และข้าวพืด

05 : แผนธุรกิจ

ให้ความรู้กับชาวบ้านในการรวมกลุ่มกันทำผลิตภัณฑ์ในชุมชน (น้ำพืดไทย) สร้างเพจโปรโมทขายสินค้าออนไลน์ และขายตามร้านค้าสะดวกซื้อ แฝงโฆษณาขายของฝาก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีช่วยในการออกแบบสินค้าช่วยให้มีการคิดค้นหรือประดิษฐ์รูปแบบของสินค้าทำให้ได้สินค้าและบริการที่มีรูปแบบใหม่ๆ

การใช้เทคโนโลยีช่วยในการโฆษณาสินค้าและการให้บริการเช่นการใช้คอมพิวเตอร์เข้ามาช่วยในการขายสินค้าและสั่งซื้อสินค้าต่างๆโดยผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.คลองพา อ.ท่าชนะ จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกโตปลาหอยนิ&แคปหมูไร่บันหอยนิ

รายละเอียด : สร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่วัตถุดิบที่มีในท้องถิ่นด้วยการแปรรูปเป็นน้ำพริกโตปลาแห้ง อีกทั้งยังสามารถสร้างรายได้เพิ่มให้แก่ชาวบ้านในชุมชนอีกด้วย โดยการจัดตั้งกลุ่มน้ำพริกโตปลาขึ้น มีผู้ใหญ่น้ำน้อยดูแลและเป็นประธานกลุ่ม

05 : แผนธุรกิจ

สร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่วัตถุดิบที่มีในท้องถิ่นด้วยการแปรรูปเป็นน้ำพริกโตปลาแห้ง อีกทั้งยังสามารถสร้างรายได้เพิ่มให้แก่ชาวบ้านในชุมชนอีกด้วย โดยการจัดตั้งกลุ่มน้ำพริกโตปลาขึ้น มีผู้ใหญ่น้ำน้อยดูแลและเป็นประธานกลุ่ม ทำการตลาดผ่านทางโซเชียลมีเดีย และฝากขายกับร้านขายของชำต่างๆในอำเภอกำแพง สร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่หมึกหมึกโดยการนำมาแปรรูปเป็นแคปหมูไร่บันหอยนิเพื่อสุขภาพ อีกทั้งยังสามารถสร้างภาพรายได้ให้ชาวบ้านในชุมชน โดยการจัดทำแคปหมูไร่บันหอยนิมีผู้ใหญ่น้ำน้อย ชาวบ้านและประธานกลุ่ม ช่วยกันทำและนำสินค้าจำหน่าย ผ่านทางโซเชียล ร้านขายของชำตามชุมชนและในตลาดท้องถิ่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เสริมสร้างรายได้ให้แก่ชาวบ้านในท้องถิ่น
โซเชียลมีเดีย
นำวัตถุดิบในท้องถิ่นมาใช้ให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.คลองพา อ.ท่าชนะ จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แหล่งท่องเที่ยวคลองพา

รายละเอียด : วัดป่าท่าโกจะเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม น้ำตกคลองพาจะเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงธรรมชาติ เราจึงวางแผนในการพัฒนาทั้งสองแห่งให้เป็นที่เที่ยวประจำตำบล โดยการสร้างเพจเพื่อโปรโมทให้นักท่องเที่ยวและประชาชนในพื้นที่ใกล้เคียงได้ทราบถึงแหล่งท่องเที่ยว

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับภูมิทัศน์ให้โดดเด่นจากเดิม

โซเชียลมีเดีย

เสริมสร้างรายได้ให้แก่แหล่งท่องเที่ยว

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจแหล่งท่องเที่ยว จะแบ่งเป็น 2 สถานที่ ได้แก่ วัดป่าท่าโกและน้ำตกคลองพา ซึ่ง 2 สถานที่นี้มีความแตกต่างกัน วัดป่าท่าโกจะเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม ส่วนน้ำตกคลองพาจะเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงธรรมชาติ เราจึงวางแผนในการพัฒนาทั้งสองแห่งให้เป็นที่เที่ยวประจำตำบล โดยการสร้างเพจเพื่อโปรโมทให้นักท่องเที่ยวและประชาชนในพื้นที่ใกล้เคียงได้ทราบถึงแหล่งท่องเที่ยวแหล่งใหม่

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 11,700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65002723 : SRU BCG การยกระดับเศรษฐกิจชุมชนด้วยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตำบลประสงค์ อำเภอ

ท่าชนะ จังหวัดสุราษฎร์ธานี



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.ประสงค์ อ.ท่าชนะ จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : 1. ขนมะขามเทศโบราณ 2. สบู่สมุนไพร

รายละเอียด : 1. ขนมะขามเทศโบราณ ราคาจำหน่าย (ถุง) - 3 ชิ้น / ถุงละ 5 บาท - 7 ชิ้น / ถุงละ 10 บาท - 15 ชิ้น / ถุงละ 20 บาท ราคาจำหน่าย (กล่อง) - 25 ชิ้น / กล่องละ 35 บาท / 3 กล่อง 100 บาท 2. สบู่สมุนไพร ราคาจำหน่าย (ก้อน) - 1 ก้อน / ก้อนละ 39 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเพิ่มลูกค้าในพื้นที่ และนอกพื้นที่ใกล้เคียง ตลอดจนช่องทางการขายทางออนไลน์

พัฒนา Packaging Design คุณภาพ และมาตรฐานของบรรจุภัณฑ์

การอบรมการใช้โปรแกรม Canva ที่ใช้ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ และออกแบบภาพโปรโมทสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. ประชุมวางแผนการดำเนินงานในการจัดทำโครงการยกระดับเศรษฐกิจชุมชนด้วยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตำบลประสงค์ อำเภอท่าชนะ จังหวัดสุราษฎร์ธานี
2. สำรวจ เก็บข้อมูล และประสานงานกับผู้นำในชุมชนเพื่อชี้แจงรายละเอียดในการจัดทำโครงการ
3. วางแผนงบประมาณในการจัดทำโครงการ
4. เพิ่มช่องทางการวัดกรรมผ่านสื่อออนไลน์เพื่อประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น
5. ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัยและส่งเสริมการขายที่มีคุณภาพกระจายออกสู่ตลาดมากขึ้น
6. เกิดการจ้างงานสร้างอาชีพให้ประชาชนในชุมชนให้มีรายได้
7. สรุปโครงการยกระดับเศรษฐกิจชุมชนด้วยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตำบลประสงค์ อำเภอท่าชนะ จังหวัดสุราษฎร์ธานี

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,650

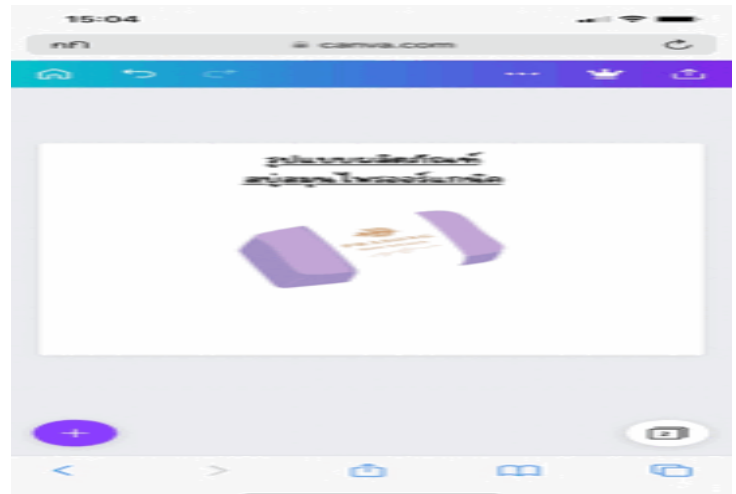
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65004498 : SRU BCG การพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวเชิงนิเวศของตำบลประสงค์ อำเภอท่าชนะ จังหวัดสุราษฎร์ธานี

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ประสงค์ อ.ท่าชนะ จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ประสงค์เมาน์เทน (Prasong Mountain)

รายละเอียด : จัดทำป้ายสถานที่ท่องเที่ยวริมเขาประสงค์ และป้ายสถานที่ท่องเที่ยวบ่อน้ำพุ

05 : แผนธุรกิจ

1. ประชุมวางแผนการดำเนินงานในการจัดทำโครงการ การพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวเชิงนิเวศของตำบลประสงค์ อำเภอท่าชนะ จังหวัดสุราษฎร์ธานี
2. สำรวจ เก็บข้อมูลและประสานงานกับผู้นำในชุมชนเพื่อชี้แจงรายละเอียดในการจัดทำโครงการ
3. วางแผนงบประมาณในการจัดทำโครงการ
4. สร้างนวัตกรรมผ่านสื่อออนไลน์เพื่อเชิญชวนให้นักท่องเที่ยวเข้ามาใช้บริการมากยิ่งขึ้น
5. สรุปโครงการการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวเชิงนิเวศของตำบลประสงค์ อำเภอท่าชนะ จังหวัดสุราษฎร์ธานี

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเชิญชวนประชาชนในพื้นที่ และพื้นที่ใกล้เคียงตลอดจนช่องทางการประชาสัมพันธ์

แหล่งท่องเที่ยวทางออนไลน์

การพัฒนาและอนุรักษ์แหล่งท่องเที่ยวอย่างยั่งยืน

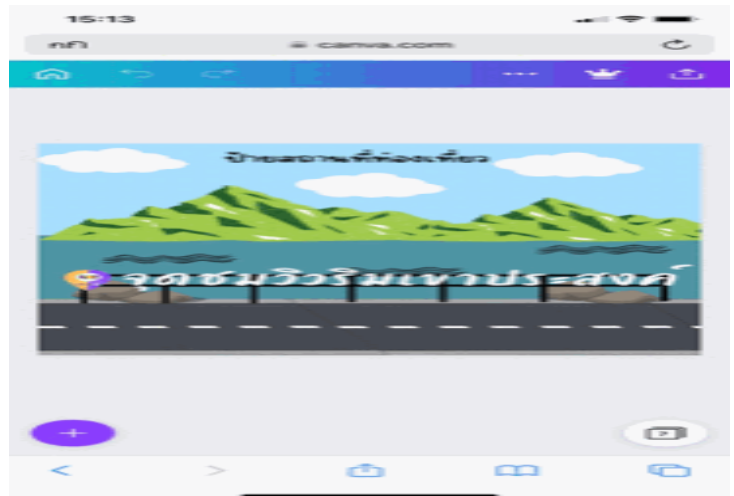
การอบรมให้ความรู้ประชาชนเกี่ยวกับการพัฒนาและดูแลรักษาภูมิทัศน์แบบยั่งยืน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65008318 : SRU BCG การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนเพื่อสร้างเศรษฐกิจฐานราก ตำบลสมอทอง อำเภอกำแพงแสน จังหวัดสุราษฎร์ธานี

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.สมอทอง อ.ท่าชนะ จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กอนม้วน

รายละเอียด : ขนมกอนม้วน เป็นขนมที่มีลักษณะเป็นแผ่นม้วนเป็นวงกลม กรอบ โดยมีแป้งมะพร้าว น้ำตาลปึก ไข่ไก่ น้ำมันพืช และงาดำ แล้วนำมาหยอดบนพิมพ์ให้เป็นแผ่นบาง ม้วนเป็นหลอด มีสีน้ำตาลเหลืองคล้ายทอง โดยทำสดใหม่ทุกวัน มีขนาด 40 กรัม 80 กรัม 120 กรัม และ 220 กรัม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์
อบรม Facebook และ Line Platform
กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment

- กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคใต้ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 16 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มวัยรุ่นและคนทำงานสามารถรับประทานเป็นของทานเล่นในระหว่างวันได้

Customer Relationships

- มีการติดตามผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากได้ทดลองรสชาติแล้วเป็นอย่างไร สรสชาติต้องปรับปรุงหรือเพิ่มส่วนไหน และนำผลที่ได้จากการสอบถามมาช่วย review สินค้าด้วย

Channels

- จัดจำหน่ายผ่าน Facebook และร้านขายของฝากป้าจิตรติดกับถนนเอเชีย ร้านค้าป่าเหมียตรงข้ามวัดศรีสุวรรณ ร้านน้ำพืดักตรงข้ามปั๊มพิทักษ์

Value Propositions

- คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับคือ ผลิตภัณฑ์ขนมกอนม้วน ความหอมอ่อนๆของงา กะทิ ความกรอบของแป้ง เป็นแผ่นม้วนกลมเป็นวงและความกลมกล่อม ผลิตภัณฑ์ขนมไข่ รสชาติอร่อย หอมหวาน กรอบนอกนุ่มในไม่มีสารกันบูดกันเสีย เป็นของว่างระหว่างวันได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.สมอทอง อ.กำแพง จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สะพานกลายามิตร

รายละเอียด : สะพานกลายามิตร คือการพักผ่อนที่มีธรรมชาติโอบล้อม มีต้นไม้ใหญ่ ได้เห็นวิวทิวทัศน์ของภูเขา อยู่ใกล้สถานีรถไฟและได้ชมขบวนรถไฟอย่างใกล้ชิด เพลิดเพลินไปกับดอกไม้ต่างๆ ได้ถ่ายรูปกับวิวและยังเหมาะสำหรับทุกเพศทุกวัย ได้นั่งพักผ่อน ชมบรรยากาศท่ามกลางธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาสถานที่ท่องเที่ยว

เพิ่มรายได้เข้าสู่ชุมชน

โปรโมทผ่านช่องทาง Facebook

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment

- กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคใต้ และอาศัยอยู่ในชุมชน ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 16 ปีขึ้นไป เหมาะสำหรับคนทุกรุ่นที่จะเข้าไปนั่งเยี่ยมชมบรรยากาศ พักผ่อนหย่อนใจและทำกิจกรรมระหว่างวันได้

Customer Relationships

- มีการติดตามผลว่ามาเกี่ยวกับบริการเป็นอย่างไรบ้าง ขาดตกบกพร่องส่วนไหนไปหรือเปล่า บรรยากาศในการนั่งพักหรือทำกิจกรรมเป็นอย่างไรบ้าง และนำผลที่ได้จากการสอบถามมาช่วย review สถานที่อีกด้วย

Channels

- จัดการโปรโมทผ่าน Facebook

Value Propositions

- คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับบริการสำหรับสถานที่ท่องเที่ยวสะพานกลายามิตรคือการพักผ่อนที่มีธรรมชาติโอบล้อม ได้เห็นวิวทิวทัศน์ของภูเขา ได้นั่งดูสถานีรถไฟและขบวนรถไฟอย่างใกล้ชิดอีกด้วย ได้นั่งชมดอกไม้ต่างๆ ได้ถ่ายรูปกับวิวและยังเหมาะสำหรับนักเรียนนัก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 60,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





PS65003612 : SRU BCG การพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์บ้านเขาเทพพิทักษ์ ตำบลเขาพัง อำเภอบ้านตาขุน จังหวัดสุราษฎร์ธานี

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.เขาพัง อ.บ้านตาขุน จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แหล่งท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์บ้านเขาเทพพิทักษ์

รายละเอียด : แหล่งท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์บ้านเขาเทพพิทักษ์ ทุกวันเสาร์อาทิตย์จะมีตลาดนัดคลองแสงที่มีแม่ค้าขายของหลากหลายแตกต่างกันไป นั่งรถซาเล้งถ่ายรูปสะพานแขวนภูเขารูปหัวใจ ชมหรือชิมสวนผลไม้ อาหารพื้นบ้านปลอดสารพิษ เดินป่า หลามข้าวปลายอก

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพผลผลิตทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เปิดบุฟเฟ่ต์ผลไม้ตามฤดูกาล
กิจกรรมล่องห่วงยาง
นั่ง3ล้อชมบรรยากาศสะพานแขวน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. จัดตกแต่งสถานที่ จัดทำมุมถ่ายรูปเพื่อให้เป็นที่น่าสนใจแก่นักท่องเที่ยว
2. สร้างเพจ Facebook การท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์บ้านเขาเทพพิทักษ์
3. ถ่ายรูปโปรโมทผ่านช่องทางเพจ
4. ถ่ายวิดีโอโปรโมทใน Tiltok

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65003840 : SRU BCG การพัฒนาผลิตภัณฑ์บ้านเขาพัง ตำบลเขาพัง อำเภอบ้านตาขุน จังหวัดสุราษฎร์ธานี

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.เขาพัง อ.บ้านตาขุน จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์บ้านเขาพัง

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ปลาสดมีจำหน่ายเป็นถุง ถุงละ 100 บาท

05 : แผนธุรกิจ

พวกเราสมาชิกในตำบลเขาพังจะช่วยยกระดับผลิตภัณฑ์โดยการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ ปรับเปลี่ยน Packaging ของผลิตภัณฑ์ให้น่าสนใจมากขึ้น และช่วยเพิ่มช่องทางการขายและโฆษณาผ่านทางช่องทางออนไลน์ โดยมีการโฆษณาผ่านทาง facebook tittok เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์การตลาดให้หลากหลายยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้บรรจุภัณฑ์ถุงซิปล็อคสุญญากาศเพื่อยืดอายุอาหารให้อยู่ได้นานยิ่งขึ้น

เพิ่มจำนวนการผลิตเพื่อลดต้นทุนในการผลิต

ปลูกพืชสมุนไพรที่เป็นส่วนประกอบในการผลิต เช่น ขมิ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 40,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ



รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.เขาวง อ.บ้านตาขุน จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บ้านถ้ำน้ำเขาวง

รายละเอียด : กาละแมเขาวง เป็นขนมสูตรโบราณที่ยังคงสืบสานวิถีชีวิตแบบดั้งเดิม ไม่เน้นใช้เตาแก๊ส ลดการใช้พลังงานข้าวหมาก เป็นการถนอมอาหารแบบโบราณที่ใช้จุลินทรีย์ในการเปลี่ยนแปลงเป็นน้ำตาล ข้าวหมากมีโปรไบโอติก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การยืดอายุกาละแมให้สามารถเก็บได้นาน

-
-

05 : แผนธุรกิจ

1. วางแผน
2. เก็บข้อมูล สืบค้นข้อมูล
3. วิเคราะห์ เชื่อมโยง และสรุปผล
4. นำเสนออาจารย์ที่ปรึกษาและทางกลุ่ม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.เขาวง อ.บ้านตาขุน จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่ขึ้นตำบลง

รายละเอียด : สร้างสบู่จากขมิ้นผงที่เป็นวัตถุดิบสำคัญที่มีในท้องถิ่น

05 : แผนธุรกิจ

- วางแผน
- เก็บข้อมูล สืบค้นข้อมูล
- วิเคราะห์ เชื่อมโยง และสรุปผล
- นำเสนออาจารย์ที่ปรึกษา

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ลดต้นทุนการทำสบู่ด้วยเบสสบู่ที่ผลิตเอง

-

-

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.พรุไทย อ.บ้านตาขุน จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บ้านควนทองพริกแกงใต้

รายละเอียด : สินค้าพริกแกงมีจำหน่าย 2 รูปแบบ ดังนี้- กระปุก - ถุงสุญญากาศ
ผลิตภัณฑ์ ไตปลาแห้ง มีจำหน่าย 2 รูปแบบ ดังนี้- ขวดแก้ว- ถุงสุญญากาศ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

2. การถนอมอาหารเพื่อยืดอายุผลิตภัณฑ์ เครื่องแกงโดยการพาสเจอร์ไรด์

1. พัฒนา Packaging Design, คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

3. สร้างช่องทางตลาดออนไลน์ เช่น เพจ Facebook , LINE , TikTok , Shopee , Lazada

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.วางแผน การเก็บข้อมูลผลิตภัณฑ์โดยการลงไปพูดคุยกับกลุ่มบ้านควนทองพริกแกงใต้โดยติดต่อผ่านประธานกลุ่ม และสมาชิกในกลุ่ม ศึกษาข้อมูลพบว่ากลุ่มเครื่องแกงบ้านควนทองได้มีการรวมกลุ่มโดยมีสมาชิกชุมชนจำนวน 45 คน เพื่อดำเนินการทำเครื่องแกงในรูปแบบต่างๆ ในปี พ.ศ. 2561 ได้มีการจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน โดยใช้ชื่อว่า "วิสาหกิจชุมชนเครื่องแกงบ้านควนทอง" และมีหน่วยงานต่างๆเข้ามาช่วยเหลือพัฒนา
2.จากการการพูดคุย พบว่าทางกลุ่มบ้านควนทองพริกแกงใต้ มีความต้องการที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์จากไตปลาแห้งและควายไก่อ 2 ผลิตภัณฑ์ ซึ่งจากการศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์ดังกล่าวพบว่าผลิตภัณฑ์ใหม่ของทางกลุ่ม ยังไม่ค่อยเป็นที่รู้จักของกลุ่มลูกค้า และมีแพคเกจจิ้ง บรรจุภัณฑ์ที่ ดูลากสินค้า ยังไม่ดึงดูดใจกลุ่มลูกค้าเท่าที่ควร จากนั้นสมาชิกในกลุ่มจึงนำข้อมูลมาปรึกษากับอาจารย์ เพื่อจะยกระดับและพัฒนาผลิตภัณฑ์ดังกล่าว
3.เมื่อเลือกผลิตภัณฑ์ที่จะพัฒนาและยกระดับได้แล้ว จึงนำผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมาวางแผนการตลาด เพื่อเพิ่มยอดขาย พัฒนาแพคเกจจิ้งให้มีความทันสมัย หาช่องทางการตลาดและกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายขึ้น เพื่อเพิ่มยอดขายและสร้างรายได้ให้มีความมั่นคงแก่คนในชุมชนมากขึ้น
3.1 ผลิตภัณฑ์ เครื่องแกงบ้านควนทองพริกแกงใต้ นำมาพัฒนาในรูปแบบใหม่โดยมีการปรับเปลี่ยนจากถุงพลาสติกใสให้เป็นถุงสุญญากาศ เพิ่มรูปแบบกระปุกที่มีขนาดเดียว ปรับเปลี่ยนให้มีขนาดหลากหลาย เพื่อให้ตรงต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้า และสามารถเลือกซื้อได้สะดวกขึ้น ส่งเสริมการตลาดออนไลน์ ออฟไลน์ และมีความทันสมัยด้วยเทคโนโลยีมากขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 70,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65007321: SRU BCG การพัฒนาและส่งเสริมผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าพรุไทยอินทรีย์ ตำบลพรุไทย



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.พรุไทย อ.บ้านตาขุน จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พรุไทยอินทรีย์

รายละเอียด : -โลชั่นนํ้านมข้าวผสมน้ำผึ้ง แบบขวดหัวบีบขนาด 100 ml-ยาหม่องจากใบฝรั่ง
พรุไทย แบบขวดแก้วเหลี่ยม มีขนาด12-15 กรัม

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย
- พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีมูลค่าสูงขึ้น
- สร้างช่องทางการตลาดออนไลน์ เช่น เพจ Facebook , LINE , TikTok , Shopee , Lazada

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

- วางแผน การเก็บข้อมูลผลิตภัณฑ์โดยการลงไปพูดคุยกับกลุ่มพรุไทยอินทรีย์ โดยติดต่อผ่านประธานกลุ่ม และศึกษาข้อมูลพบว่ากลุ่มพรุไทยอินทรีย์ได้มีการรวมกลุ่มเลี้ยงผึ้งโดยมีสมาชิกชุมชนจำนวน 37 คน เพื่อเลี้ยงผึ้งตามธรรมชาติ กว่า 1,800 ลัง ในปี พ.ศ. 2562 ได้มีการจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน โดยใช้ชื่อว่า "วิสาหกิจพรุไทยอินทรีย์" ซึ่งนำผึ้งและรวงผึ้งสดได้รับการตอบรับจากตลาดเป็นอย่างดี จึงได้นำมาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ
- การพูดคุยพบว่ากลุ่มพรุไทยอินทรีย์ มีความต้องการที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์จากน้ำผึ้งและใบฝรั่ง 2 ผลิตภัณฑ์ ซึ่งจากการศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์ดังกล่าวพบว่าผลิตภัณฑ์ใหม่ของกลุ่ม ยังไม่ค่อยเป็นที่รู้จักของกลุ่มลูกค้า และมีแพคเกจจิ้ง บรรจุภัณฑ์ ฉลากสินค้า ยังไม่ดึงดูดใจกลุ่มลูกค้าเท่าที่ควร จากนั้นสมาชิกในกลุ่มจึงนำข้อมูลมาปรึกษากับอาจารย์ เพื่อจะยกระดับและพัฒนาผลิตภัณฑ์ดังกล่าว
- เลือกผลิตภัณฑ์ที่จะพัฒนาและยกระดับได้ จึงนำมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ดังกล่าววางแผนการตลาด พัฒนาออกแบบบรรจุภัณฑ์และแพคเกจจิ้ง ให้มีความทันสมัย สามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้ เพื่อเพิ่มช่องทางการตลาดออนไลน์ ออฟไลน์ โดยนำมำทำ VDO แนะนำผลิตภัณฑ์ด้วย TikTok ความยาวไม่เกิน 30 วินาที และแชร์ทาง TikTok channel และ Facebook ในกลุ่มผลิตภัณฑ์สุขภาพ และน้ำผึ้ง และช่วยดึงดูดกลุ่มลูกค้าให้มีความสนใจผลิตภัณฑ์ เพิ่มยอดขายและสร้างรายได้ให้แก่ชุมชน

3.1 ผลิตภัณฑ์โลชั่นนํ้านมข้าวผสมน้ำผึ้ง ซึ่งจะนำมาพัฒนาในรูปแบบใหม่ โดยการเปลี่ยน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65004418 : SRU BCG พัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน ตำบลพะแสง อำเภอบ้านตาขุน จังหวัดสุราษฎร์ธานี



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.พะแสง อ.บ้านตาขุน จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาแปรรูปแช่เย็น

รายละเอียด : ปลาแปรรูปของต.พะแสง ใช้ปลาจืดที่รับมาจากแพนเขื่อนรัชชประภานำมาหมักให้มีรสเปรี้ยวโดยทำเป็นชิ้น มีจุดเด่นคือเนื้อปลาแข็งไม่ยุ่ยไม่มีกลิ่นเหม็น เก็บรักษาไว้ได้นาน บรรจุในถุงซีล 300 กรัม ราคา 50 บาท มีโลโก้ทางจำหน่ายตามร้านค้าในชุมชนและทำตามออเดอร์

05 : แผนธุรกิจ

ปลาแปรรูปแช่เย็น ปากน้ำ สะอาด อร่อย จากภูมิปัญญาชุมชนสู่ผู้บริโภค กลุ่ม U2T พะแสงพัฒนา นุ่งพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาแปรรูปแช่เย็นโดยมีเป้าหมายเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีอายุยาวนานขึ้น มีบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามและมีความหลากหลายขึ้น ตั้งราคาตามต้นทุนของสินค้า สร้างฐานลูกค้าโดยการสร้างการรับรู้เกี่ยวกับสินค้า ขยายช่องทางการขายสินค้าออนไลน์ ส่งเสริมการขายโดยการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์และออฟไลน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100083730722593>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทางการออนไลน์ต่างๆ เช่น เพจเฟซบุ๊ก Tiktok Shopee เป็นต้น

การเปลี่ยนแพ็คเกจจิ้ง

การแปรรูปเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65005386 : SRU BCG ออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน ตำบลพะแสง อำเภอบ้านตาขุน จังหวัดสุราษฎร์ธานี



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.พะแสง อ.บ้านตาขุน จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำผึ้งบริสุทธิ์บ้านคลองหินขาว

รายละเอียด : เลือวมดย้อมที่ใช้สีธรรมชาติมาทำให้เสื้อเกิดลวดลายหลากหลายและสวยงาม อีกทั้งยังมีน้ำผึ้งบริสุทธิ์ที่มาจากการเล่นของชาวบ้านและสามารถนำน้ำผึ้งมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อื่นๆ เช่น สบู่ เป็นต้น

05 : แผนธุรกิจ

น้ำผึ้งเป็นอาหารจากธรรมชาติที่มีรสชาติหวาน หอม และมีแร่ธาตุ ที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพ ทางกลุ่ม U2T พะแสงพัฒนา มุ่งพัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำผึ้งบริสุทธิ์บ้านคลองหินขาวโดยมีการปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ให้สวยงามและมีความหลากหลายขึ้น ตั้งราคาตามต้นทุนของสินค้า สร้างฐานลูกค้าโดยการสร้างการรับรู้เกี่ยวกับสินค้า ขยายช่องทางการขายสินค้าออนไลน์ ส่งเสริมการขายโดยการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์และออฟไลน์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100083730722593>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาผลิตภัณฑ์สบู่น้ำผึ้ง

การออกแบบแพคเกจจิ้ง

ช่องทางออนไลน์ต่างๆ เช่น เพจเฟซบุ๊ก เป็นต้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.กรัฟวิทย อ.บ้านนาเดิม จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาเมืองต้มโคล้ง ยำปลาเมือง ตำบลกรัฟวิทย

รายละเอียด : ปลาเมืองเป็นผลิตภัณฑ์ที่นำปลาเมืองมาแปรรูปให้อยู่ในรูปแบบการอบรมควันเตรียมเสิร์ฟสามารถรับประทานได้ทันทีหลังจากผ่านวิธีการทำให้สุกในระยะเวลาสั้นๆมี 2รสชาติคือยำปลาเมืองและต้มโคล้งปลาเมือง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคนิคการผลิตที่คุณภาพตามมาตรฐานการผลิต

จัดทำบรรจุภัณฑ์

เทคนิคการขายออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. พัฒนาผลิตภัณฑ์

- การควบคุมคุณภาพยกระดับผลิตภัณฑ์ ตามข้อกำหนดคุณภาพตามมาตรฐานการผลิต (อย., HALAL)

2. บรรจุภัณฑ์

- พัฒนาออกแบบบรรจุภัณฑ์นำไปสู่การสร้างเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ให้สามารถแข่งขันได้

ทั้งตลาดภายใน

3. การขยายตลาด

- ออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.กรงพญากี้ อ.บ้านนาเดิม จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่ล้างมือตำบลกรงพญากี้

รายละเอียด : สบู่ล้างมือของกลุ่ม U2Tแปรรูปผลิตมาจากน้ำผึ้งแท้ๆ จากกลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งในชุมชน มีประสิทธิภาพในการเป็นสารต้านอนุมูลอิสระธรรมชาติ จึงสามารถปกป้องผิวจากการถูกทำลายจากรังสียูวี ที่เป็นสาเหตุให้ผิวแก่ก่อนวัย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การขยายการตลาด

ใช้ทรัพยากรชีวภาพในชุมชนเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มโดยพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์สบู่

พัฒนาออกแบบบรรจุภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

1. พัฒนาผลิตภัณฑ์
 - การควบคุมคุณภาพยกระดับผลิตภัณฑ์ ตามข้อกำหนดคุณภาพตามมาตรฐานการผลิต (เลขที่จดแจ้ง)
2. บรรจุภัณฑ์
 - พัฒนาออกแบบบรรจุภัณฑ์นำไปสู่การสร้างเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ให้สามารถแข่งขันได้ทั้งตลาดภายในประเทศ
3. การขยายตลาด
 - ออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65006559 : SRU BCG ส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงนิเวศและเชิงสุขภาพ ตำบลท่าเรือ อำเภอบ้านนาเดิม
จังหวัดสุราษฎร์ธานี



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.ท่าเรือ อ.บ้านนาเดิม จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แช่ออนเซ็น กลางป่าพรุ บ้านเขาพลู

รายละเอียด : บ่อน้ำร้อนบ้านเขาพลู เป็นบ่อน้ำร้อนหรือสระที่มีการปรับแต่งจากสภาพเดิมแล้ว ลักษณะของบ่อน้ำร้อนปรากฏให้เห็นเป็นหย่อมวัดอุณหภูมิ น้ำร้อน ที่ผิวดินประมาณ 56 องศา บางแห่งน้ำร้อนเพียงแค่อุ่นขึ้นตามผิวดิน มีคราบหินปูนตกตะกอน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดโครงการอบรมให้ความรู้และสร้างความเข้าใจการอนุรักษ์เชิงนิเวศ

ฟื้นฟูแหล่งท่องเที่ยวและจัดทำเส้นทางศึกษาธรรมชาติ

ประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยวผ่านสื่อออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจการท่องเที่ยวเชิงนิเวศและเชิงสุขภาพ ตำบลท่าเรือ อำเภอบ้านนาเดิม จังหวัดสุราษฎร์ธานี

- จัดโครงการอบรมให้ความรู้และสร้างความเข้าใจแก่ชาวบ้านตำบลท่าเรือในการอยู่อาศัยร่วมกับธรรมชาติเพื่ออนุรักษ์ระบบนิเวศ
- ฟื้นฟูแหล่งท่องเที่ยวบ่อน้ำพุร้อนและปรับปรุงภูมิทัศน์
- จัดทำโครงการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมในชุมชน
- จัดทำเส้นทางศึกษาธรรมชาติ
- ทำป้ายสื่อความหมายบนเส้นทางท่องเที่ยวเชิงนิเวศบ่อน้ำพุร้อน
- และเพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์ ผ่านสื่อออนไลน์ ได้แก่ Facebook Tiktok โดยนำเสนอเชิญชวนนักท่องเที่ยว ให้มาเที่ยวชมธรรมชาติ
- การทำกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพอย่างถูกหลักวิชาการและมีคุณภาพมาตรฐาน เช่น การอาบน้ำแร่หรือน้ำพุร้อนการฝึกกายบริหาร ทำฤๅษีดัดตน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

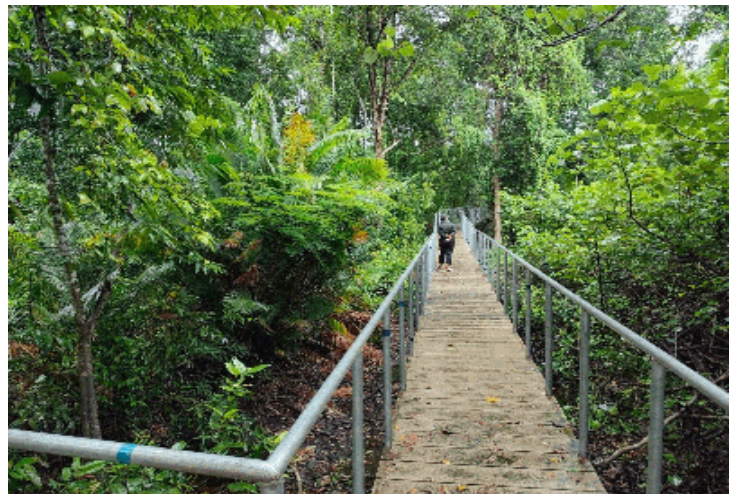
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65007173 : SRU BCG พัฒนาผลิตภัณฑ์กระเป๋าและหมวกจากกระจูด ตำบลท่าเรือ อำเภอบ้านนาเดิม
จังหวัดสุราษฎร์ธานี



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.ท่าเรือ อ.บ้านนาเดิม จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเจียดสาน บ้านท่าเรือ

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์กระเจียดสาน บ้านท่าเรือ กระเป๋าและหมวก จากกระเจียด เป็นงาน Handmade ของชาวบ้านในชุมชนท่าเรือ ซึ่งมีทรงสี่เหลี่ยมและทรงถัง ความกว้างภายในขึ้นอยู่กับทรงและขนาดของแต่ละใบ ราคาขึ้นอยู่กับขนาดและรูปแบบของสินค้า เริ่มต้นที่ใบละ 150-500 บ.

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีช่วยในการออกแบบสินค้า

การใช้เครื่องจักรที่ทันสมัยช่วยในการผลิตสินค้า ในบางขั้นตอน

การใช้เทคโนโลยีในการโฆษณาสินค้าและการให้บริการ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์กระเจียดสาน บ้านท่าเรือ เป็นสินค้าที่จัดทำจำหน่ายภายในชุมชนเท่านั้น สินค้ายังคงมีความเป็นเอกลักษณ์ของชุมชนบ้านท่าเรือ แต่รูปแบบยังดั้งเดิม เป็นเพียงกระเป๋า และหมวกสานธรรมดา กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ เป็นลูกค้าวัย 35 ปีขึ้นไป จึงได้มีการวางแผนธุรกิจของกิน โดย

1. การยกระดับผลิตภัณฑ์จากกระเจียด ได้แก่ กระเป๋าและหมวก โดยปรับเปลี่ยนรูปแบบของสินค้าให้มีความทันสมัย มีสีสันที่สวยงามขึ้น ซึ่งประดับตกแต่งลวดลายด้วยผ้า ดอกไม้ และนำไอเดียการออกแบบต่าง ๆ มาปรับใช้ให้เหมาะสม เพื่อให้สินค้าเป็นที่ต้องการของกลุ่มวัยรุ่น วัยทำงาน สามารถเป็นของขวัญของฝากให้คนลูกค้าทุกเพศทุกวัยได้

2. การออกแบบแบรนด์ของผลิตภัณฑ์ โดยใช้ชื่อที่มีความเป็นเอกลักษณ์ของตำบล เพื่อให้เป็นที่รู้จักของบุคคลทั่วไป ที่พบเห็นสินค้า และสามารถกลับมาซื้อสินค้าตามช่องทางต่าง ๆ ได้ตามต้องการ

3. การเพิ่มช่องทางการขาย จากเดิมสินค้าขายเพียงภายในชุมชน การขายสินค้าในรูปแบบออนไลน์ จึงเป็นช่องทางการสร้างรายได้ที่คาดว่าจะมีผลต่อยอดขายในระยะยาว สามารถสร้างรายได้ให้กับชุมชนได้มากขึ้น เนื่องจากปัจจุบันนี้ กลุ่มลูกค้าทุกเพศทุกวัยจะซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ เพื่อความสะดวกของตนเอง โดยช่องทางออนไลน์ที่จะมีการขายสินค้าได้แก่

-Facebook ชื่อเพจว่า ผลิตภัณฑ์จากกระเจียด บ้านท่าเรือ โดยจะมีการโพสต์ขายสินค้าและไลฟ์สด หากลูกค้าต้องการซื้อสินค้า สามารถทักข้อความเพจ สั่งซื้อสินค้าที่ดำเนินการได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง

ผลิตภัณฑ์จากกระเจียด บ้านท่าเรือ





PS65010312 : SRU BCG ยกระดับผลิตภัณฑ์และการท่องเที่ยวเชิงเกษตรสู่นิเวศเศรษฐกิจหมุนเวียนบนฐาน ทรัพยากรชุมชน ตำบลนาใต้

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.นาใต้ อ.บ้านนาเดิม จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาตุ๋นราดน้ำ

รายละเอียด : ปลาตุ๋นคุณภาพจากกลุ่มผู้เลี้ยงปลาที่รวมกลุ่มเพื่อแปรรูปเป็นปลาตุ๋นราดน้ำคุณภาพดีหอมอร่อยสะอาดด้วยเทคโนโลยีตุ๋นที่ต่อยอดจากงานวิจัยผลิตภัณฑ์สะอาดเหมาะกับการบริโภคและผลิตภัณฑ์ปลาตุ๋นที่เพิ่มมูลค่าจากหัวปลาตุ๋นเครื่องในครัวเรือนหมักและทอดกรอบรสชาติอร่อยที่จำเป็นต่อพืชบรรจุในถังเพื่อให้สามารถซื้อไปใช้งานได้สะดวก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1. ศึกษาค้นคว้าที่พลังงานแสงอาทิตย์ เพื่อเพิ่มความสะดวกถูกหลักอนามัย
2. ใช้น้ำหมักหัวปลาตุ๋นโดยใช้นวัตกรรมเครื่องกวนไฟฟ้าลดเวลาในการหมัก
3. ออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ดึงดูดลูกค้าส่งเสริมการขายทั้งหน้าร้านในตำบลและตลาดออนไลน์ทางช่องทางเพจ ตำบลนาใต้ อ.บ้านนาเดิม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตปลาตุ๋นและป้อนน้ำหมักหัวปลาตุ๋น โดยพัฒนาปลาตุ๋นที่สะอาดใหม่ผ่านเทคโนโลยีตุ๋นพลังงานแสงอาทิตย์สามารถเคลื่อนย้ายได้ และพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เลือกจากหัวปลาตุ๋นเครื่องใน ครัวเรือนหมักและทอดกรอบรสชาติ NPK ทำสติกเกอร์บอกรายละเอียดและวิธีใช้งาน โดยทั้ง 2 ผลิตภัณฑ์ได้เพิ่มบรรจุภัณฑ์เพื่อส่งเสริมการขายและโลโก้ร้าน จำหน่ายหน้าร้านของกลุ่มและขายผ่านเฟสบุ๊ค

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จำหน่ายปลาตุ๋นราดน้ำ

ออนไลน์ : ตำบลนาใต้ อ.บ้านนาเดิม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65011142 : SRU BCG ยกระดับผลิตภัณฑ์และการท่องเที่ยวเชิงเกษตรสู่นิเวศน์เศรษฐกิจหมุนเวียนบนฐาน ทรัพยากรชุมชน ตำบลนาไผ่

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.นาไผ่ อ.บ้านนาเดิม จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ท่องเที่ยวเชิงเกษตรมั่งคุดแปลงใหญ่
รายละเอียด : ทางท่องเที่ยวเชิงเกษตรโดยนำเอาจุดเด่นของพื้นที่มั่งคุดแปลงใหญ่ซึ่งเต็มไปด้วยองค์ความรู้ ทัศนียภาพและกิจกรรม เหมาะสำหรับแวะซื้อสินค้าเกษตร ท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ ให้อาหารแพะในแปลงมั่งคุด โดยได้รับการต่อยอดจากการทำแผนที่นำทางท่องเที่ยวเชิงเกษตร มีคู่มือท่องเที่ยวเชิงเกษตรและโบรชัวร์ท่องเที่ยวให้บริการ สามารถรับชมคลิปสั้นแนะนำเส้นทางก่อนไปเยี่ยมชมภายในสวนและทำกิจกรรม

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพผลผลิตทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- 1) แผนที่นำทางท่องเที่ยวเชิงเกษตร
- 2) คู่มือท่องเที่ยวเชิงเกษตร
- 3) โบรชัวร์ท่องเที่ยวเชิงเกษตร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ยกระดับเศรษฐกิจชุมชนด้วยการพัฒนาท่องเที่ยวเชิงเกษตรมั่งคุดแปลงใหญ่ของตำบลนาไผ่ อำเภอบ้านนาเดิม จังหวัดสุราษฎร์ธานี โดยการส่งเสริมความรู้และเทคนิคการดึงดูดลูกค้า รวมทั้งพัฒนาแผนที่นำทางท่องเที่ยวเชิงเกษตร คู่มือท่องเที่ยวเชิงเกษตรและโบรชัวร์ท่องเที่ยวในขั้นตอนการประชาสัมพันธ์ผ่านเพจตำบลนาไผ่ อ.บ้านนาเดิม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : กลุ่มมั่งคุดแปลงใหญ่บ้านนาเดิม
ออนไลน์ : ตำบลนาไผ่ อ.บ้านนาเดิม
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บ้านนา อ.บ้านนาเดิม จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาเมืองรมควัน

รายละเอียด : ปลาเมืองรมควันเป็นผลิตภัณฑ์จากการแปรรูปปลาเมืองโดยวิธีการรมควันด้วยเตาถ่าน และบรรจุภัณฑ์ด้วยถุงใส่ซิปลสุญญากาศ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าในพื้นที่และใกล้เคียง ตลอดจนแพนฟอรัมออนไลน์
อบรมอีคอมเมิร์ซ page facebook และ line
พัฒนาPackaging

05 : แผนธุรกิจ

- Customer Segment กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคใต้ และอาศัยอยู่ในชุมชนตำบลบ้านนา ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 16 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในด้านอาหารและผลิตภัณฑ์ด้านการแปรรูป
- Costomer Relationships มีการสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ และสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่ผู้บริโภค โดยมีการโพสต์เกี่ยวกับสินค้า และโฆษณา มีส่วนลดค่าจัดส่งเป็นประจำ มีการแจ่มแจง และอัปเดตข่าวสารต่างๆให้ลูกค้าได้ทราบ มีช่องทางการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า และการใส่ใจกับความคิดเห็นของลูกค้า
- Channels จัดจำหน่ายผ่าน Facebook/Line ชื่อ U2T For BCG ตำบล บ้านนาเดิม และตลาดนัดถนนคนเดิน ต.บ้านนา อ.บ้านนาเดิม รวมถึงการจัดจำหน่ายที่บ้าน
- Value Propositions คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับคือปลาเมืองรมควัน และน้ำพริกปลาเมือง ที่มีรสชาติสูตรเฉพาะตัว ช่วยเพิ่มคุณค่าทางโภชนาการทางอาหาร และได้รับผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ และมีราคาที่ย่อมเยา
- Key Activities กระบวนการผลิต เริ่มจากการนำปลาเมืองที่มีคุณภาพ ไปสู่การแปรรูปเป็นปลาเมืองรมควันและน้ำพริกปลาเมือง การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
- Key Resources ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการทำปลาเมืองรมควันและน้ำพริกปลาเมือง วัตถุดิบในการปรุงรสที่มีคุณภาพ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชนบ้านนาเดิม

ออนไลน์ : U2T For BCG ตำบลบ้านนา อำเภอบ้านนาเดิม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บ้านนา อ.บ้านนาเดิม จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาป่นลัม

รายละเอียด : ปลาป่นลัมเป็นผลิตภัณฑ์จากการแปรรูปปลาป่นโดยวิธีการหมักซึ่งทำให้เกิดรสเปรี้ยว และบรรจุภัณฑ์ด้วยถุงใสซีลสุญญากาศ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่และใกล้เคียง ตลอดจนแพลตฟอร์มออนไลน์

พัฒนา packaging

อบรมอีคอมเมิร์ซ pace facebookและline

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- Customer Segment กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคใต้ และอาศัยอยู่ในชุมชนตำบลบ้านนา ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 16 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในด้านอาหารและผลิตภัณฑ์ด้านการแปรรูป
- Costomer Relationships มีการสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ และสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่ผู้บริโภค โดยมีการโพสต์เกี่ยวกับสินค้า และโฆษณา มีส่วนลดค่าจัดส่งเป็นประจำ มีการแจ้งมูล และอัปเดตข่าวสารต่างๆให้ลูกค้าได้ทราบ มีช่องทางการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า และการใส่ใจกับความคิดเห็นของลูกค้า
- Channels จัดจำหน่ายผ่าน Facebook/Line ชื่อ U2T For BCG ตำบล บ้านนาเดิม และตลาดนัดถนนคนเดิน ต.บ้านนา อ.บ้านนาเดิม รวมถึงการจัดจำหน่ายที่บ้าน
- Value Propositions คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับคือปลาป่นลัม และปลาป่นแดดเดียว ที่มีรสชาติสูตรเฉพาะตัวที่ช่วยเพิ่มคุณค่าทางโภชนาการทางอาหาร และได้รับผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ และมีราคาที่ย่อมเยา
- Key Activities กระบวนการผลิต เริ่มจากการนำปลาป่นที่มีคุณภาพ ไปสู่การแปรรูปเป็นปลาป่นลัม และปลาป่นแดดเดียว การผลิตและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า
- Key Resources ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการทำปลาป่นลัมและปลาป่นแดดเดียว วัตถุดิบในการปรุงรสที่มีคุณภาพ แรงงานที่ใช้ในการผลิตซึ่งเป็นแรงงานและ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชนบ้านห้วยใหญ่

ออนไลน์ : U2T For BCG ตำบลบ้านนา อำเภอบ้านนาเดิม

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65009231 : SRU BCG พัฒนาผลิตภัณฑ์เมล็ดหน่อเหียงและเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย ตำบลคลองปราบ อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.คลองปราบ อ.บ้านนาสาร จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เมล็ดหน่อเหียงทอง และ ชุดหน่อเหียงเพาะเอง
รายละเอียด : เป็นพืชประจำท้องถิ่น มีลักษณะเป็นฝักสีดำข้างในเป็นเมล็ดสีดำ ขยายใน
กิโลกรัมละ 140 บาท แต่ใน 1 ปี จะพบได้แค่ 1 ครั้งโดยกลุ่มชาวบ้านได้คิดค้นกระบวนการแปรรูป
โดยการนำเมล็ดมาตัดปลายและแช่ลงในดิน เพื่อให้เกิดเป็นหน่อเพื่อจำหน่ายในราคาที่สูงขึ้น
กิโลกรัมละ 18

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าแบบออนไลน์
พัฒนาและยึดอายุจากเมล็ดหน่อเหียงเป็นหน่อเหียงทอง
พัฒนาบรรจุภัณฑ์ และ พัฒนาโลโก้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

นำหลัก Business Model มาปรับใช้ดังต่อไปนี้
1. ที่มาของวัตถุดิบผลิตภัณฑ์/บริการ คือการรับซื้อเมล็ดเหียงจากชาวบ้านในพื้นที่ เพื่อสร้าง
รายได้หมุนเวียนในชุมชน
2. ผลิตภัณฑ์/บริการ คือการผลิต เมล็ดหน่อเหียงทอง และ ชุดหน่อเหียงเพาะเอง
3. ขายให้ใคร คือ ธุรกิจอาหาร
4. ช่องทางการจัดจำหน่าย / การทำการตลาด คือ รูปแบบออนไลน์ และออฟไลน์
5. แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ / บริการ คือ พัฒนาบรรจุภัณฑ์ พัฒนาโลโก้ พัฒนารูปแบบการ
ขายในลักษณะการออกบูธจัดแสดงสินค้า
6. จุดแข็ง/ข้อได้เปรียบ คือ พัฒนาและยึดอายุจากเมล็ดหน่อเหียงเป็นหน่อเหียงทอง และ
พัฒนาชุดเพาะหน่อเหียงสำเร็จรูป
7. วิธีการสร้างรายได้ คือ การจัดหาวัตถุดิบที่มีอยู่แล้วในพื้นที่ นำมาผ่านกระบวนการผลิต และ
จัดจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์ และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65009161 : SRU BCG พัฒนาผลิตภัณฑ์ทองม้วนกะทิสดและเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย ตำบลคลองปราบ อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.คลองปราบ อ.บ้านนาสาร จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ทองม้วนผลไม้เพื่อพัฒนารสชาติและเพิ่มความน่ารับประทานด้วยดอกไม้ในท้องถิ่น และ ทองม้วนเพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : เป็นขนมลักษณะเป็นแผ่นม้วนกลมเป็นวง มีความกรอบ โดยมีส่วนผสม แป้ง มะพร้าว น้ำตาลปึก ไข่ไก่ น้ำมันพืชและงาดำแล้วนำมา เทราดลงในพิมพ์กลมละเลงให้แผ่เป็นแผ่นบาง ผึ่งไฟพอสุกแล้วม้วนเป็นหลอด เกิดจากกลุ่มแม่บ้าน เป็นผู้คิดค้นสูตร โดยขายในร้านค้า ราคาห่อ 10 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนารูปแบบการขายในลักษณะการออกบูธจัดแสดงสินค้า
เพิ่มความหลากหลายของรสชาติจากผลไม้ท้องถิ่น เช่นรสทุเรียนจากเนื้อทุเรียนตากเกรด
บรรจุภัณฑ์ที่ผลิตมาจากวัสดุธรรมชาติ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

นำหลัก Business Model มาปรับใช้ดังต่อไปนี้

1. ที่มาของวัตถุดิบผลิตภัณฑ์/บริการ คือการรับซื้อวัตถุดิบ เช่น แป้ง มะพร้าว น้ำตาลปึก ไข่ไก่ น้ำมันพืชและงาดำจากชาวบ้านในพื้นที่ เพื่อสร้างรายได้หมุนเวียนในชุมชน
2. ผลิตภัณฑ์/บริการ คือการผลิต ทองม้วนผลไม้เพื่อพัฒนารสชาติและเพิ่มความน่ารับประทานด้วยดอกไม้ในท้องถิ่น และ ทองม้วนเพื่อสุขภาพ
3. ขายให้ใคร คือ ธุรกิจอาหาร และกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคใต้ โดยมีอายุตั้งแต่ 16 – 60 ปี
4. ช่องทางการจัดจำหน่าย /การทำการตลาด คือ รูปแบบออนไลน์ และออฟไลน์
5. แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ /บริการ คือ การพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ พัฒนาบรรจุภัณฑ์ พัฒนาโลโก้ และพัฒนารูปแบบการขายในลักษณะการออกบูธจัดแสดงสินค้ารวมถึงช่องทางออนไลน์
6. จุดแข็ง/ข้อได้เปรียบ คือ บรรจุภัณฑ์ที่ผลิตมาจากวัสดุธรรมชาติ เพิ่มความหลากหลายของรสชาติจากผลไม้ในท้องถิ่น ประดับตกแต่งให้น่ารับประทานจากดอกไม้ในท้องถิ่น ใช้หญ้าหวานเป็นส่วนผสมแทนน้ำตาล
7. วิธีการสร้างรายได้ คือ การจัดหาวัตถุดิบที่มีอยู่แล้วในพื้นที่ นำมาผ่านกระบวนการผลิต และจัดจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์ และออฟไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ชนมนบ้านใบตอง

ออนไลน์ : ร้านชนมนบ้านใบตองByบ้าน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65005721 : SRU BCG โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์ในชุมชนอย่างยั่งยืน ตำบลควนศรี

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ควนศรี อ.บ้านนาสาร จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วย กรอบ กรอบ - ทองมันผลไม้
รายละเอียด : กล้วย กรอบ กรอบ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้ริเริ่มกลุ่มขึ้นมาใหม่ โดยการนำกล้วย มาแปรรูป/ ทองมันผลไม้ ปรับปรุงสูตรมาจากทองมันสดดั้งเดิม และสมุนไพร เฟส1 โดย ได้มีการนำผลไม้สดจากธรรมชาติที่มีในชุมชนมาสดัดเอาน้ำ และเนื้อผลไม้มาผสมผสานให้ เกิดรสชาติที่แตกต่างกัน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ และ logo brand
ส่งเสริมการขายและการตลาด
พัฒนาต่อยอด และปรับปรุงสูตรการทำของผลิตภัณฑ์ขึ้นมาใหม่

05 : แผนธุรกิจ

1. สร้างนวัตกรรมใหม่โดยการนำผลไม้ตามฤดูกาลมาแปรรูป เพื่อลดการเน่าเสีย
2. เพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ให้มีราคาสูงขึ้น
3. ทำการตลาดแบบออฟไลน์ โดยนำสินค้าไปวางขายในร้านค้าชุมชน ตลาดชุมชน ร้านต่างๆ งานประจำปีของตำบลควนศรี ของอำเภอบ้านนาสาร และของอำเภอใกล้เคียง
4. ทำการตลาดแบบออนไลน์ โดยการโปรโมทสินค้าทางเพจ Facebook ในชื่อ U2t ตำบลควนศรี และใน Tiktok shop เพื่อให้เป็นที่รู้จักในวงกว้าง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ควนศรี อ.บ้านนาสาร จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกแห้ง(น้ำพริกสมุนไพร/น้ำพริกปลาตุก/น้ำพริกปลาแห้ง) – ไตปลาแห้ง

รายละเอียด : น้ำพริกแห้ง และไตปลาแห้ง เป็นอาหารพื้นบ้านที่มีมาแต่เดิม นำมาต่อยอดพัฒนาให้มีมูลค่ามากขึ้น เก็บไว้ทานได้นาน โดยผ่านกระบวนการฆ่าเชื้อ ให้เป็นสูตรเฉพาะของชาวตำบลควนศรี โดยนำเครื่องแกง เครื่องเทศ และเครื่องปรุงรสในอัตราส่วนที่เหมาะสม ทำให้แห้งแล้วบรรจุ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ และ logo brand
ส่งเสริมการขายและการตลาด
นำอาหารพื้นบ้านที่มีอยู่แล้ว มาพัฒนาสูตร เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

1. สร้างนวัตกรรมใหม่โดยการนำสมุนไพร และปลาที่หามาได้ในพื้นที่มาแปรรูป
2. นำอาหารพื้นบ้านที่มีมาแต่เดิม มาต่อยอดพัฒนาให้เกิดมูลค่ามากขึ้น สามารถเก็บไว้ทานได้นานโดยผ่านกระบวนการฆ่าเชื้อ
3. ทำการตลาดแบบออฟไลน์ โดยนำสินค้าไปวางขายในร้านค้าชุมชน ตลาดชุมชน ร้านต่างๆ งานประจำปีของตำบลควนศรี ของอำเภอบ้านนาสาร และของอำเภอใกล้เคียง
4. ทำการตลาดแบบออนไลน์ โดยการโปรโมทสินค้าทางเพจ Facebook ในชื่อ U2t ตำบลควนศรี และใน Tiktok shop เพื่อให้เป็นที่รู้จักในวงกว้าง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.ควนสุบรรณ อ.บ้านนาสาร จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : OTOP BY ORASA

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ OTOP BY ORASA เป็นผลิตภัณฑ์ Handmade ที่เกิดจากการนำเศษผ้าและวัสดุเหลือใช้มาทำเป็นสินค้า เพื่อลดขยะและนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่โดยใช้ความคิดสร้างสรรค์ผลิตผลงานเพื่อเพิ่มมูลค่า สร้างอาชีพ และสร้างรายได้ให้แก่ชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์และตราสินค้า

ยกระดับสินค้าด้วยองค์ความรู้ เทคโนโลยีและนวัตกรรม

การขยายช่องทางการตลาด

05 : แผนธุรกิจ

1. ประชุมทีมเพื่อเลือกผลิตภัณฑ์ที่ต้องการยกระดับ
2. สอบถามข้อมูลจากผู้ประกอบการด้วยทักษะวิศวกรรมสังคมเพื่อทราบถึงปัญหาของผลิตภัณฑ์
3. กำหนดข้อปัญหาและแนวทางแก้ไข
4. ดำเนินการตามแผนงานที่กำหนด
5. ติดตามและสรุปผลการดำเนินงาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จัดบูธประชาสัมพันธ์/ วางขายในตลาดและร้านค้าชุมชน

ออนไลน์ : Facebook page U2T ตำบลควนสุบรรณ

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ควนสุบรรณ อ.บ้านนาสาร จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่เค็มสมุนไพรและโตปลาแห้งกลุ่มแปรรูปอาหารบ้านหนองบ่อ
รายละเอียด : ไข่เค็มสมุนไพรและโตปลาแห้งกลุ่มแปรรูปอาหารบ้านหนองบ่อ เป็นผลิตภัณฑ์ที่นำเอาภูมิปัญญาการถนอมอาหารและวัตถุดิบที่สามารถหาได้ในท้องถิ่นมาใช้เพื่อเพิ่มมูลค่า สร้างอาชีพ และรายได้แก่ชุมชน ซึ่งปัจจุบันยังไม่ได้รับการยกระดับเป็นผลิตภัณฑ์ OTOP

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางการตลาดให้มีความหลากหลาย
พัฒนาบรรจุภัณฑ์และตราสินค้า
ยกระดับสินค้าด้วยองค์ความรู้ เทคโนโลยีและนวัตกรรม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. ประชุมทีมเพื่อเลือกผลิตภัณฑ์ที่ต้องการพัฒนา
2. สอบถามข้อมูลจากผู้ประกอบการด้วยทักษะวิศวกรรมสังคม เพื่อทราบถึงปัญหาของผลิตภัณฑ์
3. กำหนดข้อปัญหาและแนวทางแก้ไข
4. ดำเนินการตามแผนงานที่กำหนด
5. ติดตามและสรุปผลการดำเนินงาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : จัดบูธประชาสัมพันธ์และวางขายในตลาดและร้านค้าชุมชน
ออนไลน์ : Facebook page U2T ตำบลควนสุบรรณ
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65007186 : SRU for BCG การยกระดับผลผลิตให้เกิดประโยชน์สูงสุดในชุมชนตำบลท่าชี อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ท่าชี อ.บ้านนาสาร จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ท่าชี Zero Waste กระถางต้นไม้ชีวภาพ

รายละเอียด : 1. กระถางต้นไม้ชีวภาพ ที่สร้างจากเปลือกผลไม้ต่างๆในพื้นที่ ซึ่งสามารถนำลงดินได้เลยโดยจะย่อยสลายโดยไม่เป็นพิษต่อสิ่งแวดล้อม

05 : แผนธุรกิจ

การนำผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการยกระดับ ขึ้นเรกนามาลงแพลตฟอร์มการจำหน่ายสินค้าออนไลน์ต่างๆ เช่น Shopee Lazada และเพจFacebook ที่มีอยู่แล้วเพื่อเป็นช่องทางการขายออนไลน์หากเริ่มขายและมีผลประกอบการอาจมีการยิงAdโฆษณาหรือการจัดโปรโมชั่นต่างๆ อีกทางหนึ่งคือวางขายตามร้านค้าหรือร้านขายต้นไม้หรือการประดับสวนต่างๆเนื่องจากปัจจุบันกระแสการรักโลกและการปลูกต้นไม้มาแรงซึ่งทางU2Tตำบลท่าชีคิดว่าจะสามารถสร้างยอดขายได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recovery (การนำกลับมาใช้ใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,950

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมจากวัตถุดิบธรรมชาติ เพื่อขึ้นรูปกระถางชีวภาพ

E-commerce

การออกแบบ Packaging และ Logo

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65007223 : SRU for BCG การพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป ชุมชนตำบลท่าชี อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.ท่าชี อ.บ้านนาสาร จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แพนมปลาและปลาแดดเดียวแปรรูป

รายละเอียด : แพนมปลาและปลาแดดเดียวเป็นการแปรรูปสินค้าให้มีระยะเวลาบริโภคที่นานขึ้นและยังเป็นการถนอมอาหารโดยวิธีธรรมชาติอีกด้วย

05 : แผนธุรกิจ

การนำผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการยกระดับ ขึ้นเรกนามาลงแพลตฟอร์มการจำหน่ายสินค้าออนไลน์ต่างๆ เช่น Shopee Lazada และเพจFacebook ที่มีอยู่แล้วเพื่อเป็นช่องทางการขายออนไลน์หากเริ่มขายและมีผลตอบรับที่ดีอาจมีการยิงAdโฆษณาหรือการจัดโปรโมชั่นขึ้นต่างๆเพื่อขยายการจำหน่าย อีกทางหนึ่งคือวางขายตามร้านค้าและตลาดสดเพราะเป็นที่ที่คนส่วนมากไปเป็นประจำอยู่แล้ว ซึ่งทางU2Tตำบลท่าชีคิดว่าจะสามารถสร้างยอดขายได้เพิ่มขึ้นในผลิตภัณฑ์นี้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,750

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การถนอมอาหาร

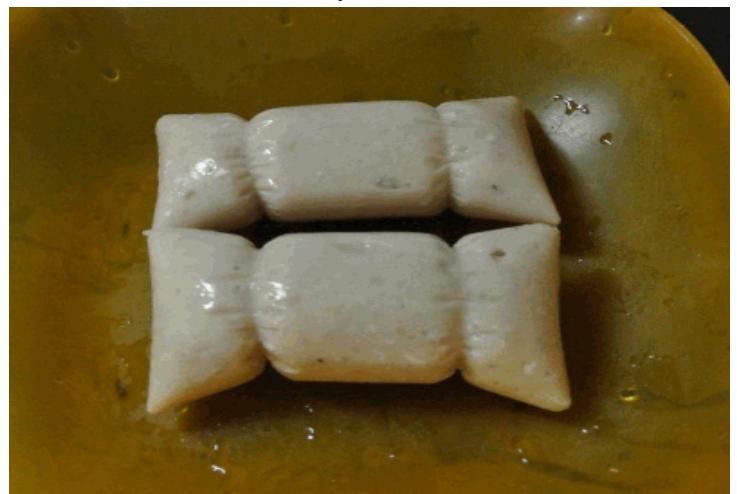
การออกแบบ Packaging และ Logo

นวัตกรรมบรรจุภัณฑ์(การซีลสุญญากาศเพื่อยืดอายุผลิตภัณฑ์)

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ทุ่งเตา อ.บ้านนาสาร จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่สมุนไพร, สบู่สมุนไพรโนราห์
รายละเอียด : สบู่สมุนไพรโนราห์ ผลิตจากส่วนผสมสมุนไพรในท้องถิ่น ช่วยในการลดเลือกริ้วรอย กระชับผิวให้นุ่มนวล อ่อนเยาว์ สารสกัดจากธรรมชาติ ไม่มีสารเคมีเจือปน สบู่สมุนไพรโนราห์ ผลิตจากส่วนผสมสมุนไพรในท้องถิ่น ช่วยทำความสะอาดรูขุมขนไม่ให้อุดตัน ผลิตเซลล์ผิว ทำให้ผิวกระจ่างใสขึ้น สารสกัดจากธรรมชาติ ไม่มีสารเคมีเจือปน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสร้างองค์ความรู้ในการผลิตสบู่สมุนไพร
การปรับปรุงและพัฒนาแบบผลิตภัณฑ์
การแปรรูปสมุนไพร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.ลงพื้นที่ประสานงานกับผู้นำท้องถิ่น เพื่อวางแผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน
2.ติดต่อกลุ่มสตรีบ้านทุ่งในไร่เพื่อหาแนวทางในการยกระดับสินค้า
3.ปรับปรุงแบบผลิตภัณฑ์,บรรจุภัณฑ์ และโลโก้
4.วางแผนการตลาด ทั้งช่องทาง Online - Offline
ช่องทางออนไลน์ : เพจ U2T SRU ตำบลทุ่งเตา
ช่องทาง Offline : จัดจำหน่ายที่สหกรณ์บ้านทุ่งในไร่, เทศกาลงานเงาะนาสาร, จัดทำเป็นของชำร่วยจำหน่ายที่ร้าน Wedding

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 16,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ทุ่งเตา อ.บ้านนาสาร จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมูฝอย,ไก่ฝอยกลุ่มสตรีบ้านไร่เหนือ

รายละเอียด : หมูฝอย คัดสรรวัตถุดิบคุณภาพ หมูสดเนื้อล้วน ต้มจนสุก จิกเป็นเส้นๆ ประรสด้วยสูตรเฉพาะ แล้วนำมาทอดจนได้สีและกลิ่นของน้ำตาลไหม้ กรอบ ไก่ฝอย คัดสรรวัตถุดิบคุณภาพ ไก่สดเนื้อล้วน ต้มจนสุก จิกเป็นเส้นๆ ประรสด้วยสูตรเฉพาะ แล้วนำมาทอดจนได้สีและกลิ่นของน้ำตาลไหม้ กรอบ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปอาหาร

การลดพลังงานที่ใช้ในกระบวนการผลิต

การสร้างรสชาติ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

- 1.ลงพื้นที่ประสานงานกับผู้นำท้องถิ่น เพื่อวางแผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน
 - 2.ติดต่อกลุ่มสตรีบ้านไร่เหนือเพื่อหาแนวทางในการพัฒนาสินค้าด้วยนวัตกรรมการแปรรูปอาหาร
 - 3.ออกแบบบรรจุภัณฑ์และโลโก้
 - 4.วางแผนการตลาด ทั้งช่องทาง Online - Offline
- ช่องทางออนไลน์ : เพจ U2T SRU ตำบลทุ่งเตา
ช่องทาง Offline : จัดจำหน่ายที่สหกรณ์บ้านทุ่งในไร่,เทศบาลงานเกาะนาสาร,ตลาดนัดชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65007251 : SRU BCG การส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน ตำบลทุ่งเตาใหม่ อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ทุ่งเตาใหม่ อ.บ้านนาสาร จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์น้ำพริกตะไคร้สูตรโบราณ/ ผลิตภัณฑ์ยาหม่องไพล
รายละเอียด : ตำบลทุ่งเตาใหม่มีพืชสมุนไพรพื้นบ้านที่นำมาแปรรูปเป็นน้ำพริกตะไคร้และยาหม่องไพลเป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างรายได้ให้กับคนในชุมชนเดิมมีการจำหน่ายโดยใช้บรรจุภัณฑ์แบบธรรมดายังไม่เป็นที่ดึงดูดความสนใจของผู้บริโภคมากนักจึงต้องการปรับปรุงพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เรียนรู้การใช้เทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์

เรียนรู้การใช้เทคโนโลยีสื่อสังคมออนไลน์ในการขยายช่องทางการตลาด

เรียนรู้การใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เป้าหมายหลัก เพิ่มรายได้ให้กับคนในชุมชน โดยการออกแบบ และพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่ ให้ความน่าสนใจ ดึงดูดความสนใจของผู้บริโภค ยกระดับมาตรฐานสินค้า และส่งเสริมช่องทางการตลาดทั้งรูปแบบออฟไลน์และออนไลน์ เพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้า ทางเพจ Facebook เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65007345 : SRU BCG ส่งเสริมและพัฒนาการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ วัฒนธรรม ตำบลทุ่งเตาใหม่ อำเภอ

บ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.ทุ่งเตาใหม่ อ.บ้านนาสาร จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : SRU BCG ส่งเสริมและพัฒนาการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ วัฒนธรรม ตำบลทุ่งเตาใหม่ อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี

รายละเอียด : ตำบลทุ่งเตาใหม่มีสถานที่ร่มรื่นเงียบสงบเหมาะแก่การปฏิบัติธรรม และเป็นแหล่งเรียนรู้ทางศาสนา คือสำนักสงฆ์ถ้ำพระ แต่ยังขาดการพัฒนาด้านภูมิทัศน์ และการประชาสัมพันธ์ที่ดีจึงจำเป็นต้องปรับปรุงแก้ไขปัญหาดังกล่าวเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงพุทธศาสนาต่อไป

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านสังคมวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจองผ่านเว็บไซต์

สร้างเพจ

แผนที่ท่องเที่ยว

05 : แผนธุรกิจ

ส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ เช่น เพจ Facebook เป็นต้น เพื่อส่งเสริมให้สำนักสงฆ์ถ้ำพระเป็นแหล่งเรียนรู้ และสถานที่สำหรับปฏิบัติธรรม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65004332 : SRU BCG ยกระดับผลิตภัณฑ์ห่อหมกและไข่เค็มกลุ่ม กศน. ตำบลนาสาร อำเภอบ้านนาสาร
จังหวัดสุราษฎร์ธานี



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.นาสาร อ.บ้านนาสาร จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ห่อหมกและไข่เค็ม กลุ่ม กศน.ตำบลนาสาร

รายละเอียด : ห่อหมกราคาห่อละ 20-50 บาทไข่เค็มสมุนไพรราคา 50-150 บาท

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ของตำบลนาสารจะเป็นประเภทอาหารการผลิตจะเป็นกลุ่ม กศน.ตำบลนาสารโดยมีผลิตภัณฑ์คือ ห่อหมกและไข่เค็มสมุนไพร สิ่งที่จะพัฒนาคือการออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่และเพิ่มยอดขายให้กับผลิตภัณฑ์ 10% โดยผู้ประกอบการมีความสนใจในเรื่องการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ดียิ่งขึ้นและการเพิ่มช่องทางการขาย ให้มียอดขายที่เพิ่มขึ้นโดยการโปรโมทผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางโซเชียลมีเดีย สร้างเครือข่ายตัวแทนจำหน่าย จัดแสดง/จำหน่ายสินค้าตามงานเทศกาล/Event

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำวัตถุดิบในท้องถิ่นมาใช้ให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น

โซเชียลมีเดีย

เสริมสร้างรายได้ให้แก่ประชาชนอีก1ทาง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65004368 : SRU BCG การส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนตำบลนาสาร อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.นาสาร อ.บ้านนาสาร จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ซาลาเปาคุนสูงและข้าวเหนียวแดงกวนแม่วรรณา
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่ 1 ซาลาเปาคุนสูง ขายชิ้นละ 7 บาท 3 ชิ้น 20 บาท มีไส้หมู ไส้หมูแดง ไส้ครีม ไส้เผือก ไส้ใบเตย ไส้มันโก (ราคาไส้หมูแดงชิ้นละ 12 บาท) ผลิตภัณฑ์ที่ 2 ข้าวเหนียวแดงกวนแม่วรรณา แบ่งขาย กิโลกรัมละ 120 บาท

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ของตำบลนาสารจะเป็นประเภทอาหารการผลิตจะเป็นกิจการเจ้าของคนเดียวโดยมีผลิตภัณฑ์คือ ซาลาเปาคุนสูงและข้าวเหนียวแดงกวนแม่วรรณา สิ่งที่จะพัฒนาคือการออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่และเพิ่มยอดขายให้กับผลิตภัณฑ์ 10% โดยผู้ประกอบการมีความสนใจในเรื่องการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ดียิ่งขึ้นและการเพิ่มช่องทางการขาย ให้มียอดขายที่เพิ่มขึ้น โดยการโปรโมทผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางโซเชียลมีเดีย สร้างเครือข่ายตัวแทนจำหน่าย จัดแสดง/จำหน่ายสินค้าตามงานเทศกาล/Event

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 14,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

โซเซียลมีเดีย
เสริมสร้างรายได้ให้แก่ประชาชนอีกทาง
นำวัตถุดิบในท้องถิ่นมาใช้ให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65008493 : SRU BCG การยกระดับเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ในชุมชน ตำบลน้ำพุ อำเภอนาสาร จังหวัด
สุราษฎร์ธานี



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.น้ำพุ อ.บ้านนาสาร จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำสมุนไพรท้องถิ่น

รายละเอียด : 1) ผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องแกง ผลิตโดยชุมชนในหมู่บ้านดอนทราย ตำบลน้ำพุ มี 2 ประเภท คือ เครื่องแกงคั่ว และเครื่องแกงส้ม 2) ผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องดื่ม คือ น้ำสมุนไพรท้องถิ่น YAYA โดยผลิตภัณฑ์น้ำสมุนไพรท้องถิ่น เช่น น้ำตะไคร้ น้ำอ้อย น้ำเสาวรส เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์สุญญากาศ

พัฒนาฉลากสินค้า

การใช้สื่อประชาสัมพันธ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

เครื่องแกงบ้านดอนทรายและน้ำสมุนไพรท้องถิ่น เป็นสิ่งที่ทำรายได้ให้กับชุมชนในตำบลน้ำพุ แต่เนื่องจากวัตถุดิบในชุมชนไม่เพียงพอ ผู้ผลิตจึงต้องหาวัตถุดิบจากภายนอกเข้ามาใช้ในการผลิตสินค้า ทำให้ต้นทุนการผลิตสูง ส่งผลให้ราคาสินค้าสูงเพิ่มมากขึ้น และอาจไม่ก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มขึ้นตามเป้าหมายที่กำหนด เป็นเหตุให้ทางทีมวิศวะกรสังคมได้หาแนวทางการคิดวิธีลดต้นทุนการผลิตรวมถึงการเพิ่มมูลค่าสินค้า ดังนี้

- ส่งเสริมให้ชาวบ้านเพิ่มการปลูกพืชที่เป็นวัตถุดิบที่ใช้ เช่น พริก ตะไคร้ ขมิ้น อัญชัน เสาวรส และเพิ่มการปลูกผักสวนครัว เพื่อจำหน่ายแก่ผู้ผลิตสินค้า และตลาดในชุมชน โดยเป็นการลดต้นทุนให้แก่ผู้ผลิตสินค้าเอง และเพิ่มรายได้ให้แก่คนในชุมชนไปพร้อมกัน
- ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่ให้ที่ดึงดูดใจให้แก่สินค้า
- หาแนวทางการจัดทำบัญชีต้นทุน และบัญชีการขายสินค้า
- เพิ่มช่องทางการตลาด เช่น กระจายสินค้าแก่ชุมชนบริเวณใกล้เคียง ส่งออกต่างจังหวัด ร้าน SRU Shop
- เพิ่มช่องทางออนไลน์ เช่น ทางเพจเฟสบุ๊ค เพื่อเพิ่มฐานลูกค้าให้มากยิ่งขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



**PS65008551 : SRU BCG การพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวชุมชนเชิงสุขภาพบึงนาพร้า ตำบลน้ำพุ อำเภอ
บ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี**

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.น้ำพุ อ.บ้านนาสาร จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แหล่งท่องเที่ยวเชิงสุขภาพบึงนาพร้า

รายละเอียด : การปรับปรุงภูมิทัศน์ และการจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยวเชิงสุขภาพบึงนาพร้าให้มีความน่าสนใจและดึงดูดผู้คนในชุมชนและบริเวณใกล้เคียงมาใช้บริการเพื่อออกกำลังกายหรือพักผ่อนหย่อนใจเพิ่มมากขึ้น

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ทาง facebook

ปรับปรุงภูมิทัศน์

อบรมเชิงปฏิบัติการเกี่ยวกับการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

05 : แผนธุรกิจ

บึงนาพร้าเป็นส่วนสาธารณะและเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงสุขภาพของตำบลน้ำพุที่ได้มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งทางวิศวกรรมสังคมได้มีแผนพัฒนาเพิ่มเติมดังนี้

- ปรับปรุงภูมิทัศน์โดยรอบของบึงนาพร้า เช่น ปลูกต้นไม้ ซ่อมแซมอุปกรณ์ออกกำลังกาย
- จัดกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพการออกกำลังกายในตำบล
- สร้างจุดเช็คอิน จุดถ่ายรูปแก่ผู้คนที่มาออกกำลังกายเพื่อเพิ่มแรงดึงดูด เพิ่มความสวยงาม
- จัดแต่งเพิ่มเติมไม้เพื่อความร่มรื่น
- สร้างสื่อประชาสัมพันธ์ เพื่อให้ผู้คนบริเวณใกล้เคียงได้มาออกกำลังกาย พักผ่อนหย่อนใจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.พรุพี อ.บ้านนาสาร จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หมูฝอย

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์หมูฝอยซึ่งผลิตขึ้นโดยวัตถุดิบ(เนื้อหมู)จากเกษตรกรภายในชุมชน โดยจะพัฒนาผลิตภัณฑ์ในส่วนของบริษัทใหม่เพิ่มเติม เพื่อเพิ่มโอกาสทางการตลาด รวมถึงแนะนำวิธีการขายผลิตภัณฑ์ทางออนไลน์ให้กับพ่อค้าแม่ค้าในชุมชน เพื่อเพิ่มยอดขายผลิตภัณฑ์ให้มากขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ โดยพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความโดดเด่นรวมถึงการออกแบบโลโก้ฉลากผลิตภัณฑ์

การคำนวณต้นทุน/กำไรและกลยุทธ์ทางการตลาดในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์

การเพิ่มช่องทางการตลาด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ขั้นที่ 1 ประชุม วางแผนและเตรียมความพร้อมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์
ขั้นที่ 2 ลงพื้นที่พูดคุยกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านทุ่งกือในการวางแผนการตลาดเพื่อเพิ่มโอกาสในการขายสินค้า
ขั้นที่ 3 ศึกษา ขยายความรู้โดยการอบรมเชิงปฏิบัติการเรื่องการยกระดับผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มโอกาสทางการตลาด พร้อมกับวิเคราะห์การตลาดในการวางขายผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของผู้บริโภคทั้งรูปแบบ off-line และ online ให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านทุ่งกือ
ขั้นที่ 4 เขียนแผนการตลาดในการวางขายผลิตภัณฑ์ทั้งรูปแบบ off-line และ online
ขั้นที่ 5 ดำเนินการวางขายผลิตภัณฑ์ตามแผนการตลาดที่ตั้งไว้
ขั้นที่ 6 สรุปผลการดำเนินธุรกิจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.พรพิ อ.บ้านนาสาร จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวย่ำสมุนไพร

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ทางเลือกสุขภาพที่เข้าถึงผู้บริโภคได้ง่าย โดยจะพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ใหม่เพิ่มเติม รวมถึงเพิ่มช่องทางการขาย เพื่อเพิ่มยอดขายผลิตภัณฑ์ให้มากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ในส่วนของการสร้างสินค้าข้าวย่ำสมุนไพร

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ โดยพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความโดดเด่น รวมถึงการออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์

การเพิ่มช่องทางการตลาดและการคำนวณต้นทุน/กำไรและกลยุทธ์ทางการตลาดในการ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ขั้นที่ 1 ประชุม วางแผนและเตรียมความพร้อมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์
ขั้นที่ 2 ลงพื้นที่พูดคุยกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านทุ่งกือในการวางแผนการตลาดเพื่อเพิ่มโอกาสในการขายสินค้า
ขั้นที่ 3 ศึกษา ขยายความรู้ โดยการอบรมเชิงปฏิบัติการเรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ พร้อมทบทวนวิเคราะห์การตลาดในการวางขายผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของผู้บริโภค ทั้งรูปแบบ off-line และ online ให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านทุ่งกือ
ขั้นที่ 4 เขียนแผนการตลาดในการวางขายผลิตภัณฑ์ทั้งรูปแบบ off-line และ online
ขั้นที่ 5 ดำเนินการวางขายผลิตภัณฑ์ตามแผนการตลาดที่ตั้งไว้
ขั้นที่ 6 สรุปผลการดำเนินธุรกิจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.เพิ่มพูนทรัพย์ อ.บ้านนาสาร จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำตกเหมืองทวด

รายละเอียด : น้ำตกเหมืองทวด เป็นน้ำตกที่รู้จักกันแพร่หลายในเขตอำเภอบ้านนาสาร มี 7 ชั้น สูงสุดสูงประมาณ 20 เมตร บริเวณ น้ำตกมีร่มไม้ร่มรื่นสวยงาม ตั้งอยู่ในท้องที่บ้านเหมืองทวด หมู่ที่ 1 ตำบลเพิ่มพูนทรัพย์ อำเภอบ้านนาสาร ห่างจากจังหวัดสุราษฎร์ธานี 45 กิโลเมตร

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แผนที่การท่องเที่ยวชุมชน

ป้ายบอกเส้นทางท่องเที่ยว

คู่มือการท่องเที่ยว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

SRU BCG โครงการพัฒนาพื้นที่แหล่งท่องเที่ยวน้ำตกเหมืองทวด ตำบลเพิ่มพูนทรัพย์ เป็นเครื่องมือสร้างความเข้มแข็งขององค์กรชาวบ้านในการจัดการทรัพยากรธรรมชาติ โดยกระบวนการมีส่วนร่วมของคนในชุมชน ให้มีส่วนร่วมในการกำหนดทิศทางการพัฒนาการท่องเที่ยวจากต้นทุนที่มีอยู่ในชุมชนอย่างหลากหลายทั้ง ธรรมชาติ ประวัติศาสตร์ วัฒนธรรม ประเพณี วิถีชีวิต และการอนุรักษ์ การให้คนในชุมชนมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการ ได้รับประโยชน์ และร่วมแก้ไขปัญหาที่มาจากการท่องเที่ยว ดังนั้นหากส่งเสริมให้ชุมชนมีการบริหารจัดการการท่องเที่ยวที่ดี การท่องเที่ยวโดยชุมชนจะทำให้เกิดการจ้างงานในชุมชน และเกิดการกระจายรายได้

สู่ชุมชน ลดปัญหาการอพยพย้ายถิ่น เนื่องจากมีตลาดรองรับผลผลิตการเกษตรในชุมชน ก่อให้เกิดอุตสาหกรรม

ในครัวเรือน เช่น การจำหน่ายสินค้าผลผลิตผลการเกษตรที่ชุมชนเพาะปลูก การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชนท้องถิ่น เกิดการกระจายรายได้ โดยการท่องเที่ยวอย่างครบวงจร และสามารถขยายไปสู่การพัฒนาเครือข่ายชุมชนเชิงสร้างสรรค์ที่มุ่งให้ชุมชนดำเนินชีวิตตามหลักการพึ่งพาตนเองได้

Business model canvas

1. พันธมิตรหลัก

องค์การบริหารส่วนตำบล อุทยานแห่งชาติ เขตรักษาพันธุ์สัตว์ป่า ร้านค้าปลีก ร้านอาหาร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T-SRU-Permpoontrap

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65007148 : SRU BCG โครงการส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมชุมชน ณ ค่ายลูกเสือ บ่อน้ำร้อน ตำบลเพิ่มพูนทรัพย์



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.เพิ่มพูนทรัพย์ อ.บ้านนาสาร จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ค่ายลูกเสือ บ่อน้ำร้อน

รายละเอียด : "ค่ายลูกเสือ บ่อน้ำร้อน" ตั้งอยู่หมู่ที่ 5 ตำบลเพิ่มพูนทรัพย์ อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี เนื้อที่ประมาณ 64 ไร่ มีห้องน้ำให้บริการแก่ผู้ที่ต้องการอาบน้ำร้อน มีบ่อน้ำพุร้อนขนาดใหญ่ มีภูเขารอบรอบ ต้นไม้ น้อยใหญ่ และเป็นธรรมชาติที่สวยงาม

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

แผนที่การท่องเที่ยวชุมชน

ป้ายบอกเส้นทางการท่องเที่ยว

ผลิตภัณฑ์สมุนไพรอบน้ำร้อน

05 : แผนธุรกิจ

"ค่ายลูกเสือ บ่อน้ำร้อน" ตั้งอยู่หมู่ที่ 5 ตำบลเพิ่มพูนทรัพย์ อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี เนื้อที่ประมาณ 64 ไร่ มีห้องน้ำให้บริการแก่ผู้ที่ต้องการอาบน้ำร้อน มีบ่อน้ำพุร้อนขนาดใหญ่ มีภูเขารอบรอบ ต้นไม้ น้อยใหญ่ เป็นธรรมชาติที่สวยงาม อากาศเย็นสบายเหมาะแก่การพักผ่อนหย่อนใจ ซึ่งในแต่ละปีจะมีกิจกรรมจากทางภาครัฐและภาคเอกชน ใช้เป็นสถานที่ในการจัดกิจกรรมต่างๆ พื้นที่โดยรอบติดกับลำคลองจวาง การเดินทางสะดวกสบาย ซึ่งอยู่ไม่ไกลจากจุดชุมชน

ทีมวิศวกรสังคม ตำบลเพิ่มพูนทรัพย์ ลงพื้นที่สำรวจบริบทสถานที่ต่างๆในชุมชนร่วมกับทางภาครัฐ ซึ่งได้มาในภายใต้โครงการ "SRU BCG โครงการส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมชุมชน ณ ค่ายลูกเสือ บ่อน้ำร้อน ตำบลเพิ่มพูนทรัพย์"

Business model canvas

1. พันธมิตรหลัก (key partner)

เกษตรกร สวนผลไม้ เจาะ กูเรียน ร้านค้าปลีก ร้านอาหาร สถานที่ท่องเที่ยว (เชื่อมโยง) การขนส่ง

2. กิจกรรมหลัก (key Activities)

แนะนำการท่องเที่ยว ประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยว นำเที่ยว

3. ทรัพยากรหลัก (key resources)

บุคลากรด้านการนำเที่ยว บุคลากรด้านการตลาด

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : U2T-SRU-Permpoontrap

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65008431 : SRU BCG ส่งเสริมและพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวชุมชนตำบลลำพูน อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ลำพูน อ.บ้านนาสาร จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ท่องเที่ยว with me ที่ลำพูน

รายละเอียด : มี 2 กิจกรรม คือ 1. การพัฒนาและบำรุงรักษาสถานที่ท่องเที่ยวภายในชุมชน
2. การประชาสัมพันธ์สถานที่ท่องเที่ยวให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น โดยการจัดทำวิดีโอประชาสัมพันธ์ผ่านแพลตฟอร์มต่าง ๆ ทั้ง Facebook Tiktok และ Youtube เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ทำสื่อประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยว เผยแพร่ผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์

ใช้สื่อออนไลน์เพิ่มโอกาสทางการสร้างรายได้

การพัฒนาและบำรุงรักษาสถานที่ท่องเที่ยว

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจยึดหลักตาม PDCA

- วางแผน (Plan) การดำเนินงานร่วมกับเครือข่ายภายในชุมชนให้สอดคล้องกับความต้องการและตรงกับวัตถุประสงค์ที่วางไว้โดยยึดหลัก BCG
- ลงมือ (Do) จัดทำกิจกรรมที่เป็นการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวภายในชุมชน รวมถึงสร้างแพลตฟอร์มที่จะนำไปใช้ในการประชาสัมพันธ์ และการช่วยบำรุงรักษาพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวที่มีอยู่ให้น่าสนใจมากยิ่งขึ้น
- ประเมินผล (Check) ที่ได้โดยการวัดจากยอดขายค่าบริการของสถานที่ท่องเที่ยว พร้อมทั้งสรุปผลการดำเนินงาน
- สรุปผลปัญหาและอุปสรรค (Act) ในการดำเนินงาน พร้อมทั้งหาวิธีแก้ไขต่อไปเพื่อสร้างความยั่งยืนต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65009156 : SRU BCG ยกระดับและพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนตำบลลำปวน อำเภอบ้านนาสาร จังหวัด
สุราษฎร์ธานี



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.ลำปวน อ.บ้านนาสาร จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์แปรรูปตำบลลำปวน by SRU for BCG

รายละเอียด : มี 2 ผลิตภัณฑ์ คือ 1.น้ำสมุนไพรเพื่อสุขภาพ 2.น้ำพริกจากหนุสุมไพรเป็น
การนำสมุนไพรที่มีในท้องถิ่นมาเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิต

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การนำแพลตฟอร์มออนไลน์มาใช้ในการประชาสัมพันธ์และส่งเสริมช่องทางการขาย
ยกระดับและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีมาตรฐานเพิ่มมากขึ้น
การใช้สมุนไพรพื้นบ้านแทนน้ำตาลทราย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจยึดหลักตาม PDCA

1. วางแผน (Plan) การดำเนินงานร่วมกับผู้เกี่ยวข้องและประชาชนในพื้นที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการและตรงกับวัตถุประสงค์ที่วางไว้โดยยึดหลัก BCG
2. ลงมือ (Do) จัดทำผลิตภัณฑ์เพื่อพร้อมในการจัดจำหน่ายรวมถึงสร้างแพลตฟอร์มที่จะนำไปใช้ในการส่งเสริมตัวผลิตภัณฑ์ และพร้อมลงมือทำตามแผนที่ได้วางไว้ทั้งการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การสร้างช่องทางการขาย/ประชาสัมพันธ์ และการพัฒนาบรรจุภัณฑ์และโลโก้ให้น่าดึงดูด
3. ประเมินผล (Check) ที่ได้โดยการวัดจากยอดขายเดิม พร้อมทั้งสรุปผลการดำเนินงาน
4. สรุปผลปัญหาและอุปสรรค (Act) ในการดำเนินงาน พร้อมทั้งหาวิธีแก้ไขต่อไปเพื่อสร้างความยั่งยืนต่อไป

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 13,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.คลองชะอุ่น อ.พนม จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มิ่งฟ้า

รายละเอียด : 1. ผลิตภัณฑ์เจลล้างหน้า ผลิตภัณฑ์สบู่และวุ้นอาบน้ำจระเข้ 2. ผลิตภัณฑ์ครีมอาบน้ำ ผลิตภัณฑ์สบู่ 3. ผลิตภัณฑ์โลชั่นทาผิว สูตรกันแดด ผลิตภัณฑ์สบู่

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ ไปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคนิคการถ่ายรูปและการโปรโมทสินค้า

การจัดทำเพจและช่องทางออนไลน์

ส่งเสริมช่องทางการขายและการตลาด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

- วางแผน/เก็บข้อมูล เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์บนเว็บไซต์ โดยการลงโปสเตอร์พูดคุยกับประธานกลุ่มสนุนไฟบ้านทุ่งตาหมอน
 - นำข้อมูลที่ได้จากที่ลงไปพูดคุยกับกลุ่มสนุนไฟบ้านทุ่งตาหมอน มาปรึกษากับอาจารย์และสมาชิกภายในกลุ่ม เพื่อเลือกผลิตภัณฑ์ที่ต้องการจะนำมาพัฒนาและยกระดับ
 - เลือกผลิตภัณฑ์ที่ต้องการจะพัฒนาและยกระดับ จึงนำผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมาวางแผนการตลาด เพื่อเพิ่มยอดขาย พัฒนาแพคเกจจิ้ง หาช่องทางการตลาดและกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น
 - ผลิตภัณฑ์เจลล้างหน้า
 - ผลิตภัณฑ์ครีมอาบน้ำ
 - ผลิตภัณฑ์โลชั่นทาผิว สูตรกันแดด
- มีแผนการจัด ผลิตภัณฑ์เจลล้างหน้า ผลิตภัณฑ์ครีมอาบน้ำ และผลิตภัณฑ์โลชั่นทาผิว สูตรกันแดด โดยการนำผลิตภัณฑ์ทั้ง 3 ผลิตภัณฑ์มาจัดเป็นก๊อปปี้เพื่อช่วยเพิ่ม ยอดขายในช่วงเทศกาล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.คลองชะอุ่น อ.พนม จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่บั้งขึ้น

รายละเอียด : 1.สบู่บั้งขึ้น ผลิตภัณฑ์สบู่บั้งขึ้น 2 บั้งขนาดสบู่บั้งขึ้น ผลิตจากหญ้าเห็ดมอญ ต้นกระดุกไก่ดำและไพล

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ ไปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคนิคการถ่ายรูปและการโปรโมทสินค้า

การจัดทำเพจและช่องทางออนไลน์

ส่งเสริมช่องทางการขายและการตลาด

05 : แผนธุรกิจ

- วางแผน/เก็บข้อมูล เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์บั้งขึ้น โดยการลงไปพบปะพูดคุยกับประธานกลุ่มสบู่บั้งขึ้นบ้านทุ่งตาหมอน
- นำข้อมูลที่ได้จากที่ลงไปพูดคุยกับกลุ่มสบู่บั้งขึ้นบ้านทุ่งตาหมอน มาปรึกษาหารือกับอาจารย์และสมาชิกภายในกลุ่ม เพื่อเลือกผลิตภัณฑ์ที่ต้องการจะนำมาพัฒนาและยกระดับ
- เลือกผลิตภัณฑ์ที่ต้องการจะพัฒนาและยกระดับ จึงนำผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมาวางแผนการตลาด เพื่อเพิ่มยอดขาย พัฒนาแพคเกจจิ้ง หาช่องทางการตลาดและกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น
 - ผลิตภัณฑ์สบู่บั้งขึ้น ซึ่งจะนำมาพัฒนาในรูปแบบใหม่โดยการ เปลี่ยนรูปทรงจากสบู่รูปทรงดอกไม้มาเป็นสบู่รูปทรงวงรีเพื่อความสะดวกในการนำมาใช้งาน และได้มีการเปลี่ยนรูปแบบแพคเกจจิ้งใหม่โดยมีแผนในการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจและกลมกลืนกับธรรมชาติมากขึ้น
 - ผลิตภัณฑ์น้ำบั้งขึ้นสบู่บั้งขึ้น โดยมีแผนในการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีกลิ่นที่ดูมีมาตรฐานมากขึ้น มีความน่าสนใจและดึงดูดใจลูกค้าในการนำมาเป็นของฝาก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.คลองศก อ.พนม จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แก้วมังกร

รายละเอียด : 1.สเปรย์กันยุง มีทั้งหมด 3 สูตร สูตรตะไคร้หอม สูตรมะกรูด สูตรผสมตะไคร้หอมและมะกรูด สูตรละ3ขนาดแต่ละขนาดมีราคา (69บาท38ml) ,(79บาท50ml),(129บาท100ml)2.โลชั่นตะไคร้หอมกันยุงมี1สูตรขนาด 150 ml ราคา 159 บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้สมุนไพรในท้องถิ่นให้เกิดประโยชน์

นวัตกรรมโลชั่นกันยุงสมุนไพร

นวัตกรรมสเปรย์กันยุงสมุนไพร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

1. ประชุมสมาชิกร่วมกับกลุ่มแม่บ้านเพื่อลงพื้นที่เก็บศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมและศึกษาความเป็นมาของผลิตภัณฑ์ในชุมชน
2. ลงพื้นที่สำรวจการดำเนินงานของกลุ่มแม่บ้านเพื่อวิเคราะห์ความต้องการในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และกำหนดแผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน
3. พัฒนาผลิตภัณฑ์แบบภูมิปัญญาชาวบ้านดั้งเดิมไปสู่การใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ที่ให้ผลผลิตที่คุ้มค่า มุ่งองค์ความรู้ในการลดต้นทุนและสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ของชุมชน
4. พัฒนบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความหลากหลายและน่าสนใจมากยิ่งขึ้น
5. หาดตลาดเพื่อส่งเสริมนยอดขายของผลิตภัณฑ์ให้มียอดขายเพิ่มขึ้นด้วยการลงพื้นที่สำรวจตามร้านค้าและรีสอร์ทต่างๆและด้วยสื่อสังคมออนไลน์ เช่น เพจFacebook, TikTok และ Line

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.คลองศก อ.พนม จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แก้วมังกร

รายละเอียด : 1.รูปหอมกับยุงสมุนไพรเป็นผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาขึ้นใหม่ทำมาจากตะไคร้หอม
ใช้ของที่เหลือจากการทำสเปรย์กันยุง2.เทียนหอมกับยุงสมุนไพรเป็นผลิตภัณฑ์ที่พัฒนา
ขึ้นใหม่ทำมาจากตะไคร้หอมผสมมะกรูด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมเทียนหอมสมุนไพร

นวัตกรรมรูปหอมสมุนไพร

นวัตกรรมการใช้พืชในท้องถิ่นให้เกิดประโยชน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

1. ประชุมสมาชิกร่วมกับกลุ่มแม่บ้านเพื่อลงพื้นที่เก็บศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมและศึกษาความเป็นมาของผลิตภัณฑ์ในชุมชน
2. ลงพื้นที่สำรวจการดำเนินงานของกลุ่มแม่บ้านเพื่อวิเคราะห์ความต้องการในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และกำหนดแผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน
3. พัฒนาผลิตภัณฑ์แบบภูมิปัญญาชาวบ้านดั้งเดิมไปสู่การใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ที่ให้ผลผลิตที่คุ้มค่า มุ่งองค์ความรู้ในการลดต้นทุนและสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ของชุมชน
4. พัฒนบรรจุภัณฑ์ให้มีความหลากหลายและน่าสนใจมากยิ่งขึ้น
5. หาตลาดเพื่อส่งเสริมยอดขายของผลิตภัณฑ์ให้มียอดขายเพิ่มขึ้นด้วยการลงพื้นที่สำรวจตามร้านค้าและรีสอร์ทต่างๆและด้วยสื่อสังคมออนไลน์ เช่น เพจFacebook, TikTok และ Line

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 33,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65008651 : SRU BCG พัฒนาต่อยอดสินค้า ตำบลพนม อำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.พนม อ.พนม จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กลุ่มเครื่องแกงแม่บ้านแสนสุขประชารักษ์

รายละเอียด : กลุ่มเครื่องแกงแม่บ้านแสนสุขประชารักษ์ ตั้งอยู่หมู่ที่ 7 ตำบลพนม มีวิธีการในการผลิตโดยการบด ในปัจจุบันมีการบรรจุผลิตภัณฑ์โดยการใส่ถุงพลาสติก และมีการจัดจำหน่ายภายในชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

- 1.ประชุมวางแผนการดำเนินงาน
- 2.ลงพื้นที่เก็บข้อมูลในท้องถิ่น
- 3.นำข้อมูลมาวิเคราะห์
- 4.วางแผนในการพัฒนาสินค้า
- 5.ยกระดับผลิตภัณฑ์ โดยการปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์
- 6.เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มรูปแบบผลิตภัณฑ์เป็นน้ำแกงส้มสำเร็จรูป เพื่อความสะดวกในการใช้งาน

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ตอบสนองต่อการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางสื่อออนไลน์ เพื่อเพิ่มยอดขายให้มากขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65009010 : SRU BCG โครงการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ ตำบลพนม อำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.พนม อ.พนม จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พัฒนาแหล่งท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์

รายละเอียด : วัดพนมเป็นสถานที่สำคัญ ที่ดึงดูดความสนใจของผู้คนให้เข้ามาทำบุญและท่องเที่ยว และเป็นแหล่งอนุรักษ์พันธุ์ปลา ในแหล่งน้ำธรรมชาติ

05 : แผนธุรกิจ

- 1.ประชุมวางแผนการดำเนินงาน
- 2.ลงพื้นที่เก็บข้อมูลในท้องถิ่น
- 3.นำข้อมูลมาวิเคราะห์
- 4.วางแผนในการยกระดับแหล่งท่องเที่ยว
- 5.ลงพื้นที่ปรับปรุงแหล่งท่องเที่ยว ให้มีความน่าสนใจ
- 6.มีการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพื่อให้ความรู้ ความตระหนักและสร้างจิตสำนึกในการจัดการทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมท้องถิ่น พื้นที่ตำบลพนม

เพื่อขับเคลื่อนกลุ่มผู้นำและเยาวชนรักษ์สิ่งแวดล้อม พื้นที่ตำบลพนม

เพื่อส่งเสริมอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและการท่องเที่ยว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.พุนพิน อ.พุนพิน จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำผึ้ง (Honey)

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์น้ำผึ้งจากกลุ่มเลี้ยงบ้านเบญจา เป็นน้ำผึ้งในแพ็คเกจใหม่ที่ได้ทำการออกแบบ แพ็คเกจให้มีขนาดเล็กจิ๋ว ผลิต และ ออกแบบหลากหลายให้สวยงาม เพื่อจัดทำเป็นของฝาก หรือของขวัญ จำหน่ายในราคาที่ต่ำลง และง่ายต่อการขนส่ง ทำให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดทำเพจ Facebook ให้แก่กลุ่มน้ำผึ้งเพื่อเป็นช่องทางในการติดต่อซื้อขาย เนื่องจากในปัจจุบันใช้เป็น Facebook ส่วนตัว

ใช้เครื่องในการกรองน้ำผึ้งที่ได้มาตรฐานเพื่อลดการปนเปื้อนของเชื้อจุลินทรีย์ จากเดิมใช้ผ้าขาวบางในการกรองน้ำผึ้ง อาจเกิดการปนเปื้อนจากการนับด้วยมือและเชื้อจุลินทรีย์ใน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจสำหรับกลุ่มเลี้ยงบ้านเบญจา ได้มีการเพิ่มช่องทางการตลาดในการขายน้ำผึ้งผ่านช่องทางออนไลน์ facebook โดยการสร้างเพจให้กับตัวแทนกลุ่มสมาชิกเป็นผู้ดูแล และพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีขนาดกะทัดรัดเหมาะกับการเป็นของฝาก ของชำร่วย จำหน่ายในราคาที่ถูกลง เหมาะกับกลุ่มลูกค้าที่ต้องการซื้อในราคาที่จับต้องได้เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้ามากขึ้น เพิ่มช่องทางการขายผลิตภัณฑ์น้ำผึ้งทั้ง ออนไลน์ และออฟไลน์ เพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่สมาชิกกลุ่มดังกล่าว เพิ่มมูลค่าให้น้ำผึ้ง และผลิตภัณฑ์ใหม่คือ มะนาวดองน้ำผึ้ง ซึ่งมีสรรพคุณที่ช่วยในเรื่องของระบบขับถ่าย เพิ่มวิตามินซี เป็นเครื่องดื่มเพิ่มความสดชื่นให้ร่างกาย เป็นทางเลือกให้แก่กลุ่มคนรักสุขภาพอีกด้วยอีกทั้งเป็นผลิตภัณฑ์ที่สะดวกต่อการขนส่ง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มี

ออนไลน์ : พุนพิน City U2T

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.พุลเกื่อน อ.พนม จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โตปลาแห้ง

รายละเอียด : โตปลาแห้งเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ของกลุ่มเครื่องแกงบ้านบางลึก ม.5 ต.พุลเกื่อน อ.พนม จ.สุราษฎร์ธานี ผลิตขึ้นเพื่อพัฒนาต่อยอดเครื่องแกง เพื่อเพิ่มยอดขายและเพิ่มตัวเลือกใหม่ให้แก่ลูกค้า

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดทำเพจ Facebook ให้แก่กลุ่มเครื่องแกงเพื่อเป็นช่องทางในการติดต่อซื้อขาย เนื่องจากในปัจจุบันใช้ Facebook ส่วนตัวเป็นช่องทางการขาย การยุบรวมเป็นขั้นตอนเดียวกันเพื่อย่นระยะเวลาในการปรุงและผัดแกงโตปลาให้แห้ง ทำให้มีเวลาในการเตรียมวัตถุดิบอื่นๆเพิ่มขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์เครื่องแกงของกลุ่มเครื่องแกงบ้านบางลึก ม.5 ต.พุลเกื่อน อ.พนม จ.สุราษฎร์ธานี เดิมมีจำหน่ายอยู่แล้ว 3 ชนิด คือ เครื่องแกงพริก เครื่องแกงส้ม และเครื่องแกงกะทิ ผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่ยอมรับในรสชาติและคุณภาพ จึงได้มีการจัดทำสินค้าและผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายมากขึ้น ครอบคลุม ปรับเปลี่ยนและแปรรูปให้มีความน่าสนใจ โดยเพิ่มชนิดของเครื่องแกง คือ เครื่องแกงเขียวหวาน และผลิตภัณฑ์เครื่องแกงแปรรูป คือ โตปลาแห้ง เพื่อตอบสนองความต้องการและสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายมากขึ้นผ่านทั้งช่องทางออฟไลน์และออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไม่มี

ออนไลน์ : พุลเกื่อน City U2T

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65004977 : SRU BCG ยกระดับศักยภาพ เพื่อเสริมสร้างรายได้จากผลิตภัณฑ์ชุมชนตำบลพังกาญจน์

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.พังกาญจน์ อ.พนม จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำแกงสำเร็จรูปบ้านพังกาญจน์

รายละเอียด : น้ำแกงสำเร็จรูปเข้มข้นที่พัฒนาต่อยอดจากเครื่องแกงบ้านพังกาญจน์ ขนาด 250 มิลลิลิตร สะดวกต่อการประกอบอาหาร เก็บไว้ได้นาน

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจของเครื่องแกงรูปแบบกระปุก และน้ำแกงสำเร็จรูปบ้านพังกาญจน์ เน้นการยกระดับเครื่องแกงบ้านพังกาญจน์ และพัฒนาเป็นน้ำแกงสำเร็จรูป เพื่อให้ตรงต่อความต้องการของลูกค้าในปัจจุบัน โดยการนำเสนอข้อมูลที่เป็นประโยชน์เกี่ยวกับการเก็บรักษา ส่วนประกอบ เน้นการสร้างรายได้จากการขายตามตลาด ร้านค้าในชุมชน และรายได้จากการขายออนไลน์ (Facebook Fanpage)

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 11,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การเลือกใช้บรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมสำหรับผู้บริโภคยุคใหม่

การถนอมอาหารเพื่อยืดอายุผลิตภัณฑ์เครื่องแกงโดยการพาสเจอร์ไรซ์

การแปรรูปเครื่องแกงให้มีความทันสมัย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65005248 : SRU BCG ยกระดับและส่งเสริมการท่องเที่ยวในชุมชน ตำบลพังงาญณี
สุราษฎร์ธานี



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.พังงาญณี อ.พนม จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

6 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สถานที่ท่องเที่ยววังหั่วกา

รายละเอียด : มีการส่งเสริมและพัฒนาสถานที่ท่องเที่ยวในชุมชนเชิงสร้างสรรค์ และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ซึ่งส่งผลต่อสุขภาพที่ดีของคนในชุมชน และยังเป็นส่งเสริมการท่องเที่ยวเมืองรอง เพื่อลดการกระจุกตัวของนักท่องเที่ยวเมืองหลัก

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การพัฒนาออกแบบให้สถานที่มีความน่าสนใจ

สร้างจุด Check in ในชุมชนและการปิกนิกในระบบ CBD (Community Big Data)

การประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการท่องเที่ยวผ่านช่องทางที่หลากหลาย

05 : แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจการพัฒนาภูมิทัศน์และสิ่งแวดล้อมสถานที่ท่องเที่ยววังหั่วกา และการประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการท่องเที่ยว มีการวิเคราะห์ความต้องการของชุมชน มาใช้ในการวางแผนเพื่อพัฒนาสถานที่ท่องเที่ยวให้ตอบสนองต่อความต้องการ เช่น มีจุดเช็คอิน มีจุดออกกำลังกาย เน้นการประชาสัมพันธ์ข้อมูลที่เป็นประโยชน์เพื่อให้ผู้ที่เข้ามาท่องเที่ยวมีข้อมูลเพียงพอในการตัดสินใจ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.ไทรชิ่ง อ.พระแสง จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไทรชิ่ง snacks

รายละเอียด : ผสมแป้งข้าวเจ้าแป้งมัน น้ำตาลทราย น้ำปูนใส หัวกะทิ ไข่ไก่ ผสมงาขาว/งาดำ คนให้ทั่ว ตั้งกระทะเทน้ำมันรอให้ร้อน นำแม่พิมพ์ขนมดอกจอกแช่ในน้ำมันให้แม่พิมพ์ร้อน นำแม่พิมพ์พรมกับแป้งแล้วนำไปทอด เมื่อขนมเริ่มเซ็ดตัวยกแม่พิมพ์ออก ทอดจนสุกเหลือง ยกขึ้นสะเด็ดน้ำมัน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การประชาสัมพันธ์ เช่น เพจ facebook และร้านค้าในชุมชน

กลิ่น สี จากธรรมชาติโดยใช้วัตถุดิบในชุมชน เช่น เผือก กล้วยหอม พักทอง มันม่วงบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.พันธมิตรที่สำคัญ
 - ผู้นำชุมชนหมู่ที่4ตำบลไทรชิ่ง
 - กลุ่มสตรีหมู่ที่4
- 2.กิจกรรมหลัก
 - การจัดเตรียมวัตถุดิบอุปกรณ์สำหรับทำขนม
 - การบรรจุขนมลงไปในกล่องบรรจุภัณฑ์
 - การจัดจำหน่ายสินค้า
- 3.ทรัพยากรหลัก
 - สูตรในการผสมแป้ง
 - อุปกรณ์ในการทำขนม
 - วัตถุดิบในการทำขนม
- 4.คุณค่าจุดแข็ง
 - อนุรักษ์ประเพณีและวัฒนธรรมด้านการทำขนม
 - ใช้วัสดุในชุมชน
 - ส่งเสริมความร่วมมือในชุมชน
 - ช่วยสร้างรายได้เสริมให้กับชุมชน
- 5.ความสัมพันธ์กับลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 16,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ไทรทอง อ.พระแสง จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : บ้านขนม ไทรทอง

รายละเอียด : แซ่ข้าวเหนียวไว้ 1 คืน ึ่งให้สุก ขึ้นรูปแล้วตากแดดให้แห้ง ตั้งไฟใส่น้ำมัน เมื่อ น้ำมันร้อนจัด เอาข้าวเหนียวลงทอดให้เหลืองและกรอบ เสร็จแล้วช้อนขึ้นใส่ภาชนะให้สะเด็ด น้ำมัน และเตรียมใส่บรรจุภัณฑ์พร้อมวางจำหน่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์

การประชาสัมพันธ์ เช่น เพจ Facebook และร้านค้าในชุมชน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.พันธมิตรที่สำคัญ
 - ความเป็นผู้นำชุมชนหมู่ที่ 4 ตำบลไทรทอง
 - กลุ่มสตรีหมู่ที่ 4
- 2.กิจกรรมหลัก
 - การเตรียมวัตถุดิบอุปกรณ์สำหรับทำขนม
 - การบรรจุขนมลงไปในกล่องบรรจุภัณฑ์
 - การจัดจำหน่ายสินค้า
- 3.ทรัพยากรหลัก
 - สูตรในการทำขนม
 - อุปกรณ์ในการทำขนม
 - วัตถุดิบในการทำขนม
- 4.คุณค่าจุดแข็ง
 - อนุรักษ์ประเพณีและวัฒนธรรมด้านการทำขนม
 - ใช้วัสดุในชุมชน
 - ส่งเสริมความร่วมมือในชุมชน
 - ช่วยสร้างรายได้เสริมให้กับชุมชน
- 5.ความสัมพันธ์กับลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 17,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ไทรโยค อ.พระแสง จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมทองม้วน กลุ่มแม่บ้านเนินสุวรรณ

รายละเอียด : เป็นขนมหวานมงคลที่คนไทยมักให้เป็นของขวัญ สื่อถึงการมีและเคียงคู่กลุ่มชาวบ้านตำบลไทรโยคจึงเล็งเห็นว่านำมาทำขายในชุมชนเพื่อเป็นขนมรับประทานในครัวเรือน ทองม้วนจะมีหลายรสชาติเช่นใบเตย ฟักทองกะทิไ้หอมมีความเหนียวกรอบสามารถรับประทานเป็นของว่างชากาา

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-
-
-

05 : แผนธุรกิจ

ทองม้วนเป็นขนมหวานมงคลที่คนไทยมักให้เป็นของขวัญสื่อถึงการมีและเคียงคู่กลุ่มชาวบ้านตำบลไทรโยคจึงเล็งเห็นว่านำมาทำขายในชุมชนเพื่อเป็นขนมรับประทานในครัวเรือนทองม้วนจะมีหลายรสชาติเช่นใบเตยฟักทองกะทิไ้หอมมีความเหนียวกรอบสามารถรับประทานเป็นของว่างชากาาแพหรือรับประทานคู่กับเครื่องดื่มเย็นๆ

- 1.เพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์
- 2.ออกแบบโลโก้เฉพาะสินค้า
- 3.สร้างการขายของออนไลน์เช่นTiktokFacebookIweg
- 4.เพิ่มบรรจุภัณฑ์ให้สวยงาม

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ไทรโยค อ.พระแสง จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำยาล้างจาน

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์น้ำยาล้างจาน สรรพคุณจากมะนาว และสรรพคุณรักษาโรคต่างๆ ส่วนผสมของสารลดแรงตึงผิว ที่มีการกระจายตัวต่ำ ประโยชน์หลักของน้ำยาล้างจานคือ ใช้ล้างภาชนะและเครื่องครัวด้วยมือหลังจากประกอบหรือรับประทานอาหารแล้ว น้ำยาล้างจานทำให้สิ่งสกปรกและไขมันหลุดจากภาชนะ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์

ออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์

-

05 : แผนธุรกิจ

น้ำยาล้างจานกลุ่มแม่บ้านจัดตั้งขึ้นเพื่อใช้ในครัวเรือน มีวัตถุดิบที่มาจากธรรมชาติ ทำให้ประหยัดค่าใช้จ่าย โดยทำจากมะนาว และสรรพคุณรักษาโรคทั่วไป โดยทำให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยมีการบันทึกรายการดำเนินงาน

1. ประชุมทีมและกลั่นสมาชิกแม่บ้านประจวบคีรีขันธ์เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์
2. ออกแบบผลิตภัณฑ์น้ำยาล้างจาน
3. ศึกษาข้อมูล วิธีการทำ
4. ศึกษาเกี่ยวกับการทำแพ็คเกจ
5. ทำ SWOT ของผลิตภัณฑ์
6. ทดลองใช้ผลิตภัณฑ์จากสินค้าตัวเดิมและบันทึกปัญหาต่างๆนำมาแก้ไข
7. ทดสอบการวางขายตลาดและร้านค้าในท้องถิ่น รวมถึงการขายออนไลน์และศึกษาความหน้าจะเป็นของผู้บริโภค
8. ศึกษาการส่งเสริมการขายโดยเน้น ขายแบบมีโปรโมชั่น เพื่อสร้างมิติใหม่ของการขาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,900

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

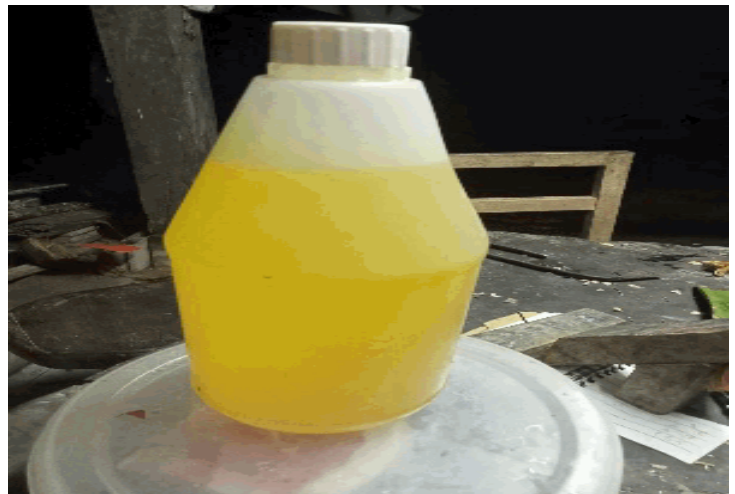
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65005149 : SRU BCG ยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชนตำบลบางสวรรค์ อำเภอพระแสง จังหวัดสุราษฎร์ธานี

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บางสวรรค์ อ.พระแสง จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันโพลีเอสเตอร์

รายละเอียด : น้ำมันโพลีเอสเตอร์จากสมุนไพร เป็นยาสามัญประจำบ้าน ใช้ทาบรรเทาอาการหวัด คัดจมูกและแมลงสัตว์กัดต่อย

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการนำเอาสมุนไพรธรรมชาติ ประจําถิ่นในพื้นที่อ่างน้ำพุ ตำบลบางสวรรค์ เพื่อมายกระดับเป็นผลิตภัณฑ์ชุมชน สามารถสร้างงานและรายได้ให้แก่ชุมชน อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น รวมทั้งเป็นการสร้างเอกลักษณ์ให้กับแหล่งท่องเที่ยวอ่างน้ำพุ และมีการขยายช่องทางการจำหน่ายให้ครอบคลุมกับกลุ่มเป้าหมายในตลาดออนไลน์มากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านค้าชุมชนอ่างน้ำพุ

ออนไลน์ : ยามมองสมุนไพร"บ้านอ่างน้ำพุ"

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาโลโก้ผลิตภัณฑ์

ขยายช่องทางการตลาดออนไลน์

ออกแบบบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.บางสวรรค์ อ.พระแสง จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แหล่งท่องเที่ยวอ่างน้ำพุ

รายละเอียด : แหล่งท่องเที่ยวอ่างน้ำพุ เป็นแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติ ที่ได้รับความนิยมของตำบลบางสวรรค์ สามารถทำกิจกรรมเล่นน้ำ พายเรือชมจุดชมวิว รวมทั้งเป็นแหล่งเรียนรู้สมุนไพรท้องถิ่นสำหรับผู้สนใจ

05 : แผนธุรกิจ

การส่งเสริมสถานที่ท่องเที่ยวอ่างน้ำพุ จัดให้มีการปรับปรุงภูมิทัศน์และยกระดับเป็นแหล่งเรียนรู้สมุนไพรพื้นบ้าน โดยการจัดเป็นสวนหย่อม เพื่อให้นักท่องเที่ยวที่มาท่องเที่ยวอ่างน้ำพุ ได้เรียนรู้สมุนไพรพื้นบ้าน และสรรพคุณสมุนไพรชนิดนั้นๆ เป็นการเพิ่มความรู้ให้กับนักท่องเที่ยว และประชาสัมพันธ์สถานที่ท่องเที่ยวอ่างน้ำพุโดยผ่านช่องทางออนไลน์ FACEBOOK เพจ U2T FOR BCG ตำบลบางสวรรค์

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : สถานที่ท่องเที่ยวอ่างน้ำพุ หมู่ที่ 13 ตำบลบางสวรรค์ อำเภอพระแสง จังหวัดสุราษฎร์ธานี

ออนไลน์ : ไลน์ "อ่างน้ำพุ"

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บริการช่วยเหลือดูแลกรณีฉุกเฉินแก่นักท่องเที่ยว

จุดสแกนขยะ

แหล่งเรียนรู้สมุนไพร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65006073 : SRU BCG โครงการพัฒนาบรรจุภัณฑ์และส่งเสริมการจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำยาล้างจาน
บ้านน้ำดำ ตำบลสาธุ

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.สาธุ อ.พระแสง จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : SRU BCGกระป๋องจานลดโลกร้อน

รายละเอียด : 1 เป็นสินค้าประดิษฐ์ด้วยมือเป็นการจักสานโดยเส้นเชือกพลาสติก 2 สินค้าสามารถใช้ทดแทนถุงพลาสติกได้ 3 ทำความสะอาดได้ง่ายสวยงามแข็งแรงใช้งานได้ดีกว่าถุงพลาสติกช่วยลดขยะมูลฝอยไม่ทำให้เกิดภาวะเรือนกระจก 4 สามารถใช้น้ำกลับมาใช้ใหม่ได้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reuse (การใช้ซ้ำ)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้วัสดุธรรมชาติที่มีอยู่ในชุมชน ให้เป็นประโยชน์ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของน้ำยาล้างจาน
ปรับเปลี่ยนโลโก้ ให้ทันสมัย น่าสนใจ
เพิ่มช่องทางการขายออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

- 1 เปลี่ยนแพคเกจจิ้งใหม่
- 2 เพิ่มโลโก้ใหม่
- 3 เพิ่มช่องทางการขายออนไลน์
- 4 เพิ่มการตีการตลาดในชุมชนและตลาดในอำเภอเปิดช่องทางที่หลากหลายเข้าถึงทุกเพศทุกวัยราคาสินค้าจับต้องได้

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65006315 : SRU BCG โครงการอบรมบรรรจุภัณฑ์และส่งเสริมการจำหน่ายผลิตภัณฑ์กระเป๋าสานบ้าน

หัวข้อราย ตำบลสาธุ

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.สาธุ อ.พระแสง จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ยาล้างจานบ้านน้ำเต้า

รายละเอียด : 1 น้ยาล้างจานทอเองของกลุ่มแม่บ้าน ตำบลสาธุ 2 น้ยาล้างจานผลิตจากธรรมชาติ เช่น น้ำมะกรูด มะนาวเป็นต้น 3 ผลิตออกมาในรูปแบบเข้มนขันขจัดคราบและกลิ่นคาวได้ง่าย

05 : แผนธุรกิจ

- 1 ปรับเปลี่ยนรูปทรงให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า
- 2 เปลี่ยนโลโก้ใหม่ให้ทันสมัย
- 3 เพิ่มยอดขายช่องทางออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Reuse (การใช้ซ้ำ)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สามารถใช้ซ้ำและนำกลับมาใช้ใหม่ได้

พัฒนาขนาดรูปแบบ รูปทรงและลวดลาย ให้มีความทันสมัย เพื่อตอบสนองต่อความต้องการ

ของลูกค้า

เพิ่มช่องทางการขาย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.สินเจียร อ.พระแสง จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้ามัดย้อมสิ่งเจียร

รายละเอียด : 1.เสื้อผ้ามีหลากหลายขนาด มีเนื้อผ้าและลวดลายที่แตกต่าง2.กระเป๋ามีรูปแบบหลากหลาย3.มีสีสันทนทานตามจินตนาการที่ต้องการ 4.มีเอกลักษณ์ดึงดูดลูกค้า 5.เสื้อผ้ามัดย้อมมีลวดลายโดดเด่น 6.สามารถใส่ได้ทุกสถานการณ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะแก่การจำหน่าย
เพิ่มช่องทางการขายผ่านทางระบบออนไลน์
พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายโดยใช้สื่อดิจิทัล

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.ประชุมกับสมาชิกในกลุ่มของตำบลสินเจียร
- 2.ประสานงานกับกลุ่มผ้ามัดย้อมในตำบลสินเจียร
- 3.ลงพื้นที่เพื่อสอบถามข้อมูลขั้นตอนการทอและวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ
- 4.รวบรวมข้อมูล ขั้นตอนจากการลงพื้นที่
- 5.จัดทำโครงการผ้ามัดย้อม
- 6.จัดทำนำยี่ห้อรูปแบบ ออนไลน์ ออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์การศึกษาอบรมและศึกษาดูงานอริยาตย์อำเภอพระแสง
ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100083450723533>
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.สินเจริญ อ.พระแสง จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี
5 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุยหมักชีวภาพ

รายละเอียด : ปุยหมักชีวภาพและน้ำหมักชีวภาพของตำบลสินเจริญ ปุยหมักชีวภาพที่ได้มาจากมูลสัตว์ต่างๆเช่น มูลไก่ มูลวัว มูลค่างควา เป็นต้นและน้ำหมักชีวภาพได้มาจากเศษผัก หัวปลา ผลไม้ เป็นต้น ที่มีประโยชน์ในการปรับปรุงบำรุงดิน รักษาความชุ่มชื้นในดินได้ดี

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะแก่การจำหน่าย
เพิ่มช่องทางการขายผ่านทางระบบออนไลน์
พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายโดยใช้สื่อดิจิทัล

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.ประชุมสมาชิกในกลุ่มของตำบลสินเจริญ
- 2.ประสานงานกับกลุ่มผู้จัดทำ
- 3.ลงพื้นที่เพื่อสอบถามข้อมูล ขั้นตอนการทำและจัดเตรียมอุปกรณ์ต่างๆ
- 4.รวบรวมข้อมูลจากการลงพื้นที่
- 5.จัดทำโครงการ โดยการพัฒนาปุยหมักและน้ำหมักชีวภาพ
- 6.จัดทำบัญชีรูปแบบ ออฟไลน์ ออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 14,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ไร่นายเกลือ นายสุขสวัสดิ์ สารา หมู่ที่10 ตำบล สินเจริญ อำเภอพระแสง จังหวัดสุราษฎร์ธานี

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100063733492057>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ลินปูน อ.พระแสง จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่สมุนไพร

รายละเอียด : สบู่สมุนไพร ไม่มีสารเจือปน / กลิ่นน้ำว่า 100%

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้ระบบเทคโนโลยีในการแจ้งข้อมูลข่าวสารของผลิตภัณฑ์ชุมชน

ใช้มือถือและกล้องถ่ายรูปในการเก็บข้อมูลและเก็บภาพ

ใช้ช่องทาง online ในการโปรโมทให้คนรู้จักผลิตภัณฑ์ในชุมชนมากขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

- 1.โอกาส : กระแสความใส่ใจในสุขภาพและความงามโดยเฉพาะจากสมุนไพรไทย ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่มีอยู่ในชุมชน ซึ่งไม่มีต้นทุนสามารถนำมาสร้างมูลค่าเป็นผลิตภัณฑ์ได้โดยตรงทันที
2. อุปสรรค : ผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพและความงามมีจำนวนมากให้เลือกหลากหลาย มีผู้ผลิตเป็นจำนวนมาก นำไปสู่การแข่งขันกันขอส่วนแบ่งการตลาดอย่างเข้มข้น
3. วัตถุประสงค์ทางการตลาด
- 3.1 เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค
- 3.2 เพื่อสร้างต้องการในการบริโภคผลิตภัณฑ์
- 3.3 เพื่อสร้างยอดขายให้แก่ผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65010536 : SRU BCG โครงการปรับภูมิทัศน์ป่าห้วยแม่ชีเพื่อเสริมสร้างรายได้ผ่านการท่องเที่ยวชุมชนเชิงบูรณาการ

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.สินปุน อ.พระแสง จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ป่าห้วยแม่ชีวิปัสสนา
รายละเอียด : สถานที่ปฏิบัติธรรม มีป่าต้นน้ำ

05 : แผนธุรกิจ

(1. เป้าหมายการท่องเที่ยว : เพื่อสร้างการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ด้วยศาสนา วัฒนธรรม และวิถีชีวิตของชุมชน / สอง : เพื่อสร้างบูรณาการการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม ศาสนา และภูมิปัญญาของชุมชน / สาม: เพื่อสร้างรายได้ให้ชุมชนจากทุนทางวัฒนธรรม ศาสนา และภูมิปัญญาของชุมชน
(2. ชื่อผลิตภัณฑ์ : การท่องเที่ยวเชิงบูรณาการป่าห้วยแม่ชีวิปัสสนา
(3. รายละเอียดผลิตภัณฑ์ : สถานที่ท่องเที่ยวโดยทุนทางวัฒนธรรมของชุมชน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้มือถือ/กล้องถ่ายรูปในการเก็บข้อมูลและเก็บภาพ
ใช้ช่องทาง online ในการโปรโมทให้คนรู้สถานที่ท่องเที่ยวมากขึ้น
ใช้ระบบเทคโนโลยีในการแจ้งข้อมูลข่าวสารในโลกอินเทอร์เน็ต

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





**PS65005247 : โครงการอบรมเชิงปฏิบัติการการพัฒนาบรรจุภัณฑ์และส่งเสริมการจำหน่ายเครื่องแกง
ตำบลอโศก อำเภอพระแสง จังหวัดสุราษฎร์ธานี**

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.อโศก อ.พระแสง จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องแกงบ้านันท์

รายละเอียด : เครื่องแกง บ้านันท์ เป็นเครื่องแกงที่มาจากการรวมกลุ่มของเกษตรกร และกลุ่มสตรีในชุมชนบ้านไสยรบ ซึ่งนำวัตถุดิบที่เกษตรกรในพื้นที่ได้ปลูกไว้ มาเป็นวัตถุดิบในการทำเครื่องแกง ได้มีการพัฒนาคุณภาพ บรรจุภัณฑ์ และส่งเสริมการจำหน่ายโดยใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีด้านการขาย

นวัตกรรมสาขาการอาหาร

เทคโนโลยีการบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์เครื่องบ้านันท์

เครื่องแกงบ้านันท์ได้มีการผลิตและจัดจำหน่ายอยู่ที่ หมู่5 ต.อโศก อ.พระแสง จ. สุราษฎร์ธานี จากการสำรวจและศึกษาเบื้องต้นของผลิตภัณฑ์นี้ ทางทีมงานได้สังเกตเห็นถึงการสร้างรายได้เพิ่มเติมให้กับประชาชนในชุมชนมากขึ้น จากเดิมเครื่องแกงบ้านันท์เป็นที่ยอมรับในวงแคบตามบ้านใกล้เคียง

และเพราะเหตุนี้ทางทีมงานอโศกได้วางแผนธุรกิจเข้ามาพัฒนาผลิตภัณฑ์ ยกระดับ ให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น เช่นการทำโลโก้ แพคเกจ และการเก็บรักษาให้ยาวนานยิ่งขึ้น สร้างความน่าเชื่อถือในผลิตภัณฑ์ ให้มีคุณภาพ น่าสนใจ ทั้งนี้ทางทีมงานเลยได้นำเทคโนโลยี โซเชียล เข้ามาช่วยในโครงการนี้เพื่อจะมีการกระจายรายได้มาจากหลายช่องทาง อีกทั้งยังได้รับการแพร่หลายไปยังผู้บริโภคทุกรูปแบบ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 32,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65005399 : โครงการอบรมเชิงปฏิบัติการการพัฒนาบรรจุภัณฑ์และส่งเสริมการจำหน่ายปลาแดดเดียว

ตำบลอโศก อำเภอพระแสง จังหวัดสุราษฎร์ธานี



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.อโศก อ.พระแสง จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

4 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาแดดเดียว

รายละเอียด : ปลาแดดเดียวเป็นผลิตภัณฑ์ที่มาจากการทำประมงพื้นบ้าน และได้มีการนำมาแปรรูปเป็นปลาแดดเดียว ที่ม.ร.ร. BCG อโศก เห็นว่าสามารถยกระดับและพัฒนาสินค้าเพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชน โดยการนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมเข้ามามีส่วนช่วย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการขาย

เทคโนโลยีการผลิต

เทคโนโลยีการบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ปลาแดดเดียว

ปลาแดดเดียวหรือปลาแปรรูปเป็นที่นิยมมากใน หมู่ 7 ต.อโศก อ.พระแสง จ.สุราษฎร์ธานี ผลิตภัณฑ์ปลาแดดเดียวเป็นจุดเด่นหรือจุดขายของคนในชุมชนที่ใกล้เคียงน้ำลำคลอง เพราะเหตุนี้เลยได้มีการสร้างผลิตภัณฑ์ขึ้นในการหาเลี้ยงชีพในชีวิตประจำวัน ทางทีมงานอโศกเลยเห็นช่องทางขยายรายได้ให้แก่คนในชุมชน โดยการจัดทำโครงการยกระดับผลิตภัณฑ์ปลาแดดเดียวให้เป็นที่รู้จักกันกันอย่างแพร่หลายเพิ่มจากเดิม โดยการจัดการนำเทคโนโลยีและโซเซียลเข้ามาช่วยในการขยายรายได้ของผลิตภัณฑ์ ทางทีมงานเลยทำการจัดการอบรม การสร้างภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ปลาแดดเดียว เช่นการสร้างแบรนด์ สร้างแพ็คเกจในการเก็บรักษาคุณภาพผลิตภัณฑ์เพื่อต่อยอดในการจัดจำหน่ายในการขนส่งได้อย่างสะดวกในอนาคต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.กรุด อ.พุนพิน จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี
5 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาตุ๋นบ้านกับซัน

รายละเอียด : ในต.กรุดเป็นพื้นที่ติดกับแม่น้ำ จึงทำให้มีผลิตภัณฑ์แปรรูปที่ได้จากการทำประมงพื้นบ้านแต่มีปัญหามีปลาตกไซ้ที่ไม่สามารถส่งขายตามท้องตลาดได้ ดังนั้นประชากรในพื้นที่จึงมีการจัดตั้งกลุ่มนำปลาเหล่านั้นมาทำผลิตภัณฑ์แปรรูปเป็นปลาตุ๋นและปลาตุ๋นแดดเดียว

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- 1.พัฒนา Packaging Design คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุภัณฑ์
- 2.อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform
- 3.กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.ลงสำรวจพื้นที่และเก็บข้อมูลพื้นฐาน
- 2.เตรียมข้อมูลทั่วไปของผลิตภัณฑ์
- 3.ศึกษาขั้นตอนและกระบวนการผลิต
- 4.วางแผนการตลาดทั้งรูปแบบออฟไลน์และออนไลน์
- 5.จัดจำหน่ายและสรุปผล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.กรุด อ.พุนพิน จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กะปิแท้บ้านกรุด 100%

รายละเอียด : พื้นที่ในต.กรุด เป็นพื้นที่ติดกับแม่น้ำ จึงทำให้มีผลิตภัณฑ์แปรรูปที่ได้มาจากการทำประมงพื้นบ้าน ดังนั้นในต.กรุดจึงมีการจัดทำกะปิ ที่เป็นหนึ่งในวัฒนธรรมอาหารของภาคใต้ เพื่อสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนและคนในพื้นที่

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

1.พัฒนา Packaging Design คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

2.อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

3.กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบนแพลตฟอร์มออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

- 1.ลงสำรวจพื้นที่และเก็บข้อมูลพื้นฐาน
- 2.เตรียมข้อมูลทั่วไปของผลิตภัณฑ์
- 3.ศึกษาขั้นตอนและกระบวนการผลิต
- 4.วางแผนการตลาดทั้งรูปแบบออฟไลน์และออนไลน์
- 5.จัดจำหน่ายและสรุปผล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.เขาหัวควาย อ.พุนพิน จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : จุลินทรีย์สังเคราะห์แสง

รายละเอียด : จากการลงพื้นที่พบว่าในตำบลมีอาชีพเป็นเกษตรกรชาวสวนผลไม้ สวนยาง เป็นต้น มีการใช้ปุ๋ยเคมีเป็นจำนวนมาก จึงมีแนวคิดในการพัฒนาเศรษฐกิจหมุนเวียน เพื่อส่งเสริมและถ่ายทอดองค์ความรู้ จุลินทรีย์สังเคราะห์แสงจากมูลสัตว์และเศษพืชผักผลไม้

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ขยายตลาดสินค้าให้เป็นที่ยอมรับขึ้นการผ่านช่องทางออนไลน์

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้เป็นที่น่าสนใจ(ใส่คิวอาร์โค้ดบนสติ๊กเกอร์ที่ติดอยู่บนบรรจุภัณฑ์)

ใช้นวัตกรรมทำให้ยี่อจุลินทรีย์สังเคราะห์แสงได้ยาวนานกว่าเดิม

05 : แผนธุรกิจ

1. วิเคราะห์หาจุดเด่นของสินค้าเพื่อพัฒนาตัวสินค้าให้ดียิ่งขึ้น
2. ส่งเสริมและยกระดับสินค้าในรูปแบบแพคเกจจิ้งให้น่าสนใจมากยิ่งขึ้น
3. ขยายการตลาดสินค้าให้เป็นที่ยอมรับมากยิ่งขึ้น เช่น การขายออนไลน์ผ่านช่องทางแอปพลิเคชันต่างๆ Facebook tiktok

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.เขาหัวควาย อ.พุนพิน จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกปลาตุ๋น

รายละเอียด : เนื่องจากทางวิศวกรสังคมตำบลเขาหัวควายได้มีการลงพื้นที่พบว่าชาวบ้านในพื้นที่มีผลิตภัณฑ์ปลาตุ๋นอยู่แล้ว ทางวิศวกรจึงนำเทคโนโลยีเข้ามาเพื่อแปรรูปผลิตภัณฑ์ปลาตุ๋นให้เป็นน้ำพริกปลาตุ๋น เพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชน และเป็นอาชีพใหม่เพื่อต่อยอด

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำเทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์มาใช้ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ ให้สวยงาม โดดเด่น น่าสนใจ

ใช้องค์ความรู้ทางเทคโนโลยีการถนอมอาหาร เพื่อพัฒนาตัวสินค้าให้มีอายุการเก็บรักษาได้มากขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- วิเคราะห์หาจุดเด่นของสินค้าเพื่อพัฒนาตัวสินค้าให้ดียิ่งขึ้น
- ส่งเสริมและยกระดับสินค้าในรูปแบบแพคเกจจิ้งให้น่าสนใจมากยิ่งขึ้น
- ขยายการตลาดสินค้าให้เป็นที่ยอมรับมากยิ่งขึ้น เช่น การขายออนไลน์ผ่านช่องทางแอปพลิเคชันต่างๆ Facebook tiktok

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ตะปาน อ.พุนพิน จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์เสื้อมัดย้อมด้วยสีมัดย้อมเย็น

รายละเอียด : การทำเสื้อมัดย้อมอยู่ที่องค์ความรู้ทักษะและประสบการณ์ของแต่ละบุคคล การลงมือทำการออกแบบลวดลาย ลายเสื้อที่ตำบลตะปานทำอยู่ ลายกันหอย,ลายกาทะ บาต,ลายพระอาทิตย์,ลายดอกไม้,ลายทางมะพร้าว,ลายเจียง,ลายริ้วแวนนอน ซึ่งเราสามารถออกแบบลายใหม่ๆได้ตามความชอบ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบลวดลายใหม่ที่น่าสนใจมากขึ้น

การสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าและทำการตลาด

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ๆ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เป้าหมาย คือ เพิ่มยอดขาย 10% การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ แพคเกจจิ้งให้มีความน่าสนใจ รวมถึง การส่งเสริมการตลาดแบบออนไลน์และแบบออฟไลน์ การเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า การวิเคราะห์ SWOT ศึกษาสถานการณ์การเก็บข้อมูล การเตรียมแผน และการนำแผนไป ปฏิบัติตามแผนที่วางไว้

1. กำหนดเป้าหมาย / ผลที่คาดว่าจะได้รับ
2. วางแผนการทำงาน / วางแผนค่าใช้จ่ายให้สอดคล้องกับงบประมาณที่ได้รับ
3. แบ่งงานให้สมาชิกในกลุ่ม ตามความสามารถและความเหมาะสม
4. ลงมือปฏิบัติงานตามบทบาทหน้าที่ / ลงพื้นที่ประสานงาน
5. ประเมินผลและปรับปรุงงาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปันล้านมีนิมาร์ค

ออนไลน์ : U2T SRU ตะปาน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ตะปาน อ.พุนพิน จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกนรกป่าปรีดา

รายละเอียด : น้ำพริกเป็นอาหารประจำถิ่นของภาคใต้ ซึ่งแต่ละบ้านก็จะมีสูตรที่เป็นเอกลักษณ์แตกต่างกัน ทั้งรสชาติ กลิ่น สี ส่วนผสมและวิธีการทำ น้ำพริกนรกป่าปรีดามีส่วนผสม ดังนี้ ปลาย่าง, พริก, หอมแดง, กระเทียม, น้ำมันนํ้ามะขามเปียก, พงปรงรส, น้ำตาล, เกลือป่น, น้ำเปล่า, กะปิ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา แพคเกจจิ้งเน้นคุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุภัณฑ์
การสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าและทำการตลาด
การถนอมอาหารเพื่อยืดอายุผลิตภัณฑ์ให้ยาวนานขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เป้าหมาย คือ เพิ่มยอดขาย 10% การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ แพคเกจจิ้งให้มีความน่าสนใจ รวมถึงการส่งเสริมการตลาดแบบออนไลน์และแบบออฟไลน์ การเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า การวิเคราะห์ SWOT ศึกษาสถานการณ์การเก็บข้อมูล การเตรียมแผน และการนำแผนไปปฏิบัติตามแผนที่วางไว้

1. กำหนดเป้าหมาย / ผลที่คาดว่าจะได้รับ
2. วางแผนการทำงาน / วางแผนค่าใช้จ่ายให้สอดคล้องกับงบประมาณที่ได้รับ
3. แบ่งงานให้สมาชิกในกลุ่ม ตามความสามารถและความเหมาะสม
4. ลงมือปฏิบัติงานตามบทบาทหน้าที่ / ลงพื้นที่ประสานงาน
5. ประเมินผลและปรับปรุงงาน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ปาลันมินิมาร์ท

ออนไลน์ : U2T SRU ตำบลตะปาน

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ท่าข้าม อ.พุนพิน จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่กากกาแฟ Hello Phunphin coffee soap bars

รายละเอียด : ช่วยผลิตเซลล์ผิวเก่าเปิดเผยผิวใหม่ที่ดูขาวกระจ่างใสเรียบเนียน ยังทำให้ผิวแข็งแรงไม่อ่อนแอ ช่วยลดสาเหตุที่ทำให้เกิดฝ้า กระ จุดด่างดำ ช่วยชะลอความชราและสร้างความชุ่มชื้นให้กับผิว มีกลิ่นหอมอ่อนๆ ใช้แล้วผิวหอม ชุ่มชื้น สบายผิว

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

2. พัฒนา Packaging ให้มีคุณภาพ และได้มาตรฐานในเพื่อให้อายุคงทนและตอบโจทย์ BCG

3. พัฒนาเทคโนโลยีด้วยคิวอาร์โค้ดที่สามารถ Scan ผ่านมือถือ เพื่อทราบถึงแหล่งที่มาของผลิตภัณฑ์

1. พัฒนาสูตรการทำ โดยการอบกากกาแฟเพื่อฆ่าเชื้อรา ก่อนที่จะนำมาทำผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Key Partners

- ลูกค้าร้าน Hello Phunphin

Key Activities

- สร้าง Brand Awareness

- สร้างการตลาดออนไลน์

- การประชาสัมพันธ์ทางช่องทางตลาดต่าง ๆ

Value Propositions

- ช่วยลดปัญหาสิ่งแวดล้อมจากกากกาแฟเหลือทิ้งโดยการนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์

- ช่วยนำกากกาแฟเหลือทิ้งที่มีมาสร้างมูลค่าเพิ่มได้

- ราคาเหมาะสมกับผลิตภัณฑ์

Customer relationships

- ลูกค้าที่มาใช้บริการร้าน Hello Phunphin เป็นประจำ

- การอุดหนุนสินค้าจากการบอกต่อของคนในชุมชน

- จัดโปรโมชั่นการขายสินค้าแก่ผลิตภัณฑ์

Customer segments

- กลุ่มลูกค้าที่สนใจดูแลผิวพรรณ

- กลุ่มลูกค้าที่ชอบผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ท่าข้าม อ.พุนพิน จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยาดมสมุนไพรบ้านพุนพินใต้

รายละเอียด : เป็นยาทาภายนอกใช้บรรเทาอาการวิงเวียนศีรษะ คัดจมูกเมารถ/เมาเรือ หน้ามืดคล้ายจะเป็นลม สูดดม สดชื่น โล่งจมูกส่วนประกอบหลักของยาหม่องคือสารระเหย และสารสกัดจากสมุนไพรหลายชนิด เช่น เมนทอล การบูร กานพลู ดอกจันทน์เทศ พริกไทย ลูกกระวาน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging ให้มีคุณภาพ และได้มาตรฐานในการบรรจุภัณฑ์

พัฒนาสูตรการทำ โดยการอบแห้งโดยการฆ่าเชื้อของสมุนไพร ลดความชื้นกันเชื้อรา

พัฒนาเทคโนโลยีด้วยคิวอาร์โค้ดที่สามารถ Scan ผ่านมือถือ เพื่อทราบถึงแหล่งที่มาของ

ผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Key Partners

- ตลาดนัดโรงพยาบาลพุนพิน

Key Activities

- สำรวจพื้นที่การปลูกสมุนไพรภายในชุมชนตำบลท่าข้าม

- การมีส่วนร่วมของคนในชุมชน

- การสร้างเครือข่ายจัดจำหน่าย

Value Propositions

- เป็นวิสาหกิจชุมชนที่เพิ่มรายได้ให้คนในครอบครัวและชุมชน

- ส่งเสริมการใช้สมุนไพรที่มีในท้องถิ่น

- ผลิตภัณฑ์ราคาเหมาะสม

Customer relationships

- การบอกต่อของคนในชุมชน

- สามารถติดต่อซื้อขายได้หลายช่องทาง รวมถึงการซื้อขายผ่านทางออนไลน์

Customer segments

- กลุ่มคนก็นิยมใช้ผลิตภัณฑ์ยาหม่องเป็นประจำ

- ทุกเพศทุกวัย

Key Resources

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65009651 : SUR BCG ยกระดับเครื่องแกงใต้ ตำบลท่าโรงช้าง อ.พุนพิน จ.สุราษฎร์ธานี

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ท่าโรงช้าง อ.พุนพิน จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องแกงก้อน

รายละเอียด : เครื่องแกงชนิดอัดก้อน ใช้ในการประกอบอาหารประเภทแกง

05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องแกงก้อนจากเดิมที่มีอายุการเก็บรักษาที่สั้นให้มีอายุมากยิ่งขึ้น โดยการนำความรู้ในการถนอมอาหาร และการฆ่าเชื้อเข้ามาช่วย และการจัดจำหน่ายใช้การจัดจำหน่ายผ่านตลาดออนไลน์มากยิ่งขึ้นเพื่อเพิ่ม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 700

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีการจัดจำหน่าย

เทคโนโลยีการบรรจุภัณฑ์

เทคโนโลยีการผลิต

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65009772 : SRU BCG การท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม ตำบลท่าโรงช้าง อำเภอพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ท่าโรงช้าง อ.พุนพิน จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : วัดทุ่งเขียด
รายละเอียด : -

05 : แผนธุรกิจ

วัดทุ่งเขียดเป็นวัดเก่าแก่ของตำบลท่าโรงช้าง มีการพัฒนาให้มีอุโบสถกลางน้ำที่สวยงาม โดดเด่นไม่เหมือนที่ใด และมีพิพิธภัณฑ์วัดทุ่งเขียดมีของสมัยก่อนให้ได้ศึกษาหาความรู้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
ด้านประวัติศาสตร์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงภูมิทัศน์แหล่งท่องเที่ยวทางศาสนา
ส่งเสริมการประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยวทางวัฒนธรรม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ท่าสะทอน อ.พุนพิน จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาเค็มแดดเดียว,ปลาแปรรูป

รายละเอียด : ปลาแดดเดียว: 1 แพง ราคา 150 บาท ปริมาณ 500 กรัมปลาแปรรูป: 1 แพง ราคา 100 บาท ปริมาณ 500 กรัม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

2. ที่ตากปลา
1. เครื่องซีลสุญญากาศ
3. การหมักโดยสุญญากาศ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.ประสานงานพื้นที่หาผลิตภัณฑ์
2.ลงพื้นที่สำรวจ
3.วางแผนการดำเนินงาน
4.จัดกิจกรรมพัฒนาผลิตภัณฑ์
5.กระจายสินค้าสู่ตลาดชุมชนและตลาดออนไลน์
6.กระตุ้นยอดขาย
7.สรุปรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ฝากร้านค้าแถวชุมชนขาย

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลท่าสะทอน อำเภอพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





PS65005591 : SRU BCG พัฒนาผลิตภัณฑ์ ปุ๋ยหมักชีวภาพจากเศษปลา ตำบลท่าสะท้อน

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ท่าสะท้อน อ.พุนพิน จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยหมักชีวภาพจากเศษปลา

รายละเอียด : น้ำหมักปลาชีวภาพ สูตรผสม EM : 1 แคนลอน บวก ปริมาณ 1 ลิตร น้ำหมักปลาชีวภาพ สูตรผสม เปลือกสับปะรด น้ำมะพร้าว : 1 แคนลอน บวก ปริมาณ 1 ลิตร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สาริตการทำปุ๋ยชีวภาพแบบปลอดสารพิษ
การบรรยายให้ความรู้ในการทำปุ๋ยชีวภาพ
การใช้ของจากธรรมชาติในการผลิต

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.ประสานงานพื้นที่หาผลิตภัณฑ์
- 2.ลงพื้นที่สำรวจ
- 3.วางแผนการดำเนินงาน
- 4.จัดกิจกรรมพัฒนาผลิตภัณฑ์
- 5.กระจายสินค้าสู่ตลาดชุมชนและตลาดออนไลน์
- 6.กระตุ้นยอดขาย
- 7.สรุปรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ฝากร้านค้าแถวชุมชนขาย

ออนไลน์ : U2T for BCG ตำบลท่าสะท้อน อำเภอพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปหลัง





PS65007707 : SRU BCG ยกระดับผลิตภัณฑ์ "ขนมโก๋อ่อน" ตำบลน้ำรอบ อำเภอพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.น้ำรอบ อ.พุนพิน จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ขนมโก๋อ่อน

รายละเอียด : ขนมโก๋อ่อนแป้งข้าวสังข์หยดใส่ไข่เค็มและขนมโก๋อ่อนแป้งข้าวเหนียวไส้ธัญมถา เดิมทีขนมโก๋อ่อนจะมีความหวานจึงได้มีการนำมาปรับเปลี่ยนสูตรขนมหวานให้หวานน้อย และตัวขนมมีความหอมมันนุ่มเด้ว อายุการเก็บรักษา 5-7 วัน (โดยไม่ต้องแช่ตู้เย็น)

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์และโลโก้ที่ทันสมัย

ออกแบบตามงานแสดงสินค้า

เปลี่ยนแปลงรูปแบบบริการจากแบบเดิมที่คนไม่รู้จักหรือคุ้นเคยอยู่แล้วไปสู่การรับรู้ใหม่ที่ทันสมัยมากขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.ออกแบบแผนการตลาดเพื่อส่งเสริมการขายสินค้า
- 2.โฆษณาสินค้าผ่านช่องทาง Online เช่น เพจ Facebook, Tiktok
- 3.เพิ่มช่องทางการขายผ่าน Shopee, Lazada
- 4.ฝากขายสินค้าตามร้านขายของชำ ร้านสะดวกซื้อต่างๆ
- 5.เปิดรับตัวแทนจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65008165 : SRU BCG พัฒนาผลิตภัณฑ์ "กอลาแม ของดีไร้พิน" ตำบลน้ำรอบ อำเภอพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.น้ำรอบ อ.พุนพิน จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์กอลาแม

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์กอลาแม ที่มีส่วนผสมของแป้งข้าวเหนียวดำ น้ำกะทิ น้ำตาลทราย อายุของการเก็บรักษา 7 – 14 วัน มีรสชาติเหนียวนุ่ม หวานน้อย มีความอร่อยที่เหมาะสมกับสายรักสุขภาพ มีความสะอาด สดใหม่

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์และโลโก้ที่ทันสมัยมีความน่าสนใจ
การสร้างช่องทางการจัดจำหน่าย
เปลี่ยนแปลงรูปแบบบริการจากแบบเดิมที่คนไม่รู้จักหรือคุ้นเคยอยู่แล้วไปสู่การรับรู้ที่ทันสมัย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.วางแผนการออกแบบแพคเกจจิ้ง (Packaging Design)
- 2.วางแผนการออกแบบโลโก้
- 3.ออกแบบแผนการตลาดเพื่อส่งเสริมการขายสินค้า
- 4.โฆษณาสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น เฟซบุ๊ก,Toktok,Line
- 5.เปิดรับตัวแทนจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65005782 : SRU BCG พัฒนาและยกระดับแหล่งท่องเที่ยวอ่างเก็บน้ำบ้านปึก ตำบลบางอน อำเภอบางบาล จังหวัดสุราษฎร์ธานี

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บางอน อ.พุนพิน จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : แหล่งท่องเที่ยวอ่างเก็บน้ำบ้านปึก

รายละเอียด : แหล่งท่องเที่ยวอ่างเก็บน้ำบ้านปึกเปิดตกปลาในอ่างเก็บน้ำสร้างรายได้ให้กับชุมชน อีกทั้งเป็นส่วนสาธารณะที่เหมาะสมสำหรับการพักผ่อนและออกกำลังกาย

05 : แผนธุรกิจ

ปรับทัศนียภาพโดยรอบอ่างเก็บน้ำบ้านปึก ซ่อมแซมและตกแต่งศาลาริมน้ำ ปลุกหญ้าคลุมหน้าดิน สร้างจุดเช็คอิน ประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยวผ่านเพจเฟสบุ๊ค ปลอยพันธุ์ปลาทอดแทนในอ่างเก็บน้ำเพื่อเปิดตกปลา สร้างรายได้ให้ชุมชน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้สื่อออนไลน์ในการประชาสัมพันธ์

เก็บเงินค่าตัวตกปลาโดยใช้คิวอาร์โค้ดแทนการชำระเงินด้วยเงินสด

ใช้รถไถในการพรวนดินเพื่อปลูกต้นไม้คลุมหน้าดิน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65005787 : SRU BCG พัฒนาผลิตภัณฑ์ปุ๋ยชีวภาพจากมูลสัตว์ ตำบลบางจอง อำเภอพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บางจอง อ.พุนพิน จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปุ๋ยชีวภาพจากมูลวัว

รายละเอียด : ปุ๋ยชีวภาพจากมูลวัวปลอดสารเคมี พร้อมใช้งาน เหมาะสำหรับบำรุงดิน ราก ใช้ในช่วงที่พืชกำลังเติบโต ใช้เป็นส่วนผสมของวัสดุปลูกและวัสดุเพาะกล้าพืชได้ ช่วยให้ดินมีโครงสร้างดีขึ้น ระบายน้ำและอากาศได้ดี และเก็บความชื้นได้มากขึ้น ช่วยให้ระบบรากพืชกระจายตัวในดินได้ดีขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้สื่อออนไลน์ในการทำตลาด
ใช้บรรจุภัณฑ์เพื่อยืดอายุและคุณภาพของผลิตภัณฑ์
ใช้สารจุลินทรีย์เร่งย่อยสลายในการเร่งกระบวนการผลิต

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ลงพื้นที่สำรวจชาวบ้านกลุ่มผู้เลี้ยงวัวในตำบลบางจอง เพื่อให้มีความรู้ความเข้าใจแก่ชาวบ้านในการผลิตปุ๋ยชีวภาพจากมูลวัวอย่างถูกต้อง แนะนำกระบวนการหมัก เพื่อทำให้มูลสัตว์แปรรูปเป็นปุ๋ยชีวภาพอย่างมีประสิทธิภาพ ออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่สามารถขายได้พร้อมใช้งานและประชาสัมพันธ์ผ่านเพจเฟสบุ๊ค โดยกลุ่มเป้าหมายคือกลุ่มธุรกิจการเกษตรที่มีความต้องการในการใช้ปุ๋ยชีวภาพเพื่อปรับปรุงดินและกระตุ้นการเจริญเติบโตของพืช

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ร้านเดโชสุราษฎร์เจริญ

ออนไลน์ : U2T Bangnong Surathani

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65008480 : Srlu bcy ยกระดับกลุ่มสตรีบางเดือน ตำบลบางเดือน อำเภอพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บางเดือน อ.พุนพิน จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หอยนางรม Ladybangduean

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์จากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสตรีบางเดือนโดยมีกล้วยฉาบและเผือกสด - กล้วยฉาบ โดยปัจจุบันมีอยู่ 2 สสชาติ คือรสหวานและรสเค็ม- เผือกสด เป็นเผือกที่หั่นเป็นแท่งยาวๆ มีรสเค็ม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- การเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์จากถุงพลาสติกเป็นถุงกระดาษเพื่อช่วยลดมลภาวะ -

05 : แผนธุรกิจ

- 1 ประชุมวางแผนการดำเนินงาน
- 2 ลงพื้นที่สำรวจกลุ่มวิสาหกิจในชุมชน
- 3 วางแผนเพื่อยกระดับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มวิสาหกิจ
- 4 ส่งเสริมการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 14,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65008819 : sru bcg พัฒนาและยกระดับแหล่งท่องเที่ยวกลุ่มวิสาหกิจท่องเที่ยวชุมชนคนบ้านบางเดือน

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บางเดือน อ.พุนพิน จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : วิสาหกิจท่องเที่ยวชุมชนคนบ้านบางเดือน

รายละเอียด : กลุ่มวิสาหกิจท่องเที่ยวชุมชนคนบ้านบางเดือนเป็นการท่องเที่ยวเชิงธรรมชาติและมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากผลผลิตที่อยู่ในสวนของกลุ่มวิสาหกิจ เพื่อเสริมสร้างอาชีพและรายได้ให้กับชุมชน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีผ่านสมาร์ทโฟน(เพจออนไลน์)

-

-

05 : แผนธุรกิจ

- 1 ประชุมวางแผนการดำเนินงาน
- 2 ลงพื้นที่สำรวจกลุ่มวิสาหกิจในชุมชน
- 3 ไปรโมกแหล่งท่องเที่ยวและผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มยอดขาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,381

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65005676 : SRU BCG พัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์ ตำบลบางมะเดื่อ อำเภอพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.บางมะเดื่อ อ.พุนพิน จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สบู่ น้ำผึ้ง U2T บางมะเดื่อ

รายละเอียด : จากเดิมน้ำผึ้งเป็นสินค้าสร้างรายได้ในตำบลบางมะเดื่อทางวิศวกรรมสังคมมีแนวคิดที่จะสร้างผลิตภัณฑ์ขึ้นใหม่คือ "สบู่ น้ำผึ้ง" ซึ่งเป็นการแปรรูปจากน้ำผึ้งที่มีอยู่เดิมและการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่โลโก้สร้างแบรนด์เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าของสินค้ากระจายรายได้ให้กับชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- การนำน้ำผึ้งที่เป็นวัตถุดิบในตำบลบางมะเดื่อ มาคิดค้นและผลิตเป็นสบู่ น้ำผึ้ง

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.ผลิตภัณฑ์สบู่ น้ำผึ้ง Fermented Catfish U2T Bang Maduea เป็นสินค้าสร้างรายได้ในตำบลบางมะเดื่อทางวิศวกรรมสังคมมีแนวคิดที่จะสร้างผลิตภัณฑ์ขึ้นใหม่คือ "สบู่ น้ำผึ้ง" ซึ่งเป็นการแปรรูปจากน้ำผึ้งที่มีอยู่เดิมและการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่โลโก้สร้างแบรนด์เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าของสินค้ากระจายรายได้ให้กับชุมชนนอกจากนี้ น้ำผึ้งจะนำมาใช้รับประทานโดยใช้เป็นส่วนประกอบทั้งในอาหารและเครื่องดื่มต่างๆมากมายแล้ว น้ำผึ้งยังเป็นสารบำรุงผิวพรรณได้อีกด้วยซึ่งจะเห็นได้ว่าในปัจจุบันมีสบู่ น้ำผึ้งหรือครีมบำรุงผิววางขายมากมายมีทั้งน้ำผึ้งเป็นส่วนผสมอยู่ด้วย น้ำผึ้งมีสารที่ช่วยบำรุงผิวเช่น สารแอนติออกซิแดนท์ หรือ สารต้านอนุมูลอิสระ ซึ่งช่วยป้องกันการเสื่อมของเซลล์ชะลอการเกิดริ้วรอยก่อนวัย ช่วยป้องกันผิวจากการถูกทำลายด้วยแสงแดดและยังเป็นแหล่งเก็บกักความชุ่มชื้นให้ผิวมีความเนียนนุ่มอย่างเป็นธรรมชาติ

สรรพคุณของน้ำผึ้งสำหรับผิวพรรณ

- ช่วยเพิ่มความสดชื่นให้แก่วัย
- มีสารต่อต้านอนุมูลอิสระช่วยชะลอวัย
- ช่วยลดและป้องกันการเกิดริ้วรอยแห่งวัย
- ช่วยบำรุงผิวพรรณให้เปล่งปลั่งสดใสดูมีน้ำมีนวลเป็นธรรมชาติ
- ช่วยบำรุงรักษาผิวหน้าให้ห่างไกลจากเป็นสิว
- ช่วยปกป้องผิวจากรังสี UV และช่วยเสริมสร้างเซลล์ผิวใหม่
- ช่วยลดสิวเสี้ยน สิวอุดตันบนใบหน้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,950

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65007504 : SRU BCG พัฒนาแหล่งท่องเที่ยวสะพานหอนงโด หมู่ 3 ตำบลบางมะเดื่อ อำเภอพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บางมะเดื่อ อ.พุนพิน จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : SRU BCG พัฒนาแหล่งท่องเที่ยวสะพานหอนงโด หมู่ 3 ตำบลบางมะเดื่อ อำเภอพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี

รายละเอียด : สะพานหอนงโด หมู่ 3 ตำบลบางมะเดื่อ เป็นแหล่งท่องเที่ยวที่รู้จักเฉพาะในกลุ่มนักท่องเที่ยว ทางวิศวกรรมสังคมมีแนวคิดที่จะประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อ online และปรับภูมิทัศน์ต้อนรับนักท่องเที่ยว พัฒนาให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวที่รู้จักในกลุ่มคนทั่วไปอย่างกว้างขวาง

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

-
-
-

05 : แผนธุรกิจ

สะพานหอนงโด หมู่ 3 ตำบลบางมะเดื่อ เป็นแหล่งท่องเที่ยวที่รู้จักเฉพาะในกลุ่มนักท่องเที่ยว ทางวิศวกรรมสังคมมีแนวคิดที่จะประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อ online และปรับภูมิทัศน์ต้อนรับนักท่องเที่ยว พัฒนาให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวที่รู้จักในกลุ่มคนทั่วไปอย่างกว้างขวางเพื่อส่งเสริมรายได้ให้กับหมู่บ้านหมู่ที่ 3 ตำบลบางมะเดื่อ และยังสามารถเปิดโอกาสให้สมาชิกในตำบลที่ต้องการใช้สถานที่ในการแคมป์ปิ้ง โดยแผนในการจัดทำมีดังนี้

1. การจัดทำ PR ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อ online คือ การจัดทำวิดีโอและภาพเคลื่อนไหวโปรโมทสถานที่ท่องเที่ยวสะพานหอนงโด ให้น่าสนใจ และไขว่จุดเด่นของสถานที่ท่องเที่ยว และจะมีการจัดกิจกรรม "หอนงโด fishing" ตามที่มีการจัดกิจกรรมเดิมของหมู่บ้าน
2. การปรับภูมิทัศน์สะพานหอนงโด คือ การทำความสะอาดและทาสีใหม่ในบางจุดที่เป็นจุดเด่นในการชมสถานที่และจัดกิจกรรม

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.พุนพิน อ.พุนพิน จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาตากแดดเดียว / ปลาตากสวรรค์

รายละเอียด : ปลาตากแดดเดียว / ปลาตากสวรรค์ ทำการบรรจุแบบสุญญากาศ เป็นวัตถุดิบ
ท้องถิ่นตำบลพุนพินได้รับมาตรฐานจาก GAP

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เครื่องซีลสุญญากาศ ในการบรรจุภัณฑ์

ใช้ตู้อบล้างงานแสงอาทิตย์ ในการอบปลา

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

จากที่ทางกลุ่มตัดสินใจเลือกผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากปลาตาก อันเนื่องมาจากในพื้นที่มีจุดแข็งในเรื่องของแหล่งวัตถุดิบที่ผลิตเอง(ฟาร์มปลา) จึงทำให้นำปลามาแปรรูปให้หลากหลายและต่อยอดเพื่อเพิ่มมูลค่าของปลาตาก สามารถควบคุมต้นทุนและวัตถุดิบหลักในการผลิตได้ ซึ่งทางกลุ่มได้มองว่าเป็นจุดแข็งของผลิตภัณฑ์จากปลาตาก

และทางกลุ่มได้ปรึกษากับคนในพื้นที่จึงได้พบจุดอ่อนว่ายังขาดความรู้ในการแปรรูปปลาตาก

ดังนั้นจึงมองเห็นโอกาสที่จะนำความรู้ในการถนอมอาหารและการแปรรูปให้พร้อมทาน (Ready to eat) อีกทั้งวัตถุดิบหลักได้มีการรับรองมาตรฐาน GAP แล้วจึงทำให้เพิ่มคุณค่าของผลิตภัณฑ์ที่มีต่อลูกค้ามากยิ่งขึ้น

โดยมีขั้นตอนการทำงาน ดังต่อไปนี้

1. ประชุมปรึกษากิจการงานในทีมทำงาน
2. ลงพื้นที่ปรึกษาขอความคิดเห็นจากประชาชนและผู้นำชุมชน
3. คัดเลือกและศึกษาผลิตภัณฑ์และสินค้าที่ชุมชนเสนอทั้งทางทีมทำงาน
4. ศึกษาข้อมูลพื้นฐาน จุดเด่นและจุดด้อยของสินค้า(ปลาตาก)
5. เสนอแนวคิดและนวัตกรรมที่จะนำมายกระดับและเพิ่มมูลค่าของสินค้า(ปลาตาก) นวัตกรรมถนอมอาหาร
6. สืบหาและศึกษาข้อมูลลูกค้าเป้าหมาย รวมไปถึงคุณค่าของสินค้าที่จะดึงดูดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65004264 : SRU BCG การส่งเสริมผลิตภัณฑ์ใหม่บ้านทุ่งโพธิ์ ตำบลพุนพิน อำเภอพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.พุนพิน อ.พุนพิน จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไม้กวาดทางปาล์ม / ฝ้ามัดย้อม

รายละเอียด : ไม้กวาดทางปาล์ม ทำมาจากวัสดุธรรมชาติที่มีความทนทานสูงฝ้ามัดย้อม นำฝ้ามาย้อมสีที่สกัดจากวัสดุธรรมชาติ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสกัดสีจากวัสดุธรรมชาติ

-

-

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

1. ประชุมปรึกษาการทำงานในทีมทำงาน
2. ลงพื้นที่ปรึกษาขอความคิดเห็นจากปราชญ์และผู้นำชุมชน
3. คัดเลือกและศึกษาผลิตภัณฑ์และสินค้าที่ชุมชนเสนอกับทางทีมทำงาน
4. ศึกษาข้อมูลพื้นฐาน จุดเด่นและจุดด้อยของสินค้า (ไม้กวาดทางปาล์ม , ฝ้ามัดย้อม)
5. เสนอแนวคิดและยกระดับสินค้าโดยอาศัยหลัก BCG
6. สำรวจและศึกษากลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมไปถึงคุณค่าของสินค้าที่จะดึงดูดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
7. กำหนดต้นทุนและตั้งราคาขายสินค้า
8. เพิ่มช่องทางการขายด้านออนไลน์ โดยผ่านทางเพจ U2T ตำบลพุนพิน และเฟซบุ๊กสมาชิกทีมทำงาน และเพิ่มช่องทางการจัดส่งเป็นแบบพัสดุ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.มะลุน อ.พุนพิน จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาแปรรูป

รายละเอียด : เป็นการถนอมอาหารเพื่อยืดระยะเวลาในการเก็บ รสชาติเปรี้ยวเค็มกลม กล่อม แก่ลิ้มพริกกระเทียม ใช้ปลาในท้องถิ่น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาคุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์
พัฒนาออกแบบบรรจุภัณฑ์สร้างคิวอาร์โค้ด บนโลโก้ เพิ่มช่องทางการสั่งซื้อ
อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1. วางแผนและวิเคราะห์ความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย
2. รวมกลุ่มชาวบ้านจัดเตรียมวัตถุดิบและอุปกรณ์ในการทำปลาแปรรูป
3. วางแผนการตลาดทั้งออนไลน์และออฟไลน์
4. ออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์
5. ผลิตสินค้าและจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 14,450

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65004600 : SRU BCG การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน ตำบลมะลวน อำเภอพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.มะลวน อ.พุนพิน จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกโตปลาแห้ง

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์พื้นบ้านที่ได้มีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่พกพาไปรับประทานได้ ทุกที่ พริกแห้งเป็นสูตรเฉพาะ ใช้โตปลาทุ เนื้อปลาโอ และเม็ดมะม่วงหิมพานต์ รสชาติกลม กล่อมไม่เค็ม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาออกแบบบรรจุภัณฑ์ สร้างคิวอาร์โค้ด บนโลโก้ เพิ่มช่องทางการสั่งซื้อ
อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform
พัฒนาคุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

05 : แผนธุรกิจ

1. วางแผนและวิเคราะห์ความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย
2. รวมกลุ่มชาวบ้านจัดเตรียมวัตถุดิบและอุปกรณ์ในการทำน้ำพริก
3. วางแผนการตลาดทั้งออนไลน์และออฟไลน์
4. ออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์
5. ผลิตสินค้าและจำหน่าย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 14,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65007728 : SRU BCG ยกระดับเศรษฐกิจชุมชนด้วยการพัฒนาผลิตภัณฑ์อัตลักษณ์พื้นถิ่นตำบลลิเล็ด

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ลิเล็ด อ.พุนพิน จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลากระเทียมเครื่อง

รายละเอียด : เสริฟพร้อมความเผ็ดร้อนจากเครื่องแกง เครื่องสมุนไพร ที่มากับความหอมจากการย่างด้วยพดมะพร้าว ผสานรสชาติสมุนไพร ใบพาสมา ตะไคร้ ใบมะกรูด พร้อมเสิร์ฟความอร่อยถึงบ้าน

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ที่ทำการตลาด 2 รูปแบบ คือ Online ผ่านช่องทาง Facebook TikTok ขายใน Shopee สิ่งนี้ <https://bit.ly/3DLeGvz> ส่วน Offline ให้วิศวกรสังคมตำบลลิเล็ดทำหน้าที่เป็น Salesman พร้อมวางจำหน่ายที่ร้านขายของฝาก สำหรับการยกระดับการท่องเที่ยวชุมชนลิเล็ด ทำการตลาดผ่าน Platform Online และ Social Media สิ่งนี้ <https://www.youtube.com/watch?v=VUN7W8Nlq1> เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,950

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ ปรับปรุงผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่แล้วให้พัฒนาก้าวหน้ายิ่งขึ้น ให้เข้าถึงและเป็นที่ยอมรับในตลาดในลักษณะของผลิตภัณฑ์ใหม่ สามารถเพิ่มมูลค่าเชิงพาณิชย์ในตลาดได้

นวัตกรรมกระบวนการ พัฒนาแนวทางวิธีผลิตสินค้าและบริการให้มีรูปแบบใหม่ที่ทันสมัย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65008946 : SRU BCG ยกระดับการท่องเที่ยววิถีสาขากิจชุมชนกลุ่มท่องเที่ยวโดยชุมชนลีเล็ด CBT Leeled

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ลีเล็ด อ.พุนพิน จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลากระเทียมทอดกรอบ

รายละเอียด : เสริฟพร้อมความเผ็ดร้อนจากเครื่องแกง เครื่องสมุนไพร ที่มากับความหอมจากการย่างด้วยพดมะพร้าว ผสานรสชาติสมุนไพร ใบพริก ใบมะกรูด พร้อมเสิร์ฟความอร่อยถึงบ้าน

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ที่ทำการตลาด 2 รูปแบบ คือ Online ผ่านช่องทาง Facebook TikTok ขายใน Shopee ลิงก์ <https://bit.ly/3DLeGvz> ส่วน Offline ให้วิศวกรสังคมตำบลลีเล็ดทำหน้าที่เป็น Salesman พร้อมวางจำหน่ายที่ร้านขายของฝาก สำหรับการยกระดับการท่องเที่ยวชุมชนลีเล็ด ทำการตลาดผ่าน Platform Online และ Social Media ลิงก์ <https://www.youtube.com/watch?v=VUN7W8Nlq1> เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 60,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมในการดำเนินงาน เป็นการเปลี่ยนแนวทางหรือวิธีการการให้บริการในรูปแบบที่แตกต่างออกไปจากเดิม

นวัตกรรมกระบวนการ พัฒนาแนวทางวิธีผลิตสินค้าและบริการให้มีรูปแบบใหม่ที่ทันสมัยมากขึ้น ลดขั้นตอนกระบวนการผลิตให้รวดเร็วมากขึ้น เพื่อประหยัดต้นทุนและเวลา

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ศรีวิชัย อ.พุนพิน จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำตาลมะพร้าว น้ำหอม

รายละเอียด : เป็นน้ำตาลจากมะพร้าว น้ำหอมที่ความหอมและหวานโดดเด่น

05 : แผนธุรกิจ

สร้างบรรจุภัณฑ์ใหม่ ให้ความโดดเด่น เป็นที่น่าสนใจ และเป็นที่ยอมรับมากขึ้น เพื่อเป็นการขยายช่องทางการขายสู่ตลาดทั้งออนไลน์และออฟไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เครื่องปั่นน้ำตาลมะพร้าวแบบมอเตอร์

แม่พิมพ์น้ำตาลมะพร้าว

สติ๊กเกอร์และบรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ศรีวิชัย อ.พุนพิน จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ฝรั่งกินจุ

รายละเอียด : เป็นฝรั่งที่มีรสชาติหวาน กรอบ โดดเด่น ซึ่งปลูกจากดิน 2 น้ำ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใส่ปุ๋ยคอกและปุ๋ยหมักเพื่อเพิ่มผลผลิต

การรดน้ำโดยใช้เครื่องทุ่นแรง

การใช้สารไล่แมลงจากสารชีวภาพ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจ เพื่อจะทำให้ออดขายเพิ่มขึ้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65009290 : พัฒนาเยาวชนท้องถิ่น เพื่ออนุรักษ์ศูนย์การเรียนรู้วัฒนธรรมลึเก๋บ้านหนองไทร



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.หนองไทร อ.พุนพิน จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ศูนย์การเรียนรู้วัฒนธรรมลึเก๋บ้านหนองไทร

รายละเอียด : - เป็นศูนย์การเรียนรู้เพื่อเผยแพร่วัฒนธรรมลึเก๋ จัดแสดงประวัติความเป็นมา เครื่องแต่งกาย เครื่องประดับสำหรับทำการแสดง เป็นต้น- จำหน่ายของที่ระลึก เช่น เสื้อ กระเป๋า ผ้า หน้ากากอนามัย เป็นต้น

05 : แผนธุรกิจ

วางแผนและเตรียมความพร้อมในการพัฒนาศูนย์การเรียนรู้ 2ลงพื้นที่ พูดคุยพูดคุยกับคณะผู้บริหารและบุคลากรโรงเรียนบ้านยางงาม เพื่อศึกษาแลกเปลี่ยนข้อมูล 3จัดอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อพัฒนาเยาวชนท้องถิ่น สู่การเป็นนักคุณศกน้อย 4ประชาสัมพันธ์ศูนย์การเรียนรู้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

ด้านประวัติศาสตร์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ประชาสัมพันธ์ศูนย์การเรียนรู้วัฒนธรรมลึเก๋บ้านหนองไทร ผ่านผู้นำชุมชน และ

บูรณาการเข้าสู่ระบบออนไลน์ของตำบล

คัดเลือกตัวแทนนักเรียนโรงเรียนบ้านยางงาม เพื่อส่งเสริมนักเรียนเป็นนักคุณศกน้อย

ประจำศูนย์การเรียนรู้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ศูนย์การเรียนรู้วัฒนธรรมลึเก๋บ้านหนองไทร

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.หนองไทร อ.พุนพิน จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : หนองไทร for BCG

รายละเอียด : เป็นการนำทรัพยากร และของดีประจำตำบลมาพัฒนาภายใต้แบรนด์ หนองไทร for BCG ประกอบด้วย-ผลิตภัณฑ์ที่ทำมีย้อมจากเปลือกมังคุด-ผลิตภัณฑ์ผักไฮโดรโปนิคส์

05 : แผนธุรกิจ

แบรนด์ “หนองไทร for BCG” มีขั้นตอน ดังนี้
1.ประชุมวางแผนและเตรียมความพร้อมพัฒนาผลิตภัณฑ์
2.แลกเปลี่ยนความรู้และความต้องการกับคนในตำบล
3.จัดอบรมเชิงปฏิบัติการส่งเสริมอัตลักษณ์สินค้า
4.วางแผนการตลาดสร้างยอดขาย
5.วางขายผลิตภัณฑ์ตามแผนการตลาดที่ตั้งไว้

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดอบรมเชิงปฏิบัติการ ให้ความรู้แก่กลุ่มผู้เข้าร่วมโครงการเกี่ยวกับพัฒนาผลิตภัณฑ์และการตลาด

ออกแบบสัญลักษณ์ของผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างความเป็นเอกลักษณ์

นำเสนอและประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ออกจำหน่ายตามท้องตลาดและระบบออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : หนองไทร for BCG

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.หัวเตย อ.พุนพิน จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชากลีบบัวโบราณ

รายละเอียด : ชากลีบบัวที่นำมาจากธรรมชาติในชุมชนโดยใช้วัตถุดิบหลักคือดอกบัวจัดสรรปลอดสารพิษ ซึ่งมีสรรพคุณช่วยให้ระบบหมุนเวียนโลหิตดี บำรุงหัวใจบำรุงระบบประสาท และช่วยในเรื่องการนอนหลับ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

อบรมให้ความรู้แก่กลุ่มประชาชนในพื้นที่
ออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์
นำเสนอและประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ออกจำหน่ายตามท้องตลาดและระบบออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ชากลีบบัวโบราณ

- 1.Value proposition -นำเสนอโพร-เป็นวัตถุดิบในท้องถิ่น
- 2.Customers -คนในพื้นที่ -นักท่องเที่ยว -ลูกค้าออนไลน์
- 3.Distribution channels -สื่อโซเชียลออนไลน์ -ร้านค้าในตำบลหัวเตย -ผู้ที่บริโภคไปเล่าสู่กันฟัง
- 4.Customer relationship -ติดตามผลของลูกค้าที่ซื้อไป-นำคำติชมมาใช้ในการรื้อว
- 5.Revenue streams -รายได้จากการทำน้ำชา -รายได้ที่ไม่ใช่ตัวเงินแต่เป็นความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า
- 6.Ker resource -บัวจัดสรร
- 7.Key activities -เตรียมอุปกรณ์ -แปรรูป -ใส่บรรจุภัณฑ์
- 8.Key partners -โครงการU2T for BCG -อาจารย์ที่ปรึกษา -คณะทำงาน
- 9.Cost structure -ค่าต้นทุนในการปลูกบัว -ค่าวัตถุดิบ -ค่าโปรแกรมยิงแอด -ค่าจัดส่ง ค่าบรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างงานสร้างอาชีพ
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : หัวเตยเดอะซีรี่ส์

ออนไลน์ : U2Tตำบลหัวเตย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.ห้วยเตย อ.พุนพิน จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยฉาบใต้หวัน

รายละเอียด : กล้วยฉาบใต้หวันสามรสชาติสามแบบ มีแบบดั้งเดิมคลุกเคล้าน้ำตาล แบบ กล้วยฉาบรสปลาปรีก้าเข้มข้นถึงใจ และกล้วยฉาบรสเค็มหอมมันแบบดั้งเดิม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

จัดอบรมปฏิบัติการ ให้ความรู้แก่กลุ่มผู้เข้าร่วมโครงการเกี่ยวกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการตลาด

ออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์

นำเสนอและประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ออกจำหน่ายตามท้องตลาดและระบบออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

ชากลีบบัวโบราณ 1.Value proposition -กล้วยฉาบโบราณ-เป็นวัตถุดิบในท้องถิ่น 2.Customers -คนในพื้นที่ -นักท่องเที่ยว -ลูกค้าออนไลน์ 3.Distribution channels -สื่อโซเชียลออนไลน์ -ร้านค้าในตำบลห้วยเตย -ผู้ที่บริโภคไปเล่าสู่กันฟัง 4.Customer relationship -ติดตามผลของลูกค้าที่ซื้อไป-นำคำติชมมาใช้ในการรื้อ 5.Revenue streams -รายได้จากการทำกล้วยฉาบ -รายได้ที่ไม่ใช่ตัวเงินแต่เป็นความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า 6.Ker resource -กล้วย 7.Key activities -เตรียมอุปกรณ์ -แปรรูป -ใส่บรรจุภัณฑ์ 8.Key partners -โครงการU2T for BCG -อาจารย์ที่ปรึกษา -คณะทำงาน 9.Cost structure -ค่าต้นทุนในการซื้อกล้วย -ค่าวัตถุดิบ -ค่าโปรโมชั่นแอด -ค่าจัดส่ง ค่าบรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ห้วยเตยเดอะซีรี่ส์

ออนไลน์ : U2Tตำบลห้วยเตย

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.คลองฉนาก อ.เมืองสุราษฎร์ธานี จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กะปิหวานสูตรเสริมเห็ดแครง

รายละเอียด : กะปิหวานสูตรเสริมเห็ดแครง เป็นการพัฒนาต่อยอดจากการทำกะปิบ้านบางหมก เพื่อเพิ่มมูลค่า และเป็นการกระจายสินค้า โดยการเพิ่มเห็ดแครงเพื่อคุณค่าทางอาหาร รสชาติ รสสัมผัสและความแปลกใหม่

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พาสเจอร์ไรส์บรรจุภัณฑ์เพื่อยืดอายุการเก็บรักษา

ประชาสัมพันธ์สินค้าโดยใช้สื่อออนไลน์

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจโดยใช้เทคโนโลยีดิจิทัล

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.กลุ่มลูกค้า (Customer Segments) กลุ่มลูกค้าเป้าหมายประกอบด้วย ชาวบ้านในพื้นที่ตำบลคลองฉนาก ผู้บริโภคเก่าที่เคยซื้อหรือรู้จักกะปิบ้านบางหมก นักท่องเที่ยวกลุ่มวัยรุ่น วัยผู้ใหญ่ วัยสูงอายุ ต่างชาติ รวมไปถึงผู้บริโภคที่สนใจในการซื้อสินค้าทางออนไลน์
2. ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships) การสร้างความสัมพันธ์กับกลุ่มลูกค้าแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลักดังนี้ 2.1 กลุ่มออฟไลน์ เป็นกลุ่มผู้บริโภคที่ซื้อภายในชุมชนรวมถึงนักท่องเที่ยวที่มาเยือนคลองฉนาก จะเน้นการสื่อสารที่เข้าใจ และความเป็นกันเอง รวมถึงการรับฟังความเห็นต่างๆของลูกค้าโดยตรง 2.2 กลุ่มออนไลน์ เป็นกลุ่มผู้บริโภคที่มาจากช่องทางโซเชียลต่างๆ โดยมีความเชื่อส่วนตัวต่อการนำเสนอสินค้า บอกราคาสินค้าที่ชัดเจน รับฟังรีวิวและข้อความแสดงความคิดเห็นต่างๆ และขอบคุณลูกค้าที่ช่วยรีวิว
- 3.ช่องทางการเข้าถึง (Channels) ช่องทางการขาย ประชาสัมพันธ์ และติดต่อลูกค้า คือ Facebook Page, Instagram Inbox และ Line OA. และยังมีหน้าร้าน และการออกบูทกับทางภาครัฐในช่วงกิจกรรมต่างๆ
- 4.คุณค่าสินค้าหรือบริการ (Value Propositions) กระบวนการผลิตที่สะอาดถูกหลักอนามัย วัตถุดิบที่มีคุณภาพ และคุณค่าทางโภชนาการที่มากยิ่งขึ้นจากเห็ดแครง
- 5.กิจกรรมหลัก (Key Activities) มุ่งเน้นการสร้างคุณค่าสินค้า และการเข้าถึงลูกค้าโดยการตลาดออนไลน์ เพิ่มคุณภาพสินค้า เพิ่มอายุเก็บรักษาสินค้า การโฆษณา/ส่งเสริมการขาย
- 6.พันธมิตร (Key Partners)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.คลองฉนาก อ.เมืองสุราษฎร์ธานี จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ท่องเที่ยวเยี่ยมชมเชิงวัฒนธรรมสิ่งศักดิ์สิทธิ์วัดแหลมทอง
รายละเอียด : ท่องเที่ยวเยี่ยมชมเชิงวัฒนธรรมและสักการะสิ่งศักดิ์สิทธิ์ประจำวัด โดยประกอบด้วย หลวงพ่อแบน (พระครูแบน ธมฺมโรต), พระบรมสารีริกธาตุ, น้ำมนต์ราฟอ่าท่านแบน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
ระบบขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้สื่อสร้างสรรค์ในการให้ความรู้กับนักท่องเที่ยว
ใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในการประชาสัมพันธ์
ระดมความคิดในการปรับภูมิทัศน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

- 1.กลุ่มลูกค้า (costomer segments)
กลุ่มเป้าหมาย คือ นักท่องเที่ยวที่ชื่นชอบการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติและ การสัมผัสวัฒนธรรมวิถีชีวิตของคนในชุมชน กลุ่มลูกค้าประเภทวัยรุ่น วัยผู้ใหญ่ วัยสูงอายุ และนักท่องเที่ยวต่างชาติ
2. ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships)
การสร้างความสัมพันธ์กับกลุ่มเป้าหมายมีดังนี้
- การติดต่อสื่อสารกับนักท่องเที่ยว เพื่อรองรับความต้องการของกลุ่มลูกค้าตามเป้าหมายตลอด 24 ชั่วโมง
- ความใกล้ชิดต่อตนเอง นักท่องเที่ยว และการบริการที่ดี สร้างความประทับใจ
- สร้างจุดสแกนคิวอาร์โค้ด เพื่อรับฟังความคิดเห็น ข้อเสนอแนะ จากการใช้บริการของนักท่องเที่ยว และพัฒนาจุดท่องเที่ยวต่อไป
- 3.ช่องทางการเข้าถึง (Channels)
- สื่อสารกับลูกค้าผ่านทาง social media facebook page และการ ไปรษณียบัตร ซึ่ง เป็นช่องทางที่สามารถติดต่อกับนักท่องเที่ยวได้โดยตรง
- 4.คุณค่าสินค้าหรือบริการ (Value Propositions)
ส่งเสริมยกระดับการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์แบบวิถีชาวบ้าน สร้างจุดเช็คอินแหล่งใหม่ให้ชุมชน และชาวบ้านมีรายได้จากนักท่องเที่ยวมาเที่ยวสัมผัสในชุมชน มีการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 18,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65004716 : SRU BCG โครงการการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากวัสดุธรรมชาติ ตำบลคลองน้อย อำเภอมืองสุราษฎร์ธานี



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.คลองน้อย อ.เมืองสุราษฎร์ธานี จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ถาดใส่ผลไม้และอาหารจากก้านจาก

รายละเอียด : ถาดใส่ผลไม้และอาหารจากก้านจาก ผลิตภัณฑ์ที่สามารถใช้งานได้หลากหลายภายในหนึ่งเดียว เช่น รองก้นหม้อ กระเช้าผลไม้เป็นของฝากผู้ใหญ่ช่วงเทศกาล กระเช้าในการบรรจุผลิตภัณฑ์สปา และการบรรจุอาหารตามร้านอาหาร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากขึ้น

เพิ่มมูลค่าให้กับเสวียนหม้อโดยการออกแบบกระเช้าใส่ผลไม้ ฐานรองแก้วน้ำ กระเช้าของขวัญ ของตกแต่งตามแหล่งท่องเที่ยว สร้างจุดขายให้กับสินค้า

นำสินค้าไปจำหน่ายใน Platform Online เช่น Shopee , Lazada , Fanpage

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยในภาคใต้ และอาศัยในชุมชนตำบลคลองน้อย รวมถึงบริเวณใกล้เคียงไม่ได้จำกัดเพศ โดยมีอายุ 30 – 45 ปี เพราะเป็นกลุ่มคนที่ใช้ผลิตภัณฑ์ในการบรรจุสิ่งของในการใช้เป็นของฝากช่วงเทศกาล และใช้ในการบรรจุผลไม้ตามโฮมสเตย์ รวมถึงร้านอาหาร

Costomer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป หลังจากที่ใช้ไปแล้วตอบใจกับการใช้งานหรือไม่ และนำรูปแบบการใช้งานมา Review ในช่องทางออนไลน์ ร่วมไปกับการจัดทำโปรโมชันมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่

Channels – จัดจำหน่ายผ่านเพจ Facebook ตำบลคลองน้อย อำเภอมืองสุราษฎร์ธานี และตามตลาดนัดต่างๆ ศูนย์ราชการในตำบล จำหน่ายที่บ้าน รวมถึงจำหน่ายตามสถานที่ท่องเที่ยวในชุมชน โฮมสเตย์

Value Propositions – ลูกค้าจะได้ผลิตภัณฑ์ที่สามารถใช้งานได้หลากหลายภายในหนึ่งเดียว เช่น รองก้นหม้อ กระเช้าผลไม้เป็นของฝากผู้ใหญ่ช่วงเทศกาล กระเช้าในการบรรจุผลิตภัณฑ์สปา และการบรรจุอาหารตามร้านอาหาร เป็นต้น

Key Activities – เริ่มจากการเก็บก้านจากและก้านมะพร้าวจากธรรมชาติ ไปสู่การเหลาก้านจากและก้านมะพร้าว การคัดสรรก้านจากและก้านมะพร้าว ซึ่งนำมาเป็นข้อมูลในการสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

Key Resources – วัสดุการสานก้านจากและก้านมะพร้าว วัตถุดิบจากธรรมชาติในชุมชน แรง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.คลองน้อย อ.เมืองสุราษฎร์ธานี จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์เครื่องแกงคลองน้อย

รายละเอียด : เครื่องแกงคลองน้อย รสชาติของเครื่องแกงที่เข้มข้น ซึ่งเป็นเอกลักษณ์ของเครื่องแกงตำบลคลองน้อย ที่ทำมาจากวัตถุดิบที่ปลูกขึ้นเองตามธรรมชาติในชุมชน ปลอดภัย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ส่งเสริมการตลาดให้มีจุดจำหน่ายมากขึ้น มีทั้งตลาดออนไลน์และตลาดออฟไลน์

พัฒนาบรรจุภัณฑ์แบบใหม่ เพื่อยืดอายุของเครื่องแกงและปลาเปรี้ยว

ออกแบบโลโก้ใหม่ เพื่อให้เป็นที่จดจำได้ง่ายและดึงดูดลูกค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment – กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยในภาคใต้ และอาศัยในชุมชนตำบลคลองน้อย รวมถึงบริเวณใกล้เคียงไม่ได้จำกัดเพศ โดยมีอายุ 20 ปีขึ้นไป เนื่องจากเครื่องแกงเป็นเครื่องปรุงในการประกอบอาหาร ซึ่งจำเป็นต่อครัวเรือนส่วนใหญ่ของภาคใต้

Customer Relationships – มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป หลังจากการนำเครื่องแกงไปปรุงอาหารแล้วมีรสชาติที่ดี อร่อยถูกปากหรือไม่ และนำ Review ในการนำเครื่องแกงมาประกอบอาหารในช่องทางออนไลน์

Channels – จัดจำหน่ายผ่านเพจ Facebook ตำบลคลองน้อย อำเภอเมืองสุราษฎร์ธานี และตามตลาดนัดต่างๆ จำหน่ายที่บ้าน รวมถึงจำหน่ายตามร้านค้าต่างๆ ในชุมชนตำบลคลองน้อย

Value Propositions – ลูกค้าจะได้เครื่องแกงที่ทำมาจากวัตถุดิบที่ปลูกขึ้นเองตามธรรมชาติในชุมชน โดยปลอดภัย รสชาติของเครื่องแกงที่เข้มข้น ซึ่งเป็นเอกลักษณ์ของเครื่องแกงทางตำบลคลองน้อย

Key Activities – เริ่มจากการจัดหาวัตถุดิบในชุมชน จากนั้นนำวัตถุดิบมาล้างให้สะอาดและเข้าสู่ขั้นตอนการผลิต โดยนำวัตถุดิบมาบดรวมกัน หลังจากนั้นนำมาบรรจุภัณฑ์ ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้จะทำการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาสร้าง Content ในการโปรโมทและจัดจำหน่ายสินค้า

Key Resources – สูตรในการทำเครื่องแกง วัตถุดิบธรรมชาติในชุมชนที่ปลอดภัย และ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65008549 : SRU BCG ยกกระดับผลิตภัณฑ์ผ้ามัดย้อม ต.บางชนะ อ.เมือง จ.สุราษฎร์ธานี

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บางชนะ อ.เมืองสุราษฎร์ธานี จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้ามัดย้อม

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ผ้ามัดย้อมที่ทำมาจากลูกจาก

05 : แผนธุรกิจ

- ตำบลบางชนะมีกลุ่มชาวบ้านและครูอาสาสมัครร่วมกันตั้งกลุ่มเพื่อแปรรูปลูกจากให้มาเป็นผ้ามัดย้อมลูกจากโดยมีระยะเวลาการทำนานกว่าสามปี พวกเราจึงพัฒนาแผนธุรกิจของผ้ามัดย้อมในตลาดโดยการสร้างเว็บไซต์สินค้าของตำบลบางชนะเพื่อส่งเสริมการขายผ้ามัดย้อมให้มียอดขายมากขึ้นและช่วยให้ชาวบ้านมีรายได้เพิ่มขึ้น
- www.bangchanabcg.com

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมยกระดับผ้ามัดย้อมในรูปแบบการทำบรรจุภัณฑ์ใหม่

นวัตกรรมต่อยอดการทำบรรจุภัณฑ์โดยการสกรีน

การตลาดออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65008649 : SRU BCG พัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์จากลูกจากและมะพร้าว ต.บางชนะ อ.เมือง จ.สุราษฎร์ธานี



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.บางชนะ อ.เมืองสุราษฎร์ธานี จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชีฟฟ่อนลูกจาก

รายละเอียด : ชีฟฟ่อนลูกจาก

05 : แผนธุรกิจ

- กลุ่มเยาวชนในตำบลบางชนะมีความสนใจด้านการทำเบเกอรี่เราจึงมีความคิดเห็นไว้ในตำบลมีลูกจากและมะพร้าวเป็นวัตถุดิบที่สามารถนำมาใช้ทำเบเกอรี่ได้ โดยเราจะนำเบเกอรี่ที่กลุ่มเยาวชนทำไปจำหน่ายบนเว็บไซต์ต่าง ๆ ซึ่งเราก็มีการสร้างเว็บไซต์เอง นอกจากเราเบเกอรี่แล้วเรายังมีการขายสินค้าอื่น ๆ ในตำบลเพื่อสร้างรายได้เพิ่มอีกด้วย
- www.bangchanabcg.com

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมในการแปรรูป

การจัดอบรมการตลาดออนไลน์

บุคคลในพื้นที่

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บางไทร อ.เมืองสุราษฎร์ธานี จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ (แนวแผนไทย แพทย์แผนไทย)

รายละเอียด : ระบบบริการสุขภาพ ผสมผสานการแพทย์แผนไทย- ให้บริการตรวจรักษา โดยแพทย์แผนไทย- นวดรักษาอาการ ปวดเอว ปวดหลัง ปวดเข่า นวดกดจุดฝ่าเท้า 4- นวด ประคบสมุนไพรเพื่อฟื้นฟูสมรรถภาพ โรคอัมพฤกษ์ อัมพาต- การดูแลมารดาตั้งครรภ์ และหลังคลอด- ให้คำปรึกษาเรื่องสมุนไพร

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพผลผลิตทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางสื่อประชาสัมพันธ์ออนไลน์ เช่น Facebook

Line

TikTok เป็นต้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- ยกระดับการประชาสัมพันธ์ โดยการเพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์ เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น ในรูปแบบออนไลน์ เช่น จัดทำแผ่นป้ายประชาสัมพันธ์ขนาดใหญ่บริเวณทางเข้าให้เห็นได้ชัด เป็นต้น และออนไลน์ เช่น การประชาสัมพันธ์เชิญชวนผ่าน Social (Facebook, Line, Tiktok) เป็นต้น
- ส่งเสริมด้านการตลาด ในรูปแบบต่าง ๆ ที่ช่วยเพิ่มจำนวนผู้ใช้บริการในการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 26,400

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : บางไทรโรควา ตำบลบางไทร

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

%E0%B8%9A%E0%B8%B2%E0%B8%87%E0%B9%84%E0%B8%97%E0%B8%A3%E0%B8%AD%E0%B9%82%E0%B8%A3%E0%B8%84%E0%B8%A2%E0%B8%B2%E0%B8%95%E0%B8%B3%E0%B8%9A%E0%B8%A5%E0%B8%9A%E0%B8%B2%E0%B8%87%E0%B9%84%E0%B8%97%E0%B8%A3%E0%B9%80%E0%B8%A1%E0%B8%B7%E0%B8%AD%E0%B8%87%E0%B8%AA%E

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บางไทร อ.เมืองสุราษฎร์ธานี จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์น้ำยาบ้วนปากสมุนไพร

รายละเอียด : ช่วยให้ปากสะอาด ลมหายใจหอมสดชื่น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design

คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

อบรมให้ความรู้เกี่ยวกับกระบวนการผลิต มาตรฐานการผลิต และวิธีการยืดอายุการเก็บ

รักษาของตัวสมุนไพร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.ออกแบบเปลี่ยนจากตัวขวด พลาสติก ใหญ่ มาเป็นขวดแก้วหัวสเปรย์ฉีดปากพกพาสะดวก
-การนั่งขวดก่อนบรรจุเพื่อยืดอายุการเก็บรักษา 2.ลดขนาดบรรจุภัณฑ์ 3.การปรับลดราคา
4.ขยายกลุ่มเป้าหมายออกแบบสลากโลโก้ให้ทันสมัยน่าใช้ 5. กลยุทธ์การส่งเสริมด้านการ
ตลาด ต่างๆการจัดโปรโมชั่น 6. เพิ่มช่องทางการจำหน่ายทั้งระบบออฟไลน์ และออนไลน์ เช่น
เพจFacebook,tiktok,LineOA, shopee

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิทยาลัยชุมชนรักษาสุนทรตำบลบางไทร

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

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.บางใบไม้ อ.เมืองสุราษฎร์ธานี จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผัดไทยพร้อมปรุง ผู้ใหญ่จันทร์

รายละเอียด : ผัดไทยพร้อมปรุง แบบกึ่งสำเร็จรูป โดยเก็บรักษาในตู้เย็นได้ 1 เดือน และสะดวกสบายได้ในการพกพา ง่ายต่อการปรุง เหมาะเป็นของฝาก

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ด้านการทำการตลาด E-commerce

ออนไลน์ (facebook/line)

องค์ความรู้ในการพัฒนาสินค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

1.เลือกธุรกิจ

- เลือกเป็นธุรกิจออนไลน์ โดยทีมวิศวกรสังคม ได้พัฒนาตัวบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัยและสะดวกสบายในการบริโภคและจำหน่ายออนไลน์

- ราคาถูกกว่าท้องตลาด 20 % และสร้างรายได้เพิ่มขึ้น 10 %

2.รวบรวมข้อมูล

- ลงพื้นที่สำรวจ และสอบถามผู้นำชุมชน และกลุ่มสมาชิกในชุมชน ตำบลบางใบไม้

3.วิเคราะห์ตลาด วิเคราะห์ธุรกิจ

- ขายให้กับธุรกิจอาหาร

- ลูกค้าเก่าและลูกค้ารายใหม่

- จัดส่งมา/อีเวนท์

- ผู้ที่ชื่นชอบผัดไทยและผู้ชื่นชอบอาหารสำเร็จรูป

4.ช่องทางการขาย

- ออนไลน์/ออฟไลน์ เป็นการสื่อสาร/โปรโมทผ่าน Social Media เช่น Line Facebook TikTok และ Youtube

5.แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการ

- เก็บไว้ได้นาน/พร้อมปรุง

- เพื่อความสะดวกสบาย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,750

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผัดไทย ผู้ใหญ่จันทร์

ออนไลน์ : ตำบลบางใบไม้

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.บางใบไม้ อ.เมืองสุราษฎร์ธานี จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : SUP BOARD @BANG BAIMAI

รายละเอียด : เป็นบริการเช่า SUP Board / แพ้คเกจ โดยพายชับบอร์ด ชมวิถีคนในบาง และไฮไลต์สำคัญในชุมชน เช่น ชมอุโมงค์จาก

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

องค์ความรู้ด้านโปรแกรมการท่องเที่ยว

องค์ความรู้ความปลอดภัยทางน้ำ

องค์ความรู้การเล่นชับบอร์ดอย่างถูกต้องและปลอดภัย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

1.เลือกธุรกิจ

- สร้างกิจกรรมการท่องเที่ยววิถีชุมชนแบบใหม่ที่เป็นกิจกรรมระยะสั้นและระยะยาว

- ดึงดูดนักท่องเที่ยวต่างชาติให้เข้ามาในชุมชน ทำให้เกิดเงินหมุนเวียนและรายได้เพิ่มขึ้น 10%

2.รวบรวมข้อมูล

- ลงพื้นที่สำรวจ ทัศนียภาพ และสอบถามผู้นำชุมชนในชุมชนตำบลบางใบไม้

3.วิเคราะห์ตลาด วิเคราะห์ธุรกิจ

- นักท่องเที่ยวต่างชาติและต่างชาติ

- นักเรียน/นักศึกษา

- ทัวร์

- ผู้ที่ชื่นชอบกิจกรรมทางน้ำ (SUP Board)

4.ช่องทางการขาย

- ออนไลน์/ออฟไลน์ เป็นการสื่อสาร/โปรโมทผ่าน Social Media เช่น Line Facebook

TikTok และ Youtube

5.แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการ

- เพิ่มกิจกรรมการท่องเที่ยววิถีชุมชนแบบใหม่

- ดึงดูดนักท่องเที่ยวเข้าสู่ชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,800

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ตลาดน้ำประจักษ์บุรีบางใบไม้

ออนไลน์ : ตำบลบางใบไม้

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บางโพธิ์ อ.เมืองสุราษฎร์ธานี จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกบางโพธิ์

รายละเอียด : น้ำพริกจากหมูและน้ำพริกนรก ผลิตจากวัตถุดิบที่คัดสรรอย่างตั้งใจ ไม่ใส่สี ไม่ใส่กลิ่น ไม่มีวัตถุกันเสีย มีการใช้สมุนไพรพื้นบ้านในท้องถิ่นเพื่อเพิ่มรสชาติที่แตกต่าง และปลอดภัยเพื่อให้ผู้บริโภครู้สึกปลอดภัยในการทาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมอาหารแปรรูปอาหาร

เทคโนโลยีการตลาดออนไลน์

นวัตกรรมด้านพัฒนาบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์น้ำพริกจากหมู

แผนธุรกิจ= เพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ ยกกระดับสินค้าในด้านคุณภาพ ร่วมกันออกแบบบรรจุภัณฑ์ โลโก้สินค้า และส่งเสริมด้านการตลาด เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย เช่น Facebook line ศูนย์

การจำหน่ายสินค้าของฝาก

ผลิตภัณฑ์น้ำพริกนรก

แผนธุรกิจ= เพิ่มมูลค่าสินค้าให้ผู้บริโภคยอมรับ และเชื่อมั่น ผลิตภัณฑ์ตำบลบางโพธิ์ รวมทั้ง

ร่วมกันออกแบบบรรจุภัณฑ์ โลโก้สินค้า และส่งเสริมด้านการตลาด เพิ่มช่องทางการจัด

จำหน่าย เช่น Facebook line ศูนย์การจำหน่ายสินค้าของฝาก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บางโพธิ์ อ.เมืองสุราษฎร์ธานี จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ไข่ไก่ต้มยำ ไข่เปิดบ้านพอ

รายละเอียด : ไข่ไก่และไข่เปิด มีการเลี้ยงแบบระบบเปิดโดยให้ ไก่/เปิด มีอิสระในการหากิน ให้มีการออกกำลังกาย และให้ ไก่/เปิด ได้กินอาหารที่มีประโยชน์นอกเหนือจากอาหารเม็ด สำเร็จรูปจึงทำให้ได้ไข่ไก่ที่ปลอดสารเคมี

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

เทคโนโลยีชีวภาพทางอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจัดการด้านกระบวนการทางความคิด

เทคโนโลยีด้านการตลาดออนไลน์

นวัตกรรมในการทำขยะอินทรีย์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ ไข่ไก่ต้มยำ

แผนธุรกิจ= สร้างสรรค์และพัฒนาสินค้าเกษตรปลอดสารพิษ ให้ตรงกับความต้องการของกลุ่ม คนรักสุขภาพ ส่งเสริมการทำสูตรอาหารไก่เสริมโดยใช้วัตถุดิบปลอดสารเช่น สาหร่าย หอยกกลอยเป็นต้น และช่วยออกแบบโลโก้ รวมถึงเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้กับสมาชิกในกลุ่ม อาทิ Facebook Line ผลิตภัณฑ์ ไข่เปิดบ้านพอ แผนธุรกิจ=ส่งเสริมการทำสูตรอาหารเปิดเพิ่มไข่แดง สร้างความแตกต่างในตลาดไข่ จังหวัด สุราษฎร์ธานี และช่วยออกแบบโลโก้ บรรจุภัณฑ์ที่ รวมถึงเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้กับสมาชิกในกลุ่ม อาทิ Facebook Line

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 9,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.มะขามเตี้ย อ.เมืองสุราษฎร์ธานี จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี

5 คน

ประชาชน

5 คน

อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวตังเครื่องแกงและเนื้อเทียมเห็ดแครงคั่วสมุนไพร

รายละเอียด : ข้าวตังเครื่องแกง เป็นอาหารว่าง อาหารทานเล่น (ขบเคี้ยว) ที่โดดเด่นด้านรสชาติที่แปลกใหม่ โดยนำเครื่องแกงใต้ที่มีรสเข้มข้น จืดจาง หอมกลิ่นสมุนไพรตามแบบฉบับเครื่องแกงใต้เป็นเครื่องปรุงของหน้าข้าวตัง โรยหน้าด้วยเนื้อสัตว์ฟอย หรือไข่เค็ม มีหลากหลายชาติ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การแปรรูปอาหาร Plant Based Meat / Plant Based Food

การบรรจุภัณฑ์ Retort pouch และการฆ่าเชื้อ

การตลาดออนไลน์ด้วยสแมร์กโฟน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

1.ลงพื้นที่เก็บข้อมูลภูมิปัญญาของกลุ่มผลิตภัณฑ์ และภูมิปัญญากระบวนการผลิตโดยละเอียด เพื่อนำข้อมูลมาวางแผนยกระดับผลิตภัณฑ์ รวมทั้งกลุ่มเป้าหมายของผลิตภัณฑ์ ช่องทางการจำหน่ายและการประชาสัมพันธ์ ความต้องการของสมาชิกกลุ่มในการต่อยอดและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ รวมถึงวิถีชีวิตของสมาชิกกลุ่ม เช่น อาชีพ ศาสนา ภูมิปัญญา ทักษะ ความสามารถในด้านต่างๆ

2.วางแผนการยกระดับผลิตภัณฑ์ เพื่อให้กลุ่มผลิตภัณฑ์ดำเนินการต่อเนื่องได้อย่างยั่งยืน จึงคำนึงปัจจัยหลัก 3 ประการ คือ การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์เดิม ศักยภาพของพื้นที่ด้านวัตถุดิบท้องถิ่นที่สามารถนำมาต่อยอดเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ได้ และความต้องการ ทักษะของสมาชิกกลุ่มผลิตภัณฑ์ โดยสามารถสรุปแผนธุรกิจเพื่อเพิ่มรายได้พอสังเขป ดังนี้

2.1) เพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์เดิมโดยต่อยอดสู่ผลิตภัณฑ์ใหม่ ถ่ายทอดองค์ความรู้การทำข้าวตังเครื่องแกง ที่มีความแปลกใหม่ด้านรสชาติ ทานได้สะดวก พร้อมทั้งออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ ฉลากสินค้าให้มีมาตรฐานเหมาะสมกับการจำหน่ายทั้งออฟไลน์และออนไลน์

2.2) สร้างสายการผลิตใหม่เพาะเห็ดแครง และแปรรูปเห็ดแครง เนื่องจากกลุ่มมีความพร้อมด้านสถานที่ และสมาชิกมีความต้องการเพาะเห็ดแครง โดยถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านการเพาะเห็ดแครง และการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เนื้อเทียมเห็ดแครงคั่วสมุนไพร ที่รองรับผู้บริโภคได้กว้างทั้งกลุ่มรักสุขภาพ และกลุ่มมังสวิรัต นอกจากนี้กลุ่มยังสามารถจำหน่ายเนื้อเทียมเห็ดแครงเป็นวัตถุดิบอาหารแพลนต์เบสในอนาคต พร้อมทั้งออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ ฉลากสินค้าให้มี

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 55,425

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วิสาหกิจชุมชนพริกแกงบ้านท่าสน

ออนไลน์ : มีดีที่มะขามเตี้ย Meedeeteemakamtia

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65006620 : SRU.BCG ยกระดับผลิตภัณฑ์จากผ้า "บ้านบางใหญ่แฮนด์เมด" ตำบลมะขามเตี้ย



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.มะขามเตี้ย อ.เมืองสุราษฎร์ธานี จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

5 คน



ประชาชน

5 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าทรงจิบ

รายละเอียด : กระเป๋าทรงจิบ เป็นกระเป๋าที่ใช้ผ้าเป็นวัสดุในการตัดเย็บ ลักษณะเด่นคือสามารถพลิกใช้งานได้ 2 ด้าน ด้านนอกและด้านใน

05 : แผนธุรกิจ

- กระเป๋าทรงจิบ พัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความทันสมัย ออกแบบโลโก้ และส่งเสริมด้านการตลาด เพจFacebook,Platform สินค้าออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น

เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 18,006

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : วัสดุหัตถกรรมบ้านบางใหญ่

ออนไลน์ : มีดีที่มะขามเตี้ย Meedeeteemakamtia

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การออกแบบโลโก้และป้ายกำกับผลิตภัณฑ์

การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความทันสมัย

การตลาดออนไลน์ด้วยสแมร์ทโฟน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ตะกุกใต้ อ.วิภาวดี จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กลุ่มพัฒนาสตรีบ้านชายศรี

รายละเอียด : อาหารทานเล่น

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างความหลากหลายของผลิตภัณฑ์

ปรับเปลี่ยนกระบวนการทอดรูปแบบเดิม เป็นกระบวนการทอดที่ไม่ใช้น้ำมันและไม่มีกลิ่นเหม็น

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้โดดเด่น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- การพัฒนาผลิตภัณฑ์

1. การออกแบบต้นแบบผลิตภัณฑ์โดยการเพิ่มความหลากหลายของโรตีสานกรอบในด้านรสชาติ ปรับเปลี่ยนกระบวนการทอดไม่ให้น้ำมันเหม็น

2. การทดสอบต้นแบบ โดยการนำผลิตภัณฑ์ที่ต้นแบบ มาทดสอบรสชาติ กลิ่น และสี

3. การออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความโดดเด่น รวมไปถึงรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้คงเดิม

- การขยายโอกาสทางการตลาดสินค้า

1. สุ่มตัวอย่างกลุ่มผู้บริโภค เพื่อสำรวจผลตอบรับของผลิตภัณฑ์ ก่อนการวางจำหน่าย

2. ส่งเสริมการขายผ่านรูปแบบออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 20,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ตะกุกใต้ อ.วิภาวดี จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตลาดนัดวิถีชุมชนทำน้ำสอ.

รายละเอียด : ให้บริการและข้อมูลผลิตภัณฑ์กิจกรรมนันทนาการทางน้ำ

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยว ทำน้ำสอ.

ตลาดนัดวิถีชุมชนทำน้ำสอ.

-

05 : แผนธุรกิจ

- การประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยว ทำน้ำสอ.

1. ประชาสัมพันธ์สถานที่ท่องเที่ยว และกิจกรรมต่าง ๆ ผ่านระบบออนไลน์ บนเพจเฟซบุ๊ก ตำบล

- ตลาดนัดวิถีชุมชนทำน้ำสอ.

1. จัดให้มีตลาดนัดพิเศษบริเวณทำน้ำสอ. โดยจัดขึ้นเดือนละหนึ่งครั้ง ในวันหยุดราชการ

2. นำสินค้า ผลิตภัณฑ์ ผลผลิตทางการเกษตร ในพื้นที่ตำบลตะกุกใต้ และตำบลตะกุกเหนือมา จัดจำหน่าย

3. ประชาสัมพันธ์ตลาด บนเพจเฟซบุ๊กตำบล เพจเฟซบุ๊กอำเภอ

06 : ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ตะกุกเหนือ อ.วิภาวดี จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผ้าไหมทอ

รายละเอียด : ผ้าไหมทอเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความโดดเด่นในเรื่องของลายผ้าและความละเอียดของเนื้อผ้าที่ไม่เหมือนใคร

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านการบริการ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การสร้างเพจ
เพิ่มความรู้และเทคโนโลยีต่างๆให้แก่ผู้ที่สนใจ
เพิ่มช่องทางการตลาด

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เป็นการขยายการตลาดและเพิ่มยอดขายให้กับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มศิลปาชีพบ้านท่ามะหวง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

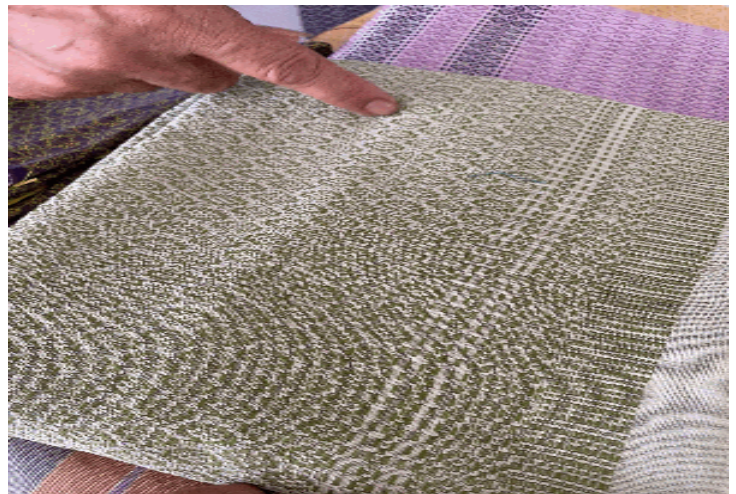
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65003915 : SRU BCG พัฒนาและยกระดับแหล่งท่องเที่ยวอุทยานแห่งชาติแก่งกรุง ตำบลตะกุกเหนือ

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ตะกุกเหนือ อ.วิภาวดี จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยว

รายละเอียด : ประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยวและส่งเสริมการตลาดสถานที่จุดชมวิวในพื้นที่อุทยานแก่งกรุง-

05 : แผนธุรกิจ

เป็นการโปรโมทสถานที่ท่องเที่ยวให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจองผ่านเว็บไซต์

ระบบโอนเงินโดยโปรแกรมระบบหลังบ้าน

สร้างเพจ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65005998 : SRU BCG พัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน ตำบลเขาน้ำพัน อำเภอลำลูกเกด จังหวัดสุราษฎร์ธานี

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.เขาน้ำพัน อ.เวียงสระ จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ชุมชนตำบลเขาน้ำพัน

รายละเอียด : นำยาล้างจานผลิตจากวัตถุดิบในท้องถิ่นปลอดจากสารเคมี

05 : แผนธุรกิจ

1. ออกแบบแพ็คเกจผลิตภัณฑ์ใหม่
2. การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบออนไลน์
3. นำวัตถุดิบจากในท้องถิ่นเป็นส่วนผสมในการผลิต เพื่อกระจายรายได้สู่ชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,180

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การจำหน่ายสินค้าผ่านตลาดออนไลน์

ออกแบบบรรจุภัณฑ์

นำตะลิงปลิงซึ่งเป็นวัตถุดิบในท้องถิ่นนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์น้ำยาล้างจานเพิ่มอีกหนึ่งสูตร

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65022521 : SRU BCG ยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชน ตำบลเขาน้ำพัน อำเภอลำลูกเกด จังหวัดสุราษฎร์ธานี

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.เขาน้ำพัน อ.เวียงสระ จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ชุมชนตำบลเขาน้ำพัน

รายละเอียด : สมุนไพรแช่แก้ว สรรพคุณแก้เหน็บชา ปวดเมื่อย และใช้สมุนไพรในท้องถิ่น ปลอดภัยจากสารเคมี

05 : แผนธุรกิจ

- 1.ออกแบบแพ็คเกจผลิตภัณฑ์ใหม่
- 2.การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบออนไลน์
- 3.นำวัตถุดิบในท้องถิ่นเป็นส่วนผสมของผลิตภัณฑ์เพื่อกระจายรายได้สู่ชุมชน

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,180

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ออกแบบบรรจุภัณฑ์

การจำหน่ายสินค้าผ่านตลาดออนไลน์

เพิ่มมูลค่าสมุนไพรที่มีในชุมชนโดยการทำผลิตภัณฑ์สมุนไพรแช่แก้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.คลองฉนวน อ.เวียงสระ จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มูลไส้เดือน ปลอดภัย 100%

รายละเอียด : เหมาะกับผู้ที่ต้องการลดหรือเลิกการใช้สารเคมีในการเพิ่มผลผลิต 1. ช่วยปรับสภาพดินให้ดีขึ้น 2. ไม่ทำให้เกิดรากไหม้ในพืชแม้จะใช้ในปริมาณมาก 3. ไม่มีกลิ่นและยังช่วยในการดับกลิ่น 4. ช่วยปรับสภาพน้ำในบ่อเลี้ยงกุ้งให้สะอาดและใส 5. ช่วยให้พืชเจริญเติบโตได้ดียิ่งขึ้น 6. ยับยั้งการเจริญเติบโตของเชื้อราและช่วยในการกำจัดแมลง

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้ผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรมาเพาะเลี้ยงไส้เดือนร่วมกับมูลไส้เดือน

เทคโนโลยีด้านคุณภาพการผลิต ใช้เครื่องวัดความชื้นในดิน วัดค่า PH ให้คุณภาพมูล

ไส้เดือนคงที่

ใช้นวัตกรรมนำมูลวัวที่ไม่มีมูลค่า มาแปรรูปเป็นมูลไส้เดือนเพื่อสร้างรายได้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

มูลไส้เดือน มีประโยชน์ในการช่วยปรับสภาพหน้าดิน บำรุงพืช ทำให้พืชเกิดรากใหม่ และเห็นผลเร็วที่สุดในบรรดาปุ๋ยมูลสัตว์ด้วยกัน มีจุลินทรีย์กว่า 200 ชนิด ดินไม่ดูดซึมน้ำไปใช้ได้ทันที เหมาะกับผู้ที่ต้องการลดหรือเลิกการใช้สารเคมีในการเพิ่มผลผลิตทางการเกษตร เพราะการใช้ปุ๋ยเคมีจำนวนมากเกินไปอาจมีผลกระทบต่อพืชที่ปลูกในปีถัดไป คือปุ๋ยเคมีจะทำให้ดินเป็นกรดทำให้ความสามารถในการดูดซึมธาตุอาหารของพืชบางชนิดลดลงน้อยลงและอาจมีผลต่อการเจริญเติบโตของแบคทีเรียบางชนิดในดินที่เป็นประโยชน์ไม่สามารถเจริญเติบโตได้หรือเจริญเติบโตได้ไม่ดีเท่าที่ควร ในดินที่เป็นกรด

1.พันธมิตรหลัก (key partner)

- กลุ่มเกษตรกร เช่น สวนผลไม้ เงาะ ทุเรียน ปาล์มน้ำมันและทุเรียน

2. กิจกรรมหลัก (key Activities)

- เตรียมมูลวัวรวมที่ผ่านการหมักแล้ว 3 วัน ใส่ไส้เดือนพันธุ์ AF นำกะละมังที่ใส่ไส้เดือนไปเก็บที่ขึ้นไม่โปร่งแสงจนเกินไป หลังจากนั้น 5-7 วัน นำมาร่อนเพื่อนำไส้เดือนออกจากมูลไส้เดือน นำมาลงบรรจุภัณฑ์ พร้อมจำหน่าย

3. ทรัพยากรหลัก (key resources)

- ทรัพยากรในการผลิตประกอบด้วย อุปกรณ์หลักที่ใช้ในการเลี้ยงไส้เดือน อาหารหลักในการเลี้ยงไส้เดือน และมูลวัวรวมที่นำมาเลี้ยงไส้เดือน การตลาดและการจัดจำหน่าย แรงงานการผลิต

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ยินดีฟาร์ม

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100071343139723>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.คลองฉนวน อ.เวียงสระ จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกตะไคร้

รายละเอียด : ตะไคร้ เป็นสมุนไพรในครัวเรือน นิยมนำมาประกอบอาหาร มีกลิ่นหอมสรรพคุณบำรุงธาตุขับลมในลำไส้ทำให้เจริญอาหารแก้โรคทางเดินปัสสาวะ และเนื่องจากในพื้นที่ มีเกษตรกรที่ปลูก ตะไคร้เป็นจำนวนมาก จึงนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์น้ำพริกตะไคร้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้นวัตกรรมการถนอมอาหารแปรรูปจากต้นตะไคร้ เป็น ผลิตภัณฑ์น้ำพริกตะไคร้

ใช้นวัตกรรมการถนอมอาหารแปรรูปจากพริก เป็น ผลิตภัณฑ์น้ำพริกตาแดง

สืบสานเมนูพื้นบ้านสู่ตลาดออนไลน์

05 : แผนธุรกิจ

น้ำพริก เป็นอาหารไทยแท้ที่คู่ครัวของคนไทยมาแต่โบราณ มีรูปแบบและวิธีการปรุงอย่างง่าย ตามแบบไทยแท้ โดยการนำส่วนผสมที่ประกอบด้วย พริก ผัก สมุนไพร ที่มีคุณค่า และสรรพคุณทางยาที่หลากหลาย น้ำพริกแต่ละ ชนิดมีรสชาติที่เหมาะสมถูกปากคนไทย ทุกถิ่น ทุกภาคและทุกพื้นที่ จากสู่ระดับต้นตำรับที่สืบทอดกันมาจากรุ่นหนึ่งสู่อีกหนึ่งรุ่น และเนื่องจากในพื้นที่ ตำบลคลองฉนวน มีเกษตรกรที่ปลูกพริกสมุนไพร เป็นจำนวนมาก กลุ่มวิสาหกิจสังคม จึงมองเห็นแนวทางการสร้างผลิตภัณฑ์และสร้างรายได้ให้กับชุมชน

Business model canvas

1.พันธมิตรหลัก (key partner)

- ในส่วนของผู้เกี่ยวข้อง ให้การสนับสนุนในส่วนของผู้ธุรกิจ จะมีกลุ่มแม่บ้านของชุมชนและกลุ่มวิสาหกิจ

2. กิจกรรมหลัก (key Activities)

- ไชยเทศ-โครีให้ละเอียด ตักใส่ซามไชยเทศพริกขี้หนูและใบมะกรูดให้ละเอียด ไชยเทศให้ละเอียดเข้ากัน ใส่กะปิ น้ำปลา และน้ำตาลปีบ ไชยเทศให้ละเอียดเข้ากัน ตั้งกระทะบนไฟกลาง พริก-กระเทียม-น้ำพริกตะไคร้ลงคั่วให้หอมและแห้งตักขึ้นพักให้เย็น ใส่กระเทียมและพริกขี้หนูสวน

3. ทรัพยากรหลัก (key resources)

-ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรทำน้ำพริก วัตถุดิบสมุนไพร การตลาดและการจัด

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : ผลิตภัณฑ์ชุมชน ตำบลคลองฉนวน

ออนไลน์ : <https://www.facebook.com/profile.php?id=100084591485597>

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ทุ่งหลวง อ.เวียงสระ จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เครื่องแกงชาววัง (บ้านวังใหญ่)

รายละเอียด : ชมรมผู้สูงอายุบ้านวังใหญ่ นางสาวกุหลาบ หมีนราช (ผู้ประกอบการประเภทกลุ่ม) ชื่อผลิตภัณฑ์ เครื่องแกงชาววัง (บ้านวังใหญ่) บ้านวังใหญ่ หมู่ที่ 5 ต.ทุ่งหลวง อ.เวียงสระ จ.สุราษฎร์ธานี ช่องทางการติดต่อ เบอร์โทรศัพท์ 0650685886

05 : แผนธุรกิจ

- 1.วางแผนดำเนินงานการเพิ่มยอดขาย และแนวทางการยกระดับคุณภาพของผลิตภัณฑ์
- 2.ลงพื้นที่ประสานงานกับเจ้าของผลิตภัณฑ์
- 3.เชิญวิทยากรทางการตลาดมาให้คำแนะนำพร้อมอบรมเชิงปฏิบัติการพัฒนาและยกระดับคุณภาพผลิตภัณฑ์
- 4.ร่วมออกแบบ packaging เพื่อเพิ่มคุณภาพและดึงดูดความน่าสนใจ ของผลิตภัณฑ์
- 5.วางแผนจัดจำหน่าย ในช่องทางต่างๆ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 16,200

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มอายุการใช้งาน

เพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์

พัฒนา Packaging Design คุณภาพและมาตรฐานในการบรรจุผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.ทุ่งหลวง อ.เวียงสระ จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำหมักชีวภาพ トラハมีฮิม

รายละเอียด : ผู้ประกอบการประเภทกลุ่ม นาย จิตกร ระดับสกุลวงศ์ชื่อผลิตภัณฑ์ น้ำหมักชีวภาพ トラハมีฮิม หมู่ที่ 15 ต.ทุ่งหลวง อ.เวียงสระ จ.สุราษฎร์ธานี ช่องทางการติดต่อ เบอร์โทรศัพท์ 099-670-0637

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์ที่สามารถนำกลับมาใช้ใหม่หรือรีไซเคิลได้

ออกแบบโลโก้ให้เป็นที่รู้จัก

อบรมเชิงปฏิบัติเพื่อยกระดับคุณภาพสินค้าให้ได้มาตรฐานและขึ้นเป็นวิสาหกิจชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

- 1.วางแผนดำเนินงานการเพิ่มยอดขาย และแนวทางการยกระดับคุณภาพของผลิตภัณฑ์
- 2.ลงพื้นที่ประสานงานกับเจ้าของผลิตภัณฑ์
- 3.เชิญวิทยากรทางการตลาดมาให้คำแนะนำพร้อมอบรมเชิงปฏิบัติพัฒนาและยกระดับคุณภาพผลิตภัณฑ์
- 4.ร่วมออกแบบ packaging เพื่อเพิ่มคุณภาพและดึงดูดความน่าสนใจ ของผลิตภัณฑ์
- 5.วางแผนจัดจำหน่าย ในช่องทางต่างๆ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 7,560

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65004793 : SRU BCG พัฒนาศูนย์มูลค่าผลิตภัณฑ์ ตำบลบ้านส้อง อำเภอเวียงสระ จังหวัดสุราษฎร์ธานี

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.บ้านส้อง อ.เวียงสระ จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำตบไผ่อร์แกนิก (GIVENA)

รายละเอียด : วิธีการใช้งานหลังทำความสะอาดผิวหน้าลูบไล่และตบ น้ำตบไผ่อร์แกนิก คณาทั่วใบหน้าและลำคอเป็นประจำเช้า-เย็น ก่อนลงเซรั่มและครีมประเภทผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้าปริมาตรสุทธิ:150mlราคา:590บาท

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่

Remanufacture (การผลิตใหม่)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

บรรจุภัณฑ์ที่รักโลก โดยการนำพลาสติกเก่ามาใช้เคลือบ
เพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์
การเพิ่มอายุการใช้งานของผลิตภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

- 1.รวมกลุ่มประชุมทีม เพื่อวางแผนในการยกระดับการขายผลิตภัณฑ์
- 2.รวบรวมข้อมูล และเก็บข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ให้ได้มากที่สุด เพื่อนำข้อมูลมาใช้ในการเจาะกลุ่มเป้าหมาย
- 3.เจาะกลุ่มเป้าหมาย เพื่อพัฒนาการจัดจำหน่าย/กระตุ้นยอดขาย และหาตลาดในการขาย
- 4.ส่งเสริมช่องทางการจัดจำหน่าย
 - 4.1 ส่งเสริมการขายผ่านช่องทางออนไลน์ Socail Media
 - 4.2 ยกระดับบรรจุภัณฑ์ในการใส่ผลิตภัณฑ์ เช่น การใช้ถุงผ้าแทนถุงพลาสติก
 - 4.3 จัดทำแผ่นพับ เพื่อแนะนำผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65004907 : SRU BCG ยกกระดับและส่งเสริมการท่องเที่ยวชุมชน ตำบลบ้านส้อง อำเภอเวียงสระ จังหวัด
สุราษฎร์ธานี



มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี



ต.บ้านส้อง อ.เวียงสระ จ.สุราษฎร์ธานี



บัญชี

4 คน



ประชาชน

4 คน



อาจารย์

1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ศูนย์การเรียนรู้โคกหนองนาโมเดล บ้านสวนนาตาวัสด์

รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์: 1.ปุ๋ยหมักชีวภาพ 2.ปลาตกแดดเดียว 3.ข้าวสาร

เวลาเปิด-ปิด: 08:30-16:00 น.ประเภท: ศูนย์การเรียนรู้

05 : แผนธุรกิจ

- 1.รวมกลุ่มประชุมทีมเพื่อวางแผนการพัฒนาแผนธุรกิจในส่วนของการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ ภูมิปัญญาท้องถิ่น
- 2.ลงพื้นที่เก็บข้อมูลจากผู้ดูแลศูนย์การเรียนรู้ นาย รั้งสิต ภิรมย์
- 3.ส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่น
- 3.1ส่งเสริมสินค้าในศูนย์การเรียนรู้โคกหนองนาโมเดล เช่น ปุ๋ยหมักชีวภาพ ปลาตกแดดเดียว เป็นต้น
- 4.ออกแบบโลโก้ให้กับศูนย์การเรียนรู้

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

สร้างความรู้ให้ชุมชน

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้าง QR code บอกพิกัดตำแหน่งของศูนย์การเรียนรู้โคกหนองนาโมเดล บ้านสวนนาตาวัสด์

ใช้นวัตกรรมเทคโนโลยีผ่านศูนย์ออนไลน์โดยแอปพลิเคชัน Facebook

ออกแบบโลโก้ให้กับศูนย์การเรียนรู้โคกหนองนาโมเดล บ้านสวนนาตาวัสด์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.เวียงสระ อ.เวียงสระ จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกเมืองเวียง

รายละเอียด : ส่วนประกอบของน้ำพริกเมืองเวียง ตะไคร้ พริกสด พริกแห้ง กระเทียมทอด หอมทอด กะปิ มะขามเปียก กุ้งแห้ง ใบมะกรูด น้ำมันปาล์ม อุปลกรณื เต้าแก๊สหัวเร่ง ตั้งแก๊ส กระเทียมใหญ่ ตะไคร้ กะละมัง ถาด ระยะเวลาการเก็บรักษา 1 สัปดาห์ ราคากระปุกละ 35 บาท 3 กระปุก 100 บาท

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงรูปแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความคงทนเหมาะสมกับผลิตภัณฑ์

ระบุคิวอาร์โค้ดของร้านในไลน์ผลิตภัณฑ์

ส่งเสริมช่องทางการขายด้วยระบบดิจิทัล

05 : แผนธุรกิจ

น้ำพริกเมืองเวียง เป็นการนำพืช ผักสวนครัวในชุมชนมาแปรรูปและมาใช้ในการเกิดประโยชน์กับกลุ่มแม่บ้านที่ว่างงานจากการประกอบอาชีพหลัก โดยการนำพืช ผักสวนครัวในครัวเรือนมาใช้ในการประกอบอาหาร เพื่อลดรายจ่ายและเพิ่มรายได้ภายในครัวเรือน โดยการพัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าและพัฒนาคุณภาพของสินค้าให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าต่างๆ เช่น กลุ่มนักเรียน นักศึกษา กลุ่มแม่บ้าน และคนทั่วไปทั้งภายในและภายนอกชุมชนที่มีความสนใจในผลิตภัณฑ์ โดยมีการจัดจำหน่ายทั้งรูปแบบออฟไลน์และออนไลน์ รวมถึงสื่อโซเชียลต่างๆเช่น Facebook, Shopee, TikTok ซึ่งเป็นการเพิ่มยอดขายของน้ำพริกเมืองเวียงอีกรูปแบบหนึ่ง โดยน้ำพริกเมืองเวียงสามารถเก็บรักษาในอุณหภูมิปกติได้เป็นระยะเวลา 1 สัปดาห์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ต.เวียงสระ อ.เวียงสระ จ.สุราษฎร์ธานี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : วัดเวียงสระ

รายละเอียด : สร้างสื่อวิดีโอในการนำเสนอประวัติศาสตร์ เพื่อให้ผู้คนได้เรียนรู้ประวัติศาสตร์ความเป็นมาเมืองโบราณเวียงสระ ในการพัฒนาตำบลเวียงสระให้เป็นที่รู้จักเพิ่มมากขึ้น เพื่อสร้างแรงบันดาลใจ การแลกเปลี่ยนประเพณีและวัฒนธรรมความเป็นอยู่ของคนในชุมชน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ

ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ

การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ปรับปรุงภูมิทัศน์ในพื้นที่วัดเวียงสระ

จัดทำประชาสัมพันธ์ โปรโมทการท่องเที่ยว

จัดทำสื่อวิดีโอแนะนำการท่องเที่ยววัดเวียงสระ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

การจัดทำสื่อวิดีโอ แนะนำการท่องเที่ยววัดเวียงสระ ตำบลเวียงสระ อำเภอเวียงสระ จังหวัดสุราษฎร์ธานี เป็นการส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม และวิถีชีวิตของคนในชุมชน ตำบลเวียงสระ ซึ่งเป็นการส่งเสริมการท่องเที่ยวแบบยั่งยืน ในรูปแบบหนึ่งของการท่องเที่ยวเชิงประวัติศาสตร์ วัฒนธรรม วิถีชีวิตคนในชุมชน และเรียนรู้ประวัติศาสตร์ความเป็นมาของวัดเวียงสระ ซึ่งเป็นการส่งเสริมและพัฒนาให้วัดเวียงสระเป็นที่รู้จักเพิ่มมากขึ้น จากการประชาสัมพันธ์ การจัดทำวิดีโอแนะนำวัดเวียงสระ ผ่านทางสื่อโซเชียล facebook page ของตำบลเวียงสระ เพื่อส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาด้านการใช้ทรัพยากรในชุมชนให้เกิดประโยชน์ อย่างมั่นคงและยั่งยืนอยู่คู่กับชุมชนและเป็นการพัฒนาคุณภาพชีวิตของคนในชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ : -

ออนไลน์ : -

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



โครงการพัฒนาระบบการบริหารและจัดการเครือข่ายข้อมูลเกี่ยวกับทักษะการเรียนรู้
เพื่อส่งเสริมการดำเนินโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG