



มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

U2T for BCG Snapshot





สารบัญ

1. สารความยินดีจาก ศ. (พิเศษ) ดร. เอนก เหล่าธรรมทัศน์	ข
2. คำนำ ศ.ดร.นพ. สิริฤกษ์ ทรงศิวิไล	ง
3. บทสรุปผู้บริหาร	ช
3.1 สรุปผลลัพธ์ ระดับประเทศ	ญ
3.2 สรุปผลลัพธ์ ระดับภูมิภาค	น
3.3 สรุปผลลัพธ์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี	ป
3.4 รายชื่อกรรมการบริหาร	ฝ
3.5 รายชื่อทีมร่วมพัฒนา	พ
3.6 หน่วยงานพันธมิตร	ม
3.7 ภาพรวมกิจกรรม	ส
4. รายงานภาพรวมโครงการ Snapshot U2T for BCG	1-41





ศาสตราจารย์พิเศษ ดร.เอนก เหล่าธรรมทัศน์
รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

สารความยินดี

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

ผมขอขอบคุณทุกหน่วยงานและทุกสถาบันที่ร่วมกันทำภารกิจอันยิ่งใหญ่นี้ตั้งแต่ต้นจนสำเร็จ และเชื่อว่า หากเกิดวิกฤติการณ์ใดก็ตาม หรือไม่ว่าจะเป็นภัยคุกคามอื่นๆ 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



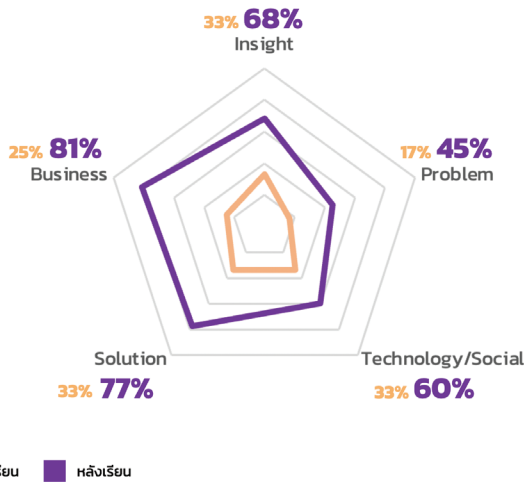
ในส่วนของการส่งเสริมองค์ความรู้ ทักษะและการเพิ่มขีดความสามารถ มีเนื้อหาหลักสูตรจำนวน 12 โมดูล โดยได้รับความร่วมมือและรับการอนุเคราะห์เนื้อหาจากหน่วยงานที่มีประสบการณ์โดยตรง ได้แก่ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) และ สำนักงานคณะกรรมการการเลือกตั้ง (กกต.) พร้อมทั้งภาคเอกชน อาทิ บริษัท ซ้อปปี้ (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 การสำรวจความพึงพอใจและการจัดการส่งการคำการขาย

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 94% (64,114/68,000 คน)	หน่วยงาน อว. สนับสนุนความรู้ ต่อยอดผู้ประกอบการ	เงินหมุนเวียนกระตุ้นเศรษฐกิจ 1,236 ล้านบาทต่อเดือน
งบจ้างงาน 2,460 ล้านบาท	1. การศึกษา เรียนรู้ ดูงานนอกสถานที่ 2,333 2. การจัดการถ่ายทอดเทคโนโลยี 5,031 3. การฝึกอบรม/ประชุมร่วมกับหน่วยงานอื่น 8,003 4. การสำรวจตลาด/ผู้เมือง 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 	รายได้เฉลี่ยเพิ่มขึ้น 143 ล้านบาทต่อเดือน (ข้อมูลจากระบบ PBM C01-C06) 1,716 ล้านบาทต่อเดือน
งบบชเคลื่อนเศรษฐกิจ 1,105 ล้านบาท		ภาคเอกชน 	SA/NGO - ประชาชนชาวบ้าน - มูลนิธิสิ่งแวดล้อมไทย - เครือข่ายข้อมูลความหลากหลายทางชีวภาพ - เครือข่ายสมุนไพรและการแพทย์ - อพท. - องค์การมหาชน - เกษตรอินทรีย์ภาคเหนือ

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 อย่างไรก็ตามจากข้อจำกัดด้านเวลาและความต่อเนื่องทำให้การถ่ายทอดหลักคิดทางด้านการออกแบบการแก้ปัญหาที่มีความจำเป็นยิ่งถือว่าเป็นโอกาสสำคัญที่จะใช้เป็นสารตั้งต้นเพื่อวางแผนการอบรม ให้ความรู้และทักษะในการตั้งคำถามทั้งในเชิงธุรกิจ เชิงสังคมและเชิงสิ่งแวดล้อมที่จะช่วยให้ผู้เรียนมีความเข้าใจบริบทมากขึ้นและมีความ Empathy มากขึ้นจะนำไปสู่การแก้ปัญหาที่ตรงจุดและนำไปสู่การสร้างสินค้าและบริการที่น่าประทับใจต่อไป

สรุปผลประเมินความเข้าใจในเนื้อหาในระดับประเทศ



Insight

- แนวคิดและหลักเศรษฐกิจ BCG
- โมเดลธุรกิจ Business Model Canvas

Problem

- คิดเชิงออกแบบ Design thinking
- เร่งการเติบโต (Growth Hacking)

Technology / Social

- ออกแบบสินค้าและบริการทันที
- ออกแบบเรื่องราวสินค้าให้น่าสนใจ

Solution

- วางแผนตลาดและการสร้างแบรนด์
- การเป็นผู้ประกอบการและการเติบโต

Business

- 5-6 คนมีรายได้ 101 / กยศ. ทรัพยากร
- การขนส่งและชีพหลายแบบ
- การตลาดออนไลน์ / ไลฟ์สดขายสินค้า
- แนวโมเดลธุรกิจและเครื่องมือจัดการสมัยใหม่

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 “คิดสรร พัฒนา สร้างคุณค่า” ได้มีการวิเคราะห์บทเรียนและการรวบรวมผลงานที่สอดคล้องเกี่ยวข้องกับ BCG กว่า 15,042 โครงการ โดยแบ่งเป็นองค์ความรู้/แหล่งท่องเที่ยวจำนวน 648 รายการ นวัตกรรมและเทคโนโลยี จำนวน 1,949 รายการ และภูมิปัญญาท้องถิ่นกับงานออกแบบจำนวน 1,492 รายการ ทั้งนี้ก่อให้เกิดเงินหมุนเวียนในการกระตุ้นเศรษฐกิจไม่ต่ำกว่า 1,236 ล้านบาท ทั้งนี้ยังก่อให้เกิดสินค้าและบริการที่พร้อมจำหน่ายจำนวน 4,861 โครงการ สินค้าและบริการที่ต้องส่งเสริมพัฒนาต่อยอดเพิ่มมูลค่าจำนวน 8,042 โครงการ และสินค้าและบริการที่ต้องได้รับการส่งเสริมการเรียนรู้และทักษะเพิ่มจำนวน 2,655 โครงการ

U2T for BCG Hackathon ประจำปี 2565 มีโครงการที่ผ่านเข้ารอบ 40 ทีม โดยผลงานชนะเลิศและในแต่ละกลุ่มดังนี้

กลุ่มเกษตรและอาหาร ได้แก่ โครงการแซบอ๊ว

17. แซบอ๊ว

ตำบลทัพเสด็จ จังหวัดสระแก้ว
มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์

**เส้นบะหมี่อบแห้งผสม
โปรตีนจากดักแด้ไหมอ๊ว**

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

โครงการต้องการแก้ไขปัญหาขยะที่เกิดจากกระบวนการเลี้ยงไหมอ๊ว เพื่อลดขยะจากกระบวนการเลี้ยงไหมอ๊วให้เป็นศูนย์ โดยนำเอาดักแด้ที่เป็นเศษเหลือทิ้งจากกระบวนการเลี้ยงไหมอ๊วมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าสูง และใช้เทคโนโลยีไม่ซับซ้อน สร้างผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า โดยไม่เหลือส่วนที่เป็นขยะทิ้งไว้ให้เกิดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม จากกระบวนการเลี้ยงไหมอ๊ว ที่เป็นไหมป่า เลี้ยงง่ายและกินใบมันสำปะหลังเป็นอาหาร ใช้ใบมันสำปะหลังที่เป็นเศษเหลือทิ้งจากการปลูกมันสำปะหลังมาเลี้ยงไหม ผลิตรังไหมขายสร้างรายได้ มูลไหมใช้ทำปุ๋ยอินทรีย์ใช้ในครัวเรือน และดักแด้ไหมอ๊ว แปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่ายสร้างรายได้

กลุ่มท่องเที่ยวและบริการ ได้แก่ โครงการ การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์ คลองปากปิด

28. การท่องเที่ยวสีเขียวเชิงสร้างสรรค์คลองปากปิด

ตำบลพงศ์ประศาสน์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

1. ความอยู่รอดของชุมชนจากการประมงกักภัย
2. การฟื้นฟูสิ่งแวดล้อมจากขยะในระบบนิเวศป่าชายเลน
3. ช่วยลดก๊าซเรือนกระจกตามข้อตกลง COP26

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

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

กลุ่มสุขภาพและการแพทย์ ได้แก่ Fairyland ChoraKhe Yai

26. Fairyland ChoraKheYai

ตำบลจรเข้ใหญ่ จังหวัดสุพรรณบุรี
สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์

**ผงโปรตีนปรุงรสจาก
ชิ้นส่วนของปลาผสมกบ**

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

การลดขยะที่เกิดจากเศษซากปลาที่เหลือในชุมชน และการเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรในท้องถิ่น

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

การนำส่วนประกอบของปลาที่เหลือและ เป็นขยะในชุมชนมาสกัดสารอาหารโดยเฉพาะโปรตีน ผสมกับกบที่อยู่ที่ อยู่ในซึ่งเป็นพืชเศรษฐกิจในชุมชน มาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ด้วย กระบวนการทางวิทยาศาสตร์ เพื่อให้ได้ผงปรุงรสที่มีคุณค่าทางสาร อาหาร ซึ่งเป็นการตลาดของเหลือใช้และเพิ่มรายได้ให้แก่ชุมชน

กลุ่มพลังงานและวัสดุ ได้แก่ Chiangkhan Story

11. Chiangkhan story

ตำบลเชียงคน จังหวัดเลย มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย

RECO

ปัญหาที่พยายามแก้ไข :

- ลดปริมาณสารแทนนินที่มี ผลกระทบทำดินมีฤทธิ์เป็นกรด
- ช่วยลดภาวะโลกและฟื้นฟูระบบนิเวศภายในชุมชน
- ลดปริมาณขยะจากการผลิตมะพร้าวแก้วในชุมชน

แนวทางการแก้ไขปัญหา :

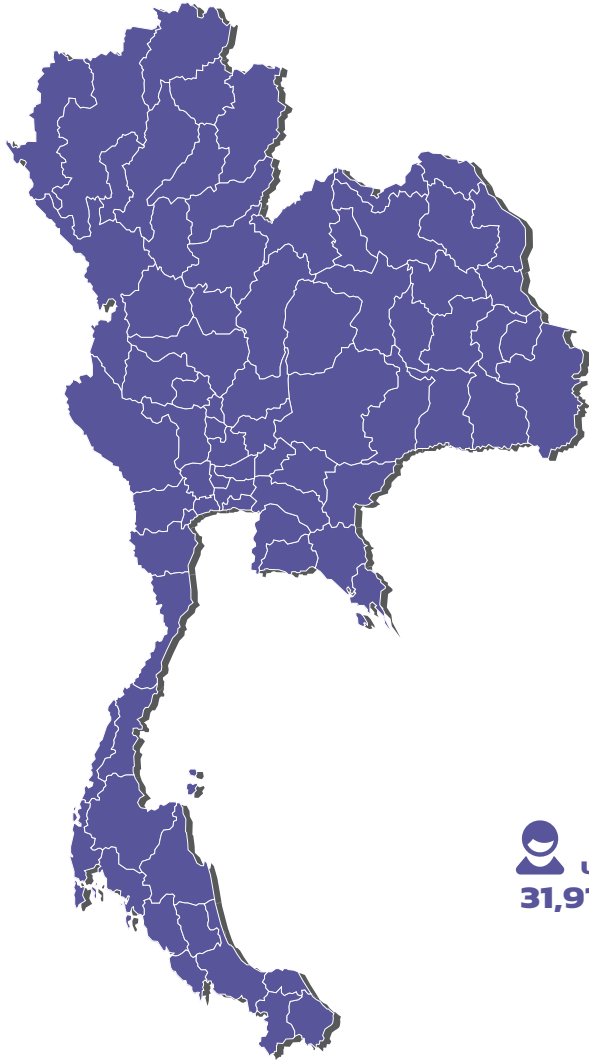
เนื่องจากที่บ้านน้อย อ.เชียงคน จ.เลย มีเปลือก และกะลามะพร้าวที่เหลือจากการผลิตมะพร้าวแก้วจำนวนมาก ทางผู้ปฏิบัติงาน จึงได้เล็งเห็นถึงปัญหาที่เกิดขึ้น และได้นำเอาเปลือกและกะลามะพร้าวมาแปรรูปให้เป็น วัสดุเพาะปลูก เพื่อเป็นการลดขยะ รักษาระบบนิเวศและ สร้างรายได้ให้กับชุมชน

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

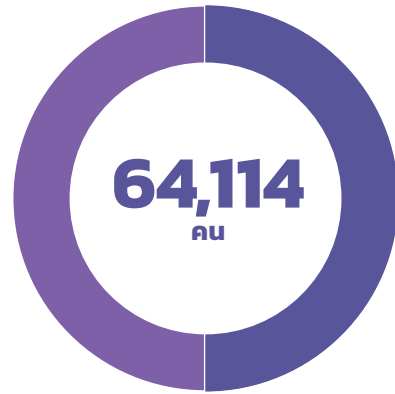


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

 ประชาชน
31,919 คน



 บัณฑิต
32,195 คน

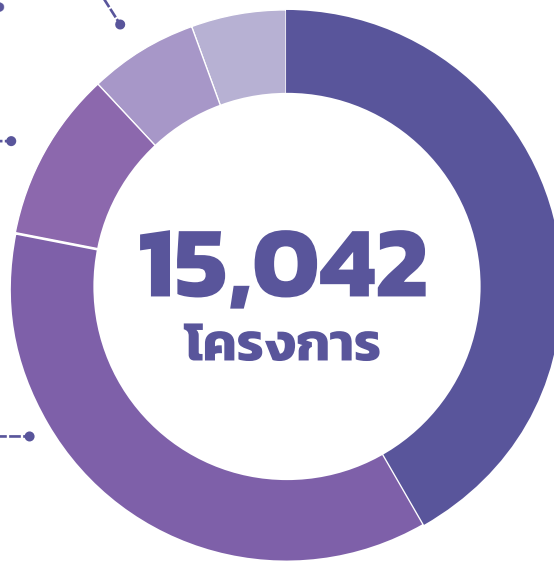
 เกษตรปลอดภัย
977 โครงการ

 ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
818 โครงการ

 เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
1,466 โครงการ

 เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
6,290 โครงการ

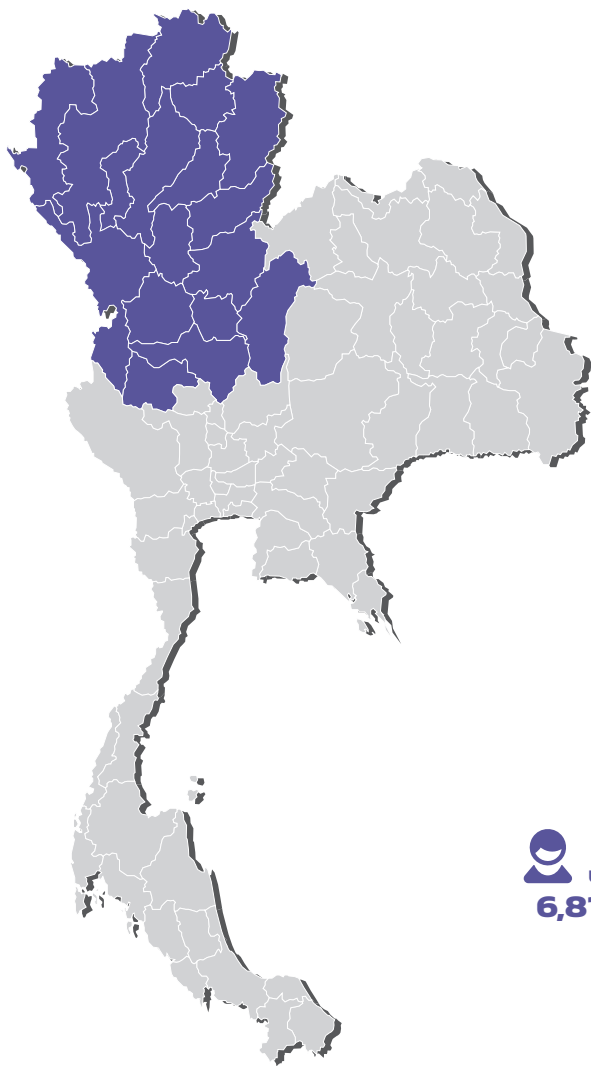
 อาหารปลอดภัย
5,491 โครงการ



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



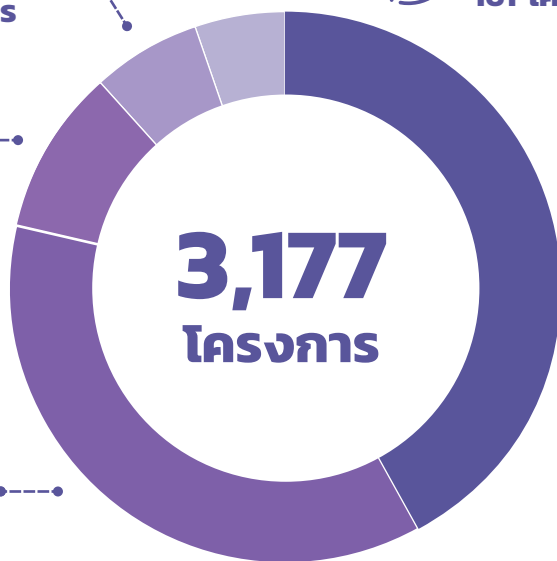
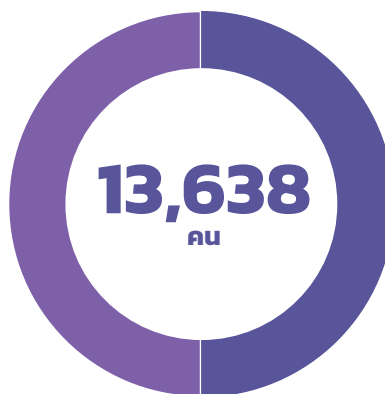
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



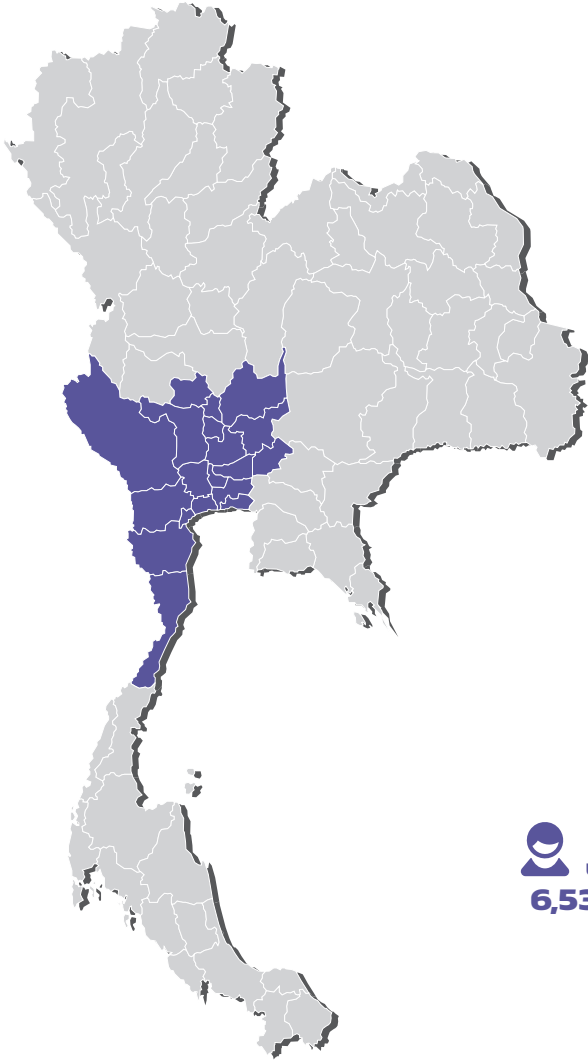
จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



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



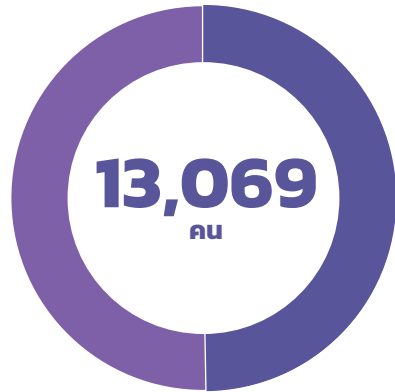
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



เกษตรปลอดภัย
222 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
195 โครงการ



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
433 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
1,243 โครงการ



อาหารปลอดภัย
1,187 โครงการ



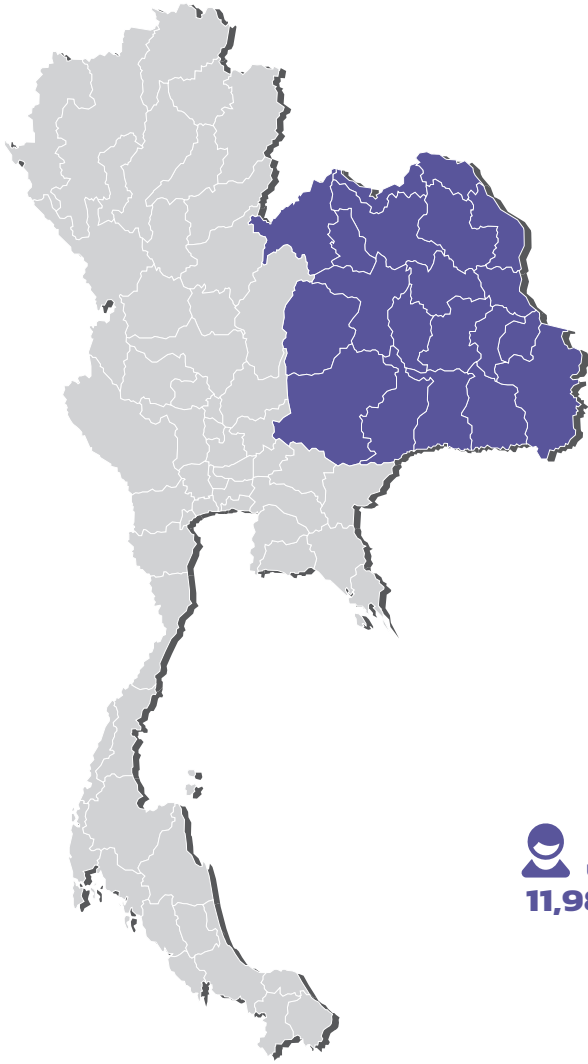
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

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

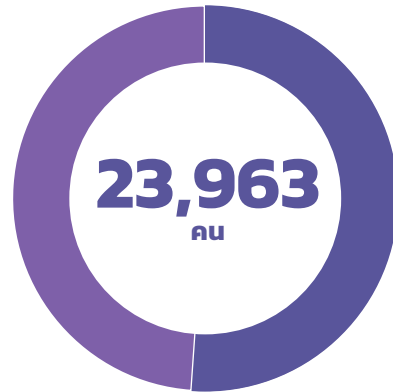


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

ประชาชน
11,983 คน



บัณฑิต
11,980 คน



เกษตรปลอดภัย
355 โครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
174 โครงการ



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
441 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
2,553 โครงการ



อาหารปลอดภัย
1,898 โครงการ



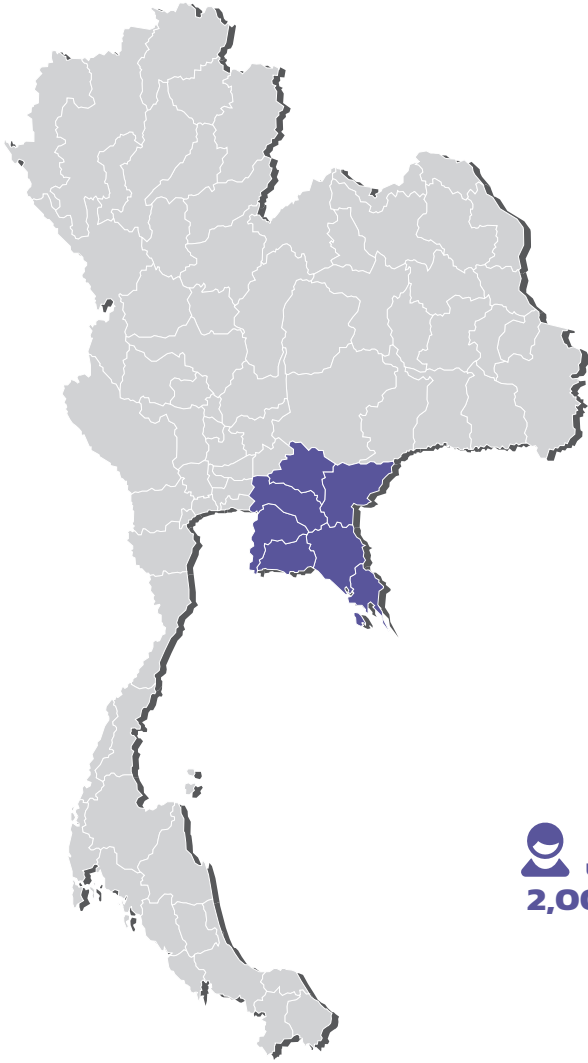
จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคตะวันออก

“

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

”



จำนวนมหาวิทยาลัย

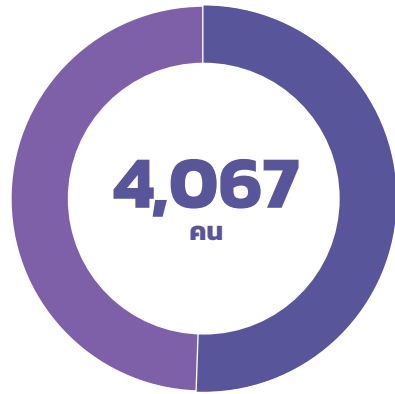


จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

 ประชาชน
2,005 คน



 บัณฑิต
2,062 คน



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
79 โครงการ



เกษตรปลอดภัย
72 โครงการ



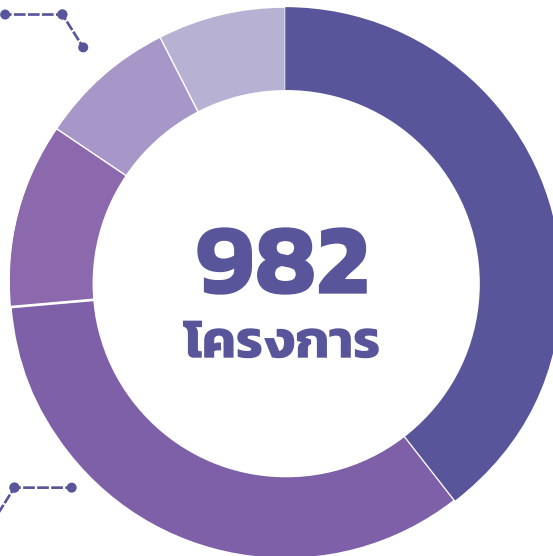
ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
106 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
389 โครงการ



อาหารปลอดภัย
336 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ ภาคใต้

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



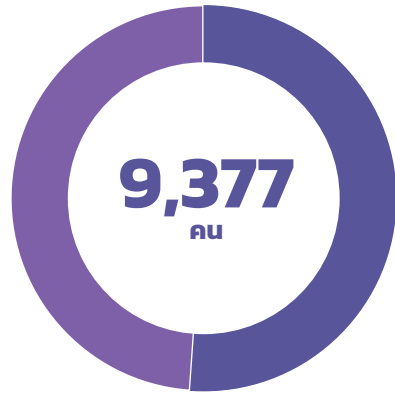
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
182 โครงการ



เกษตรปลอดภัย
120 โครงการ



เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้
พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
204 โครงการ



อาหารปลอดภัย
911 โครงการ



เศรษฐกิจสร้างสรรค์จาก
ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
765 โครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย

สรุปผลลัพธ์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

“

รายงานผลลัพธ์มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี มีพื้นที่ดูแลครอบคลุม 20 ตำบล มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 192 คน แบ่งเป็น บัณฑิต 99 คน ประชาชน 93 คน โดยผลงาน BCG จำนวน 41 โครงการ ที่สอดคล้องและตรงตาม 5 เป้าหมายสำคัญ ดังนี้ ด้านเกษตรปลอดภัย 4 โครงการ ด้านอาหารปลอดภัย 14 โครงการ ด้านท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ 5 โครงการ ด้านเศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่ 7 โครงการ และด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น 11 โครงการ

”



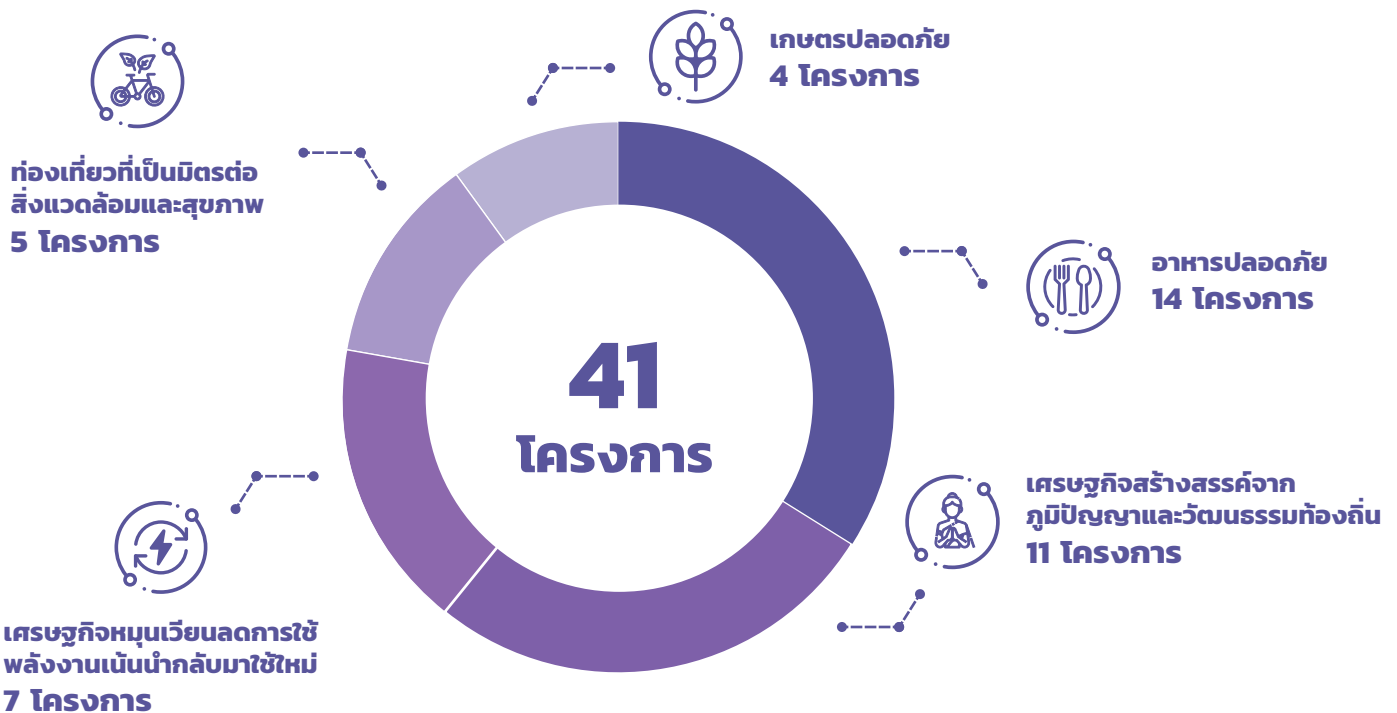
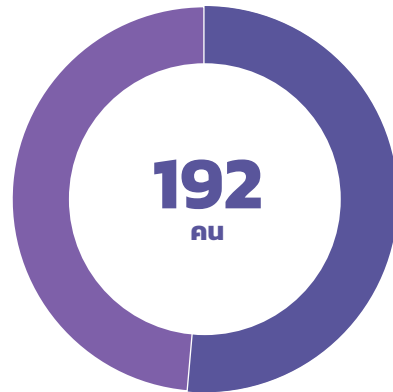
จำนวนมหาวิทยาลัย



จำนวนตำบล



จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ



จำนวนโครงการตามกลุ่มเป้าหมาย



รายชื่อกรรมการบริหาร



ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพจน์ ทรายแก้ว
กรรมการ



นายกิตติ สัจจาวัฒนา
กรรมการ



รองศาสตราจารย์ยนิษฐา นันทบุตร
กรรมการ



นางสาวดวงพร เองบุญพันธ์
กรรมการ



นายนา ยันตรโกวิท
กรรมการ



นางสาวนิสากร จึงเจริญธรรม
กรรมการ



นางสาวภัทรพร เล้าวงศ์
กรรมการ



นางวนิดา บุญนาคคำ
กรรมการ



นางสาววิภารัตน์ ดีอ่อง
กรรมการ



นายศรัณย์ สัมฤทธิ์เดชขจร
กรรมการ



นางสาววรรณิ คำมัน
กรรมการ



นายเอกนัฏ พร้อมพันธุ์
กรรมการและเลขานุการ



ศาสตราจารย์ศุภชัย ปทุมนากุล
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นางสาวกัรติ แก้วสัมฤทธิ์
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นายพันธุ์เพิ่มศักดิ์ อารุณี
กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ



นายดนูช ตันเทอดกิตย
เลขานุการรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม



รายชื่อทีมร่วมพัฒนา

ทีมพัฒนาระบบบริหารโครงการและนวัตกรรม



นายพงษ์ศักดิ์ ตั้งธีระสุนันท์



นางกัลยาณี กัฟหชัยบุรณ์



นายวิศิษฐ์ สุนทร



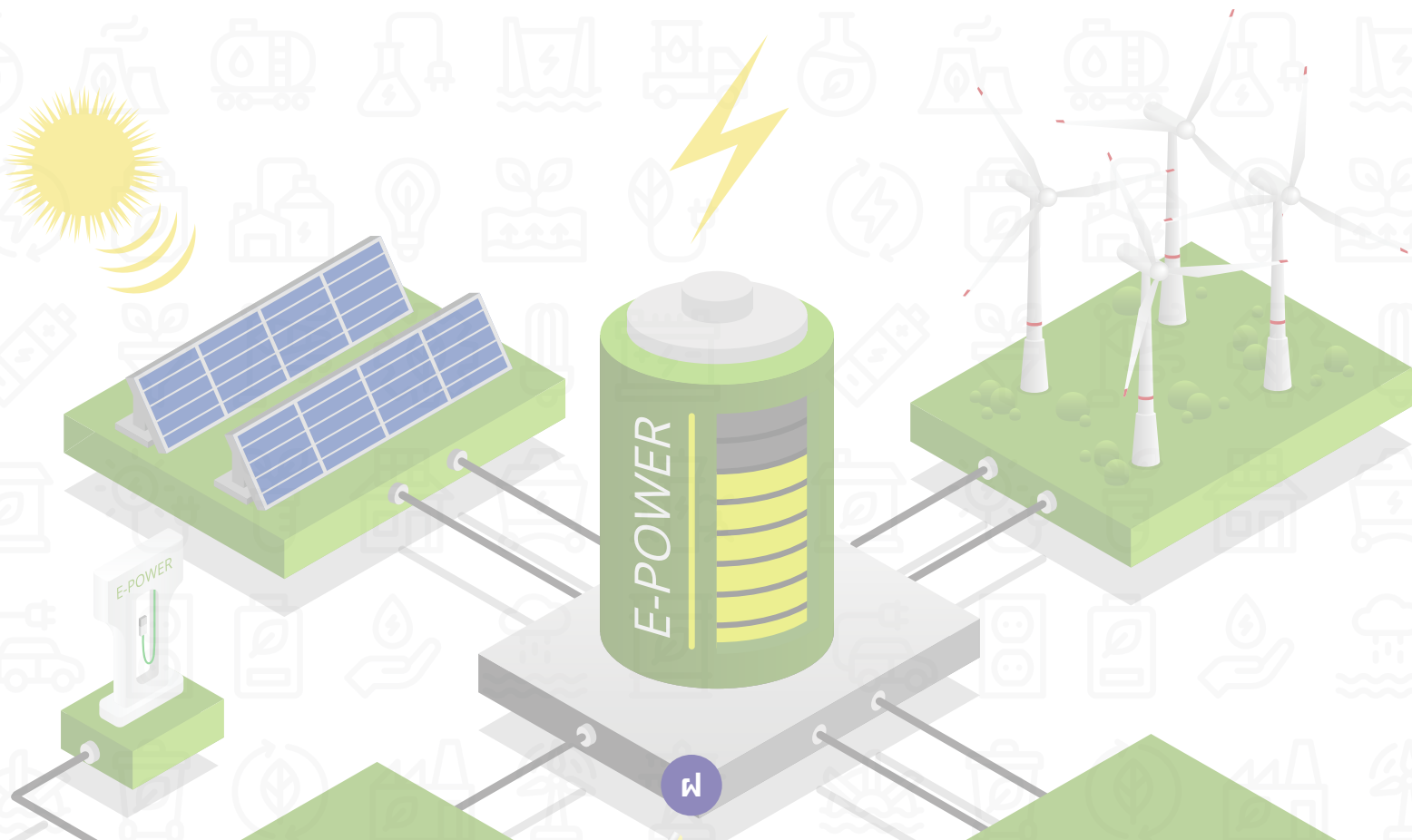
นายวิศิษฐ์ เผ่าวนิช



นางสาวชยานันท์ชัย ไชยวัฒน์พงศ์



นายรณภัทร สินธุรวารณ





หน่วยงานพันธมิตร

หน่วยงาน อว.
สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี



หน่วยงาน อว.
สนับสนุนความรู้ ต่อยอดผู้ประกอบการ



ภาครัฐ
หน่วยงานในพื้นที่/ท้องถิ่น



ภาคเอกชน
สนับสนุนและถ่ายทอดเทคโนโลยี



ภาพรวมกิจกรรม



ภาพรวมกิจกรรม





U2T for BCG Snapshot

- | | | |
|----|-------------------------|---|
| 1. | จังหวัด ประจวบคีรีขันธ์ | 1 |
| 2. | จังหวัด เพชรบุรี | 5 |





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.หาดขาม อ.กุยบุรี จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 3 คน

ประชาชน 2 คน

อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ครีมนำร่องผิวจากว่านหางจระเข้ ALOE VERA BODY LOTION
รายละเอียด : ครีมนำร่องผิวจากว่านหางจระเข้ เป็นผลิตภัณฑ์บำรุงผิวที่ประกอบด้วยสารสกัดจากธรรมชาติ คือว่านหางจระเข้ ซึ่งมีส่วนช่วยในการบำรุงผิวพรรณ รักษาจุดต่างตามผิวหน้า ทำให้ผิวพรรณเนียนนุ่ม ชุ่มชื้น เนื้อโลชั่นซึมซับเร็วไม่เหนอะหนะอีกด้วย

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย
สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนแพลตฟอร์มออนไลน์
อบบนการขายออนไลน์
พัฒนา Packaging ให้มีคุณภาพและได้มาตรฐานในการบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Key Activity กระบวนการผลิตโลชั่นว่านหางจระเข้ที่ได้มาตรฐานปลอดภัย ไปสู่การคัดสรรการผลิตและบรรจุภัณฑ์ กระบวนการเหล่านี้จะนำมาสร้างจุดขายในการโปรโมตและการจัดจำหน่าย
Value propositions ประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับจากการใช้ผลิตภัณฑ์ ปรับสภาพผิวให้ชุ่มชื้น ชื่น บำรุงผิวจากการไหม้ แดดสำหรับผู้ที่ปัญหาผิว สามารถใช้ได้ทุกเพศทุกวัย ปลอดภัย ใช้ได้กับทุกสภาพผิว
Customer relationship มีการติดตามผลการใช้ผลิตภัณฑ์จากลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้ผลิตภัณฑ์ตัวนี้ได้ผลอย่างไร และนำมาช่วยรีวิวลสินค้า
Customer sagmant กลุ่มลูกค้าที่อาศัยอยู่ในชุมชนหรือชุมชนใกล้เคียงที่สนใจและกลุ่มคนรักสุขภาพ ความงาม ผู้ที่มี ปัญหาผิวพรรณ
Key resoures ทรัพยากรภายในชุมชนอุตสาหกรรมโลชั่นนวัตกรรมในการทาสายึกในชุมชนการตลาดและการจัด จาหน่ายสินค้า
Chanal จัดจำหน่ายผ่าน Facebook Instagram Shopee Tiktok ร้านค้าทั่วไป
Cost strutureต้นทุนประกอบไปด้วยค่าวัตถุดิบ ต้นทุนในการปลูก ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าการตลาด และ สารานุปโภคต่างๆ
Revaneu streams รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ การจัดจำหน่ายทางช่องทางออนไลน์ หรือ บุกออกงานสินค้าOTOP

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65021113 : การพัฒนาและสนับสนุนผลิตภัณฑ์สินค้า OTOP โดยใช้หลักBCG ในการพัฒนา

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.หาดขาม อ.กุยบุรี จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 3 คน

ประชาชน 2 คน

อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ขนมบัวหิมะไส้สับปะรด
รายละเอียด : ขนมบัวหิมะไส้สับปะรด เป็นขนมที่มีความเป็นเอกลักษณ์ในตัวเอง แป้งจะมีความนุ่มละนุน ส่วนตัวไส้สับปะรดจะมีความหอมรสชาติของตัวไส้สับปะรดนี้จะมีความอมเปรี้ยวอมหวาน พอกทานทั้งไส้และแป้งรวมกันจะมีความอร่อยที่ไม่เหมือนใคร รวมไปถึงสีสันและแพ็คเกจที่มีความสวยงามน่ารับประทาน และสามารถจัดเป็นชุดของฝากกลับบ้านอีกด้วย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
สุขอนามัยอาหาร หรือ กระบวนการควบคุมขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ต้น

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging ให้มีคุณภาพและได้มาตรฐานในการบรรจุภัณฑ์
อบรมการขายออนไลน์
กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนแพลตฟอร์มออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Key Activity มีกระบวนการผลิตที่สะอาด ปลอดภัย ใส่ใจทุกขั้นตอน ส่วนนี้จึงสามารถที่สร้างจุดขายให้กับผลิตภัณฑ์นี้ ได้พอสมควร
Value propositionsผู้บริโภคจะได้ทานขนมที่อร่อยสะอาดมีสีสันและแพ็คเกจที่สวยงามสามารถซื้อกลับเป็นของ ฝากให้กับผู้ที่เราเคารพรักอีกด้วย
Customer relationship มีการติดตามสอบถามผู้บริโภคที่ซื้อขนมบัวหิมะไปรับประทานว่ามี ความชอบ หรือประทับใจ กับผลิตภัณฑ์ชิ้นนี้หรือไม่ ซึ่งทางเราจะน้อมรับทุกคำติชมของทุกท่าน มาปรับปรุงแก้ไขให้ดีกว่าเดิม
Customer sagmant กลุ่มลูกค้าที่อาศัยอยู่ในชุมชนหรือชุมชนใกล้เคียง หรือนักท่องเที่ยวที่ได มาเยี่ยมชมสถานที่ต่าง ๆ ในตำบลหาดขาม
Key resoures ทรัพยากรภายในชุมชน สูตรการทําแป้งและไส้ขนมบัวหิมะ วัตถุดิบในการทํา สมาชิกในชุมชน การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
Chanal จัดจำหน่ายผ่าน Facebook Instagram Shopee Tiktok และร้านค้าทั่วไป
Cost structure ต้นทุนประกอบไปด้วยค่าวัตถุดิบในการทําขนมต่างๆค่าแรงงานค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าการตลาดและ สารารณูปโภคต่างๆ
Revaneu streams รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ การจัดจำหน่ายทางช่องทางออนไลน์ หรือ ปู่ออกงานสินค้าOTOP

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 15,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65019452 : การพัฒนาและสนับสนุนสินค้าเพื่อสุขภาพและสินค้า OTOP

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.เขาล้าน อ.ทับสะแก จ.ประจวบคีรีขันธ์

บัญชี 4 คน ประชาชน 2 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระถาง Box Set
รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากใยมะพร้าวมาอัดขึ้นทรงเป็นกระถาง จากนั้นมาจัดเข้ากล่องที่ประกอบไปด้วย กระถางใยมะพร้าว เมล็ดพันธุ์พืช ดินสำหรับปลูก และปุ๋ย

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายทางออนไลน์ และออฟไลน์ โดยการจัดเตรียมทำร้านค้าในชุมชน
ใช้เครื่องจักรอัดขึ้นรูปกระถาง แทนการอัดด้วยมือแบบโบราณ
ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ให้ทันสมัย และสามารถย่อยสลายได้

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Business Model Canvas : ทีม U2T เขาล้าน

Key Partners
•ชุมชนตำบลเขาล้าน
•วัดฤดีภายใน ชุมชน

Key Activities
•พัฒนาสินค้าให้ดีขึ้น
•เพิ่มมาตรฐานสินค้า

Value Propositions
•มีการใช้สินค้าที่มี มาตรฐาน
•เพิ่มความสะดวก ในชีวิต

Customer Relationships
•สร้างระบบสมาชิก
•ติดตามสอบถามรีวิว จากลูกค้า

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,450

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65055106 : การพัฒนาและสนับสนุนสินค้าเพื่อสุขภาพและสินค้าOTOP

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.เขาล้าน อ.ทับสะแก จ.ประจวบคีรีขันธ์

	บัณฑิต		ประชาชน		อาจารย์
	4 คน		2 คน		1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันมะพร้าวสกัดเย็น
รายละเอียด : น้ำมันมะพร้าวจะเป็นของเหลวเมื่ออุณหภูมิมากกว่า 25 องศา หากอุณหภูมิต่ำกว่านี้จะเป็นไข หากจะนำน้ำมันที่เป็นไขนี้ไปตากแดด หรือแช่ในน้ำอุ่นก็จะได้น้ำมันมะพร้าวที่เป็นของเหลวสามารถนำมาดื่มเป็นเครื่องดื่มสุขภาพ ช่วยเรื่องการควบคุมน้ำหนัก

05 : แผนธุรกิจ

Business Model Canvas : ทีม U2T เขาล้าน Key Partners •ชุมชนตำบลเขาล้าน •วัตถุดิบภายใน ชุมชน Key Activities •พัฒนาสินค้าให้ดีขึ้น •เพิ่มมาตรฐานสินค้า Value Propositions •มีการใช้สินค้าที่มี มาตรฐาน •เพิ่มความสะดวก ในชีวิต Customer Relationships •สร้างระบบสมาชิก •ติดตามสอบถามรีวิว จากลูกค้า Customer Segment •กลุ่มคนรักสุขภาพ •ชาวบ้านทั่วไป •กลุ่มคนรักต้นไม้ Key Resources •สินค้า •สื่อโฆษณา Channels •Facebook,Shopee,Tiktok Cost Structure •ต้นทุนจากชุมชนคือ มะพร้าว Revenue Streams •รายได้จากการขายช่องทางต่างๆ ตำบลเขาล้าน อำเภอทับสะแก จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 5,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- 1.เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายทางออนไลน์ และออฟไลน์ โดยการจัดเตรียมทำร้านค้าในชุมชน
- 2.ใช้เครื่องจักรในการบดและคั้นน้ำกะทิ แทนการบดด้วยครกตำแบบโบราณ
- 3.ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ให้ทันสมัย

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65018112 : การพัฒนาและสนับสนุนการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ และสุขภาพ แบบเศรษฐกิจ BCG

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.แก่งกระจาน อ.แก่งกระจาน จ.เพชรบุรี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : โฮมสเตย์บ้านพุเข้ม
รายละเอียด : โฮมสเตย์บ้านพุเข้มเป็นสถานที่ตากปลา เหมาะสำหรับผู้คนรักการตากปลา สถานที่พักผ่อนที่เรียบง่าย เป็นวิถีชีวิตของคนในท้องถิ่น และมีกิจกรรมให้นักท่องเที่ยวได้เลือกทำมากมาย

05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาและสนับสนุนการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ และสุขภาพ แบบเศรษฐกิจBCG เกิดขึ้นจากปัญหาเรื่องชาวประมงบ้านพุเข้มเริ่มหาปลาไม่พอเลี้ยงสมาชิกในครอบครัว จึงเล็งเห็นถึงการพัฒนากิจกรรมท่องเที่ยวโฮมสเตย์บ้านพุเข้มสร้างรายได้ให้ครอบครัวเพิ่มจากเดิม นั่นคือโฮมสเตย์

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมจัดตั้ง ธนาคารต้นกล้าโฮมสเตย์บ้านพุเข้ม
นวัตกรรมการบริหารจัดการขยะ ในสถานที่ท่องเที่ยวโฮมสเตย์ มีการแยกประเภทของขยะแต่ละชนิด
เทคโนโลยีในการโปรโมทผลิตภัณฑ์ในสื่อออนไลน์ให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65027133 : การพัฒนาและสนับสนุนด้านอาหาร และสินค้า OTOP แบบเศรษฐกิจ BCG

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.แก่งกระจาน อ.แก่งกระจาน จ.เพชรบุรี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : วิชาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติบ้านพุบอน
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ทั้งหมดจากวิชาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติบ้านพุบอนมีการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากปลากระมังผ่านการรับรองออย.และผ่านการตรวจคุณค่าโภชนาการอาหารเรียบร้อยแล้วและผลิตภัณฑ์น้ำผึ้งจากธรรมชาติได้รับการรับรองเป็นสินค้าOTOPเรียบร้อยแล้วมีการจำหน่ายแล้ว

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เทคโนโลยีในการโปรโมทผลิตภัณฑ์ในสื่อออนไลน์ให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น
เทคโนโลยีในการพัฒนาเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์และฉลากบรรจุภัณฑ์
นวัตกรรมการแปรรูปอาหารจากปลากระมัง เป็นน้ำพริกปลากระมัง 2 สูตร สูตรตาแดงปลาอย่าง และ สูตรปลาปั่น

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาและสนับสนุนด้านอาหาร และสินค้าOTOP แบบเศรษฐกิจBCG เป็นการต่อยอดด้านอาหาร น้ำพริกปลากระมัง และเป็นการต่อยอดน้ำผึ้งป่าพญาเกสร 108 บ้านพุบอนน้ำผึ้งผลิตจากกล้วยและน้ำผึ้งผลิตภัณฑ์ทั้งหมดจากวิชาหกิจชุมชนบ้านพุบอน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว





PS65019587 : การพัฒนาและสนับสนุนอาหารเพื่อสุขภาพและสินค้า OTOP แบบเศรษฐกิจ BCG

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.วังจันทร์ อ.แก่งกระจาน จ.เพชรบุรี

บัญชี 4 คน | ประชาชน 4 คน | อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พรมเช็ดเท้า handmade
รายละเอียด : พรมเช็ดเท้า handmade ผลิตด้วยการถักทอจากมือทั้งฝืน ไร้รอยเย็บและรอยตะเข็บ

05 : แผนธุรกิจ

พรมเช็ดเท้า handmade ผลิตจากเศษผ้าที่มีคุณภาพ คุณสมบัติ คือ การผ่านกระบวนการคัดแยกโดยสมาชิกในกลุ่มและผลิตด้วยการถักทอจากมือทั้งฝืน ไร้รอยเย็บและรอยตะเข็บจากฝีมือนักทอ ชี้น้ำได้ดี เนื้อผ้าหนานุ่ม สวยงาม สีสดสะอาด เหมาะสำหรับวางหน้าห้องน้ำ ห้องนอน ห้องนั่งเล่น หรือนำมาเป็นที่นอนน้องแมวน้องหมาและสัตว์เลี้ยงที่ชอบความนุ่มของเนื้อผ้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

เปลี่ยนจากถุงพลาสติกธรรมดาเป็นถุงผ้าใยแก้ว
มีการติดแท็กหรือป้ายกระดาษห้อยโลโก้ของชุมชน
เพิ่มช่องทางการขายผ่านสื่อโซเชียล

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65027444 : การพัฒนาและสนับสนุนอาหารเพื่อสุขภาพและสินค้า OTOP แบบเศรษฐกิจ BCG

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.วังจันทร์ อ.แก่งกระจาน จ.เพชรบุรี

บัญชี: 4 คน
ประชาชน: 4 คน
อาจารย์: 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ผลิตภัณฑ์ชาธร้อนสมุนไพร
รายละเอียด : เป็นเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพที่เป็นทางเลือกที่ดี ซึ่งมีคุณสมบัติช่วยลดไขมันในเลือด ลดความดัน แก้กระหายน้ำได้ดี บำรุงเยื่อหุ้มหัวใจ

05 : แผนธุรกิจ

ชาธร้อนสมุนไพร ผลิตจากสมุนไพรที่มีอยู่ในตำบล เช่น กระเจี๊ยบกับพุทราจีน/ไทย เป็นเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพที่เป็นทางเลือกที่ดี ซึ่งมีคุณสมบัติช่วยลดไขมันในเลือด ลดความดัน แก้กระหายน้ำได้ดี บำรุงเยื่อหุ้มหัวใจ เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพทางอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ตู้อบล้างงานแสงอาทิตย์
เครื่องปั่นของแห้ง
พัฒนากระบวนการผลิต เพื่อยืดอายุและถนอมวัตถุดิบ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 30,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65063106 : ผลิตภัณฑ์จากเศษผ้าทอเพิ่มมูลค่าสู่การบอกรักด้วยดอกไม้วิลิ

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.สองพี่น้อง อ.แก่งกระจาน จ.เพชรบุรี

บัญชี 4 คน

ประชาชน 3 คน

อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ยางรัดผม "มัดผมมัดใจ"

รายละเอียด : ยางรัดผม เกิดจากการ DIY เศษผ้า เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าโดยนำมาเย็บเป็นดอกไม้เล็ก ๆ แล้วรวมกันเป็นช่อ นำมาห้อยกับยางรัดผม เป็นงานแฮนด์เมดของชาวบ้านในชุมชน ซึ่งได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- เทคโนโลยีการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์
- นวัตกรรมการแพ็คเกจสินค้าให้ง่ายต่อการจำหน่าย
- นวัตกรรมการสกรีนสีแล้วนำไปย้อมไหม-ฝ้าย

05 : แผนธุรกิจ

การนำเศษผ้าที่เหลือจากการตัดเย็บเสื้อผ้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอัตลักษณ์ผ้าทอเกาะเหยี่ยวไปบ้านสองพี่น้อง มาใช้ให้เกิดประโยชน์คุ้มค่ามากที่สุด เนื่องจากผ้าเหล่านี้เป็นผลิตภัณฑ์เด่นที่พัฒนาด้วยนวัตกรรม โดยยางรัดผม "มัดผมมัดใจ" เกิดจากศักยภาพของตาลโตนดต้นไม้ประจำจังหวัดเพชรบุรี มาสกรีนสีแล้วนำไปย้อมไหม-ฝ้ายจะให้สีน้ำตาลอ่อนและน้ำตาลทองแดง และเมื่อนำไปฟอกสีด้วยน้ำด่างจากขี้เถ้าจากตาลโตนดจะทำให้สีติดทนนาน และนำไปหมักโคลนเกลือบเนื้อผ้าจะนุ่มขึ้น และนำไปทอด้วยกี่เอวตามวิถีเกาะเหยี่ยวไปไว้ ผสมผสานกันระหว่างไหมและฝ้ายที่ย้อมครั้งสีแดง-ชมพูได้อย่างลงตัว การนำไปทอผ้าในแบบต่างๆ ซึ่งกว่าจะได้แต่ละชุดใช้เวลาานพอสมควร อีกทั้งยังเหลือเศษผ้าชิ้นเล็กๆ ทำให้ทางกลุ่ม U2T ตำบลสองพี่น้องเกิดความคิดที่จะนำมาต่อยอด เริ่มจากการ DIY เศษผ้านำมาเย็บเป็นช่อให้เป็นดอกไม้เล็ก ๆ ห้อยกับยางมัดผม ทำให้เกิดเป็นสินค้าที่นิยมในกลุ่มนักเรียน นักศึกษาและประชาชนทั่วไป เป็นงานแฮนด์เมดของชาวบ้านในชุมชนและเพิ่มมูลค่าสินค้าได้อีกด้วย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

- เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
- ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
- ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
- สร้างงานสร้างอาชีพ
- สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 2,950

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

- ออฟไลน์ :
- ออนไลน์ :
- ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.ห้วยแม่เพรียง อ.แก่งกระจาน จ.เพชรบุรี

บัญชี 5 คน

ประชาชน 5 คน

อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำมันนวดจากเปลือกทุเรียน
รายละเอียด : น้ำมันนวดจากเปลือกทุเรียนเป็นวัตถุดิบเหลือใช้จากเกษตรกรที่นำมาแปรรูปในรูปแบบ ผลิตภัณฑ์ซึ่ง ลดอาการปวดเมื่อยกล้ามเนื้อ เคล็ดขัดยอก เส้นยึด เส้นตึง ตามร่างกายให้ดีขึ้นโดยมีส่วนผสมจากเปลือกทุเรียนและสมุนไพรหลายชนิด

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำเทคโนโลยีมาผลิตน้ำมันนวดจากเปลือกทุเรียน
นำเทคโนโลยีมาโปรโมทสินค้า เช่น เพจ facebook tiktok
นำเทคโนโลยีมาออกแบบบรรจุภัณฑ์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เนื่องจากคนในชุมชนห้วยแม่เพรียงทำอาชีพเกษตรกรรมเป็นส่วนใหญ่ จึงทำให้เกิดปัญหาสุขภาพ เช่น ปวดเมื่อยตามแขนขาและหลังเป็นประจำและกินยาเพื่อรักษาเป็นส่วนใหญ่ ทำให้คนในชุมชนมีสุขภาพไม่ค่อยดี อีกทั้งโรงพยาบาลห่างไกลจากหมู่บ้านหลายกิโล ทีมจึงจัดห้วยแม่เพรียง จึงได้จัดทำสินค้า otop น้ำมันนวดจากเปลือกทุเรียน เพื่อรักษาสุขภาพให้คนในชุมชน และยังสนับสนุนสินค้า otop นำพริกแม่พลอย จากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปนำพริกห้วยแม่เพรียง (ในโครงการพระราชดำริ)
ดังนั้นมหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรีมีศักยภาพในด้านการแปรรูป จึงนำปัญหาดังกล่าวมาแก้ไข เพื่อให้ชุมชนเกิดรายได้และวางแผนเพื่อพัฒนากิจกรรมต่างๆในโครงการ ให้สามารถช่วยเหลือชุมชนโดยอาศัยความร่วมมือของเครือข่าย ที่เกี่ยวข้อง เช่น อำเภอแก่งกระจาน พัฒนาการอำเภอและตำบล สำนักงานเกษตรอำเภอแก่งกระจาน สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดเพชรบุรี เป็นต้น

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,450

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง



บ้านพริกแม่พลอย เมืองเพชร 097-232-9593



PS65025823 : การพัฒนาและสนับสนุนการท่องเที่ยวเชิงเกษตรและสุขภาพ

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.ห้วยแม่เพรียง อ.แก่งกระจาน จ.เพชรบุรี

บัญชี
5 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การท่องเที่ยวเชิงเกษตรและสุขภาพ
รายละเอียด : 1. บริการด้านการท่องเที่ยวเชิงเกษตร 2. บริการด้านอาหาร 3. บริการด้านสุขภาพ (การนวดไทยเพื่อสุขภาพ)

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ใช้เทคโนโลยีมาโปรโมทสถานที่ท่องเที่ยว
ใช้เทคโนโลยีสร้างเพจการท่องเที่ยวเชิงเกษตรวิถีชุมชนห้วยแม่เพรียง
ใช้เทคโนโลยีทำสื่อออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

จากการประชุมร่วมกับองค์การบริหารส่วนตำบลห้วยแม่เพรียง พบว่าประชาชนในชุมชนของตำบล ห้วยแม่เพรียงมีรายได้น้อย ซึ่งตำบลห้วยแม่เพรียงอยู่ในโครงการพระราชดำริมีข้อจำกัดในการพัฒนา และเส้นทางห่างไกลจากตัวเมือง ทำให้คนรู้จักน้อยและการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวโดยชุมชนเน้นทำอาชีพเกษตรกรรมเป็นส่วนใหญ่ เพราะดินเหมาะแก่การปลูกทุเรียน เงาะ และพืชผลทางการเกษตรอื่นๆ เมื่อเก็บเกี่ยวผลผลิตก็นำไปจำหน่ายแก่พ่อค้าคนกลางทำให้ถูกกดราคา จึงต้องการพัฒนาสินค้าทางการเกษตรของชุมชน ให้มีราคาดีขึ้นและเป็นที่ต้องการของตลาดและนำสินค้ามาจัดจำหน่าย เพื่อเพิ่มราคาสินค้าและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน อีกทั้งประชาชนบางส่วนออกจากพื้นที่ไปทำงานนอกพื้นที่ เพื่อหารายได้เลี้ยงครอบครัว เนื่องจากไม่มีงานทำและรายได้ไม่เพียงพอต่อค่าใช้จ่าย การประกอบอาชีพเกษตรกรรมขายผลผลิตได้แค่ตามฤดูกาล จึงต้องพัฒนาสนับสนุนให้กับชุมชนมีรายได้เพิ่มมากขึ้น

องค์การบริหารส่วนตำบลห้วยแม่เพรียง จึงมีความต้องการให้คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี ดำเนินการพัฒนาสนับสนุนการท่องเที่ยวเชิงเกษตรสุขภาพ และสินค้า OTOP เพื่อเพิ่มรายได้และสร้างอาชีพให้กับหมู่บ้านห้วยแม่เพรียง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปหลัง





PS65019297 : การพัฒนาและสนับสนุนผลิตภัณฑ์ไข่ชะมดเข็ดและกาแฟไข่ชะมด ด้วยรูปแบบเศรษฐกิจ BCG

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี
ต.ทับคาบ อ.เขาย้อย จ.เพชรบุรี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กาแฟไข่ชะมดเข็ด
รายละเอียด : นำเมล็ดกาแฟมาบ่มกับไข่ชะมดเข็ด ผสมผสานกับสมุนไพร 5 ชนิด จากนั้นนำกาแฟมาคั่วแบ่งออกเป็น 3 ระดับ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Upcycle (การรีไซเคิลแบบที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สูตรผสมความหอมจากกลิ่นกากกาแฟและไข่ชะมดของสุญ
พัฒนาช่องทางการทำการตลาดหรือสื่อประชาสัมพันธ์ เพื่อจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ในรูปแบบออนไลน์/แอปพลิเคชัน/สื่อโซเชียล
บล็อกแม่พิมพ์สุญ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment - กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในภาคกลาง และอาศัยอยู่ในชุมชนไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 16 - 30 ปีขึ้นไป เพราะเป็นกลุ่มคนที่สนใจในการใช้ผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติและชอบดื่มกาแฟแปลกใหม่
Customer Relationships - มีการติดตามผลการใช้งานกับลูกค้าที่ซื้อไป ว่าหลังจากใช้แล้วได้ผลเป็นอย่างไร สรสชาติของกาแฟเป็นอย่างไร และนำผลมาช่วยในการ review สินค้าด้วย และจะมีการมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าเดิมด้วยส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์
Channels - จัดจำหน่ายผ่าน Facebook U2T Thap Khang Phetchaburi PBRU และ Social media รวมถึงจำหน่ายที่บ้าน ซึ่งเป็นศูนย์การเรียนรู้การเลี้ยงชะมดเข็ด
Value Propositions - คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือสุขภาพดีจากกาแฟไข่ชะมดช่วยทำความสะอาดและบำรุงผิว อีกทั้งยังมีกลิ่นหอมของกากกาแฟ ในส่วนของกาแฟไข่ชะมด มีรสชาติที่โดดเด่นและมีส่วนผสมสมุนไพร 5 ชนิดในการบำรุงสุขภาพ
Key Activities - กระบวนการผลิต เริ่มจากการเลี้ยงชะมดเข็ดให้มีสุขภาพแข็งแรงไปสู่การเก็บไข่ชะมด การเก็บรักษา ซึ่งระหว่างกระบวนการเหล่านี้ก็ทำการเก็บข้อมูลและสร้าง content ไปโซเชียลมีเดีย
Key Resources - ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย สูตรในการผลิตกาแฟไข่ชะมด สูตรในการผลิตสุญกากกาแฟไข่ชะมด การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า
Key Partners - ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะมีผู้เกี่ยวข้อง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 17,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65027900 : การพัฒนาการท่องเที่ยว

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.ทับคาบ อ.เขาย้อย จ.เพชรบุรี

บัญชี 4 คน

ประชาชน 4 คน

อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ท่องเที่ยวทับคาบ
รายละเอียด : เส้นทางท่องเที่ยว One Day Trip-
ประติมากรรมปูนปั้นเอกลักษณ์ของจังหวัดเพชรบุรี-
สาริกรธาตุ เยี่ยมชมต้นโพธิ์ทรงปลูกของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวรัชกาลที่ 9 ชมสวน
สมุนไพรหลากหลายนชนิด รวมถึงขึ้นไปชมพระ

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
ธุรกิจการท่องเที่ยวออนไลน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาช่องทางการบริการหรือสื่อประชาสัมพันธ์ เพื่อประชาสัมพันธ์ ในรูปแบบออนไลน์/
สื่อโซเชียล
ช่องทางการประชาสัมพันธ์
สื่อ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

Customer Segment - กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวภาคกลาง และอาศัยอยู่ในชุมชน
ไม่จำกัดเพศ โดยมีอายุ 16 - 30 ปีขึ้นไป
Customer Relationships - มีการทำแบบสอบถาม และการนำเสนอเรื่องราวเกี่ยวกับวัด
ประวัติศาสตร์ราวดี รวมถึงฟาร์มชมรมเขต อีกทั้งยังรวมถึงการแชร์คลิปประชาสัมพันธ์ไปให้
ลูกค้าชม
Channels - จัดจำหน่ายผ่าน Facebook U2T Thap Khang Phetchaburi PBRU และ
Social media ศูนย์การเรียนรู้การเลี้ยงชมรมเขต
- Value Propositions - คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คือได้ความสงบจากการเยี่ยมชมความสวย
งามงามของวัด ได้ชมศิลปะท้องถิ่นของจังหวัดเพชรบุรีและชื่นชมโบราณวัตถุ อีกทั้งยังได้
ความรู้ในเรื่องการเลี้ยงชมรมเขต และได้สุขภาพที่ดีจากการดื่มกาแฟชมรมเขต
- Key Activities - การแนะนำวัด โบราณวัตถุทางประวัติศาสตร์ราวดี การศึกษา ไร่
พระของพระตามวัดต่างๆ อีกทั้งยังศึกษาเรียนรู้การเลี้ยงชมรมเขต และการผลิตกาแฟชมรมเขต การ
ชงกาแฟจากชมรมเขต รวมถึงการทำประชาสัมพันธ์
- Key Resources - ทรัพยากรในการผลิตประกอบไปด้วย วัดในชุมชน โบราณวัตถุ ภาพ
ชมรมเขต และอุปกรณ์และทักษะในการประชาสัมพันธ์
Key Partners - ในส่วนของผู้เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนและผู้เกี่ยวข้องในการบริการ วัด แหล่งการ
เรียนรู้การเลี้ยงชมรมเขต เทศบาล สำนักงานท่องเที่ยวจังหวัด สำนักงานพัฒนาชุมชนเขา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65022533 : แปรรูปผลิตภัณฑ์ปลาสด

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.บางเค็ม อ.เขาย้อย จ.เพชรบุรี

บัญชี 7 คน ประชาชน 1 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ปลาสดแดดเดียว

รายละเอียด : ปลาสดแดดเดียว ปลาสดเสียบในพื้ที่ตำบลบางเค็มด้วยความเอาใจใส่ทุกกระบวนการ เพื่อให้ได้ปลาสดที่ตัวใหญ่มีโปรตีนคุณภาพ น้ำหนัก 1 กิโลกรัม ราคา : ปลาสดแดดเดียว ราคา 250/แพ็ค

05 : แผนธุรกิจ

Customer Relationships มีการติดตามผลกับลูกค้าChannels จัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ Facebook lineKey Resources บ่อเลี้ยงปลาสดปลาสดแดดเดียวKey Partners กลุ่มผู้เพราะเลี้ยงปลาสดCost Structure ต้นทุนจะประกอบไปด้วยค่าวัตถุดิบและค่าสาธารณูปโภคต่างๆ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook
ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย
เพิ่มมูลค่าให้ปลาสด ด้วยการแปรรูป เล่าเรื่องเสียงปลา เพื่อสร้างเรื่องราวให้กับสินค้า

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 16,000

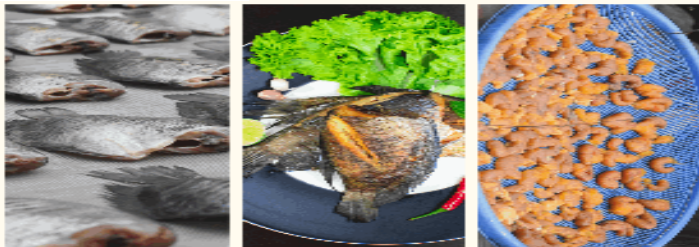
08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



ของดีบ้านบางเค็ม

ปลาสดแดดเดียว

ปลาของเราเลี้ยงอย่างดี
ไม่ใส่สารกันบูด

คำสั่งซื้อแปรรูปปลาสดบ้านบางเค็ม



PS65053192 : แปรูปน้ำพริกปลาสด

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.บางเค็ม อ.เขาย้อย จ.เพชรบุรี

บัญชี 7 คน ประชาชน 1 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกนรกปลาสด
รายละเอียด : เป็นการต่อยอดจากปลาสดแดดเดียว โดยนำปลาสดแดดเดียวในพื้นที่มาทำเป็นน้ำพริกนรกปลาสด สะอาด อร่อย เนื้อปลาแน่นๆ เต็มคำพร้อมรับประทาน

05 : แผนธุรกิจ

เราช่วยให้คนไทยได้บริโภคสินค้าปลาสดที่มีคุณภาพโดยเราเป็นผู้ผลิตจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ Facebook line ต้นทุนจะประกอบไปด้วยค่าวัตถุดิบและค่าสาธารณูปโภคต่างๆ

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นำสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Platform Online Facebook
ปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อการจำหน่าย
เพิ่มมูลค่าให้ปลาสด ด้วยการแปรรูป เล่าเรื่องเสียงปลา เพื่อสร้างเรื่องราวให้กับสินค้า

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65019460 : โครงการยกระดับเพิ่มมูลค่าสินค้าชุมชนพวงมาลัยผ้าขาวม้าทอมือห้วยท่าช้าง

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.ห้วยท่าช้าง อ.เขาย้อย จ.เพชรบุรี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พวงมาลัยผ้าขาวม้าทอมือ
รายละเอียด : พวงมาลัยผ้าขาวม้าทำมาจากผ้าขาวม้าทอมือ ของกลุ่มผ้าทอมือตำบลห้วยท่าช้าง

05 : แผนธุรกิจ

ต้องการเพิ่มมูลค่าผ้าขาวม้าทอมือของกลุ่มผ้าทอ ตำบลห้วยท่าช้าง โดยจัดทำในรูปแบบของผ้าทอของที่ระลึก ในงานมงคล เป็นทั้งผู้ผลิตและจัดจำหน่าย ทั้งออนไลน์และออฟไลน์ มีรายได้ต่อเดือน 10,000 – 50,000 บาท จัดจำหน่ายผ่านเพจกลุ่มผ้าทอมือห้วยท่าช้าง

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านสังคมวิทยา

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- กล่องบรรจุภัณฑ์กระดาษลดโลกร้อน
- ผ้าทอหลากสีสันเพื่อความสวยงาม
- ผ้าขาวม้าทอมือจากชุมชน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

- นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
- เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
- ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
- สร้างงานสร้างอาชีพ
- อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

- ออฟไลน์ :
- ออนไลน์ :
- ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.ห้วยท่าช้าง อ.เขาย้อย จ.เพชรบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : พวงมาลัยผ้าขาวม้าทอมือ
รายละเอียด : พวงมาลัยผ้าขาวม้าทำมาจากผ้าขาวม้าทอมือ

05 : แผนธุรกิจ

ทีมโครงการได้ดำเนินการพัฒนาสินค้าโดยการเก็บข้อมูลของกลุ่มผู้ผลิตปฎิหมักชีวภาพ เพื่อนำมาพัฒนาตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ และเพิ่มยอดขายด้วยการพัฒนาช่องทางทางการจัดจำหน่ายออนไลน์ ซึ่งผลการพัฒนาตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ และช่องทางทางการจัดจำหน่ายออนไลน์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมด้านมานุษยวิทยา

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
สร้างความรู้ให้ชุมชน

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและบริการ
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : มากกว่า 3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- 2.การพัฒนาช่องทางจำหน่ายโดยใช้ตลาดดิจิทัล
- 1.เพิ่มช่องทางจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้สื่อดิจิทัล ได้แก่ Facebook fan page ห้วยท่าช้าง U2T for BCG
- 3.ใช้โปรแกรมหรือแอปพลิเคชันออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65019482 : การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์และเพิ่มมูลค่าสินค้า OTOP ของชุมชนดอนขุนห้วย

หัวข้อ

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.ดอนขุนห้วย อ.ชะอำ จ.เพชรบุรี

บัญชี 3 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : สับปะรดทิพย์สุวรรณ
รายละเอียด : อาหารเพื่อสุขภาพ

05 : แผนธุรกิจ

กำหนดสินค้าและบริการ
กำหนดกลุ่มเป้าหมาย
กำหนดจุดแข็ง/จุดอ่อน
กำหนดนโยบาย
จัดจำหน่ายทางออนไลน์/ออฟไลน์
ประเมินระดับความพึงพอใจลูกค้า
ปรับปรุงและพัฒนาสินค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ การใช้บรรจุภัณฑ์เป็นเครื่องมือในการสื่อสารถึงผู้บริโภค ซึ่งจะเป็นการสื่อสารถึงผู้บริโภคได้ดีที่สุด ผู้บริโภคจะได้รับสารที่จะถูกสื่อออกมาจากเจ้าของผลิตภัณฑ์จากรูปแบบของผลิตภัณฑ์ ปกติแล้วบรรจุภัณฑ์จะทำหน้าที่ในการที่จะเป็นตัวโฆษณาหรือทำหน้าที่เป็นเซลแมนด้วยตัวมันเองอยู่แล้วซึ่งรูปแบบของบรรจุภัณฑ์จะเป็นสิ่งที่สร้างการ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างรายได้ให้ชุมชน
อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65019499 : การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์และเพิ่มมูลค่าสินค้า OTOP ของชุมชนดอนขุนห้วย

หัวข้อ

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.ดอนขุนห้วย อ.ชะอำ จ.เพชรบุรี

	บัญชี		ประชาชน		อาจารย์
	3 คน		5 คน		1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาเขียวใบหม่อน
รายละเอียด : เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ

05 : แผนธุรกิจ

กำหนดสินค้าและบริการ
 กำหนดกลุ่มเป้าหมาย
 กำหนดจุดแข็ง/จุดอ่อน
 กำหนดนโยบาย
 จัดจำหน่ายทางออนไลน์/ออฟไลน์
 ประเมินระดับความพึงพอใจลูกค้า
 ปรับปรุงและพัฒนาสินค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
 เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
 การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ การใช้บรรจุภัณฑ์เป็นเครื่องมือในการสื่อสารถึงผู้บริโภค ซึ่งจะเป็นการสื่อสารถึงผู้บริโภคได้ดีที่สุด ผู้บริโภคจะได้รับสารที่จะถูกสื่อออกมาจากเจ้าของผลิตภัณฑ์จากรูปแบบของผลิตภัณฑ์ ปกติแล้วบรรจุภัณฑ์จะทำหน้าที่ในการที่จะเป็นตัวโฆษณาหรือทำหน้าที่เป็นเซลแมนด้วยตัวมันเองอยู่แล้วซึ่งรูปแบบของบรรจุภัณฑ์จะเป็นสิ่งที่สร้างการ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
 เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
 สร้างรายได้ให้ชุมชน
 อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 25,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65085102 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากวัสดุเหลือใช้ภายในท้องถิ่น(กระถางแรมมิต)

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.นายาง อ.ชะอำ จ.เพชรบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระถางแรมมิต
รายละเอียด : กระถางจากเศษผ้าเหลือใช้ งานฝีมือของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านเนินทราย สำหรับปลูกต้นไม้และตกแต่งบ้าน รูปทรงแปลกตา สวยงามไม่เหมือนใคร เหมาะสำหรับจัดมุมสวนเล็กๆภายในบ้าน

05 : แผนธุรกิจ

กำหนดสินค้าและบริการ กำหนดกลุ่มเป้าหมาย สร้างช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์/ออฟไลน์ สร้างเอกลักษณ์ให้สินค้า หาคู่ค้า กำหนดต้นทุนและราคาขาย ประเมินความพึงพอใจของลูกค้าและปรับปรุง/พัฒนาสินค้า

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การตอบแชทลูกค้าแบบอัตโนมัติและช่องทางการชำระเงินออนไลน์ที่จะทำให้ลูกค้าสามารถชำระค่าสินค้าได้รวดเร็ว ปลอดภัยและเป็นการลดเวลาในการซื้อสินค้า
นวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์จากวัสดุเหลือใช้ภายในชุมชนมาแปรรูปเป็นกระถางต้นไม้ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับวัสดุเหลือใช้ โดยออกแบบให้มีรูปทรงแปลกตาและสวย

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 4,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65085103 : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากวัสดุเหลือใช้ภายในท้องถิ่น กระเป๋าสาน(สัมพันธ์)

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.นายาง อ.ชะอำ จ.เพชรบุรี

	บัญชี		ประชาชน		อาจารย์
	5 คน		5 คน		1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าสาน(สัมพันธ์)
รายละเอียด : "กระเป๋า" จากเศษผ้าเหลือใช้ งานฝีมือของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านเนินทราย ถักด้วยมือทุกชิ้น หลากหลายสี สวยงาม นำใช้ ใส่ของได้เยอะ เหมาะสำหรับใส่ไปเที่ยว ใส่ทำงานและอื่นๆ

05 : แผนธุรกิจ

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่กระเป๋าสาน(สัมพันธ์)โดยนำพรมเช็ดเท้าที่กลับมาขึ้นรูปเป็นกระเป๋าตามรูปแบบต่างๆ งานฝีมือของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านเนินทรายถักด้วยมือหลากหลายสีสวยงามเหมาะสำหรับใส่ไปเที่ยว ใส่ทำงานและอื่นๆ

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Recycle (การแปรรูป)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยี E-commerce ในการขายสินค้า ได้แก่ page facebook และInstagram เทคโนโลยีที่นำมาใช้กับกระเป๋าสาน(สัมพันธ์) ใช้นวัตกรรมการออกแบบผลิตภัณฑ์ด้วยเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ Procreate มาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยการนำทักษะการถักพรมเช็ดเท้าแบบดั้งเดิมมาเพิ่มนวัตกรรมการออกแบบและตัดเย็บใหม่ให้เป็นกระเป๋า

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65019557 : ชาขลุ่ยหอม

- มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี
- ต.บางเก่า อ.ชะอำ จ.เพชรบุรี

	บัญชี		ประชาชน		อาจารย์
	4 คน		4 คน		1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ชาขลุ่ยหอม , ตาลปั่น
รายละเอียด : เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ 100%

05 : แผนธุรกิจ

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

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การใช้ปริมาณสารอาหารที่เหมาะสมต่อสุขภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 40,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Smartphone
Application Shopping Online : Lazada, Shopee, Facebook, Instagram
Computer, Internet

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี
ต.บางเก่า อ.ชะอำ จ.เพชรบุรี

บัญชี 4 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ตาลปิ่น
รายละเอียด : เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ

05 : แผนธุรกิจ

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

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การใช้ปริมาณสารอาหารที่เหมาะสมต่อสุขภาพ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 40,000

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

Application Shopping Online : Lazada, Shopee, Facebook, Instagram
Smartphone
Computer, Internet

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65025996 : การพัฒนาและสนับสนุนการท่องเที่ยวเชิงเกษตร

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.ท่าไม้รวก อ.ท่ายาง จ.เพชรบุรี

บัญชี 5 คน

ประชาชน 5 คน

อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : การท่องเที่ยวเชิงเกษตร โคกหนองนาโมเดล
รายละเอียด : แพคเกจท่องเที่ยว คนละ450 บาทประกอบด้วย 1.อาหารกลางวัน 1 มื้อ2. อาหารว่าง 1 มื้อ3.บรรยายเกษตรทฤษฎีใหม่โคกหนองนาโมเดล4.แนะนำผลิตภัณฑ์ที่ได้จากชุมชน

02 : เป้าหมาย

ท่องเที่ยวที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ
เทคโนโลยีพัฒนาคุณภาพผลผลิตทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนา Packaging Design, โปสเตอร์ คุณภาพและมาตรฐาน
อบรมอีคอมเมิร์ซ Page Facebook และ Line Platform
กลุ่มลูกค้าทั้งในพื้นที่ และใกล้เคียง ตลอดจนบทเพลง ฟอรัมออนไลน์

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

เป็นธุรกิจให้บริการเรื่องแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรและการส่งเสริมผลิตผลทางการเกษตรและการแปรรูปสมุนไพรเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวในพื้นที่ตำบลท่าไม้รวกโดยเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าของชุมชนเน้นเรื่องพืชผักอินทรีย์ Organic และพืชสมุนไพรที่มีส่วนทำให้ดีต่อสุขภาพมีกิจกรรมนวดแผนไทยเข้ามาส่วนช่วยในเรื่องของการสร้างอาชีพสร้างรายได้ให้กับชุมชนท้องถิ่นและให้เกิดการเรียนรู้และรับบริการใช้ทรัพยากรธรรมชาติอย่างมีคุณค่าให้ได้ประโยชน์สูงสุดตามฐานการเรียนรู้ต่างๆที่เกิดจากการท่องเที่ยวเชิงเกษตรอินทรีย์ทฤษฎีใหม่ประยุกต์สู่เขานาโมเดลในพื้นที่ตำบลท่าไม้รวก

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65026398 : การพัฒนาและสนับสนุนสุขภาพสินค้า Otop

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.ท่าไม้รวก อ.ท่ายาง จ.เพชรบุรี

บัญชี
5 คน

ประชาชน
5 คน

อาจารย์
1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำส้มควั่นไม้

รายละเอียด : การผลิตที่ผ่านกระบวนการเผาถ่านจากเตาไอโซชา จุดเด่นของเตาไอโซชา คือปล่อยมลพิษน้อยและได้จำนวนน้ำส้มควั่นไม้มากกว่า ทำให้เหมาะกับการนำมาใช้ประโยชน์ด้านการเกษตรอินทรีย์วิถีไทย

05 : แผนธุรกิจ

เป็นธุรกิจให้บริการเรื่องแหล่งท่องเที่ยวเชิงการเกษตรและการส่งเสริมผลิตผลทางการเกษตรและการแปรรูปสินค้าเพื่อส่งเสริมสินค้าในพื้นที่ตำบลท่าไม้รวกโดยการนำส้มควั่นไม้ที่ผ่านการผลิตจากการเผาถ่านจากเตาไอโซชา นำมาจัดใส่แพคเกจที่สวยงาม ปรับปรุงจลจลผลิตภัณฑ์ให้นำชื่อ

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย
สารกำจัดศัตรูพืชทางชีวภาพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 50,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65025953 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิด ด้วยเศรษฐกิจ BCG

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.ยางห้อย อ.ท่ายาง จ.เพชรบุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กระเป๋าสานจากเส้นพลาสติก แบบดัด Phetchyangyong
รายละเอียด : กระเป๋าสานจากเส้นพลาสติก แบบดัด Phetchyangyong มีลักษณะเด่นเนื่องจากเป็นงานฝีมือ ทำขึ้นต่อชิ้นจึงสามารถปรับปรุงร่าง ขนาด และสีสันทัดตรงกันกับความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่มได้ อีกทั้งวัสดุที่ใช้มีความแข็งแรงทนทาน เหมาะกับการใช้งานในชีวิตประจำวัน

05 : แผนธุรกิจ

1. การสร้างจุดเด่นให้กับผลิตภัณฑ์เพื่อให้เป็นที่สนใจแก่กลุ่มลูกค้า พัฒนารูปแบบสินค้าให้ตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มลูกค้าในปัจจุบัน
2. เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ ยกตัวอย่างเช่น กระเป๋าสานจากเส้นพลาสติก แบบดัด Phetchyangyong มีลักษณะเด่นเนื่องจากเป็นงานฝีมือ มีการทำขึ้นต่อชิ้นจึงสามารถปรับปรุงร่าง ขนาด และสีสันทัดตรงกันกับความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่มได้ อีกทั้งวัสดุที่ใช้มีความแข็งแรงทนทานจึงทำให้เป็นสินค้าที่คุณภาพ และเป็นที่ต้องการของตลาด และเสริมเข้ากับการประชาสัมพันธ์ในช่องทางออนไลน์ Facebook Fanpage เพชรยางห้อย ทำให้มีโอกาสในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากขึ้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Reuse (การใช้ซ้ำ)

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การขนส่งและกระจายสินค้า
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

สร้างแบรนด์สินค้าให้เป็นที่ยอมรับโดยอาศัยหลักการตลาด เช่น การใช้ storytelling โดยการนำเสนอสินค้าผ่านการเล่าเรื่องราวความเป็นมา ขั้นตอนการผลิต และคุณค่าของสินค้า เพื่อให้เกิดแรงจูงใจในการซื้อของผู้บริโภค
พัฒนารูปแบบดีไซน์ให้มีเอกลักษณ์สร้างความโดดเด่นและแตกต่างให้กับสินค้า ในกลุ่ม

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65063104 : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.ยางห้อย อ.ท่ายาง จ.เพชรบุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 5 คน
อาจารย์ 3 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ทองม้วนน้ำตาลโตนด แบนด์เพชรยางห้อย by กลุ่มสตรีหมู่บ้านท่าไล้

รายละเอียด : ทองม้วนน้ำตาลโตนด แบนด์เพชรยางห้อย by กลุ่มสตรีหมู่บ้านท่าไล้ นั้นมีลักษณะเด่นคือใช้วัตถุดิบที่มีในท้องถิ่น ได้แก่ น้ำตาลโตนดที่มีจุดเด่นเรื่องความหอมหวาน ทำให้สินค้านั้นมีรสชาติที่เฉพาะตัว รวมถึงการใช้วัตถุดิบที่สดใหม่และขั้นตอนการทำที่สะอาด สดใหม่

05 : แผนธุรกิจ

- 1.พัฒนารูปแบบของบรรจุภัณฑ์ให้มีความโดดเด่น และมีความสามารถปกป้องสินค้าได้
- 2.สร้างแบรนด์สินค้าให้เป็นที่จดจำแสดงถึงเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์เพื่อให้เกิดแรงจูงใจในการซื้อสินค้า
- 3.การใช้สื่อออนไลน์เพื่อการประชาสัมพันธ์สินค้าและเพิ่มช่องทางในการจัดจำหน่าย เช่น Facebook fanpage เป็นต้น

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

- การส่งเสริมการขายและการตลาด
- การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
- การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนารูปแบบของบรรจุภัณฑ์ให้มีความโดดเด่น การเพิ่มรสชาติใหม่ ๆ เช่น รสมันม่วง รสใบเตย และรสฟักทอง เพื่อขยายกลุ่มลูกค้าและสร้างความแตกต่างให้กับสินค้าในประเทศเดียวกัน

สร้างแบรนด์สินค้าให้เป็นที่จดจำ แสดงถึงเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์เพื่อให้เกิดแรงจูงใจใน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 6,600

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65021356 : โครงการพัฒนาและส่งเสริมการขายสินค้าในตำบลไร่สะทอน

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.ไร่สะทอน อ.บ้านลาด จ.เพชรบุรี

บัญชี
5 คน

ประชาชน
3 คน

อาจารย์
2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : วนกรอบเนื้อตาล

รายละเอียด : วนกรอบเนื้อตาลเราไม่ใส่สารกันบูด อร่อย สะอาดพกพาสะดวก เหมาะสำหรับผู้ชื่นชอบของหวาน ผลิตภัณฑ์ของเราจึงได้ผ่านมาตรฐาน OTOP

05 : แผนธุรกิจ

สามารถสั่งซื้อวนกรอบได้จากเพจU2Tตำบลไร่สะทอนอำเภอบ้านลาดจังหวัดเพชรบุรีและร้านขายของฝากการออกบูธในงานร้านค้าชุมชนและร้านขายของฝากก็ได้วนกรอบเนื้อตาลของเราใส่เนื้อตาลเป็นส่วนประกอบหลักเราจะไม่มีการใส่สารกันบูดเหมาะสำหรับผู้ชื่นชอบของหวาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

นวัตกรรมตู้อบพลังงานแสงอาทิตย์
การตลาดผ่านทางช่องทางออนไลน์ตามแพลตฟอร์มออนไลน์ต่างๆ
ออกแบบโลโก้และพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจดึงดูดลูกค้า

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65021893 : โครงการพัฒนาและส่งเสริมผลิตภัณฑ์ในท้องถิ่น

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.ไร่สะท้อน อ.บ้านลาด จ.เพชรบุรี

บัญชี 5 คน
ประชาชน 3 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำตาลโตนด
รายละเอียด : น้ำตาลโตนดแท้ไม่ใส่สารกันบูด ไม่เติมสารเคมี มีการผลิตใหม่ทุกวัน เก็บไว้ได้นาน นอกจากนี้น้ำตาลโตนดยังสารต้านอนุมูลอิสระ มีธาตุเหล็กที่ช่วยในกระบวนการสร้างเม็ดเลือดแดงและแคลเซียมช่วยเสริมสร้างกระดูกและฟันให้แข็งแรง

05 : แผนธุรกิจ

สามารถสั่งซื้อน้ำตาลโตนดได้จากเพจU2Tตำบลไร่สะท้อน อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี และจากการออกบูธในงาน ร้านค้าชุมชนและร้านขายของฝาก ที่น้ำตาลโตนดแท้ ไม่มีการใส่สารกันบูด ไม่มีการแต่งสีหรือสารเคมีใดๆลงไป น้ำตาลของเราจะผลิตใหม่ทุกวัน และสามารถเก็บไว้ได้นาน

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

พัฒนาโลโก้และบรรจุภัณฑ์ ให้มีรูปแบบทันสมัย และให้ชัดเจน
การสร้างstoryเรื่องราว ให้กับผลิตภัณฑ์ที่ทำการตลาดผ่านทางช่องทางออนไลน์ตามแพลตฟอร์มออนไลน์ต่างๆ
ทำการตลาดผ่านทาง Platform Online Facebook

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,180

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 3 เดือนขึ้นไป

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65021911 : โครงการส่งเสริมและอนุรักษ์ภูมิปัญญาไทย

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.ไร่สะท้อน อ.บ้านลาด จ.เพชรบุรี

บัญชี 5 คน | ประชาชน 3 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : มีด
รายละเอียด : มีดตีด้วยมือ ใช้เหล็กที่มีคุณภาพดี มีความคม แข็งแรงไม่ผิดยุ่ยง่าย เป็นการตีแบบเล่มต่อเล่ม

05 : แผนธุรกิจ

มีดช่างยูทอร์ใช้เหล็กที่มีคุณภาพดี แข็งแรง คมไม่ผิดยุ่ยง่าย จะเป็นมีดที่ตีด้วยมือซึ่งจะมีความละเอียดในชิ้นงาน สำหรับกลุ่มลูกค้าจะเป็นเกษตรกร ชาวสวน ทำไร่ทำนา สามารถสั่งซื้อมีดได้จากเพจU2T ตำบลไร่สะท้อน อำเภอบ้านลาดจังหวัดเพชรบุรีและเบอร์โทร081 - 8589815

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
สื่อที่เผยแพร่ ทางหนังสือพิมพ์ โปสเตอร์ โฆษณา โทรทัศน์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ
สร้างรายได้ให้ชุมชน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

3. การสร้าง story เรื่องราวให้กับผลิตภัณฑ์ทำการตลาดผ่านทางช่องทางออนไลน์ตามแพลตฟอร์มออนไลน์ต่างๆ
เพื่ออนุรักษ์และยกระดับความอัตลักษณ์ของท้องถิ่น
จัดทำสื่อองค์ความรู้และการถ่ายทอดภูมิปัญญา

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 35,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65019558 : การพัฒนาและสนับสนุนการท่องเที่ยวเชิงเกษตร อาหารและสินค้าOTOP แบบเศรษฐกิจ BCG ตำบลหนองกะป๋อ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.หนองกะป๋อ อ.บ้านลาด จ.เพชรบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยอบแห้งพลังงานแสงอาทิตย์
รายละเอียด : ศูนย์การเรียนรู้เกษตรพอเพียงวิทยาลัยเขตโป่งสลอดมีการเพาะปลูกกล้วยหลากหลายสายพันธุ์ซึ่งก่อให้เกิดปัญหากล้วยล้นตลาดหรือราคาตกพวกเราจึงมีความคิดที่จะแปรรูปกล้วยให้เป็น "ผลิตภัณฑ์กล้วยอบแห้งพลังงานแสงอาทิตย์" โดยการนำเทคโนโลยีมาช่วยเพื่อเพิ่มรายได้แก่ชุมชน

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์กล้วยอบแห้งพลังงานแสงอาทิตย์ เป็นอีกหนึ่งวิธีที่ถนอมอาหาร ผลผลิตทางการเกษตร ของกล้วยได้ดี โดยเราจะเน้นใช้เป็นกล้วยน้ำว้า เพราะผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการอบแห้งแล้วจะมีความชื้นลดลง ไม่เน่าไม่เสียง่าย ด้วยกระบวนการการตากแห้งด้วยตู้อบพลังงานแสงอาทิตย์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจหมุนเวียนลดการใช้พลังงานเน้นนำกลับมาใช้ใหม่
Upgradable (ยกระดับได้)

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ทำการตลาดผ่านทางช่องทาง Platform Online Facebook
นวัตกรรมบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
นวัตกรรมตู้อบแห้งพลังงานแสงอาทิตย์ ประหยัดพลังงาน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65025598 : การพัฒนาและสนับสนุนผลิตภัณฑ์อาหารและสินค้าOTOP แบบเศรษฐกิจ BCG ตำบลหนองกะป๋อ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.หนองกะป๋อ อ.บ้านลาด จ.เพชรบุรี

บัญชี 5 คน ประชาชน 5 คน อาจารย์ 2 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : คุกกี้ทองม้วน
รายละเอียด : เกิดปัญหาการล้นตลาดของน้ำตาลโตนดขึ้นจึงได้เริ่มแปรรูปให้เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ซึ่งก็คือทองม้วนน้ำตาลโตนดได้รับผลตอบรับที่ดีเพียงแต่ขั้นตอนในการผลิตทองม้วนนั้นยังเหลือเศษของทองม้วนอยู่ก่อให้เกิด Food waste ดังนั้นพวกเราจึงอยากแปรรูปเศษทองม้วนให้เป็นคุกกี้

05 : แผนธุรกิจ

วัตถุประสงค์หลักของคุกกี้คือเศษจากทองม้วนน้ำตาลโตนดทำให้ไม่ต้องลงทุนในการซื้อวัตถุดิบ นอกจากจะเป็นการลดขยะ Food wasteแล้วยังสามารถเพิ่มช่องทางสร้างรายได้โดยเราจะจัดจำหน่ายทั้งค้าปลีกส่งออนไลน์และออฟไลน์เพื่อช่วยส่งเสริมให้ท้องถิ่นเกิดรายได้ตามที่ตั้งไว้

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

- การส่งเสริมการขายและการตลาด
 - การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
 - การพัฒนาศักยภาพและบุคลากรให้มีมูลค่าสูง
 - การพัฒนาระบบธุรกิจ
 - การพัฒนาระบบธุรกิจ
 - การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
- ระยะเวลาในการพัฒนา :** ระยะเวลาในการพัฒนา : น้อยกว่า 1 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- ทำการตลาดผ่านทางช่องทาง Platform Online Facebook
- นวัตกรรมบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
- นวัตกรรมแปรรูปเศษทองม้วนเป็นคุกกี้ทองม้วน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง





PS65026310 : การส่งเสริมการสร้างรายได้จากผลิตภัณฑ์สินค้าชุมชนสู่สินค้าOTOP ตามหลักโมเดลBCG

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.ห้วยช่อง อ.บ้านลาด จ.เพชรบุรี

	บัญชี		ประชาชน		อาจารย์
	6 คน		4 คน		1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ทงมันน้ำตาลโตนดบ้านห้วยช่อง
รายละเอียด : พัฒนาผลิตภัณฑ์โดยการเปลี่ยนรูปแบบบรรจุภัณฑ์ของทงมัน ให้มีความน่าสนใจมากขึ้น และเพิ่มความหลากหลายของรสชาติ ฝอยทง ลูกทง ปาปรีก้า ชีส ปรีบ ขนาดให้เล็กลง และบรรจุแพคเกจจิ้ง 5 ชิ้นต่อถุง

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
 การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
 การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
 การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

ช่องทางการตลาดและจัดจำหน่ายสินค้า (Online and Off Line)
 พัฒนา Packaging Design
 เทคโนโลยีการบรรจุภัณฑ์ (เครื่องซีล)

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

Business Model Canvas : ทงมันน้ำตาลโตนดบ้านห้วยช่อง
 1. Key Partners :
 - ผู้ขายวัตถุดิบ แป้ง ไข่ น้ำตาลโตนด กะทิ งาดำ ใบเตย กล้วยแขก แพ็คเกจ ทำลากสินค้า และโลโก้
 - บริษัทขนส่ง
 - หน่วยงานภาครัฐ อาทิ สำนักงาน พัฒนาชุมชน สถาบันการศึกษา ศูนย์ประเมินคุณค่าทางอาหาร
 2.Key Activities :
 - การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์
 - การโฆษณาสื่อ online และ offline เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้ลูกค้าได้
 - หาช่องทางตลาดใหม่
 3.Key Resources :
 - ผู้ประกอบการที่มีความชำนาญในการผลิตให้ผลิตภัณฑ์มีรสชาติเป็นเอกลักษณ์
 - วัตถุดิบ น้ำตาลโตนด
 - องค์ความรู้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อยืดอายุการเก็บรักษา
 - การสร้างแบรนด์ผลิตภัณฑ์และการขายทางออนไลน์
 4.Value Propositions :

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
 สร้างงานสร้างอาชีพ
 สร้างรายได้ให้ชุมชน

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 12,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน



PS65026331 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรสู่ตลาดสากลตามหลักโมเดล BCG

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.ห้วยช่อง อ.บ้านลาด จ.เพชรบุรี

บัญชี 6 คน
ประชาชน 4 คน
อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวหอมบ้านห้วยช่อง
รายละเอียด : พัฒนาโดยการเปลี่ยนรูปแบบบรรจุภัณฑ์ของข้าวหอมมะลิ ให้มีความน่าสนใจมากขึ้น ทำให้ยึดอายุการเก็บรักษาข้าวหอมมะลิ และรองรับกิจกรรมมากขึ้น เช่น ใส่บาตร งานศพ งานบวชและออกแบบแพ็คเกจ กล่อง โลโก้ วิดีโง ข้าว 1: น้ำ 1.5

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรค์จากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- การบรรจุข้าว แบบสุญญากาศ
- การออกแบบบรรจุภัณฑ์ข้าว 3 ขนาด
- นวัตกรรมบริการ เช่น บริการจัดส่งฟรี ในระยะทาง 3 กิโลเมตร เมื่อซื้อครบ 300 บาท

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง

05 : แผนธุรกิจ

Business Model Canvas : ท่องนัวนน้าตาลโตนบ้านห้วยช่อง
1. Key Partners :
- โรงสีข้าว
- บริษัทขนส่ง
- หน่วยงานภาครัฐ อาทิ สำนักงาน พัฒนาชุมชน สถาบันการศึกษา
2. Key Activities :
- การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์ที่มีความแตกต่างและน่าสนใจ
- การโฆษณาสื่อ online และ offline เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้ลูกค้าได้
- หาช่องทางขายในแอปพลิเคชัน shopee และ lazada
3. Key Resources :
- ผู้ประกอบการที่มีความชำนาญในการผลิต ให้ผลิตภัณฑ์ที่มีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว
- องค์ความรู้ในการบรรจุเพื่อยืดอายุการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์
- การสร้างแบรนด์ผลิตภัณฑ์และการส่งเสริมการขายทางออนไลน์
4. Value Propositions :
- ผลิตภัณฑ์ข้าวหอมบ้านห้วยช่องมีคุณประโยชน์ด้านโภชนาการได้แก่ช่วยลดระดับไขมันและคลอเลสเตอรอลในเส้นเลือด เป็นต้น
- บรรจุภัณฑ์ที่มีความสวยงามทันสมัยและมีฉลากสินค้าที่มีข้อมูลตามประกาศกระทรวง

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,233

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65019526 : การส่งเสริมพัฒนาตลาดอิเล็กทรอนิกส์และยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชนท้องถิ่น

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.ห้วยลึก อ.บ้านลาด จ.เพชรบุรี

บัญชี 5 คน | ประชาชน 5 คน | อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : กล้วยแอปปี, ทองมันแอปปี
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์ที่ 1 ตัวสินค้าเป็นผลผลิตมาจากการปลูกกล้วยในชุมชนที่มีจำนวนมากจึงนำมาแปรรูปเป็นกล้วยฉาบมีรสหวาน รสเค็มและผงปรุงรสต่างๆ ผลิตภัณฑ์ที่ 2 มีการนำน้ำตาลโตนดมาเป็นส่วนผสมในการทำทองมันเพื่อให้ได้รสชาติที่กลมกล่อมและหอมน้ำตาลโตนดที่เป็นเอกลักษณ์

02 : เป้าหมาย

เศรษฐกิจสร้างสรรคจากภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น
เทคโนโลยีการออกแบบบรรจุภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้สื่อออนไลน์ในการโฆษณาหรือยิงแอดให้ผู้คนเข้าถึงสินค้ามากยิ่งขึ้น
การใช้เทคโนโลยีดิจิทัลหรือสื่อออนไลน์มาช่วยในการขายสินค้า
การใช้โปรแกรม Canva มาช่วยออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์ให้น่าสนใจ

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน

รูปหลัง



05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ของเรา เริ่มจากการสำรวจแหล่งข้อมูลที่เกี่ยวข้องพบว่าในตำบลห้วยลึกมีการทำกล้วยฉาบและน้ำตาลโตนดเป็นจำนวนมาก โดยทีมเห็นว่ามีความเป็นไปได้ในตำบลใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการพัฒนาสินค้าควบคู่ไปกับการพัฒนาคุณภาพและมีความเป็นเอกลักษณ์ของตำบล

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว



PS65054108 : น้ำพริกเผาแบบบี

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.ห้วยลึก อ.บ้านลาด จ.เพชรบุรี

บัญชี 5 คน

ประชาชน 5 คน

อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : น้ำพริกเผาหมูแบบบี
รายละเอียด : ตัวสินค้าเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำจากการนำน้ำตาลโตนดที่มีอยู่แล้วเป็นจำนวนมากในชุมชนมาใช้เป็นส่วนผสมในการทำน้ำพริกเผาหมู เพื่อให้มีรสชาติที่กลมกล่อม มีกลิ่นหอมและอีกทั้งยังเป็นการเพิ่มมูลค่าให้น้ำพริกเผาหมูอีกด้วย

05 : แผนธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ของทีมเรา เริ่มจากการสำรวจตลาดโตนดในพื้นที่มีเป็นจำนวนมาก โดยทีมเราและชาวบ้านในตำบลห้วยลึกเห็นว่ามีความเป็นไปได้ที่จะนำโตนดที่มีปัญหาค้างตันเพื่อพัฒนาสินค้าขึ้นมา ต่อมาการจัดหาวัตถุดิบที่นำมาใช้ในผลิตภัณฑ์น้ำพริกเผาหมู เริ่มกระจายงานให้แก่สมาชิกในกลุ่ม เพื่อแบ่งหน้าที่ตามขั้นตอนที่ได้รับมอบหมาย ส่วนการออกแบบบรรจุภัณฑ์สินค้ากำหนดให้มีลักษณะเฉพาะและให้เข้ากับตำบลของเราให้น่าสนใจดึงดูดต่อลูกค้า การจำหน่ายสินค้านั้นเราจะใช้โปรแกรมในการไลฟ์ ขายผ่านสื่อออนไลน์ เช่น Facebook และวางขายตามร้านขายของทั่วไปหรือในที่ชุมชนต่างๆ เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายเข้าถึง และตัดสินใจในซื้อเพิ่มขึ้นอีกด้วย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
เทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิตการเกษตร

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
สร้างความรู้ให้ชุมชน
สร้างงานสร้างอาชีพ

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 3,000

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยีดิจิทัลหรือสื่อออนไลน์มาช่วยในการขายสินค้า
การใช้โปรแกรม Canva มาช่วยออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์ให้น่าสนใจ
การใช้สื่อออนไลน์ในการโฆษณาหรือยิงแอดให้ผู้คนเข้าถึงสินค้ามากยิ่งขึ้น

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





**PS65022019 : การส่งเสริมการสร้างรายได้จากผลิตภัณฑ์สินค้าของชุมชน ข้าวเกรียบงาดำเพื่อสุขภาพผู้
สินค้า OTOP ตำบลช่องสะแก**

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.ช่องสะแก อ.เมืองเพชรบุรี จ.เพชรบุรี

บัญชี 4 คน ประชาชน 4 คน อาจารย์ 1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : ข้าวเกรียบงาดำ

รายละเอียด : พัฒนาข้าวเกรียบงาดำจากสูตรเดิมโดยการเพิ่มผงเคลือบผลิตภัณฑ์ ปรับรูปแบบการรับประทานจากการปิ้ง/ย่างเป็นการอบกรอบ ปรับขนาดให้มีขนาดเล็กลง พอดีคำง่ายต่อการรับประทานและปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้มีความสมัยเพิ่มมากขึ้น พัฒนาช่องทางจัดจำหน่ายให้เข้าถึงได้ง่าย

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

การส่งเสริมการขายและการตลาด
การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง
การพัฒนาบรรจุภัณฑ์
การยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ
การขนส่งและกระจายสินค้า

ระยะเวลาในการพัฒนา : ระยะเวลาในการพัฒนา : 2-3 เดือน

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การทำการตลาดและเพิ่มช่องทางการจำหน่าย
การออกแบบบรรจุภัณฑ์
โรงอบลมร้อน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Business Model Canvas : แบนด์ แมร์ราเพย

1.Key Partners :

- ผู้ขายวัตถุดิบ ข้าวเจ้า น้ำตาลโตนด เกลือป่น งาดำ เกล และคะน้าไชยา
- บริษัทขนส่งทั้งภาครัฐและเอกชน
- หน่วยงานภาครัฐสำนักงานพัฒนาชุมชน,สถาบันการศึกษา,พาณิชย์จังหวัด
- ภาคีเครือข่ายเอกชนมีสกลันเพชรบุรี,บริษัทประชารัฐรักสามัคคีเพชรบุรี(วิสาหกิจเพื่อสังคม)จำกัด

2.Key Activities :

- การโฆษณาผ่านสื่อ online และ offline เพื่อให้ลูกค้าจดจำสินค้าได้
- การหาช่องทางการตลาดใหม่
- การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เป็นเอกลักษณ์โดยใช้วัตถุดิบที่มีในท้องถิ่น

3.Key Resources :

- ผู้ประกอบการมีความชำนาญในการผลิต
- วัตถุดิบที่มีคุณภาพและหาได้ง่ายในท้องถิ่น
- ความรู้ในการยืดอายุการเก็บรักษา
- การสร้างแบรนด์และการขายออนไลน์

4.Value Propositions :

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์

เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ

มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย

ลดขยะ/การนำวัตถุดิบกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 10,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :

ออนไลน์ :

ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65022028 : การพัฒนาผลิตภัณฑ์สินค้าชุมชนจากผักอินทรีย์ ตามหลักโมเดลเศรษฐกิจ BCG

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.ช่องสะแก อ.เมืองเพชรบุรี จ.เพชรบุรี

	บัณฑิต		ประชาชน		อาจารย์
	4 คน		4 คน		1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เกลฟงบ้านช่องสะแก
รายละเอียด : ผลิตภัณฑ์เคลฟงที่ได้มาจากการนำผักเคลสด(ที่ไม่สามารถจำหน่ายเป็นผลผลิตสดได้)มาทำให้แห้งและบด/ปั่นเป็นผงละเอียดซึ่งมีการพัฒนามาจากการตากแบบเดิมเป็นการอบด้วยลมร้อนเพื่อลดระยะเวลาในการผลิตให้เร็วขึ้นผลิตภัณฑ์สะอาดและมีการปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้สวยงาม

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย
 ผลิตภัณฑ์ผักและอาหารแปรรูป

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

การทำการตลาดและเพิ่มช่องทางการจำหน่าย
 การออกแบบบรรจุภัณฑ์
 โรงอบลมร้อน

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



05 : แผนธุรกิจ

Business Model Canvas : แบนด์ บ้านช่องสะแก
 1. Key Partners :
 - ผู้ขายวัตถุดิบ เคลสด
 - บริษัทขนส่งทั้งภาครัฐและเอกชน
 - หน่วยงานภาครัฐสำนักงานพัฒนาชุมชน,สถาบันการศึกษา,พาณิชย์จังหวัด
 - ภาควิชาหรือขายเอกชนบิสเนสเพชรบุรี,บริษัทประชารัฐรักสามัคคีเพชรบุรี(วิสาหกิจเพื่อสังคม)จำกัด
 2.Key Activities :
 - การโฆษณาผ่านสื่อ online และ offline เพื่อให้ลูกค้าจดจำสินค้าได้
 - การหาช่องทางการตลาดใหม่
 - การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้นและเพิ่มมาตรฐานสินค้า
 3.Key Resources :
 - ผู้ประกอบการมีความชำนาญในการผลิต
 - วัตถุดิบเคลสดที่มีคุณภาพ
 - ความรู้ในการยืดอายุการเก็บรักษา
 - การสร้างแบรนด์และการขายออนไลน์
 4.Value Propositions :

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 8,000

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

ออฟไลน์ :
ออนไลน์ :
ความพร้อมออกสู่ตลาด : พร้อมขายภายในเวลา 1 เดือน

รูปหลัง





PS65019220 : การสร้างมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์จากเห็ดนางฟ้า เพื่อเพิ่มรายได้และพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.ท่าตะคร้อ อ.หนองหญ้าปล้อง จ.เพชรบุรี

	บัญชี		ประชาชน		อาจารย์
	4 คน		4 คน		1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เห็ดเต่าเส้าใหม่

รายละเอียด : นำวัสดุเหลือใช้จากก้อนเห็ดเต่ามาแปรรูปเป็นปุ๋ยอินทรีย์จากก้อนเห็ดเต่า

05 : แผนธุรกิจ

บริหารและพัฒนาสินค้าให้มีรสชาติใหม่, คงคุณภาพที่ได้มาตรฐานและปลอดภัย ถูกหลักอนามัย ต่อผู้บริโภค, ขยายการจัดจำหน่ายไปยังร้านต่างๆเพิ่มขึ้น เพื่อหาลูกค้าใหม่ๆ, ปรับเปลี่ยนรูปแบบของผลิตภัณฑ์ใหม่ เพื่อความหลากหลายและมูลค่าให้แก่ผลิตภัณฑ์, จัดโปรโมชั่นเพื่อรักษาฐานลูกค้าเก่า และดึงดูดลูกค้าใหม่

02 : เป้าหมาย

เกษตรปลอดภัย

การติดตามกระบวนการทางการเกษตร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- มีการใช้น้ำหมักชีวภาพเพิ่มเติม
- รูปแบบบรรจุภัณฑ์
- การปรับปรุงสูตรปุ๋ย

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 0

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

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

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





PS65019277 : การสร้างมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์จากเห็ดนางฟ้า เพื่อเพิ่มรายได้และพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย

มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

ต.ท่าตะคร้อ อ.หนองหญ้าปล้อง จ.เพชรบุรี

	บัญชี		ประชาชน		อาจารย์
	4 คน		4 คน		1 คน

01 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อผลิตภัณฑ์/บริการ : เห็ดสวรรค์เพื่อสุขภาพ

รายละเอียด : เป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปจากการเพาะเลี้ยงเห็ดของชาวบ้านเพื่อเพิ่มมูลค่าให้แก่สินค้าที่มีอยู่ในชุมชน และทำให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น

05 : แผนธุรกิจ

บริหารและพัฒนาสินค้าให้มีรสชาติใหม่, คงคุณภาพที่ได้มาตรฐานและปลอดภัย ถูกหลักอนามัยต่อผู้บริโภค, ขยายการจัดจำหน่ายไปยังร้านต่างๆเพิ่มขึ้น เพื่อหาลูกค้าใหม่ๆ, ปรับเปลี่ยนรูปแบบของผลิตภัณฑ์ใหม่ เพิ่มความหลากหลายและมูลค่าให้แก่ผลิตภัณฑ์, จัดโปรโมชั่นเพื่อรักษาฐานลูกค้าเก่า และดึงดูดลูกค้าใหม่

02 : เป้าหมาย

อาหารปลอดภัย

การแปรรูปอาหาร

03 : วัตถุประสงค์และระยะเวลาในการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

04 : องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม

- การปรับปรุงสูตรอาหาร
- การพัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์
- การตลาดที่สามารถรองรับอาหารสุขภาพ

06 : ผลิตภัณฑ์บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร

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

07 : รายได้ต่อเดือน (บาท)

จำนวนรายได้ : 1,500

08 : ช่องทางการขาย และความพร้อมออกสู่ตลาด

- ออฟไลน์ :**
- ออนไลน์ :**
- ความพร้อมออกสู่ตลาด :** พร้อมขาย หรือขายแล้ว

รูปสินค้า/บริการ

รูปก่อน



รูปหลัง





โครงการพัฒนาระบบการบริหารและจัดการเครือข่ายข้อมูลเกี่ยวกับทักษะการเรียนรู้
เพื่อส่งเสริมการดำเนินโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG