



รายงานผลการดำเนินโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ
และสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG
(U2T for BCG)

ตำบลหนองตาดใหญ่ อำเภอสีดา
จังหวัดนครราชสีมา



ศูนย์วิทยาศาสตร์ คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี
มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา

คำนำ

รายงานฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อประกอบโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา โครงการยกระดับมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์ชุมชนและส่งเสริมการท่องเที่ยววิถีชุมชน เพื่อสร้างงานสร้างอาชีพชุมชนตำบลหนองตาตใหญ่ อำเภอสีดา จังหวัดนครราชสีมา โดยความรับผิดชอบของศูนย์วิทยาศาสตร์ คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี เพื่อยกระดับเศรษฐกิจและสังคมรายตำบลแบบบูรณาการ โดยเน้นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาสัมมาชีพและสร้างอาชีพใหม่ และการนำองค์ความรู้ไปช่วยบริการชุมชน ด้านการพัฒนาคุณภาพชีวิตส่งเสริมอาชีพ และการส่งเสริมด้านสิ่งแวดล้อมและการจ้างงานประชาชนทั่วไป บัณฑิตจบใหม่ ให้มีงานทำและฟื้นฟู เศรษฐกิจชุมชน อีกทั้งยังมีการจัดทำฐานข้อมูลขนาดใหญ่ของชุมชน Community Big Data เพื่อเป็นข้อมูลในการวิเคราะห์และตัดสินใจในการแก้ไขปัญหาความยากจนแบบมีเป้าหมายชัดเจน

ทั้งนี้ เนื้อหาได้สรุปรวบรวมจากการดำเนินกิจกรรม ขอขอบพระคุณผู้บริหาร เจ้าพนักงานขององค์การบริหารส่วนตำบลหนองตาตใหญ่ ผู้นำชุมชน ชาวบ้าน ผู้จ้างงาน และผู้บริหารบุคลากรศูนย์วิทยาศาสตร์ที่ได้ช่วยเหลือและช่วยกันดำเนินกิจกรรมสำเร็จลุล่วงไปด้วยดี คณะผู้จัดทำหวังเป็นอย่างยิ่งว่ารายงานผลการดำเนินงานฉบับนี้ คงมีประโยชน์ต่อผู้ที่นำไปใช้ให้เกิดผลตามความคาดหวังต่อไป

ศูนย์วิทยาศาสตร์
กันยายน 2565

บทสรุปผู้บริหาร

ด้วยศูนย์วิทยาศาสตร์ คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา ได้ดำเนินการตามโครงการ การขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) โครงการยกระดับมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์ชุมชนเพื่อสร้างงานสร้างอาชีพชุมชนตำบลหนองตาตใหญ่อำเภอสีดา จังหวัดนครราชสีมา ขอสรุปผลการ ดำเนินงานดังนี้

1. สรุปภาพรวมกิจกรรมที่ดำเนินการพัฒนาตำบล

กิจกรรม	ตัวชี้วัด	หน่วยนับ	ค่าเป้าหมาย
การพัฒนาและเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ หมอนน้อยเพื่อสุขภาพและถุงหอม สมุนไพรไผ่ไผ่	1.จำนวนผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการพัฒนาและ ยกระดับ	ผลิตภัณฑ์	2
	2.จำนวนผู้เข้าร่วมกิจกรรม	คน	30
ส่งเสริมการขายและการทำการตลาด ออนไลน์และการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ สร้างสรรค์	1.จำนวนผลิตภัณฑ์ที่จัดอบรมการทำตลาด ออนไลน์และออกแบบบรรจุภัณฑ์	ผลิตภัณฑ์	2
	2.จำนวนผู้เข้าร่วมกิจกรรม	คน	30
การสรุปโครงการถอดบทเรียนและคืน ข้อมูลสู่ชุมชน	1.จำนวนผลิตภัณฑ์ที่สรุปโครงการที่ได้รับ การพัฒนา	ผลิตภัณฑ์	2
	2.จำนวนผู้เข้าร่วมกิจกรรม	คน	30

กิจกรรมที่จะเข้าไปดำเนินการในพื้นที่ ตำบลหนองตาตใหญ่ อำเภอสีดา จังหวัดนครราชสีมา

1.1 การพัฒนาและเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์หมอนน้อยเพื่อสุขภาพและถุงหอมสมุนไพรไผ่
คิดเป็นร้อยละ 37% ของกิจกรรมทั้งหมด

กิจกรรมหลัก โครงการพัฒนาสัมมาชีพการยกระดับผลิตภัณฑ์โอท็อปประเภทผ้าและเกษตรกรรมประเภทพืช

กิจกรรมย่อย 1.1.1 การยกระดับพัฒนาผลิตภัณฑ์ประเภทผ้า



กิจกรรมย่อย 1.1.2 การยกระดับพัฒนาผลิตภัณฑ์ประเภทพืชสมุนไพร



1.2. ส่งเสริมการขายและการทำการตลาดออนไลน์และการออกบรรจุภัณฑ์ที่สร้างสรรค์ให้แก่ชุมชน
คิดเป็นร้อยละ 37% ของกิจกรรมทั้งหมด

กิจกรรมย่อย 1.2.1 การอบรมการตลาดและสร้างช่องทางในการจำหน่ายตลาดออนไลน์เพื่อขยายการให้บริการ
เพื่อให้ผู้บริโภคเข้าถึงสินค้าได้ง่าย



กิจกรรมย่อย 1.2.2 การออกแบบบรรจุภัณฑ์และโลโก้ผลิตภัณฑ์



1.3 การสรุปโครงการถอดบทเรียนและคืนข้อมูลสู่ชุมชน คิดเป็นร้อยละ 26% ของกิจกรรมทั้งหมด



2. ผลการดำเนินงาน ก่อนและหลัง ดำเนินโครงการ

ก่อนการดำเนินงาน

ตำบลหนองตาดใหญ่มุ่งหวังเป็นอย่างยิ่งที่จะพัฒนาท้องถิ่นให้เจริญก้าวหน้า ซึ่งจะส่งผลทำให้ประชาชนมีความเป็นอยู่ที่ดีและสะดวกสบายยิ่งขึ้น จึงได้กำหนดเป้าหมายเพื่อให้สามารถดำเนินการจัดการกิจกรรมต่างๆ บรรลุตามพันธกิจและวิสัยทัศน์ที่กำหนด

หลังการดำเนินงาน

- การพัฒนาและเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์หมอนน้อยเพื่อสุขภาพและถุงหอมสมุนไพรไผ่ไผ่
- ส่งเสริมการขายและการทำการตลาดออนไลน์และการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่สร้างสรรค์
- การสรุปโครงการถอดบทเรียนและคืนข้อมูลสู่ชุมชน

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
1. ข้อมูลทั่วไป	1
1.1 ชื่อโครงการ	1
1.2 หลักการและเหตุผลวัตถุประสงค์ของโครงการ	1
1.3 วัตถุประสงค์ของโครงการ	1
1.4 กลุ่มเป้าหมาย	1
1.5 ระยะเวลาและสถานที่ดำเนินการ	2
1.6 ผู้รับผิดชอบโครงการ (คณะกรรมการโครงการฯ)	2
1.7 กิจกรรมหลัก งบประมาณ และแผนการดำเนินงาน	2
1.8 รายละเอียดงบประมาณ	3
1.9 ประโยชน์หรือผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นหลังจากดำเนินโครงการ	4
2. ผลการดำเนินโครงการ	4
2.1 กิจกรรมในการพัฒนา ส่งเสริม และผลักดันผลิตภัณฑ์และบริการ BCG ของชุมชน	4
2.2 กิจกรรมผลิตภัณฑ์หมอนน้อยเพื่อสุขภาพ	4
2.3 กิจกรรมผลิตภัณฑ์ถุงหอมสมุนไพรไฉ่ยุง	6
2.4 สรุปรายการการบันทึกข้อมูล CBD	10
3. ผู้รับจ้างงานได้รับการพัฒนาหลักสูตร/ทักษะ	14
4. รายงาน C01-C06 จากระบบ PBM	15
5. Success Case (ชื่อ/รูปภาพผลิตภัณฑ์ที่ Success)	76
6. ปัญหาและอุปสรรค	78
7. ข้อเสนอแนะ	78
ภาคผนวก	79
ภาคผนวก ก ภาพกิจกรรมลงพื้นที่ชุมชน	80
ภาคผนวก ข ช่องทางการติดต่อสื่อสารของตำบลเช่น Facebook	82
ภาคผนวก ค รายชื่อสมาชิกในทีมตำบลบัณฑิตจบใหม่/ประชาชน	84
องค์ความรู้เกี่ยวกับกิจกรรม	86

1. ข้อมูลทั่วไป

1.1. ชื่อโครงการ : โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG) ตำบลหนองตาใหญ่

1.2. หลักการและเหตุผล

“โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ด้วยเศรษฐกิจ BCG” นี้ จะเป็นการต่อยอดการดำเนินการจาก “โครงการยกระดับเศรษฐกิจและสังคมรายตำบลแบบบูรณาการ” โดยจะใช้ ข้อมูล Thailand Community Big Data (TCD) ที่ดำเนินการมา บ่งบอกถึงศักยภาพและความพร้อมของทรัพยากร ความหลากหลายทางชีวภาพ ทางวัฒนธรรมของพื้นที่ ที่จะนำมาใช้ในการพัฒนา

รายพื้นที่ด้วยยุทธศาสตร์เศรษฐกิจ BCG รวมถึงการเพิ่มและรักษาระดับการจ้างงานบัณฑิตและประชาชนในพื้นที่ ตำบลหนองตาใหญ่ ตั้งอยู่ทางทิศตะวันออกเฉียงเหนือของอำเภอสีดา ระยะทาง ประมาณ 17 กิโลเมตร โดยนับจากอำเภอสีดา มาตามทางหลวงแผ่นดินสายหลัก หมายเลข 2 (ถนนมิตรภาพ) จนถึงสี่แยกบ้านหนองแวง ตำบลหนองหว้า อำเภอบัวลาย แล้วเลี้ยวขวามาตามถนนสายบ้านหนองแวง-บ้านหนองตาใหญ่ แบ่งเขตการปกครองออกเป็นหมู่บ้าน จำนวน 9 หมู่บ้าน มีประชากรทั้งสิ้น จำนวน 5,515 แยกเป็นชาย 2,781 คน หญิง 2,734 คน

เนื่องจากสถานการณ์การระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ได้รับผลกระทบไม่สามารถขายสินค้าและบริการได้ตามปกติ ดังนั้นเพื่อให้เกิดการพัฒนาที่ยั่งยืน ต้องใช้องค์ความรู้และเทคโนโลยีที่สำคัญหลายด้าน เช่น เทคโนโลยีการผลิต การพัฒนาความรู้ด้านสินค้า การแปรรูปผลิตภัณฑ์ การตลาดดิจิทัล และการส่งเสริมสุขภาพ เพื่อให้เกิดการสร้างอาชีพ สร้างรายได้ ให้กับชุมชนในตำบลหนองตาใหญ่ ต่อไป

1.3. วัตถุประสงค์ของโครงการ

- 1) เพื่อเพิ่มการจ้างงานบัณฑิตที่พึงจบการศึกษาและประชาชนในพื้นที่
- 2) เพื่อสำรวจและจัดทำฐานข้อมูล Thailand Community Big Data (TCD) ให้มีความสมบูรณ์ครอบคลุมในตำบลหนองตาใหญ่
- 3) เพื่อยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชน ด้วยองค์ความรู้ วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม และทักษะที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจ BCG ในพื้นที่

1.4. กลุ่มเป้าหมาย

- กลุ่มเป้าหมายของโครงการประกอบด้วย 8 กลุ่ม ในพื้นที่ตำบลหนองตาใหญ่ ได้แก่ 1.เกษตรกร 2. กลุ่มโอท็อป 3. กลุ่มวิสาหกิจ 4. ผู้ว่างงาน 5. ผู้สูงอายุ 6. กลุ่มเปราะบาง 7. ประชาชน และ 8. เยาวชน

1.5. ระยะเวลาและสถานที่ดำเนินการ

ดำเนินโครงการในระหว่างวันที่ 1 กรกฎาคม - 30 กันยายน 2565 ณ พื้นที่ตำบลหนองตาตใหญ่ อำเภอสีดาว จังหวัดนครราชสีมา

1.6. ผู้รับผิดชอบโครงการ

- | | |
|-----------------------------|-----------------------------|
| 1) ดร.ชุติมา เปลื้องกลาง | ตำแหน่ง ผู้จัดการตำบล |
| 2) ผศ.ดร.แววดาว ดาทอง | ตำแหน่ง กรรมการ |
| 3) นายชัยยุทธ ปิยวรรณท์ | ตำแหน่ง กรรมการ |
| 4) นางอมรรัตน์ สมิตินทุ | ตำแหน่ง กรรมการ |
| 5) นางณัฐนพิน ศรีราชเลา | ตำแหน่ง กรรมการ |
| 6) นางสาวเพ็ญพร มีเงินลาด | ตำแหน่ง กรรมการ |
| 7) นายจตุรงค์ เชื้อนโธสง | ตำแหน่ง กรรมการ |
| 8) นางสาววรรณมา จันทร์สิงห์ | ตำแหน่ง กรรมการ |
| 9) นายยุทธนา ตอสกุล | ตำแหน่ง กรรมการและเลขานุการ |

1.7. กิจกรรมหลัก งบประมาณ และแผนการดำเนินงาน

กิจกรรมหลักของโครงการ	งบประมาณ (บาท)	ระยะเวลาดำเนินการ		
		ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.
1. จ้างงานประชาชน และบัณฑิตจบใหม่ ภายใต้โครงการ BCG (U2T for BCG)	288,000	←		→
2. กิจกรรม สร้างความรู้ ความเข้าใจ ด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรมด้วย ยุทธศาสตร์เศรษฐกิจ BCG ในการผลิตสินค้าและบริการของตำบล	51,900	←		→
3. กิจกรรม การพัฒนา ส่งเสริม ออกแบบสินค้า บรรจุภัณฑ์ และ ผลักดันผลิตภัณฑ์และบริการ BCG ของชุมชนอย่าง เป็นระบบและ ยั่งยืน	34,850	←		→
4. กิจกรรมการสรุปโครงการ ถอดบทเรียน และคืนข้อมูลสู่ชุมชน	10,000		←	→
รวม	384,750			

1.8 รายละเอียดงบประมาณ

กองทุน บริการวิชาการ

จำนวนงบประมาณทั้งสิ้น 384,750 บาท

หมวดรายจ่าย เงินอุดหนุนทั่วไป

หมวดงบรายจ่าย	งบประมาณ(บาท)
กิจกรรมที่ 1 จ้างงานประชาชน และบัณฑิตจบใหม่ ภายใต้โครงการ BCG (U2T for BCG) (รหัสกิจกรรม)	288,000
ค่าใช้จ่าย	288,000
- การจ้างงานสำหรับประชาชนจำนวน 4 อัตรา ๆ ละ 9,000 บาท x 3 เดือน	108,000
- การจ้างงานสำหรับบัณฑิตจบใหม่ จำนวน 4 อัตรา ๆ ละ 15,000 บาท x 3 เดือน	180,000
กิจกรรมที่ 2 สร้างความรู้ ความเข้าใจ ด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรมด้วยยุทธศาสตร์เศรษฐกิจ BCG ในการผลิตสินค้าและบริการของตำบล (รหัสกิจกรรม)	51,900
ค่าตอบแทน	21,600
- ค่าตอบแทนวิทยากร จำนวน 6 ชั่วโมง ๆ ละ 600 บาท x 2 คน x 3 วัน	21,600
ค่าใช้จ่าย	18,000
- ค่าอาหารกลางวัน จำนวน 30 คน ๆ ละ 150 บาท x 1 มื้อ x 3 วัน	13,500
- ค่าอาหารว่างและเครื่องดื่ม 30 คน ๆ ละ 25 บาท x 2 มื้อ x 3 วัน	4,500
ค่าวัสดุ	12,300
- ค่าวัสดุ อุปกรณ์ และวัสดุดิบในสร้างความรู้ ความเข้าใจผลิตภัณฑ์ชุมชน	12,300
กิจกรรมที่ 3 การพัฒนา ส่งเสริม ออกแบบสินค้า บรรจุกิจกรรม และผลักดันผลิตภัณฑ์และบริการ BCG ของชุมชนอย่าง เป็นระบบและยั่งยืน (รหัสกิจกรรม)	34,850
ค่าตอบแทน	14,400
- ค่าตอบแทนวิทยากร จำนวน 6 ชั่วโมง ๆ ละ 600 บาท x 2 คน x 2 วัน	14,400
ค่าใช้จ่าย	12,000
- ค่าอาหารกลางวัน จำนวน 30 คน ๆ ละ 150 บาท x 1 มื้อ x 2 วัน	9,000
- ค่าอาหารว่างและเครื่องดื่ม 30 คน ๆ ละ 25 บาท x 2 มื้อ x 2 วัน	3,000
ค่าวัสดุ	8,450
- ค่าวัสดุ อุปกรณ์ และวัสดุดิบในการพัฒนา ส่งเสริม ออกแบบผลิตภัณฑ์ชุมชน	8,450

หมวดงบประมาณจ่าย	งบประมาณ(บาท)
กิจกรรมที่ 4 การสรุปโครงการ ถอดบทเรียน และคืนข้อมูลสู่ชุมชน (รหัสกิจกรรม)	10,000
ค่าตอบแทน	3,600
- ค่าตอบแทนวิทยากร จำนวน 6 ชั่วโมง ๆ ละ 600 บาท x 1 คน x 1 วัน	3,600
ค่าใช้จ่าย	4,000
- ค่าอาหารกลางวัน จำนวน 20 คน ๆ ละ 150 บาท x 1 มื้อ x 1 วัน	3,000
- ค่าอาหารว่างและเครื่องดื่ม 20 คน ๆ ละ 25 บาท x 2 มื้อ x 1 วัน	1,000
ค่าวัสดุ	2,400
- ค่าวัสดุสำนักงาน และวัสดุคอมพิวเตอร์	2,400
รวมงบประมาณทั้งสิ้น	384,750

หมายเหตุ : ถัวเฉลี่ยค่าใช้จ่ายและจำนวนเข้าร่วมทุกรายการได้ภายใต้กิจกรรมเดียวกัน

1.9 ประโยชน์หรือผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นหลังจกดำเนินโครงการ

- 1) เกิดการจ้างงานภายในพื้นที่
- 2) เกิดผลิตภัณฑ์ใหม่จากชุมชน ได้พัฒนาผลิตภัณฑ์และเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

2. ผลการดำเนินโครงการการพัฒนาตำบล (กิจกรรมการพัฒนาทั้ง 2 ผลิตภัณฑ์)

2.1 กิจกรรมในการพัฒนา ส่งเสริม และผลักดันผลิตภัณฑ์และบริการ BCG ของชุมชน

- การพัฒนาและเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์หมอนน้อยเพื่อสุขภาพและถุงหอมสมุนไพรไฉ่ยู่ง
- ส่งเสริมการขายและการทำการตลาดออนไลน์และการออกบรรจุภัณฑ์ที่สร้างสรรค์
- การสรุปโครงการถอดบทเรียนและคืนข้อมูลสู่ชุมชน

2.2) กิจกรรมผลิตภัณฑ์หมอนน้อยเพื่อสุขภาพ

1) วัตถุประสงค์หมอนน้อยเพื่อสุขภาพ

1. เพื่อยกระดับและสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์ และการส่งเสริมและพัฒนาฝีมือแรงงานชุมชน
2. เพื่อการส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพของกลุ่มผู้ประกอบการ OTOP
3. เพื่อการพัฒนาคุณภาพชีวิต และส่งเสริมอาชีพให้แก่ผู้เข้าร่วมอบรม
4. เพื่อให้เกิดการจ้างงานประชาชนทั่วไปและบัณฑิตจบใหม่ ที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การ

ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019

2) วัน/เดือน/ปี ที่ดำเนินการ เดือน 1 กรกฎาคม - 30 กันยายน 2565

3) บรรลุเป้าหมายตามผลผลิต (Output)

1. จำนวนผู้เข้าร่วมกิจกรรมการพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชน 30 คน ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้
2. ผู้เข้าอบรมได้ความรู้และทักษะในนำวัสดุเหลือใช้มาประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์และส่งเสริมกลุ่มทอผ้าไหมในชุมชน
3. ได้ผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้นจากการยกระดับพัฒนาผลิตภัณฑ์

4) บรรลุเป้าหมายตามผลลัพธ์ (Outcome) ดังนี้

1. ผู้ประกอบการ OTOP ได้รับการพัฒนาความรู้ด้านการสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์ชุมชน มีรายได้เพิ่มขึ้นร้อยละ 30
2. ผู้เข้าอบรมได้รับประสบการณ์จากการเข้าร่วมอบรมและการแบ่งกลุ่มลงมือปฏิบัติจริง
3. ผู้เข้าร่วมอบรมสามารถนำวัสดุที่ผ่านการใช้งานแล้วในตำบล นำกลับมาใช้ใหม่ให้เกิดประโยชน์
4. ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ โดยใช้ผ้าไหมหรือผ้าขาวม้าที่มีจากกลุ่มทอผ้าไหมในชุมชน

5) ประโยชน์ที่ได้จากกิจกรรมนี้ ชุมชนได้อะไร (ผลสัมฤทธิ์)

ผู้เข้าอบรมได้รับการถ่ายทอดความรู้ เทคนิคต่างๆ เกี่ยวกับวิธีการทำหมอนน้อยเพื่อสุขภาพเพื่อช่วยบรรเทาอาการ คอตหมอน ไมเกรน กระดูกทับเส้น สะบ้าจม และปวดเมื่อยตามร่างกาย ช่วยให้ผ่อนคลายหลับได้เต็มตื่น และนำวัสดุที่ผ่านการใช้งานแล้ว นำกลับมาใช้ใหม่ให้เกิดประโยชน์ (Reuse) มาประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์ในการดูแลสุขภาพ ประชาชน สามารถนำผ้าขาวม้าในชุมชนมาสร้างผลิตภัณฑ์และเพิ่มรายได้ให้กับชุมชน ซึ่งผู้เข้าอบรมจะมีความรู้ความสามารถพื้นฐานในการทอผ้าและตัดเย็บ และการใช้วัสดุที่หาได้จากชุมชน จะเป็นการลดรายจ่าย เพิ่มรายได้ ลดสารเคมีที่เกิดขึ้นในชุมชน และยังเป็น การเพิ่มมูลค่าสินค้าให้มากขึ้น เพราะปัจจุบันกระแสการใช้วัสดุที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ไม่ทำลายธรรมชาติ กำลังเป็นที่นิยมของตลาด ผู้เข้าอบรมได้รับความรู้ในเรื่องของการสร้างผลิตภัณฑ์ การพัฒนาทักษะด้านอาชีพเพิ่มขึ้น เช่น การนำผ้าไหม ผ้าขาวม้ามาต่อยอดพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์หมอนน้อยเพื่อสุขภาพ ยกย่องสินค้าเข้าสู่ช่องทางการตลาดออนไลน์ เป็นต้น

6) ปัญหาและอุปสรรค

- ควรมีการขยายเวลาการปฏิบัติงานให้เหมาะสมกับงานที่มอบหมาย
- ควรมีการกำหนดเป้าหมายของงานที่ชัดเจนเพื่อให้ผู้ปฏิบัติงานเข้าใจตรงกัน
- ควรมีการจัดอบรมอธิบายแบบฟอร์มของงานให้แก่ผู้ปฏิบัติงาน
- เนื่องจากเป็นฤดูฝนช่วงการทำนาของประชาชนในพื้นที่ จึงทำให้การลงพื้นที่สำรวจข้อมูลในชุมชนยังไม่ครอบคลุม

รูปภาพผลิตภัณฑ์/บริการ/ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ทั้งออนไลน์และออฟไลน์



2.3) กิจกรรมผลิตภัณฑ์ถุงหอมสมุนไพรไล่ยุง

1. วัตถุประสงค์กิจกรรมถุงหอมสมุนไพรไล่ยุง

1. เพื่อยกระดับและสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์ และการส่งเสริมและพัฒนาฝีมือแรงงานชุมชน
2. เพื่อการส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพของกลุ่มผู้ประกอบการ OTOP
3. เพื่อการพัฒนาคุณภาพชีวิต และส่งเสริมอาชีพให้แก่ผู้เข้าร่วมอบรม
4. เพื่อให้เกิดการจ้างงานประชาชนทั่วไป นักศึกษา และบัณฑิตจบใหม่ ที่ได้รับผลกระทบจาก

สถานการณ์การระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019

2) วัน/เดือน/ปี ที่ดำเนินการ เดือน กรกฎาคม - กันยายน 2565

3) บรรลุเป้าหมายตามผลผลิต (Output)

1. จำนวนผู้เข้าร่วมกิจกรรมการพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชน 30 คน ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้
2. ผู้เข้าอบรมได้รู้จักสมุนไพรพื้นบ้านที่มีในชุมชนเพื่อนำไปใช้ในการไล่ยุง
3. ได้ผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้นจากการยกระดับพัฒนาผลิตภัณฑ์

4) บรรลุเป้าหมายตามผลลัพธ์ (Outcome) ดังนี้

1. ผู้ประกอบการ OTOP ได้รับการพัฒนาความรู้ด้านการสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์ชุมชน มีรายได้เพิ่มขึ้นร้อยละ 30
2. ผู้เข้าอบรมได้รับประสบการณ์จากการแบ่งกลุ่มลงมือปฏิบัติจริง
3. ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์โดยใช้สมุนไพรพื้นบ้านที่มีอยู่ในท้องถิ่น

5) ประโยชน์ที่ได้จากกิจกรรมนี้ ชุมชนได้อะไร (ผลสัมฤทธิ์)

ผู้เข้าอบรมได้รับการถ่ายทอดความรู้ เทคนิคต่างๆ ในการทำถุงหอมสมุนไพรไฉ่ชู่ เพื่อช่วยปรับอากาศและไฉ่ชู่ แผลง พร้อมทั้งสามารถนำผลิตภัณฑ์ถุงหอมสมุนไพรนี้ไปใช้ดับกลิ่นไม่พึงประสงค์ต่างๆ เช่น ห้องน้ำ ห้องครัว เป็นต้น ถุงหอมสมุนไพรไฉ่ชู่สามารถนำมาแทนการใช้น้ำยาดับกลิ่นที่ซื้อตามท้องตลาดซึ่งมีราคาค่อนข้างแพง ช่วยในการกระตุ้นประสาท ทำให้สมองปลอดโปร่ง ขับความชื้น สิ่งแปลกปลอมและเชื้อโรคในร่างกาย ป้องกันเชื้อโรค ไฉ่ชู่ แผลง ไฉ่ชู่ สัตว์กัดต่อย ช่วยให้นอนหลับสบาย คลายเครียด ช่วยให้เลือดหมุนเวียนดี และการใช้วัสดุที่ได้จากชุมชนจะเป็นการลดรายจ่าย เพิ่มรายได้ลดการใช้สารเคมี และยังเป็นการเพิ่มมูลค่าสินค้าให้มากขึ้น เพราะปัจจุบันกระแสการใช้วัสดุที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมไม่ทำลายธรรมชาติกำลังเป็นที่นิยมของตลาดได้รับความรู้ในเรื่องของการสร้างผลิตภัณฑ์ การพัฒนาทักษะด้านอาชีพเพิ่มขึ้น เช่น การนำสมุนไพรพื้นบ้านมาเพิ่มมูลค่า ในการแปรรูปสมุนไพรให้เกิดผลิตภัณฑ์ใหม่ เป็นถุงหอมสมุนไพรไฉ่ชู่ ยกระดับสินค้าเข้าสู่ช่องทางการตลาดออนไลน์ เป็นต้น

6) ปัญหาและอุปสรรค

- ควรมีการขยายเวลาให้เหมาะสมกับงานที่มอบหมาย
- ควรมีการกำหนดเป้าหมายของงานที่ชัดเจนเพื่อให้ผู้ปฏิบัติงานเข้าใจตรงกัน
- ควรมีการจัดอบรมอธิบายแบบฟอร์มของงานให้แก่ผู้ปฏิบัติงาน
- เนื่องจากช่วงนี้เป็นฤดูฝนและประชาชนในพื้นที่กำลังปลูกข้าว จึงทำให้การเก็บข้อมูลไม่ครอบคลุมทั้งหมด

รูปภาพผลิตภัณฑ์/บริการ/ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ทั้งออนไลน์และออฟไลน์





- จำนวนผลิตภัณฑ์/สินค้าบริการที่เกิดขึ้น





ลำดับ	ชื่อผลิตภัณฑ์/ บริการ	จำนวนที่ผลิต	ราคา/ชิ้น (บาท)	รายได้/เดือน (บาท)	รูปภาพตัวอย่าง
1	ผลิตภัณฑ์ หมอนน้อย เพื่อสุขภาพ	100 ชิ้น	399	10,000	
2	ผลิตภัณฑ์ถุง หอมสมุนไพร ไถ่ยุ่ง	200 ชิ้น	25	5,000	






- ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นก่อน/หลังการดำเนินโครงการ




ก่อนดำเนินโครงการ		หลังดำเนินโครงการ	
เชิงเศรษฐกิจ	เชิงสังคม	เชิงเศรษฐกิจ	เชิงสังคม
1. รายได้ต่อเดือนของ ชุมชน 2,500 บาท	1. ชีวิตความเป็นอยู่เป็นอย่างไร 2. กลุ่มผู้ว่างงานขาดรายได้ 3. ประชาชนรายได้ไม่เพียงพอ	1. รายได้ต่อเดือน ของ ชุมชน 15,000บาท	1. ชีวิตความเป็นอยู่ที่ ดีขึ้น 2. กลุ่มผู้ว่างงานมี รายได้เสริม 3. ประชาชนมีรายได้ เพิ่มขึ้นไปจนเหลือ ครอบครัว

2.4 สรุปรายการการบันทึกข้อมูล CBD จำนวน 10 หัวข้อ ในพื้นที่

ลำดับ	รายการ	จำนวนรายการ	รูปภาพตัวอย่าง
1	ผู้ที่ย้ายกลับบ้านเนื่องจากสถานการณ์โควิด	5	
2	แหล่งท่องเที่ยว	-	-
3	ที่พัก/โรงแรม	-	-
4	ร้านอาหารในท้องถิ่น	3	

			
5	อาหารที่น่าสนใจประจำถิ่น	68	 
6	เกษตรกรในท้องถิ่น	90	

			
7	พืชในท้องถิ่น	285	 
8	สัตว์ในท้องถิ่น	67	 

9	ภูมิปัญญาท้องถิ่น	14	 
10	แหล่งน้ำในท้องถิ่น	15	 
รวมจำนวน		547	

3. ผู้รับจ้างงานได้รับการพัฒนาหลักสูตร/ทักษะ (E - learning)

ลำดับ	รายชื่อหลักสูตร	จำนวนผู้เข้าร่วมอบรม (บัณฑิตจบใหม่)	จำนวนผู้เข้าร่วมอบรม (ประชาชน)	ประโยชน์ที่ได้รับจากการอบรม
1	BCG และ Hackathon -แนวคิดและหลักเศรษฐกิจBCG -คิดเชิงออกแบบ Design thinking -โมเดลธุรกิจ Business Model Canvas -เร่งการเติบโต (Growth Hacking)	4	4	-เทคนิคการนำเสนอและการเขียนโมเดลธุรกิจ -รู้จักความหมายของ BCG และสามารถนำไปต่อยอดได้
2	พัฒนาและสร้างคุณค่า -ออกแบบสินค้าและบรรจุภัณฑ์ -วางแผนตลาดและการสร้างแบรนด์ -ออกแบบเรื่องราวสินค้าที่น่าสนใจ -การเป็นผู้ประกอบการและการเติบโต	4	4	-ได้ความรู้เรื่องการสร้างคุณค่าให้สินค้าช่วยเพิ่มยอดขายด้วยการออกแบบสินค้าและบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจยิ่งขึ้น
3	ค้าขายสินค้าและบริการ -อี-คอมเมิร์ซ 101 / กลยุทธ์ราคา -การขนส่งและซัพพลายเชน -การตลาดออนไลน์ / โลฟิสต์ขายสินค้า	4	4	-รู้วิธีการจำหน่ายสินค้าทาง online และ offline และการโลฟิสต์ขายสินค้า
4	ความสำเร็จของ U2T	4	4	-เห็นภาพรวมของ U2T และโครงการที่นำไปเป็นตัวอย่างได้
5	พลเมืองคุณภาพ	4	4	-การเป็นพลเมืองที่มีคุณภาพในระบอบการปกครองแบบประชาธิปไตย

4. รายงาน C01-C06 จากระบบ PBM (ส่วนข้อมูลสมาชิกในทีมใ้มาเฉพาะใน C01)

แบบฟอร์ม C-01 ข้อเสนอโครงการ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลโครงการ

1.1 ชื่อทีม หนองตาดใหญ่


1.2 ทีมและสมาชิก

สมาชิกลำดับที่ 1	
ชื่อ-สกุล	ดร.ชุตินา เปลื้องกลาง
ที่อยู่	340 ถนนสุนทรารายณ์ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา
รูปถ่าย (Optional)	
สถานะ (เลือก)	สมาชิก (หัวหน้าโครงการ)
เบอร์โทร	081-0632909
อีเมล	Chutima.p@nrru.ac.th


สมาชิกลำดับที่ 2	
ชื่อ-สกุล	นายยุทธนา ตอสกุล
ที่อยู่	292/21 หมู่ 1 ตำบลตลาด อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา
รูปถ่าย (Optional)	
สถานะ (เลือก)	สมาชิก (อาจารย์)
เบอร์โทร	094-3692556
อีเมล	yutthana.t@nrru.ac.th


สมาชิกลำดับที่ 3	
ชื่อ-สกุล	นายศุภะไฉญ์ คะเนนอก
ที่อยู่	66 หมู่ 9 ตำบลหนองตาดใหญ่ อำเภอสีดา จังหวัดนครราชสีมา
รูปถ่าย (Optional)	
สถานะ (เลือก)	สมาชิก (ประชาชนทั่วไป)
เบอร์โทร	0902378631
อีเมล	nyigekl1441@gmail.com


สมาชิกลำดับที่ 4	
ชื่อ-สกุล	นางสาวสุกานดา คำภีรา
ที่อยู่	49 หมู่ที่ 8 ตำบลหนองตาดใหญ่ อำเภอสีดา จังหวัดนครราชสีมา
รูปถ่าย (Optional)	
สถานะ (เลือก)	สมาชิก (ประชาชนทั่วไป)
เบอร์โทร	0910194405
อีเมล	sukandasulachai@gmail.com

สมาชิกลำดับที่ 5	
ชื่อ-สกุล	นางสาวนันทิดา รอบคอบ
ที่อยู่	111/1 หมู่ 2 ตำบลหนองตาดใหญ่ อำเภอสีดา จังหวัดนครราชสีมา
รูปถ่าย (Optional)	
สถานะ (เลือก)	สมาชิก (ประชาชนทั่วไป)
เบอร์โทร	0614287506
อีเมล	nannicha2501@gmail.com

สมาชิกลำดับที่ 6	
ชื่อ-สกุล	นายณัฐพงษ์ แสนศรี
ที่อยู่	98 ม.2 ตำบลหนองตาดใหญ่ อำเภอสีดา จังหวัดนครราชสีมา
รูปถ่าย (Optional)	
สถานะ (เลือก)	สมาชิก (ประชาชนทั่วไป)
เบอร์โทร	0910155981
อีเมล	top.sansri@gmail.com

สมาชิกลำดับที่ 7	
ชื่อ-สกุล	นางสาวสุพรรณษา ยามา
ที่อยู่	2 หมู่ 7 ตำบลหนองตาตใหญ่ อำเภอสีดาว จังหวัดนครราชสีมา
รูปถ่าย (Optional)	
สถานะ (เลือก)	สมาชิก (บัณฑิต)
เบอร์โทร	0955489034
อีเมล	Suphansa_mo@hotmail.com

สมาชิกลำดับที่ 8	
ชื่อ-สกุล	นางสาวเบญจวรรณ ศรีบุญเรือง
ที่อยู่	7 หมู่ 7 ตำบลหนองตาตใหญ่ อำเภอสีดาว จังหวัดนครราชสีมา
รูปถ่าย (Optional)	
สถานะ (เลือก)	สมาชิก (บัณฑิต)
เบอร์โทร	0918966392
อีเมล	Oiy.2924@gmail.com

สมาชิกลำดับที่ 9	
ชื่อ-สกุล	นางสาวพรพิมล วิเศษธร
ที่อยู่	155 หมู่3 ตำบลหนองตาตใหญ่ อ.สีดา จ.นครราชสีมา
รูปถ่าย (Optional)	
สถานะ (เลือก)	สมาชิก (บัณฑิต)
เบอร์โทร	095-6213214
อีเมล	fonwisetthon@gmail.com

สมาชิกลำดับที่ 10	
ชื่อ-สกุล	นางสาวมลธิชา จันทร์รอด
ที่อยู่	195 หมู่3 ตำบลหนองตาตใหญ่ อ.สีดา จ.นครราชสีมา
รูปถ่าย (Optional)	
สถานะ (เลือก)	สมาชิก (บัณฑิต)
เบอร์โทร	065-7654315
อีเมล	monticha888@gmail.com

ส่วนที่ 2 รายละเอียดสินค้าและบริการ(ผลิตภัณฑ์ชั้นที่ 1)

2.1 ชื่อยี่ห้อ (Brand)	หมอนน้อยเพื่อสุขภาพ
2.2 ประเภทธุรกิจท่านตรงกับข้อใดมากที่สุด (เลือกได้ 3 ข้อ)	<ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> กระเป๋า <input type="radio"/> กล้องและโทรน <input type="radio"/> การท่องเที่ยวและกิจกรรม <input type="radio"/> เกมส์และอุปกรณ์ เสริม <input type="radio"/> คอมพิวเตอร์ <input type="radio"/> เครื่องเขียน <input type="radio"/> เครื่องใช้ และอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน <input type="radio"/> เครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้าน <input type="radio"/> เครื่องประดับ <input type="radio"/> เครื่องเสียง <input type="radio"/> ดนตรี งานอดิเรกและของสะสม <input type="radio"/> ดิสโก้ <input type="radio"/> ตัวและบัตรกำนัล <input type="radio"/> นาฬิกา <input type="radio"/> ผลิตภัณฑ์บำรุงและเสริมความงาม <input type="radio"/> ผลิตภัณฑ์สัตว์เลี้ยง <input type="radio"/> มือถือและอุปกรณ์ เสริม <input type="radio"/> แม่และเด็ก <input type="radio"/> รถมอเตอร์ไซด์ <input type="radio"/> รถยนต์ <input type="radio"/> รองเท้า <input type="radio"/> สัตว์เลี้ยง <input checked="" type="radio"/> สุขภาพ <input type="radio"/> เสื้อผ้า <input type="radio"/> หนังสือและนิตยสาร <input type="radio"/> อาหารและเครื่องดื่ม <input type="radio"/> อื่นๆ โปรดระบุ.....

ส่วนที่ 3 รายละเอียดของผลิตภัณฑ์/บริการที่กำลังพัฒนาหรือจำหน่าย

3.1 ให้ท่านอธิบายรายละเอียดของผลิตภัณฑ์/บริการที่ท่านกำลังพัฒนาหรือจำหน่าย (Business Idea) มาโดยพอสังเขป



รายละเอียดของผลิตภัณฑ์ : หมอนน้อยเพื่อสุขภาพ

หมอนน้อยเพื่อสุขภาพ คือ หมอนที่ใช้สำหรับช่วยผ่อนคลายบรรเทาอาการปวดเมื่อยตามร่างกาย

ลักษณะ/รูปร่างของสินค้า : รูปทรงกระบอก

ขนาดของผลิตภัณฑ์ : กว้าง 11 ซม. ยาว 32 ซม. น้ำหนัก 2.5 กก.

ประโยชน์ของหมอนน้อยเพื่อสุขภาพ

1. เพื่อช่วยบรรเทาอาการ คอตกหมอน ไมเกรน กระดูกทับเส้น สะบักจม และปวดเมื่อยตามร่างกาย ช่วยให้ผ่อนคลายหลับได้เต็มตื่น
2. เพื่อนำวัสดุเหลือใช้ มาประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์ในการดูแลสุขภาพ ประชาชน
3. เพื่อลดภาวะโลกร้อน จากการนำวัสดุสิ่งของที่ผ่านการใช้งานแล้ว นำกลับมาใช้ใหม่ให้เกิดประโยชน์ (Reuse)

ความโดดเด่นของสินค้า

สามารถนำผ้าขาวม้าในชุมชนมาสร้างผลิตภัณฑ์และเพิ่มรายได้ให้กับชุมชน นำวัสดุสิ่งของที่ผ่านการใช้งานแล้ว นำกลับมาใช้ใหม่ให้เกิดประโยชน์ (Reuse)

วิธีการใช้ผลิตภัณฑ์

สามารถนอนทับและวางนวด ตรงส่วนของเอว หรือ หลัง เพื่อผ่อนคลายกระตุ้นการไหลเวียนโลหิต ทำให้รู้สึกดีขึ้นหรือหากมีผู้ช่วยนวดก็สามารถใช้นวด ตรงส่วนของเอวได้เป็นอย่างดี ไม่ต้องเมื่อยมืออีกต่อไป

ส่วนที่ 4 การสร้างคุณค่าให้กับชุมชน

4.1 ให้ท่านระบุว่าผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร (เลือกได้หลายข้อ)

- คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
- ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
- เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
- มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
- ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
- ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
- ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
- สร้างความรู้ให้ชุมชน
- สร้างงานสร้างอาชีพ
- สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
- สร้างรายได้ให้ชุมชน
- อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น
- อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน
- อื่นๆ โปรดระบุ.....

ส่วนที่ 5 การขายและรายได้

5.1 ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านเคยสร้างรายได้จากการจำหน่ายได้แล้วหรือไม่?

- สร้าง
- ไม่สร้าง

5.2 ท่านคาดหวังรายได้ต่อเดือน เดือนละกี่บาท?

- 0-50,000 บาท
- 50,001-100,000 บาท
- 100,001-500,000 บาท
- 500,001-1,000,000 บาท
- >1,000,000 บาท

ส่วนที่ 6 วัตถุประสงค์การพัฒนาสินค้า/บริการ

6.1 วัตถุประสงค์การพัฒนาสินค้า/บริการของท่านคืออะไร

- ออกแบบสินค้า/บริการใหม่
- ✓ ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่
- พัฒนาสินค้า/บริการให้มีมูลค่าสูง
- ยกกระดับมาตรฐานสินค้า/บริการ

ส่วนที่ 7 เทคโนโลยีและนวัตกรรม

7.1 เทคโนโลยีหรือนวัตกรรมที่ท่านต้องการเพื่อพัฒนาสินค้า/บริการมีอะไรบ้าง

ผลิตภัณฑ์ลำดับที่ 1	รายละเอียด
ชื่อผลิตภัณฑ์	หมอนน้อยเพื่อสุขภาพ
เทคโนโลยีหรือนวัตกรรม	ออกแบบโลโก้ บรรจุภัณฑ์

ส่วนที่ 8 ทรัพยากรบุคคล

8.1 ท่านมีหรือต้องการทีมงานในการพัฒนาสินค้ากี่คน

1. นายศุภะไฉญ์ คะเนนอก
2. นางสาวสุกานดา คำภีรา
3. นางสาวนันทิศา รอบคอบ
4. นายณัฐพงษ์ แสนศรี
5. นางสาวสุพรรณษา ยามา
6. นางสาวเบญจวรรณ ศรีบุญเรือง
7. นางสาวพรพิมล วิเศษธร
8. นางสาวมลธิชา จันทร์รอด

ส่วนที่ 2 รายละเอียดสินค้า/บริการ (ผลิตภัณฑ์ชั้นที่ 2)

ชื่อยี่ห้อ (Brand)	ถุงหอมสมุนไพรโลยุง
ประเภทธุรกิจท่านตรงกับข้อใดมากที่สุด (เลือกได้ 3 ข้อ)	<ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> กระเป๋า <input type="radio"/> กล้องและโทรน <input type="radio"/> การท่องเที่ยวและกิจกรรม <input type="radio"/> เกมและอุปกรณ์เสริม <input type="radio"/> คอมพิวเตอร์ <input type="radio"/> เครื่องเขียน <input checked="" type="radio"/> เครื่องใช้ และอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน <input type="radio"/> เครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้าน <input type="radio"/> เครื่องประดับ <input type="radio"/> เครื่องเสียง <input type="radio"/> ดนตรี งานอดิเรกและของสะสม <input type="radio"/> ดीलใกล้ตัว <input type="radio"/> ตัวและบัตรกำนัล <input type="radio"/> นาฬิกา <input type="radio"/> ผลิตภัณฑ์บำรุงและเสริมความงาม <input type="radio"/> ผลิตภัณฑ์สัตว์เลี้ยง <input type="radio"/> มือถือและอุปกรณ์เสริม <input type="radio"/> แม่และเด็ก <input type="radio"/> รถมอเตอร์ไซด์ <input type="radio"/> รถยนต์ <input type="radio"/> รองเท้า <input type="radio"/> สัตว์เลี้ยง <input checked="" type="radio"/> สุขภาพ <input type="radio"/> เสื้อผ้า <input type="radio"/> หนังสือและนิตยสาร <input type="radio"/> อาหารและเครื่องดื่ม <input type="radio"/> อื่น ๆ โปรดระบุ.....

ส่วนที่ 3 รายละเอียดของผลิตภัณฑ์/บริการที่กำลังพัฒนาหรือจำหน่าย

3.1 ให้ท่านอธิบายรายละเอียดของผลิตภัณฑ์/บริการที่ท่านกำลังพัฒนาหรือจำหน่าย (Business Idea)



รายละเอียดของผลิตภัณฑ์ : ฤงหอมสมุนไพรปรับอากาศ และไล้ยุง

ลักษณะ/รูปร่างของสินค้า : ฤงตาข่าย ฤงผ้า

ขนาดของผลิตภัณฑ์ : กว้าง 13 ซม. ยาว 18 ซม. น้ำหนัก 20 กรัม.

ประโยชน์ของฤงหอมสมุนไพรปรับอากาศ และไล้ยุง

เพื่อช่วยปรับอากาศ ไล้ยุงและแมลง สามารถนำผลิตภัณฑ์ฤงหอมสมุนไพรนี้ไปใช้ดับกลิ่นไม่พึงประสงค์ต่าง ๆ เช่น ห้องน้ำ ห้องครัว เป็นต้น แทนการใช้น้ำยาดับกลิ่นที่ซื้อตามท้องตลาด ซึ่งมีราคาค่อนข้างแพง ช่วยในการกระตุ้นประสาท ทำให้สมองปลอดโปร่ง ขับความชื้น สิ่งแปลกปลอมและเชื้อโรคในร่างกาย ป้องกันเชื้อโรค สร้างภูมิคุ้มกันให้กับร่างกาย ไล้แมลง สัตว์กัดต่อย ช่วยให้ผ่อนคลาย คลายเครียด ช่วยให้เลือดหมุนเวียนดี

ความโดดเด่นของสินค้า

สามารถนำสมุนไพรพื้นบ้านที่มีปลูกในท้องถิ่น มาทำเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อใช้ในการปรับอากาศ และไล้ยุง

วิธีการใช้ผลิตภัณฑ์ : นำฤงสมุนไพรไปแขวนบริเวณบ้านที่มียุง เช่น ห้องห้องน้ำ ในห้องครัวหรือที่อื่นๆมาโดยพอสั่งเข

ส่วนที่ 4 การสร้างคุณค่าให้กับชุมชน

4.1 ให้ท่านระบุว่าผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร (เลือกได้หลายข้อ)

- คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
- ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
- เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
- มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
- ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
- ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า / บริการ
- ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
- สร้างความรู้ให้ชุมชน
- สร้างงานสร้างอาชีพ
- สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
- สร้างรายได้ให้ชุมชน
- อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น
- อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน
- อื่นๆ โปรดระบุ.....

ส่วนที่ 5 การขายและรายได้

5.1 ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านเคยสร้างรายได้จากการจำหน่ายได้แล้วหรือไม่?

- สร้าง
- ไม่สร้าง

5.2 ท่านคาดหวังรายได้ต่อเดือน เดือนละกี่บาท?

- 0-50,000 บาท
- 50,001-100,000 บาท
- 100,001-500,000 บาท
- 500,001-1,000,000 บาท
- >1,000,000 บาท

ส่วนที่ 6 วัตถุประสงค์การพัฒนาสินค้า/บริการ

6.1 วัตถุประสงค์การพัฒนาสินค้า/บริการของท่านคืออะไร

- ออกแบบสินค้า/บริการใหม่
- ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่
- พัฒนาสินค้า/บริการให้มีมูลค่าสูง

ส่วนที่ 7 เทคโนโลยีและนวัตกรรม

7.1 เทคโนโลยีหรือนวัตกรรมที่ทันต่อการเพื่อพัฒนาสินค้า/บริการมีอะไรบ้าง

ผลิตภัณฑ์ลำดับที่ 1	รายละเอียด
ชื่อผลิตภัณฑ์	ถุงหอมสมุนไพร
เทคโนโลยีหรือนวัตกรรม	ออกแบบโลโก้ บรรจุภัณฑ์

ส่วนที่ 8 ทรัพยากรบุคคล

8.1 ท่านมีหรือต้องการทีมงานในการพัฒนาสินค้ากี่คน

1. นายศุภะไฉญ์ คะเนนอก
2. นางสาวสุกานดา คำภีรา
3. นางสาวนันท์ดา รอบคอบ
4. นายณัฐพงษ์ แสนศรี
5. นางสาวสุพรรณษา ยามา
6. นางสาวเบญจวรรณ ศรีบุญเรือง
7. นางสาวพรพิมล วิเศษธร
8. นางสาวมลธิชา จันทร์รอด

แบบฟอร์ม C-02 แผนธุรกิจ (ผลิตภัณฑ์ชั้นที่ 1)

ส่วนที่ 1 ให้ท่านอธิบายแผนธุรกิจของทีมท่านพอสังเขปพร้อมแนบ Link

ในปัจจุบัน หลายคนมักจะพบปัญหาเรื่องอาการปวดกล้ามเนื้อ ทั้งที่รุนแรงและไม่รุนแรง ด้วยสาเหตุแตกต่างกันไป ไม่ว่าจะเป็นจากการทำงาน การเจ็บป่วย ทั้งในกลุ่มผู้สูงอายุ และกลุ่มวัยต่างๆ โดยเฉพาะผู้ป่วยที่ต้องนอนติดเตียงเป็นเวลานาน จะมีอาการปวดเมื่อยตามร่างกายแล้วคิดว่าไม่เป็นอะไร คิดว่านอน หรือทายานวดบ่อย ๆ ก็คงหาย แต่หากยังไม่ปรับเปลี่ยนพฤติกรรม ปล่อยอาการปวดทิ้งไว้นานๆอาการจะยิ่งหนักขึ้น เรื้อรังไปถึงขั้นมีอาการหมอนรองกระดูกเสื่อม หรือหมอนรองกระดูกกดทับเส้นประสาทได้ อาการปวดเมื่อยกล้ามเนื้อเกิดขึ้นได้กับทุกคน ไม่เช่นนั้นคงไม่มีการไหว้วานคนใกล้ชิดให้ช่วยนวด ทว่าการให้คนอื่นนวดก็อาจทำได้ไม่ตรงจุด ลงน้ำหนักไม่ถูกใจ ถ้าเป็นเช่นนี้การนวดด้วยตัวเองจะทำให้ปวดได้ตรงจุดและเหมาะสมกับการลงน้ำหนักเพื่อความพึงพอใจของตนเอง และจากการสำรวจปริมาณการคัดแยกขยะในครัวเรือน พบว่าขวดน้ำพลาสติกเป็นปัญหาหนึ่งของการเกิดภาวะโลกร้อน แนวคิดเรื่องการจัดการขยะเพื่อลดภาวะโลกร้อน ทีมงานจึงมองเห็นประโยชน์ของการนำขวดน้ำพลาสติกที่ผ่านการใช้งานแล้วนำกลับมาใช้ใหม่ให้เกิดประโยชน์ (Reuse) โดยนำมาประยุกต์ใช้ในการดูแลสุขภาพของประชาชน **“หมอนน้อยเพื่อสุขภาพ”** ผลิตภัณฑ์ของ U2T ตำบลหนองตาดใหญ่ อ.สีดา จ.นครราชสีมา ใช้หลักการที่ว่านำขวดน้ำพลาสติกใส่ทรายกรอกเข้าไปจะเกิดความแข็งแรง แล้วนำมาห่อหุ้มด้วยโฟมกันกระแทก และตกแต่งด้วยผ้าขาวม้าซึ่งเป็นผ้าที่เป็นเอกลักษณ์จากฝีมือของชุมชนหนองตาดใหญ่ และเมื่อนำหมอนน้อยเพื่อสุขภาพมาใช้งานจะทำให้ไม่แข็งจนเกินไป เมื่อนำมานวด กดทับกล้ามเนื้อจะทำให้ผ่อนคลายตามสรีระของร่างกาย เช่น บริเวณคอหรืออวัยวะส่วนอื่น ๆ ของร่างกาย ทำให้สามารถแก้ไขปัญหาอาการปวดได้ด้วยตัวเอง

สินค้า**“หมอนน้อยเพื่อสุขภาพ”** มีการพัฒนาจากการนำผ้าขาวม้า ผ้าฝ้าย ผ้าไหม โดยใช้สีย้อมผ้าจากสีธรรมชาติ เช่น สีธรรมชาติได้จากต้นไม้ในพื้นที่ นำบางส่วนของต้นไม้ เช่น ราก แก่น เปลือก ต้น ผล ดอก เมล็ด ใบ เป็นต้น แทนการใช้สารเคมี และมีกรรมวิธีการทำที่ปลอดภัยไม่เป็นอันตรายต่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อม ในชุมชนมาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า และสร้างผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับชุมชน โดยนำวัสดุสิ่งของที่ผ่านการใช้งานแล้ว เช่น ขวดน้ำพลาสติก นำกลับมาใช้ใหม่ให้เกิดประโยชน์ (Reuse) เป็นผลิตภัณฑ์ **“หมอนน้อยเพื่อสุขภาพ”**

ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปของลูกค้าในธุรกิจที่คาดว่าจะซื้อผลิตภัณฑ์และบริการของท่านคือใคร

2.1 เพศ

- ชาย
- หญิง

2.2 อายุ

- 0-15 ปี
- 16-30 ปี
- 30-45 ปี
- มากกว่า 45

2.3 ที่อยู่อาศัยเป็นส่วนใหญ่ (ภาค)

- ภาคเหนือ
- ภาคกลาง
- ภาคตะวันออก
- ภาคตะวันตก
- ภาคอีสาน
- ภาคใต้

ส่วนที่ 3 การสร้างรายได้ของธุรกิจของท่าน

3.1 วิธีการสร้างรายได้จากสินค้า/บริการของท่าน (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

- เก็บค่าบริการ/สินค้าที่ให้ลูกค้าใช้อย่างต่อเนื่อง (Subscription Model)
- ขายแพคเกจบริการ
- จำหน่ายวัตถุดิบ
- ซ้อมาขายไป
- ผลิตสินค้า และจัดจำหน่าย

3.2 รายได้ต่อเดือนที่ท่านตั้งเป้าหมายเดือนละกี่บาท

- 0-50,000
- 50,001 – 100,000
- 100,001-500,000
- 500,001-1,000,000
- >1,000,000

ส่วนที่ 4 ธุรกิจของท่านมีช่องทางการจัดจำหน่ายและบริการของท่าน

4.1 ช่องทางการจัดจำหน่าย

- ✓ ออนไลน์
- ✓ ออฟไลน์

4.2 วางจำหน่ายเป็นระยะเวลาเท่าไรแล้ว

- ✓ 0-6 เดือน
- 6-12 เดือน
- มากกว่า 1 ปี

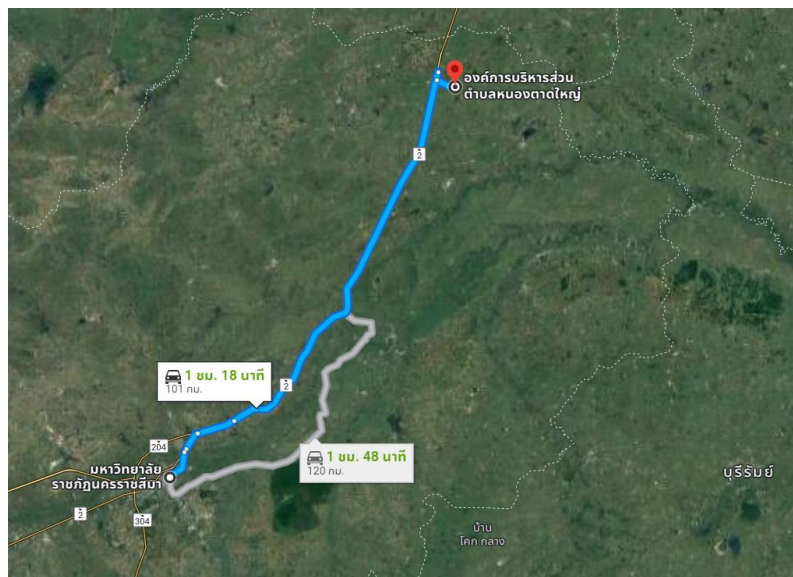
ส่วนที่ 5 สินค้าและราคา (Product & Price)

5.1 ผลิตภัณฑ์ลำดับที่ 2

ชื่อผลิตภัณฑ์	หมอนน้อยเพื่อสุขภาพ
รายละเอียดสินค้า	ใช้ลดอาการปวดเมื่อยตามร่างกายต่างๆ
รูปภาพ	
สถานะผลิตภัณฑ์	<ul style="list-style-type: none"> ✓ พร้อมจำหน่ายทันที ○ พร้อมจำหน่ายภายใน 1 เดือน ○ ยังพัฒนาต้นแบบอยู่ใช้เวลาเกิน 1 เดือน
ราคาขาย(ต่อชิ้น)	199 บาท
ยอดขายขั้นต่ำต่อเดือนที่เคยขายได้ก็ขึ้น	-

5.2 แผนผังที่ตั้งร้าน (อธิบายให้ละเอียด หรือวาดเป็นแผนที่ ระบุที่ตั้งให้ชัดเจน)

เดินทางจาก มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา ใช้เวลา 1 ชม. 18 นาที ระยะทาง(101 กม.) ใช้ถนนหมายเลข 205 ไปทางถนนมิตรภาพ ถนนหมายเลข 2 มุ่งไปตำบลจอหอ ตามถนนหมายเลข 2 ไปทาง นม.1013 เลี้ยวขวาที่ทางแยกหนองแวง เข้าสู่ นม.1013 ปลายทางจะอยู่ทางซ้าย องค์การบริหารส่วนตำบลหนองตาตใหญ่ ตำบลหนองตาตใหญ่ อำเภอสีดา จังหวัดนครราชสีมา 30430



ที่มา : Google map วันที่ 14 ก.ค. 65

The Business Model Canvas

ผู้ร่วมงานหลักหรือใครเป็นตัวช่วยของเรา (Key Partners)	กิจกรรมหลักของเรา (Key Activities)	คุณค่าของสินค้าและบริการ(Value Proposition)	ความสัมพันธ์กับลูกค้าทำอย่างไรให้ลูกค้าประทับใจ(Customer Relationships)	กลุ่มลูกค้าคือใคร (Customer Segments)
<ul style="list-style-type: none"> ● กลุ่มแม่บ้าน, อสม. ● ผู้รับจ้างงาน ● กลุ่มผู้นำชุมชน ผู้ใหญ่บ้าน ● รพ.สต. ● อบต. 	<ul style="list-style-type: none"> ● ออกแบบรูปทรงของผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมต่อการใช้งาน ● จัดอบรมวิธีการทำและการใช้ประโยชน์หมอนน้อยเพื่อสุขภาพโดยแพทย์แผนไทย 	<ul style="list-style-type: none"> ● สินค้ามีคุณภาพ ● เพื่อสุขภาพ ช่วยลดอาการปวดเมื่อยตามร่างกาย ● ใช้งานได้นาน คงทน ● มีหลากหลาย ลวดลาย 	<ul style="list-style-type: none"> ● บริการอย่างซื่อสัตย์ ● สินค้าตอบโจทร์การใช้งาน ● เพิ่มช่องทางการติดต่อหลังการขาย ● จัดโปรโมชั่น ● มีสินค้าตัวอย่าง 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ผู้สูงอายุ 2. วัยทำงาน 3. ร้านนวด,สปา

<ul style="list-style-type: none"> มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา 	ทรัพยากรหลัก(Key Resources) <ul style="list-style-type: none"> เงินทุน วัสดุอุปกรณ์ ผู้รับจ้างงาน 	<ul style="list-style-type: none"> มีการนำวัสดุเหลือใช้มาใช้ให้เกิดประโยชน์ มีการออกแบบรูปทรงผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมต่อการใช้งาน มีวิธีการใช้งานให้กับลูกค้า 	ช่องทางเข้าถึงลูกค้า (Channels) <ul style="list-style-type: none"> สื่อออนไลน์ต่างๆ Facebook Line Lazada ออฟไลน์ กลุ่มแม่บ้าน, อสม. ร้านค้าชุมชน ออกบูธ 	
รายจ่าย(Cost Structure) <ul style="list-style-type: none"> ค่าใช้จ่ายด้านวัสดุอุปกรณ์ ค่าใช้จ่ายด้านการขนส่ง ค่าใช้จ่ายในการตัดเย็บ ค่าแรงงาน ค่าประชาสัมพันธ์ ค่าโฆษณา ค่าไฟ ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าเครื่องจักร 		รายรับ(Revenue Streams) <ul style="list-style-type: none"> กำไร (ราคาขาย 199 บาท/ชิ้น) ขายติดแบรนด์/ขายส่ง 		

แบบฟอร์ม C-02 แผนธุรกิจ (ผลิตภัณฑ์ชิ้นที่ 2)

ส่วนที่ 1 ให้ท่านอธิบายแผนธุรกิจของทีมท่านพอสังเขปพร้อมแนบ Link

ปัจจุบันสภาวะแวดล้อมมีกลิ่นที่เป็นมลพิษต่อระบบหายใจและมีุงเป็นพาหะนำโรคหลายชนิดหากเราซื้อยากันยุงตามท้องตลาดมาใช้มันจะมีราคาแพงซึ่งส่วนใหญ่จะผลิตจากสารเคมีทำให้เกิดอันตรายต่อสุขภาพและสภาพแวดล้อมมากขึ้น ชุมชนจึงคิดค้นผลิตภัณฑ์ธุงหอมปรับอากาศและไล่ยุงจากสมุนไพรพื้นบ้านที่หาได้ง่ายในท้องถิ่นและเป็นสมุนไพรที่มีกลิ่นหอม เช่น มะกูด ตะไคร้หอม เป็นต้น โดยใช้ปริมาณที่เหมาะสมและชนิดของสมุนไพรที่สามารถไล่ยุงและกำจัดกลิ่นในสถานที่ต่าง ๆ เช่น ห้องน้ำ ห้องครัว รถยนต์ สถานที่ที่มีกลิ่นอับ จากการศึกษาพบว่าสมุนไพรที่เหมาะสมสามารถไล่ยุงกำจัดกลิ่นได้ดีที่สุดคือ ผิวของมะกูด ลองลงมาก็คือกานพลู ส่วนสุดท้ายคือตะไคร้หอม จึงได้นำมาทำธุงหอมสมุนไพรไล่ยุงเพื่อนำมาวัดฤทธิในชุมชนมาทำให้เกิดประโยชน์และยังทำให้คนที่มาใช้บริการห้องน้ำมีสภาวะที่ดี ช่วยลดต้นทุนให้กับสถานประกอบการและเพื่อลดอัตราการเกิดโรคใช้เลือดออกของประชาชนในพื้นที่

ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปของลูกค้าในธุรกิจที่คาดว่าจะซื้อผลิตภัณฑ์และบริการของท่านคือใคร

2.1 เพศ

- ชาย
- หญิง

2.2 อายุ

- 0-15 ปี
- 16-30 ปี
- 30-45 ปี
- มากกว่า 45

2.3 ที่อยู่อาศัยเป็นส่วนใหญ่ (ภาค)

- ภาคเหนือ
- ภาคกลาง
- ภาคตะวันออก
- ภาคตะวันตก
- ภาคอีสาน
- ภาคใต้

ส่วนที่ 3 การสร้างรายได้ของธุรกิจของท่าน

3.1 วิธีการสร้างรายได้จากสินค้า/บริการของท่าน (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

- เก็บค่าบริการ/สินค้าที่ลูกค้าใช้อย่างต่อเนื่อง (Subscription Model)
- ขายแพคเกจบริการ
- จำหน่ายวัตถุดิบ
- ซื้อมาขายไป
- ผลิตสินค้า และจัดจำหน่าย

3.2 รายได้ต่อเดือนที่ท่านตั้งเป้าหมายเดือนละกี่บาท

- 0-50,000
- 50,001 – 100,000
- 100,001-500,000
- 500,001-1,000,000
- >1,000,000

ส่วนที่ 4 ธุรกิจของท่านมีช่องทางการจัดจำหน่ายและบริการของท่าน

4.1 ช่องทางการจัดจำหน่าย

- ออนไลน์
- ออฟไลน์

4.2 วางจำหน่ายเป็นระยะเวลาเท่าไรแล้ว

- 0-6 เดือน
- 6-12 เดือน
- มากกว่า 1 ปี

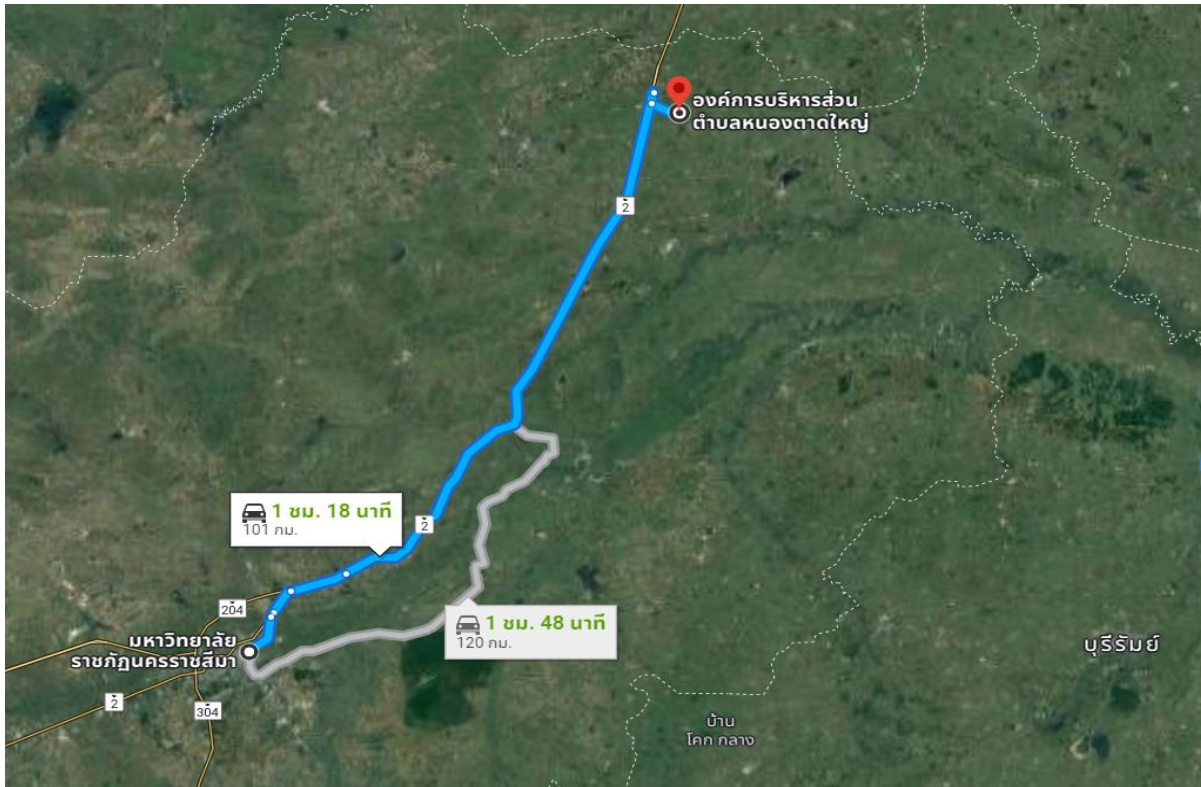
ส่วนที่ 5 สินค้าและราคา (Product & Price)

5.1 ผลิตภัณฑ์ลำดับที่ 2

ชื่อผลิตภัณฑ์	ถุงหอมสมุนไพร
รายละเอียดสินค้า	ใช้ปรับอากาศและไล่ยุง
รูปถ่าย	
สถานะผลิตภัณฑ์	<input checked="" type="checkbox"/> พร้อมจำหน่ายทันที <input type="checkbox"/> พร้อมจำหน่ายภายใน 1 เดือน <input type="checkbox"/> ยังพัฒนาต้นแบบอยู่ใช้เวลาเกิน 1 เดือน
ราคาขาย(ต่อชิ้น)	15 บาท/ชิ้น
ยอดขายขั้นต่ำต่อเดือนที่เคยขายได้กัชิ้น	-

5.2 แผนผังที่ตั้งร้าน (อธิบายให้ละเอียด หรือวาดเป็นแผนที่ ระบุที่ตั้งให้ชัดเจน)

เดินทางจาก มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา ใช้เวลา 1 ชม. 18 นาที ระยะทาง(101 กม.) ใช้ถนนหมายเลข 205 ไปทางถนนมิตรภาพ ถนนหมายเลข 2 มุ่งไปตำบลจอหอ ตามถนนหมายเลข 2 ไปทาง นม.1013 เลี้ยวขวาที่ทางแยกหนองแวง เข้าสู่ นม.1013 ปลายทางจะอยู่ทางซ้าย องค์การบริหารส่วนตำบลหนองตาตใหญ่ ตำบลหนองตาตใหญ่ อำเภอสีดา จังหวัดนครราชสีมา 30430



ที่มา : Google map วันที่ 14 ก.ค. 65

The Business Model Canvas

<p>ผู้ร่วมงานหลักหรือใครเป็นตัวช่วยของเรา (Key Partners)</p> <ul style="list-style-type: none"> • กลุ่มแม่บ้าน, อสม. • ผู้รับจ้างงาน • กลุ่มผู้นำชุมชน ผู้ใหญ่บ้าน • รพ.สต. • อบต. • มหาวิทยาลัยราชภัฏ นครราชสีมา 	<p>กิจกรรมหลักของเรา(Key Activities)</p> <p>การสร้างแพลตฟอร์มในการจำหน่ายสินค้า เพจ facebook ,line ,Lazada</p> <ul style="list-style-type: none"> • พัฒนาสูตรการผลิตสมุนไพรใส่ถุงให้แตกต่างจากสินค้าในท้องตลาดทั่วไป <p>ทรัพยากรหลัก(Key Resources)</p> <ul style="list-style-type: none"> • เงินทุน • วัสดุอุปกรณ์ • ผู้รับจ้างงาน 	<p>คุณค่าของสินค้าและบริการ (Value Proposition)</p> <ul style="list-style-type: none"> • ลดการใช้สารเคมี • สนับสนุนการใช้สมุนไพรพื้นบ้าน • ราคาไม่แพง หาได้จากชุมชน • เพิ่มรายได้ให้กับชุมชน • เพิ่มวัตถุดิบใหม่ๆ เช่น ใบยูคาลิปตัส หรือน้ำมันยูคาลิปตัส เป็นต้น • วัตถุดิบสมุนไพรอินทรีย์ 	<p>ความสัมพันธ์กับลูกค้า ทำอย่างไรให้ลูกค้าประทับใจ(Customer Relationships)</p> <ul style="list-style-type: none"> • บริการอย่างซื่อสัตย์ • สินค้าตอบโจทย์การใช้งาน • เพิ่มช่องทางการติดต่อหลังการขาย • จัดโปรโมชั่น • มีสินค้าตัวอย่าง <i>Tester</i> <p>ช่องทางเข้าถึงลูกค้า(Channels)</p> <ul style="list-style-type: none"> • สื่อออนไลน์ต่างๆ Facebook Line Lazada • ออฟไลน์ กลุ่มแม่บ้าน, อสม. ร้านค้าชุมชน ออกบูธ 	<p>กลุ่มลูกค้าคือใคร (Customer Segments)</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. วัยทำงาน 5. โรงแรม ,รีสอร์ท
<p>รายจ่าย(Cost Structure)</p> <ul style="list-style-type: none"> • ค่าใช้จ่ายด้านวัสดุอุปกรณ์และวัตถุดิบ • ค่าใช้จ่ายด้านการขนส่ง • ค่าแรงงาน • ค่าประชาสัมพันธ์ • ค่าโฆษณา • ค่าไฟ • ค่าบรรจุภัณฑ์ 		<p>รายรับ(Revenue Streams)</p> <ul style="list-style-type: none"> • กำไร (ราคาขาย 15 บาท/ชิ้น) • ขายติดแบรนด์/ขายส่ง 		

แบบฟอร์ม C-03 แผนการพัฒนาสินค้าและบริการ (ผลิตภัณฑ์ชิ้นที่ 1)

ส่วนที่ 1 โปรดระบุชื่อสินค้าและบริการของท่าน

หมอนน้อยเพื่อสุขภาพ

ส่วนที่ 2 พื้นที่ตำบลหนองตาดใหญ่ จังหวัดนครราชสีมา

และมหาวิทยาลัยที่รับผิดชอบ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา

ส่วนที่ 3 สินค้าและบริการ BCG เป้าหมายในพื้นที่

1. ใช้สีย้อมผ้าจากธรรมชาติ
2. นำวัสดุเหลือใช้มาประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์ , ลดขยะ
3. นำขวดพลาสติกและผ้าทอมือ ผ้าไหม ผ้าขาวม้าหรือผ้าต่างๆมาเพื่อพัฒนาเป็นสินค้าเพิ่มมูลค่าและรายได้ให้กับชุมชนในพื้นที่
4. ลดการปวดเมื่อยตามร่างกาย

ส่วนที่ 4 รายได้ต่อปีในปัจจุบัน 200,000 บาท/ปี

ส่วนที่ 5 กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของท่านคือ ผู้สูงอายุ , วัยทำงาน

ส่วนที่ 6 ช่องทางการจัดจำหน่ายในปัจจุบัน ออนไลน์ Facebook , Line , Lazada , Instagram

ออฟไลน์ , ร้านนวดสปา , ร้านค้าในชุมชน , กลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ส่วนที่ 7 โปรดระบุวัตถุประสงค์การพัฒนาสินค้าและบริการของท่าน

- ออกแบบสินค้า/บริการใหม่
- ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่
- พัฒนาสินค้า/บริการให้มีมูลค่าสูง

ส่วนที่ 8 เป้าหมายการพัฒนาสินค้าและบริการของท่านคืออะไร

- ได้สินค้า/บริการใหม่
- ได้สินค้า/บริการที่มีบรรจุภัณฑ์ใหม่
- ได้นำสินค้า/บริการที่จำหน่ายออนไลน์ได้
- ได้สินค้า/บริการที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน
- อื่นๆ (โปรดระบุ)

ส่วนที่ 9 โปรตรระบุเทคโนโลยี หรือนวัตกรรมที่ท่านใช้มา 3 ข้อ

1. ใช้โปรแกรมหรือแอปพลิเคชันออกแบบโลโก้
2. ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์
3. การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายโดยใช้ตลาดดิจิทัล

ส่วนที่ 10 โปรดอธิบายหลักการและขั้นตอนการพัฒนาของสินค้าและบริการของท่านพอสังเขป

1. รับซื้อขวดพลาสติกจากชาวบ้านในชุมชน



2. นำขวดพลาสติกมา Reuse เพื่อนำไปใช้ขึ้นรูปในการผลิตหมอนน้อยเพื่อสุขภาพ



3. รับซื้อผ้าขาวม้าในชุมชนกลุ่มทอผ้า



4. นำผ้าขาวม้ามาแปรรูปในการทอหุ้มผลิตภัณฑ์ให้ดูสวยงามและทันสมัยตรงต่อความต้องการของตลาด



- น้อยกว่า 1 เดือน
 2 - 3 เดือน
 มากกว่า 3 เดือน (โปรดระบุ)

ส่วนที่ 12 ท่านใช้งบประมาณในการดำเนินการพัฒนาสินค้าและบริการที่บาท

- น้อยกว่า 50,000
 50,000-100,000
 100,000-150,000
 มากกว่า 150,000

ส่วนที่ 13 ความพร้อมของผลิตภัณฑ์และบริการในด้านต่าง ๆ

	ประเด็นความพร้อมในด้านต่าง ๆ	ระดับความพร้อม		
		พร้อม	ไม่พร้อม	N/A
1	ด้านวัตถุดิบ	✓		
2	ด้านกระบวนการผลิตและบริการ	✓		
3	ด้านมาตรฐานผลิตภัณฑ์และบริการ		✓	
4	ด้านรูปแบบผลิตภัณฑ์และบริการ	✓		
5	ด้านการจัดการ	✓		
6	ด้านการขนส่งและกระจายสินค้า		✓	
7	ด้านบรรจุภัณฑ์		✓	
8	ด้านการจัดการสินค้าคงคลัง		✓	
9	ด้านการจัดการการตลาด	✓		
10	ด้านการขาย (ที่ไม่ใช่ระบบ Online)	✓		
11	ด้านการขาย (ในระบบ Online)	✓		

หมายเหตุ : N/A คือไม่มีข้อมูลที่จะประเมิน

แบบฟอร์ม C-03 แผนการพัฒนาสินค้าและบริการ (ผลิตภัณฑ์ขั้นที่ 2)

ส่วนที่ 1 โปรดระบุชื่อสินค้าและบริการของท่าน

ถุงหอมสมุนไพรไฉ่ยุง

ส่วนที่ 2 พื้นที่ตำบลหนองตาดใหญ่ จังหวัดนครราชสีมา

และมหาวิทยาลัยที่รับผิดชอบ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา

ส่วนที่ 3 สินค้าและบริการ BCG เป้าหมายในพื้นที่

1. เพิ่มวัตถุดิบค่าวัตถุดิบในท้องถิ่น
2. นำสมุนไพรมาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า
3. ช่วยสนับสนุนสร้างอาชีพให้กับชุมชน

ส่วนที่ 4 รายได้ต่อปีในปัจจุบัน 200,000 บาท/ปี

ส่วนที่ 5 กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของท่านคือ วัยทำงาน

ส่วนที่ 6 ช่องทางการจัดจำหน่ายในปัจจุบัน ออนไลน์ Facebook , Line , Lazada , Instagram
ออฟไลน์ , ร้านค้าในชุมชน , กลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ส่วนที่ 7 โปรดระบุวัตถุประสงค์การพัฒนาสินค้าและบริการของท่าน

- ออกแบบสินค้า/บริการใหม่
- ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่
- พัฒนาสินค้า/บริการให้มีมูลค่าสูง

ส่วนที่ 8 เป้าหมายการพัฒนาสินค้าและบริการของท่านคืออะไร

- ได้สินค้า/บริการใหม่
- ได้สินค้า/บริการที่มีบรรจุภัณฑ์ใหม่
- ได้นำสินค้า/บริการที่จำหน่ายออนไลน์ได้
- ได้สินค้า/บริการที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน
- อื่นๆ (โปรดระบุ)

ส่วนที่ 9 โปรตระกูลเทคโนโลยี หรือนวัตกรรมที่ท่านใช้มา 3 ข้อ

1. ใช้โปรแกรมหรือแอปพลิเคชันออกแบบโลโก้
2. ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์
3. การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายโดยใช้ตลาดดิจิทัล

ส่วนที่ 10 โปรดอธิบายหลักการและขั้นตอนการพัฒนาของสินค้าและบริการของท่านพอสังเขป

1. รับผิดชอบต่อพรจากชาวบ้านในชุมชน



2. นำสมุนไพรมาหั่นเป็นชิ้นเล็ก ๆ และตากแดดให้แห้ง



3. นำสมุนไพรที่ได้มาผสมกับ การบูร พิมเสนและน้ำมันยูคาลิปตัส



4. นำมาผลิตลงบรรจุภัณฑ์เป็นถุงหอมสมุนไพร



ส่วนที่ 11 ท่านใช้ระยะเวลาในการพัฒนาสินค้าและบริการให้แล้วเสร็จภายในกี่เดือน

- น้อยกว่า 1 เดือน
 2 - 3 เดือน
 มากกว่า 3 เดือน (โปรดระบุ)

ส่วนที่ 12 ท่านใช้งบประมาณในการดำเนินการพัฒนาสินค้าและบริการกี่บาท

- น้อยกว่า 50,000
 50,000-100,000
 100,000-150,000
 มากกว่า 150,000

ส่วนที่ 13 ความพร้อมของผลิตภัณฑ์และบริการในด้านต่าง ๆ

	ประเด็นความพร้อมในด้านต่าง ๆ	ระดับความพร้อม		
		พร้อม	ไม่พร้อม	N/A
1	ด้านวัตถุดิบ	✓		
2	ด้านกระบวนการผลิตและบริการ	✓		
3	ด้านมาตรฐานผลิตภัณฑ์และบริการ		✓	
4	ด้านรูปแบบผลิตภัณฑ์และบริการ	✓		
5	ด้านการจัดการ	✓		
6	ด้านการขนส่งและกระจายสินค้า		✓	
7	ด้านบรรจุภัณฑ์		✓	
8	ด้านการจัดการสินค้าคงคลัง		✓	
9	ด้านการจัดการการตลาด	✓		
10	ด้านการขาย (ที่ไม่ใช่ระบบ Online)	✓		
11	ด้านการขาย (ในระบบ Online)	✓		

หมายเหตุ : N/A คือไม่มีข้อมูลที่จะประเมิน

แบบฟอร์ม C-04 ผลการพัฒนาสินค้าและบริการ (ผลิตภัณฑ์ชิ้นที่ 1)

ส่วนที่ 1 สินค้า / บริการ

1.1 ชื่อสินค้า/บริการ : หมอนน้อยเพื่อสุขภาพ

ส่วนที่ 2 ความก้าวหน้า

2.1 การพัฒนาสินค้าและบริการของท่านมีความก้าวหน้ากี่เปอร์เซ็นต์

< 50 %

50-70%

71-80%

81-90%

>90%

2.2 ให้ท่านอธิบายรายละเอียดความก้าวหน้าของงานพอสังเขป (แนบรูปภาพผ่านไฟล์หรือภาพถ่ายประกอบ)

1. การพัฒนาหมอนน้อยเพื่อสุขภาพ จากใช้ท่อ PVC เปลี่ยนเป็นใช้ขวดน้ำพลาสติกเพื่อลดต้นทุนการผลิต
2. นำผ้าทอมือผ้าไหม ผ้าขาวม้าหรือผ้าต่างๆในชุมชน มาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า มาห่อหุ้มท่อPVC หรือขวดน้ำพลาสติก ให้ดูสวยงามและมีราคาเพิ่มสูงขึ้น
3. สามารถนำร้อนหรือถุงร้อนใส่ในขวดพลาสติกได้
5. พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายตลาดออนไลน์เพิ่มเติม โดยเพิ่ม TikTok และ Shopee
6. พัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานเพื่อคงคุณภาพของหมอนน้อยเพื่อสุขภาพและสร้างความน่าเชื่อถือให้กับลูกค้า/ผู้ซื้อ

2.3 ได้รับการรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการด้านใด

เนื่องจากการขอใบรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการใช้ระยะเวลาในการดำเนินการมากกว่า 3 เดือน ด้วยระยะเวลาในการดำเนินงานโครงการ ทางกลุ่มได้วางแผนและเตรียมการที่จะนำสินค้าหรือบริการของกลุ่มไปขอรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการในอนาคต เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับสินค้าและบริการ และเพิ่มความน่าเชื่อถือให้กับลูกค้า/ผู้ซื้อมากขึ้น

ส่วนที่ 3 กิจกรรม

3.1 กิจกรรมการพัฒนาสินค้า/บริการ

- การศึกษาดูงานนอกสถานที่
- การรับการถ่ายทอดเทคโนโลยี
- การฝึกอบรม/สัมมนา /ประชุมร่วมกับหน่วยงานอื่น
- การสำรวจตลาด/คู่แข่ง
- การสำรวจและเก็บข้อมูลลูกค้า
- การวิเคราะห์/ประเมินคุณภาพสินค้า/บริการ
- การทดสอบสินค้า/บริการหลังการพัฒนาต่อกับลูกค้า
- การสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าต่อสินค้า/บริการ
- อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

ส่วนที่ 4 สิ่งที่ต้องดำเนินการต่อ

4.1 ให้ท่านระบุสิ่งที่ท่านต้องดำเนินการต่อเพื่อให้การพัฒนาสินค้า/บริการสำเร็จ (1-10 ข้อ)

1. จัดวิทยากรมาอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับการออกแบบสินค้าและบรรจุภัณฑ์ให้กับสมาชิกและคนในชุมชน
2. วางแผนและศึกษาช่องทางการตลาดทั้งออนไลน์และออฟไลน์เพื่อสร้างโอกาสในการขาย
3. การศึกษาดูงานเพื่อปรับปรุงเทคนิคการผลิต

ส่วนที่ 5 ปัญหา/อุปสรรค

5.1 ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของท่านคือข้อใด

- ปัจจัยด้านบุคคลกร (เช่น ไม่เพียงพอ หรือไม่เหมาะสมกับงาน)
- ปัจจัยด้านเทคโนโลยี/นวัตกรรม
- ปัจจัยด้านสถานที่การผลิต
- ปัจจัยด้านงบประมาณ
- ปัจจัยด้านข้อมูล
- อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

5.2 ให้ท่านอธิบายรายละเอียดของผลกระทบที่ท่านเลือกพอสังเขป

1. คนที่มีความสามารถในการใช้เทคโนโลยีและขาดความรู้ในการส่งเสริมการตลาดออนไลน์ การอบรมให้ความรู้แก่สมาชิกด้านเทคโนโลยี จึงมีความสำคัญต่อการพัฒนาช่องทางการตลาดออนไลน์
2. บางกลุ่มยังขาดความรู้ด้านการแปรรูปและการออกแบบแพ็คเกจ จึงต้องการอบรมเพิ่มความรู้ด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมการแปรรูปจากวัตถุดิบหลัก

5.3 ท่านต้องการการสนับสนุนด้านใดเพิ่มเติม

บุคลากร (โปรดระบุจำนวน)

เทคโนโลยี (โปรดระบุเทคโนโลยี)

ต้องการสนับสนุนด้านเทคโนโลยีที่มีความสำคัญต่อการพัฒนาช่องทางการตลาดออนไลน์ด้วยการจัดวิทยากรอบรมให้ความรู้แก่สมาชิกกลุ่มผู้ผลิตเพื่อให้สมาชิกนำความรู้ไปพัฒนาต่อยอดเพื่อมีช่องทางการตลาดที่หลากหลายและมีความชำนาญในการใช้อินเทอร์เน็ตมากขึ้น

แบบฟอร์ม C-04 ผลการพัฒนาสินค้าและบริการ (ผลิตภัณฑ์ขึ้นที่ 2)

ส่วนที่ 1 สินค้า / บริการ

1.1 ชื่อสินค้า/บริการ : ฤงหอมสมุนไพร

ส่วนที่ 2 ความก้าวหน้า

2.1 การพัฒนาสินค้าและบริการของท่านมีความก้าวหน้ากี่เปอร์เซ็นต์

< 50 %

50-70%

71-80%

81-90%

>90%

2.2 ให้ท่านอธิบายรายละเอียดความก้าวหน้าของงานพอสังเขป (แนบรูปภาพผ่านไฟล์หรือภาพถ่ายประกอบ)

นำพืชสมุนไพร มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ฤงหอมไต้ยุง พัฒนาการสินค้าและบรรจุภัณฑ์ เพื่อเพิ่มยอดขายด้วยการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งแบบออนไลน์และออนไซต์

1. การนำพืชสมุนไพร มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ฤงหอมไต้ยุง ได้แก่ ผิวมะกูด ผิวมะนาว ตะไคร้หอม น้ำมันยูคาลิปตัส การะบูร เมนทอล ในชุมชน



2. เพิ่มช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบออนไลน์ โดยใช้สื่อ Facebook, Line, Lazada, Instagram
3. พัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานเพื่อคงคุณภาพของถุงหอมสมุนไพรและสร้างความน่าเชื่อถือให้กับลูกค้า/ผู้ซื้อ

2.3 ได้รับการรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการด้านใด

เนื่องจากการขอใบรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการใช้ระยะเวลาในการดำเนินการมากกว่า 3 เดือน ด้วยระยะเวลาในการดำเนินงานโครงการ ทางกลุ่มได้วางแผนและเตรียมการที่จะนำสินค้าหรือบริการของกลุ่มไปขอรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการในอนาคต เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับสินค้าและบริการ และเพิ่มความน่าเชื่อถือให้กับลูกค้า/ผู้ซื้อมากขึ้น

ส่วนที่ 3 กิจกรรม

3.2 กิจกรรมการพัฒนาสินค้า/บริการ

- การศึกษาดูงานนอกสถานที่
- การรับการถ่ายทอดเทคโนโลยี
- การฝึกอบรม/สัมมนา /ประชุมร่วมกับหน่วยงานอื่น
- การสำรวจตลาด/คู่แข่ง
- การสำรวจและเก็บข้อมูลลูกค้า
- การวิเคราะห์/ประเมินคุณภาพสินค้า/บริการ
- การทดสอบสินค้า/บริการหลังการพัฒนาต่อกับลูกค้า
- การสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าต่อสินค้า/บริการ
- อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

ส่วนที่ 4 สิ่งที่ต้องดำเนินการต่อ

4.1 ให้ท่านระบุสิ่งที่ท่านต้องดำเนินการต่อเพื่อให้การพัฒนาสินค้า/บริการสำเร็จ (1-10 ข้อ)

1. รับการฝึกอบรมจากผู้เชี่ยวชาญด้านสมุนไพร
2. มีการประชุมวางแผนเพื่อพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐาน
3. วางแผนและศึกษาช่องทางการตลาด การจัดทำหน้าออนไลน์และออฟไลน์ ให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้ามากยิ่งขึ้น
4. ศึกษาดูงานเพื่อปรับปรุงเทคนิคการผลิต
5. จัดวิทยากรอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับการออกแบบสินค้าและบรรจุภัณฑ์ให้กับสมาชิกในกลุ่มและคนในชุมชน

ส่วนที่ 5 ปัญหา/อุปสรรค

5.1 ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของท่านคือข้อใด

- ปัจจัยด้านบุคคลกร (เช่น ไม่เพียงพอ หรือไม่เหมาะสมกับงาน)
- ปัจจัยด้านเทคโนโลยี/นวัตกรรม
- ปัจจัยด้านสถานที่การผลิต
- ปัจจัยด้านงบประมาณ
- ปัจจัยด้านข้อมูล
- อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

5.2 ให้ท่านอธิบายรายละเอียดของผลกระทบที่ท่านเลือกพอสังเขป

1. คนที่มีความสามารถในการใช้เทคโนโลยีและขาดความรู้ในการส่งเสริมการตลาดออนไลน์ ดังนั้นการอบรมให้ความรู้แก่สมาชิกด้านเทคโนโลยี จึงมีความสำคัญต่อการพัฒนาช่องทางการตลาด
2. สมาชิกส่วนใหญ่ของกลุ่มผลิตถุงหอมสมุนไพรยังขาดทักษะในการใช้เทคโนโลยี
3. บางกลุ่มยังขาดความรู้ด้านการแปรรูปและการออกแบบแพคเกจจิ้ง จึงต้องการอบรมเพิ่มความรู้ด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมการแปรรูปจากวัตถุดิบหลัก

5.3 ท่านต้องการการสนับสนุนด้านใดเพิ่มเติม

- บุคลากร (โปรดระบุจำนวน)

- เทคโนโลยี (โปรดระบุเทคโนโลยี)

ต้องการสนับสนุนด้านเทคโนโลยีที่มีความสำคัญต่อการพัฒนาช่องทางการตลาดออนไลน์ด้วยการจัดวิทยากรอบรมให้ความรู้แก่สมาชิกกลุ่มผู้ผลิตเพื่อให้สมาชิกนำความรู้ไปพัฒนาต่อยอดเพื่อมีช่องทางการตลาดที่หลากหลายและมีความชำนาญในการใช้อินเทอร์เน็ตมากขึ้น

แบบฟอร์ม C-05 แผนนำสินค้าออกสู่ตลาด (ผลิตภัณฑ์ชั้นที่ 1)

ส่วนที่ 1 รายละเอียดสินค้า / บริการ

1.1 หมอนน้อยเพื่อสุขภาพ	
1.2 ประเภทธุรกิจท่านตรงกับข้อใดมากที่สุด (เลือกได้ 3 ข้อ)	<ul style="list-style-type: none"> ○ สาขาการเกษตร <ul style="list-style-type: none"> ○ พืช/สัตว์มูลค่าสูง รวมถึง พืช/สัตว์ชนิดใหม่ หรือพืช/สัตว์ประจำถิ่น (ระบุ) ○ ปัจจัยการผลิต และการให้บริการทางการเกษตร (ระบุ) ○ สาขาอาหาร <ul style="list-style-type: none"> ○ กลุ่มอุตสาหกรรมอาหารเดิม (Commodity) (ระบุ) ○ กลุ่มอุตสาหกรรมอาหารใหม่ (Function) (ระบุ) ○ กลุ่มอาหารท้องถิ่น (Local/Heritage/Street Food) (ระบุ) ○ สาขาลังงาน วัสดุ และเคมีชีวภาพ <ul style="list-style-type: none"> ○ การแปรรูปวัสดุเหลือทิ้งเป็นผลิตภัณฑ์ชีวภาพมูลค่าสูง (ระบุ) ○ พลังงานหมุนเวียน/พลังงานทดแทน (ระบุ) ✓ สาขาสุขภาพและเครื่องมือแพทย์ <ul style="list-style-type: none"> ○ ยาสมุนไพร ✓ การบริการด้านสุขภาพ ○ วัสดุทางการแพทย์ ○ สาขาการท่องเที่ยวและเศรษฐกิจสร้างสรรค์ <ul style="list-style-type: none"> ○ การท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ ○ การท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม ○ การท่องเที่ยวเชิงเกษตร ○ การจัดทำสินค้าสร้างสรรค์ที่มีอัตลักษณ์ (ระบุ) ○ สาขาเศรษฐกิจหมุนเวียน <ul style="list-style-type: none"> ○ ระบบการจัดการขยะ ○ ระบบการจัดการน้ำ ○ อื่น ๆ ระบุ...

ส่วนที่ 2 สินค้าและราคา

: ผลิตภัณฑ์หมอนน้อยเพื่อสุขภาพ ราคา 199 บาท/ชิ้น

2.1 ชื่อผลิตภัณฑ์	หมอนน้อยเพื่อสุขภาพ
2.2 รายละเอียดสินค้า	หมอนที่ใช้สำหรับช่วยผ่อนคลายบรรเทาอาการปวดเมื่อยตามร่างกาย
2.3 รูปถ่าย	
2.4 สถานะผลิตภัณฑ์	<ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> พร้อมจำหน่ายทันที <input checked="" type="radio"/> พร้อมจำหน่ายภายใน 1 เดือน <input type="radio"/> ยังพัฒนาต้นแบบอยู่ใช้เวลาเกิน 1 เดือน
2.5 ราคาขาย(ต่อชิ้น)	199 บาท/ชิ้น
2.6 ยอดขายขั้นต่ำต่อเดือนที่เคยขายได้กี่ชิ้น	20 ชิ้น

ส่วนที่ 3 ช่องทางการขาย

3.1 โปรดเลือกช่องทางการขายของท่าน

- <https://www.u2t.ac.th>
- FACEBOOK

ชื่อเพจ	U2T ตำบลหนองตาดใหญ่ อำเภอสีดา จังหวัดนครราชสีมา
จำนวนผู้ติดตาม	202 คน

- Instagram

ชื่อเพจ	U2T ตำบลหนองตาดใหญ่
จำนวนผู้ติดตาม	10 คน

ส่วนที่ 4 รายละเอียดความพร้อมของข้อมูลสินค้า

ให้ท่านกรอกข้อมูลรายละเอียดของสินค้าของท่านเพิ่มเติมจากด้านบน

4.1 Product name (ชื่อสินค้า)

หมอนน้อยเพื่อสุขภาพ

4.2 รายละเอียด สี / ขนาด

รายละเอียดของผลิตภัณฑ์ : หมอนน้อยเพื่อสุขภาพ

หมอนน้อยเพื่อสุขภาพ คือ หมอนที่ใช้สำหรับช่วยผ่อนคลายบรรเทาอาการปวดเมื่อยตามร่างกาย

วิธีการใช้ผลิตภัณฑ์

สามารถนอนทับและวางนวด ตรงส่วนของเอว หรือ หลัง เพื่อผ่อนคลายกระตุ้นการไหลเวียนโลหิต ทำให้รู้สึกดีขึ้นหรือหากมีผู้ช่วยนวดก็สามารถใช้นวด ตรงส่วนของเอวได้เป็นอย่างดี ไม่ต้องเมื่อยมืออีกต่อไป

ความโดดเด่นของสินค้า

สามารถนำผ้าขาวม้าในชุมชนมาสร้างผลิตภัณฑ์และเพิ่มรายได้ให้กับชุมชน นำวัสดุสิ่งของที่ผ่านการใช้งานแล้ว นำกลับมาใช้ใหม่ให้เกิดประโยชน์ (Reuse)

ลักษณะ/รูปร่างของสินค้า : รูปทรงกระบอก

ขนาด กว้าง 11 ซม. ยาว 32 ซม. น้ำหนัก 2.5 กก.

ประโยชน์ของหมอนน้อยเพื่อสุขภาพ

1. เพื่อช่วยบรรเทาอาการ คอตกหมอน ไมเกรน กระดูกทับเส้น สะบักจม และปวดเมื่อยตามร่างกาย ช่วยให้ผ่อนคลายหลับได้เต็มตื่น
2. เพื่อนำวัสดุเหลือใช้ มาประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์ในการดูแลสุขภาพ ประชาชน
3. เพื่อลดภาวะโลกร้อน จากการนำวัสดุสิ่งของที่ผ่านการใช้งานแล้ว นำกลับมาใช้ใหม่ให้เกิดประโยชน์ (Reuse)

4.3 รหัสสินค้า (KU_code)

-

4.4 รหัสสินค้า (CF_code)

-

4.5 ราคา (price)

399 บาท/ชิ้น

4.6 ราคาโปรโมชั่น (promotion price)

มีบริการให้คำปรึกษาหลังการขายตลอดการใช้งาน
--


4.7 จำนวนสต็อกสินค้า (stock)

10 ชิ้น

แบบฟอร์ม C-05 แผนนำสินค้าออกสู่ตลาด (ผลิตภัณฑ์ขั้นที่ 2)

ส่วนที่ 1 รายละเอียดสินค้า / บริการ

1.1 ถูงหอมสมุนไพรไผ่ไผ่	
1.2 ประเภทธุรกิจท่านตรงกับข้อใดมากที่สุด (เลือกได้ 3 ข้อ)	<ul style="list-style-type: none"> ○ สาขาการเกษตร <ul style="list-style-type: none"> ○ พืช/สัตว์มูลค่าสูง รวมถึง พืช/สัตว์ชนิดใหม่ หรือพืช/สัตว์ประจำถิ่น (ระบุ) ○ ปัจจัยการผลิต และการให้บริการทางการเกษตร (ระบุ) ○ สาขาอาหาร <ul style="list-style-type: none"> ○ กลุ่มอุตสาหกรรมอาหารเดิม (Commodity) (ระบุ) ○ กลุ่มอุตสาหกรรมอาหารใหม่ (Function) (ระบุ) ○ กลุ่มอาหารท้องถิ่น (Local/Heritage/Street Food) (ระบุ) ○ สาขาพลังงาน วัสดุ และเคมีชีวภาพ

	<ul style="list-style-type: none"> ○ การแปรรูปวัสดุเหลือทิ้งเป็นผลิตภัณฑ์ชีวภาพมูลค่าสูง (ระบุ) ○ พลังงานหมุนเวียน/พลังงานทดแทน (ระบุ) ✓ สาขาสุขภาพและเครื่องมือแพทย์ <ul style="list-style-type: none"> ○ ยาสมุนไพร ✓ การบริการด้านสุขภาพ ○ วัสดุทางการแพทย์ ○ สาขาการท่องเที่ยวและเศรษฐกิจสร้างสรรค์ <ul style="list-style-type: none"> ○ การท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ ○ การท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม ○ การท่องเที่ยวเชิงเกษตร ○ การจัดทำสินค้าสร้างสรรค์ที่มีอัตลักษณ์ (ระบุ) ○ สาขาเศรษฐกิจหมุนเวียน <ul style="list-style-type: none"> ○ ระบบการจัดการขยะ ○ ระบบการจัดการน้ำ ○ อื่น ๆ ระบุ...
2.1 ชื่อผลิตภัณฑ์	ถุงหอมสมุนไพรไล่ยุง
2.2 รายละเอียดสินค้า	ถุงหอมสมุนไพรปรับอากาศ และไล่ยุง
2.3 รูปถ่าย	
2.4 สถานะผลิตภัณฑ์	<ul style="list-style-type: none"> ○ พร้อมจำหน่ายทันที ✓ พร้อมจำหน่ายภายใน 1 เดือน ○ ยังพัฒนาต้นแบบอยู่ใช้เวลาเกิน 1 เดือน
2.5 ราคาขาย(ต่อชิ้น)	25 บาท/ชิ้น
2.6 ยอดขายขั้นต่ำต่อเดือนที่เคยขายได้กี่ชิ้น	60 ชิ้น

ส่วนที่ 2 สินค้าและราคา

: ผลิตภัณฑ์ถุงหอมสมุนไพรไฉ่โย่ง ราคา 25 บาท/ชิ้น

ส่วนที่ 3 ช่องทางการขาย

3.1 โปรดเลือกช่องทางการขายของท่าน

- <https://www.u2t.ac.th>
- FACEBOOK

ชื่อเพจ	U2T ตำบลหนองตาดใหญ่ อำเภอสีดา จังหวัดนครราชสีมา
จำนวนผู้ติดตาม	202 คน

- Instagram

ชื่อเพจ	U2T ตำบลหนองตาดใหญ่
จำนวนผู้ติดตาม	10 คน

ส่วนที่ 4 รายละเอียดความพร้อมของข้อมูลสินค้า

ให้ท่านกรอกข้อมูลรายละเอียดของสินค้าของท่านเพิ่มเติมจากด้านบน

4.1 Product name (ชื่อสินค้า)

ถุงหอมสมุนไพรไฉ่โย่ง

4.2 รายละเอียด สี / ขนาด

<p>รายละเอียดของผลิตภัณฑ์ : ถุงหอมสมุนไพรปรับอากาศ และไฉ่โย่ง</p> <p>วิธีการใช้ผลิตภัณฑ์ : นำถุงสมุนไพรไปแขวนบริเวณบ้านที่มีมียุง เช่น ห้องห้องน้ำ ในห้องครัวหรือที่อื่นๆ</p> <p>ความโดดเด่นของสินค้า : สามารถนำสมุนไพรพื้นบ้านที่มีปลูกในท้องถิ่น มาทำเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อใช้ในการปรับอากาศ และไฉ่โย่ง</p> <p>ลักษณะ/รูปร่างของสินค้า : ถุงตาข่าย ถุงผ้า</p> <p>ขนาด กว้าง 13 ซม. ยาว 18 ซม. น้ำหนัก 20 กรัม.</p> <p>ประโยชน์ของถุงหอมสมุนไพรปรับอากาศ และไฉ่โย่ง</p> <p>เพื่อช่วยปรับอากาศ ไฉ่โย่งและแมลง สามารถนำผลิตภัณฑ์ถุงหอมสมุนไพรนี้ไปใช้ดับกลิ่นไม่พึงประสงค์ต่าง ๆ เช่น ห้องน้ำ ห้องครัว เป็นต้น แทนการใช้ยาดับกลิ่นที่ซื้อตามท้องตลาด ซึ่งมีราคาค่อนข้างแพง ช่วยในการกระตุ้นประสาท ทำให้สมองปลอดโปร่ง ขับความชื้น สิ่งแปลกปลอมและเชื้อ</p>
--

โรคในร่างกาย ป้องกันเชื้อโรค สร้างภูมิคุ้มกันให้กับร่างกาย ไล้แมลง สัตว์กัดต่อย ช่วยให้นอนหลับสบาย คลายเครียด ช่วยให้เลือดหมุนเวียนดี

4.3 รหัสสินค้า (KU_code)

-

4.4 รหัสสินค้า (CF_code)

-

4.5 ราคา (price)

25 บาท/ชิ้น

4.7 ราคาโปรโมชั่น (promotion price)

มีบริการให้คำปรึกษาหลังการขายตลอดการใช้งาน

4.8 จำนวนสต็อกสินค้า (stock)

50 ชิ้น

แบบฟอร์ม C-06 รายงานฉบับสมบูรณ์ (ผลิตภัณฑ์ชิ้นที่ 1)

ส่วนที่ 1 ข้อมูลโครงการ

1. ชื่อทีม U2T ตำบลหนองตาดใหญ่

ส่วนที่ 2 รายละเอียดสินค้าและบริการ

2.1 รายละเอียดสินค้า/บริการ

ชื่อยี่ห้อ (Brand)	หมอนน้อยเพื่อสุขภาพ
ประเภทธุรกิจท่านตรงกับข้อใดมากที่สุด (เลือกได้ 3 ข้อ)	<ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> กระเป๋า <input type="radio"/> กอล์ฟและโดรน <input type="radio"/> การท่องเที่ยวและกิจกรรม <input type="radio"/> เกมและอุปกรณ์เสริม <input type="radio"/> คอมพิวเตอร์ <input type="radio"/> เครื่องเขียน <input checked="" type="checkbox"/> เครื่องใช้ และอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน <input type="radio"/> เครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้าน <input type="radio"/> เครื่องประดับ <input type="radio"/> เครื่องเสียง <input type="radio"/> ดนตรี งานอดิเรกและของสะสม <input type="radio"/> ดิสโก้คลับ <input type="radio"/> ตัวและบัตรกำนัล <input type="radio"/> นาฬิกา <input type="radio"/> ผลิตภัณฑ์บำรุงและเสริมความงาม <input type="radio"/> ผลิตภัณฑ์สัตว์เลี้ยง <input type="radio"/> มือถือและอุปกรณ์เสริม <input type="radio"/> แม่และเด็ก <input type="radio"/> รถมอเตอร์ไซด์ <input type="radio"/> รถยนต์ <input type="radio"/> รองเท้า <input type="radio"/> สัตว์เลี้ยง <input checked="" type="checkbox"/> สุขภาพ <input type="radio"/> เสื้อผ้า

	<ul style="list-style-type: none"> ○ หนังสือและนิตยสาร ○ อาหารและเครื่องดื่ม ○ อื่น ๆ โปรดระบุ.....
--	--

2.2 การสร้างคุณค่าให้กับชุมชน

2.2.1 ให้ท่านระบุว่าผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร (เลือกได้หลายข้อ)

- คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
- ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
- ✓ เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
- ✓ มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
- ✓ ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
- ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า/บริการ
- ✓ ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
- สร้างความรู้ให้ชุมชน
- ✓ สร้างงานสร้างอาชีพ
- ✓ สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
- ✓ สร้างรายได้ให้ชุมชน
- ✓ อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น
- ✓ อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน
- อื่น ๆ โปรดระบุ.....

2.3 การขายและรายได้

2.3.1 ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านเคยสร้างรายได้จากการจำหน่ายได้แล้วหรือไม่?

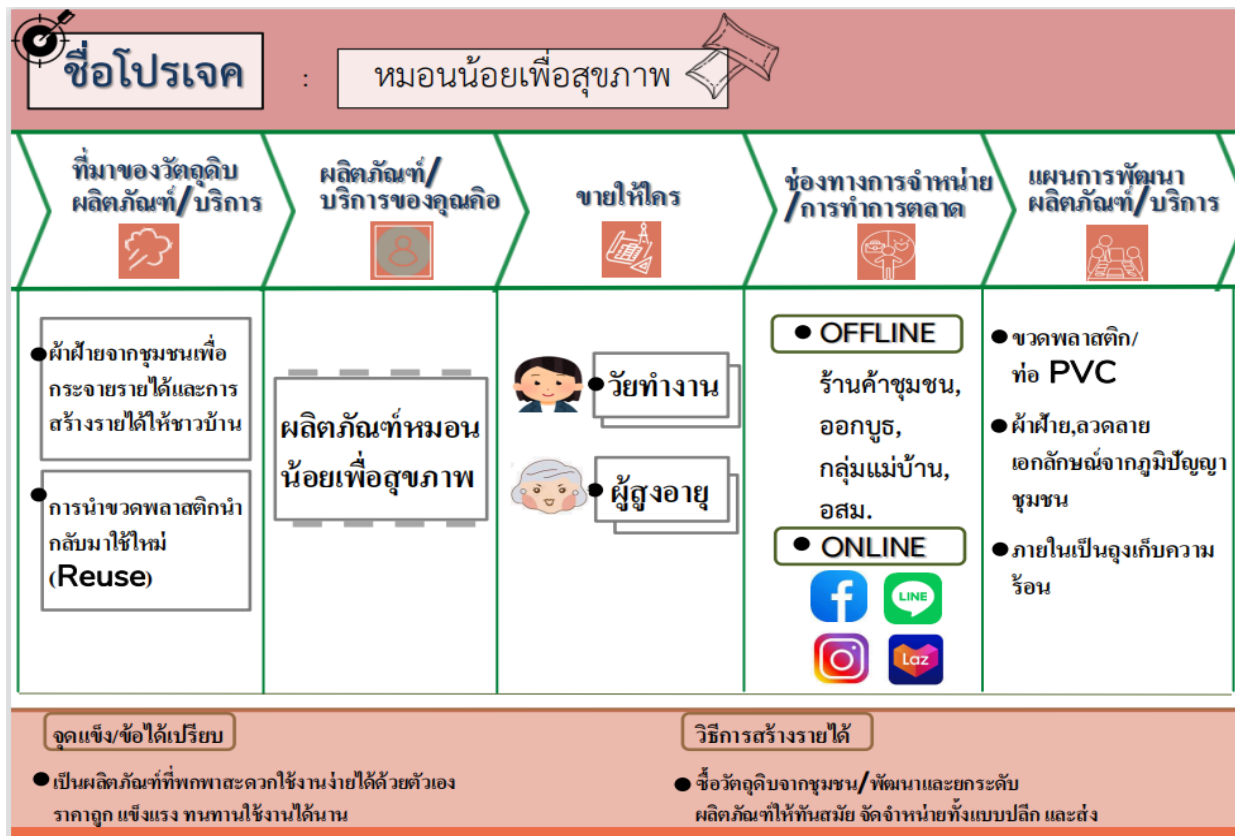
- สร้าง
- ✓ ไม่สร้าง

2.3.2 ท่านคาดหวังรายได้ต่อเดือน เดือนละกี่บาท?

- ✓ 0-50,000 บาท
- 50,001-100,000 บาท
- 100,001-500,000 บาท
- 500,001-1,000,000 บาท
- >1,000,000 บาท

ส่วนที่ 3 แผนธุรกิจ

3.1 ให้ท่านอธิบายแผนธุรกิจของทีมท่านพอสังเขปพร้อมแนบ Link



<https://drive.google.com/file/d/1u6PpOCVPkZN-F5jH6FudXJg0Mir73bzQ/view?usp=sharing>

3.2 การสร้างรายได้ของธุรกิจของท่าน

3.2.1 วิธีการสร้างรายได้จากสินค้า/บริการของท่าน (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

- เก็บค่าบริการ/สินค้าที่ให้ลูกค้าใช้อย่างต่อเนื่อง (Subscription Model)
- ขายแพคเกจบริการ
- จำหน่ายวัตถุดิบ
- ซื้อมาขายไป
- ✓ ผลิตสินค้า และจัดจำหน่าย

3.3 ธุรกิจของท่านมีช่องทางการจัดจำหน่ายและบริการของท่าน

3.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่าย

- ✓ ออนไลน์ Facebook , Line , Instagram
- ✓ ออฟไลน์ ร้านนวดสปา , ร้านค้าในชุมชน , กลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ส่วนที่ 4 การพัฒนาสินค้าและบริการ

4.1 โปรดระบุวัตถุประสงค์การพัฒนาสินค้า และบริการของท่าน

- ออกแบบสินค้า/บริการใหม่
- ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่
- ✓ พัฒนาสินค้า/บริการให้มีมูลค่าสูง

4.2 เป้าหมายการพัฒนาสินค้า และบริการของท่านคืออะไร

- ได้สินค้า/บริการใหม่
- ✓ ได้สินค้า/บริการที่มีบรรจุภัณฑ์ใหม่
- ✓ ได้นำสินค้า/บริการที่จำหน่ายออนไลน์ได้
- ได้สินค้า/บริการที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน
- อื่น ๆ (โปรดระบุ)

4.3 โปรดระบุเทคโนโลยี หรือนวัตกรรมที่ท่านใช้มา 3 ข้อ

1. ใช้เทคโนโลยีหรือนวัตกรรมเพิ่มความร้อนเข้าไปในผลิตภัณฑ์หมอนน้อยเพื่อสุขภาพ เช่น ถูงเก็บความร้อนหรือเมล็ดเก็บความร้อน เป็นต้น
2. ใช้เครื่องจักรตัดเย็บที่ทันสมัย
3. ใช้เทคโนโลยีในการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายโดยใช้ตลาดดิจิทัล

4.4 โปรดอธิบายหลักการและขั้นตอนการพัฒนาของสินค้าและบริการของท่านพอสังเขป

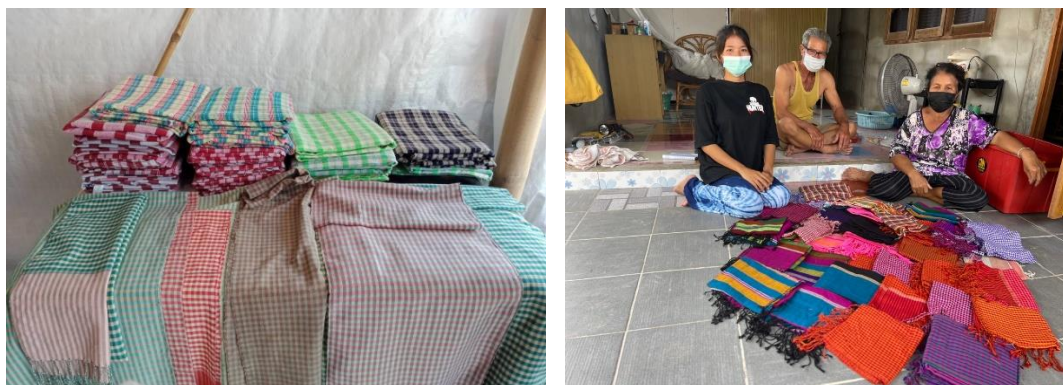
1. รับซื้อขวดพลาสติกจากชาวบ้านในชุมชน



2. นำขวดพลาสติกมา Reuse เพื่อนำไปใช้ขึ้นรูปในการผลิตหมอนน้อยเพื่อสุขภาพ



3. รับซื้อผ้าขาวม้าในชุมชนกลุ่มทอผ้า



4. นำผ้าขาวม้ามาแปรรูปในการห่อหุ้มผลิตภัณฑ์ให้ดูสวยงามและทันสมัยตรงต่อความต้องการของตลาด



4.5 ท่านใช้งบประมาณในการดำเนินการพัฒนาสินค้าและบริการกี่บาท

- น้อยกว่า 50,000
- 50,000-100,000
- 100,000-150,000
- มากกว่า 150,000

ส่วนที่ 5 ผลสำเร็จของการพัฒนาสินค้าและบริการ

5.1 การพัฒนาสินค้าและบริการของท่านมีความก้าวหน้ากี่เปอร์เซ็นต์

- <50%
- 50-70%
- 71-80%
- 81-90%
- 90%

5.2 ให้ท่านอธิบายรายละเอียดความก้าวหน้าของงานพอสั่งเซป (แบบรูปภาพผ่านไฟล์หรือภาพถ่ายประกอบ)



5.3 ได้รับการรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการด้านใด

ยังไม่มีการพัฒนาการรับรองมาตรฐานสินค้า

ส่วนที่ 6 ผลกระทบทางเศรษฐกิจ

6.1 ยอดขายต่อเดือน (บาท)	10,000
6.2 ต้นทุนการผลิตสินค้า/บริการ (บาท)	4,000
6.3 กำไรสุทธิ (บาท)	6,000
6.4 ROI (%)	8

ส่วนที่ 7 ผลกระทบทางสังคม

ธุรกิจของท่านสร้างผลกระทบทางสังคมอะไรบ้าง

7.1 จำนวนคนที่ถูกจ้างงานก่อนทำโครงการ (คน)	5
7.2 จำนวนคนที่ถูกจ้างงานหลังทำโครงการ (คน)	4
7.3 รายได้เดือนของทุกคนรวมกันก่อนทำโครงการ (บาท)	2,500
7.4 รายได้ต่อเดือนของทุกคนรวมกันหลังทำโครงการ (บาท)	5,000
7.5 ลดค่าใช้จ่ายด้านการจัดการสิ่งแวดล้อมต่อเดือน (บาท)	3,000
7.6 SROI (%)	12

แบบฟอร์ม C-06 รายงานฉบับสมบูรณ์ (ผลิตภัณฑ์ชั้นที่ 2)

ส่วนที่ 1 ข้อมูลโครงการ

1.1 ชื่อทีม U2T ตำบลหนองตาตใหญ่

ส่วนที่ 2 รายละเอียดสินค้าและบริการ

1.1 รายละเอียดสินค้า/บริการ

ชื่อยี่ห้อ (Brand)	ถุงหอมสมุนไพรไพล่ยุ่ง
ประเภทธุรกิจท่านตรงกับข้อใดมากที่สุด (เลือกได้ 3 ข้อ)	<ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> กระเป๋า <input type="radio"/> ก๊อ้งและโดรน <input type="radio"/> การท่องเที่ยวและกิจกรรม <input type="radio"/> เกมและอุปกรณ์เสริม <input type="radio"/> คอมพิวเตอร์ <input type="radio"/> เครื่องเขียน <input checked="" type="radio"/> เครื่องใช้ และอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน <input type="radio"/> เครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้าน <input type="radio"/> เครื่องประดับ <input type="radio"/> เครื่องเสียง <input type="radio"/> ดนตรี งานอดิเรกและของสะสม <input type="radio"/> ดิลโก้ตัว <input type="radio"/> ตัวและบัตรกำนัล <input type="radio"/> นาฬิกา <input type="radio"/> ผลิตภัณฑ์บำรุงและเสริมความงาม <input type="radio"/> ผลิตภัณฑ์สัตว์เลี้ยง <input type="radio"/> มือถือและอุปกรณ์เสริม <input type="radio"/> แม่และเด็ก <input type="radio"/> รถมอเตอร์ไซด์ <input type="radio"/> รถยนต์ <input type="radio"/> รองเท้า <input type="radio"/> สัตว์เลี้ยง <input checked="" type="radio"/> สุขภาพ <input type="radio"/> เสื้อผ้า <input type="radio"/> หนังสือและนิตยสาร <input type="radio"/> อาหารและเครื่องดื่ม

	○ อื่น ๆ โปรดระบุ.....
--	------------------------

2.2 การสร้างคุณค่าให้กับชุมชน

2.2.1 ให้ท่านระบุว่าผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร (เลือกได้หลายข้อ)

- คิดค้นกระบวนการทำงานที่ง่ายขึ้น
- ใช้ผลผลิตทางการเกษตรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
- เพิ่มมูลค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
- มีสุขภาพดีขึ้น ลดโอกาสเกิดการเจ็บป่วย
- ลดขยะ/การนำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ [Reduce/Reuse/Recycle]
- ลดเวลาในการสร้างผลผลิตเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า/บริการ
- ส่งเสริมและสนับสนุนการท่องเที่ยวชุมชน
- สร้างความรู้ให้ชุมชน
- สร้างงานสร้างอาชีพ
- สร้างนวัตกรรมใหม่ให้กับผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/บริการ
- สร้างรายได้ให้ชุมชน
- อนุรักษ์และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น
- อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน
- อื่น ๆ โปรดระบุ.....

2.3 การขายและรายได้

2.3.1 ผลิตภัณฑ์/บริการของท่านเคยสร้างรายได้จากการจำหน่ายได้แล้วหรือไม่?

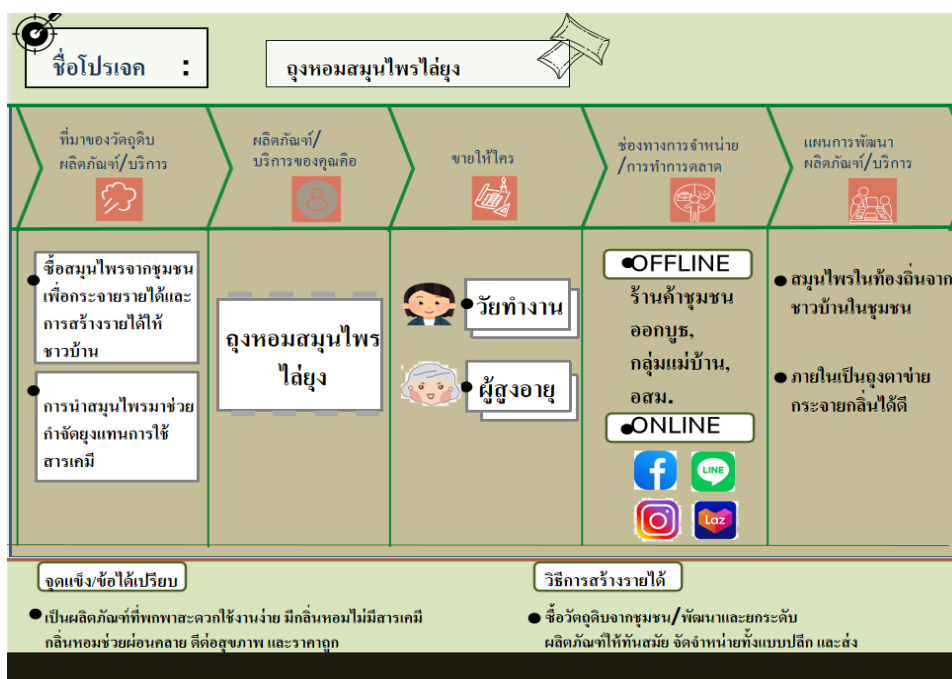
- สร้าง
- ไม่สร้าง

2.3.2 ท่านคาดหวังรายได้ต่อเดือน เดือนละกี่บาท?

- 0-50,000 บาท
- 50,001-100,000 บาท
- 100,001-500,000 บาท
- 500,001-1,000,000 บาท
- >1,000,000 บาท

ส่วนที่ 3 แผนธุรกิจ

3.1 ให้ท่านอธิบายแผนธุรกิจของทีมท่านพอสังเขปพร้อมแนบ Link



<https://docs.google.com/presentation/d/1s2w7cglesxPR-45Llw->

[mu4sDWsL3EfqP/edit?usp=sharing&ouid=118131145916322149163&rtppof=true&sd=true](https://docs.google.com/presentation/d/1s2w7cglesxPR-45Llw-mu4sDWsL3EfqP/edit?usp=sharing&ouid=118131145916322149163&rtppof=true&sd=true)

3.2 การสร้างรายได้ของธุรกิจของท่าน

3.2.1 วิธีการสร้างรายได้จากสินค้า/บริการของท่าน (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

- เก็บค่าบริการ/สินค้าที่ให้ลูกค้าใช้อย่างต่อเนื่อง (Subscription Model)
- ขายแพคเกจบริการ
- จำหน่ายวัตถุดิบ
- ซื้อมาขายไป
- ✓ ผลิตสินค้า และจัดจำหน่าย

3.3 ธุรกิจของท่านมีช่องทางการจัดจำหน่ายและบริการของท่าน

3.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่าย

- ✓ ออนไลน์ Facebook , Line , Instagram
- ✓ ออฟไลน์ ร้านนวดสปา , ร้านค้าในชุมชน , กลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ส่วนที่ 4 การพัฒนาสินค้าและบริการ

4.1 โปรดระบุวัตถุประสงค์ประสงค์การพัฒนาสินค้า และบริการของท่าน

- ออกแบบสินค้า/บริการใหม่
- ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่
- พัฒนาสินค้า/บริการให้มีมูลค่าสูง

4.2 เป้าหมายการพัฒนาสินค้า และบริการของท่านคืออะไร

- ได้สินค้า/บริการใหม่
- ได้สินค้า/บริการที่มีบรรจุภัณฑ์ใหม่
- ได้นำสินค้า/บริการที่จำหน่ายออนไลน์ได้
- ได้สินค้า/บริการที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน
- อื่น ๆ (โปรดระบุ)

4.3 โปรดระบุเทคโนโลยี หรือนวัตกรรมที่ท่านใช้มา 3 ข้อ

1. เครื่องทันสมัยไพร
2. เครื่องอบสมุนไพร
3. เทคโนโลยีในการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายโดยใช้ตลาดดิจิทัล

4.4 โปรดอธิบายหลักการและขั้นตอนการพัฒนาของสินค้าและบริการของท่านพอสังเขป

1. รับซื้อสมุนไพรจากชาวบ้านในชุมชน



2. นำสมุนไพรมาหั่นเป็นชิ้นเล็ก ๆ และตากแดดให้แห้ง



3. นำสมุนไพรที่ได้มาผสมกับ การบูร พิมเสน น้ำมันยูคาลิปตัส และน้ำมันตะไคร้หอม



4. นำมาผลิตลงบรรจุภัณฑ์เป็นถุงหอมสมุนไพร



4.5 ท่านใช้งบประมาณในการดำเนินการพัฒนาสินค้าและบริการที่บาท

- ✓ น้อยกว่า 50,000
- 50,000-100,000
- 100,000-150,000
- มากกว่า 150,000

ส่วนที่ 5 ผลสำเร็จของการพัฒนาสินค้าและบริการ

5.1 การพัฒนาสินค้าและบริการของท่านมีความก้าวหน้ากี่เปอร์เซ็นต์

- <50%
- 50-70%
- ✓ 71-80%
- 81-90%
- 90%

5.2 ให้ท่านอธิบายรายละเอียดความก้าวหน้าของงานพอสังเขป (แนบรูปภาพผ่านไฟล์หรือภาพถ่ายประกอบ)



5.3 ได้รับการรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการด้านใด

ยังไม่มีการพัฒนาการรับรองมาตรฐานสินค้า

ส่วนที่ 6 ผลกระทบทางเศรษฐกิจ

6.1 ยอดขายต่อเดือน (บาท)	5,000
6.2 ต้นทุนการผลิตสินค้า/บริการ (บาท)	1,000
6.3 กำไรสุทธิ (บาท)	4,000
6.4 ROI (%)	7

ส่วนที่ 7 ผลกระทบทางสังคม

ธุรกิจของท่านสร้างผลกระทบทางสังคมอะไรบ้าง

7.1 จำนวนคนที่ถูกจ้างงานก่อนทำโครงการ (คน)	4
7.2 จำนวนคนที่ถูกจ้างงานหลังทำโครงการ (คน)	3
7.3 รายได้เดือนของทุกคนรวมกันก่อนทำโครงการ (บาท)	1,000
7.4 รายได้ต่อเดือนของทุกคนรวมกันหลังทำโครงการ (บาท)	2,500
7.5 ลดค่าใช้จ่ายด้านการจัดการสิ่งแวดล้อมต่อเดือน (บาท)	2,000
7.6 SROI (%)	46

5. Success Case (ชื่อ/รูปภาพผลิตภัณฑ์ที่ Success)

ผลิตภัณฑ์ที่ 1 หมอนน้อยเพื่อสุขภาพ



ผลิตภัณฑ์ที่ 2 ถูงหอมสมุนไพรไล่ยุง



6. ปัญหาอุปสรรค/แนวทางแก้ไข

ปัญหาและอุปสรรค (ภาพรวม)

1. ปัญหาสถานการณ์โควิด ที่ยังระบาดอย่างต่อเนื่อง ทั้งในพื้นที่และจังหวัดทำให้เป็นปัญหาและอุปสรรคในการลงพื้นที่จัดกิจกรรม
2. ปัญหาเรื่องเวลาในการจัดกิจกรรมระหว่างผู้จัดกิจกรรมและผู้เข้าร่วมกิจกรรมเนื่องจากวันเวลาที่สะดวกไม่เหมาะสมกัน
3. ปัญหามาตรการเรื่องการจัดกิจกรรมในสถานการณ์โควิดเรื่องการจำกัดจำนวนคนเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ

แนวทางการแก้ไขปัญหา

1. ปัญหามาตรการโควิด การจัดกิจกรรม โดยการลดจำนวนคนตามมาตรการของจังหวัด และแบ่งกลุ่ม ในการจัดกิจกรรม เพิ่มจำนวนวัน เพื่อให้กระจายคนเข้าร่วมกิจกรรม
2. ปัญหาด้านสภาพอากาศ โดยการปรับรูปแบบกิจกรรมให้เหมาะสม และสามารถปฏิบัติได้จริงใน พื้นที่ที่จำกัด

7. ข้อเสนอแนะสำหรับการพัฒนาโครงการ ฯ ในปีถัดไป

1. การดำเนินการจัดตั้งสมาชิกกลุ่มโครงการดูแลสุขภาพสมุนไพรไร้ยุ่ง และสมาชิกกลุ่มโครงการเกี่ยวกับสุขภาพ (หมอนน้อยเพื่อสุขภาพ)
2. ดำเนินการปรึกษาหารือผู้บริหารตำบล เพื่อนำเข้ากิจกรรมและโครงการ ให้อยู่ในแผนพัฒนาตำบล หรือมีงบประมาณสนับสนุนจากท้องถิ่น
3. การหาภาคีเครือข่าย ในการเข้าไปร่วมพัฒนาในพื้นที่ ทั้งในระดับอำเภอและระดับจังหวัด

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก ภาพกิจกรรมลงพื้นที่ชุมชน





ภาคผนวก ข ช่องทางการติดต่อสื่อสารของตำบล

1. ช่องทางการติดต่อสื่อสารของตำบล : Page Facebook



1. ช่องทางการติดต่อสื่อสารของตำบล : Instagram



ภาคผนวก ค รายชื่อสมาชิกในทีมตำบลบัณฑิตจบใหม่/ประชาชน

1. รายชื่อสมาชิกในทีมตำบลบัณฑิตจบใหม่

1. นางสาวสุพรรณษา ยามา
2. นางสาวเบญจวรรณ ศรีบุญเรือง
3. นางสาวพรพิมล วิเศษธร
4. นางสาวมลธิชา จันทร์รอด

2. รายชื่อสมาชิกในทีมตำบลประชาชน

1. นายศุภะไฉญ์ คะเนนอก
2. นางสาวสุกานดา คำภีรา
3. นางสาวนันทิดา รอบคอบ
4. นายณัฐพงษ์ แสนศรี

องค์ความรู้ที่เกิดจากการจัดกิจกรรม

ตำบลหนองตาตใหญ่ อำเภอสีดา จังหวัดนครราชสีมา

หมอนน้อยเพื่อสุขภาพ

วัตถุประสงค์การพัฒนาผลิตภัณฑ์

- ออกแบบสินค้า/บริการใหม่,
- ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่,
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์, การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

แผนธุรกิจ The Business Model Canvas

ผู้ร่วมงานหลัก (Key Partners) <ul style="list-style-type: none"> • กลุ่มแม่บ้าน, อสม. • ผู้นำชุมชน • อบต. • มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา 	คุณค่าของสินค้าและบริการ (Value Proposition) <ul style="list-style-type: none"> • สินค้ามีคุณภาพ • มีหลากหลายลวดลาย • ใช้งานได้นานคงทน • มีวิธีการใช้งานที่ถูกต้อง • มีการนำวัสดุเหลือใช้มาใช้ให้เกิดประโยชน์ • มีการออกแบบรูปทรงผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสม 	ช่องทางเข้าถึงลูกค้า (Channels) <ul style="list-style-type: none"> • สื่อออนไลน์ต่าง ๆ • ออฟไลน์ กลุ่มแม่บ้าน, ร้านค้าชุมชน, ออกบูธ 	ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships) <ul style="list-style-type: none"> • บริการอย่างซื่อสัตย์ • สินค้าตอบใจทรงการใช้งาน • เพิ่มช่องทางการติดต่อหลังการขาย • จัดโปรโมชั่น • มีสินค้าตัวอย่าง
กลุ่มลูกค้า (Customer Segments) <ol style="list-style-type: none"> 1. ผู้สูงอายุ 2. วัยทำงาน 3. ร้านนอน 	กิจกรรมหลักของเรา (Key Activities) <ul style="list-style-type: none"> • ออกแบบรูปทรงของผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมต่อการใช้งาน • จัดอบรมวิธีการทำและการใช้ประโยชน์ 	รายจ่าย (Cost Structure) <ul style="list-style-type: none"> • ค่าใช้จ่ายด้านวัสดุอุปกรณ์ • ค่าใช้จ่ายด้านการขนส่ง • ค่าใช้จ่ายในการคิดเขียน • ค่าแรงงาน • ค่าประชาสัมพันธ์ • ค่าไฟ • ค่าบรรจุภัณฑ์ • ค่าเครื่องจักร • ค่าโฆษณา 	รายได้ (Revenue Streams) <ul style="list-style-type: none"> • กำไร (ราคาขาย 399 บาท/ชิ้น) • ขายคิดเบรนต์/ขายส่ง



กิจกรรมการพัฒนาผลิตภัณฑ์

- การพัฒนาและเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์หมอนน้อยเพื่อสุขภาพ
 - 
 - 
 - 
- ส่งเสริมการขายและการทำการตลาดออนไลน์และการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่สร้างสรรค์
 - 
 - 
 - 
- การสรุปโครงการถอดบทเรียนและคืนข้อมูลสู่ชุมชน
 - 
 - 
 - 

ผลสำเร็จด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์

- ยกระดับผลิตภัณฑ์โดยการออกแบบกับบรรจุภัณฑ์ใหม่เพิ่มช่องทางการขายและยอดขาย
- ผลสำเร็จด้านอื่น ๆ
 1. การจ้างงาน เกิดการจ้างงานในพื้นที่จำนวน 8 คน
 2. ภาครี้อย่าง/การมีส่วนร่วมจากหน่วยงาน
 - องค์การบริหารส่วนตำบลหนองตาตใหญ่
 - กศน.ตำบลหนองตาตใหญ่
 - รพ.สต.หนองจะบก
 - ศูนย์ส่งเสริมพัฒนาประชากรปีโตยและการเลือกตั้งตำบลหนองตาตใหญ่
 3. การยกระดับเศรษฐกิจและสังคมด้วยเศรษฐกิจ BCG
 - การพัฒนาสัมมาชีพ การยกระดับผลิตภัณฑ์ประเภทผ้า
 - การพัฒนาคุณภาพชีวิตและส่งเสริมอาชีพชาวบ้านในชุมชน
 - การขับเคลื่อนเศรษฐกิจควบคู่กับการรักษาสิ่งแวดล้อม (Reuse)

ผลกระทบทางเศรษฐกิจ

1. รายได้
 - ยอดขาย 10,000 ต่อเดือน
 - ต้นทุนการผลิตสินค้า/บริการ 4,000 (บาท)
 - กำไรสุทธิ 6,000 (บาท)
 - ร้อยละรายได้ที่เพิ่มขึ้น 35 %

ช่องทางการจัดจำหน่าย

facebook   LINE@

- ข้อเสนอแนะ**
- ควรมีการกำหนดเป้าหมายของงานที่ชัดเจนเพื่อให้ผู้ปฏิบัติงานเข้าใจตรงกัน
 - ควรมีการขยายเวลาให้เหมาะสมกับงานที่มอบหมาย

ผลกระทบทางสังคม

ผลิตภัณฑ์/บริการสร้างคุณค่าให้กับชุมชนโดยทำให้ชุมชนมีอาชีพเสริมเพิ่มรายได้และมีคุณภาพชีวิตดีขึ้นและลดความเหลื่อมล้ำด้านรายได้ของคนในชุมชนสามารถพึ่งพาตนเองได้

ตำบลหนองตาดใหญ่ อำเภอสีดา จังหวัดนครราชสีมา

ถุงห่อผสมสมุนไพรไล่ยุง



วัตถุประสงค์การพัฒนาผลิตภัณฑ์

- ออกแบบสินค้า/บริการใหม่,
- ออกแบบและพัฒนามรรฐภัณฑ์ใหม่,
- การพัฒนามรรฐภัณฑ์, การพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูง

แผนธุรกิจ The Business Model Canvas



ผู้ร่วมงานหลัก (Key Partners) <ul style="list-style-type: none"> • กลุ่มแม่บ้าน, อสม. • วพ.สค. • ผู้นำชุมชน • ผู้รับจ้างงาน • อบต. • มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา 	คุณค่าของสินค้าและบริการ (Value Proposition) <ul style="list-style-type: none"> • ลดการใช้สารเคมี • เพิ่มรายได้ให้ชุมชน • ราคาไม่แพง • วัสดุดีผสมสมุนไพรอินทรีย์ • สนับสนุนการใช้สมุนไพรพื้นบ้าน • เพิ่มวัสดุดีใหม่ ๆ เช่น ไบโอยูคาลิปตัส 	ช่องทางเข้าถึงลูกค้า (Channels) <ul style="list-style-type: none"> • สื่อออนไลน์ต่าง ๆ Facebook Line • ออฟไลน์ กลุ่มแม่บ้าน, ร้านค้าชุมชน, ออกบูธ 	ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships) <ul style="list-style-type: none"> • บริการอย่างใกล้ชิด • จัดโปรโมชั่น • สันทัดตอบโจทก์การใช้งาน • มีสินค้าตัวอย่าง • เพิ่มช่องทางติดต่อหลังการขาย
กลุ่มลูกค้า (Customer Segments) 1. วิทยากร 2. โรงเรียน, วิทยาลัย	กิจกรรมหลักของเรา (Key Activities) • การสร้างแพลตฟอร์มในการจำหน่ายสินค้า Facebook, Line	รายจ่าย (Cost Structure) <ul style="list-style-type: none"> • ค่าใช้จ่ายด้านวัสดุอุปกรณ์วัสดุดี • ค่าใช้จ่ายด้านการขนส่ง • ค่าแรงงาน • ค่าประชาสัมพันธ์ • ค่าไฟ • ค่าบรรจุภัณฑ์ • ค่าโฆษณา 	รายรับ (Revenue Streams) <ul style="list-style-type: none"> • กำไร (ราคาขาย 25 บาท/ชิ้น) • ขายดีเบรนส์/ขายส่ง
ทรัพยากรหลัก (Key Resources) <ul style="list-style-type: none"> • เงินทุน • วัสดุอุปกรณ์ • ผู้รับจ้างงาน 	กิจกรรมหลักของเรา (Key Activities) • พัฒนาศูนย์การผลิตสมุนไพรไล่ยุงให้แตกต่างจากท้องตลาด		



กิจกรรมการพัฒนาผลิตภัณฑ์

- การพัฒนาและเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ถุงห่อผสมสมุนไพรไล่ยุง
- ส่งเสริมการขายและการทำการตลาดออนไลน์และการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่สร้างสรรค์
- การสรุปโครงการถอดบทเรียนและคืนข้อมูลสู่ชุมชน



ผลสำเร็จด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์

พัฒนาสินค้าหรือยกระดับผลิตภัณฑ์โดยทำบรรจุภัณฑ์ใหม่ เพิ่มช่องทางการขายและยอดขาย

ผลสำเร็จด้านอื่น ๆ

1. การจ้างงาน เกิดการจ้างงานในพื้นที่จำนวน 8 คน
2. ภาคิเครือข่าย/การมีส่วนร่วมจากหน่วยงาน
 - องค์กรบริหารส่วนตำบลหนองตาดใหญ่
 - กศน.ตำบลหนองตาดใหญ่
 - รพ.สค.หนองจะบก
 - ศูนย์ส่งเสริมพัฒนาประชาธิปไตยและการเลือกตั้งตำบลหนองตาดใหญ่
3. การยกระดับเศรษฐกิจและสังคมด้วยเศรษฐกิจ BCG
 - การพัฒนาสัมมาชีพและยกระดับผลิตภัณฑ์พืชสมุนไพร
 - การพัฒนาคุณภาพชีวิตและส่งเสริมอาชีพชาวบ้านในชุมชน
 - การขับเคลื่อนเศรษฐกิจควบคู่กับการรักษาสังแวดล้อม

ผลกระทบทางเศรษฐกิจ

1. รายได้
 - ยอดขาย 5,000 ต่อเดือน
 - ต้นทุนการผลิตสินค้า/บริการ 1,000 (บาท)
 - กำไรสุทธิ 4,000 (บาท)
 - ร้อยละรายได้ที่เพิ่มขึ้น 46 %

ผลกระทบทางสังคม

ผลิตภัณฑ์/บริการสร้างคุณค่าให้กับชุมชนโดยทำให้ชุมชนมีอาชีพเสริมเพิ่มรายได้ และมีคุณภาพชีวิตดีขึ้นและลดความเหลื่อมล้ำด้านรายได้ของคนในชุมชนสามารถพึ่งพาตนเองได้

ช่องทางการจัดจำหน่าย



ข้อเสนอแนะ

- ควรมีการกำหนดเป้าหมายของงานที่ชัดเจนเพื่อให้ผู้ปฏิบัติงานเข้าใจตรงกัน
- ควรมีการขายเวลาที่เหมาะสมกับงานที่มอบหมาย

ผู้รับผิดชอบ ดร.ชุติมา เปลื้องกลาง (ผู้จัดการตำบล) นายยุกรณา ตอสกุล (เลขานุการตำบล)

เบอร์โทรศัพท์ 081-063-2909, 094-369-2556

หน่วยงาน ศูนย์วิทยาศาสตร์ คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา