



รายงาน

สรุปผลการดำเนินงาน

โครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG
(U2T for BCG)

ตำบลโคกตูม อำเภอเมือง จังหวัดลพบุรี



มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

คำนำ

สมาชิก U2T for BCG ตำบลโคกตูม อำเภอเมือง จังหวัดลพบุรี ได้จัดทำรายงานผลการดำเนินงานโครงการยกระดับเศรษฐกิจและสังคมรายตำบลแบบบูรณาการ (U2T) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อรวบรวมข้อมูลสรุปผลการดำเนินกิจกรรมการดำเนินงานในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา มีการดำเนินกิจกรรมหลายรูปแบบ เช่น การออกแบบและสร้างอัตลักษณ์ของตำบล การพัฒนาสินค้า การส่งเสริมและพัฒนาอาชีพ เป็นต้น ซึ่งจากการดำเนินงานดังกล่าว ส่งผลให้เกิดความเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่ดียิ่งขึ้นแก่ชุมชน ประชาชนชนมีรายได้ และแนวทางการสร้างรายได้เพิ่มมากขึ้น ชุมชนเกิดการพัฒนา และการประยุกต์ใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ในชุมชนอย่างสร้างสรรค์ ซึ่งเป็นรากฐานของการพัฒนาให้ชุมชนอยู่ดี กินดี มีความสุขอย่างเข้มแข็งและยั่งยืน

บทสรุป

1. สรุปภาพรวมกิจกรรมที่กิจกรรมในการพัฒนา ส่งเสริม และผลักดันผลิตภัณฑ์และบริการ BCG ของชุมชน

จากกิจกรรมการพัฒนา ส่งเสริม และผลักดันผลิตภัณฑ์และบริการ BCG ของชุมชนตำบลโคกตูม ทำให้ชุมชนมีสินค้าที่เป็นที่รู้จักมากขึ้น สมาชิกชุมชนสามารถสร้างรายได้จากการขายวัตถุดิบของเมี่ยงกลีบบัว มีการรวมกลุ่มเพื่อผลิตสินค้ามากขึ้น รวมไปถึงชุมชนได้รับความรู้ในการค้าขายสินค้าในระบบออนไลน์เพื่อเป็นช่องทางในการจำหน่ายสินค้าในอีกรูปแบบหนึ่ง โดยเมี่ยงกลีบบัวมีการจัดจำหน่ายจำนวน 80 กล่องต่อเดือน มีรายรวมต่อเดือนประมาณ 6,400 บาท และมีการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทาง Facebook และ Line

จากกิจกรรมการพัฒนา ส่งเสริม และผลักดันผลิตภัณฑ์และบริการ BCG ของชุมชนตำบลโคกตูม ในส่วนของบ้านดินมดแดง ทำให้บ้านดินมดแดงเป็นที่รู้จักมากขึ้น ทั้งในด้านของการเป็นแหล่งเรียนรู้ และในด้านของสินค้าที่จัดจำหน่าย นอกจากบ้านดินมดแดงจะสร้างรายได้ให้กับตนเองแล้ว ยังสร้างรายได้ให้แก่คนในชุมชน ด้วยการนำสินค้าที่ผลิตโดยประชาชนในชุมชนเข้ามาขายด้วย เมื่อมีการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทาง Shopee ทำให้มียอดขายเพิ่มขึ้นถึง 2% ต่อเดือน และนอกจากนี้ยังมีการประชาสัมพันธ์กิจกรรมการเรียนรู้ต่าง ๆ และสินค้าชุมชนผ่านทางเพจ Facebook “บ้านดินมดแดง” อีกด้วย

2. การวัดผลกระทบเชิงเศรษฐกิจ แนวทางการวิเคราะห์ผลกระทบเชิงเศรษฐกิจ

การวิเคราะห์ผลกระทบเชิงเศรษฐกิจโดยชี้วัดจากรายได้ที่เพิ่มขึ้นจากเดิมไม่น้อยกว่า ร้อยละ 10 ของกลุ่มเป้าหมายในภาพรวม ดังต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์ชุมชน

1. เมี่ยงกลีบบัว

กรณีที่ 1 เพิ่มรายได้

$$\frac{(10000 - 6000) \times 100}{6000} = 67$$

2. บ้านดินมดแดง

กรณีที่ 1 เพิ่มรายได้

$$\frac{(29600 - 18000) \times 100}{18000} = 64$$

สารบัญ

หัวข้อ	หน้า
1. ข้อมูลทั่วไป	
1.1 หลักการและเหตุผล/วัตถุประสงค์/ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ/ระยะเวลาดำเนินการ	1
1.2 พื้นที่ดำเนินโครงการ/จำนวนหมู่บ้านที่ดำเนินการ	2
1.3 ผลลัพธ์ (Out put) ที่เกิดขึ้น	2
1.4 ผลผลิต (Out Come) ที่เกิดขึ้น	2
1.5 ระยะเวลาดำเนินการ	2
2. ปฏิทินการดำเนินงาน	3
3. ผลการดำเนินโครงการ	5
3.1 กิจกรรมในการพัฒนา ส่งเสริม และผลักดันผลิตภัณฑ์และบริการ BCG ของชุมชน - จำนวนผลิตภัณฑ์/สินค้าบริการที่เกิดขึ้น - ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นก่อน/หลังการดำเนินโครงการ	5
3.2 สรุปรายการการบันทึกข้อมูล CBD จำนวน 10 หัวข้อ ในพื้นที่	11
4. ผู้รับจ้างงานได้รับการพัฒนาหลักสูตร/ทักษะ	14
5. รายงาน C01-C06 จากระบบ PBM	16
6. การทำงาน ECT-WEEK	58
7. ปัญหาและอุปสรรค	58
ภาคผนวก	59
ภาคผนวก ก ภาพกิจกรรมลงพื้นที่ชุมชน	60
ภาคผนวก ข ช่องทางการติดต่อสื่อสารของตำบลเช่น Facebook , YouTube	62
ภาคผนวก ค รายชื่อสมาชิกในทีมตำบลบัณฑิตจบใหม่/ประชาชน	64

1. ข้อมูลทั่วไป

1.1 หลักการและเหตุผล/วัตถุประสงค์/ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ/ระยะเวลาดำเนินการ

หลักการและเหตุผล

การฟื้นฟูเศรษฐกิจในระดับชุมชน ทั้งการสร้างงาน การพัฒนาอาชีพในชุมชน เพื่อให้ชุมชนสามารถพึ่งพาตัวเองได้ ตามปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง คาดว่าจะมีโครงการภายใต้ พรก.ให้อำนาจกระทรวงการคลังกู้เงินเพื่อแก้ไขปัญหา เยียวยา และฟื้นฟู เศรษฐกิจและสังคมที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ในภาครัฐจำนวนมากที่จะไป ดำเนินการในพื้นที่หรือชุมชน อาทิ เช่นโครงการด้านการเกษตรสมัยใหม่ ด้านการท่องเที่ยวและเศรษฐกิจสร้างสรรค์ การยกระดับผลิตภัณฑ์ชุมชน การท่องเที่ยวชุมชน การส่งเสริมและสนับสนุน SMEs ในพื้นที่

วัตถุประสงค์

เพื่อให้เกิดการบูรณาการในพื้นที่นั้นเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและเป็นไปตามความต้องการของพื้นที่อย่างแท้จริง หน่วยงานในพื้นที่ทำหน้าที่ในการบูรณาการกระบวนการฟื้นฟูเศรษฐกิจและสังคมในพื้นที่อย่างเป็นระบบ (Area Base System Integrator) โดยมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒจะสามารถใช้องค์ความรู้ เทคโนโลยีและนวัตกรรมที่มีอยู่ทำงานประสานงานและ ร่วมงานกับจังหวัด องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น และหน่วยงานอื่นๆ เพื่อให้การบูรณาการนี้ยกระดับเศรษฐกิจและสังคมรายตำบลที่สามารถนำไปสู่การลดความยากจนอย่างมีเป้าหมายชัดเจน (Targeted Poverty Alleviation) โดยเกิดการจ้างงานประชาชนทั่วไป บัณฑิตจบใหม่ นักศึกษาให้มาทำงานทำฟื้นฟูเศรษฐกิจชุมชน โดยเกิดการพัฒนาทักษะในการเสริมสร้างอาชีพใหม่ในชุมชน

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

เพื่อให้เกิดการจัดทำข้อมูลขนาดใหญ่ของชุมชน (Community Big Data) และจัดทำระบบการบูรณาการโครงการต่างๆ ทำหน้าที่ในการบริการต่างๆระหว่างชุมชนหรือตำบลในพื้นที่ (Regional System Indicator) ทั้งด้านการใช้ทรัพยากรโครงการร่วมกัน การแบ่งปันองค์ความรู้และเทคโนโลยีร่วมกันรวมทั้งการเชื่อมต่อกันในคุณค่า(ValueChain)ของสินค้าและบริการเช่นการผลิตวัตถุดิบ การแปรรูปผลิตภัณฑ์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ การบริโภคสินค้าและบริการ ท่องเที่ยวที่เชื่อมต่อกันระหว่างพื้นที่ เป็นต้น และ ในระดับประเทศ กระทรวง อุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม จะร่วมกับสำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทำหน้าที่เป็น National System Indicator เพื่อทำหน้าที่ บูรณาการโครงการและข้อมูลต่างๆในภาพรวม

1.2 พื้นที่ดำเนินโครงการ/จำนวนหมู่บ้านที่ดำเนินการ (มีหมู่บ้านอะไรบ้าง ระบุรายละเอียด)

ลำดับ	กิจกรรม	ชื่อหมู่บ้าน	จำนวนกลุ่มเป้าหมาย
1	การพัฒนา สินค้าชุมชน	วิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรอ่าวห้วย ส้ม รหัสทะเบียน 1-160109/1-0018	กลุ่มคนอายุ 25-50ปี
2	ส่งเสริมการ บริการและ การท่องเที่ยว	บ้านดินมดแดง สถานที่ท่องเที่ยวใน ตำบลโคกตูม ที่อยู่ 98 ตำบลโคกตูม	สถานศึกษา องค์กรของ รัฐและเอกชนรวมถึง ประชาชนทั่วไปที่สนใจ ในศาสตร์ดินเผา
3	กิจกรรม ฝึกอบรมการ ส่งเสริมอาชีพ การทำกิมจิ	วิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรอ่าวห้วย ส้ม รหัสทะเบียน 1-160109/1-0018	กลุ่มคนอายุ 25-50ปี

1.3 ผลลัพธ์ (Out put) ที่เกิดขึ้น

- 1) ผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์มีการพัฒนา
- 2) สถานที่ท่องเที่ยวเป็นที่รู้จักมากขึ้น
- 3) เพิ่มรายได้ให้กับชาวบ้านในพื้นที่
- 4) ประชาชน นักศึกษา และบัณฑิตมีรายได้จากภาครัฐและเพิ่มประสบการณ์ในการทำงานอีกด้วย

1.4 ผลผลิต (Out Come) ที่เกิดขึ้น

- 1) พัฒนาและยกระดับสินค้า
- 2) ยกระดับการท่องเที่ยวการบริการชุมชน

1.5 ระยะเวลาดำเนินการ 3 เดือน เดือน กรกฎาคม 2565 - กันยายน 2565

2. ปฏิทินการดำเนินงาน

วัน/เดือน/ปี	รายละเอียด/แผนการดำเนินงาน	ผู้รับผิดชอบ	หมายเหตุ
4 ก.ค. 65	ประชุม เสนอผลิตภัณฑ์ของตำบล	U2Tตำบลโคกตูม	
6 ก.ค. 65	ลงพื้นที่บ้านดินมดแดง แนะนำตัว และร่วมพูดคุยสอบถามเกี่ยวกับบ้านดินมดแดง	U2Tตำบลโคกตูม	
7 ก.ค. 65	ลงพื้นที่วิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรอ่างห้วยส้ม เพื่อแนะนำตัว และร่วมพูดคุยสอบถามเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจชุมชน จากผู้นำวิสาหกิจชุมชนอ่างห้วยส้ม	U2Tตำบลโคกตูม	
9 ก.ค. 65	ยื่นแบบเสนอโครงการ C-01	U2Tตำบลโคกตูม	
11-15 ก.ค. 65	ลงพื้นที่บ้านดินมดแดง และวิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรอ่างห้วยส้ม เพื่อสอบถามปัญหา และความต้องการ และร่วมพัฒนาแผนธุรกิจร่วมกัน	U2Tตำบลโคกตูม	
16-17 ก.ค. 65	ร่วมกันออกแบบโลโก้ของบ้านดินมดแดง และเมี่ยงกลีบบัว	U2Tตำบลโคกตูม	
18 ก.ค. 65	ยื่นแผนธุรกิจ C-02	U2Tตำบลโคกตูม	
19-22 ก.ค. 65	ร่วมกันออกแบบปรับปรุงแพคเกจเมี่ยงกลีบบัว เพื่อให้มีความน่าสนใจต่อผู้บริโภคมากขึ้น	U2Tตำบลโคกตูม	
25-29 ก.ค. 65	ร่วมพูดคุยเกี่ยวกับการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าให้แก่บ้านดินมดแดง	U2Tตำบลโคกตูม	
1-3 ส.ค. 65	นำเสนอโลโก้เมี่ยงกลีบบัว แก่ผู้นำวิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรอ่างห้วยส้ม เพื่อใช้ในการติดแพคเกจเมี่ยงกลีบบัว และร่วมพูดคุยถึงแผนการพัฒนาสินค้า	U2Tตำบลโคกตูม	
4-8 ส.ค. 65	นำเสนอโลโก้บ้านดินมดแดง เพื่อใช้ในการสร้างช่องทางการจำหน่ายสินค้าออนไลน์ และร่วมพูดคุยถึงแผนการพัฒนาสินค้าและบริการของบ้านดินมดแดง ทั้งทางช่องทางออนไลน์และออฟไลน์	U2Tตำบลโคกตูม	
10 ส.ค. 65	ยื่นแผนการพัฒนาสินค้าและบริการ C-03	U2Tตำบลโคกตูม	
11-12 ส.ค. 65	ลงพื้นที่บ้านดินมดแดงเพื่อจัดหมวดหมู่สินค้า และถ่ายรูป เพื่อเตรียมนำลงขายในช่องทางออนไลน์	U2Tตำบลโคกตูม	
15-18 ส.ค. 65	ลงพื้นที่บ้านดินมดแดงเพื่อทำป้ายแจกแจงราคา และรายละเอียดของสินค้า เพื่อเตรียมนำลงขายในช่องทางออนไลน์	U2Tตำบลโคกตูม	
19-23 ส.ค. 65	นำภาพถ่าย และรายละเอียดสินค้าของบ้านดินมดแดงลงขายในช่องทางออนไลน์	U2Tตำบลโคกตูม	
24-31 ส.ค. 65	ลงพื้นที่หาข้อมูลจากผู้นำชุมชน และประชาชนในพื้นที่ เพื่อกรอกข้อมูลชุมชน CBD	U2Tตำบลโคกตูม	
5-9 ก.ย. 65	ลงพื้นที่ทำกิจกรรม ECT Week ร่วมกับ ศส.ปชต. ตำบลโคกตูม	U2Tตำบลโคกตูม	
9 ก.ย. 65	ยื่นผลการพัฒนาสินค้าและบริการ C-04	U2Tตำบลโคกตูม	

10 ก.ย. 65	กิจกรรมฝึกอบรมการส่งเสริมอาชีพการทำกิมจิ ณ วิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลผลิตการเกษตรอ่างห้วยส้ม	U2Tตำบลโคกตูม	
12-16 ก.ย. 65	ร่วมกันสรุปรายงาน ETC Week เพื่อนำส่งแก่เลขานุการ ศส.ปชต. (ครู กศน.ตำบล)	U2Tตำบลโคกตูม	
20 ก.ย. 65	ยื่นแผนนำสินค้าออกสู่ตลาด C-05	U2Tตำบลโคกตูม	
21-23 ก.ย. 65	ลงพื้นที่วิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรอ่างห้วยส้ม เพื่อติดตามผลการดำเนินกิจกรรม ที่ทาง U2T ตำบลโคกตูมได้ร่วมดำเนินการพัฒนาผลิตภัณฑ์เมี่ยงกลีบบัว	U2Tตำบลโคกตูม	
26 ก.ย. 65	ลงพื้นที่บ้านดินมดแดง เพื่ออธิบายและร่วมชี้แจงแนวทาง และวิธีการลงขายสินค้าในช่องทางออนไลน์แก่ตัวแทนจากบ้านดินมดแดงโดยละเอียด	U2Tตำบลโคกตูม	
27 ก.ย. 65	ลงพื้นที่บ้านดินมดแดง เพื่อติดตามผลการดำเนินกิจกรรม ที่ทาง U2T ตำบลโคกตูมได้นำสินค้าเข้าสู่การขายในช่องทางออนไลน์ และสาธิตการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์อีกด้วย	U2Tตำบลโคกตูม	
28-29 ก.ย. 65	ร่วมกันจัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินงานโครงการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมฐานรากหลังโควิดด้วยเศรษฐกิจ BCG (U2T for BCG)	U2Tตำบลโคกตูม	
30 ก.ย. 65	ยื่นรายงานฉบับสมบูรณ์ C-06	U2Tตำบลโคกตูม	

3. ผลการดำเนินงาน

3.1 กิจกรรมในการพัฒนา ส่งเสริม และผลักดันผลิตภัณฑ์และบริการ BCG ของชุมชน

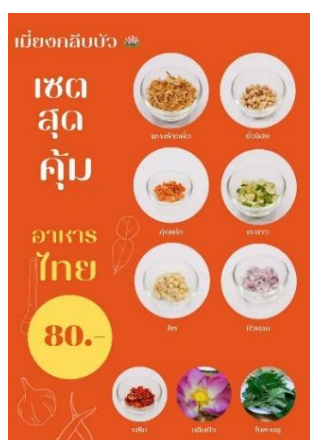
เมี่ยงกลีบบัวในชื่อสินค้าแบรนด์เมี่ยงมี๊ วิสาหกิจชุมชนอ่างห้วยส้ม ตำบลโคกตูม เป็นสินค้าจากการนำผลผลิตทางการเกษตรปลอดสารพิษที่มีอยู่ในชุมชนมาสร้างเป็นสินค้าเพื่อกระจายรายได้ให้กับคนในชุมชน โดยพัฒนาการกินเมี่ยงกับใบชะพลูเพิ่มมาเป็นการกินกับกลีบบัวหลวง เพื่อสร้างทางเลือกให้กับผู้บริโภค สามารถเลือกทานได้ตามความชอบ กิจกรรมการพัฒนา ส่งเสริม และผลักดันผลิตภัณฑ์และบริการ BCG ของชุมชน คือ การออกแบบตราสัญลักษณ์ของเมี่ยงกลีบบัวให้มีความเหมาะสมกับสินค้า โดยวางแผนออกแบบขนาด รูปร่าง สี วัสดุข้อความ ตัวอักษรของโลโก้ให้มีความน่าสนใจเพื่อจะนำมาซึ่งความสนใจของผู้บริโภค รวมไปถึงเพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์สินค้าให้เป็นที่รู้จักผ่านช่องทาง Facebook, Tiktok และ Line@ โดยการทำโปสเตอร์และวิดีโอแนะนำสินค้าให้สินค้าเป็นที่รู้จักมากขึ้น

บ้านดินมดแดงเป็นศูนย์การเรียนรู้ที่เป็นแหล่งผลิตและจำหน่ายเครื่องปั้นดินเผาอย่างครบวงจร ทั้งนี้ยังมีกิจกรรมอื่น ๆ ที่เชื่อมโยงกับวิถีชุมชนภายใต้ฐานภูมิปัญญาแบบดั้งเดิม นอกจากการเรียนรู้วิถีชุมชนผ่านกิจกรรมต่าง ๆ แล้ว บ้านดินมดแดงยังมีตลาดชุมชนที่จัดจำหน่ายสินค้าของชุมชน เนื่องด้วยบ้านดินมดแดงมีจุดมุ่งเน้นเปิดโอกาสให้กับคนในชุมชนที่ไม่มีงานทำอย่างผู้สูงอายุ ผู้ที่มีปัญหา ดิทยาเสพติด รวมถึงท้องก่อนวัยอันควร ได้มีโอกาสเข้ามาเรียนรู้และทำงาน เพื่อที่จะสามารถนำความรู้ไปต่อยอดสู่การสร้างรายได้และอาชีพ

การส่งเสริมด้านการประชาสัมพันธ์ (ช่องทาง online และ offline) และการจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์

รูปภาพผลิตภัณฑ์/บริการ/ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ทั้ง ออนไลน์และออฟไลน์

เมี่ยงกลีบบัว



บ้านดินมดแดง



บ้านดินมดแดง
12 ก.ย. · 📍

กิจกรรมวันที่ 6 กันยายน 2565 ที่เด็กจากชัยบาดาลมาทำกิจกรรมช่วยท้าวเรา ที่ศูนย์การเรียนรู้บ้านดินมดแดง ลพบุรีครับพี่น้อง

#ไข่เค็มดินสอพอง
#พองหน้าดินสอพอง
#ปั้นดินพื้นบ้าน
#หาชุมชนทรัพย์
#ติดต่อ 0815509697 อ.ตุ้ย
#ศูนย์การเรียนรู้บ้านดินมดแดงลพบุรี

*** **บ้านดินมดแดง** 21 ก.ย. · 📍

ภาพความน่ารักน่าเอ็นดูของน้องๆโรงเรียนงามมีศรีพัฒนา จังหวัดลพบุรี ในวันที่ 16 กันยายน 2565

#ปั้นดินพื้นบ้าน
#พองหน้าดินสอพอง
#พืชชาตาดิน
#ทุ่งข้าวกระบอกไม้ไผ่ (ต้องรอดเมื่อเข้าป่า)
#ศูนย์การเรียนรู้บ้านดินมดแดงลพบุรี
#ติดต่อ 0815509697 อ.ตุ้ย

บ้านดินมดแดง
5.2 พัน ถูกใจ · 1 คนกำลังติดตาม

ส่งข้อความ ถูกใจ ...

โพสต์ เกี่ยวกับ รูปภาพ ▼ การกล่าวถึง

รายละเอียด

📍 เพจ · ธุรกิจท้องถิ่น

📍 บ้านดิน มดแดง 98/2 ม. 5 อ.โคกตูม จ.ลพบุรี, Muang Lophuri, Thailand, Lop Buri





Bandinmoddang >
Active เมื่อ 3 ชั่วโมงที่แล้ว
5.0/5.0 2 ผู้ติดตาม

ร้านค้า รายการสินค้า หมวดหมู่

สินค้าแนะนำสำหรับคุณ

ร้านใหม่โปรเด็ด
50% OFF

เครื่องสำอาง สบู่ สบู่เหลว สบู่ก้อน สบู่เหลว สบู่ก้อน สบู่เหลว สบู่ก้อน

฿280

ร้านใหม่โปรเด็ด
50% OFF

กระเป๋าผ้าทำจากผ้าฝ้าย 100% สีสดใส

฿150

ร้านใหม่โปรเด็ด
50% OFF

กระเป๋าผ้าทำจากผ้าฝ้าย 100% สีสดใส

฿100

ร้านใหม่โปรเด็ด
50% OFF

กระเป๋าผ้าทำจากผ้าฝ้าย 100% สีสดใส

฿120

*สินค้าลดราคาสุดคุ้มสำหรับลูกค้า

ร้านทั้งจังหวัดและสาขา "ร้านใหม่โปรเด็ด" ไปได้ตั้งแต่ร้านที่ 1 ถึงร้านที่ 10







จำนวนผลิตภัณฑ์/สินค้าบริการที่เกิดขึ้น

ลำดับ	ชื่อ ผลิตภัณฑ์/ บริการ	จำนวนที่ผลิต	ราคา/ ขึ้น (บาท)	รายได้/เดือน (บาท)	รูปภาพตัวอย่าง
1	เมี่ยงกลีบบัว	80 กล่อง / เดือน	80	6,500	
2	บ้านดินมดแดง	50 คน / เดือน	350	17,500	

● ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นก่อน/หลังการดำเนินโครงการ

ก่อนดำเนินโครงการ		หลังดำเนินโครงการ	
เชิงเศรษฐกิจ	เชิงสังคม	เชิงเศรษฐกิจ	เชิงสังคม
เมื่องกสิบับ 1. รายได้ต่อเดือนของชุมชน 6000 บาท 2. มีช่องทางการขายหน้าร้านเพียงอย่างเดียว	1. ค้าขายสินค้าได้แค่ในชุมชนตนเอง 2. มีการรวมกลุ่มเพื่อผลิตสินค้า	1. รายได้ต่อเดือนของชุมชน 10000 บาท 2. มีช่องทางการจำหน่ายสินค้ามากขึ้น 3. เกษตรกรขายสินค้าทางการเกษตรได้มากขึ้น	1. สินค้าเป็นที่รู้จักมากขึ้น มีช่องทางการขายมากขึ้น 2. เกิดการรวมกลุ่มเพื่อผลิตสินค้ามากขึ้น
บ้านดินมดแดง 1. จำนวนผู้ถูกจ้างงาน 2 คน 2. รายได้ต่อเดือนของผู้ถูกจ้างงานทุกคน 18,000 บาท/เดือน 3. สินค้ามีช่องทางการจำหน่ายหน้าร้านเพียงอย่างเดียว	1. ผู้ที่เข้าทำร่วมทำกิจกรรมมีแค่คนในชุมชน 2. การประชาสัมพันธ์ เน้นการบอกต่อกัน ปากต่อปาก 3. สินค้าที่มีจำหน่ายได้แค่คนในชุมชน	1. จำนวนผู้ถูกจ้างงานเพิ่มขึ้นเป็น 5 คน 2. รายได้ต่อเดือนของผู้ถูกจ้างงานทุกคนเพิ่มขึ้นเป็น 45,000 บาท/เดือน 3. มีช่องทางการจำหน่ายสินค้าเพิ่มขึ้น	1. ผู้ที่ให้ความสนใจเข้าร่วมทำกิจกรรมมีหลากหลายมากขึ้น 2. มีการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์ ทำให้มีผู้สนใจมากขึ้น 3. สินค้าที่เกษตรกรนำมาฝากขายสามารถจำหน่ายได้แพร่หลายมากขึ้น

1) บรรลุเป้าหมายตามผลผลิต (Output)

เมี่ยงกลีบบัว

1. สินค้ามีความน่าสนใจ
2. สินค้าเป็นที่รู้จักมากขึ้น
3. มีช่องทางการจำหน่ายหลากหลาย

บ้านดินมดแดง

1. สินค้าและบริการมีความน่าสนใจ
2. สินค้าและบริการเป็นที่รู้จักมากขึ้น
3. มีช่องทางการประชาสัมพันธ์และการจำหน่ายหลากหลาย

2) บรรลุเป้าหมายตามผลลัพธ์ (Outcome) ดังนี้

เมี่ยงกลีบบัว

1. สินค้าได้รับการพัฒนาตราสัญลักษณ์ให้มีความน่าสนใจเป็นที่จดจำของผู้บริโภค
2. สินค้ามีช่องทางการประชาสัมพันธ์หลากหลายเป็นที่รู้จักของกลุ่มลูกค้า
3. สามารถจำหน่ายสินค้าได้หลากหลายช่องทาง คือ หน้าร้านFacebook, Line@

บ้านดินมดแดง

1. สินค้าและบริการได้รับการพัฒนาตราสัญลักษณ์ให้มีความน่าสนใจมากขึ้น
2. สินค้าและบริการมีช่องทางการประชาสัมพันธ์หลากหลาย เป็นที่รู้จักของกลุ่มลูกค้ามากขึ้น
3. สามารถจำหน่ายสินค้าได้หลากหลายช่องทาง คือ หน้าร้าน, Facebook, Shopee

3) ประโยชน์ที่ได้จากกิจกรรมนี้ ชุมชนได้อะไร (ผลสัมฤทธิ์)

เมี่ยงกลีบบัว จากการทำกิจกรรมพัฒนา ส่งเสริม และผลักดันผลิตภัณฑ์และบริการ BCG ของชุมชน ทำให้ชุมชนมีสินค้าที่เป็นที่รู้จักมากขึ้น สมาชิกชุมชนสามารถสร้างรายได้จากการขายวัตถุดิบของเมี่ยงกลีบบัว มีการรวมกลุ่มเพื่อผลิตสินค้ามากขึ้น รวมไปถึงชุมชนได้รับความรู้ในการค้าขายสินค้าในระบบออนไลน์เพื่อเป็นช่องทางการจำหน่ายสินค้าในอีกรูปแบบหนึ่ง

บ้านดินมดแดง จากการทำกิจกรรมพัฒนา ส่งเสริม และผลักดันผลิตภัณฑ์และบริการ BCG ของชุมชน ทำให้ชุมชนมีสินค้าและบริการที่เป็นที่รู้จักมากขึ้น ประชาชนในชุมชนสามารถสร้างรายได้จากการนำสินค้าที่ผลิต หรือหาได้ภายในชุมชนมาจำหน่าย มีการรวมกลุ่มเพื่อผลิตสินค้ามากขึ้น รวมไปถึงชุมชนได้รับความรู้ในการค้าขายสินค้าในระบบออนไลน์ เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าได้อีกรูปแบบหนึ่ง

3.2 สรุปรายการการบันทึกข้อมูล CBD จำนวน 10 หัวข้อ ในพื้นที่ /ระบุจำนวนรายการที่กรอกข้อมูล (**ใส่รูปภาพประกอบอย่างน้อยหัวข้อละ 1 รูป)

- 1 ผู้ที่ย้ายกลับบ้านเนื่องจากสถานการณ์โควิด จำนวน 1 รายการ



- 2 แหล่งท่องเที่ยว จำนวน 5 รายการ



- 3 ที่พัก/โรงแรม จำนวน 4 รายการ



4 ร้านอาหารในท้องถิ่น จำนวน 23 รายการ



5 อาหารที่น่าสนใจประจำถิ่น จำนวน 50 รายการ



6 เกษตรกรในท้องถิ่น จำนวน 1 รายการ



7 พืชในท้องถิ่น จำนวน 86 รายการ



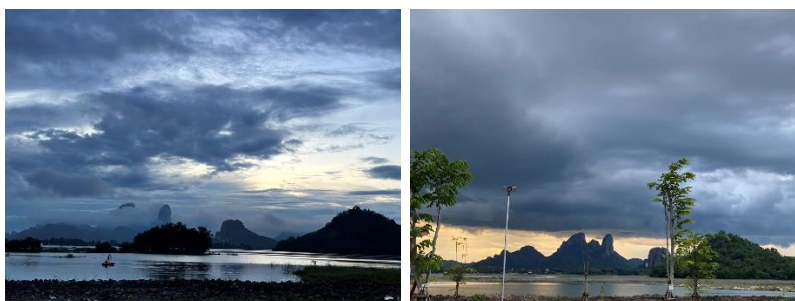
8 สัตว์ในท้องถิ่น จำนวน 8 รายการ



9 ภูมิปัญญาท้องถิ่น จำนวน 50 รายการ



10 แหล่งน้ำในท้องถิ่น จำนวน 2 รายการ



4. ผู้รับจ้างงานได้รับการพัฒนาหลักสูตร/ทักษะ (E-learning)

ลำดับ	รายชื่อหลักสูตร	จำนวน ผู้เข้าร่วมอบรม (บัณฑิตจบ ใหม่)	จำนวน ผู้เข้าร่วมอบรม (ประชาชน)	ประโยชน์ที่ได้รับจากการ อบรม
1	โมเดลธุรกิจ Business Model Canvas	5	4	ได้รู้จัก BMC ว่าคืออะไร และได้เรียนรู้การออกแบบธุรกิจ และการปรับโมเดลธุรกิจด้วย BMC
2	เร่งการเติบโต (Growth Hacking)	5	4	ได้รู้แนวคิดการทำงานแบบ Growth Hacking
3	ออกแบบสินค้าและบรรจุภัณฑ์	5	4	ได้เรียนรู้เรื่องการออกแบบบรรจุภัณฑ์
4	วางแผนการตลาดและการสร้างแบรนด์	5	4	ได้รู้จักการวางกลยุทธ์การตลาด และเครื่องมือช่วยในการวางกลยุทธ์การตลาด
5	ออกแบบเรื่องราวสินค้าให้น่าสนใจ	5	4	ได้เรียนรู้กลยุทธ์การนำสินค้าออกสู่ตลาดสำหรับธุรกิจสตาร์ทอัพ
6	การเป็นผู้ประกอบการและการเติบโต	5	4	ได้รู้ว่า Start Up คืออะไร การเป็นผู้ประกอบการ ต้องประกอบด้วยอะไรบ้าง
7	อี-คอมเมิร์ซ 101 / กลยุทธ์ราคา	5	4	ได้รู้จัก E-Commerce กระบวนการจัดส่งสินค้า การจัดทำแผนการตลาดออนไลน์ เครื่องมือในการวิเคราะห์ตลาดและกลุ่มเป้าหมาย
8	การขนส่งและซัพพลายเชน	5	4	ได้เรียนรู้การจัดการห่วงโซ่ธุรกิจ รู้จักองค์ประกอบ ความสำคัญ ประโยชน์ ความเสี่ยงในการบริหารของห่วงโซ่ธุรกิจ
9	การตลาดออนไลน์/ไลฟ์สดขายสินค้า	5	4	ได้เรียนรู้เรื่องเกี่ยวกับการตลาดออนไลน์ และเทคนิควิธีการไลฟ์สดขายสินค้า

10	แนวโน้มนธุรกิจและเครื่องมือ จัดการสมัยใหม่	5	4	ได้เรียนรู้เรื่องหลักคิดทาง การเงินกับการเริ่มต้นธุรกิจ การหาแหล่งเงินทุนต่าง ๆ
11	หลักสูตรพลเมืองคุณภาพ	5	4	ได้เรียนรู้ในเรื่องของการเป็น พลเมืองคุณภาพ ได้รู้จัก ศส.ปชต.

5. รายงาน C01-C06

เมียงกลีบบัว

แบบฟอร์ม C-01 ข้อเสนอโครงการ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลโครงการ

1.1 ชื่อทีม ตำบลโคกตูม อำเภอเมืองลพบุรี จังหวัดลพบุรี

1.2 ทีมและสมาชิก

ชื่อ-สกุล	ผศ.ดร.กัมปนาท บริบูรณ์	หัวหน้าโครงการ(อาจารย์)
ชื่อ-สกุล	นางสาวกัญญารัตน์ กันสุข	สมาชิก(บัณฑิต)
ชื่อ-สกุล	นางสาวชญาณี ชันดี	สมาชิก(บัณฑิต)
ชื่อ-สกุล	นายรัช นามเกษม	สมาชิก(บัณฑิต)
ชื่อ-สกุล	นายอธิปดี ขาวดี	สมาชิก(บัณฑิต)
ชื่อ-สกุล	นางสาวอนุสรณ์ เสือสมพงษ์	สมาชิก(บัณฑิต)
ชื่อ-สกุล	นายจิรายุ จันทร์เจริญ	สมาชิก(ประชาชน)
ชื่อ-สกุล	นางสาววิวิญญา พุ่มระย้า	สมาชิก(ประชาชน)
ชื่อ-สกุล	นายเชาวลิต จาดสุวรรณ	สมาชิก(ประชาชน)
ชื่อ-สกุล	นางสาวพิศยาพร คำสร้อย	สมาชิก(ประชาชน)

ส่วนที่ 2 รายละเอียดสินค้า/บริการ

2.1 ชื่อยี่ห้อ (Brand)	เมียงกลีบบัว
2.2 ประเภทธุรกิจท่านตรงกับข้อใดมากที่สุด (เลือกได้ 3 ข้อ)	○ กระเป๋า ○ กล้องและโทรน ○ การท่องเที่ยวและกิจกรรม ○ เกมและอุปกรณ์เสริม ○ คอมพิวเตอร์ ○ เครื่องเขียน ○ เครื่องใช้ และอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน ○ เครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้าน ○ เครื่องประดับ ○ เครื่องเสียง ○ คนตรี งานอดิเรกและของสะสม ○ ดิลโก้ตัว ○ ตัวและบัตรกำนัล ○ นาฬิกา ○ ผลิตภัณฑ์บำรุงและเสริมความงาม ○ ผลิตภัณฑ์สัตว์เลี้ยง ○ มือถือและอุปกรณ์เสริม ○ แม่และเด็ก

	○ รถมอเตอร์ไซด์ ○ รถยนต์ ○ รองเท้า ○ สัตว์เลี้ยง ○ สุขภาพ ○ เสื้อผ้า ○ หนังสือและนิตยสาร ● อาหารและเครื่องดื่ม ○ อื่นๆโปรดระบุ.....
--	--

ส่วนที่ 3 รายละเอียดของผลิตภัณฑ์/บริการที่กำลังพัฒนาหรือจำหน่าย

3.1 ให้ท่านอธิบายรายละเอียดของผลิตภัณฑ์/บริการที่ท่านกำลังพัฒนาหรือจำหน่าย (Business Idea) มาโดยพอสังเขป

เมี่ยงกลีบบัว

เมี่ยงกลีบบัวเป็นเมนูเมี่ยงคำชนิดหนึ่งที่เกิดจากการกินกับใบชะพลูมากินกับกลีบบัว โดยเปลี่ยนเมี่ยงคำจากเดิมที่เคยรับประทานเป็นใบชะพลูมาเป็นกลีบบัวที่เป็นตัวช่วยสำหรับคนที่อยากทานเมี่ยงเมี่ยงคำแต่ไม่ชอบกลิ่นของใบชะพลู โดยวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการทำเมี่ยงกลีบบัวมาจากผลผลิตทางการเกษตรที่มีอยู่ภายในตำบล มาสร้างสรรค์ให้มีความแปลกใหม่ โดยเมี่ยงกลีบบัวจะถูกส่งไปขายให้กับตลาดจริงใจ Farmers Market และทำขาย กับคนที่อยู่ในชุมชนเท่านั้น จึงอยากพัฒนาส่งเสริมสินค้าเมี่ยงกลีบบัวให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น ผ่านการประชาสัมพันธ์ ในช่องทางต่าง ๆ และการออกแบบ Package ให้มีความน่าสนใจ เพื่อเป็นการพัฒนาสินค้าของตำบลให้เป็นที่รู้จัก และสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชนมากยิ่งขึ้น

ส่วนที่ 4 การสร้างคุณค่าให้กับชุมชน

4.1 ให้ท่านระบุว่าผลิตภัณฑ์/บริการของท่านสร้างคุณค่าให้กับชุมชนได้อย่างไร(เลือกได้หลายข้อ)

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

ส่วนที่ 5 การขายและรายได้

5.1 ผลลัพธ์/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
- ยกระดับมาตรฐานสินค้า/บริการ

ส่วนที่ 7 เทคโนโลยีและนวัตกรรม

7.1 เทคโนโลยีหรือนวัตกรรมที่ท่านต้องการเพื่อพัฒนาสินค้า/บริการ

ผลิตภัณฑ์ลำดับที่ 2	รายละเอียด
ชื่อผลิตภัณฑ์	เมี่ยงกลีบบัว
เทคโนโลยีหรือนวัตกรรม	การพัฒนาบรรจุภัณฑ์/ขั้นตอนการออกแบบบรรจุภัณฑ์ - กำหนดกลุ่มเป้าหมาย เพื่อที่จะได้สามารถออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ตรงต่อความต้องการของกลุ่มเป้าหมายให้มากที่สุด - กำหนดชื่อตราสินค้า (Brand) ตราสินค้าใช้เป็นชื่อหรือเครื่องหมาย สำหรับการเรียกขานผลิตภัณฑ์ ให้ชื่อตราสินค้ามีความเป็น เอกลักษณ์ ชัดเจน น่าสนใจ ที่สำคัญจะต้องเป็นที่จดจำได้ง่ายแก่การ จดจำ - วัสดุที่ใช้ทำบรรจุภัณฑ์ โดยคำนึงถึงความปลอดภัยของผู้บริโภค ความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม การยืดอายุผลิตภัณฑ์ - ออกแบบรูปทรงบรรจุภัณฑ์ ที่มีรูปร่างสวยงาม สามารถสร้างความประทับใจให้กับผู้บริโภค - ตกแต่งสีสันทและกราฟฟิค ตัวอักษร ภาพประกอบ ลวดลาย ที่บ่งบอก ถึงชื่อตราสินค้า ลักษณะผลิตภัณฑ์ ที่บรรจุอยู่ภายในและแสดงถึง แหล่งที่มาของผลิตภัณฑ์

ส่วนที่ 8 ทรัพยากรบุคคล

8.1 ท่านมีหรือต้องการทีมงานในการพัฒนาสินค้ากี่คน ต้องการทีมงานในการพัฒนาสินค้า 10 คน

แบบฟอร์ม C-02 แผนธุรกิจ

ส่วนที่ 1 ให้ท่านอธิบายแผนธุรกิจของท่านพอสังเขปพร้อมแนบ Link

เมี่ยงกลีบบัวในชื่อสินค้าเมี่ยงมะ วิสาหกิจชุมชนอ่างห้วยส้ม ตำบลโคกตูม เป็นสินค้าจากการนำผลผลิตทางการเกษตรปลอดสารพิษที่มีอยู่ในชุมชนมาสร้างเป็นสินค้าเพื่อกระจายรายได้ให้กับคนในชุมชน โดยพัฒนาการกินเมี่ยงกับใบชะพลูเพิ่มมาเป็นการกินกับกลีบบัวหลวง เพื่อสร้างทางเลือกให้กับผู้บริโภคสามารถเลือกทานได้ตามความชอบ ปัจจุบันเมี่ยงกลีบบัวมีช่องทางการจัดจำหน่ายคือหน้าร้านและตลาดจริงใจ Farmers Market จึงอยากขยายช่องทางการจำหน่ายให้กว้างขึ้น แผนธุรกิจที่ต้องการพัฒนาคือการออกแบบโลโก้ตราสัญลักษณ์ของเมี่ยงกลีบบัวให้มีความน่าสนใจและเพิ่มช่องทางการขายผ่านออนไลน์เพื่อเพิ่มกลุ่มลูกค้าให้สินค้าเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

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
- ☐ ซื้อมาขายไป
- ☒ ผลิตสินค้า และจัดจำหน่าย

3.2 รายได้ต่อเดือนที่ท่านตั้งเป้าหมายเดือนละกี่บาท

- 0-50,00
- 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 1

ชื่อผลิตภัณฑ์	เมี่ยงกลีบบัว
รายละเอียดสินค้า	เมี่ยงกลีบบัว สินค้าจากวิสาหกิจชุมชนอ่างห้วยส้ม จากผลผลิตทางการเกษตรที่ปลอดภัย และทำสดใหม่ทุกวัน
รูปภาพ	
สถานะผลิตภัณฑ์	● พร้อมจำหน่ายทันที ○ พร้อมจำหน่ายภายใน 1 เดือน ○ ยังพัฒนาต้นแบบอยู่ใช้เวลาเกิน 1 เดือน
ราคาขาย(ต่อชิ้น)	80/ 100 บาท
ยอดขายขั้นต่ำต่อเดือนที่เคยขายได้ก็ขึ้น	300 ชิ้น

แบบฟอร์ม C-03 แผนการพัฒนาสินค้าและบริการ

ส่วนที่ 1 โปรดระบุชื่อสินค้าและบริการของท่าน

- ชื่อผลิตภัณฑ์เมี่ยงคำกลีบบัวหลวง แบรนด์เมี่ยงมะ

ส่วนที่ 2 พื้นที่ตำบลพื้นที่ตำบล : โคกตูม

จังหวัด : ลพบุรี

และมหาวิทยาลัยที่รับผิดชอบ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ส่วนที่ 3 สินค้าและบริการ BCG เป้าหมายในพื้นที่

เมี่ยงกลีบบัวเป็นสินค้าที่มาจากการนำวัตถุดิบในชุมชนมาพัฒนาเป็นสินค้า โดยตำบลโคกตูมมีบึงบัวหลวงขนาดใหญ่ที่เรียกว่าอ่างห้วยส้ม วิสาหกิจชุมชนอ่างห้วยส้มจึงต่อยอดนำบัวหลวงที่มีอยู่ในท้องถิ่นมาสร้างมูลค่าเพิ่ม รวมไปถึงวัตถุดิบของเมี่ยงกลีบบัวอื่น ๆ ที่มาจากผลผลิตทางการเกษตรของคนในชุมชน เป็นการนำทรัพยากรที่มีอยู่ในชุมชนมาใช้ให้เกิดประโยชน์และเกิดเป็นรายได้ให้กับคนในชุมชน

ส่วนที่ 4 รายได้ต่อปีในปัจจุบัน 200,000 บาท/ปี

ส่วนที่ 5 กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของท่าน กลุ่มคนอายุ 25 – 50 ปี

ส่วนที่ 6 ช่องทางการจัดจำหน่ายในปัจจุบัน หน้าร้านวิสาหกิจชุมชนอ่างห้วยส้ม, ตลาดจริงใจ Farmers Market โรบินสัน ลพบุรี

ส่วนที่ 7 โปรดระบุวัตถุประสงค์การพัฒนาสินค้าและบริการของท่าน

- ออกแบบสินค้า/บริการใหม่
- ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่
- พัฒนาสินค้า/บริการให้มีมูลค่าสูง

ส่วนที่ 8 เป้าหมายการพัฒนาสินค้าและบริการของท่านคืออะไร

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

ส่วนที่ 9 โปรดระบุเทคโนโลยี หรือนวัตกรรมที่ท่านใช้มา 3 ข้อ

1. ใช้เทคโนโลยีในการออกแบบตราสินค้า
2. ทำสื่อประชาสัมพันธ์ผ่านออนไลน์
3. โปรโมทสินค้าด้วยสื่อออนไลน์ facebook, Line

ส่วนที่ 10 โปรดอธิบายหลักการและขั้นตอนการพัฒนาของสินค้าและบริการของท่านพอสังเขป

ส่วนที่ 11 ท่านใช้ระยะเวลาในการพัฒนาสินค้าและบริการให้แล้วเสร็จภายในเดือน

- ☐ น้อยกว่า 1 เดือน
- ☒ 2 - 3 เดือน
- ☐ มากกว่า 3 เดือน (โปรดระบุ).....

ส่วนที่ 12 ท่านใช้งบประมาณในการดำเนินการพัฒนาสินค้าและบริการที่บาท

1. ลงพื้นที่เก็บข้อมูลสินค้าชุมชน
2. พัฒนาสินค้า ตราสินค้า, packaging
3. ทำการประชาสัมพันธ์ผ่าน Facebook, Line เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้า
4. นำสินค้ามาจำหน่ายทางออฟไลน์และออนไลน์
5. ประเมินผลการพัฒนาสินค้า

- ☒ 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

ส่วนที่ 14 โปรดอธิบายแผนการพัฒนาสินค้าและบริการของท่านพอสังเขป พร้อมแนบ Link

1. การออกแบบตราสินค้าของเมี่ยงกลีบบัว ในชื่อแบรนด์เมี่ยงมะ โดยพูดคุยกับทางวิสาหกิจชุมชนถึง concept จุดเด่นของแบรนด์ที่ต้องการสื่อสารในตราผลิตภัณฑ์ เป็นเครื่องมือทางการตลาดให้ผู้บริโภคที่เป็นกลุ่มเป้าหมายปัจจุบัน หรือผู้ที่คาดว่าจะเป็กลุ่มเป้าหมายในอนาคต สามารถจดจำตราสินค้าได้



2. การพัฒนา packaging จากรูปแบบเดิม ให้สินค้าให้มีความน่าสนใจ โดยคำนึงถึงความเหมาะสมในการรักษาคุณภาพและปกป้องตัวสินค้า สามารถเก็บรักษาสินค้าไม่ให้เสียหายจากความร้อนหรือแสงแดด หรือก่อให้เกิดการปนเปื้อน ช่วยปกป้องสินค้าในระหว่างขนส่ง และสามารถดึงดูดลูกค้าและมีความสวยงาม โดดเด่น ดึงดูดผู้บริโภคให้มีความต้องการในสินค้า
3. เพิ่มช่องทางการขายผ่านออนไลน์โดยทำการประชาสัมพันธ์ให้สินค้าเป็นที่รู้จักผ่าน Facebook, Line เพื่อเป็นช่องทางการขายอีกทางหนึ่ง

แบบฟอร์ม C-04 ผลการพัฒนาสินค้าและบริการ
กำหนดส่งเอกสารในระบบไม่เกินวันที่ 20 สิงหาคม 2565

ส่วนที่ 1 สินค้า / บริการ

1.1 ชื่อสินค้า/บริการ : เมี่ยงกลีบบัว แบรินด์เมี่ยงมะ

ส่วนที่ 2 ความก้าวหน้า

1. การพัฒนาสินค้าและบริการของท่านมีความก้าวหน้ากี่เปอร์เซ็นต์

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

2.2 ให้ท่านอธิบายรายละเอียดความก้าวหน้าของงานพอสังเขป (แนบรูปภาพผ่านไฟล์หรือภาพถ่ายประกอบ)

- สร้างสตีกเกอร์ที่ได้จากการออกแบบตราสินค้า เพื่อนำไปติด Packaging ของเมี่ยงกลีบบัว เตรียมความพร้อมการจำหน่าย
- ประชาสัมพันธ์สินค้าเมี่ยงกลีบบัวผ่านช่องทาง Facebook ให้เป็นที่รู้จักกับกลุ่มลูกค้า และเพิ่มช่องทางการขายในไลน์ Line@Pattana Food Delivery
- พัฒนา Packaging รูปแบบใหม่ให้เหมาะสมกับสินค้ามากขึ้น



2.3 ได้รับการรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการด้านใด

สินค้าเมี่ยงกลีบบัวผ่านการวิเคราะห์สารเคมีตกค้าง โดยตลาดจริงใจ Farmers Market ตลาดชุมชนที่ให้เกษตรกรมาจำหน่ายสินค้า มุ่งเน้นผัก/ผลไม้ปลอดภัย ปลอดภัยพิษ และเกษตรอินทรีย์ รวมถึงอาหารพร้อมรับประทาน

ส่วนที่ 3 กิจกรรม

3.1 กิจกรรมการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

ส่วนที่ 4 สิ่งที่ต้องดำเนินการต่อ

4.1 ให้ท่านระบุสิ่งที่ท่านต้องดำเนินการต่อเพื่อให้การพัฒนาสินค้า/บริการสำเร็จ (1-10 ข้อ)

1. พัฒนา Packaging
2. พัฒนาคุณภาพของสินค้าให้เก็บรักษาได้นาน
3. สำรวจความต้องการของลูกค้า
4. เพิ่มความหลากหลายของสินค้า เพื่อเป็นทางเลือกให้กับกลุ่มลูกค้ามากขึ้น (ขนาดสินค้า)
5. สร้างสื่อให้ลูกค้าเกิดความสนใจและทำให้สินค้าเป็นที่รู้จัก
6. เจาะกลุ่มลูกค้าใหม่ขยายตลาดให้กว้างขึ้น

ส่วนที่ 5 ปัญหา/อุปสรรค

5.1 ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของท่านคือข้อใด

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

5.2 ให้ท่านอธิบายรายละเอียดของผลกระทบที่ท่านเลือกพอสังเขป

การออกแบบพัฒนาตราสินค้าต้องใช้ความสามารถทางเทคโนโลยีเฉพาะทาง ทำให้ต้องมีค่าใช้จ่ายในการจ้างออกแบบตราสินค้า

5.3 ท่านต้องการการสนับสนุนด้านใดเพิ่มเติม

- บุคลากร (โปรดระบุจำนวน)
- 5,000 บาท

แบบฟอร์ม C-05 แผนนำสินค้าออกสู่ตลาด

ส่วนที่ 1 รายละเอียดสินค้า / บริการ

1.1 ชื่อยี่ห้อ (Brand)	เมื่องกลับมา
1.2 ประเภทธุรกิจท่านตรงกับข้อใดมากที่สุด (เลือกได้ 3 ข้อ)	☐ กระเป๋า ☐ กล้องและโทรน ☐ การท่องเที่ยวและกิจกรรม ☐ เกมและอุปกรณ์เสริม ☐ คอมพิวเตอร์ ☐ เครื่องเขียน ☐ เครื่องใช้ และอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน ☐ เครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้าน ☐ เครื่องประดับ ☐ เครื่องเสียง ☐ ดนตรี งานอดิเรกและของสะสม ☐ ศิลปะ ☐ ตัวและบัตรกำนัล ☐ นาฬิกา ☐ ผลิตภัณฑ์บำรุงและเสริมความงาม ☐ ผลิตภัณฑ์สัตว์เลี้ยง ☐ มือถือและอุปกรณ์เสริม ☐ แม่และเด็ก ☐ รถมอเตอร์ไซด์ ☐ รถยนต์ ☐ รองเท้า ☐ สัตว์เลี้ยง ☐ สุขภาพ ☐ เสื้อผ้า ☐ หนังสือและนิตยสาร ☒ อาหารและเครื่องดื่ม ☐ อื่นๆ โปรดระบุ.....

ส่วนที่ 2 สินค้าและราคา

2.1 ชื่อผลิตภัณฑ์	เมี่ยงกลีบบัว
2.2 รายละเอียดสินค้า	เมี่ยงกลีบบัวจากวิสาหกิจชุมชนอ่างห้วยส้ม
2.3 รูปภาพ	
2.4 สถานะผลิตภัณฑ์	● พร้อมจำหน่ายทันที ○ พร้อมจำหน่ายภายใน 1 เดือน ○ ยังพัฒนาต้นแบบอยู่ใช้เวลาเกิน 1 เดือน
2.5 ราคาขาย(ต่อชิ้น)	80 บาท
2.6 ยอดขายขั้นต่ำต่อเดือนที่เคยขายได้ก็ขึ้น	50 ชิ้น

ส่วนที่ 3 ช่องทางการขาย

3.1 โปรดเลือกช่องทางการขายของท่าน

○ <https://www.u2t.ac.th>

● FACEBOOK

ชื่อเพจ	Marlai rakgram
จำนวนผู้ติดตาม	0

○ Instagram

ชื่อเพจ	-
จำนวนผู้ติดตาม	-

○ Tiktok

ชื่อเพจ	-
จำนวนผู้ติดตาม	-

○ อื่นๆ โปรดระบุ

ชื่อเพจ	Line@Pattana Food Delivery
จำนวนผู้ติดตาม	-

ส่วนที่ 4 รายละเอียดความพร้อมของข้อมูลสินค้า

ท่านกรอกข้อมูลรายละเอียดของสินค้าของท่านเพิ่มเติมจากด้านบน

4.1 Product no.

2

4.2 Product name (ชื่อสินค้า)

เมี่ยงกลีบบัว

4.3 รายละเอียด สี / ขนาด

เมี่ยงกลีบบัวมีคุณค่าทางอาหารช่วยบำรุงร่างกาย

4.4 รหัสสินค้า (KU_code)

-

4.5 รหัสสินค้า (CF_code)

-

4.6 ราคา (price)

80 บาท/กล่อง

4.7 ราคาโปรโมชั่น (promotion price)

-

4.8 จำนวนสต็อกสินค้า (stock)

-

แบบฟอร์ม C-06 รายงานฉบับสมบูรณ์

ส่วนที่ 1 ข้อมูลโครงการ

1.1 ชื่อทีม ตำบลโคกตูม อำเภอเมืองลพบุรี จังหวัดลพบุรี

1.2 ทีมและสมาชิก

ส่วนที่ 2 รายละเอียดสินค้า/บริการ

2.1 ชื่อยี่ห้อ (Brand)	เมื่องกลีบบัว
2.2 ประเภทธุรกิจท่านตรงกับข้อใดมากที่สุด (เลือกได้ 3 ข้อ)	○ กระเป๋ ○ กล้องและโทรน ○ การท่องเที่ยวและกิจกรรม ○ เกมและอุปกรณ์เสริม ○ คอมพิวเตอร์ ○ เครื่องเขียน ○ เครื่องใช้ และอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน ○ เครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้าน ○ เครื่องประดับ ○ เครื่องเสียง ○ ดนตรี งานอดิเรกและของสะสม ○ ศิลปะ ○ ตัวและบัตรกำนัล ○ นาฬิกา ○ ผลิตภัณฑ์บำรุงและเสริมความงาม ○ ผลิตภัณฑ์สัตว์เลี้ยง ○ มือถือและอุปกรณ์เสริม ○ แม่และเด็ก ○ รถมอเตอร์ไซด์ ○ รถยนต์ ○ รองเท้า ○ สัตว์เลี้ยง ○ สุขภาพ ○ เสื้อผ้า ○ หนังสือและนิตยสาร ● อาหารและเครื่องดื่ม ○ อื่นๆโปรดระบุ.....

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
- ☐ อื่นๆ 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

เมี่ยงกลีบบัวในชื่อสินค้าเมี่ยงมะ วิชาสหกิจชุมชนอ่างห้วยส้ม ตำบลโคกตูม เป็นสินค้าจากการนำผลผลิตทางการเกษตรปลอดสารพิษที่มีอยู่ในชุมชนมาสร้างเป็นสินค้าเพื่อกระจายรายได้ให้กับคนในชุมชน โดยพัฒนาการกินเมี่ยงกับใบชะพลูเพิ่มมาเป็นการกินกับกลีบบัวหลวง เพื่อสร้างทางเลือกให้กับผู้บริโภคสามารถเลือกทานได้ตามความชอบ ปัจจุบันเมี่ยงกลีบบัวมีช่องทางการจัดจำหน่ายคือหน้าร้านและตลาดจริงใจ Farmers Market จึงขยายช่องทางการจัดจำหน่ายให้กว้างขึ้น แผนธุรกิจที่ต้องการพัฒนาคือการออกแบบโลโก้ตราสัญลักษณ์ของเมี่ยงกลีบบัวให้มีความน่าสนใจและเพิ่มช่องทางการขายผ่านออนไลน์เพื่อเพิ่มกลุ่มลูกค้าให้สินค้าเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

3.2 การสร้างรายได้ของธุรกิจของท่าน

3.2.1 วิธีการสร้างรายได้จากสินค้า/บริการของท่าน (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

- เก็บค่าบริการ/สินค้าที่ให้ผู้ค้าใช้อย่างต่อเนื่อง (Subscription Model)
- ขายแพคเกจบริการ
- จำหน่ายวัตถุดิบ
- ซื้อมาขายไป
- ผลิตภัณฑ์ และจัดจำหน่าย

3.3 ธุรกิจของท่านมีช่องทางการจัดจำหน่ายและบริการของท่าน

3.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่าย

- ออนไลน์
- ออฟไลน์

ส่วนที่ 4 การพัฒนาสินค้าและบริการ

4.1 โปรดระบุวัตถุประสงค์การพัฒนาสินค้า และบริการของท่าน

- ออกแบบสินค้า/บริการใหม่
- ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่
- พัฒนาสินค้า/บริการให้มีมูลค่าสูง

4.2 เป้าหมายการพัฒนาสินค้า และบริการของท่านคืออะไร

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

4.3 โปรดระบุเทคโนโลยี หรือนวัตกรรมที่ท่านนำมาใช้ 3 ข้อ

1. ใช้เทคโนโลยีในการออกแบบตราสินค้า
2. ทำสื่อประชาสัมพันธ์ผ่านออนไลน์
3. โปรโมทสินค้าด้วยสื่อออนไลน์ facebook, Line

4.4 โปรดอธิบายหลักการและขั้นตอนการพัฒนาของสินค้าและบริการของท่านพอสังเขป

1. ลงพื้นที่เก็บข้อมูลสินค้าชุมชน
2. พัฒนาสินค้า ตราสินค้า, packaging
3. ทำการประชาสัมพันธ์ผ่าน Facebook, Line เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้า
4. นำสินค้ามาจำหน่ายทางออฟไลน์และออนไลน์
5. ประเมินผลการพัฒนาสินค้า

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 (แนบรูปภาพผ่านไฟล์หรือภาพถ่ายประกอบ)

- สร้างสติกเกอร์ที่ได้จากการออกแบบตราสินค้า เพื่อนำไปติด Packaging ของเมี่ยงกลีบบัว เตรียมความพร้อมการจำหน่าย
- ประชาสัมพันธ์สินค้าเมี่ยงกลีบบัวผ่านช่องทาง Facebook ให้เป็นที่รู้จักกับกลุ่มลูกค้า และเพิ่มช่องทางการขายออนไลน์ Line@Pattana Food Delivery
- พัฒนา Packaging รูปแบบใหม่ให้เหมาะสมกับสินค้ามากขึ้น



5.3 ได้รับการรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการด้านใด

สินค้าเมียงกลีบบัวผ่านการวิเคราะห์สารเคมีตกค้าง โดยตลาดจริงใจ Farmers Market ตลาดชุมชนที่ให้เกษตรกรมาจำหน่ายสินค้า มุ่งเน้นผัก/ผลไม้ปลอดภัย ปลอดภัยสารพิษ และเกษตรอินทรีย์ รวมถึงอาหารพร้อมรับประทาน

ส่วนที่ 6 ผลกระทบทางเศรษฐกิจ

6.1 ยอดขายต่อเดือน (บาท)	10,000
6.2 ต้นทุนการผลิตสินค้า/บริการ (บาท)	6,000
6.3 กำไรสุทธิ (บาท)	4,000
6.4 ROI (%)	66.67

ส่วนที่ 7 ผลกระทบทางสังคม

ธุรกิจของท่านสร้างผลกระทบทางสังคมอะไรบ้าง

7.1 จำนวนคนที่ถูกจ้างงานก่อนทำโครงการ (คน)	1
7.2 จำนวนคนที่ถูกจ้างงานหลังทำโครงการ (คน)	2
7.3 รายได้เดือนของทุกคนรวมกันก่อนทำโครงการ (บาท)	6,000
7.4 รายได้ต่อเดือนของทุกคนรวมกันหลังทำโครงการ (บาท)	14,000
7.5 ลดค่าใช้จ่ายด้านการจัดการสิ่งแวดล้อมต่อเดือน (บาท)	500
7.6 SROI (%)	17.00

บ้านดินมดแดง

แบบฟอร์ม C-01 ข้อเสนอโครงการ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลโครงการ

1.1 ชื่อทีม ตำบลโคกตูม อำเภอเมืองลพบุรี จังหวัดลพบุรี

1.2 ทีมและสมาชิก

ชื่อ-สกุล	ผศ.ดร.กัมปนาท บริบูรณ์	หัวหน้าโครงการ(อาจารย์)
ชื่อ-สกุล	นางสาวกัญญารัตน์ กันสุข	สมาชิก(บัณฑิต)
ชื่อ-สกุล	นางสาวชญาณี ชันดี	สมาชิก(บัณฑิต)
ชื่อ-สกุล	นายธัช นามเกษม	สมาชิก(บัณฑิต)
ชื่อ-สกุล	นายอภิบดี ชำวดี	สมาชิก(บัณฑิต)
ชื่อ-สกุล	นางสาวอนุสรณ์ เสือสมพงษ์	สมาชิก(บัณฑิต)
ชื่อ-สกุล	นายจิรายุ จันทร์เจริญ	สมาชิก(ประชาชน)
ชื่อ-สกุล	นางสาววิวิธญา พุ่มระย้า	สมาชิก(ประชาชน)
ชื่อ-สกุล	นายเชาวลิต จาดสุวรรณ	สมาชิก(ประชาชน)
ชื่อ-สกุล	นางสาวพิศยาพร คำสร้อย	สมาชิก(ประชาชน)

ส่วนที่ 2 รายละเอียดสินค้า/บริการ

2.1 ชื่อยี่ห้อ (Brand)	เมื่องกลีบบัว
2.2 ประเภทธุรกิจท่านตรงกับข้อใดมากที่สุด (เลือกได้ 3 ข้อ)	○ กระเป๋ ○ กล้องและโดรน ● การท่องเที่ยวและกิจกรรม ○ เกมและอุปกรณ์เสริม ○ คอมพิวเตอร์ ○ เครื่องเขียน ○ เครื่องใช้ และอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน ○ เครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้าน ○ เครื่องประดับ ○ เครื่องเสียง ○ ดนตรี งานอดิเรกและของสะสม ○ ดิลโก้ตัว ○ ตัวและบัตรกำนัล ○ นาฬิกา ○ ผลิตภัณฑ์บำรุงและเสริมความงาม ○ ผลิตภัณฑ์สัตว์เลี้ยง ○ มือถือและอุปกรณ์เสริม

	○ แม่และเด็ก ○ รถมอเตอร์ไซด์ ○ รถยนต์ ○ รองเท้า ○ สัตว์เลี้ยง ○ สุขภาพ ○ เสื้อผ้า ○ หนังสือและนิตยสาร ○ อาหารและเครื่องดื่ม ○ อื่นๆโปรดระบุ.....
--	---

ส่วนที่ 3 รายละเอียดของผลิตภัณฑ์/บริการที่กำลังพัฒนาหรือจำหน่าย

3.1 ให้ท่านอธิบายรายละเอียดของผลิตภัณฑ์/บริการที่ท่านกำลังพัฒนาหรือจำหน่าย (Business Idea) มาโดยพอสังเขป

บ้านดินมดแดง

บ้านดินมดแดงเป็นศูนย์การเรียนรู้ที่เป็นแหล่งผลิตและจำหน่ายเครื่องปั้นดินเผาอย่างครบวงจร ทั้งนี้ยังมีกิจกรรมอื่น ๆ ที่เชื่อมโยงกับวิถีชุมชนภายใต้ฐานภูมิปัญญาแบบดั้งเดิม นอกจากการเรียนรู้วิถีชุมชนผ่านกิจกรรมต่าง ๆ แล้ว บ้านดินมดแดงยังมีตลาดชุมชนที่จัดจำหน่ายสินค้าของชุมชน เนื่องด้วยบ้านดินมดแดงมีจุดมุ่งเน้นเปิดโอกาสให้กับคนในชุมชนที่ไม่มีงานทำอย่างผู้สูงอายุ ผู้ที่มีปัญหา ดิทยาเสพติด รวมถึงท้องก่อนวัยอันควร ได้มีโอกาสเข้ามาเรียนรู้และทำงาน เพื่อที่จะสามารถนำความรู้ไปต่อยอดสู่การสร้างรายได้และอาชีพ

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
- อื่นๆโปรดระบุ.....

ส่วนที่ 5 การขายและรายได้

5.2 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
- ยกระดับมาตรฐานสินค้า/บริการ

ส่วนที่ 7 เทคโนโลยีและนวัตกรรม

7.1 เทคโนโลยีหรือนวัตกรรมที่ท่านต้องการเพื่อพัฒนาสินค้า/บริการ

ผลิตภัณฑ์ลำดับที่ 2	รายละเอียด
ชื่อผลิตภัณฑ์	บ้านดินมดแดง
เทคโนโลยีหรือนวัตกรรม	การวางแผนประชาสัมพันธ์ 1) ประเมินสถานการณ์ทั่วไป 2) กำหนดวัตถุประสงค์การประชาสัมพันธ์ 3) กำหนดกลุ่มเป้าหมาย 4) เลือกกิจกรรมและสื่อที่จะใช้ โดยผลิตเนื้อหาคอนเทนต์และข้อความที่ต้องการสื่อสารกับกลุ่มเป้าหมาย และตอบโจทย์ที่ต้องการ 5) ประเมินผล

ส่วนที่ 8 ทรัพยากรบุคคล

8.1 ท่านมีหรือต้องการทีมงานในการพัฒนาสินค้ากี่คน ต้องการทีมงานในการพัฒนาสินค้า 10 คน

แบบฟอร์ม C-02 แผนธุรกิจ

แผนธุรกิจกำหนดส่งเอกสารในระบบไม่เกินวันที่ 20 กรกฎาคม 2565

ส่วนที่ 1 ให้ท่านอธิบายแผนธุรกิจของทีมท่านพอสังเขปพร้อมแนบ Link

บ้านดินมดแดงเป็นศูนย์การเรียนรู้ที่เป็นแหล่งผลิตและจำหน่ายเครื่องปั้นดินเผาอย่างครบวงจร ทั้งนี้ยังมีกิจกรรมอื่น ๆ ที่เชื่อมโยงกับวิถีชุมชนภายใต้ฐานภูมิปัญญาแบบดั้งเดิม นอกจากการเรียนรู้วิถีชุมชนผ่านกิจกรรมต่าง ๆ แล้ว บ้านดินมดแดงยังมีตลาดชุมชนที่จัดจำหน่ายสินค้าของชุมชน เนื่องด้วยบ้านดินมดแดงมีจุดมุ่งเน้นเปิดโอกาสให้กับคนในชุมชนที่ไม่มีงานทำอย่างผู้สูงอายุ ผู้ที่มีปัญหา ดิทยาเสพติด รวมถึงท้องก่อนวัยอันควร ได้มีโอกาสเข้ามาเรียนรู้และทำงาน เพื่อที่จะสามารถนำความรู้ไปต่อยอดสู่การสร้างรายได้และอาชีพ

<https://www.facebook.com/BanDinModdang/?ti=as>

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)

- เก็บค่าบริการสินค้าที่ให้ผู้ค้าใช้อย่างต่อเนื่อง (Subscription Model)
- ขายแพคเกจบริการ
- จำหน่ายวัตถุดิบ
- ซื้อมาขายไป
- ผลิตสินค้าและจัดจำหน่าย

3.2 รายได้ต่อเดือนที่ท่านตั้งเป้าหมายเดือนละกี่บาท

- 0-50,00
- 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	บ้านดินมดแดง
รายละเอียดสินค้า	ศูนย์การเรียนรู้ที่เป็นแหล่งผลิตและจำหน่าย เครื่องปั้นดินเผาอย่างครบวงจร
รูปถ่าย	
สถานะผลิตภัณฑ์	● พร้อมจำหน่ายทันที ○ พร้อมจำหน่ายภายใน 1 เดือน ○ ยังพัฒนาต้นแบบอยู่ใช้เวลาเกิน 1 เดือน
ราคาขาย (ต่อชิ้น)	150-500
ยอดขายขั้นต่ำต่อเดือนที่เคยขายได้ก็ขึ้น	100

แบบฟอร์ม C-03 แผนการพัฒนาสินค้าและบริการ

กำหนดส่งเอกสารในระบบไม่เกินวันที่ 10 สิงหาคม 2565

ส่วนที่ 1 โปรดระบุชื่อสินค้าและบริการของท่าน

➤ ชื่อผลิตภัณฑ์ บ้านดินมดแดง

เป็นศูนย์การเรียนรู้ที่เป็นแหล่งผลิตและจำหน่ายเครื่องปั้นดินเผาอย่างครบวงจร ทั้งนี้ยังมีกิจกรรมอื่น ๆ ที่เชื่อมโยงกับวิถีชุมชนภายใต้ฐานภูมิปัญญาแบบดั้งเดิม นอกจากการเรียนรู้วิถีชุมชนผ่านกิจกรรมต่าง ๆ แล้ว บ้านดินมดแดงยังมีตลาดชุมชนที่จัดจำหน่ายสินค้าของชุมชน เนื่องด้วยบ้านดินมดแดงมีจุดมุ่งเน้นเปิดโอกาสให้กับคนในชุมชนที่ไม่มีงานทำอย่างผู้สูงอายุ ผู้ที่มีปัญหา ดิทยาเสพติด รวมถึงท้องก่อนวัยอันควร ได้มีโอกาสเข้ามาเรียนรู้และทำงาน เพื่อที่จะสามารถนำความรู้ไปต่อยอดสู่การสร้างรายได้และอาชีพ

ส่วนที่ 2 พื้นที่ตำบล : โคกตูม

จังหวัด : ลพบุรี

มหาวิทยาลัยที่รับผิดชอบ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ส่วนที่ 3 สินค้าและบริการ BCG เป้าหมายในพื้นที่

บ้านดินมดแดงเป็นการนำดินในพื้นที่ประกอบกับการนำองค์ความรู้มาทำเครื่องปั้นดินเผา ซึ่งการนำดินมาทำเครื่องปั้นดินเผานั้นนับว่าเป็นการนำทรัพยากรทางธรรมชาติมาใช้ได้อย่างคุ้มค่า และเกิดประโยชน์สูงสุด นอกจากนี้ยังมีการจัดพื้นที่และเปิดโอกาสให้คนในพื้นที่ได้เข้ามามีส่วนร่วมในการนำสินค้าที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมมาขายรวมกันโดยไม่มีการเก็บค่าใช้จ่ายใดๆทั้งสิ้น

ส่วนที่ 4 รายได้ต่อปีในปัจจุบัน 500,000 บาท/ปี

ส่วนที่ 5 กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของท่านคือ : สถานศึกษา องค์กรของรัฐและเอกชนรวมถึงประชาชนทั่วไปที่สนใจในศาสตร์ดินเผา

ส่วนที่ 6 ช่องทางการจัดจำหน่ายในปัจจุบัน : หน้าร้าน และ ออนไลน์

ส่วนที่ 7 โปรดระบุวัตถุประสงค์การพัฒนาสินค้าและบริการของท่าน

- ออกแบบสินค้า/บริการใหม่
- ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่
- พัฒนาสินค้า/บริการให้มีมูลค่าสูง

ส่วนที่ 8 เป้าหมายการพัฒนาสินค้าและบริการของท่านคืออะไร

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

ส่วนที่ 9 โปรดระบุเทคโนโลยี หรือนวัตกรรมที่ท่านใช้มา 3 ข้อ

- 1 Facebook
- 2 Shopee/Lazada
- 3 ประชาสัมพันธ์แบบออฟไลน์

ส่วนที่ 10 โปรดอธิบายหลักการและขั้นตอนการพัฒนาของสินค้าและบริการของท่านพอสังเขป

สร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ : เปิดหลักสูตรให้ความรู้เกี่ยวกับการทำเครื่องปั้นดินเผา

กลยุทธ์ทางการตลาด : เน้นการประชาสัมพันธ์ผ่าน Facebook บ้านดินมดแดง

<https://www.facebook.com/BanDinModdang/?ti=as>

วิเคราะห์ธุรกิจ : Strengths -มีความเป็นเอกลักษณ์ ไม่สามารถลอกเลียนแบบได้
Weaknesses -ผู้คนยังไม่ค่อยรับรู้ว่าเป็นสถานที่ท่องเที่ยว บ้านดินมดแดงมีการเปิดหลักสูตรให้ความรู้เกี่ยวกับการทำเครื่องปั้นดินเผาด้วย
Opportunities -นอกจากจะได้มาท่องเที่ยวแล้วยังสามารถเรียนรู้ และทำเครื่องปั้นดินเผาใช้เองได้อีกด้วย
Threats -ปัญหาเศรษฐกิจที่กำลังเผชิญอยู่ทำให้ราคาวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ -การสอนมีราคาสูงขึ้น ส่งผลให้ราคาหลักสูตรที่เปิดสอนแพงขึ้น

ด้วย

พัฒนาผลิตภัณฑ์ : กำหนดองค์ความรู้ในแต่ละหลักสูตรที่เปิดสอนให้เหมาะสมกับช่วงวัย หรือความเชี่ยวชาญ ของผู้ที่เข้ามาเรียนรู้

ทดสอบตลาด : เชิญชวนประชาชนในตำบลในแต่ละช่วงวัยมาเรียนในหลักสูตรที่เปิดสอน แล้วทำแบบสอบถามเพื่อวัดความพึงพอใจ หรือจุดที่ควรแก้ไขพัฒนาต่อไป

นำผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาด : ทำการประชาสัมพันธ์ผ่าน Facebook บ้านดินมดแดง เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าอย่าง

หลากหลาย และรวดเร็ว

ส่วนที่ 11 ท่านใช้ระยะเวลาในการพัฒนาสินค้าและบริการให้แล้วเสร็จภายในเดือน

- 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

ส่วนที่ 14 โปรดอธิบายแผนการพัฒนาสินค้าและบริการของท่านพอสังเขป พร้อมแนบ Link

ดำเนินการประชาสัมพันธ์ให้ประชาชนทั่วไปที่สนใจเกี่ยวกับหลักสูตรการเรียนรู้ในการทำเครื่องปั้นดินเผา ทราบว่าบ้านดินมดแดงมิใช่เป็นเพียงสถานที่ท่องเที่ยว แต่ยังมีหลักสูตรให้ความรู้เกี่ยวกับการทำเครื่องปั้นดินเผาสำหรับประชาชนที่สนใจ ไม่ว่าจะเป็นมาเป็นหมู่คณะ หรือต้องการเรียนตัวต่อตัวก็สามารถทำได้ โดยมีขั้นตอนดังนี้

ออกแบบประชาสัมพันธ์

โดยนำเอาจุดเด่นและจุดขายขององค์ความรู้ที่ผู้เข้าเรียนจะได้รับมาโฆษณา ไม่ว่าจะเป็นการทำ แบนเนอร์ โปสเตอร์ ใบปลิว แผ่นพับ และรวมถึงการทำโฆษณาแบบออนไลน์ผ่านด้วยเช่นกัน

เลือกสื่อประชาสัมพันธ์

เมื่อมีสื่อประชาสัมพันธ์ในมือแล้ว สิ่งที่สำคัญอีกอย่างคือการเลือกสื่อ เพราะการเลือกสื่อที่ดีนั้น จะทำให้กลุ่มเป้าหมายและกลุ่มลูกค้าเราเห็นการประชาสัมพันธ์ของเรา และเมื่อกลุ่มลูกค้าของเราเห็นประชาสัมพันธ์สินค้าของเราก็ทำให้เรามีสิทธิ์ขายของได้มากขึ้น และเนื่องจากสื่อโฆษณามีให้เลือกอยู่มาก โดยเฉพาะสื่อออนไลน์ ไม่ว่าจะเป็นเว็บไซต์ต่างทั่วโลก รวมถึง social media อย่าง Facebook เราจำเป็นต้องรู้จักผู้บริโภคให้ดีจึงทำให้เราเลือกสื่อโฆษณาได้ตรงเป้าและสามารถสื่อสารที่เราต้องการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ทำประชาสัมพันธ์

เมื่อสิ่งที่ต้องการประชาสัมพันธ์พร้อมแล้ว เลือกสื่อได้แล้ว ก็ทำการประชาสัมพันธ์ผ่าน Facebook Fan page บ้านดินมดแดง

ปรับปรุงการประชาสัมพันธ์ให้ดีขึ้นเรื่อยๆ

โดยนำตัวเลขต่างๆ มาเปรียบเทียบกับเป้าหมายของเราว่า ได้ลูกค้าที่ต้องการมั้ย คนเห็นโฆษณาเยอะน้อยแค่ไหน คนเข้าเว็บไซต์เรามากน้อยแค่ไหน รวมถึงตัวเลขต่างๆ และก็นำตัวเลขต่างๆมา

วิเคราะห์และประเมินแล้วจึงนำมาปรับปรุงให้ผลลัพธ์ดีขึ้นๆ เข้าเป้ากับเป้าหมายธุรกิจ
<https://www.facebook.com/BanDinModdang/?ti=as>

แบบฟอร์ม C-04 ผลการพัฒนาสินค้าและบริการ กำหนดส่งเอกสารในระบบไม่เกินวันที่ 20 สิงหาคม 2565

ส่วนที่ 1 สินค้า / บริการ

1.1 ชื่อสินค้า/บริการ : บ้านดินมดแดง

ส่วนที่ 2 ความก้าวหน้า

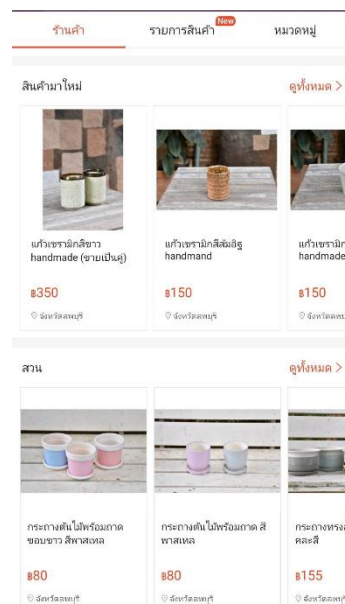
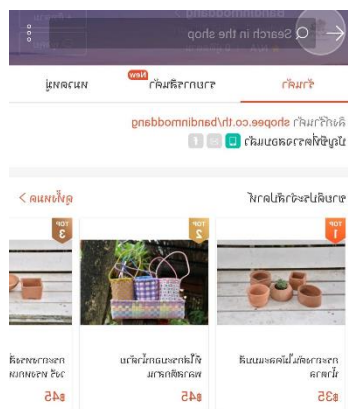
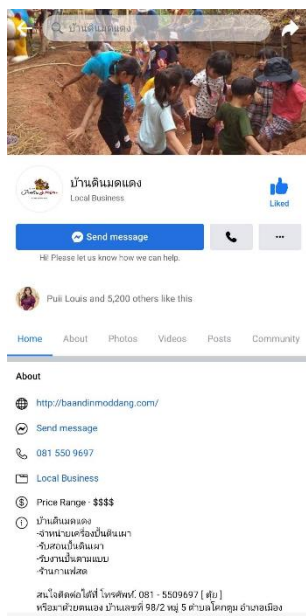
2.1 การพัฒนาสินค้าและบริการของท่านมีความก้าวหน้ากี่เปอร์เซ็นต์

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

2.2 ให้ท่านอธิบายรายละเอียดความก้าวหน้าของงานพอสังเขป (แนบรูปภาพผ่านไฟล์หรือภาพถ่ายประกอบ)

- อยู่ระหว่างดำเนินการสร้างร้านและลงสินค้าและบริการใน Platform Online (Shopee) เพื่อนำสินค้าและบริการของบ้านดินมดแดงเข้าสู่ตลาด Online มากยิ่งขึ้น

- Promote สินค้าและบริการของบ้านดินมดแดงผ่านช่องทาง Facebook Fan page ให้มีความสม่ำเสมอมากขึ้น เพื่อให้ผู้ที่สนใจในสินค้าและบริการของบ้านดินมดแดงมีช่องทางในการติดตาม หรือติดต่อสื่อสารกับบ้านดินมดแดงได้โดยตรง



2.3 ได้รับการรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการด้านใด

ด้าน เศรษฐกิจหมุนเวียน (Circular Economy) เป็นการใช้ทรัพยากร (ดิน) ในชุมชน ให้เกิดมูลค่ามากที่สุด โดยการนำดินที่มีอยู่ตามธรรมชาติในชุมชน มาผ่านกระบวนการแปรสภาพ มาทำเป็นเครื่องปั้นดินเผาให้มีเอกลักษณ์เป็นของชุมชน เพื่อลดการใช้พลาสติกหรือสิ่งของที่ใช้แล้วทิ้ง



ส่วนที่ 3 กิจกรรม

3.1 กิจกรรมการพัฒนาสินค้า/บริการ

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

ส่วนที่ 4 สิ่งที่ต้องดำเนินการต่อ

4.1 ให้ท่านระบุสิ่งที่ท่านต้องดำเนินการต่อเพื่อให้การพัฒนาสินค้า/บริการสำเร็จ (1-10 ข้อ)

7. พัฒนาแบรนด์อยู่เสมอ
8. ทำให้แบรนด์เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง
9. สร้างสรรค์และผลิต Content ใหม่ ๆ
10. เจาะตลาดลูกค้ากลุ่มใหม่
11. สื่อโฆษณาให้ความรู้
12. สำรวจความพึงพอใจลูกค้าหลังการขาย
13. บริการหลังการขาย เช่น การรับเคลมสินค้า
14. การสำรวจและเก็บข้อมูลลูกค้า
15. แชรส์สินค้าตามกลุ่มออนไลน์ต่าง ๆ
16. ทำให้สินค้าเติบโตอย่างยั่งยืน

ส่วนที่ 5 ปัญหา/อุปสรรค

5.1 ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของท่านคือข้อใด

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

5.2 ให้ท่านอธิบายรายละเอียดของผลกระทบที่ท่านเลือกพอสังเขป

ปัจจัยด้านเทคโนโลยี/นวัตกรรม : เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้อาจไม่เหมาะสมกับงาน เช่น ใช้โทรศัพท์มือถือติดต่อวิดีโอ ทำให้วิดีโอมีปัญหาด้านคุณภาพ และใช้โปรแกรมตกแต่งภาพกราฟฟิกแบบธรรมดา ซึ่งมีเครื่องมือไม่เพียงพอต่อการใช้งาน

ปัจจัยด้านงบประมาณ : ค่าใช้จ่ายการดำเนินงาน เช่น ค่าใช้จ่ายด้านกราฟฟิกต่างๆ และ ค่าใช้จ่ายการเดินทางสำรวจพื้นที่เพื่อเก็บข้อมูล

5.3 ท่านต้องการการสนับสนุนด้านใดเพิ่มเติม

- บุคลากร (โปรดระบุจำนวน)
- เทคโนโลยี (โปรดระบุเทคโนโลยี)
 - Canva Pro, Photoshop, Premiere Pro

แบบฟอร์ม C-05 แผนนำสินค้าออกสู่ตลาด
กำหนดส่งเอกสารในระบบไม่เกินวันที่ 10 กันยายน 2565

ส่วนที่ 1 รายละเอียดสินค้า / บริการ

1.1 ชื่อยี่ห้อ (Brand)	บ้านดินมดแดง
1.2 ประเภทธุรกิจท่านตรงกับข้อใดมากที่สุด (เลือกได้ 3 ข้อ)	☐ กระเป๋า ☐ กล้องและโทรน ☒ การท่องเที่ยวและกิจกรรม ☐ เกมและอุปกรณ์เสริม ☐ คอมพิวเตอร์ ☐ เครื่องเขียน ☐ เครื่องใช้ และอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน ☐ เครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้าน ☐ เครื่องประดับ ☐ เครื่องเสียง ☐ ดนตรี งานอดิเรกและของสะสม ☐ ศิลปะ ☐ ตัวและบัตรกำนัล ☐ นาฬิกา ☐ ผลิตภัณฑ์บำรุงและเสริมความงาม ☐ ผลิตภัณฑ์สัตว์เลี้ยง ☐ มือถือและอุปกรณ์เสริม ☐ แม่และเด็ก ☐ รถมอเตอร์ไซด์ ☐ รถยนต์ ☐ รองเท้า ☐ สัตว์เลี้ยง ☐ สุขภาพ ☐ เสื้อผ้า ☐ หนังสือและนิตยสาร ☐ อาหารและเครื่องดื่ม ☐ อื่นๆ โปรดระบุ...แหล่งการเรียนรู้.....

ส่วนที่ 2 สินค้าและราคา

2.1 ชื่อผลิตภัณฑ์	บ้านดินมดแดง
2.2 รายละเอียดสินค้า	แหล่งเรียนรู้ภูมิปัญญาไทย เกี่ยวกับวิถีชุมชน ศูนย์เรียนรู้การป็นดิน และการทำพืชชาเตาดิน
2.3 รูปถ่าย	https://www.facebook.com/BanDinModdang/?ti=as
2.4 สถานะผลิตภัณฑ์	● พร้อมจำหน่ายทันที ○ พร้อมจำหน่ายภายใน 1 เดือน ○ ยังพัฒนาต้นแบบอยู่ใช้เวลาเกิน 1 เดือน
2.5 ราคาขาย(ต่อชิ้น)	350 บาท/คน
2.6 ยอดขายชิ้นต่อเดือนที่เคยขายได้กี่ชิ้น	145

ส่วนที่ 3 ช่องทางการขาย

3.1 โปรดเลือกช่องทางการขายของท่าน

○ <https://www.u2t.ac.th>

● FACEBOOK

ชื่อเพจ	บ้านดินมดแดง
จำนวนผู้ติดตาม	5,200

○ Instagram

ชื่อเพจ	
จำนวนผู้ติดตาม	

○ Tiktok

ชื่อเพจ	
จำนวนผู้ติดตาม	

○ อื่นๆ โปรดระบุ

ชื่อเพจ	
จำนวนผู้ติดตาม	

ส่วนที่ 4 รายละเอียดความพร้อมของข้อมูลสินค้า

ให้ท่านกรอกข้อมูลรายละเอียดของสินค้าของท่านเพิ่มเติมจากด้านบน

4.1 Product no.

02

4.2 Product name (ชื่อสินค้า)

บ้านดินมดแดง

4.3 รายละเอียด สี / ขนาด

แหล่งเรียนรู้ภูมิปัญญาไทย เกี่ยวกับวิถีชุมชน ศูนย์เรียนรู้การป็นดิน และการทำพืชชาเตาดิน

4.4 รหัสสินค้า (KU_code)

-

4.5 รหัสสินค้า (CF_code)

-

4.6 ราคา (price)

350 บาท/คน

4.7 ราคาโปรโมชั่น (promotion price)

เข้าชมตั้งแต่ 20 คน ขึ้นไป ราคาลดเหลือ 300 บาท/คน

4.8 จำนวนสต็อกสินค้า (stock)

ไม่จำกัดจำนวน

แบบฟอร์ม C-06 รายงานฉบับสมบูรณ์
กำหนดส่งเอกสารในระบบไม่เกินวันที่ 20 กันยายน 2565

ส่วนที่ 1 ข้อมูลโครงการ

1.1 ชื่อทีม ต.โคกตูม อ.เมือง จ.ลพบุรี

1.2 ทีมและสมาชิก

สมาชิกลำดับที่ 1	
ชื่อ - สกุล	ผศ.ดร.กัมปนาท บริบูรณ์
ที่อยู่	คณะศึกษาศาสตร์มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
รูปถ่าย (Optional)	
สถานะ	หัวหน้าโครงการ (อาจารย์)
เบอร์โทร	0813587007
อีเมล	gumpanat@g.swu.ac.th

สมาชิกลำดับที่ 2	
ชื่อ - สกุล	กัญญารัตน์ กันสุข
ที่อยู่	41 ม.8 ต.จิ้วราย อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี 15000
รูปถ่าย (Optional)	
สถานะ	สมาชิก (บัณฑิต)
เบอร์โทร	08360761830
อีเมล	kanyarat.kunsuk@gmail.com

สมาชิกลำดับที่ 3	
ชื่อ - สกุล	อนุสรา เสือสมพงษ์
ที่อยู่	ที่อยู่ 13/1 ม.7 ต.โคกตูม อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี 15210
รูปถ่าย (Optional)	
สถานะ	สมาชิก (บัณฑิต)
เบอร์โทร	0924829920
อีเมล	anoodsarasuasompong@gmail.com

สมาชิกลำดับที่ 4	
ชื่อ - สกุล	นายอธิบดี ขาวดี
ที่อยู่	24/1 ม.11 ต.โคกตูม อ.เมือง จ.ลพบุรี 15210
รูปถ่าย (Optional)	
สถานะ	สมาชิก (บัณฑิต)
เบอร์โทร	0958241602
อีเมล	Athibordee25411@gmail.com

สมาชิกลำดับที่ 5	
ชื่อ - สกุล	ธัช นามเกษม
ที่อยู่	25/3 ม.6 ต.นิคมสร้างตนเอง อ.เมือง จ.ลพบุรี 15000
รูปถ่าย (Optional)	
สถานะ	สมาชิก (บัณฑิต)
เบอร์โทร	0983395253
อีเมล	namkasem1995@gmail.com

สมาชิกลำดับที่ 6	
ชื่อ - สกุล	ชญานี ชันดี
ที่อยู่	51/9 ถ.รามเดโช ต.ทะเลชุบศร อ.เมือง จ.ลพบุรี 15000
รูปถ่าย (Optional)	
สถานะ	สมาชิก (บัณฑิต)
เบอร์โทร	0903307534
อีเมล	chayanee.eve04@gmail.com

สมาชิกลำดับที่ 7	
ชื่อ - สกุล	วิริญญา พุ่มระย้า
ที่อยู่	124/3 หมู่ 2 ตำบลโคกตูม อำเภอเมืองลพบุรี จังหวัดลพบุรี 15000
รูปถ่าย (Optional)	
สถานะ	สมาชิก (ประชาชน)
เบอร์โทร	0806625346
อีเมล	Wwiranya.p@gmail.com

สมาชิกลำดับที่ 8	
ชื่อ - สกุล	นายจิรายุ จันทรเจริญ
ที่อยู่	34/2 ม.3 ซ.ยายแกละอุทิศ ต.ป่าตาล อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี 15000
รูปถ่าย (Optional)	
สถานะ	สมาชิก (ประชาชน)
เบอร์โทร	0857036634
อีเมล	Icejry@hotmail.com

สมาชิกลำดับที่ 9	
ชื่อ - สกุล	พิศยาพร คำสร้อย
ที่อยู่	452 ม.2 ต.โคกตูม อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี 15210
รูปถ่าย (Optional)	
สถานะ	สมาชิก (ประชาชน)
เบอร์โทร	0991616144
อีเมล	mm.jmn.642@gmail.com

สมาชิกลำดับที่ 10	
ชื่อ - สกุล	เขวลิต จาตสุวรรณ
ที่อยู่	3 หมู่4 ต.โคกตูม อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี 15210
รูปถ่าย (Optional)	
สถานะ	สมาชิก (ประชาชน)
เบอร์โทร	0823895512
อีเมล	kimyonga694@gmail.com

ส่วนที่ 2 รายละเอียดสินค้าและบริการ

2.1 รายละเอียดสินค้า/บริการ

ชื่อยี่ห้อ (Brand)	บ้านดินมดแดง
ประเภทธุรกิจท่านตรงกับข้อใดมากที่สุด (เลือกได้ 3 ข้อ)	○ กระเป๋ ○ กล้องและโทรน ● การท่องเที่ยวและกิจกรรม ○ เกมและอุปกรณ์เสริม ○ คอมพิวเตอร์ ○ เครื่องเขียน ○ เครื่องใช้ และอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน ○ เครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้าน ○ เครื่องประดับ ○ เครื่องเสียง ○ ดนตรี งานอดิเรกและของสะสม ○ ศิลปะ ○ ตัวและบัตรกำนัล ○ นาฬิกา ○ ผลิตภัณฑ์บำรุงและเสริมความงาม ○ ผลิตภัณฑ์สัตว์เลี้ยง ○ มือถือและอุปกรณ์เสริม ○ แม่และเด็ก ○ รถมอเตอร์ไซด์ ○ รถยนต์ ○ รองเท้า ○ สัตว์เลี้ยง ○ สุขภาพ ○ เสื้อผ้า ○ หนังสือและนิตยสาร ○ อาหารและเครื่องดื่ม ○ อื่นๆ 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
- ☐ อื่นๆ 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

เป็นศูนย์การเรียนรู้ที่เป็นแหล่งผลิตและจำหน่ายเครื่องปั้นดินเผาอย่างครบวงจร ทั้งนี้ยังมีกิจกรรมอื่นๆ ที่เชื่อมโยงกับวิถีชุมชนภายใต้ฐานภูมิปัญญาแบบดั้งเดิม นอกจากการเรียนรู้วิถีชุมชนผ่านกิจกรรมต่าง ๆ แล้ว บ้านดินมดแดงยังมีตลาดชุมชนที่จัดจำหน่ายสินค้าของชุมชน เนื่องด้วยบ้านดินมดแดงมีจุดมุ่งเน้นเปิดโอกาสให้กับคนในชุมชนที่ไม่มีงานทำอย่างผู้สูงอายุ ผู้ที่มีปัญหา ดิทยาเสพติด รวมถึงท้องก่อนวัยอันควร ได้มีโอกาสเข้ามาเรียนรู้และทำงาน เพื่อที่จะสามารถนำความรู้ไปต่อยอดสู่การสร้างรายได้และอาชีพ

<https://www.facebook.com/BanDinModdang/?ti=as>

3.2 การสร้างรายได้ของธุรกิจของท่าน

3.2.1 วิธีการสร้างรายได้จากสินค้า/บริการของท่าน (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

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

3.3 ธุรกิจของท่านมีช่องทางการจัดจำหน่ายและบริการของท่าน

3.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่าย

- ออนไลน์
- ออฟไลน์

ส่วนที่ 4 การพัฒนาสินค้าและบริการ

4.1 โปรดระบุวัตถุประสงค์การพัฒนาสินค้า และบริการของท่าน

- ออกแบบสินค้า/บริการใหม่
- ออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ใหม่
- พัฒนาสินค้า/บริการให้มีมูลค่าสูง

4.2 เป้าหมายการพัฒนาสินค้า และบริการของท่านคืออะไร

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

4.3 โปรดระบุเทคโนโลยี หรือนวัตกรรมที่ท่านใช้มา 3 ข้อ

- 1 Facebook
- 2 Shopee/Lazada
- 3 ประชาสัมพันธ์แบบออฟไลน์

4.4 โปรดอธิบายหลักการและขั้นตอนการพัฒนาของสินค้าและบริการของท่านพอสังเขป

สร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ : เปิดหลักสูตรให้ความรู้เกี่ยวกับการทำเครื่องปั้นดินเผา

กลยุทธ์ทางการตลาด : เน้นการประชาสัมพันธ์ผ่าน Facebook บ้านดินมดแดง

<https://www.facebook.com/BanDinModdang/?ti=as>

วิเคราะห์ธุรกิจ : Strengths มีความเป็นเอกลักษณ์ ไม่สามารถลอกเลียนแบบได้
Weaknesses ผู้คนยังไม่ค่อยรับรู้ว่าเป็นสถานที่ท่องเที่ยว บ้านดินมดแดงมีการเปิดหลักสูตรให้ความรู้เกี่ยวกับการทำเครื่องปั้นดินเผาด้วย
Opportunities นอกจากจะได้มาท่องเที่ยวแล้วยังสามารถเรียนรู้ และทำเครื่องปั้นดินเผาใช้เองได้อีกด้วย
Threats เนื่องจากปัญหาเศรษฐกิจที่กำลังเผชิญอยู่ทำให้ราคาวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการสอนมีราคาสูงขึ้น ส่งผลให้ราคาหลักสูตรที่เปิดสอนแพงขึ้นด้วย

พัฒนาผลิตภัณฑ์ : กำหนดองค์ความรู้ในแต่ละหลักสูตรที่เปิดสอนให้เหมาะสมกับช่วงวัย หรือความเชี่ยวชาญ ของผู้ที่เข้ามาเรียนรู้

ทดสอบตลาด : เชิญชวนประชาชนในตำบลในแต่ละช่วงวัยมาเรียนในหลักสูตรที่เปิดสอน แล้วทำแบบสอบถามเพื่อวัดความพึงพอใจ หรือจุดที่ควรแก้ไขพัฒนาต่อไป

นำผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาด : ทำการประชาสัมพันธ์ผ่าน Facebook บ้านดินมดแดง เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าอย่างหลากหลาย และรวดเร็ว

4.5 ท่านใช้งบประมาณในการดำเนินการพัฒนาสินค้าและบริการกี่บาท

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

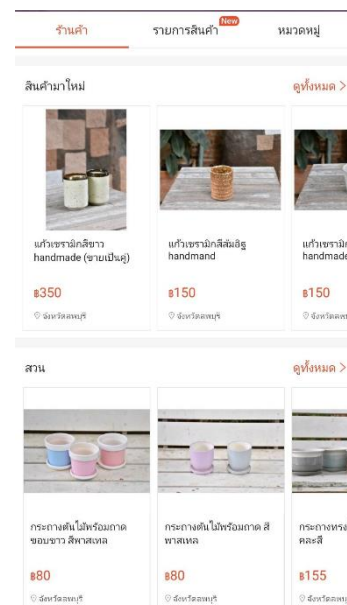
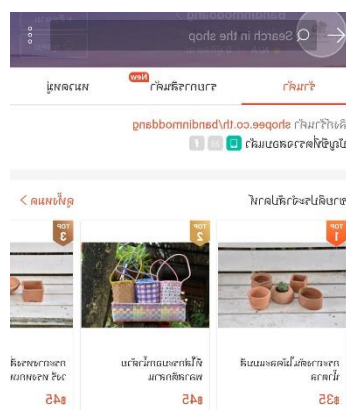
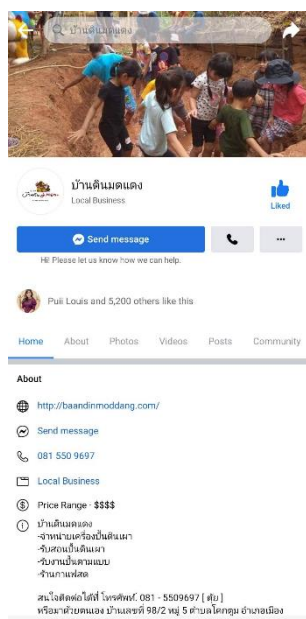
ส่วนที่ 5 ผลสำเร็จของการพัฒนาสินค้าและบริการ

5.1 การพัฒนาสินค้าและบริการของท่านมีความก้าวหน้ากี่เปอร์เซ็นต์

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

5.2 ให้ท่านอธิบายรายละเอียดความก้าวหน้าของงานพอสังเขป (แนบรูปภาพผ่านไฟล์หรือภาพถ่ายประกอบ)

- อยู่ระหว่างดำเนินการสร้างร้านและลงสินค้าและบริการใน Platform Online (Shopee) เพื่อนำสินค้าและบริการของบ้านดินมดแดงเข้าสู่ตลาด Online มากยิ่งขึ้น
- Promote สินค้าและบริการของบ้านดินมดแดงผ่านช่องทาง Facebook Fan page ให้มีความสม่ำเสมอมากขึ้น เพื่อให้ผู้ที่สนใจในสินค้าและบริการของบ้านดินมดแดงมีช่องทางในการติดตาม หรือติดต่อสื่อสารกับบ้านดินมดแดงได้โดยตรง



5.3 ได้รับการรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการด้านใด

ด้าน เศรษฐกิจหมุนเวียน (Circular Economy) เป็นการใช้ทรัพยากร (ดิน) ในชุมชน ให้เกิดคุณค่ามากที่สุด โดยการนำดินที่มีอยู่ตามธรรมชาติในชุมชน มาผ่านกระบวนการแปรรูป มาทำเป็นเครื่องปั้นดินเผาให้มีเอกลักษณ์เป็นของชุมชน เพื่อลดการใช้พลาสติกหรือสิ่งของที่ใช้แล้วทิ้ง



ส่วนที่ 6 ผลกระทบทางเศรษฐกิจ

6.1 ยอดขายต่อเดือน (บาท)	50,000
6.2 ต้นทุนการผลิตสินค้า/บริการ (บาท)	18,000
6.3 กำไรสุทธิ (บาท)	32,000
6.4 ROI (%)	177.78%

ส่วนที่ 7 ผลกระทบทางสังคม

ธุรกิจของท่านสร้างผลกระทบทางสังคมอะไรบ้าง

7.1 จำนวนคนที่ถูกจ้างงานก่อนทำโครงการ (คน)	2 คน
7.2 จำนวนคนที่ถูกจ้างงานหลังทำโครงการ (คน)	5 คน
7.3 รายได้ต่อเดือนของทุกคนรวมกันก่อนทำโครงการ (บาท)	18,000 บาท
7.4 รายได้ต่อเดือนของทุกคนรวมกันหลังทำโครงการ (บาท)	45,000 บาท
7.5 ลดค่าใช้จ่ายด้านการจัดการสิ่งแวดล้อมต่อเดือน (บาท)	1,000 บาท
7.6 SROI (%)	1.78%

6. การทำงาน ECT-WEEK

หัวข้อ

- การดำเนินชีวิตประจำวันของชาวบ้านมีความสอดคล้องกับวิถีประชาธิปไตย วันที่ 5 กันยายน 2565
- บทบาทหน้าที่และการดำเนินงานของ ศส.ปชต. รวมถึงการขับเคลื่อนภารกิจและการสร้างเครือข่ายทำงานในพื้นที่ชุมชน วันที่ 5 กันยายน 2565
- การเข้ามามีส่วนร่วมทางการเมืองโดยการออกไปใช้สิทธิเลือกตั้งทุกระดับ และลักษณะของผู้แทนทางการเมืองที่ประชาชนต้องการ วันที่ 7 กันยายน 2565
- การดำเนินชีวิตประจำวันของชาวบ้านมีความสอดคล้องกับหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง วันที่ 8 กันยายน 2565

7. ปัญหาและอุปสรรค

- การดำเนินงานไม่ต่อเนื่อง เนื่องจากติดปัญหาทางสภาพอากาศ ในบางช่วงมีฝนตกหนัก

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

ภาพกิจกรรมลงพื้นที่ชุมชน



ภาคผนวก ข

ช่องทางการติดต่อสื่อสารของตำบล
เช่น Facebook , YouTube



<https://www.facebook.com/profile.php?id=100085299900151>

ภาคผนวก ค

รายชื่อสมาชิกในทีมตำบล
(บัณฑิตจบใหม่/ประชาชน)

บัณฑิตจบใหม่

1. นางสาวกัญญารัตน์ กันสุข
2. นางสาวชญานิ์ ชันดี
3. นางสาวอนุสรุา เสือสมพงษ์
4. นายอธิบดี ขาวดี
5. นายธัช นามเกษม

ประชาชน

1. นายจิรายุ จันทร์เจริญ
2. นางสาววิริญญา พุ่มระย้า
3. นางสาวพิศยาพร คำสร้อย
4. นายเชาวลิต จาตสุวรรณณ์