



รายงานฉบับสมบูรณ์

กิจกรรมส่งเสริมการนำวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม
เพื่อเพิ่มศักยภาพการผลิตและเศรษฐกิจชุมชน

ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2568

แพลตฟอร์มเพิ่มศักยภาพธุรกิจชุมชน
Building Community Enterprise: BCE

การพัฒนาสมุนไพรพืชมุนไพรพื้นบ้านล้านนาสู่มาตรฐานสินค้าปลอดภัย (ปีที่ 3)

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ขไมพร รัตนเจริญชัย

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนาเชียงราย

เสนอต่อ

สำนักงานปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

คำนำ

รายงานฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินโครงการการพัฒนาสมุนไพรพื้นบ้านล้านนาสู่มาตรฐานสินค้าปลอดภัย ภายใต้แผนงานการบริการให้คำปรึกษาและข้อมูลเทคโนโลยี ซึ่งได้รับงบประมาณสนับสนุนจากกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม ในปีงบประมาณ 2568 แพลตฟอร์มเพิ่มศักยภาพธุรกิจชุมชน (Building Community Enterprise : BCE) เพื่อให้นักวิจัยนำความรู้ด้าน วัฒน. และการบริหารจัดการ การตลาด ยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันและวางรากฐานทางเศรษฐกิจให้กับผู้ประกอบการชุมชน โดยรายงานฉบับนี้ประกอบไปด้วยข้อมูลรายละเอียดโครงการ ผลการดำเนินกิจกรรม ผลการประเมินโครงการโดยผู้รับบริการ และสรุปผลการดำเนินงานประจำปีงบประมาณ 2568

คณะผู้ดำเนินโครงการ
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา เชียงราย
2568

สารบัญ

	หน้า
คำนำ	ก
สารบัญ	๗
บทสรุปผู้บริหาร	ค
บทที่ 1 รายละเอียดโครงการ	1
บทที่ 2 ผลการดำเนินโครงการ	
2.1 แผนการดำเนินงานของโครงการ	22
2.2 สรุปขั้นตอนการดำเนินงานตามแผนของแต่ละกิจกรรมที่กำหนด	23
2.3 การประเมินผลการดำเนินกิจกรรมของโครงการ	33
บทที่ 3 สรุปผลการดำเนินโครงการ	
3.1 สรุปผลการการดำเนินงานตามค่าเป้าหมาย/ตัวชี้วัดของโครงการในภาพรวม	38
3.2 สรุปผลการการดำเนินงานตามค่าเป้าหมาย/ตัวชี้วัดของโครงการในปีพ.ศ. 2568	38
3.3 การประเมินผลกระทบจากการดำเนินโครงการ	39
3.4 สรุปกิจกรรมที่บรรลุเป้าหมายตามแผนการดำเนินงานของโครงการ	40
3.5 สรุปผลการใช้จ่ายงบประมาณตามรายการกิจกรรมที่ระบุไว้ในข้อเสนอโครงการ	41
ภาคผนวก	
รายชื่อผู้รับบริการคำปรึกษา	44

บทสรุปผู้บริหาร

โครงการ "การพัฒนาสมุนไพรพืชมุนไพรพื้นบ้านล้านนาสู่มาตรฐานสินค้าปลอดภัย" ดำเนินการโดยมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา เชียงราย ภายใต้แพลตฟอร์ม Building Community Enterprise (BCE) ตลอดระยะเวลา 3 ปี (ปีงบประมาณ 2566 – 2568) โดยมีเป้าหมายหลักคือการนำองค์ความรู้ด้านวิทยาศาสตร์เทคโนโลยีและนวัตกรรมไปยกระดับการดำเนินของ “วิสาหกิจชุมชนสมุนไพรแทนคุณ” จังหวัดเชียงราย ซึ่งประสบปัญหาด้านมูลค่าผลผลิตที่ต่ำ, ราคาวัตถุดิบที่ผันผวน, และข้อจำกัดในการขยายตลาด เนื่องจากผลิตภัณฑ์แปรรูปบางชนิดยัง ไม่ได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ โครงการนี้จึงมุ่งเน้นการนำวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม มายกระดับขีดความสามารถตลอดห่วงโซ่คุณค่า โดยเน้นถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านการพัฒนาสถานประกอบการและกระบวนการผลิตให้เป็นไปตามมาตรฐาน รวมถึงการถ่ายทอดองค์ความรู้เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มผ่าน การพัฒนาสารสกัดมูลค่าสูง เพื่อแก้ไขปัญหาการจำหน่ายวัตถุดิบสดหรือแห้งที่มีราคาต่ำ รวมถึงปัญหาด้านต้นทุนจากสินค้าคงคลังล้นสต็อก

โครงการได้ถูกออกแบบ เพื่อให้เกิดการพัฒนาอย่างเป็นระบบ โดย ปีที่ 1 (มาตรฐาน) มุ่งเน้นการวางรากฐานผ่านการนำ เทคโนโลยี IoT มาใช้ในการบริหารจัดการแปลงปลูกเพื่อควบคุมคุณภาพวัตถุดิบ การถ่ายทอดองค์ความรู้ LEAN เพื่อลดความสูญเปล่า และการประยุกต์ใช้ BCG Model ในกระบวนการผลิต พร้อมทั้งเตรียมความพร้อมสถานที่ผลิตเพื่อขอรับรองมาตรฐานสถานประกอบการ ส่วน ปีที่ 2 (โมเดลธุรกิจ) เป็นช่วงของการสร้างสรรค์ โดยมีการถ่ายทอดองค์ความรู้การทำ สารสกัดพืชมูลค่าสูง และพัฒนาต่อยอดสู่การเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ เช่น กลุ่มเครื่องสำอาง ควบคู่ไปกับการให้คำปรึกษาเพื่อจัดทำแผนโมเดลธุรกิจและกลยุทธ์การตลาดที่ชัดเจน และใน ปีที่ 3 (ธุรกิจยั่งยืน) จะเน้นการสร้างความยั่งยืน โดยการจัดทำผลิตภัณฑ์ต้นแบบเพื่อทดสอบตลาด การขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ (อย./เครื่องสำอาง) และการถ่ายทอดแนวความคิดการบริหารจัดการสู่การเป็น วิสาหกิจเพื่อสังคม (Social Enterprise) เพื่อความเข้มแข็งของชุมชนในระยะยาว

โครงการนี้ได้สร้างผลกระทบที่ชัดเจนทั้งในมิติเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม โดยในมิติเศรษฐกิจ คาดการณ์ว่าจะมีการเพิ่มขึ้นของรายได้รวมจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เดิมที่ได้มาตรฐาน และผลิตภัณฑ์ใหม่จากสารสกัด รวมกว่า 500,000 บาทต่อปี อีกทั้งยังสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าแรงงานได้กว่า 70,000 บาทต่อปี จากการใช้ IoT และ Lean นอกจากนี้ การผลิตสารสกัดยังช่วย เพิ่มมูลค่าวัตถุดิบได้ไม่น้อยกว่า 2 เท่า และลดความเสี่ยงทางการเงินจากการลดปัญหาด้านต้นทุนในสินค้าคงคลังได้ถึง 300,000-500,000 บาท ซึ่งช่วยประหยัดดอกเบี้ยจ่ายได้อีก 24,000-40,000 บาทต่อปี ในมิติสังคม โครงการนี้ส่งเสริมการจ้างงานในชุมชนโดยเฉพาะ ผู้สูงอายุ และเกษตรกรที่ว่างงานจากฤดูกาลทำนา โดยมีแรงงานหมุนเวียนกว่า 50 รายตลอดทั้งปี ซึ่งสร้างการกระจายรายได้และความสามัคคีในกลุ่ม ขณะที่มิติสิ่งแวดล้อม การนำแนวคิด BCG Model มาใช้ช่วยลดการใช้สารเคมี ลดของเสีย และประหยัดพลังงานในกระบวนการผลิต ทำให้เกิดการอนุรักษ์สมุนไพรพื้นบ้าน และสร้างระบบเกษตรปลอดภัยที่ยั่งยืน

จึงสามารถสรุปได้ว่า โครงการ "การพัฒนาสมุนไพรพืชมุนไพรพื้นบ้านล้านนาสู่มาตรฐานสินค้าปลอดภัย" ประสบความสำเร็จในการนำวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม มาสร้างรากฐานที่มั่นคงให้กับวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรแทนคุณ โดยเริ่มจากการเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุนด้วยเทคโนโลยี ก่อนจะก้าว

เข้าสู่การสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยการแปรรูปเป็นสารสกัดคุณภาพสูงอย่างครบวงจร ซึ่งจะนำไปสู่การได้รับการรับรองมาตรฐานสากล การดำเนินธุรกิจภายใต้แนวคิด วิสาหกิจเพื่อสังคม และสร้างรายได้ที่เพิ่มขึ้นและกระจายรายได้ไปยังย่นสู่ชุมชนในระยะยาว

บทที่ 1
รายละเอียดโครงการ



แบบฟอร์มข้อเสนอโครงการเพื่อขอรับการสนับสนุนงบประมาณ
การส่งเสริมการนำวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม เพื่อเพิ่มศักยภาพการผลิตและเศรษฐกิจชุมชน
ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2568

แพลตฟอร์มเพิ่มศักยภาพธุรกิจชุมชน
Building Community Enterprise : BCE

แพลตฟอร์มเพิ่มศักยภาพธุรกิจชุมชน (Building Community Enterprise : BCE) จัดทำขึ้นเพื่อให้นักวิจัยนำความรู้ด้าน วทน. และการบริหารจัดการ การตลาด ยกกระตือรือร้นขีดความสามารถในการแข่งขันและวางรากฐานทางเศรษฐกิจ(P.10) ให้กับผู้ประกอบการ ชุมชน ทั้งนี้ แพลตฟอร์ม BCE มุ่งเน้นการพัฒนาสินค้า(Product) และบริการ(Service) ตลอดห่วงโซ่คุณค่า(ต้นทาง กลางทาง ปลายทาง) มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการด้วยการต่อยอดภูมิปัญญา นำไปสู่การพัฒนาคุณภาพและมาตรฐาน(Quality & Standard) มีกระบวนการในการช่วยผู้ประกอบการในการจัดทำโมเดลธุรกิจ(Business model) และแผนธุรกิจ(Business plan) ที่ชัดเจนตอบโจทย์ทั้งตลาดออฟไลน์และออนไลน์ ซึ่งจะนำไปสู่การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับสินค้าและบริการของธุรกิจ ชุมชนและส่งเสริมวิถีคิดและการดำเนินธุรกิจในรูปแบบของธุรกิจเพื่อชุมชน(Business for Community) หรือธุรกิจเพื่อสังคม (Social Enterprise) ได้ในอนาคต

ขั้นตอนการพัฒนา	แนวทางเบื้องต้น
ปีที่ ๑ มาตรฐานเตรียมพร้อมสู่การขอรับรองมาตรฐาน	การให้ความรู้ เทคโนโลยี เพื่อนำไปสู่การขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ เช่น GMP ออย. มผช.
ปีที่ ๒ โมเดลธุรกิจขับเคลื่อนโมเดลธุรกิจ	นำโมเดลธุรกิจมาใช้ในการขายสินค้าและบริการผ่านช่องทางออนไลน์ และออนไลน์
ปีที่ ๓ ธุรกิจยั่งยืน พัฒนาธุรกิจสู่ธุรกิจเพื่อสังคม	ส่งเสริมการดำเนินงานของธุรกิจเพื่อพัฒนาไปสู่การเป็นธุรกิจเพื่อสังคม

1.ชื่อหน่วยงาน :.....มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา เชียงราย

2.ชื่อโครงการ :.....การพัฒนาสมุนไพรพญาคูสมุนไพร่พื้นบ้านล้านนาสู่มาตรฐานสินค้าปลอดภัย
ชื่อโครงการควรสั้น กระชับ บ่งบอก วทน. และ กลุ่มที่จะดำเนินการเพื่อไปพัฒนาผู้ประกอบการ

3. ห่วงโซ่คุณค่า(Value chain):.....NQ-05 : การพัฒนาสารสกัดมูลค่าสูง

ระบุห่วงโซ่คุณค่าที่สอดคล้องกับภาค

4.รายชื่อผู้รับผิดชอบโครงการและผู้ร่วมโครงการ

รายชื่อผู้ร่วมโครงการ ระบุชื่อ นามสกุล ตำแหน่ง เบอร์โทร อีเมล	หน้าที่รับผิดชอบ ในโครงการ ¹	องค์ความรู้/เทคโนโลยี/ นวัตกรรมที่รับผิดชอบใน โครงการ	ประสบการณ์การทำงานที่เกี่ยวข้อง กับโครงการ ²
ผศ. ดร. ชไมพร รัตนเจริญชัย เบอร์โทร. 0810216656 อีเมล chamai.rmutil@gmail.com คณะบริหารธุรกิจและศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา เชียงราย	หัวหน้าโครงการ	การบริหารจัดการกลุ่ม การ บริหารต้นทุน การบริหาร จัดการระบบและ กระบวนการผลิต	ความเชี่ยวชาญ การบริหาร ต้นทุนเชิงกลยุทธ์ การบริหาร จัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

นางสุจิตรา หงษ์ทอง เบอร์โทร. 0646247463 อีเมลล์ Sujitta.hongthong@gmail.com คณะ บริหารธุรกิจและศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา เชียงราย	ผู้ร่วมโครงการ	การให้ความรู้การบริหาร จัดการสินค้าคงคลัง การ บริหารการกระจายสินค้า	ความเชี่ยวชาญ โลจิสติกส์ และซัพพลายเชน
ดร. พันธิพา ปัญสุวรรณ เบอร์โทร 0891915776 อีเมลล์ phanthipa@hotmail.com คณะบริหารธุรกิจและศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา เชียงราย	ผู้ร่วมโครงการ	การออกแบบโมเดลธุรกิจ และการกำหนดกลยุทธ์ทาง การตลาด	ความเชี่ยวชาญ การสร้างแบบ รนต์ การกำหนดกลยุทธ์ การตลาด การสื่อสาร การตลาด
ดร.ทักษ์ หงษ์ทอง เบอร์โทร. 0639594749 อีเมลล์ h_thak@hotmail.com คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัย เทคโนโลยีราชมงคลล้านนาเชียงราย	ผู้ร่วมโครงการ	การใช้ IoT ในการบริหาร จัดการแปลงปลูก	ความเชี่ยวชาญ ด้านระบบ ไฟฟ้า การพัฒนาระบบ อัจฉริยะในฟาร์มเกษตร
ผศ.ดร. กิ่งกาญจน์ ปวนสุรินทร์ คณะบริหารธุรกิจและศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา เชียงราย	ผู้ร่วมโครงการ	นำโมเดลธุรกิจมาใช้ในการ ขายสินค้าและบริการผ่าน ช่องทางออนไลน์และ ออนไลน์	ความเชี่ยวชาญด้าน เทคโนโลยีสารสนเทศทาง การตลาด
ดร.เดือนเพ็ญ มะโนเรือง คณะบริหารธุรกิจและศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา เชียงราย	ผู้ร่วมโครงการ	นำโมเดลธุรกิจมาใช้ในการ ขายสินค้าและบริการผ่าน ช่องทางออนไลน์และ ออนไลน์	ความเชี่ยวชาญด้าน เทคโนโลยีสารสนเทศทาง การตลาด
ดร.ปภาวดี เนตรสุวรรณ คณะวิทยาศาสตร์และ เทคโนโลยีการเกษตร มหาวิทยาลัย เทคโนโลยีราชมงคลล้านนาเชียงราย	ผู้ร่วมโครงการ	มาตรฐานการผลิตและ เทคโนโลยีการแปรรูป สมุนไพร	ความเชี่ยวชาญวิทยาศาสตร์ ด้านเคมีและการสกัดสารจาก พืชสมุนไพร
นายศิริชล มะโนวัง โทร. 0857151915	ผู้ร่วมโครงการ	ผู้ปลูกและแปรรูปสมุนไพร พลูคาว	ประธานวิสาหกิจชุมชน สมุนไพรแทนคุณ

¹ หน้าที่ความรับผิดชอบ ได้แก่ หัวหน้าโครงการ ผู้ร่วมโครงการ ประธานกลุ่ม เจ้าหน้าที่รัฐ เจ้าหน้าที่ท้องถิ่น อื่น ๆ

² แนบประวัติแบบย่อ(การศึกษา ประสบการณ์ทำงาน งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง) ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับบทบาทหน้าที่ในโครงการของผู้เข้าร่วมโครงการทุกคน

5. ลักษณะโครงการ : โปรดใส่เครื่องหมาย ✓ ใน ☐ ที่ต้องการและกรอกข้อมูลพร้อมหลักฐานตามที่ระบุ

- ☐ 5.1 เป็นโครงการที่กลุ่มเป้าหมายอยู่ในฐานข้อมูลแผนงานการให้บริการคำปรึกษาและข้อมูลเทคโนโลยี
(ปีที่ให้คำปรึกษา.....)
- ☐ 5.2 เป็นโครงการที่มีผู้ร่วมโครงการ ด้านผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาด และแผนธุรกิจเข้าร่วมวางแผนธุรกิจชุมชน (ปรากฏในชื่อผู้เสนอ
โครงการและผู้ร่วมโครงการหรือแผนการดำเนินการโครงการ)
- ☒ 5.3 เป็นโครงการต่อเนื่องที่เคยได้รับการสนับสนุนจากโครงการคลินิกหรือโครงการที่เคยดำเนินการ มาแล้วจากแหล่งทุน
อื่น (ปีที่ดำเนินการ.....2566-2567.....)
- ☞ แนบผลการดำเนินงานและผลสำเร็จที่ผ่านมาประกอบด้วย
- ☐ 5.4 เป็นโครงการใหม่ (ไม่เคยดำเนินการหรือรับงบประมาณจากแหล่งใด) โดยเป็นโครงการที่.....
- ☐ 1) เป็นความต้องการของชุมชน (เกษตรกร แม่บ้านเป็นรายบุคคลหรือเป็นกลุ่ม หรือ วิสาหกิจชุมชน หรือ SMEs
โดยได้แนบหลักฐานตามแบบสำรวจความต้องการ (แบบสำรวจข้อมูลความต้องการเทคโนโลยี)
- ☐ 2) มาจากสมาชิกอาสาสมัครวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี (โปรดระบุชื่อผู้นำ)โดยได้แนบหนังสือขอความ
ช่วยเหลือทางวิชาการ (แบบหนังสือขอความช่วยเหลือทางวิชาการหรือเทคโนโลยี)

- ☐ 3) กลุ่มเป้าหมายมาจากสมาชิกของกองทุนหมู่บ้าน (โปรดระบุชื่อผู้นำ) ..โดยได้แนบหนังสือขอความช่วยเหลือทางวิชาการ (แบบหนังสือขอความช่วยเหลือทางวิชาการหรือเทคโนโลยี)
- ☐ 4) เป็นข้อเสนอความต้องการของ ☐ จังหวัด /ท้องถิ่น (ผ่าน ศวก.1-5)
- ☐ 5.5 เป็นผลงานวิจัยและพัฒนาที่มีพร้อมในการนำมาดำเนินการจริงตามแผนธุรกิจชุมชน

โปรดระบุแหล่งทุน.....สป.อว.....ปีที่ได้รับทุน.....2566-2667.....
 หมายเลขโทรศัพท์แหล่งทุน.....โดย ☐ ไม่เคยดำเนินการ
☒ เคยดำเนินการ ให้ระบุไว้ในข้อ 5.3

6. หลักการและเหตุผล :

วิสาหกิจชุมชนสมุนไพรแทนคุณ เกิดจากการรวมกลุ่ม ของเกษตรกรในชุมชนบ้านสันมะแพน ตำบลธารทอง อำเภอกาญ จังหวัดเชียงราย ที่ได้มีแนวคิดในการนำผักคาวตองหรือพลูคาวสมุนไพรพื้นบ้านซึ่งเป็นผักพื้นบ้านของภาคเหนือเป็นผักเครื่องเคียงคู่กับอาหารเหนือมานานมาแปรรูปเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม เนื่องด้วยมีข้อมูลสืบทอดจากภูมิปัญญาจากบรรพบุรุษหลายชั่วอายุคนกล่าวว่าสมุนไพรคาวตองมีสรรพคุณมากมาย เช่น เป็นยาขับพิษร้อน ถอนพิษไข้ ฤทธิ์ต้านไวรัสที่ก่อให้เกิดโรคมะเร็ง ไช้หวัด ใหญ่ และรักษาอาการอักเสบ ลดอาการภูมิแพ้ สามารถยับยั้งการเจริญเติบโตของเซลล์มะเร็ง และสรรพคุณอื่นๆอีกมากมาย ในชุมชนได้มีการเริ่มปลูกสมุนไพรคาวตองมาตั้งแต่ปี 2540 จำหน่ายในรูปแบบสมุนไพรใบสดและสมุนไพรอบแห้งเพื่อเป็นวัตถุดิบให้กับบริษัทผลิตยาสมุนไพรขนาดใหญ่ โดยพ่อค้าคนกลางมารับซื้อจากเกษตรกรในชุมชนซึ่งเกษตรกรไม่สามารถกำหนดราคาซื้อได้เองเกิดปัญหาผลผลิตราคาตกต่ำในบางฤดูกาล ดังนั้น นายศิริชล มะโนวัง จึงได้ริเริ่มก่อตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรแทนคุณในปี 2554 รวบรวมสมาชิกผู้ปลูกสมุนไพรคาวตองจำนวน 14 คน และได้มีแนวคิดในการแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าให้แก่สมุนไพรคาวตอง ปัจจุบันกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรแทนคุณนอกจากจะผลิตและจำหน่ายในรูปแบบอบแห้งแล้วยังมีการแปรรูปเพิ่มมูลค่าเป็นน้ำสมุนไพรคาวตองสามารถสร้างงาน สร้างรายได้ให้แก่สมาชิกในชุมชนเป็นอย่างดี จึงทำให้ในปัจจุบันชุมชนสันมะแพนจึงถือเป็นพื้นที่ที่มีแปลงปลูกสมุนไพรคาวตองใหญ่ที่สุดในภาคเหนือ ผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มคือน้ำสมุนไพรคาวตอง ชาสมุนไพรคาวตอง ด้วยการกระบวนกรปลูกแบบธรรมชาติปลอดภัยจากสารเคมีได้รับมาตรฐาน GAP(พืช) และออร์แกนิกไทยแลนด์ สามารถผลิตสมุนไพรคาวตองที่มีคุณภาพได้ตลอดทั้งปี ซึ่งผลิตภัณฑ์สมุนไพรคาวตองได้เป็นที่รู้จักและเป็นสินค้า OTOP ระดับห้าดาวของ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปสมุนไพรแทนคุณ ที่มีเอกลักษณ์ และได้รับการยอมรับจากผู้บริโภค อย่างไรก็ตามปัญหาอุปสรรคในการดำเนินงานและการเติบโตของวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรแทนคุณคือผลิตภัณฑ์สมุนไพรคาวตองที่มีการแปรรูปยังไม่ได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์อาหารและยา (อย.) จึงทำให้ผลิตภัณฑ์ยังมีข้อจำกัดในการขยายตลาดไปยังลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

ในการนำความรู้ด้าน วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม การบริหารจัดการ การตลาด เพื่อยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันและวางรากฐานทางเศรษฐกิจให้กับผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรคาวตอง ในปี 1 (2566) ผลการดำเนินงานในปีที่ผ่านมาคณะผู้วิจัยได้มีการดำเนินการถ่ายทอดเทคโนโลยี IoT ในการพัฒนาการบริหารจัดการแปลงปลูกเพื่อให้ผลผลิตได้มาตรฐานและลดต้นทุนในกระบวนการผลิต ในปี 1 นอกจากนี้คณะผู้วิจัยได้ดำเนินการถ่ายทอดองค์ความรู้เพื่อเตรียมความพร้อมสถานที่ผลิตเพื่อพร้อมต่อการขอการรับรองมาตรฐานสถานที่ประกอบการ (ปัจจุบันอยู่ระหว่างการยื่นขอใบอนุญาตสถานที่ผลิตผลิตภัณฑ์สมุนไพร) รวมไปถึงการถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านเพิ่มประสิทธิภาพกระบวนการผลิตด้วยแนวคิดแบบ LEAN และ BCG Model และในการดำเนินในปี 2 (พ.ศ. 2567) ผู้ประกอบการมีความต้องการในการต่อยอดพัฒนาแปรรูปผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อเพิ่มมูลค่าให้แก่สมุนไพรคาวตองเนื่องจากในปัจจุบันรายได้หลักของกลุ่มมาจากการจำหน่ายในรูปแบบใบสมุนไพรคาวตองและสมุนไพรอบแห้ง ซึ่งในบางช่วงบางฤดูกาลกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจะประสบปัญหาผลผลิตราคาตกต่ำ หรือสินค้าราคาล้นตลาด นอกจากนี้การจำหน่ายใบสมุนไพรคาวตองและสมุนไพรอบแห้งให้กับผู้แปรรูปสมุนไพรคาวตอง พบว่าเกษตรกรผู้ผลิตในระดับต้นน้ำจะได้รับผลกำไรจากการจำหน่ายผลผลิตต่ำมากเมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มผู้แปรรูปกลางน้ำและผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์

สมุนไพรรพคุณที่อยู่ปลายน้ำ ในขณะที่ปัจจุบันสมาชิกในชุมชนหลายรายโดยเฉพาะกลุ่มผู้สูงอายุในชุมชนให้ความสนใจมาปลูกสมุนไพรรพคุณเพิ่มมากขึ้น เพื่อเป็นการป้องกันปัญหาสินค้าล้นตลาดที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคต กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรรพคุณจึงมีความต้องการที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อเพิ่มมูลค่าให้สามารถจำหน่ายได้ราคาที่สูงขึ้น กลุ่มวิสาหกิจชุมชนจึงมีความต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อยกระดับและพัฒนาผลิตภัณฑ์จากสารสกัดสมุนไพรรพคุณให้มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้นสามารถขยายฐานลูกค้ากลุ่มเป้าหมายที่หลากหลายมากขึ้น ดังนั้นกิจกรรมในปีที่ 2 จึงจะเป็นการพัฒนากิจกรรมเพื่อให้เกิดกระบวนการถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านการทำสารสกัดจากพืชรพคุณซึ่งเป็นกิจกรรมต้นน้ำ การพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์จากสารสกัดสมุนไพรรพคุณเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ในกลุ่มเครื่องสำอาง ซึ่งเป็นกิจกรรมกลางน้ำ และการพัฒนาโมเดลธุรกิจ การตลาด และช่องทางการจัดจำหน่ายซึ่งเป็นกิจกรรมปลายน้ำ ซึ่งผลจากการพัฒนาจะสามารถสร้างงาน สร้างรายได้ การกระจายรายได้ที่เป็นธรรมให้แก่สมาชิกวิสาหกิจชุมชนและเกษตรกรผู้ปลูกสมุนไพรรพคุณในชุมชนให้มีอาชีพมีรายได้ที่ยั่งยืน

รายชื่อกลุ่มเป้าหมายและสมาชิกกลุ่ม

- | | |
|-----------------------------|---------------------------------|
| 1. นายศิริชล มะโนวัง | ประธานวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรรพคุณ |
| 2. นางจันทร์เพ็ญ ต๊ะปัญญา | สมาชิกกลุ่ม |
| 3. นางสุกันธา จันทะแสง | สมาชิกกลุ่ม |
| 4. นางเนาวรัตน์ อินต๊ะพันธ์ | สมาชิกกลุ่ม |
| 5. นางบัวคำ บันเป็ง | สมาชิกกลุ่ม |
| 6. นางเกศร อุดชา | สมาชิกกลุ่ม |
| 7. นางบัวเขียว ใจเงิน | สมาชิกกลุ่ม |
| 8. นางนิตยา อินคำ | สมาชิกกลุ่ม |

นอกจากนี้ยังมีเกษตรกรในพื้นที่ที่มีการปลูกสมุนไพรรพคุณเพื่อจำหน่ายให้กับวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรรพคุณ จำนวน 14 แปลง

ข้อมูลผู้ประกอบการ

ปัจจุบันกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรรพคุณ ได้มีจำนวนสมาชิกแปลงปลูกเพิ่มขึ้นเป็น 18 คน โดยมีพื้นที่แปลงปลูกของกลุ่มสมาชิกรวมทั้งสิ้น 50 ไร่แปลงปลูกได้รับมาตรฐาน GAP จำนวน 3 แปลง จากแปลงปลูกทั้งสิ้น 14 แปลง โดยมีข้อมูลสถิติวัตถุดิบผักคาวตองในพื้นที่ ต.ร่องธาร อ.พาน จ.เชียงราย ดังนี้

ข้อมูลสถิติผักคาวตองในพื้นที่	ปี 2563	ปี 2564	ปี 2565	ปี 2566	ปี 2567
จำนวนเกษตรกรผู้ปลูก (ราย)	14	18	18	18	18
พื้นที่แปลงปลูก (ไร่)	30	50	50	50	55
ปริมาณวัตถุดิบต่อปี (กก.)	168,000	200,000	216,000	216,000	225,000

ที่มา: ศิริชล มะโนวัง ประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรรพคุณ (2567)

ปริมาณการผลิตต่อรายต่อรอบการผลิตผักคาวตองใบสด ประมาณ 4,000 กิโลกรัม ต่อไร่ ราคาจำหน่าย กิโลกรัมละ 40-60 บาท ผลผลิตต่อแปลงต่อรอบการผลิตต่อไร่ ประมาณ 200 กิโลกรัม (อบแห้ง) ราคาจำหน่าย กิโลกรัมละ 300 บาท คิดเป็นมูลค่าการขาย 60,000 บาทต่อรอบการผลิต ซึ่งในแต่ละปีเกษตรกรสามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ 2-3 รอบขึ้นอยู่กับอายุของผักและการดูแลแปลงปลูก โดยการจำหน่ายในรูปแบบสมุนไพรรพคุณอบแห้งเป็นผู้บ่อนวัตถุดิบให้แก่ผู้ผลิตผลิตและแปรรูปสมุนไพรรพคุณใหญ่ นอกจากนี้กลุ่มวิสาหกิจยังมีการแปรรูปและจำหน่ายในรูปแบบน้ำสมุนไพรรพคุณ จำนวน 60 ขวดต่อเดือน ผ่านช่องทางการจำหน่ายออนไลน์และการออ

กร้านจำหน่าย โดยกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรแทนคุณมีรายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือน 45,000 บาท การสถานการณ์ในปัจจุบันความต้องการพืชสมุนไพร โดยเฉพาะสมุนไพรพญาดอกยังมีความต้องการของตลาดจำนวนมากภายใต้เงื่อนไขผลิตภัณฑ์ต้องได้คุณภาพและมาตรฐาน แต่ปัจจุบันจากการสำรวจข้อมูลพบว่าผลผลิตในแปลงปลูกของสมาชิกกลุ่มแต่ละรายยังมีความไม่สม่ำเสมอไม่สามารถวางแผนการผลิตและการปลูกให้เป็นไปตามเป้าหมาย ดังนั้นผู้ประกอบการจึงมีความต้องการในการพัฒนาแปลงปลูกให้แก่กลุ่มสมาชิกให้มีคุณภาพมาตรฐานทัดเทียมกัน ข้อมูลวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมที่นำไปใช้แก้ปัญหา



เครื่องตักน้ำสมุนไพรพญาดอก



สมุนไพรพญาดอกแคปซูล



ชาสมุนไพรพญาดอก



สมุนไพรพญาดอกบดผง

ข้อมูลผลิตภัณฑ์เดิมก่อนการเข้าร่วมโครงการของผู้ประกอบการ

กรณีโครงการต่อเนื่อง

นำเสนอผลการดำเนินงานที่เกิดขึ้นในแต่ละปีที่ได้รับงบประมาณ

แผนการดำเนินงาน ปีที่ 1 (พ.ศ.2566)	ผลการดำเนินงาน	ผลที่ได้รับ
1) 1.การนำเทคโนโลยี IoT มาใช้ในการบริหารแปลงปลูกของสมาชิกเพิ่มให้สามารถควบคุมเพื่อให้วัตถุดิบมีมาตรฐานเดียวกัน 2) การให้ความรู้แก่สมาชิกกลุ่มเพื่อเตรียมความพร้อมสถานประกอบการ	1) สมาชิกวิสาหกิจชุมชนและสมาชิกแปลงปลูกมีการนำเทคโนโลยี IoT มาใช้ในการบริหารแปลงปลูกทำให้สามารถลดเวลาต้นทุนในการปลูก 2) สถานที่ผลิตของกลุ่มได้มีการปรับปรุงให้กระบวนการผลิตถูกสุขลักษณะและมีมาตรฐานเพิ่มมากขึ้น	ผลผลิต 1) สมาชิกกลุ่มได้รับองค์ความรู้ด้าน การนำเทคโนโลยี IoT มาใช้ในการบริหารแปลงปลูก 2) สมาชิกกลุ่มได้รับองค์ความรู้ด้านกระบวนการผลิตที่ปลอดภัยได้มาตรฐาน 3) สมาชิกกลุ่มได้รับองค์ความรู้ด้านการเพิ่มประสิทธิภาพกระบวนการผลิต ด้วยแนวคิดแบบ Lean และ BCG Model ผลลัพธ์

ในการขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ 3) การเพิ่มประสิทธิภาพกระบวนการผลิต ด้วยแนวคิดแบบ Lean และ BCG Model ตลอดห่วงโซ่ผลิตภัณฑ์ บนฐานวชน.	3) กลุ่มได้มีการปรับปรุงกระบวนการเพื่อลดความสูญเสียจากกระบวนการผลิต เช่นความสูญเสียด้านเวลาและระยะทางในการขนย้ายวัตถุดิบ การจัดการลดเวลาและพื้นที่ในการอบสมุนไพร ให้มีต้นทุนพลังงานที่ลดลง	1) สามารถลดต้นทุนค่าแรงงานและค่าพลังงานในการดูแลแปลงปลูก 2) ผู้ประกอบการมีการปรับปรุงสถานที่ผลิตให้ถูกสุขลักษณะและมีความเป็นมาตรฐานมากขึ้น 3) กระบวนการผลิตมีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น สามารถลดต้นทุนค่าแรงงาน ค่าพลังงาน และค่าขนย้ายวัตถุดิบ ผลกระทบ 1) ลดการใช้พลังงานในกระบวนการปลูก สามารถควบคุมผลผลิตอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น 2) กระบวนการผลิตได้รับการพัฒนา 3) กระบวนการผลิตมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้นในขณะที่ต้นทุนลดลง มูลค่าทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้น 1) ต้นทุนการดูแลแปลงปลูกที่ลดลงทำให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้น (ประหยัดค่าแรงและพลังงานในการดูแลแปลงปลูกประมาณ 1,000 บาท ต่อเดือน คิดเป็น 12,000 บาทต่อปี 2) ต้นทุนที่ลดลงในการขนย้ายวัตถุดิบสมุนไพรอบแห้งเข้าสู่กระบวนการบดลดต้นทุนได้กิโลละ 8 บาท ปริมาณ 20 กิโลกรัม ประหยัดต้นทุนเดือนละ 160 บาท การปรับปรุงกระบวนการผลิตทำให้มีพื้นที่ในเตาอบพลังงานแสงอาทิตย์เพิ่มขึ้น (ประหยัดค่าพลังงานในการจ้จอบสมุนไพร 1,000 กิโลกรัมๆละ 4 บาท ต่อเดือน คิดเป็น 4,000 บาทต่อรอบการผลิต สามารถประหยัดต้นทุนทั้งกระบวนการ $((160 \times 12) + (4,000 \times 3))$ 13,920 บาทต่อปี
แผนการดำเนินงาน ปีที่ 2 (พศ.2567)	ผลการดำเนินงาน	ผลที่ได้รับ
1)การให้คำปรึกษาแนะนำแผนพัฒนาสถานประกอบการ ถ่ายทอดองค์ความรู้ เทคโนโลยี เพื่อผลิตสารสกัดจากพุลคว 2) การให้คำปรึกษาแนะนำแผนพัฒนาโมเดลธุรกิจสำหรับผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการพัฒนานำไปสู่ผลิตภัณฑ์มูลค่าสูงจากสารสกัดจากพุลคว 3)การให้คำปรึกษาแนะนำรวมถึงการส่งเสริมกลยุทธ์ทางการตลาดและช่องทางการจัดจำหน่าย	1)สมาชิกวิสาหกิจชุมชนได้รับการถ่ายทอดองค์ความรู้ เทคโนโลยี เพื่อผลิตสารสกัดจากพุลคว 2)วิสาหกิจชุมชนได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ไปสู่ผลิตภัณฑ์มูลค่าสูงจากสารสกัดจากพุลคว 3)วิสาหกิจชุมชนได้รับการถ่ายทอดองค์ความรู้กลยุทธ์ทางการตลาดและช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งช่องทางออฟไลน์และออนไลน์	ผลผลิต 1) สมาชิกกลุ่มมีองค์ความรู้ด้านการสกัดสารสำคัญจากสมุนไพรพุลคว 2) วิสาหกิจชุมชนได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่จากสารสกัดสมุนไพรพุลคว 3) สมาชิกกลุ่มมีองค์ความรู้ด้านการตลาดทั้งทางด้านออนไลน์และออฟไลน์ ผลลัพธ์ 1) การสกัดสารจะทให้เกิดผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีมูลค่าที่สูงขึ้น 2) มีผลิตภัณฑ์ใหม่ที่สามารถตอบสนองความต้องการของตลาดได้หลากหลายมากขึ้น 3) วิสาหกิจชุมชนมีโอกาสเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้หลากหลายช่องทางมากขึ้น ผลกระทบ

การขับเคลื่อนวิสาหกิจชุมชนด้วยโมเดลธุรกิจยั่งยืนและธุรกิจเพื่อสังคม		1) วิสาหกิจชุมชนมีแนวทางในการลดปัญหาวัตถุดิบในตลาดในช่วงฤดูการโดยแปรรูปสู่ผลิตภัณฑ์อื่น 2) สารสกัดจากสมุนไพรสามารถนำไปสู่ผลิตภัณฑ์มูลค่าสูงและมีโอกาสสร้างรายได้ในอนาคต 3) สมาชิกกลุ่มได้รับองค์ความรู้ใหม่ที่น่าสนใจนำไปสู่การพัฒนาที่ทำให้เกิดความเข้มแข็งที่ยั่งยืน มูลค่าทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้น – 1) การลดปัญหาสินค้าล้นสต็อก ในช่วงฤดูการซึ่งทำให้วิสาหกิจชุมชนต้องต้นทุนในการเก็บสินค้ามูลค่าสูงถึง 300,000-500,000 ซึ่งถือเป็นต้นทุนทางการเงิน 2) การนำใบพลูคาวไปผลิตเป็นสารสกัดซึ่งจะสามารถจำหน่ายได้ในราคา 2,000 บาทต่อ 1,000 มิลลิกรัม 3) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่จากสารสกัดจากสมุนไพรพลูคาวสามารถสร้างโอกาสและรายได้ที่สูงขึ้น
แผนการดำเนินงาน ปีที่ 3 (พศ.2568)	ผลการดำเนินงาน	ผลที่คาดว่าจะได้รับ
กิจกรรมที่ 1) การถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านมาตรฐานผลิตภัณฑ์ตลอดจนการจัดเตรียมความพร้อมสำหรับการขอการรับรองมาตรฐาน กิจกรรมที่ 2) การจัดทำผลิตภัณฑ์ต้นแบบ เพื่อทำการทดสอบตลาด มีการถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านการตลาด การสร้างแบรนด์ การศึกษาพฤติกรรมของลูกค้า การวางแผนการผลิต การคำนวณต้นทุนและการตั้งราคาขาย การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ กิจกรรมที่ 3) การถ่ายทอดแนวคิดพื้นฐานด้านวิสาหกิจเพื่อสังคม แนวทางการจัดตั้งวิสาหกิจเพื่อสังคม การบริหารจัดการกลุ่มวิสาหกิจเพื่อสังคม การระดมทุนและการสนับสนุนจากแหล่งต่างๆ ตลอดจนการวัดผลกระทบที่เกิดขึ้น	1) สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนได้รับการถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านการผลิตที่เป็นเป็นมาตรฐาน การผลิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และเป็นการเตรียมความพร้อมในการขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ 2) กลุ่มวิสาหกิจชุมชนได้มีผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาด มีการทดสอบตลาดเพื่อพิจารณาโอกาสในการสร้างรายได้และกำไรให้กับสมาชิกในกลุ่ม 3) สมาชิกในกลุ่มได้รับการถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านการจัดตั้งวิสาหกิจเพื่อสังคม ตลอดจนแนวทางการบริหารจัดการเพื่อให้เกิดความยั่งยืนในระยะยาว	ผลผลิต 1) สมาชิกมีองค์ความรู้ด้านมาตรฐานผลิตภัณฑ์และการผลิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม 2) มีการนำผลิตภัณฑ์ใหม่จากสมุนไพรพลูคาวออกสู่ตลาดจำนวน 2 ผลิตภัณฑ์ 3) สมาชิกมีองค์ความรู้ด้านการบริหารจัดการวิสาหกิจเพื่อสังคม ผลกระทบ 1) สินค้าที่ได้รับการพัฒนาได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ 2) ผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาจากสารสกัดจากสมุนไพรสามารถนำไปสู่ผลิตภัณฑ์มูลค่าสูงและมีโอกาสสร้างรายได้ในอนาคต 3) แนวคิดการจัดตั้งวิสาหกิจเพื่อสังคมสามารถนำไปสู่การพัฒนาวิสาหกิจที่ทำให้เกิดความเข้มแข็งที่ยั่งยืน มูลค่าทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้น – 1) การเพิ่มขึ้นของรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ 2) การเพิ่มขึ้นของรายได้จากการได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ 3) การเพิ่มขึ้นของรายได้จากการเข้าถึงช่องทางการจัดจำหน่าย และการสร้างแบรนด์ 4) เกิดการกระจายรายได้สู่ชุมชนด้วยแนวคิดการบริหารจัดการวิสาหกิจเพื่อสังคม

จากการทำวิสาหกิจเพื่อสังคม		
----------------------------	--	--



7. วัตถุประสงค์ :

วัตถุประสงค์จะเป็นข้อความที่แสดงถึงความต้องการที่จะกระทำสิ่งต่างๆ ภายในโครงการให้ปรากฏผลเป็นรูปธรรม ซึ่งข้อความที่ใช้เขียนวัตถุประสงค์จะต้องชัดเจนไม่คลุมเครือ สามารถวัด และประเมินผลได้ การเขียนวัตถุประสงค์ควรจะต้องคำนึงถึงลักษณะที่ 5 ประการ (SMART ดังนี้ S = Sensible (เป็นไปได้) หมายถึง วัตถุประสงค์จะต้องมีความเป็นไปได้ ในการดำเนินงานโครงการ M = Measurable (วัดได้) หมายถึง วัตถุประสงค์ที่ดีจะต้องสามารถวัดและประเมินผลได้ A = Attainable (ระบุสิ่งที่ต้องการ) หมายถึง วัตถุประสงค์ที่ดีต้องระบุสิ่งที่ต้องการดำเนินงาน อย่างชัดเจนและเฉพาะเจาะจงมากที่สุด R = Reasonable (เป็นเหตุเป็นผล) หมายถึง วัตถุประสงค์ที่ดีต้องมีความเป็นเหตุเป็นผลในการปฏิบัติ T = Time (เวลา) หมายถึง วัตถุประสงค์ที่ดีจะต้องมีขอบเขตของเวลาที่แน่นอนในการปฏิบัติงาน วัตถุประสงค์ไม่ควรเกิน 3 ข้อ

- 1) เพื่อถ่ายทอดองค์ความรู้ การพัฒนากระบวนการผลิตที่เป็นเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและเป็นมาตรฐานและเตรียมความพร้อมในการขอการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์
- 2) เพื่อพัฒนาโมเดลธุรกิจสำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่จากสารสกัดสมุนไพรพริกหวาน รวมถึงการส่งเสริมกลยุทธ์ทางการตลาดและช่องทางการจัดจำหน่าย
- 3) เพื่อถ่ายทอดองค์ความรู้และการให้คำปรึกษาแนะนำการขับเคลื่อนวิสาหกิจชุมชนด้วยโมเดลธุรกิจยั่งยืนและธุรกิจเพื่อสังคม

8. กลุ่มเป้าหมาย :

(โปรดระบุ ชื่อกลุ่มเป้าหมายพร้อมชื่อ/นามสกุล ที่อยู่ หมายเลขโทรศัพท์ที่เป็นประธาน/ผู้นำกลุ่ม-ชุมชน พร้อมแนบหนังสือขอความช่วยเหลือทางวิชาการทุกปีที่ขอรับการสนับสนุนงบประมาณ)

ชื่อกลุ่มเป้าหมาย.....วิสาหกิจชุมชนสมุนไพรแทนคุณ.....

ชื่อผู้ประสานงาน.....นายศิริชล มะโนวัง.....เบอร์โทร.....0857151915.....

พิกัดของกลุ่มเป้าหมาย...พิกัดละติจูด : 19.7099324..... ลองจิจูด : 99.6915952

9. ระยะเวลาดำเนินการ:วันเริ่มต้น -สิ้นสุดโครงการจากการวางแผนระยะยาว 3 ปี
- ปีงบประมาณ 2566 วันที่ 1 ตุลาคม 2565 – 30 กันยายน 2566
- ปีงบประมาณ 2567 วันที่ 1 ตุลาคม 2566 – 30 กันยายน 2567
- ปีงบประมาณ 2568 วันที่ 1 ตุลาคม 2567 – 30 กันยายน 2568

10. ห่วงโซ่คุณค่า(Value Chain):



โครงการ การพัฒนาสมุนไพรพืชมูลค่าสูงสมุนไพรพื้นบ้านล้านนาสู่มาตรฐานสินค้าปลอดภัย (2566-2568)		
กิจกรรมต้นน้ำ 1.การพัฒนาแปลงปลูกให้สมุนไพรพืชมูลค่าสูงของสมาชิกกลุ่มและเกษตรกรผู้ปลูกสมุนไพรพืชมูลค่าสูงในพื้นที่ที่มีคุณภาพมาตรฐานในระดับเดียวกัน 2. การบริหารจัดการแปลงปลูกด้วยเทคโนโลยี IoT เพื่อลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการปลูกสมุนไพรพืชมูลค่าสูง	กิจกรรมกลางน้ำ 1. ใช้แนวคิดการผลิตแบบสลิมนในการลดความสูญเสียในการแปรรูปสมุนไพรพืชมูลค่าสูงเป็นผลิตภัณฑ์พืชมูลค่าสูง 2. การเตรียมความพร้อมสถานประกอบการเพื่อให้เป็นไปตามเงื่อนไขการขอรับการรับรองมาตรฐานสถานประกอบการและมาตรฐานผลิตภัณฑ์ 3. การพัฒนาผลิตภัณฑ์จากสารสกัดสมุนไพรพืชมูลค่าสูงสู่ผลิตภัณฑ์มูลค่าสูง	กิจกรรมปลายน้ำ 1. การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายให้มีความหลากหลาย 2. การพัฒนากลยุทธ์และช่องทางทางการตลาดให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักและยอมรับของผู้บริโภค 3. การพัฒนารูปแบบการรวมกลุ่มให้เกิดความเข้มแข็งด้วยแนวคิดวิสาหกิจเพื่อสังคมและธุรกิจแบ่งปัน

	4. การพัฒนาแบรนด์และบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ได้พัฒนาขึ้น	
--	--	--

11.แผนธุรกิจชุมชนหรือโมเดลธุรกิจ :

Business Model Canvas				
Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
1) บริษัท พาว มิราเคิล จำกัด 2) บริษัทชาวละอองเผล 3) เครือข่ายผู้ปลูกสมุนไพรพื้นบ้านภาคเหนือ 4) บริษัท ซีเอ็มเอช เชียงใหม่โฮลดิ้ง จำกัด 5) บริษัทภูทอก (ไทยแลนด์) จำกัด 5) มทร.ล้านนาเชียงราย 6) มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย 7) คุณอริชาติ ขุนนันทน์ (บริษัทพาว จำกัด) 8) บริษัทนาอีฟ อินโนวา จำกัด	1) การควบคุมแปลงเพาะปลูก ทุกแปลงให้เป็นไปตามมาตรฐาน GAP และมาตรฐานเกษตรอินทรีย์ (Organic Thailand) 2) ติดต่อหากลูกค้าก่อนเพื่อให้รู้ตลาด ต้องการพืชสมุนไพรชนิดไหน ปริมาณเท่าไร จากนั้นทางกลุ่มจะมีการวางแผนการผลิตให้กับสมาชิก 3) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ 4) การควบคุมการผลิต การบรรจุ ภายในโรงงาน การขอรับรองมาตรฐาน 5) การบริหารงานการตลาด การสื่อสารการหาช่องทางการจัดจำหน่าย	1) วัตถุดิบสมุนไพรปลูกจากแหล่งเพาะปลูกที่อุดมด้วยแร่ธาตุ ที่มีสารสำคัญและออกฤทธิ์ทางชีวภาพ สารกลุ่มฟลาโวนอยด์ ได้แก่ quercitrin และลูทีน ออกฤทธิ์มากกว่าแหล่งเพาะปลูกอื่น 2) ผู้ประกอบการสมุนไพร “แทนคุณ” รับจ้างปลูก ผลิตและแปรรูปผลิตภัณฑ์พลูควดด้วยแนวทาง Customize ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าในทุกรูปแบบ 3) ผลิตภัณฑ์ใหม่จากสารสกัดสมุนไพรพลูควดผ่านการรับรองมาตรฐานจากมาตรฐานชั้นนำทั้ง Carbon Footprint No.2 , อาหารปลอดภัย 5 ดาว, Chiang Rai Brand, Otop 5 ดาว ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงในการไม่มั่นใจในการซื้อ 4) ราคาขายส่งเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ประกอบการรายอื่นในตลาดมีราคาถูกกว่า แต่ประสิทธิภาพสูงกว่า 5) ผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่มีผลการวิจัยรองรับ	1) ผู้ประกอบการให้บริการด้วยความจริงใจ เข้าถึงง่าย ให้คำแนะนำ และบริการหลังการขาย ซึ่งสามารถติดตามถามไถ่ได้ตลอดเวลา 2) ให้คำแนะนำด้านการขายในรูปแบบที่เลี่ยงการขายกับ ลูกค้าที่ซื้อสินค้าไปแล้วใช้ได้ผลและอยากนำไปขายต่อและให้ราคาพิเศษในการนำไปขาย 3) ติดต่อสื่อสารกับลูกค้า ทางไลน์ ทางโทรศัพท์ และทางเพจ เพื่อให้ข้อมูลเกี่ยวกับประสิทธิภาพจากงานวิจัย และผลตอบรับจากผู้รับประทาน เพื่อเพิ่มความมั่นใจให้กับ ผู้ซื้อ	ขายส่ง 1) ผู้ผลิตและแปรรูปผลิตภัณฑ์ที่ใช้สมุนไพรพลูควดเป็นส่วนผสม 2) โรงงานแปรรูปอาหารเสริม 3) ตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารเสริมที่มีกลุ่มผู้ใช้แรงงานอาศัยอยู่จำนวนมาก โดยเฉพาะในภาคอีสาน และได้ 4) ผู้ผลิตและแปรรูปสมุนไพรด้านความงาม ขายปลีก 5) ผู้ป่วยโรคเมะเร็ง โรคกระเพาะ โรคกรดไหลย้อน โรคภูมิคุ้มกันบกพร่อง 6) ผู้ใช้แรงงาน 7) บุคคลทั่วไปที่สนใจดูแลสุขภาพตนเอง
Key Resources				
1) ผู้ประกอบการมีองค์ความรู้ในการปลูกสมุนไพรพลูควดที่สืบทอดมาจากบรรพบุรุษ 2) มีแปลงปลูกสมุนไพรพลูควดที่ได้มาตรฐาน GAP 3) สถานที่ในการผลิตมีพื้นที่กว้างขวาง มีการจัดวางผังเป็นไปตามมาตรฐานโรงงานขนาดเล็ก 4) ผู้ประกอบการเป็นผู้นำในการรวมกลุ่มพื้นที่เพาะปลูกสมุนไพรพลูควดเพียงแห่งเดียวในประเทศไทยในการปลูกแบบเกษตรอินทรีย์ organic ที่ให้ผลผลิตได้ตลอดทั้งปี 5) ลูกค้ากว่า 90 %ยังคงให้ความเชื่อถือ และยังคงซื้อ สมุนไพรพลูควดเป็นวัตถุดิบตั้งต้นในการผลิต ตั้งแต่วันเริ่มก่อตั้งกลุ่มจนถึงปัจจุบันมาอย่างต่อเนื่อง				
Cost Structure	Revenue Streams			
1) ค่าวัตถุดิบ 2) ค่าน้ำ 3) ค่าไฟ 4) ค่าแรง 5) ค่าบรรจุภัณฑ์ 6) ค่าเสื่อมราคาที่ดินอาคารอุปกรณ์ 7) ค่าจ้างสกัดสาร 8) ค่าจ้างผลิต (OEM) จากสารสกัดสมุนไพรพลูควด	1) รายได้จากการขายพลูควดสด 2,000 กิโลกรัม ต่อรอบการผลิตต่อไร่ ราคา กิโลกรัมละ 25 บาท คิดเป็นเงิน 50,000 บาท 2) รายได้จากการขายพลูควดแห้ง 200 กิโลกรัมต่อรอบการผลิต ราคา กิโลกรัมละ 300 บาท 60,000 บาท 3) รายได้จากการขายพลูควดแปรรูป ในรูปแบบ น้ำสมุนไพร ผง แคปซูล จำนวน 60 ขวด ขวดละ 900 บาท 54,000 บาทต่อเดือน 4) รายได้จากการจำหน่ายสารสกัดพลูควด 5) รายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่จากสารสกัดสมุนไพรพลูควด			

12. แผนการดำเนินงาน (Gantt Chart)

12.1 แผนการดำเนินงานรายปี

เทคโนโลยี/องค์ความรู้/กิจกรรม	ปีที่ 1				ปีที่ 2				ปีที่ 3				ค่าใช้จ่าย (บาท)	ผู้รับผิดชอบ ⁴	วิธีการ ⁵
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4			
กิจกรรมที่ 1 กิจกรรมการนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมไปใช้ในการพัฒนาแปลงปลูกผักพลูควายได้มาตรฐานเกษตรปลอดภัยให้สมาชิกในกลุ่ม													72,300	ดร.ทักษ์ หงษ์ทอง	การถ่ายทอดเทคโนโลยี
กิจกรรมที่ 2 การพัฒนาสถานประกอบการและกระบวนการผลิตด้วยแนวคิดแบบ Lean และการพัฒนาการประกอบด้วย BCG Model													34,200	ผศ.ดร.ชไมพร รัตนเจริญชัย, อ.สุจิตราหงษ์ทอง, ดร.พันทิพา ปัญสุวรรณ	กระบวนการอบรม และการให้คำปรึกษาแนะนำ
กิจกรรมที่ 3 การพัฒนาผู้ประกอบการการให้คำปรึกษาแนะนำและถ่ายทอดองค์ความรู้โดยผู้เชี่ยวชาญด้านมาตรฐานอาหารปลอดภัยเพื่อเตรียมความพร้อมในการขอการรับรองมาตรฐาน													93,500	ผศ.ดร.ชไมพร รัตนเจริญชัย, ดร.วรรัตน์ ชัยนการ (ที่ปรึกษา)	การถ่ายทอดเทคโนโลยี กระบวนการอบรม และการให้คำปรึกษาแนะนำ
กิจกรรมที่ 4 การแปรรูปสร้างมูลค่าเพิ่มสมุนไพรพลูควายการถ่ายทอดเทคโนโลยีการสกัดน้ำมันจากสมุนไพรพลูควาย													57,300	ดร.ปภาวดี เนตสุวรรณ, ผศ.ดร.ชไมพร รัตนเจริญชัย และผู้เชี่ยวชาญจากสำนักวิชาวิทยาศาสตร์เครื่องสำอาง มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง	การถ่ายทอดเทคโนโลยีการสกัดสารจากสมุนไพร/ การคำนวณต้นทุนผลิตภัณฑ์และตั้งราคาขาย
กิจกรรมที่ 5 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่จากสารสกัดพลูควายที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มและพัฒนาสู่ผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีมูลค่าที่สูงขึ้น													43,200	ดร.พันทิพา ปัญสุวรรณ, ผศ.ดร.ชไมพร รัตนเจริญชัย, อ.สุจิตรา หงษ์ทอง, ดร.เดือนเพ็ญ มะโนเรือง, ผศ.ดร.กิงกาญจน์ ปวนสุรินทร์	กระบวนการอบรม และการให้คำปรึกษาแนะนำ
กิจกรรมที่ 6 การสร้างแบรนด์การกำหนดกลยุทธ์การตลาดให้เป็นที่รู้จักและยอมรับของตลาดและการพัฒนาช่องทางการตลาดและการทดสอบตลาดด้วยแนวคิดการตลาด 4.0													57,500	ดร.เดือนเพ็ญ มะโนเรือง, ผศ.ดร.กิงกาญจน์ ปวนสุรินทร์, ดร.พันทิพา ปัญสุวรรณ	การถ่ายทอดเทคโนโลยี กระบวนการอบรม และการให้คำปรึกษาแนะนำ

กิจกรรมที่ 7 จัดถ่ายทอดองค์ความรู้ การพัฒนากระบวนการผลิตที่เป็นมิตร ต่อสิ่งแวดล้อมและเป็นมาตรฐานและ เตรียมความพร้อมในการขอการ รับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์												95,000	ผศ.ดร.สุบิน ใจหา, ดร.ปภาวดี เนตสุวรรณ, ผศ.ดร.ชไมพร รัตนเจริญชัย และ ผู้เชี่ยวชาญ จากสำนักวิทยาศาสตร์ เครื่องสำอางมหาวิทยาลัยแม่ ฟ้าหลวง	กระบวนการอบรมถ่ายทอด เทคโนโลยี และการให้ คำปรึกษาแนะนำ
กิจกรรมที่ 8 การถ่ายทอดองค์ความรู้ และการให้คำปรึกษาแนะนำแผนพัฒนา โมเดลธุรกิจสำหรับผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการ พัฒนา รวมถึงการส่งเสริมกลยุทธ์ ทางการตลาดและช่องทางการจัด จำหน่าย												76,300	ผศ.ดร.ชไมพร รัตนเจริญชัย, อ.สุจิตรา หงษ์ทอง,ดร.พันทิพา ปัญสุวรรณ,	กระบวนการอบรมถ่ายทอด เทคโนโลยี และการให้ คำปรึกษาแนะนำ
กิจกรรมที่ 9 การถ่ายทอดองค์ความรู้ และการให้คำปรึกษาแนะนำการ ขับเคลื่อนวิสาหกิจชุมชนด้วยโมเดล ธุรกิจยั่งยืนและธุรกิจเพื่อสังคม												46,800	ผศ.ดร.ชไมพร รัตนเจริญชัย, อ.สุจิตรา หงษ์ทอง,ดร.พันทิพา ปัญสุวรรณ	กระบวนการอบรมถ่ายทอด เทคโนโลยี และการให้ คำปรึกษาแนะนำ
สรุปงบประมาณ												576,100		

⁴ผู้รับผิดชอบต้องมีชื่อปรากฏตามข้อ 4

⁵วิธีการดำเนินงาน เช่น การบรรยายและลงมือปฏิบัติ การให้คำปรึกษา บรรยายออนไลน์ ประชุมออนไลน์ ฯลฯ

12.2 แผนการดำเนินงานของปีที่ยอมรับการสนับสนุนงบประมาณ

เทคโนโลยี/องค์ความรู้/กิจกรรม	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ค่าใช้จ่าย (บาท)	ผู้รับผิดชอบ	วิธีการ
กิจกรรมที่ 1 จัดถ่ายทอดองค์ความรู้ การพัฒนากระบวนการผลิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและเป็นมาตรฐานและเตรียมความพร้อมในการขอการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์													95,000	ดร.สุบิน ใจทา, ดร.ปภาวดี เนตกุล, ผศ.ดร.ชไมพร รัตนเจริญชัย,	การถ่ายทอดเทคโนโลยีการสกัดสารจากสมุนไพร/ การคำนวณต้นทุนผลิตภัณฑ์และตั้งราคาขาย
กิจกรรมที่ 2 การถ่ายทอดองค์ความรู้และการให้คำปรึกษาแนะนำแผนพัฒนาโมเดลธุรกิจสำหรับผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการพัฒนา รวมถึงการส่งเสริมกลยุทธ์ทางการตลาดและช่องทางการจัดจำหน่าย													76,300	ดร.พันทิพา ปัญสุวรรณ, ผศ.ดร.ชไมพร รัตนเจริญชัย, อ.สุจิตรา หงษ์ทอง	กระบวนการอบรม และการให้คำปรึกษาแนะนำ
กิจกรรมที่ 3 การถ่ายทอดองค์ความรู้และการให้คำปรึกษาแนะนำการขับเคลื่อนวิสาหกิจชุมชนด้วยโมเดลธุรกิจยั่งยืนและธุรกิจเพื่อสังคม													46,800	ผศ.ดร.ชไมพร รัตนเจริญชัย, ดร.เดือนเพ็ญ มะโนเรือง, ผศ.ดร.กิงกาญ์ ปวนสุรินทร์, ดร.พันทิพา ปัญสุวรรณ	การถ่ายทอดเทคโนโลยี กระบวนการอบรม และการให้คำปรึกษาแนะนำ
สรุปงบประมาณ													218,100		

13. ผลผลิตและผลลัพธ์ของโครงการ

ผลผลิต/ผลลัพธ์	หน่วย	ค่าเป้าหมายในแต่ละปี		
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
1. จำนวนคนที่ได้รับการถ่ายทอดความรู้/เทคโนโลยี	คน	18	18	18
2. จำนวนเทคโนโลยีที่ถ่ายทอด(ระบุรายละเอียดองค์ความรู้เทคโนโลยี)	เรื่อง	2	2	2
3. จำนวนวิทยากรที่สามารถถ่ายทอดความรู้ให้ผู้อื่นได้	คน	5	3	3
4. ร้อยละความพึงพอใจของผู้รับบริการ	ร้อยละ	80	80	80
5. จำนวนผู้นำความรู้/เทคโนโลยีที่ได้รับไปใช้ประโยชน์	คน	18	18	18
6. สัดส่วนมูลค่าทางเศรษฐกิจที่จะเกิดขึ้น	เท่า	2	2	2
7. ผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ได้รับการพัฒนา	ผลิตภัณฑ์	-	1	2

14. หน่วยงานสนับสนุน

ชื่อหน่วยงานสนับสนุน ระบุชื่อหน่วยงานที่ร่วมให้การสนับสนุนโครงการ	รูปแบบการสนับสนุน ระบุรูปแบบของการสนับสนุน เช่น งบประมาณ อาคารสถานที่ วิทยากร การจัดกิจกรรม ฯลฯ
สำนักวิชาวิทยาศาสตร์เครื่องสำอางมหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง	วิทยากรบรรยายให้ความรู้ด้านมาตรฐานการผลิต ผลิตภัณฑ์ในกลุ่มเครื่องสำอาง

15. ผลกระทบ

(แสดงผลกระทบที่เกิดขึ้นจากโครงการทั้งที่เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการ และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่ได้รับประโยชน์จากการดำเนินโครงการ)

15.1 เศรษฐกิจ

ผลการดำเนินงานปีที่ 1

เพิ่มรายได้ (แสดงรายการ วิธีการหารายได้จากการนำองค์ความรู้/เทคโนโลยีไปพัฒนาธุรกิจของผู้ประกอบการ)
กิจกรรมโครงการมีการนำองค์ความรู้ด้าน วทน. ไปใช้ในกระบวนการปลูกและการบริหารจัดการแปลง เกษตร และการแปรรูป โดยการใช้แนวคิดแบบ Lean และ BCG โมเดลทำให้สามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต ลดต้นทุนและความสูญเสียในกระบวนการ นอกจากนี้การพัฒนาผลิตภัณฑ์ก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มสามารถเพิ่มรายได้ให้แก่สมาชิกกลุ่ม คิดเป็นรายได้อย่างจากจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน 100,000 บาท ต่อรอบการผลิตพฤษภาคม และผลิตภัณฑ์จากการแปรรูปสมุนไพรพุดผกา 1,000,000 บาท ต่อปี โดยประมาณ รวมไปถึงการบริหารจัดการซัพพลายเชนตลอดห่วงโซ่ทำให้เกิดสมาชิกกลุ่มและคนในชุมชนเกิดรายได้และการกระจายผลประโยชน์อย่างเป็นธรรมให้แก่สมาชิกกลุ่มและคนในชุมชน

ลดรายจ่าย (แสดงรายการ วิธีการที่ช่วยลดค่าใช้จ่ายให้กับผู้ประกอบการเมื่อได้นำองค์ความรู้/เทคโนโลยีไปปรับใช้ในการประกอบธุรกิจ)

กิจกรรมโครงการมีการนำองค์ความรู้ด้าน วทน. ไปใช้ในกระบวนการปลูกและการบริหารจัดการแปลง เกษตร และการแปรรูป โดยการใช้แนวคิดแบบ Lean และ BCG โมเดลทำให้สามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต ลดต้นทุนและความสูญเสียในกระบวนการผลิต ซึ่งสามารถประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจได้ดังนี้

- ค่าแรงการดูแลแปลงปลูกที่ประหยัดได้จากการใช้ระบบ IoT (วันละ 2 ชั่วโมง x 40 บาท x 20 วัน x 12 เดือน x 3 ราย) 57,600 บาท

- ค่าใช้จ่ายที่ต้องไปจ้างโรงบ่มใบยาอบให้เป็นพลูควาแห้ง ในกรณีที่ประหยัดได้จากการปรับผังโรงงานด้วยการใช้วิธีการตากสมุนไพรแบบคอนโด ในตู้อบพลังงานแสงอาทิตย์ (500 กก. X 2 บาท/กก x 12 รอบการผลิต) 12,000 บาท

ผลการดำเนินงานในปีที่ 2

เพิ่มรายได้ (แสดงรายการ วิธีการหารายได้จากการนำองค์ความรู้/เทคโนโลยีไปพัฒนาธุรกิจของผู้ประกอบการ)

การพัฒนาในปีที่ 2 มุ่งการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากสารสกัดพลูควาก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มโดยคาดว่าจะสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์จากเดิมไม่น้อยกว่า 2 เท่า เช่น พลุควาผักสดจำนวน 20 กิโล ราคาจำหน่าย 800 สามารถสกัดเป็นส่วนผสมของผลิตภัณฑ์สมุนไพรซึ่งสามารถจำหน่ายในรูปของสารสกัดได้ในราคา 2,000 บาท ต่อ 1,000 มิลลิกรัม

ซึ่งสามารถทำให้สมาชิกกลุ่มมีรายได้เพิ่มขึ้นไม่ต่ำกว่าร้อยละ 20% ของรายได้ที่ได้รับก่อนการพัฒนา นอกจากนี้การบริหารจัดการซัพพลายเชนตลอดห่วงโซ่ทำให้เกิดสมาชิกกลุ่มและคนในชุมชนเกิดรายได้และการกระจายผลประโยชน์อย่างเป็นธรรม

ลดรายจ่าย (แสดงรายการ วิธีการที่ช่วยลดค่าใช้จ่ายให้กับผู้ประกอบการเมื่อได้นำองค์ความรู้/เทคโนโลยีไปปรับใช้ในการประกอบธุรกิจ)

ในการดำเนินงานที่ผ่านมาวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรแทนคุณประสบกับปัญหาปริมาณวัตถุดิบพลูควาล้นตลาดในบางฤดูกาลและบางช่วงเกิดปัญหาราคารับซื้อตกต่ำทำให้วิสาหกิจชุมชนมีหน้าที่ต้องรับซื้อจากเกษตรกรที่เป็นสมาชิกและลูกค้าใคร่ตามซื้อตกลงเป็นจำนวนมาก (300,000 - 500,000 ต่อบรร) จึงทำให้เกิดปัญหาต้นทุนจมจากสินค้าคงคลังล้น stock และมีต้นทุนทางการเงินในรูปของดอกเบี้ยจ่าย ต่อบรรคิดเป็นเงิน 24,000 – 40,000 บาทต่อปี (300,000 x 8%, 500,000 x 8%) ซึ่งหากวิสาหกิจชุมชนมีการนำวัตถุดิบไปผลิตเป็นสารสำคัญและนำไปพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ซึ่งจะทำให้แก้ปัญหาสินค้าล้น stock ได้

ผลการดำเนินงานในปีที่ 3

เพิ่มรายได้ การพัฒนากระบวนการผลิตที่เป็นเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและเป็นมาตรฐานและเตรียมความพร้อมในการขอการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ซึ่งจะช่วยให้ผลิตภัณฑ์มีโอกาสสร้างยอดขายเพิ่มขึ้น นอกจากนี้การพัฒนาพัฒนาโมเดลธุรกิจสำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่จากสารสกัดสมุนไพรพลูควา รวมถึงการส่งเสริมการตลาดรวมถึงการส่งเสริมกลยุทธ์ทางการตลาดและช่องทางการจัดจำหน่ายซึ่งจะส่งผลให้วิสาหกิจชุมชนสามารถสร้างยอดขายเพิ่มขึ้น

15.2 สังคม (เช่น เกิดการจ้างงาน ลดการย้ายถิ่นฐาน ครอบครัวเป็นสุข เป็นต้น) โปรดระบุ

เกิดการจ้างงาน เกิดอาชีพขึ้นชุมชน เป็นการส่งเสริมให้คนในชุมชนหันมาปลูกผักพลูควาถือเป็นการอนุรักษ์สมุนไพรพื้นบ้านล้านนา นอกจากนี้การที่สมาชิกในกลุ่มที่เข้าร่วมโครงการได้รับการพัฒนาทักษะในการใช้ วทน. ในกระบวนการทำงาน มีแนวคิดในการบริหารจัดการกลุ่มเพื่อให้เกิดความเข้มแข็งและยั่งยืน การบริหารจัดการซัพพลายเชนตลอดห่วงโซ่ทำให้เกิดการสร้างงานในชุมชน การพัฒนาองค์ความรู้ด้านเกษตรปลอดภัยมาตรฐานอาหาร ทำให้สมาชิกกลุ่ม คนในชุมชนและผู้บริโภคมีสุขภาพที่ดี และผลการดำเนินโครงการทำให้เกิดความร่วมมือขององค์กรภาคีเครือข่ายหลากหลายหน่วยงาน นอกจากนี้การขับเคลื่อนวิสาหกิจชุมชนด้วยโมเดลธุรกิจยั่งยืนและธุรกิจเพื่อสังคมจะส่งผลให้วิสาหกิจชุมชนมีส่วนร่วมในการขับเคลื่อนชุมชนให้มีการแบ่งปันผลกำไรกลับคืนให้กับชุมชน และทำกิจกรรมการดำเนินงานที่ก่อให้เกิดประโยชน์กับชุมชนและสังคม

15.3 สิ่งแวดล้อม (เช่น การลดปัญหามลพิษ การเพิ่มพื้นที่ป่า การอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ เป็นต้น) โปรด
การนำแนวคิด BCG Model และแนวคิด SDG มาขับเคลื่อนโครงการทำให้ในชุมชนมีพื้นที่สีเขียว
เพิ่มขึ้นในชุมชน ลดการใช้สารเคมี ลดการเกิดของเสียในกระบวนการผลิต มีการประหยัดทรัพยากรและ
พลังงานในกระบวนการผลิต

16. งบประมาณขอรับการสนับสนุน

จำนวนทั้งสิ้น 576,100 บาท (รวมทุกปีที่ขอรับงบประมาณ)

ปีที่ 1 พ.ศ.....2566.....จำนวน.....200,000..... บาท

ปีที่ 2 พ.ศ.....2567.....จำนวน.....158,000..... บาท

ปีที่ 3 พ.ศ.....2568.....จำนวน.....218,100..... บาท

รายการงบประมาณ ดังนี้

(คำอธิบาย : แยกแยะเฉพาะปีงบประมาณที่ขอรับการสนับสนุน โดยให้แจกแจงรายละเอียดค่าใช้จ่ายที่จะใช้ในการดำเนิน
โครงการรายการกิจกรรมที่ตรงกับข้อ 12.2 โดยจัดทำ เป็นงบตัวคูณ [ราคาต่อหน่วย: จำนวนคน/ครั้ง/วัน/ชิ้น] โดยใช้ระเบียบและอัตรา
ของทางราชการ)

ปีงบประมาณ พ.ศ.....2568.... ขอรับการสนับสนุนงบประมาณ จำนวน..218,100... บาท ประกอบด้วย

แบบฟอร์มงบประมาณแบบแตกตัวคูณ

กิจกรรม	รายการค่าใช้จ่าย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	รวมเงิน
กิจกรรมที่ 1 จัดถ่ายทอดองค์ความรู้ การพัฒนากระบวนการผลิตที่เป็นเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและเป็นมาตรฐานและเตรียมความพร้อมในการขอการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์	ค่าอาหารกลางวัน	1 มื้อ*20 คน * 2 วัน	120	4,800
	ค่าเครื่องดื่มและอาหารว่าง (ณ สถานที่ประกอบการ)	2 มื้อ*20 คน * 2 วัน	50	4,000
	ค่าตอบแทนวิทยากรแบ่งกลุ่มฝึกปฏิบัติ	6 ชม. * 2 ครั้ง * 3 คน	600	21,600
	ค่าจ้างเหมาวิทยากรพาหนะ	1 คัน * 2 ครั้ง	1,800	3,600
	การตรวจวิเคราะห์ทางด้าน เคมี ชีวภาพ	2 รายการ	5,000	10,000
	การตรวจวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์			
	ค่าจ้างเหมาจัดเตรียมข้อมูลเพื่อการขอรับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์	2 รายการ	10,000	20,000
	ค่าจ้างจัดทำผลิตภัณฑ์ต้นแบบเพื่อขอการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์	2 รายการ	15,000	30,000
กิจกรรมที่ 2 เพื่อพัฒนาโมเดลธุรกิจสำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่จากสารสกัดสมุนไพรพลูคาว รวมถึงการส่งเสริมกลยุทธ์ทางการตลาดและช่องทางการจัดจำหน่าย	ค่าอาหารกลางวัน	1 มื้อ*20 คน * 3 วัน	120	7,200
	ค่าเครื่องดื่มและอาหารว่าง (ณ สถานที่ประกอบการ)	2 มื้อ*20 คน * 3 วัน	50	6,000
	ค่าตอบแทนวิทยากรแบ่งกลุ่มฝึกปฏิบัติ	6 ชม. * 3 วัน * 2 คน	600	21,600
	ค่าจ้างเหมาออกแบบและจัดทำบรรจุภัณฑ์ต้นแบบเพื่อทดสอบตลาด	2 แบบ (200 ชิ้น)	20,000	20,000
	ค่าจ้างเหมาจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ในช่องทางออนไลน์	1 สื่อ	5,000	5,000

	ค่าจ้างเหมาจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ในช่องทางออนไลน์	1 สื่อ	15,000	15,000
	ค่าชดเชยน้ำมันเชื้อเพลิง	1 คัน * 3 ครั้ง * 125 กม.	4	1,500
กิจกรรมที่ 3 ถ่ายทอดองค์ความรู้ และการให้คำปรึกษาแนะนำการขับเคลื่อนวิสาหกิจชุมชนด้วยโมเดลธุรกิจยั่งยืนและธุรกิจเพื่อสังคม	ค่าอาหารกลางวัน	1 มื้อ*20 คน * 2 วัน	120	4,800
	ค่าเครื่องดื่มและอาหารว่าง (ณ สถานที่ประกอบการ)	2 มื้อ*20 คน * 2 วัน	50	4,000
	ค่าตอบแทนวิทยากรภายนอกและมีการแบ่งกลุ่มฝึกปฏิบัติ	6 ชม. * 2 ครั้ง * 2 คน	1,200	28,800
	ค่าจ้างเหมายานพาหนะ	1 คัน * 2 ครั้ง	1,800	3,600
	ค่าชดเชยน้ำมันเชื้อเพลิง	1 คัน * 2 ครั้ง * 125 กม.	4	1,000
	ค่าจ้างเหมาพิมพ์งานและจัดทำรูปเล่มรายงาน	3 เล่ม	1,000	3,000
	ค่าวัสดุสำนักงานสิ้นเปลือง (กระดาษ ปากกา หมึกปริ้นท์)		1,600	1,600
รวมงบประมาณทั้งสิ้น				218,100

17. การรายงานความก้าวหน้าติดตามและประเมินผล: ผู้รับผิดชอบโครงการต้องดำเนินการ ดังนี้

- (1) รายงานความก้าวหน้าโครงการผ่านระบบคลินิกเทคโนโลยีออนไลน์ (CMO) รายไตรมาส
- (2) ผู้รับผิดชอบโครงการต้องให้ผู้รับบริการตอบแบบสำรวจวัดความพึงพอใจผู้รับบริการในขณะจัดกิจกรรม ผ่าน google form <https://forms.gle/8a1SghvTppQorXFP9>
- (3) ผู้รับผิดชอบโครงการต้องให้ผู้รับบริการตอบแบบติดตามผลการนำไปใช้ประโยชน์หลังสิ้นสุดการดำเนินงานของโครงการ ก่อนจัดส่งรายงานฉบับสมบูรณ์ ผ่าน google form <https://forms.gle/gciEhebxRfiRMWhv7>
- (4) ผู้รับผิดชอบโครงการต้องคำนวณมูลค่าทางเศรษฐกิจ และ B/C ratio ของโครงการ
- (5) จัดส่งรายงานฉบับสมบูรณ์เป็นอิเล็กทรอนิกส์ไฟล์พร้อมหนังสือส่งจากหน่วยงาน ไม่เกิน 30 วันหลังสิ้นสุดปีงบประมาณ (30 กันยายน) ยกเว้นมีเหตุจำเป็น หรือสุดวิสัย
- (6) การขอขยายเวลา หากคาดว่าโครงการจะไม่สามารถจัดกิจกรรมตามแผนที่วางไว้และมีความจำเป็นต้องขอขยายเวลา ผู้รับผิดชอบโครงการต้องจัดทำหนังสือขอขยายเวลาโดยผู้บริหารหน่วยงานเป็นผู้ลงนามในหนังสือถึง ปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม ก่อนวันที่ 15 กันยายน แจ้งให้ สป.อว. ทราบ เพื่อดำเนินการในส่วนที่เกี่ยวข้องต่อไป

18. การเผยแพร่ประชาสัมพันธ์โครงการ :

การจัดกิจกรรมหรือการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์โครงการในรูปแบบต่างๆเช่น แผ่นพับ ป้ายประชาสัมพันธ์ จดหมายข่าว วารสาร และสื่ออื่นใด ต้องมีข้อความและสัญลักษณ์ของกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม ซึ่งเป็นผู้ให้การสนับสนุนงบประมาณปรากฏทุกครั้ง และโครงการยินดีให้ความร่วมมือเข้าร่วมจัดแสดงผลงานในกิจกรรมต่างๆ ตามที่ สป.อว. ร้องขอ พร้อมทั้งทำตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขที่ระบุในคู่มือการดำเนินงานฯ ทุกประการ



(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ขนิษฐา รัตนเจริญชัย)

ผู้เสนอโครงการ
ตำแหน่ง อาจารย์



แบบสำรวจข้อมูลความต้องการผู้ประกอบการ

แพลตฟอร์มเพิ่มศักยภาพธุรกิจชุมชน (BCE) ประจำปีงบประมาณ.....

เรื่อง ขอเข้าร่วมแพลตฟอร์มเพิ่มศักยภาพธุรกิจชุมชน (BCE)

เรียน ปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

สิ่งที่ส่งมาด้วย รายชื่อสมาชิกของสถานประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ

ด้วย (ชื่อ-นามสกุล)...ผู้ช่วยศาสตราจารย์ชไมพร..รัตนเจริญชัย.....มีความประสงค์ที่จะนำความรู้และงานวิจัยด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมและความรู้ในการเพิ่มศักยภาพผู้ประกอบการ ไปใช้ในการพัฒนาธุรกิจชุมชน โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลผู้ประกอบการ

ชื่อสถานประกอบการ..วิสาหกิจชุมชนสมุนไพรแทนคุณ...ที่ตั้งสถานประกอบการ...178/6 ต.ธารทอง อ.พาน จ.เชียงราย 57250....

พิกัดละติจูด:.....19.7099324.....ลองจิจูด:.....99.6915952

ชื่อประธาน.....นายศิริชล มะโนวัง.....เบอร์โทร.085-7151915.....

ชื่อผู้ประสานงาน.....นายศิริชล มะโนวัง.....เบอร์โทร.085-7151915.....

ส่วนที่ 2 ข้อมูลการประกอบการ

รูปแบบธุรกิจ ☐ ผู้ประกอบการรายเดียว ☐ หัสนส่วน/ห้างหุ้นส่วนจำกัด ☐ บริษัทจำกัด ☐ ผู้ประกอบการOTOP

☒ วิสาหกิจชุมชน ☐ สหกรณ์ ☐ กลุ่มอาชีพ ☐ กลุ่มผู้ผลิตชุมชนที่ยังไม่จดทะเบียน

☐ ผู้ประกอบการรายเดียว

จำนวนสมาชิก.....18.....คน ปีที่ก่อตั้ง.2558...ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ...7...ปี ทุนจดทะเบียน..100,000.....บาท
ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตและจำหน่ายอยู่

ชื่อผลิตภัณฑ์...ผลิตภัณฑ์สมุนไพรคาวตองอบแห้ง.....ยอดขายต่อเดือน....200 กก....รายได้ต่อเดือน...60,000.....บาท

ชื่อผลิตภัณฑ์.....ผลิตภัณฑ์น้ำสมุนไพรคาวตอง.....ยอดขายต่อเดือน....60 ขวด...รายได้ต่อเดือน....54,000.....บาท

กลุ่มลูกค้า.....ประชาชนทั่วไปภายในประเทศและบริษัท/ผู้ประกอบการด้านสมุนไพร.....

แหล่งจำหน่ายสินค้า (ออฟไลน์/ออนไลน์).....จำหน่ายทั้งในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์.....

ส่วนที่ 3 ประเด็นความต้องการพัฒนาสินค้าและบริการ

ระบุประเด็นปัญหาที่เกิดขึ้น และความต้องการในการพัฒนา

ปัญหาที่เกิดขึ้น	ความต้องการด้าน วนน.
ผลิตภัณฑ์ยังไม่ได้รับรองมาตรฐาน	การพัฒนากระบวนการผลิตเพื่อการขอรับรองมาตรฐาน
ต้องการเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการแปลงปลูก	การใช้ IoT ในการบริหารจัดการแปลงปลูก

ลงชื่อ ผศ.ดร.ชไมพร รัตนเจริญชัย.....(บรรจง)
หมายเลขโทรศัพท์.....0810216656.....
ผู้สำรวจข้อมูล
วันที่..13/กันยายน...../.....

ลงชื่อ.....นายศิริชล มะโนวัง.....(ตัวบรรจง)
หมายเลขโทรศัพท์.....0857151915.....
ผู้ให้ข้อมูล
วันที่...../...../.....

หมายเหตุ

๑. กรุณาแนบรายชื่อผู้เข้าร่วมโครงการทุกคน

๒. ต้องแสดงแบบสำรวจข้อมูลความต้องการผู้ประกอบการ(BCE) ทุกปีที่เสนอโครงการ



แบบฟอร์มการนำผลงานวิจัยและพัฒนาไปใช้ประโยชน์

ชื่อกลุ่ม.....วิสาหกิจชุมชนสมุนไพรแทนคุณ.....

ที่อยู่.....178/6 ต.ธารทอง อ.พาน จ.เชียงราย 57250

วันที่...15.....เดือน กันยายน.....พ.ศ...2568.....

เรื่อง การนำผลงานวิจัยและพัฒนาไปใช้ประโยชน์

เรียน ปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

ตามที่ สำนักงานปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม ร่วมกับ คลินิกเทคโนโลยีเครือข่าย ได้ดำเนินโครงการส่งเสริมการนำวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม เพื่อเพิ่ม ศักยภาพการผลิตและเศรษฐกิจชุมชน เพื่อนำผลงานวิจัยและพัฒนาด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม ไปถ่ายทอด บ่มเพาะ เพิ่มศักยภาพให้แก่ชุมชน วิสาหกิจชุมชน ผู้ประกอบการ กลุ่มเกษตรกร นั้น

ข้าพเจ้า นายศิริชล มะโนวัง.....ชื่อกลุ่ม วิสาหกิจชุมชนสมุนไพรแทนคุณ.....และสมาชิกกลุ่ม/ ชุมชน จำนวน.....18.....คนได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยี องค์ความรู้ด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและ นวัตกรรม ดังนี้ (ระบุได้มากกว่า ๑ เรื่อง/เทคโนโลยี/องค์ความรู้)

เทคโนโลยี/องค์ความรู้	ผลของการใช้องค์ความรู้/เทคโนโลยี (เพิ่มรายได้ ลดรายจ่าย มาตรฐาน อื่น ๆ)
การพัฒนากระบวนการผลิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและเป็นมาตรฐานและและเตรียมความพร้อมในการขอการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์	ผลิตภัณฑ์เดิมได้รับการรับรองมาตรฐาน อย. และผลิตภัณฑ์ใหม่ได้รับการจัดแจ้งมาตรฐาน เครื่องสำอาง
พัฒนาโมเดลธุรกิจสำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่จากสารสกัดสมุนไพรพูลคาว รวมถึงการส่งเสริมกลยุทธ์ทางการตลาดและช่องทางการจัดจำหน่าย	พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ สร้างช่องทางรายได้ และช่องทางการจัดจำหน่ายใหม่
ถ่ายทอดองค์ความรู้และการให้คำปรึกษาแนะนำการขับเคลื่อนวิสาหกิจชุมชนด้วยโมเดลธุรกิจยั่งยืนและธุรกิจเพื่อสังคม	กลุ่มมีแนวคิดในการจัดตั้งวิสาหกิจเพื่อสังคม เพื่อสร้างความยั่งยืนแก่สมาชิกในชุมชน

ซึ่งกลุ่มได้นำความรู้ดังกล่าวไปใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อการประกอบอาชีพ การพัฒนาชุมชน พัฒนาผลิตภัณฑ์ ทำให้สามารถเพิ่มรายได้ ลดรายจ่าย และพัฒนาคุณภาพชีวิตให้ดีขึ้น จึงขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

(ผศ.ดร.ชไมพร.....รัตนเจริญชัย)

ผู้รับผิดชอบโครงการ

ขอแสดงความนับถือ

(นายศิริชล มะโนวัง)

ประธานกลุ่ม / ตัวแทนกลุ่ม

หมายเลขโทรศัพท์.....0857151915...

บทที่ 2

ผลการดำเนินโครงการ

2.1 แผนการดำเนินงานของโครงการ

การดำเนินการถ่ายทอดเทคโนโลยีโครงการ เพิ่มศักยภาพธุรกิจชุมชน “การพัฒนาสมุนไพรพฤษภาคมสมุนไพรพื้นบ้านล้านนาสู่มาตรฐานสินค้าปลอดภัย” โดยมีวัตถุประสงค์การดำเนินงานการให้คำปรึกษาแนะนำแผนพัฒนาสถานประกอบการ ถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีเพื่อนำไปสู่ผลิตภัณฑ์มูลค่าสูงจากสารสกัดจากพฤษภาคม การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่จากสารสกัดพฤษภาคมที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มและพัฒนาสู่ผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีมูลค่าที่สูงขึ้น รวมถึงการสร้างแบรนด์การกำหนดกลยุทธ์การตลาดให้เป็นที่รู้จักและยอมรับของตลาดและการพัฒนาช่องทางการตลาดและการทดสอบตลาด เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์และขยายกลุ่มผู้บริโภคและการขับเคลื่อนวิสาหกิจชุมชนด้วยโมเดลธุรกิจยั่งยืนและธุรกิจเพื่อสังคม

ประเด็นปัญหาและความต้องการในการพัฒนาของกลุ่มคือ กลุ่มมีแปลงปลูกสมุนไพรพฤษภาคมจำนวน 14 แปลง ซึ่งมีการจัดจำหน่ายให้แก่วิสาหกิจชุมชนสมุนไพรแทนคุณ โดยผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มคือการจำหน่ายใบพฤษภาคมอบแห้ง พืชอบแห้ง ซึ่งจะถูกนำไปเป็นวัตถุดิบของผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนผสมของสมุนไพรพฤษภาคม นอกจากนี้ทางกลุ่มยังได้มีการแปรรูปไปสู่น้ำสมุนไพรพฤษภาคมและชาสมุนไพรพฤษภาคม อย่างไรก็ตามปัจจุบันกลุ่มประสบปัญหาสินค้าค้างสต็อกในบางช่วงเวลาเนื่องจากปัจจุบันมีผู้ปลูกสมุนไพรพฤษภาคมจำนวนมากขึ้น จึงส่งผลกระทบต่อให้ผู้ผลิตสมุนไพรรายใหญ่ซึ่งเป็นลูกค้าหลักชะลอการสั่งซื้อหรือปรับลดการสั่งซื้อวัตถุดิบทำให้เกิดปัญหาสินค้าล้นตลาด ประกอบกับวิสาหกิจชุมชนต้องรับใบพฤษภาคมจากสมาชิกกลุ่มและเกษตรกรที่เป็นลูกค้า แนวทางในการแก้ไขปัญหาจึงควรต้องมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ให้เกิดความหลากหลายและมีมูลค่าผลิตภัณฑ์ที่เพิ่มสูงขึ้น สามารถแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นได้ ในการดำเนินงานยกระดับผลิตภัณฑ์สมุนไพรพฤษภาคมสมุนไพรพื้นบ้านล้านนาสู่มาตรฐานสินค้าปลอดภัย จึงได้แบ่งกิจกรรมการดำเนินงานออกเป็น 3 กิจกรรมหลักซึ่งแสดงผลการดำเนินงานดังนี้

กิจกรรม	ระยะเวลาดำเนินการ	แผนเงิน : ตามไตรมาส	สถานการณ์ดำเนินงาน ในแต่ละกิจกรรม	
			เสร็จแล้ว	ขอขยายเวลา
กิจกรรมที่ 1 จัดถ่ายทอดองค์ความรู้ การพัฒนากระบวนการผลิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและเป็นมาตรฐานและเตรียมความพร้อมในการขอการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์	12 – 14 กรกฎาคม 2568	95,000	√	
กิจกรรมที่ 2 การถ่ายทอดองค์ความรู้และการให้คำปรึกษาแนะนำแผนพัฒนาโมเดลธุรกิจสำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ได้รับการพัฒนา รวมถึงการส่งเสริมกลยุทธ์ทางการตลาดและช่องทางการจัดจำหน่าย	2 – 3 สิงหาคม 2568	76,300	√	
กิจกรรมที่ 3 การถ่ายทอดองค์ความรู้และการให้คำปรึกษาแนะนำการขับเคลื่อนวิสาหกิจชุมชนด้วยโมเดลธุรกิจยั่งยืนและธุรกิจเพื่อสังคม	20-21 มีนาคม 2568	46,800	√	
สรุปงบประมาณโครงการ		218,100		

2.2 สรุปขั้นตอนการดำเนินงานตามแผนของแต่ละกิจกรรม

1) กิจกรรมการอบรมเชิงปฏิบัติการกิจกรรมที่ 1) การถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านมาตรฐานผลิตภัณฑ์ตลอดจนการจัดเตรียมความพร้อมสำหรับการขอการรับรองมาตรฐาน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการถ่ายทอดองค์ความรู้ในการสกัดสารสำคัญจากสมุนไพรด้วยกระบวนการต่างเพื่อ และเพื่อเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์

โดยจัดขึ้นในระหว่างวันที่ 12 – 14 กรกฎาคม 2568 ณ วิสาหกิจชุมชนสมุนไพรแทนคุณ โดยกำหนดหัวข้อการถ่ายทอดเทคโนโลยี ดังนี้

หัวข้อในการถ่ายทอดองค์ความรู้

- 1) บรรยายและฝึกปฏิบัติการกฎหมายน้ำรู้และมาตรฐานการผลิตสำหรับผู้ผลิตเครื่องสำอาง
- 2) บรรยายและฝึกปฏิบัติการเตรียมความพร้อมสถานประกอบการในการขอจดแจ้งมาตรฐานผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง
- 3) ให้คำปรึกษาและตรวจประเมินความพร้อมของสถานประกอบการเพื่อเตรียมความพร้อมในการขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง





ผลการดำเนินงาน

- 1) สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนได้รับการถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านการผลิตที่เป็นเป็นมาตรฐาน การผลิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และเป็นการเตรียมความพร้อมในการขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์
- 2) ผลิตภัณฑ์ได้รับการจัดแจ้งมาตรฐานผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางจากองค์การอาหารและยา 1 รายการ



แบบ จ.ผ.๑

ใบรับจดแจ้งผลิตเพื่อขายเครื่องสำอาง

ใบรับจดแจ้งเลขที่ : 57-1-6800020005

ใบรับจดแจ้งฉบับนี้ออกให้ ณ วันที่ : 26 มิถุนายน 2568

ให้ใช้ได้จนถึงวันที่ : 25 มิถุนายน 2571

ชื่อการค้าและชื่อเครื่องสำอาง (ไทย) : แทนคุณ ครีมพุดขาว พญาขอ

ชื่อการค้าและชื่อเครื่องสำอาง (อังกฤษ) : TANKHUN PLU KHAO PHAYA YO CREAM

ชื่อเครื่องสำอางแนบท้าย : ไม่มี

ประเภทของเครื่องสำอาง : บำรุงผิว/ผิวขาว/ไม่ล้างออก

ลักษณะทางกายภาพของเครื่องสำอางและภาชนะบรรจุ : ครีม (Cream) / หลอดบีบพลาสติก ขนาด 30,50,100 กรัม

รูปแบบของเครื่องสำอาง : ผลิตภัณฑ์เดี่ยว

3.2 กิจกรรมที่ 2 การจัดทำผลิตภัณฑ์ต้นแบบ เพื่อทำการทดสอบตลาด มีการถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การศึกษาพฤติกรรมของลูกค้า การวางแผนการผลิต การคำนวณต้นทุนและการตั้งราคาขาย การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านการสื่อสารการตลาดในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ จัดกิจกรรมการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการในวันที่ 2 – 3 สิงหาคม 2568 ณ ศูนย์นวัตกรรมการบริการ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา เชียงราย โดยมีองค์ความรู้ที่นำไปถ่ายทอดดังนี้

หัวข้อในการถ่ายทอดองค์ความรู้

- 1) การวิเคราะห์สถานการณ์ตลาดและความต้องการตลาดสมุนไพรเพื่อสุขภาพและความงาม
- 2) ฝึกปฏิบัติการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่จากสารสกัดสมุนไพรพุดขาว
- 3) การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายและการสื่อสารทางการตลาด”
- 4) การพัฒนากลยุทธ์ตลาดดิจิทัลและการใช้สื่อสังคมออนไลน์กับผลิตภัณฑ์สมุนไพร”

มีผู้เข้าร่วมโครงการจำนวน 25 คน โดยใช้งบประมาณในการดำเนินกิจกรรม 76,300 บาท





ผลที่ได้รับ

- 1) สมาชิกกลุ่มได้รับการถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การศึกษาพฤติกรรมของลูกค้า การวางแผนการผลิต การคำนวณต้นทุนและการตั้งราคาขาย

- 2) สมาชิกกลุ่มได้รับการถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านการตลาด การสร้างแบรนด์ การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย ผ่านการสื่อสารการตลาดในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์
- 3) กลุ่มวิสาหกิจชุมชนได้มีผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาด มีการทดสอบตลาดเพื่อพิจารณาโอกาสในการสร้างรายได้และกำไรให้กับสมาชิกในกลุ่มจำนวน 2 ผลิตภัณฑ์

3.3 กิจกรรมที่ 3 การถ่ายทอดแนวคิดพื้นฐานด้านวิสาหกิจเพื่อสังคม แนวทางการจัดตั้งวิสาหกิจเพื่อสังคม การบริหารจัดการกลุ่ม วิสาหกิจเพื่อสังคม การระดมทุนและการสนับสนุนจากแหล่งต่างๆ ตลอดจนการวัดผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการทำวิสาหกิจเพื่อสังคม จัดกิจกรรมการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการในวันที่ 20-22 มีนาคม 2568 ณ สถานประกอบการวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรแทนคุณ โดยมีองค์ความรู้ที่นำไปถ่ายทอดดังนี้

- 1) แนวคิดพื้นฐานและแนวคิดของวิสาหกิจเพื่อสังคม
- 2) การพัฒนารูปแบบธุรกิจที่ยั่งยืนสำหรับวิสาหกิจเพื่อสังคม
 - 2.1) การระดมทุนและแหล่งเงินทุนสำหรับวิสาหกิจเพื่อสังคม
 - 2.2) การบัญชี ภาษีอากร และสิทธิประโยชน์ของวิสาหกิจเพื่อสังคม
 - 2.3) การตลาดเพื่อสังคม: สร้างแบรนด์ให้มีอิทธิพลและสร้างการเปลี่ยนแปลง
 - 2.4) กลยุทธ์การบริหารจัดการองค์กรเพื่อให้เกิดผลลัพธ์ทางสังคม
 - 2.5) การใช้เทคโนโลยีและดิจิทัลเพื่อขยายผลกระทบของวิสาหกิจเพื่อสังคม
- 3) นวัตกรรมเพื่อสังคม: แนวทางการสร้างผลิตภัณฑ์และบริการที่แก้ปัญหาสังคม
- 4) ฝึกปฏิบัติการจัดทำ BMC สำหรับวิสาหกิจเพื่อสังคม

โดยใช้งบประมาณ 46,300 บาท และผู้เข้าร่วมอบรมรับการถ่ายทอดองค์ความรู้จำนวน 20 คน







ผลที่ได้รับ

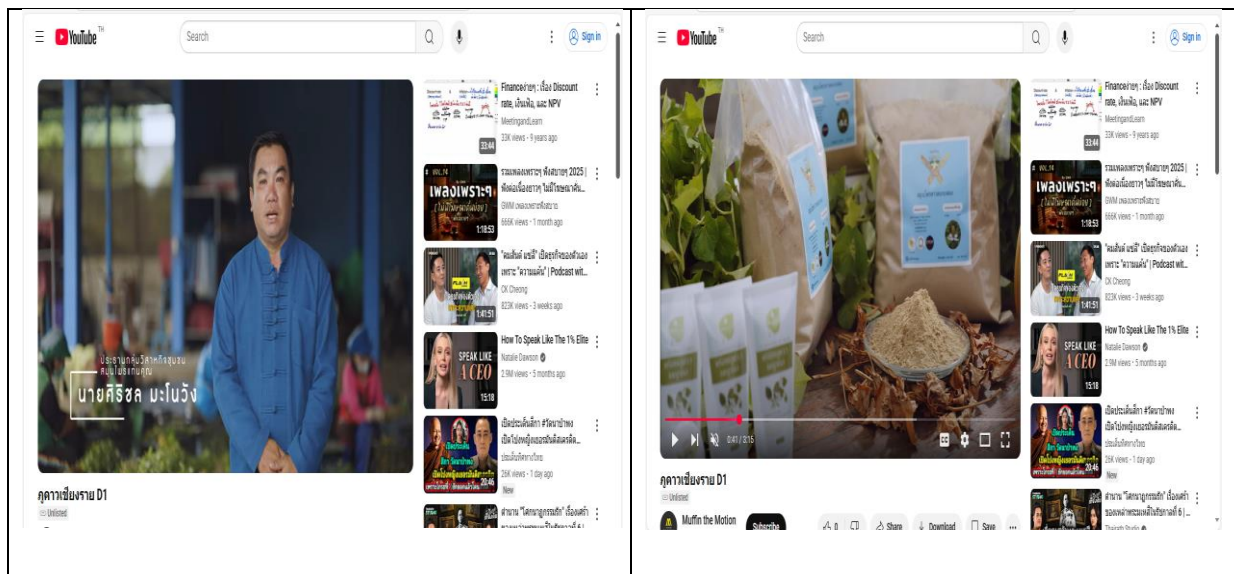
- 1) สมาชิกในกลุ่มได้รับการถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านการจัดตั้งวิสาหกิจเพื่อสังคม ตลอดจนแนวทางการบริหารจัดการเพื่อให้เกิดความยั่งยืนในระยะยาว
- 2) BMC สำหรับวิสาหกิจเพื่อสังคม
- 3) แผนการตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่จากสารสกัดสมุนไพรพลูคาว

4) มีการพัฒนาสื่อที่จะใช้นำเสนอในช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทั้งในช่องทางออนไลน์และออฟไลน์





- ผู้ประกอบการได้รับการถ่ายทอดองค์ความรู้ในการสร้างเนื้อหา ข้อมูลในการสื่อสารในการจำหน่ายสินค้า ใจตลาดออนไลน์ผ่านสื่อสังคมออนไลน์ ผู้ประกอบการรับการถ่ายทอด ฝึกปฏิบัติการ ได้มีส่วนร่วมในการผลิตสื่อดิจิทัลที่จะใช้ประชาสัมพันธ์และสื่อสารในสื่อสังคมออนไลน์



2.3 การประเมินผลการดำเนินกิจกรรมของโครงการ

การประเมินผลความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมโครงการ เพิ่มศักยภาพธุรกิจชุมชน “โครงการการพัฒนาสมุนไพรพืชมุนไพรพื้นบ้านล้านนาสู่มาตรฐานสินค้าปลอดภัย” ใช้วิธีการติดตามประเมินผลหลังจากการถ่ายทอดเทคโนโลยีในกิจกรรมต่างๆ โดยให้ผู้เข้าโครงการตอบแบบสอบถามทันทีหลังจากการถ่ายทอดเทคโนโลยี โดยใช้การตอบแบบสอบถามแบบ Online (Google Form)

แบบสอบถามแบ่งออกเป็น 3 ตอน ได้แก่
ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 ความพึงพอใจของผู้รับบริการโครงการ/กิจกรรม โดยแบ่งออกเป็น 4 ด้าน คือ
 ด้านกระบวนการ/ขั้นตอนการให้บริการ
 ด้านเจ้าหน้าที่
 ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก
 ด้านวิทยาการ

ตอนที่ 3 ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

วิธีการประเมิน

ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลแบบ Online (Google Form) แล้วนำออกข้อมูล และวิเคราะห์ข้อมูลผ่านโปรแกรม Excel ในการหาค่าเฉลี่ย $\bar{X}$ และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D) จากผู้ตอบแบบสอบถามความพึงพอใจ 20 คน

ค่าเฉลี่ยของระดับความพึงพอใจ

คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 1.00 – 1.80 การแปลความหมาย	มีความพึงพอใจระดับน้อยที่สุด
คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 1.81 – 2.60 การแปลความหมาย	มีความพึงพอใจระดับน้อย
คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 2.61 – 3.40 การแปลความหมาย	มีความพึงพอใจระดับปานกลาง
คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 3.41 – 4.20 การแปลความหมาย	มีความพึงพอใจระดับมาก
คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 4.21 – 5.00 การแปลความหมาย	มีความพึงพอใจระดับมากที่สุด

3.1 สรุปผลความพึงพอใจของผู้รับบริการรายกิจกรรม

กิจกรรมที่ 1 การพัฒนากระบวนการผลิตที่เป็นเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและเป็นมาตรฐานและเตรียมความพร้อมในการขอการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์

มีผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 20 คน

- เพศของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่าเป็นเพศชายจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 10 เพศหญิงจำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 80

ตารางที่ 3.1 ตารางแสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานในการเข้าร่วมอบรมการพัฒนากระบวนการผลิตที่เป็นเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและเป็นมาตรฐานและเตรียมความพร้อมในการขอการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์

ความพึงพอใจในการอบรมถ่ายทอดองค์ความรู้	$\bar{X}$	S.D.	ระดับความพึงพอใจ
1. มีช่องทางการให้บริการที่หลากหลาย	4.55	0.74	มากที่สุด
2. การให้บริการไม่ยุ่งยากซับซ้อน	4.34	0.69	มากที่สุด
3. การให้บริการมีความสะดวกรวดเร็ว	4.42	0.52	มากที่สุด
4. เจ้าหน้าที่ให้บริการด้วยความสุภาพ เต็มใจ ยินดี	4.57	0.62	มากที่สุด
5. เจ้าหน้าที่การให้บริการมีความสะดวกรวดเร็ว	4.35	0.49	มากที่สุด
6. เจ้าหน้าที่ให้บริการตอบข้อซักถามปัญหาได้นำเชื่อถือ	4.50	0.59	มากที่สุด
7. ท่านได้รับความรู้เพิ่มขึ้นจากเดิม	4.58	1.04	มากที่สุด
8. ข้อมูลที่ได้รับถูกต้องและตรงตามความต้องการ	4.44	0.69	มากที่สุด
9. ข้อมูลที่ได้รับมีประโยชน์สามารถนำไปแก้ไขปัญหาได้	4.88	0.50	มากที่สุด
10. ความพึงพอใจในภาพรวมของการรับบริการ	4.75	0.62	มากที่สุด
รวม	4.54	0.68	มากที่สุด

ตารางที่ 3.2 ความรู้ที่ได้รับสามารถนำไปใช้ประโยชน์ด้านใด

ประเด็น	ความถี่	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม
เพิ่มรายได้	10	100%
ลดรายจ่าย	5	25%
เพิ่มคุณภาพชีวิต	5	25%

ประเด็น จำนวนรายได้และรายจ่ายที่เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนบาทไม่มีผู้ตอบแบบสอบถาม

ประเด็น คุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น มีผู้ตอบแบบสอบถามดังนี้

- สินค้ามีมาตรฐานสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า

กิจกรรมที่ 2 การถ่ายทอดองค์ความรู้และการให้คำปรึกษาแนะนำแผนพัฒนาโมเดลธุรกิจสำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ได้รับการพัฒนา รวมถึงการส่งเสริมกลยุทธ์ทางการตลาดและช่องทางการจัดจำหน่าย

มีผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 25 คน

- เพศของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่าเป็นเพศชายจำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 32% เพศหญิงจำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 68%

ตารางที่ 3.3 ตารางแสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานในการเข้าร่วมอบรมการถ่ายทอดองค์ความรู้และการให้คำปรึกษาแนะนำแผนพัฒนาโมเดลธุรกิจสำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ได้รับการพัฒนา รวมถึงการส่งเสริมกลยุทธ์ทางการตลาดและช่องทางการจัดจำหน่าย

ความพึงพอใจในการอบรมความรู้	$\bar{X}$	S.D.	ระดับความพึงพอใจ
1. มีช่องทางการให้บริการที่หลากหลาย	4.65	0.51	มากที่สุด
2. การให้บริการไม่ยุ่งยากซับซ้อน	4.70	0.61	มากที่สุด
3. การให้บริการมีความสะดวกรวดเร็ว	4.53	0.49	มากที่สุด
4. เจ้าหน้าที่ให้บริการด้วยความสุภาพ เต็มใจ ยินดี	4.46	0.59	มากที่สุด
5. เจ้าหน้าที่การให้บริการมีความสะดวกรวดเร็ว	4.42	0.60	มากที่สุด
6. เจ้าหน้าที่ให้บริการตอบข้อซักถามปัญหาได้น่าเชื่อถือ	4.53	0.51	มากที่สุด
7. ท่านได้รับความรู้เพิ่มขึ้นจากเดิม	4.51	0.61	มากที่สุด
8. ข้อมูลที่ได้รับถูกต้องและตรงตามความต้องการ	4.40	0.69	มากที่สุด
9. ข้อมูลที่ได้รับมีประโยชน์สามารถนำไปแก้ไขปัญหาได้	4.73	1.08	มากที่สุด
10. ความพึงพอใจในภาพรวมของการรับบริการ	4.65	1.18	มากที่สุด
รวม	4.56	0.52	มากที่สุด

ตารางที่ 3.4 ความรู้ที่ได้รับสามารถนำไปใช้ประโยชน์ด้านใด

ประเด็น	ความถี่	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม
เพิ่มรายได้	25	100%
ลดรายจ่าย	0	0.00%
เพิ่มคุณภาพชีวิต	15	60%

ประเด็น จำนวนรายได้และรายจ่ายที่เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนบาทที่มีผู้ตอบแบบสอบถามดังนี้

- 10,000 บาทต่อเดือน

ประเด็น จำนวนรายจ่ายที่ลดลงเป็นจำนวนบาทไม่มีผู้ตอบแบบสอบถาม

ประเด็น คุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น มีผู้ตอบแบบสอบถามดังนี้

- มีผลิตภัณฑ์ใหม่ๆเพิ่มขึ้น
- มีการนำนวัตกรรมมาสร้างมูลค่าเพิ่มให้สินค้า

กิจกรรมที่ 3 การถ่ายทอดองค์ความรู้และการให้คำปรึกษาแนะนำการขับเคลื่อนวิสาหกิจชุมชนด้วยโมเดลธุรกิจยั่งยืนและธุรกิจเพื่อสังคม

มีผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 20 คน

- เพศของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่าเป็นเพศชายจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 10 เพศหญิงจำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 90

ตารางที่ 3.5 ตารางแสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานในการเข้าร่วมอบรมการถ่ายทอดองค์ความรู้และการให้คำปรึกษาแนะนำการขับเคลื่อนวิสาหกิจชุมชนด้วยโมเดลธุรกิจยั่งยืนและธุรกิจเพื่อสังคม

ความพึงพอใจในการอบรมความรู้ในการปลูกอ้อยอินทรีย์	$\bar{X}$	S.D.	ระดับความพึงพอใจ
1. มีช่องทางการให้บริการที่หลากหลาย	4.30	1.53	มากที่สุด
2. การให้บริการไม่ยุ่งยากซับซ้อน	4.52	0.96	มากที่สุด
3. การให้บริการมีความสะดวกรวดเร็ว	4.40	0.84	มากที่สุด
4. เจ้าหน้าที่มีความสุภาพ บริการด้วยความเต็มใจ ยินดี	4.82	0.62	มากที่สุด
5. เจ้าหน้าที่การให้บริการมีความสะดวกรวดเร็ว	4.45	1.39	มากที่สุด
6. เจ้าหน้าที่ให้บริการตอบข้อซักถามปัญหาได้นำเชื่อถือ	4.60	0.52	มากที่สุด
7. ท่านได้รับความรู้เพิ่มขึ้นจากเดิม	4.75	0.68	มากที่สุด
8. ข้อมูลที่ได้รับถูกต้องและตรงตามความต้องการ	4.25	0.88	มากที่สุด
9. ข้อมูลที่ได้รับมีประโยชน์สามารถนำไปแก้ไขปัญหาได้	4.54	0.48	มากที่สุด
10. ความพึงพอใจในภาพรวมของการรับบริการ	4.75	1.38	มากที่สุด
รวม	4.54	1.12	มากที่สุด

ตารางที่ 3.6 ความรู้ที่ได้รับสามารถนำไปใช้ประโยชน์ด้านใด

ประเด็น	ความถี่	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม
เพิ่มรายได้	20	100%
ลดรายจ่าย	2	10%
เพิ่มคุณภาพชีวิต	12	60%

ประเด็น จำนวนรายได้และรายจ่ายที่เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนบาทที่มีผู้ตอบแบบสอบถามดังนี้

- 5,000 บาทต่อเดือน
- ยอดขายผ่านช่องทางออนไลน์ 20,000 บาท

ประเด็น จำนวนรายจ่ายที่ลดลงเป็นจำนวนบาทที่มีผู้ตอบแบบสอบถามดังนี้

- ประหยัดภาษีปีละ 2,000 บาท

ประเด็น คุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น มีผู้ตอบแบบสอบถามดังนี้

- มีช่องทางการขายสินค้าเพิ่มมากขึ้น

บทที่ 3

ผลการดำเนินงาน

3.1 สรุปผลการดำเนินงานตามค่าเป้าหมาย/ตัวชี้วัดของโครงการในภาพรวม

ผลผลิตและผลลัพธ์ของโครงการ

ผลผลิต/ผลลัพธ์	หน่วย	ค่าเป้าหมายในแต่ละปี					
		ปีที่ 1		ปีที่ 2		ปีที่ 3	
		แผน	ผล	แผน	ผล	แผน	ผล
1. จำนวนคนที่ได้รับการถ่ายทอดความรู้/เทคโนโลยี	คน	18	29	18	27	18	25
2. จำนวนเทคโนโลยีที่ถ่ายทอด(ระบุรายละเอียดองค์ความรู้เทคโนโลยี)	เรื่อง	2	3	2	3	2	3
3. จำนวนวิทยากรที่สามารถถ่ายทอดความรู้ให้ผู้อื่นได้	คน	5	5	3	3	3	3
4. ร้อยละความพึงพอใจของผู้รับบริการ	ร้อยละ	80	87	80	90.73	80	93.33
5. จำนวนผู้นำความรู้/เทคโนโลยีที่ได้รับไปใช้ประโยชน์	คน	18	29	18	27	18	25
6. สัดส่วนมูลค่าทางเศรษฐกิจที่จะเกิดขึ้น	เท่า	2	0.348	2	0.417	2	2.30
7. ผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ได้รับการพัฒนา	ผลิตภัณฑ์	-	-	1	2	2	2

3.2 สรุปผลการดำเนินงานตามค่าเป้าหมาย/

ผลผลิต/ผลลัพธ์	หน่วย	ค่าเป้าหมาย	ผลลัพธ์
1. จำนวนคนที่ได้รับการถ่ายทอดความรู้/เทคโนโลยี	คน	18	25
2. จำนวนเทคโนโลยีที่ถ่ายทอด 1) การถ่ายทอดความรู้การแปรรูปสร้างมูลค่าเพิ่มสมุนไพรพลูคาวเพื่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สมุนไพรพลูคาว 2) การอบรมเชิงปฏิบัติการกิจกรรมการถ่ายทอดองค์ความรู้การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่จากสารสกัดสมุนไพรพลูคาว 3) การถ่ายทอดความรู้การพัฒนาช่องทางการตลาด และการทดสอบตลาดด้วยแนวคิดการตลาด 4.0	เรื่อง	2	3
3. จำนวนวิทยากรที่สามารถถ่ายทอดความรู้ให้ผู้อื่นได้	คน	3	3
4. ร้อยละความพึงพอใจของผู้รับบริการ	ร้อยละ	80	93.33
5. จำนวนผู้นำความรู้/เทคโนโลยีที่ได้รับไปใช้ประโยชน์	คน	18	25
6. สัดส่วนมูลค่าทางเศรษฐกิจที่จะเกิดขึ้น (เฉพาะปี 2568)	เท่า	2	2.30
7. ผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ได้รับการพัฒนา	ผลิตภัณฑ์	2	2

3.3 การประเมินผลกระทบจากการดำเนินโครงการ

อธิบายผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการดำเนินโครงการทั้งทางด้านเศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม การจ้างงานดังนี้

(1) ผลกระทบด้านเศรษฐกิจ

3.1 รายได้ที่เพิ่มขึ้นจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดิมที่ได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ยอดขายเพิ่มขึ้น 50%

ยอดขายเดิม	60,000 บาท ต่อเดือน
ยอดขายที่เพิ่มขึ้น (60,000* 50%)	30,000 บาท ต่อเดือน
คิดเป็นมูลค่าทางเศรษฐกิจที่เพิ่มขึ้น	360,000 บาทต่อปี

3.2 รายได้ที่เพิ่มขึ้นจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่จากสารสกัดสมุนไพรพลูคาว

รายได้ (159 บาท x 200 ชิ้น)	31,800 บาท ต่อเดือน
ต้นทุน (100 บาท x 200 ชิ้น)	20,000 บาท ต่อเดือน
กำไร (59 บาท x 200 ชิ้น)	11,800 บาท ต่อเดือน
คิดเป็นมูลค่าทางเศรษฐกิจที่เพิ่มขึ้น	141,600 บาทต่อปี

(2) ผลกระทบด้านสังคม

- การส่งเสริมให้คนในชุมชนหันมาปลูกผักพลูคาวถือเป็นการอนุรักษ์สมุนไพรพื้นบ้านล้านนา นอกจากนี้การที่สมาชิกในกลุ่มที่เข้าร่วมโครงการได้รับการพัฒนาทักษะในการใช้ วน. ใน กระบวนการทำงาน มีแนวคิดในการบริหารจัดการกลุ่มเพื่อให้เกิดความเข้มแข็งและยั่งยืน การ บริหารจัดการซัพพลายเชนตลอดห่วงโซ่ทำให้เกิดการสร้างงานในชุมชน การพัฒนาองค์ความรู้ด้าน เกษตรปลอดภัยมาตรฐานอาหาร ทำให้สมาชิกกลุ่ม คนในชุมชนและผู้บริโภคมีสุขภาพที่ดี และผล การดำเนินโครงการทำให้เกิดความร่วมมือขององค์กรภาคีเครือข่ายหลากหลายหน่วยงาน
- คุณภาพชีวิตที่เพิ่มขึ้นที่ได้จากการดำเนินโครงการผู้ประกอบการนำองค์ความรู้ไปใช้ในการปรับ สถานที่ผลิต และการปรับปรุงรูปแบบการผลิตที่สามารถขอการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์อาหาร และยาและมาตรฐานผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง
- สมาชิกกลุ่มมีความเข้าใจ Model ธุรกิจของกลุ่ม แสดงให้เห็นถึงแผนงานในระยะยาวของธุรกิจทำ ให้เกิดความร่วมมือในการทำงาน ลดความขัดแย้ง มีการกระจายและแบ่งปันผลประโยชน์ให้กับผู้มี ส่วนได้เสียอย่างเป็นธรรมการประยุกต์ใช้แนวคิดวิสาหกิจเพื่อสังคมในการบริหารจัดการกลุ่ม สามารถเพิ่มความร่วมมือ ลดความขัดแย้งทำให้ชุมชนเกิดความสามัคคีก่อให้เกิดความเข้มแข็งใน ระยะยาว

(3) ผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม

การนำแนวคิด BCG Model และแนวคิด SDG มาขับเคลื่อนโครงการทำให้ในชุมชนมีพื้นที่สีเขียว เพิ่มขึ้นในชุมชน ลดการใช้สารเคมี ลดการเกิดของเสียในกระบวนการผลิต มีการประหยัดทรัพยากรและ พลังงานในกระบวนการผลิต

(4) ผลกระทบด้านการจ้างงาน

- 1) ในกระบวนการผลิตพืชสมุนไพรพลูคาวถือเป็นการส่งเสริมการจ้างแรงงานในชุมชนโดยเฉพาะแรงงาน ผู้สูงอายุ และเกษตรกรผู้ว่างงานจากฤดูกาลทำนา เนื่องจากต้องมีการใช้แรงงานจำนวนมาก ใน การ ถางหญ้าในแปลงปลูก การเก็บเกี่ยว การคัดแยกตากแห้งก่อนส่งโรงงาน และในขั้นตอนการ แปรรูปและการบรรจุ ซึ่งทำให้เกิดการจ้างแรงงานชั่วคราวในชุมชนไม่ต่ำกว่า 50 ราย หมุนเวียน ตลอดทั้งปี

- 2) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ทำให้เกิดอาชีพใหม่และการจ้างแรงงานใหม่ในพื้นที่เกิดการสร้างงานสร้างรายได้เข้าสู่ชุมชน และเกิดการกระจายรายได้ให้คนในชุมชนการขยายผลิตภัณฑ์และแผนการพัฒนาในระยะยาวของธุรกิจ จากยอดขายที่เพิ่มขึ้นจากการได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ทำให้มีการเพิ่มจำนวนของสมาชิกกลุ่มและเพิ่มจำนวนการจ้างงานในพื้นที่เพิ่มมากขึ้น เช่นการจ้างงานเกษตรกรกำจัดวัชพืชและการเก็บเกี่ยวสมุนไพรพูลคาวในแปลงเกษตร การจ้างงานเยาวชนในการขนย้ายและการแปรรูป การจ้างงานผู้สูงอายุในการคัดแยกและทำความสะอาดเพื่อเตรียมการแปรรูป และการจักตอกเพื่อใช้ในกระบวนการผลิต

3.4 สรุปกิจกรรมที่บรรลุเป้าหมายตามแผนการดำเนินงานของโครงการ(ปีที่ 1- ปีที่ 3)

สรุปผลการติดตามผลการนำไปใช้ประโยชน์ของผู้รับบริการ

ความรู้ที่ได้รับจากโครงการนำไปใช้ประโยชน์ในด้านการเพิ่มรายได้จากผลิตภัณฑ์ใหม่ รายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน และการพัฒนาคุณภาพชีวิตของสมาชิกกลุ่มและสมาชิกในชุมชนมูลค่าทางเศรษฐกิจ สรุปรายได้ที่เพิ่มขึ้นเป็นตัวเลข

ปีที่ 1 (พ.ศ. 2566)

- ต้นทุนการดูแลแปลงปลูกที่ลดลงทำให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้น (ประหยัดค่าแรงและพลังงานในการดูแลแปลงปลูกประมาณ 1,000 บาท ต่อเดือน คิดเป็น 12,000 บาทต่อปี)
- ต้นทุนที่ลดลงในการขนย้ายวัตถุดิบสมุนไพรอบแห้งเข้าสู่กระบวนการบดลดต้นทุนได้กิโลละ 8 บาท ปริมาณ 20 กิโลกรัม ประหยัดต้นทุนเดือนละ 160 บาท การปรับผังกระบวนการผลิตทำให้มีพื้นที่ในเตาอบพลังงานแสงอาทิตย์เพิ่มขึ้น (ประหยัดค่าพลังงานในการจ้างอบสมุนไพร 1,000 กิโลกรัมๆละ 4 บาท ต่อเดือน คิดเป็น 4,000 บาทต่อรอบการผลิต สามารถประหยัดต้นทุนทั้งกระบวนการ $((160 \times 12) + (4,000 \times 3))$ 13,920 บาท ต่อปี
- สมาชิกกลุ่มได้รับองค์ความรู้ด้านกระบวนการผลิตที่ปลอดภัยได้มาตรฐาน
- การนำแนวคิด BCG Model และแนวคิด SDG มาขับเคลื่อนโครงการทำให้ในชุมชนมีพื้นที่สีเขียวเพิ่มขึ้นในชุมชน ลดการใช้สารเคมี ลดการเกิดของเสียในกระบวนการผลิต มีการประหยัดทรัพยากรและพลังงานในกระบวนการผลิต
- การส่งเสริมให้คนในชุมชนหันมาปลูกผักพูลคาวถือเป็นการอนุรักษ์สมุนไพรพื้นบ้านล้านนา

ปีที่ 2 (พ.ศ. 2567)

- การลดปัญหาสินค้าล้นสต็อก ในบางช่วงฤดูกาลซึ่งทำให้วิสาหกิจชุมชนต้องต้นทุนในการเก็บสินค้ามูลค่าสูงถึง 300,000-500,000 ซึ่งถือเป็นต้นทุนทางการเงิน อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ธกส. 8% ต่อปี คิดเป็นมูลค่า 24,000 – 40,000 บาท ต่อปี
- การนำใบพูลคาวไปผลิตเป็นสารสกัดซึ่งสามารถจำหน่ายได้ในราคา 2,000 บาทต่อ 1,000 มิลลิลิตร หากจำหน่าย 100 กก. คิดเป็นมูลค่า 200,000 บาท
- สมาชิกกลุ่มมีองค์ความรู้ด้านการสกัดสารสำคัญจากสมุนไพรพูลคาว

ปีที่ 3 (พ.ศ. 2568)

- รายได้ที่เพิ่มขึ้นจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์สมุนไพรเดิมที่ได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ยอดขายเพิ่มขึ้น 50% คิดเป็นมูลค่าทางเศรษฐกิจที่เพิ่มขึ้น 360,000 บาทต่อปี

- การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่จากสารสกัดจากสมุนไพรพลูควงสามารถสร้างโอกาสและรายได้ที่สูงขึ้น โดยรายได้ที่เพิ่มขึ้นจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่จากสารสกัดสมุนไพรพลูควง กำไร (59 บาท x 200 ชิ้น) 11,800 บาท ต่อเดือน คิดเป็นมูลค่าทางเศรษฐกิจที่เพิ่มขึ้น 141,600 บาทต่อปี
- วิสาหกิจชุมชนได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่จากสารสกัดสมุนไพรพลูควง
- สมาชิกกลุ่มมีองค์ความรู้ด้านการตลาดทั้งทางด้านออนไลน์และออฟไลน์
- สมาชิกกลุ่มได้รับองค์ความรู้ด้านการบริหารจัดการกลุ่มภายใต้แนวคิดวิสาหกิจเพื่อสังคม ทำให้เกิดการกระจายรายได้และแบ่งปันผลประโยชน์ให้กับผู้มีส่วนได้เสียอย่างเป็นธรรม ทำให้เกิดความร่วมมือในการทำงาน ลดความขัดแย้งเกิดความสามัคคีในกลุ่มสมาชิกและในชุมชน

3.5 สรุปผลการใช้จ่ายงบประมาณตามรายการกิจกรรมที่ระบุไว้ในข้อเสนอโครงการ

ปีงบประมาณ	กิจกรรม	งบประมาณที่ได้รับสนับสนุน	งบประมาณที่ใช้จ่าย	งบประมาณคงเหลือ	หมายเหตุ
2566	กิจกรรมที่ 1 กิจกรรมการนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมไปใช้ในการพัฒนาแปลงปลูกผักพลูควงภายใต้มาตรฐานเกษตรปลอดภัยให้สมาชิกในกลุ่ม	72,300	72,300		
	กิจกรรมที่ 2 การพัฒนาสถานประกอบการและกระบวนการผลิตด้วยแนวคิดแบบ Lean และการพัฒนาการประกอบด้วย BCG Model	34,200	34,200		
	กิจกรรมที่ 3 การพัฒนาผู้ประกอบการ การให้คำปรึกษาแนะนำและถ่ายทอดองค์ความรู้โดยผู้เชี่ยวชาญด้านมาตรฐานอาหารปลอดภัยเพื่อเตรียมความพร้อมในการขอการรับรองมาตรฐาน	93,500	93,500		
2567	กิจกรรมที่ 4 การปรับปรุงสร้างมูลค่าเพิ่มสมุนไพรพลูควงการถ่ายทอดเทคโนโลยีการสกัดน้ำมันจากสมุนไพรพลูควง	57,300	57,300		
	กิจกรรมที่ 5 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่จากสารสกัดพลูควงที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มและพัฒนาสู่ผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีมูลค่าที่สูงขึ้น	43,200	43,200		
	กิจกรรมที่ 6 การสร้างแบรนด์การกำหนดกลยุทธ์การตลาดให้เป็นที่รู้จักและยอมรับของตลาดและการพัฒนาช่องทางการตลาดและการทดสอบตลาดด้วยแนวคิดการตลาด 4.0	57,500	57,500		
2568	กิจกรรมที่ 7 จัดถ่ายทอดองค์ความรู้ การพัฒนากระบวนการผลิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและเป็นมาตรฐานและเตรียมความพร้อมในการขอการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์	95,000	95,000		
	กิจกรรมที่ 8 การถ่ายทอดองค์ความรู้และการให้คำปรึกษาแนะนำแผนพัฒนาโมเดลธุรกิจสำหรับผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการพัฒนารวมถึงการส่งเสริมกลยุทธ์ทางการตลาดและช่องทางการจัดจำหน่าย	76,300	76,300		
	กิจกรรมที่ 9 การถ่ายทอดองค์ความรู้และการให้คำปรึกษาแนะนำการขับเคลื่อนวิสาหกิจชุมชนด้วยโมเดลธุรกิจยั่งยืนและธุรกิจเพื่อสังคม	46,800	46,800		
สรุปงบประมาณ		576,100	576,100		

ภาคผนวก ก รายชื่อกลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมโครงการ

รายชื่อกลุ่มเป้าหมายวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรแทนคุณและเกษตรกรผู้ปลูกสมุนไพรพลคาวใน
ตำบลร่องธาร อำเภอพาน จ.เชียงราย ที่เข้าร่วมโครงการ

1. นายศิริชล มะโนวัง	ประธานวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรแทนคุณ
2. นางจันทร์เพ็ญ ต๊ะปัญญา	สมาชิกกลุ่ม
3. นางสุกัญธา จันทะแสง	สมาชิกกลุ่ม
4. นางเนาวรัตน์ อินต๊ะพันธ์	สมาชิกกลุ่ม
5. นางบัวคำ ปั่นเป้ง	สมาชิกกลุ่ม
6. นางเกสร อุดชา	สมาชิกกลุ่ม
7. นางบัวเขียว ใจเงิน	สมาชิกกลุ่ม
8. นางนิตยา อินคำ	สมาชิกกลุ่ม
9. นางแจ่มจันทร์ ชัยวรรณ	สมาชิกกลุ่ม
10. นางศรีพรรณ สุภางค์	สมาชิกกลุ่ม
11. นางเพ็ญ สุขแสน	สมาชิกกลุ่ม
12. นางผัด นพคุณ	สมาชิกกลุ่ม
13. นางเกสร อุดทา	สมาชิกกลุ่ม
14. นางกิ่งแก้ว ไวยะกา	สมาชิกกลุ่ม
15. นางลัดดา อินคำ	สมาชิกกลุ่ม
16. นางวันเพ็ญ มะโนวัง	สมาชิกกลุ่ม
17. นางสม สุขแสน	สมาชิกกลุ่ม
18. นางณัฐพร พุทธิไธ	สมาชิกกลุ่ม
19. นางแสงเดือน จุมปูบุญ	สมาชิกชุมชน
20. นางอรชร สุภางค์	สมาชิกชุมชน
21. นางทองพวง สุขแสน	สมาชิกชุมชน
22. นางจินดา นนทะมาลย์	สมาชิกชุมชน
23. นางศรีนวล จันท์สอน	สมาชิกชุมชน
24. นางลัดดา อุดทา	สมาชิกชุมชน
25. นางสาวนิสาร์รัตน์ ไวยะกา	สมาชิกชุมชน