



## แบบฟอร์ม

2  
5  
6  
8

### ข้อเสนอโครงการเพื่อขอรับการสนับสนุนงบประมาณ การส่งเสริมการนำวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม เพื่อเพิ่มศักยภาพการผลิตและเศรษฐกิจชุมชน

#### แพลตฟอร์มเพิ่มศักยภาพธุรกิจชุมชน Building Community Enterprise : BCE



แพลตฟอร์มเพิ่มศักยภาพธุรกิจชุมชน (Building Community Enterprise : BCE) จัดทำขึ้นเพื่อให้นักวิจัยนำความรู้ด้าน วิทยาศาสตร์ การบริหารจัดการ การตลาด ยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันและวางรากฐานทางเศรษฐกิจให้กับผู้ประกอบการชุมชน ทั้งนี้ แพลตฟอร์ม BCE มุ่งเน้นการพัฒนาสินค้า(Product) และบริการ(Service) ตลอดห่วงโซ่คุณค่า(ต้นทาง กลางทาง ปลายทาง) มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการด้วยการต่อยอดภูมิปัญญา นำไปสู่การพัฒนาคุณภาพและมาตรฐาน(Quality & Standard) มีกระบวนการในการช่วยผู้ประกอบการในการจัดทำโมเดลธุรกิจ(Business model) และแผนธุรกิจ(Business plan) ที่ชัดเจนตอบโจทย์ทั้งตลาดออฟไลน์และออนไลน์ ซึ่งจะนำไปสู่การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับสินค้าและบริการของธุรกิจชุมชนและส่งเสริมวิถีคิดและการดำเนินธุรกิจในรูปแบบของธุรกิจเพื่อชุมชน(Business for Community) หรือธุรกิจเพื่อสังคม(Social Enterprise) ได้ในอนาคต

ขั้นตอนการพัฒนา	แนวทางเบื้องต้น
ปีที่ ๑ มาตรฐาน เตรียมพร้อมสู่การขอรับรองมาตรฐาน	การให้ความรู้ เทคโนโลยี การใช้ IoT ในการบริหารจัดการแปลงปลูก การให้ความรู้ในการพัฒนาสถานประกอบการเพื่อนำไปสู่การขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ เช่น GMP ออย. มผช. เพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการกระบวนการผลิตด้วยแนวคิดแบบ LEAN
ปีที่ ๒ โมเดลธุรกิจ ขับเคลื่อนโมเดลธุรกิจ	การพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์ใหม่และสร้างโมเดลธุรกิจมาใช้ในการขายสินค้าและบริการผ่านช่องทางออฟไลน์และออนไลน์
ปีที่ ๓ ธุรกิจยั่งยืน พัฒนาธุรกิจสู่ธุรกิจเพื่อสังคม	ส่งเสริมการดำเนินงานของธุรกิจสมุนไพรพลูควาวเพื่อพัฒนาไปสู่การเป็นธุรกิจเพื่อสังคม

โครงการใหม่

โครงการต่อเนื่องปีที่ 2

โครงการต่อเนื่องปีที่ 3

1. **ชื่อหน่วยงาน** : ..... มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา เชียงราย .....

2. **ชื่อโครงการ** : ..... การพัฒนาสมุนไพรพลูควาวสมุนไพรพื้นบ้านล้านนาสู่มาตรฐานสินค้าปลอดภัย .....  
ชื่อโครงการควรสั้น กระชับ ปังบอก วทน. และ กลุ่มที่จะดำเนินการเพื่อไปพัฒนาผู้ประกอบการ

3. **ห่วงโซ่คุณค่า (Value chain)** : ..... NO:03 เกษตรอินทรีย์ .....  
ระบุห่วงโซ่คุณค่าที่สอดคล้องกับภาค

#### 4. รายชื่อผู้รับผิดชอบโครงการและผู้ร่วมโครงการ

รายชื่อผู้ร่วมโครงการ ระบุชื่อ นามสกุล ตำแหน่ง เบอร์โทร อีเมล	หน้าที่ รับผิดชอบใน โครงการ <sup>1</sup>	องค์ความรู้/เทคโนโลยี/ นวัตกรรมที่รับผิดชอบใน โครงการ	ประสบการณ์ทำงานที่ เกี่ยวข้องกับโครงการ <sup>2</sup>
ผศ. ดร. ชไมพร รัตนเจริญชัย เบอร์โทร. 0810216656 อีเมล chamai.rmutl@gmail.com คณะบริหารธุรกิจและศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัย เทคโนโลยีราชมงคลล้านนาเชียงราย	หัวหน้า โครงการ	การบริหารจัดการกลุ่ม การ บริหารต้นทุน การบริหาร จัดการระบบและกระบวนการ ผลิต	ความเชี่ยวชาญ การ บริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ การบริหารจัดการกลุ่ม วิสาหกิจชุมชน

ดร. พันธิพา ปัญสุวรรณ เบอร์โทร 0891915776 อีเมลล์ <a href="mailto:phanthipha@hotmail.com">phanthipha@hotmail.com</a> คณะบริหารธุรกิจและศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัย เทคโนโลยีราชมงคลล้านนาเชียงราย	ผู้ร่วมโครงการ	การออกแบบโมเดลธุรกิจ และ การกำหนดกลยุทธ์ทาง การตลาด	ความเชี่ยวชาญ การสร้าง แบรนด์ การกำหนดกล ยุทธ์การตลาด การสื่อสาร การตลาด
ดร. ทักษ์ หงษ์ทอง เบอร์โทร. 0639594749 อีเมลล์ <a href="mailto:h_thak@hotmail.com">h_thak@hotmail.com</a> คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยี ราชมงคลล้านนาเชียงราย	ผู้ร่วมโครงการ	การใช้ IoT ในการบริหาร จัดการแปลงปลูก	ความเชี่ยวชาญ ด้าน ระบบไฟฟ้า การพัฒนา ระบบอัจฉริยะในฟาร์ม เกษตร
ผศ.ดร.สุบิน ใจทา คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการเกษตร มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา เชียงราย	ผู้ร่วมโครงการ	มาตรฐานการผลิตและ เทคโนโลยีการสกัดสารสำคัญ จากสมุนไพร	ความเชี่ยวชาญ วิทยาศาสตร์ด้านเคมีและ การสกัดสารจากพืช สมุนไพร
ดร.ปภาวดี เนตรสุวรรณ คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการเกษตร มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา เชียงราย	ผู้ร่วมโครงการ	มาตรฐานการผลิตและ เทคโนโลยีการแปรรูปสมุนไพร	ความเชี่ยวชาญ วิทยาศาสตร์ด้านเคมีและ การสกัดสารจากพืช สมุนไพร
นายศิริชล มะโนวัง โทร. 0857151915	ผู้ร่วมโครงการ	ผู้ปลูกและแปรรูปสมุนไพร พลูคาว	ประธานวิสาหกิจชุมชน สมุนไพรแทนคุณ
ผศ.ดร. กิ่งกาญจน์ ปวนสุรินทร์ คณะบริหารธุรกิจและศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัย เทคโนโลยีราชมงคลล้านนาเชียงราย	ผู้ร่วมโครงการ	นำโมเดลธุรกิจมาใช้ในการ ขายสินค้าและบริการผ่าน ช่องทางออนไลน์และออนไลน์	ความเชี่ยวชาญด้าน เทคโนโลยีสารสนเทศทาง การตลาด
ดร.เดือนเพ็ญ มะโนเรือง คณะบริหารธุรกิจและศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัย เทคโนโลยีราชมงคลล้านนาเชียงราย	ผู้ร่วมโครงการ	นำโมเดลธุรกิจมาใช้ในการ ขายสินค้าและบริการผ่าน ช่องทางออนไลน์และออนไลน์	ความเชี่ยวชาญด้าน เทคโนโลยีสารสนเทศทาง การตลาด

<sup>1</sup> หน้าที่ความรับผิดชอบ ได้แก่ หัวหน้าโครงการ ผู้ร่วมโครงการ ประธานกลุ่ม เจ้าหน้าที่รัฐ เจ้าหน้าที่ท้องถิ่น อื่น ๆ

<sup>2</sup> แบบประวัติแบบย่อ(การศึกษา ประสบการณ์ทำงาน งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง) ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับบทบาทหน้าที่ในโครงการของผู้เข้าร่วมโครงการทุกคน

## 5. ลักษณะโครงการ : โปรดใส่เครื่องหมาย ✓ ใน ที่ต้องการและกรอกข้อมูลพร้อมหลักฐานตามที่ระบุ

- 5.1 เป็นโครงการที่กลุ่มเป้าหมายอยู่ในฐานข้อมูลแผนงานการให้บริการคำปรึกษาและข้อมูลเทคโนโลยี  
(ปีที่ให้คำปรึกษา.....)
- ✓ 5.2 เป็นโครงการที่มีผู้ร่วมโครงการ ด้านผู้เชี่ยวชาญด้านวิทยาศาสตร์(เคมี) ด้านการตลาด และแผนธุรกิจเข้าร่วมวางแผนธุรกิจชุมชน  
(ปรากฏในชื่อผู้เสนอโครงการและผู้ร่วมโครงการหรือแผนการดำเนินโครงการ)
- ✓ 5.3 เป็นโครงการต่อเนื่องที่เคยได้รับการสนับสนุนจากโครงการคลินิกฯหรือโครงการที่เคยดำเนินการ มาแล้วจากแหล่งทุน  
อื่น (ปีที่ดำเนินการ.....ปีที่ 1. พ.ศ. 2566...ปีที่ 2. พ.ศ. 2567.....)  
☞ *แนบผลการดำเนินงานและผลสำเร็จที่ผ่านมาประกอบด้วย*
- 5.4 เป็นโครงการใหม่ (ไม่เคยดำเนินการหรือรับงบประมาณจากแหล่งใด) โดยเป็นโครงการที่.....  
 1) เป็นความต้องการของชุมชน (เกษตรกร แม่บ้านเป็นรายบุคคลหรือเป็นกลุ่ม หรือ วิสาหกิจชุมชน หรือ SMEs  
โดยได้แนบหลักฐานตามแบบสำรวจความต้องการ (แบบสำรวจข้อมูลความต้องการเทคโนโลยี)  
 2) มาจากสมาชิกอาสาสมัครวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี (โปรดระบุชื่อผู้นำ)..... โดยได้ แนบหนังสือขอความ  
ช่วยเหลือทางวิชาการ (แบบหนังสือขอความช่วยเหลือทางวิชาการหรือเทคโนโลยี)  
 3) กลุ่มเป้าหมายมาจากสมาชิกของกองทุนหมู่บ้าน (โปรดระบุชื่อผู้นำ)..... โดยได้ แนบหนังสือขอความ  
ช่วยเหลือทางวิชาการ (แบบหนังสือขอความช่วยเหลือทางวิชาการหรือเทคโนโลยี)  
 4) เป็นข้อเสนอความต้องการของ  จังหวัด /ท้องถิ่น (ผ่านหน่วยปฏิบัติการเครือข่าย อว. ระดับภาค)
- 5.5 เป็นผลงานวิจัยและพัฒนาที่มีพร้อมในการนำมาดำเนินการจริงตามแผนธุรกิจชุมชน  
โปรดระบุแหล่งทุน.....ปีที่ได้รับทุน.....  
หมายเลขโทรศัพท์แหล่งทุน.....โดย  ไม่เคยดำเนินการ  
 เคยดำเนินการ ให้ระบุไว้ในข้อ 5.3

## 6. หลักการและเหตุผล :

ผู้เสนอโครงการต้องนำเสนอข้อมูลสำคัญ 2 ส่วน คือ (1) ข้อมูลพื้นฐานของผู้ประกอบการ และ (2) ข้อมูลการวิเคราะห์ศักยภาพและความพร้อมของผู้ประกอบการ โดยใช้เครื่องมือต่าง ๆ ในการวิเคราะห์ เช่น SWOT, fishbone, Dream it Do it (DIDI), Problem situation, Problem research planning, Empathise form, Crazy's 8, Icsberg model, Theory of Change, Stakeholder Analysis, Impact Value Chain, Value Proposition, Gantt Chart เป็นต้น อ่านเพิ่มเติมในบทที่ 6-7)

วิสาหกิจชุมชนสมุนไพรแทนคุณ เกิดจากการรวมกลุ่ม ของเกษตรกรในชุมชนบ้านสันมะแพน ตำบลธารทอง อำเภอพาน จังหวัดเชียงราย ที่ได้มีแนวคิดในการนำผักคาวตองหรือพลูคาวสมุนไพรพื้นบ้านซึ่งเป็นผักพื้นบ้านของภาคเหนือเป็นผักเครื่องเคียงคู่กับอาหารเหนือมานานมาแปรรูปเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม เนื่องจากมีข้อมูลสืบทอดจากภูมิปัญญาจากบรรพบุรุษหลายชั่วอายุคนกล่าวว่าสมุนไพรพลูคาวมีสรรพคุณมากมาย เช่น เป็นยาดับพิษร้อน ถอน พิษไข้ ฤทธิ์ต้านไวรัสที่ก่อให้เกิดโรคมะเร็ง ไข้หวัด ใหญ่ และรักษาอาการอักเสบ ลดอาการภูมิแพ้ สามารถยับยั้งการเจริญเติบโตของเซลล์มะเร็ง และสรรพคุณอื่น ๆ อีกมากมาย ในชุมชนได้มีการริเริ่มปลูกสมุนไพรพลูคาวมาตั้งแต่ปี 2540 จำหน่ายในรูปแบบสมุนไพรใบสดและสมุนไพรอบแห้งเพื่อเป็นวัตถุดิบให้กับบริษัทผลิตยาสมุนไพรขนาดใหญ่ โดยพ่อค้าคนกลางมารับซื้อจากเกษตรกรในชุมชนซึ่งเกษตรกรไม่สามารถกำหนดราคาซื้อได้เองเกิดปัญหาผลผลิตราคาตกต่ำในบางฤดูกาล ดังนั้น นายศิริชล มะโนวัง จึงได้ริเริ่มก่อตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรแทนคุณในปี 2554 รวบรวมสมาชิกผู้ปลูกสมุนไพรพลูคาวจำนวน 14 คน และได้มีแนวคิดในการแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าให้แก่สมุนไพรพลูคาว ปัจจุบันกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรแทนคุณนอกจากจะผลิตและจำหน่ายในรูปแบบอบแห้งแล้วยังมีการแปรรูปเพิ่มมูลค่าเป็นน้ำสมุนไพรพลูคาวสามารถสร้างงาน สร้างรายได้ให้แก่สมาชิกในชุมชนเป็นอย่างดี จึงทำให้ในปัจจุบันชุมชนสันมะแพนจึงถือเป็นพื้นที่ที่มีแปลงปลูกสมุนไพรพลูคาวใหญ่ที่สุดในภาคเหนือ ผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มคือ น้ำสมุนไพรผักพลูคาว ชาสมุนไพรผักพลูคาว ด้วยการกระบวนกรปลูกแบบธรรมชาติปลอดภัยจากสารเคมี ได้รับมาตรฐาน GAP(พืช) และออร์แกนิกไทยแลนด์ สามารถผลิตพลูคาวที่มีคุณภาพได้ตลอดทั้งปี ซึ่งผลิตภัณฑ์สมุนไพรผักพลูคาวได้เป็นที่รู้จักและเป็นสินค้า OTOP ระดับห้าดาวของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปสมุนไพรแทนคุณ ที่มีเอกลักษณ์ และได้รับการยอมรับจากผู้บริโภค อย่างไรก็ตามปัญหาอุปสรรคในการดำเนินงานและการเติบโตของวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรแทนคุณคือผลิตภัณฑ์สมุนไพรที่มีการแปรรูปยังไม่ได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์อาหารและยา (อย.) จึงทำให้ผลิตภัณฑ์ยังมีข้อจำกัดในการขยายตลาดไปยังลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

ในการนำความรู้ด้าน วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม การบริหารจัดการ การตลาด เพื่อยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันและวางรากฐานทางเศรษฐกิจให้กับผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรพลูคาว ในปีที่ 1 (2566) ผลการดำเนินงานในปีที่ผ่านมาคณะผู้วิจัยได้มีการดำเนินการถ่ายทอดเทคโนโลยี IoT ในการพัฒนาการบริหารจัดการแปลงปลูกเพื่อให้ผลผลิตได้มาตรฐานและลดต้นทุนในกระบวนการผลิต ในปี 1 นอกจากนี้คณะผู้วิจัยได้ดำเนินการถ่ายทอดองค์ความรู้เพื่อเตรียมความพร้อมสถานที่ผลิตเพื่อพร้อมต่อการขอการรับรองมาตรฐาน สถานประกอบการ (ปัจจุบันอยู่ระหว่างการยื่นขอใบอนุญาตสถานที่ผลิตผลิตภัณฑ์สมุนไพร) รวมไปถึงการถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านเพิ่มประสิทธิภาพกระบวนการผลิตด้วยแนวคิดแบบ LEAN และ BCG Model และในการดำเนินในปีที่ 2 (พ.ศ. 2567) ผู้ประกอบการมีความต้องการในการต่อยอดพัฒนาแปรรูปผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อเพิ่มมูลค่าให้แก่สมุนไพรพลูคาวเนื่องจากในปัจจุบันรายได้หลักของกลุ่มมาจากการจำหน่ายในรูปแบบใบพลูคาวสดและพลูคาวอบแห้ง ซึ่งในบางช่วงบางฤดูกาลกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจะประสบปัญหาผลผลิตราคาตกต่ำ หรือสินค้าราคาต้นทุนตลาด นอกจากนี้การจำหน่ายใบพลูคาวสดและพลูคาวอบแห้งให้กับผู้แปรรูปสมุนไพรพลูคาว พบว่าเกษตรกรผู้ผลิตในระดับต้นน้ำจะได้รับผลกำไรจากการจำหน่ายผลผลิตต่ำมากเมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มผู้แปรรูปกลางน้ำและผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สมุนไพรพลูคาวที่อยู่ปลายน้ำ ในขณะที่ปัจจุบันสมาชิกในชุมชนหลายรายโดยเฉพาะกลุ่มผู้สูงอายุในชุมชนให้ความสนใจมาปลูกสมุนไพรพลูคาวเพิ่มมากขึ้น เพื่อเป็นการป้องกันปัญหาสินค้าล้นตลาดที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคต กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรแทนคุณจึงมีความต้องการที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อเพิ่มมูลค่าให้สามารถจำหน่ายได้ราคาที่สูงขึ้น กลุ่มวิสาหกิจชุมชนจึงมีความต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อยกระดับและพัฒนาผลิตภัณฑ์จากสารสกัดสมุนไพรพลูคาวให้มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้นสามารถขยายฐานลูกค้ากลุ่มเป้าหมายที่หลากหลายมากขึ้น ดังนั้นกิจกรรมในปีที่ 2 จึงจะเป็นการพัฒนากิจกรรมเพื่อให้เกิดกระบวนการถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านการทำสารสกัดจากพลูคาวซึ่งเป็นกิจกรรมต้นน้ำ การพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์จากสารสกัดสมุนไพรพลูคาวเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ในกลุ่มเครื่องสำอางซึ่งเป็นกิจกรรมกลางน้ำ และการพัฒนาโมเดลธุรกิจ การตลาด และช่องทางการจัดจำหน่ายซึ่งเป็นกิจกรรมปลายน้ำ ซึ่งผลจากการพัฒนาจะ

สามารถสร้างงาน สร้างรายได้ การกระจายรายได้ที่เป็นธรรมให้แก่สมาชิกวิสาหกิจชุมชนและเกษตรกรผู้ปลูกสมุนไพร พูลคาวในชุมชนให้มีอาชีพมีรายได้ที่ยั่งยืน



**กรณีโครงการใหม่**

ชี้แจงเหตุผลความจำเป็นที่ต้องดำเนินโครงการ เช่น ระบุประเด็นหรือที่มาของปัญหา แนวคิดการแก้ไขหรือพัฒนา มีความร่วมมือกับหน่วยงานอื่นๆ หรือไม่อย่างไร เป็นต้น

**ข้อมูลผู้ประกอบการ** อธิบายสถานะปัจจุบัน รายละเอียดของผู้ประกอบการ การประกอบการ การบริการจัดการกลุ่ม การจัดการวัตถุดิบ กระบวนการผลิต การตลาดในปัจจุบัน

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

ข้อมูลสถิติผักคาวตองในพื้นที่	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564	ปี 2565	ปี 2566
จำนวนเกษตรกรผู้ปลูก (ราย)	14	14	18	18	18
พื้นที่แปลงปลูก (ไร่)	30	30	50	50	50
ปริมาณวัตถุดิบต่อปี (กก.)	168,000	168,000	200,000	216,000	216,000

ที่มา: ศิริชล มะโนวัง ประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรแทนคุณ (2567)

ปริมาณการผลิตต่อรอบการผลิผักคาวตองใบสด ประมาณ 4,000 กิโลกรัม ต่อไร่ ราคาจำหน่าย กิโลกรัมละ 40-60 บาท ผลผลิตอบแห้งต่อรอบการผลิตต่อไร่ ประมาณ 200 กิโลกรัม (อบแห้ง) ราคาจำหน่ายกิโลกรัมละ 300 บาท คิดเป็นมูลค่าการขาย 60,000 บาทต่อรอบการผลิต ซึ่งในแต่ละปีเกษตรกรสามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ 2-3 รอบขึ้นอยู่กับอายุของผักและการดูแลแปลงปลูก โดยการจำหน่ายในรูปแบบสมุนไพรพูลคาวอบแห้งเป็นผู้ป้อนวัตถุดิบให้แก่ผู้ผลิตผลิตภัณฑ์และแปรรูปสมุนไพรรายใหญ่ นอกจากนี้กลุ่มวิสาหกิจยังมีการแปรรูปและจำหน่ายในรูปแบบน้ำสมุนไพรพูลคาว จำนวน 60 ขวดต่อเดือน ผ่านช่องทางการจำหน่ายออนไลน์และการออกร้านจำหน่าย โดยกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรแทนคุณมีรายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือน 45,000 บาท การสถานการณ์ในปัจจุบันความต้องการพืชสมุนไพร โดยเฉพาะสมุนไพรพูลคาวยังมีความต้องการของตลาดจำนวนมากภายใต้เงื่อนไขผลิตภัณฑ์ต้องได้คุณภาพและมาตรฐาน แต่ปัจจุบันจากการสำรวจข้อมูลพบว่าผลผลิตในแปลงปลูกของสมาชิกกลุ่มแต่ละรายยังมี

คุณภาพไม่สม่ำเสมอไม่สามารถวางแผนการผลิตและการปลูกให้เป็นไปตามเป้าหมาย ดังนั้นผู้ประกอบการจึงมีความต้องการในการพัฒนาแปลงปลูกให้แก่กลุ่มสมาชิกให้มีคุณภาพมาตรฐานทัดเทียมกัน ข้อมูลวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมที่นำไปใช้แก้ปัญหา และในการดำเนินในปีที่ 2 (พ.ศ. 2567) ผู้ประกอบการมีความต้องการในการต่อยอดพัฒนาแปรรูปผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อเพิ่มมูลค่าให้แก่สมุนไพรพลูควาวเนื่องจากในปัจจุบันรายได้หลักของกลุ่มมาจากการจำหน่ายใบสดและการจำหน่ายพลูควาวอบแห้ง ซึ่งในบางฤดูกาลกลุ่มจะประสบปัญหาผลผลิตราคาตกต่ำ หรือสินค้าราคาล้นตลาด นอกจากนี้การจำหน่ายใบพลูควาวสดและพลูควาวอบแห้งให้กับผู้แปรรูปสมุนไพรพลูควาวพบว่าเกษตรกรผู้ผลิตในระดับต้นน้ำจะได้รับผลกำไรจากการจำหน่ายผลผลิตต่ำมากเมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มผู้แปรรูปกลางน้ำและผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สมุนไพรพลูควาวที่อยู่ปลายน้ำ ดังนั้นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรแทนคุณจึงมีความต้องการที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่จากสารสกัดสมุนไพรพลูควาว เพื่อยกระดับและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มใหม่ ดังนั้นกิจกรรมในปีที่ 2 จึงเป็นการพัฒนากิจกรรมเพื่อให้เกิดกิจกรรมการผลิตสารสกัดจากพลูควาวซึ่งเป็นกิจกรรมต้นน้ำ การพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์จากสารสกัดสมุนไพรพลูควาวเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ในกลุ่ม เครื่องสำอางซึ่งเป็นกิจกรรมกลางน้ำ และการพัฒนาโมเดลธุรกิจ การตลาด และช่องทางการจัดจำหน่ายซึ่งเป็นกิจกรรมปลายน้ำ ซึ่งผลจากการพัฒนาจะสามารถสร้างงาน สร้างรายได้ การกระจายรายได้ที่เป็นธรรมและคุณภาพชีวิตที่ดีให้กับสมาชิกและคนในชุมชน

ประเด็นปัญหา	แนวทางแก้ไขปัญหาด้วย วทน. / การบริหารจัดการ
แปลงปลูกของสมาชิกในกลุ่มส่วนใหญ่ยังไม่ได้มาตรฐาน GAP ผลผลิตมีความไม่สม่ำเสมอ	การนำเทคโนโลยี IoT มาใช้ในการบริหารแปลงปลูกของสมาชิกเพิ่มให้สามารถควบคุมเพื่อให้วัตถุดิบมีมาตรฐานเดียวกัน
ผลิตภัณฑ์ไม่ได้รับการรับรองมาตรฐาน	การให้ความรู้แก่สมาชิกกลุ่มเพื่อเตรียมความพร้อมสถานประกอบการในการขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์สถานที่ผลิตผลิตภัณฑ์สมุนไพร (ปัจจุบันอยู่ระหว่างการยื่นขอใบอนุญาตสถานที่ผลิตผลิตภัณฑ์สมุนไพร)
ต้นทุนการผลิตค่อนข้างสูงและมีปัญหาระยะเวลาการรอคอย ของเสียในกระบวนการผลิตและปัญหาสินค้าคงคลังในบางช่วงเวลา	การเพิ่มประสิทธิภาพกระบวนการผลิต ด้วยแนวคิดแบบ Lean และ BCG Model ตลอดห่วงโซ่ผลิตภัณฑ์ บนฐานวทน.
ผลผลิตที่เป็นวัตถุดิบล้นตลาดหรือราคาตกต่ำในบางฤดูการหรือบางปี	การถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านการสกัดสารสำคัญในสมุนไพร
ผลิตภัณฑ์ไม่มีความหลากหลาย	การถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากสารสกัดสมุนไพรพลูควาว
ผลิตภัณฑ์ยังไม่เป็นที่รู้จักในตลาดสมุนไพร	การถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านการสร้างแบรนด์และการพัฒนาช่องทางการตลาด

### กรณีโครงการต่อเนื่อง

นำเสนอผลการดำเนินงานที่เกิดขึ้นในแต่ละปีที่ได้รับงบประมาณ

แผนการดำเนินงาน ปีที่ 1 (พ.ศ.2566)	ผลการดำเนินงาน	ผลที่ได้รับ
1) 1.การนำเทคโนโลยี IoT มาใช้ในการบริหารแปลงปลูกของสมาชิกเพิ่มให้สามารถควบคุมเพื่อให้วัตถุดิบมีมาตรฐานเดียวกัน	1) สมาชิกวิสาหกิจชุมชนและสมาชิกแปลงปลูกมีการนำเทคโนโลยี IoT มาใช้ในการบริหารแปลงปลูกทำให้สามารถลดเวลาลดต้นทุนในการปลูก	<b>ผลผลิต</b> 1) สมาชิกกลุ่มได้รับองค์ความรู้ด้านการนำเทคโนโลยี IoT มาใช้ในการบริหารแปลงปลูก 2) สมาชิกกลุ่มได้รับองค์ความรู้ด้านกระบวนการผลิตที่ปลอดภัยได้มาตรฐาน

<p>2) การให้ความรู้แก่สมาชิกกลุ่มเพื่อเตรียมความพร้อมสถานประกอบการในการขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์</p> <p>3) การเพิ่มประสิทธิภาพกระบวนการผลิตด้วยแนวคิดแบบ Lean และ BCG Model ตลอดห่วงโซ่ผลิตภัณฑ์ บนฐานวาทน.</p>	<p>2) สถานที่ผลิตของกลุ่มได้มีการปรับปรุงให้กระบวนการผลิตถูกสุขลักษณะและมีมาตรฐานเพิ่มมากขึ้น</p> <p>3) กลุ่มได้มีการปรับปรุงกระบวนการงานเพื่อลดความสูญเสียจากกระบวนการผลิต เช่นความสูญเสียด้านเวลาและระยะทางในการขนย้ายวัตถุดิบ การจัดการลดเวลาและพื้นที่ในการอบสมุนไพร ให้มีต้นทุนพลังงานที่ลดลง</p>	<p>3) สมาชิกกลุ่มได้รับองค์ความรู้ด้านการเพิ่มประสิทธิภาพกระบวนการผลิต ด้วยแนวคิดแบบ Lean และ BCG Model</p> <p><b>ผลลัพธ์</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) สามารถลดต้นทุนค่าแรงงานและค่าพลังงานในการดูแลแปลงปลูก</li> <li>2) ผู้ประกอบการมีการปรับปรุงสถานที่ผลิตให้ถูกสุขลักษณะและมีความเป็นมาตรฐานมากขึ้น</li> <li>3) กระบวนการผลิตมีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น สามารถลดต้นทุนค่าแรงงาน ค่าพลังงาน และค่าขนย้ายวัตถุดิบ</li> </ol> <p><b>ผลกระทบ</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) ลดการใช้พลังงานในกระบวนการปลูก สามารถควบคุมผลผลิตอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น</li> <li>2) กระบวนการผลิตได้รับการพัฒนา</li> <li>3) กระบวนการผลิตมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้นในขณะที่ต้นทุนลดลง</li> </ol> <p><b>มูลค่าทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้น</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) ต้นทุนการดูแลแปลงปลูกที่ลดลงทำให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้น (ประหยัดค่าแรงและพลังงานในการดูแลแปลงปลูกประมาณ 1,000 บาท ต่อเดือน คิดเป็น 12,000 บาทต่อปี)</li> <li>2) ต้นทุนที่ลดลงในการขนย้ายวัตถุดิบสมุนไพรอบแห้งเข้าสู่กระบวนการบดลดต้นทุนได้กิโลละ 8 บาท ปริมาณ 20 กิโลกรัม ประหยัดต้นทุนเดือนละ 160 บาท การปรับผังกระบวนการผลิตทำให้มีพื้นที่ในเตาอบพลังงานแสงอาทิตย์เพิ่มขึ้น (ประหยัดค่าพลังงานในการจ้บอบสมุนไพร 1,000 กิโลกรัมๆละ 4 บาท ต่อเดือน คิดเป็น 4,000 บาทต่อรอบการผลิต สามารถประหยัดต้นทุนทั้งกระบวนการ <math>((160 \times 12) + (4,000 \times 3))</math> 13,920 บาทต่อปี</li> </ol>
<p><b>แผนการดำเนินงาน ปีที่ 2 (พศ.2567)</b></p>	<p><b>ผลการดำเนินงาน</b></p>	<p><b>ผลที่ได้รับ</b></p>
<p>1)การให้คำปรึกษาแนะนำแผนพัฒนาสถานประกอบการ ถ่ายทอดองค์ความรู้ เทคโนโลยี เพื่อผลิตสารสกัดจากพุลควา</p> <p>2) การให้คำปรึกษาแนะนำแผนพัฒนาโมเดลธุรกิจสำหรับผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการพัฒนานำไปสู่ผลิตภัณฑ์มูลค่าสูงจากสารสกัดจากพุลควา</p> <p>3)การให้คำปรึกษาแนะนำรวมถึงการส่งเสริมกลยุทธ์ทางการตลาดและช่องทางการจัดจำหน่าย</p>	<p>1)สมาชิกวิสาหกิจชุมชนได้รับการถ่ายทอดองค์ความรู้ เทคโนโลยี เพื่อผลิตสารสกัดจากพุลควา</p> <p>2)วิสาหกิจชุมชนได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ นำไปสู่ผลิตภัณฑ์มูลค่าสูงจากสารสกัดจากพุลควา</p> <p>3)วิสาหกิจชุมชนได้รับการถ่ายทอดองค์ความรู้กลยุทธ์ทางการตลาด และช่องทางการจัดจำหน่าย ทั้งช่องทางออฟไลน์และออนไลน์</p>	<p><b>ผลผลิต</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) สมาชิกกลุ่มมีองค์ความรู้ด้านการสกัดสารสำคัญจากสมุนไพรพุลควา</li> <li>2) วิสาหกิจชุมชนได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่จากสารสกัดสมุนไพรพุลควา</li> <li>3) สมาชิกกลุ่มมีองค์ความรู้ด้านการตลาดทั้งทางด้านออนไลน์และออฟไลน์</li> </ol> <p><b>ผลลัพธ์</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) การสกัดสารจะทให้เกิดผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีมูลค่าที่สูงขึ้น</li> <li>2) มีผลิตภัณฑ์ใหม่ที่สามารถตอบสนองความต้องการของตลาดได้หลากหลายมากขึ้น</li> <li>3) วิสาหกิจชุมชนมีโอกาสเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้หลากหลายช่องทางมากขึ้น</li> </ol> <p><b>ผลกระทบ</b></p>

<p>การขับเคลื่อนวิสาหกิจชุมชนด้วยโมเดลธุรกิจยั่งยืนและธุรกิจเพื่อสังคม</p>		<p>1) วิสาหกิจชุมชนมีแนวทางในการลดปัญหาวัตถุดิบในตลาดในช่วงฤดูการโดยแปรรูปสู่ผลิตภัณฑ์อื่น</p> <p>2) สารสกัดจากสมุนไพรสามารถนำไปสู่ผลิตภัณฑ์มูลค่าสูงและมีโอกาสสร้างรายได้ในอนาคต</p> <p>3) สมาชิกกลุ่มได้รับองค์ความรู้ใหม่ที่นำไปสู่การพัฒนาที่ทำให้เกิดความเข้มแข็งที่ยั่งยืน</p> <p><b>มูลค่าทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้น -</b></p> <p>1) การลดปัญหาสินค้าล้นสต็อก ในช่วงฤดูการซึ่งทำให้วิสาหกิจชุมชนต้องลงทุนในการเก็บสินค้ามูลค่าสูงถึง 300,000-500,000 ซึ่งถือเป็นต้นทุนทางการเงิน</p> <p>2) การนำไปพูลควาไปผลิตเป็นสารสกัดซึ่งจะสามารถจำหน่ายได้ในราคา 2,000 บาทต่อ 1,000 มิลลิลิตร</p> <p>3) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่จากสารสกัดจากสมุนไพรพูลควาสามารถสร้างโอกาสและรายได้ที่สูงขึ้น</p>
<p><b>แผนการดำเนินงาน ปีที่ 3 (พค.2568)</b></p>	<p><b>ผลการดำเนินงาน</b></p>	<p><b>ผลที่คาดว่าจะได้รับ</b></p>
<p>กิจกรรมที่ 1) การถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านมาตรฐานผลิตภัณฑ์ตลอดจนการจัดเตรียมความพร้อมสำหรับการขอการรับรองมาตรฐาน</p> <p>กิจกรรมที่ 2) การจัดทำผลิตภัณฑ์ต้นแบบ เพื่อทำการทดสอบตลาด มีการถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านการตลาด การสร้างแบรนด์ การศึกษาพฤติกรรมของลูกค้า การวางแผนการผลิต การคำนวณต้นทุนและการตั้งราคาขาย การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์และออฟไลน์</p> <p>กิจกรรมที่ 3) การถ่ายทอดแนวคิดพื้นฐานด้านวิสาหกิจเพื่อสังคม แนวทางการจัดตั้งวิสาหกิจเพื่อสังคม การบริหารจัดการกลุ่มวิสาหกิจเพื่อสังคม การระดมทุนและการสนับสนุนจากแหล่งต่างๆ ตลอดจนการวัดผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการทำวิสาหกิจเพื่อสังคม</p>	<p>1) สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนได้รับการถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านการผลิตที่เป็นเป็นมาตรฐาน การผลิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และเป็น การเตรียมความพร้อมในการขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์</p> <p>2) กลุ่มวิสาหกิจชุมชนได้มีผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาด มีการทดสอบตลาดเพื่อพิจารณาโอกาสในการสร้างรายได้และกำไรให้กับสมาชิกในกลุ่ม</p> <p>3) สมาชิกในกลุ่มได้รับการถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านการจัดตั้งวิสาหกิจเพื่อสังคม ตลอดจนแนวทางการบริหารจัดการเพื่อให้เกิดความยั่งยืนในระยะยาว</p>	<p><b>ผลผลิต</b></p> <p>1) สมาชิกมีองค์ความรู้ด้านมาตรฐานผลิตภัณฑ์และการผลิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม</p> <p>2) มีการนำผลิตภัณฑ์ใหม่จากสมุนไพรพูลควาออกสู่ตลาดจำนวน 2 ผลิตภัณฑ์</p> <p>3) สมาชิกมีองค์ความรู้ด้านการบริหารจัดการวิสาหกิจเพื่อสังคม</p> <p><b>ผลกระทบ</b></p> <p>1) สินค้าที่ได้รับการพัฒนาได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์</p> <p>2) ผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาจากสารสกัดจากสมุนไพรสามารถนำไปสู่ผลิตภัณฑ์มูลค่าสูงและมีโอกาสสร้างรายได้ในอนาคต</p> <p>3) แนวคิดการจัดตั้งวิสาหกิจเพื่อสังคมสามารถนำไปสู่การพัฒนาวิสาหกิจที่ทำให้เกิดความเข้มแข็งที่ยั่งยืน</p> <p><b>มูลค่าทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้น -</b></p> <p>1) การเพิ่มขึ้นของรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่</p> <p>2) การเพิ่มขึ้นของรายได้จากการได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์</p> <p>3) การเพิ่มขึ้นของรายได้จากการเข้าถึงช่องทางการจัดจำหน่าย และการสร้างแบรนด์</p> <p>4) เกิดการกระจายรายได้สู่ชุมชนด้วยแนวคิดการบริหารจัดการวิสาหกิจเพื่อสังคม</p>

## 7. วัตถุประสงค์ :

วัตถุประสงค์จะเป็นข้อความที่แสดงถึงความต้องการที่จะกระทำสิ่งต่างๆ ภายในโครงการให้ปรากฏผลเป็นรูปธรรม ซึ่งข้อความที่ใช้เขียนวัตถุประสงค์จะต้องชัดเจนไม่คลุมเครือ สามารถวัด และประเมินผลได้ การเขียนวัตถุประสงค์ควรจะต้องคำนึงถึงลักษณะที่ดี 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 การพัฒนากระบวนการผลิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและเป็นมาตรฐานและเตรียมความพร้อมในการขอการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์
- 2) เพื่อพัฒนาโมเดลธุรกิจสำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่จากสารสกัดสมุนไพรพุดควาว รวมถึงการส่งเสริมกลยุทธ์ทางการตลาดและช่องทางการจัดจำหน่าย
- 3) เพื่อถ่ายทอดองค์ความรู้และการให้คำปรึกษาแนะนำการขับเคลื่อนวิสาหกิจชุมชนด้วยโมเดลธุรกิจยั่งยืนและธุรกิจเพื่อสังคม

## 8. กลุ่มเป้าหมาย :

(โปรดระบุ ชื่อกลุ่มเป้าหมาย ชื่อ/นามสกุล ที่อยู่ (ตำบล อำเภอ จังหวัด) หมายเลขโทรศัพท์ที่เป็นประธาน/ผู้นำกลุ่ม-ชุมชน พร้อมแนบหนังสือขอความช่วยเหลือทางวิชาการ ทุกปีที่ขอรับการสนับสนุนงบประมาณ)

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

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

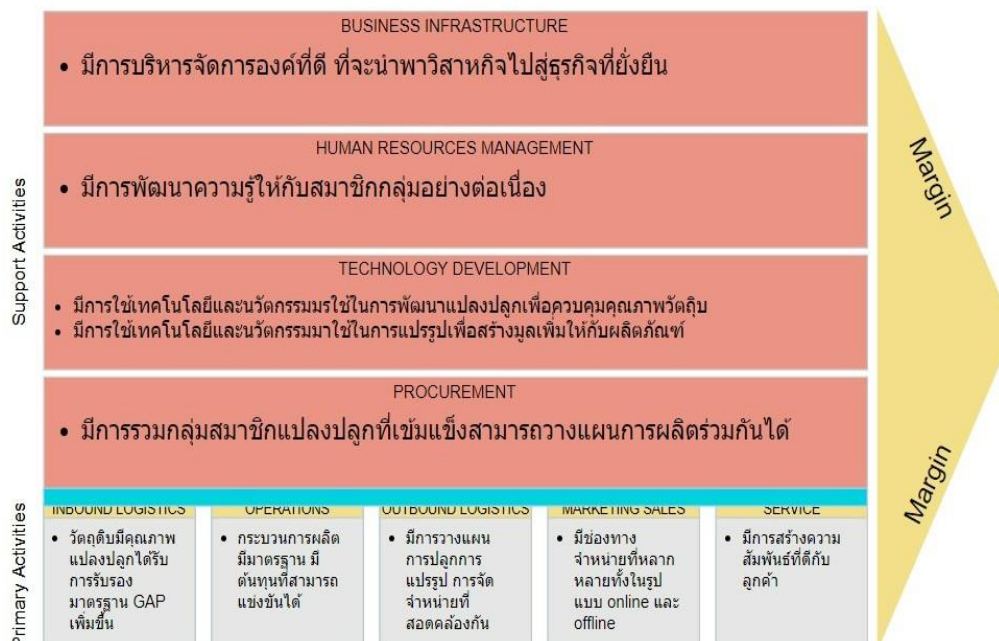
พิกัดของกลุ่มเป้าหมาย...พิกัดละติจูด : 19.7099324..... ลองจิจูด : 99.6915952

## 9. ระยะเวลาดำเนินการ : วันเริ่มต้น -สิ้นสุดโครงการจากการวางแผนระยะยาว 3 ปี

..... 1 ตุลาคม 2566 - กันยายน 2568.....

## 10. ห่วงโซ่คุณค่า(Value Chain) :

นำเสนอแผนภาพรวมของโครงการที่จะดำเนินการตลอดระยะเวลาที่จะขอรับการสนับสนุนงบประมาณ ที่แสดงให้เห็นถึงประเด็นปัญหา ความต้องการของผู้ประกอบการเทคโนโลยี/องค์ความรู้ที่จะนำไปแก้ไขปัญหาลดต้นทุนห่วงโซ่คุณค่า(ต้นทุน กลางทาง ปลายทาง) ผลผลิต ผลลัพธ์ ผลกระทบ(เศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม) ที่คาดว่าจะเกิดขึ้น



จากแผนภาพห่วงโซ่คุณค่าวิสาหกิจเพื่อสังคมของกลุ่มผู้ผลิตและแปรรูปสมุนไพรพุดควาว (ดังแสดงในภาพประกอบด้านล่าง) สามารถกำหนดวิธีการวิเคราะห์มูลค่าทางเศรษฐกิจ สังคมและสิ่งแวดล้อมของ การพัฒนาวิสาหกิจเพื่อสังคม ได้ดังนี้



**มิติทางเศรษฐกิจ** วัดได้จากการเติบโตของรายได้ ความคุ้มค่าทางเศรษฐกิจ การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน เป็นต้น สามารถกำหนดตัวชี้วัดที่สำคัญ คือ

- รายได้ของกลุ่มผู้ผลิตและแปรรูป เช่นรายได้เฉลี่ยต่อเดือนจากกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและแปรรูปสมุนไพร
- ต้นทุนและกำไรสุทธิ เปรียบเทียบจากรายได้จากการขายกับต้นทุนการผลิต
- การกระจายรายได้ในชุมชน วัดจากจำนวนเกษตรกรที่มีรายได้เพิ่มขึ้นจากการเข้าร่วมโครงการ

**มิติทางสังคม** เครื่องมือในการวัด จากการวิเคราะห์ บทบาทและความพึงพอใจของผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง การวัดผลตอบแทนทางสังคมจากการลงทุน (SROI) โดยกำหนดตัวชี้วัดที่สำคัญคือ

- จำนวนผู้ได้รับการจ้างงานในชุมชน โดยเฉพาะในกลุ่มผู้สูงอายุ ผู้หญิง หรือกลุ่มที่เปราะบางทางเศรษฐกิจ
- การพัฒนาคุณภาพชีวิต เช่น การเข้าถึงการศึกษา การฝึกอบรม และสุขภาพที่ดีของสมาชิกในชุมชน
- ระดับความพึงพอใจของเกษตรกรและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ผ่านแบบสำรวจ
- การสร้างเครือข่ายในชุมชน เช่น ความร่วมมือระหว่างกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกสมุนไพร

**มิติด้านสิ่งแวดล้อม** วัดได้จากการประเมินผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม โดยมีตัวชี้วัดที่สำคัญคือ

- การลดการใช้สารเคมีในกระบวนการปลูกและแปรรูปผลิตภัณฑ์
- การลดปริมาณของเสียจากกระบวนการปลูกและแปรรูปผลิตภัณฑ์
- การปล่อยคาร์บอน จากกระบวนการผลิตและขนส่ง
- การฟื้นฟูสิ่งแวดล้อม เช่น การปรับปรุงความอุดมสมบูรณ์ของดิน การปลูกป่า



ห่วงโซ่คุณค่าวิสาหกิจเพื่อสังคมของกลุ่มผู้ผลิตและแปรรูปสมุนไพรรพุดขาว

## 11. แผนธุรกิจชุมชนหรือโมเดลธุรกิจ :

นำเสนอโมเดลธุรกิจ(Business Model Canvas) และแผนธุรกิจ(Business Plan) ในการพัฒนาสินค้าและบริการของผู้ประกอบการตลอดระยะเวลาที่ขอรับการสนับสนุนงบประมาณ อ่านเพิ่มเติมในบทที่ 6-7)

Business Model Canvas				
Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
1) เครือข่ายเกษตรกรในพื้นที่ ในการร่วมมือกันเพิ่มผลผลิต 2) ผู้ผลิตสินค้า สมุนไพรเพื่อสุขภาพ เช่น บริษัทชาวละออเกิ้ลซ์ บริษัทหอมเส็ง 3) เครือข่ายผู้ปลูกสมุนไพรพื้นบ้านภาคเหนือ 4) องค์กรสนับสนุนธุรกิจเพื่อสังคม เช่น สถาบันพัฒนาเกษตรกร 5) ร้านค้าและผู้จำหน่าย สำหรับกระจายสินค้า 6) มทร.ล้านนาเชียงราย 7) มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย 8) ศูนย์วิทยาศาสตร์เครื่องสำอาง มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง	1) การปลูกพุดควาแบบอินทรีย์เพื่อรักษาคุณภาพ ตามมาตรฐาน GAP และมาตรฐานเกษตรอินทรีย์ (Organic Thailand) 2) การแปรรูปผลิตภัณฑ์ เช่น การอบแห้ง การบ่มหมัก การสกัดสารสำคัญ 3) การตลาดและสร้างแบรนด์ เพื่อเพิ่มการรับรู้และยอดขาย 3) การพัฒนาชุมชนอบรมให้ความรู้แก่เกษตรกร	1) ผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรพุดควาคุณภาพสูง ผลิตภัณฑ์ที่ปลอดภัย ไร้สารเคมี และผ่านกระบวนการผลิตที่มีมาตรฐาน 2) สนับสนุนชุมชนและเกษตรกรรายย่อย ผลิตภัณฑ์ช่วยสร้างรายได้และพัฒนาคุณภาพชีวิตและความเป็นอยู่ของเกษตรกร 3) ส่งเสริมสุขภาพอย่างยั่งยืน เน้นการใช้สมุนไพรที่ปลอดภัยแทนสารเคมี 4) มีกระบวนการผลิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม 5) ผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่มีผลการวิจัยรองรับ	1) เน้นสร้างความเชื่อมั่น ด้วยความจริงใจ เข้าถึงง่าย ให้คำแนะนำ ให้ข้อมูลเกี่ยวกับประสิทธิภาพจากงานวิจัย และผลตอบรับจากผู้รับประทานเพื่อเพิ่มความมั่นใจให้กับ ผู้ซื้อ 2) การให้คำปรึกษาผ่านรูปแบบออนไลน์หรือการจัดกิจกรรม Workshop 3) บริการหลังการขายซึ่งสามารถติดตามถามไถ่ได้ตลอดเวลาติดต่อสื่อสารกับลูกค้า ทางไลน์ ทางโทรศัพท์และทางเพจ	<b>ขายส่ง</b> 1) ผู้ผลิตและแปรรูปผลิตภัณฑ์ที่ใช้สมุนไพรพุดควาเป็นส่วนผสม 2) โรงงานแปรรูปอาหารเสริม 3) ตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารเสริมที่มีกลุ่มผู้ใช้แรงงานอาศัยอยู่จำนวนมาก โดยเฉพาะในภาคอีสาน และได้ 4) ผู้ผลิตและแปรรูปสมุนไพรด้านความงาม <b>ขายปลีก</b> 5) ผู้ป่วยโรคมะเร็ง โรคกระเพาะ โรคกรดไหลย้อน โรคภูมิคุ้มกันบกพร่อง 6) ผู้ใช้แรงงาน 7) บุคคลทั่วไปที่สนใจดูแลสุขภาพตนเอง
<b>Key Resources</b>			<b>Channels</b> ช่องทางการเข้าถึง	
1) แปลงปลูกสมุนไพรพุดควาคุณภาพสูง ใช้การเกษตรอินทรีย์ และเทคโนโลยี IOT ในแปลงปลูก 2) ความเชี่ยวชาญด้านสมุนไพร ใช้ความรู้ในการปลูกและการแปรรูป 3) ทีมงานและเครือข่ายชุมชน รวมถึงเกษตรกรในพื้นที่ 4) เครื่องมือและเทคโนโลยีแปรรูป เช่น เครื่องอบแห้งหรือสกัด			1) ร้านค้าออนไลน์ (Facebook, Instagram, LINE OA) 2) ร้านค้าเพื่อสุขภาพ ร้านขายยา ร้านออร์แกนิก และร้านค้าในท้องถิ่น 3) ตลาดชุมชนและงานแสดงสินค้า OTOP 4) พันธมิตรด้านการแปรรูปและการจัดจำหน่าย เช่น โรงงานที่ผลิตสมุนไพรสำเร็จรูป 5) การเข้าร่วมโครงการที่ช่วยยกระดับผลิตภัณฑ์ ในรูปแบบต่างๆที่ภาครัฐและเอกชนจัดขึ้น	
<b>Cost Structure</b>		<b>Revenue Streams</b>		
1) ต้นทุนการเพาะปลูกและบำรุงรักษา เช่น ค่าแรง ค่าปุ๋ย ค่าน้ำ ค่าไฟ 2) ต้นทุนการแปรรูปสินค้า เครื่องจักร ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรอุปกรณ์ 3) ค่าใช้จ่ายด้านการตลาดและการจัดจำหน่าย การสร้างแบรนด์และโฆษณา 4) ค่าอบรมและพัฒนาชุมชน		1) รายได้จากการขายพุดควาสด 2,000 กิโลกรัม ต่อรอบการผลิตต่อไร่ ราคา กิโลกรัมละ 25 บาท คิดเป็นเงิน 50,000 บาท 2) รายได้จากการขายพุดควาแห้ง 200 กิโลกรัมต่อรอบการผลิต ราคา กิโลกรัมละ 300 บาท 60,000 บาท 3) รายได้จากการขายพุดควาแปรรูป ในรูปแบบ น้ำสมุนไพร ผง แคปซูล จำนวน 60 ขวด ขวดละ 900 บาท 54,000 บาทต่อเดือน 4) รายได้จากจำหน่ายสารสกัดพุดควา 5) รายได้จากกรจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่จากสารสกัดสมุนไพรพุดควา		

## 12. แผนการดำเนินงาน (Gantt Chart) :

ระบุแผนการดำเนินงานให้สอดคล้องกับข้อ 12 ตลอดระยะเวลาที่ขอรับการสนับสนุนงบประมาณ

### 12.1 แผนการดำเนินงานรายปี

เทคโนโลยี/องค์ความรู้/กิจกรรม	ปีที่ 1				ปีที่ 2				ปีที่ 3				ค่าใช้จ่าย (บาท)	ผู้รับผิดชอบ <sup>4</sup>	วิธีการ <sup>5</sup>
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4			
กิจกรรมที่ 1 กิจกรรมการนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมไปใช้ในการพัฒนาแปลงปลูกผักปลอดสารภายใต้มาตรฐานเกษตรปลอดภัยให้สมาชิกในกลุ่ม													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.วรรณรัตน์ ชัยนการ (ที่ปรึกษา)	การถ่ายทอดเทคโนโลยี กระบวนการอบรม และการให้คำปรึกษาแนะนำ
กิจกรรมที่ 4 การแปรรูปสร้างมูลค่าเพิ่มสมุนไพรพลูคว้าวการถ่ายทอดเทคโนโลยีการสกัดน้ำมันจากสมุนไพรพลูคว้าว													57,300	ดร.ปภาวดี เนตสุวรรณ, ผศ.ดร.ชไมพร รัตนเจริญชัย และผู้เชี่ยวชาญจากสำนักวิชาวิทยาศาสตร์เครื่องสำอางค์ มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง	การถ่ายทอดเทคโนโลยีการสกัดสารจากสมุนไพร/ การคำนวณต้นทุนผลิตภัณฑ์และตั้งราคาขาย
กิจกรรมที่ 5 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่จากสารสกัดพลูคว้าวที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มและพัฒนาสู่ผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีมูลค่าที่สูงขึ้น													43,200	ดร.พันทิพา ปัญสุวรรณ, ผศ.ดร.ชไมพร รัตนเจริญชัย, อ.สุจิตรา หงษ์ทอง, ดร.เดือนเพ็ญ มะโนเรือง, ผศ.ดร.กิงกกาญจน์ ปวนสุรินทร์	กระบวนการอบรม และการให้คำปรึกษาแนะนำ
กิจกรรมที่ 6 การสร้างแบรนด์การกำหนดกลยุทธ์การตลาดให้เป็นที่ยอมรับและยอมรับของตลาดและการพัฒนาช่องทางการตลาดและการทดสอบตลาดด้วยแนวคิดการตลาด 4.0													57,500	ดร.เดือนเพ็ญ มะโนเรือง, ผศ.ดร.กิงกกาญจน์ ปวนสุรินทร์, ดร.พันทิพา ปัญสุวรรณ	การถ่ายทอดเทคโนโลยี กระบวนการอบรม และการให้คำปรึกษาแนะนำ
กิจกรรมที่ 7 จัดถ่ายทอดองค์ความรู้การพัฒนากระบวนการผลิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและเป็นมาตรฐานและ													95,000	ผศ.ดร.สุบิน ใจทา, ดร.ปภาวดี เนตสุวรรณ, ผศ.ดร.ชไมพร รัตนเจริญชัย และ ผู้เชี่ยวชาญ	กระบวนการอบรมถ่ายทอดเทคโนโลยี และการให้คำปรึกษาแนะนำ



### 13. ผลผลิตและผลลัพธ์ของโครงการ :

ผลผลิต/ผลลัพธ์	หน่วย	ค่าเป้าหมายในแต่ละปี		
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
1. จำนวนคนที่ได้รับการถ่ายทอดความรู้/เทคโนโลยี	คน	18	18	18
2. จำนวนเทคโนโลยีที่ถ่ายทอด(ระบุรายละเอียดองค์ความรู้/เทคโนโลยี)	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	รูปแบบการสนับสนุน
ระบุชื่อหน่วยงานที่ร่วมให้การสนับสนุนโครงการ	ระบุรูปแบบของการสนับสนุน เช่น งบประมาณ อาคารสถานที่ วิทยากร การจัดการกิจกรรม ฯลฯ
สำนักวิชาวิทยาศาสตร์เครื่องสำอางมหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง	วิทยากรบรรยายให้ความรู้ด้านการผลิตเครื่องสำอาง

15. ผลกระทบ : (แสดงผลกระทบที่เกิดขึ้นจากโครงการทั้งที่เกิดกับผู้ประกอบการ และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่ได้รับประโยชน์จากการดำเนินโครงการ)

#### 15.1 เศรษฐกิจ

##### ผลการดำเนินงานปีที่ 1

เพิ่มรายได้ (แสดงรายการ วิธีการหารายได้จากการนำองค์ความรู้/เทคโนโลยีไปพัฒนาธุรกิจของผู้ประกอบการ) กิจกรรมโครงการมีการนำองค์ความรู้ด้าน วทน. ไปใช้ในกระบวนการปลูกและการบริหารจัดการแปลงเกษตร และการแปรรูป โดยการใช้แนวคิดแบบ Lean และ BCG โมเดลทำให้สามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต ลดต้นทุนและความสูญเสียในกระบวนการ นอกจากนี้การพัฒนาผลิตภัณฑ์ก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มสามารถเพิ่มรายได้ให้แก่สมาชิกกลุ่ม คิดเป็นรายได้จากจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน 100,000 บาท ต่อรอบการผลิตปลูกควอบแห้ง และผลิตภัณฑ์จากการแปรรูปสมุนไพรพุดควอบ 1,000,000 บาท ต่อปี โดยประมาณ รวมไปถึงการบริหารจัดการซัพพลายเชนตลอดห่วงโซ่ทำให้เกิดสมาชิกกลุ่มและคนในชุมชนเกิดรายได้และการกระจายผลประโยชน์อย่างเป็นธรรมให้แก่สมาชิกกลุ่มและคนในชุมชน

ลดรายจ่าย (แสดงรายการ วิธีการที่ช่วยลดค่าใช้จ่ายให้กับผู้ประกอบการเมื่อได้นำองค์ความรู้/เทคโนโลยีไปปรับใช้ในการประกอบธุรกิจ)

กิจกรรมโครงการมีการนำองค์ความรู้ด้าน วทน. ไปใช้ในกระบวนการปลูกและการบริหารจัดการแปลงเกษตร 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

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

## ผลการดำเนินงานในปีที่ 2

**เพิ่มรายได้** (แสดงรายการ วิธีการหารายได้จากการนำองค์ความรู้/เทคโนโลยีไปพัฒนาธุรกิจของผู้ประกอบการ)

การพัฒนาในปีที่ 2 มุ่งการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากสารสกัดพลุควาก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มโดยคาดว่าจะสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์จากเดิมไม่น้อยกว่า 2 เท่า เช่น พลุควาฝักสดจำนวน 20 กิโล ราคาจำหน่าย 800 สามารถสกัดเป็นส่วนผสมของผลิตภัณฑ์สมุนไพรซึ่งสามารถจำหน่ายในรูปของสารสกัดได้ในราคา 2,000 บาท ต่อ 1,000 มิลลิกรัม

ซึ่งสามารถทำให้สมาชิกกลุ่มมีรายได้เพิ่มขึ้นไม่ต่ำกว่าร้อยละ 20% ของรายได้ที่ได้รับก่อนการพัฒนา นอกจากนี้การบริหารจัดการซัพพลายเชนตลอดห่วงโซ่ทำให้เกิดสมาชิกกลุ่มและคนในชุมชนเกิดรายได้และการกระจายผลประโยชน์อย่างเป็นธรรม

**ลดรายจ่าย** (แสดงรายการ วิธีการที่ช่วยลดค่าใช้จ่ายให้กับผู้ประกอบการเมื่อได้นำองค์ความรู้/เทคโนโลยีไปปรับใช้ในการประกอบธุรกิจ)

ในการดำเนินงานที่ผ่านมาวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรแทนคุณประสบกับปัญหาปริมาณวัตถุดิบพลุควาล้นตลาดในบางฤดูกาลและบางช่วงเกิดปัญหาการรับซื้อตกต่ำทำให้วิสาหกิจชุมชนมีหน้าที่ต้องรับซื้อจากเกษตรกรที่เป็นสมาชิกและลูกไร่ตามข้อตกลงเป็นจำนวนมาก (300,000 - 500,000 ต่อบรอบ) จึงทำให้เกิดปัญหาต้นทุนจมจาก stock และมีต้นทุนทางการเงินในรูปของดอกเบี้ยจ่าย ต่อบรอบคิดเป็นเงิน 24,000 - 40,000 บาทต่อปี (300,000 x 8%, 500,000 x 8%) ซึ่งหากวิสาหกิจชุมชนมีการนำวัตถุดิบไปผลิตเป็นสารสำคัญและนำไปพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ซึ่งจะทำให้แก้ปัญหาสินค้าล้น stock ได้

## แผนการดำเนินงานในปีที่ 3

**เพิ่มรายได้** การพัฒนากระบวนการผลิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและเป็นมาตรฐานและเตรียมความพร้อมในการขอการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ซึ่งจะช่วยให้ผลิตภัณฑ์มีโอกาสสร้างยอดขายเพิ่มขึ้น นอกจากนี้การพัฒนาพัฒนาโมเดลธุรกิจสำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่จากสารสกัดสมุนไพรพลุควา รวมถึงการส่งเสริมกลรวมถึงการส่งเสริมกลยุทธ์ทางการตลาดและช่องทางการจัดจำหน่ายซึ่งจะส่งผลให้วิสาหกิจชุมชนสามารถสร้างยอดขายเพิ่มขึ้น

### 15.2 สังคม (เช่น เกิดการจ้างงาน ลดการย้ายถิ่นฐาน ครอบครัวเป็นสุข เป็นต้น) โปรตระกูล

เกิดการจ้างงาน เกิดอาชีพขึ้นชุมชน เป็นการส่งเสริมให้คนในชุมชนหันมาปลูกผักพลุควาถือเป็นการอนุรักษ์สมุนไพรพื้นบ้านล้านนา นอกจากนี้การที่สมาชิกในกลุ่มที่เข้าร่วมโครงการได้รับการพัฒนาทักษะในการใช้วชน. ในกระบวนการทำงาน มีแนวคิดในการบริหารจัดการกลุ่มเพื่อให้เกิดความเข้มแข็งและยั่งยืน การบริหารจัดการซัพพลายเชนตลอดห่วงโซ่ทำให้เกิดการสร้างงานในชุมชน การพัฒนาองค์ความรู้ด้านเกษตรปลอดภัยมาตรฐานอาหาร ทำให้สมาชิกกลุ่ม คนในชุมชนและผู้บริโภคมีสุขภาพที่ดี และผลการดำเนินโครงการทำให้เกิดความร่วมมือขององค์กรภาคีเครือข่ายหลากหลายหน่วยงาน นอกจากนี้การขับเคลื่อนวิสาหกิจชุมชนด้วยโมเดลธุรกิจยั่งยืนและธุรกิจเพื่อสังคมจะส่งผลให้วิสาหกิจชุมชนมีส่วนร่วมในการขับเคลื่อนชุมชนให้มีการแบ่งปันผลกำไรกลับคืนให้กับชุมชน และทำกิจกรรมการดำเนินงานที่ก่อให้เกิดประโยชน์กับชุมชนและสังคม

**15.3 สิ่งแวดล้อม** (เช่น การลดปัญหามลพิษ การเพิ่มพื้นที่ป่า การอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ เป็นต้น) โปรด  
 การนำแนวคิด BCG Model และแนวคิด SDG มาขับเคลื่อนโครงการทำให้ในชุมชนมีพื้นที่สีเขียวเพิ่มขึ้นใน  
 ชุมชน ลดการใช้สารเคมี ลดการเกิดของเสียในกระบวนการผลิต มีการประหยัดทรัพยากรและพลังงานใน  
 กระบวนการผลิต

**16. งบประมาณขอรับการสนับสนุน :**

จำนวนทั้งสิ้น 700,000 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  
 โครงการรายกิจกรรมที่ตรงกับข้อ 12.2 โดยจัดทำ เป็นงบตัวคูณ [ราคาต่อหน่วย: จำนวนคน/ครั้ง/วัน/ชิ้น] โดยใช้ระเบียบและอัตราของ  
 ทางราชการ)

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

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
	ค่าจ้างเหมายานพาหนะ	1 คัน *2 ครั้ง	1,800	3,600
	การตรวจวิเคราะห์ทางด้าน เคมี ชีวภาพ	2 รายการ	5,000	10,000
	การตรวจวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์	2 รายการ	10,000	20,000
	ค่าจ้างจัดทำผลิตภัณฑ์ต้นแบบเพื่อขอการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์	2 รายการ	15,000	30,000
	ค่าชดเชยน้ำมันเชื้อเพลิง	1 คัน *2 ครั้ง* 125 กม.	4	1,000
กิจกรรมที่ 2 เพื่อพัฒนาโมเดลธุรกิจสำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่จากสารสกัดสมุนไพรพลูดาว 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
	ค่าจ้างเหมาจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ในช่องทางออฟไลน์	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 และการให้คำปรึกษาแนะนำการขับเคลื่อนวิสาหกิจชุมชน	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



ด้วยโมเดลธุรกิจยั่งยืนและธุรกิจเพื่อสังคม	ค่าจ้างเหมายานพาหนะ	1 คัน * 2 ครั้ง	1,800	3,600
	ค่าเช่ารถยนต์เช่าเหมา	1 คัน * 2 ครั้ง * 125 กม.	4	1,000
	ค่าจ้างเหมาพิมพ์งานและจัดทำรูปเล่มรายงาน	3 เล่ม	1,000	3,000
	ค่าวัสดุสำนักงานสิ้นเปลือง (กระดาษ ปากกา หมึกปริ้นท์)		1,600	1,600
<b>รวมงบประมาณทั้งสิ้น</b>				<b>218,100</b>

หมายเหตุ:

- ขอถัวเฉลี่ยค่าใช้จ่ายทุกรายการ
- ขอความร่วมมือเครือข่ายคลินิกเทคโนโลยีไม่คิดค่าใช้จ่ายที่เป็นค่าธรรมเนียมหักเข้าหน่วยงาน
- ค่าที่พัก ค่าเดินทาง ค่าเบี้ยเลี้ยง เบิกตามระเบียบและอัตราที่ทางราชการกำหนด
- ค่าจ้างออกแบบงานกับบุคคลภายนอก ให้ยึดความประหยัดงบประมาณเป็นหลักและแสดงหลักฐานการจ้างงานชัดเจน
- ค่าจ้างเหมาทดสอบทางวิทยาศาสตร์ ให้แนบรายละเอียดอัตราค่าบริการ
- ค่าวัสดุ/อุปกรณ์ ค่าวัสดุสำนักงานที่ใช้ในการจัดกิจกรรม ต้องให้รายละเอียดว่ามีวัสดุและอุปกรณ์อะไรที่จำเป็นต้องใช้ในการดำเนินโครงการ บางอย่างผู้ประกอบการสามารถร่วมออกค่าใช้จ่ายได้หรือไม่
- ค่าวัสดุการเกษตรค่าวัสดุวิทยาศาสตร์และสารเคมี ให้แจกแจงรายละเอียดว่าคืออะไร

**17. การรายงานความก้าวหน้าติดตามและประเมินผล :** ผู้รับผิดชอบโครงการต้องดำเนินการ ดังนี้

- (1) รายงานความก้าวหน้าโครงการผ่านระบบคลินิกเทคโนโลยีออนไลน์ (CMO) รายไตรมาส
- (2) ผู้รับผิดชอบโครงการต้องให้ผู้รับบริการตอบแบบสำรวจวัดความพึงพอใจผู้รับบริการในขณะจัดกิจกรรม และผู้รับผิดชอบโครงการต้องให้ผู้รับบริการตอบแบบติดตามผลการนำไปใช้ประโยชน์หลังสิ้นสุดการดำเนินงานของโครงการ ก่อนจัดส่งรายงานฉบับสมบูรณ์
- (3) ผู้รับผิดชอบโครงการต้องคำนวณมูลค่าทางเศรษฐกิจ และ B/C ratio ของโครงการ
- (4) จัดส่งรายงานฉบับสมบูรณ์เป็นอิเล็กทรอนิกส์ไฟล์พร้อมหนังสือส่งจากหน่วยงาน ไม่เกินวันที่ 30 กันยายน (วันสิ้นสุดปีงบประมาณ) ยกเว้นมีเหตุจำเป็น หรือสุจริต
- (5) การขอขยายเวลา หากคาดว่าโครงการจะไม่สามารถจัดกิจกรรมตามแผนที่วางไว้และมีความจำเป็นต้องขอขยายเวลา ผู้รับผิดชอบโครงการต้องจัดทำหนังสือขอขยายเวลาโดยผู้บริหารหน่วยงานเป็นผู้ลงนาม ในหนังสือถึง 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



(นางชไมพร รัตนเจริญชัย)

ผู้เสนอโครงการ

ตำแหน่ง\*\*

ผู้ช่วยศาสตราจารย์

(\*\* ตำแหน่งในสถาบันการศึกษา)



แบบสำรวจข้อมูลความต้องการผู้ประกอบการ  
แพลตฟอร์มเพิ่มศักยภาพธุรกิจชุมชน (BCE) ประจำปีงบประมาณ...2568.....

เรื่อง ขอเข้าร่วมแพลตฟอร์มเพิ่มศักยภาพธุรกิจชุมชน (BCE)  
เรียน ปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม  
สิ่งที่ส่งมาด้วย รายชื่อสมาชิกของสถานประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ  
ด้วย นายศิริชล มะโนวัง มีความประสงค์ที่จะนำความรู้และงานวิจัยด้านวิทยาศาสตร์เทคโนโลยีและ  
นวัตกรรมและความรู้ในการเพิ่มศักยภาพผู้ประกอบการ ไปใช้ในการพัฒนาธุรกิจชุมชน โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลผู้ประกอบการ

ชื่อสถานประกอบการ.....วิสาหกิจชุมชนสมุนไพรแผนคุณ.....

ที่ตั้งสถานประกอบการ 178 หมู่ 6 ต.ร่องธาร อ.พาน จ.เชียงราย

พิกัดละติจูด : 19.7099324 ลองจิจูด : 99.6915952

ชื่อประธาน นายศิริชล มะโนวัง เบอร์โทร 0857151915

ชื่อผู้ประสานงาน นายศิริชล มะโนวัง เบอร์โทร 0857151915

ส่วนที่ 2 ข้อมูลการประกอบการ

รูปแบบธุรกิจ

ผู้ประกอบการรายเดี่ยว  หุ้นส่วนจำกัด  บริษัทจำกัด  ผู้ประกอบการOTOP

วิสาหกิจชุมชน  สหกรณ์  กลุ่มอาชีพ  กลุ่มผู้ผลิตชุมชนที่ยังไม่จดทะเบียน

ผู้ประกอบการรายเดี่ยว

จำนวนสมาชิก.....8.....คน ปีที่ก่อตั้ง.....2554.....ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ.....13.....ปี ทุนจดทะเบียน.....บาท

ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตและจำหน่ายอยู่

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

ชื่อผลิตภัณฑ์.....พุดควาบแห้ง.....ยอดขายต่อเดือน.....20-30 ขวด.....รายได้ต่อเดือน.....18,000-25,000.....บาท

กลุ่มลูกค้า.....ผู้แปรรูปสมุนไพร, ลูกค้าทั่วไปผู้ให้ความสำคัญด้านสุขภาพ.....

แหล่งจำหน่ายสินค้า(ออฟไลน์/ออนไลน์).....ทั้งออฟไลน์และออนไลน์.....

ส่วนที่ 3 ประเด็นความต้องการพัฒนาสินค้าและบริการ

ระบุประเด็นปัญหาที่เกิดขึ้น และความต้องการในการพัฒนา

ปัญหาที่เกิดขึ้น	ความต้องการด้าน วัฒน.
ราคาสบู่สมุนไพรไม่แน่นอน กำไรต่อหน่วยต่ำ	การพัฒนาผลิตภัณฑ์มูลค่าจากสารสกัดพุดควาบ
ผลิตภัณฑ์ยังไม่ได้รับการรับรองมาตรฐาน	องค์ความรู้เพื่อเตรียมความพร้อมขอรับการรับรองมาตรฐาน
ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มยังไม่เป็นที่รู้จักแพร่หลาย	การพัฒนาโมเดลธุรกิจและการตลาด

ลงชื่อ ดร.ดร ชัยพร รัตนาวิชัย (ตัวบรรจง)  
หมายเลขโทรศัพท์ 0810216656  
ผู้สำรวจข้อมูล  
วันที่ 15 / กันยายน / 2567

ลงชื่อ ศิริชล มะโนวัง (ตัวบรรจง)  
หมายเลขโทรศัพท์ 0857151915  
ผู้ให้ข้อมูล  
วันที่ 15 / กันยายน / 2567