



แบบฟอร์ม

2
5
6
8

ข้อเสนอโครงการเพื่อขอรับการสนับสนุนงบประมาณ
การส่งเสริมการนำวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม
เพื่อเพิ่มศักยภาพการผลิตและเศรษฐกิจชุมชน

แพลตฟอร์มบ่มเพาะหมู่บ้านวิทยาศาสตร์
Science Community Incubator : SCI



แพลตฟอร์มบ่มเพาะหมู่บ้านวิทยาศาสตร์ (Science Community Incubator : SCI) จัดทำขึ้นเพื่อให้ทีมนักวิจัยได้นำความรู้และประสบการณ์ด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม ไปแก้ปัญหา โจทย์ของการพัฒนาชุมชน/หมู่บ้าน เพื่อลดความเหลื่อมล้ำ เพิ่มโอกาสของการเข้าถึง วทน. ทั้งนี้ แพลตฟอร์ม SCI จึงมุ่งเน้นการนำ วทน. ไปพัฒนาพื้นที่เพื่อสร้างชุมชนวิทยาศาสตร์ ชุมชนแห่งการเรียนรู้ โดยคนในชุมชนมีหลักคิดเชิงวิทยาศาสตร์ สามารถพึ่งพาตนเองได้ สร้างการเปลี่ยนแปลงในพื้นที่ และสร้างผู้นำการเปลี่ยนแปลง “นักวิทย์ชุมชน (STI changemakers)” เพิ่มขีดความสามารถของชุมชนและท้องถิ่นในการบริหารจัดการตนเอง มีความสามารถในการบริหารห่วงโซ่คุณค่าเพื่อเศรษฐกิจชุมชน ตลอดจนมีการสร้างระบบข้อมูลและแพลตฟอร์มความรู้เพื่อการพัฒนาเศรษฐกิจฐานราก โดยมีเป้าหมายสุดท้าย (ultimate goal) คือ การสร้างโอกาสให้ชาวบ้าน ได้ลุกขึ้นมาแก้ปัญหาของชุมชนเอง สร้างความเข้มแข็งเพื่อสร้างรายได้ ลดความเหลื่อมล้ำ ซึ่งจะนำไปสู่การพัฒนาที่ยั่งยืนในระยะยาวสู่การสร้าง “นวัตกรรมชุมชน” ต่อไป

ขั้นตอนการพัฒนา	แนวทางเบื้องต้น
ปีที่ ๑ อยู่รอด สมาชิกในชุมชนสามารถรับรองความรู้และนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์	การให้ความรู้ เทคโนโลยีที่เหมาะสม ผ่านการอบรม บ่มเพาะให้คำปรึกษา สร้างต้นแบบ
ปีที่ ๒ เข้มแข็ง ชุมชนสามารถเป็นต้นแบบและสามารถถ่ายทอดความรู้ไปยังชุมชนอื่น ๆ	จัดให้สมาชิกในชุมชนได้ฝึกถ่ายทอดความรู้ บ่มเพาะเพื่อเป็นผู้ประกอบการเพื่อสังคมในอนาคต
ปีที่ ๓ เติบโต ชุมชนสามารถคิด สร้าง พัฒนานวัตกรรมของตนเอง เพื่อสร้างการเปลี่ยนแปลงในพื้นที่	เสริมทักษะที่จำเป็นต่อการสร้างนวัตกรรมชุมชนของตนเอง

โครงการใหม่

โครงการต่อเนื่องปีที่ 2

โครงการต่อเนื่องปีที่ 3

1. ชื่อหน่วยงาน : มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา

2. ชื่อโครงการ : หมู่บ้านท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมหัตถศิลป์ดินปั้นบ้านเหมืองกุง

3. ห่วงโซ่คุณค่า(Value chain) : การท่องเที่ยว

ห่วงโซ่คุณค่าธุรกิจชุมชนเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้านจังหวัดเชียงใหม่



4. รายชื่อผู้รับผิดชอบโครงการและผู้ร่วมโครงการ :

รายชื่อผู้ร่วมโครงการ ระบุชื่อ นามสกุล ตำแหน่ง เบอร์โทร อีเมล	หน้าที่รับผิดชอบใน โครงการ ¹	องค์ความรู้/เทคโนโลยี/ นวัตกรรมที่รับผิดชอบใน โครงการ	ประสบการณ์ทำงานที่เกี่ยวข้อง กับโครงการ ²
1. นางสาวภาสินี ศิริประภา	หัวหน้าโครงการ	การทำเคลือบสำหรับดิน พื้นบ้าน	การดำเนินโครงการ ปี 2566 กองทุนส่งเสริมวิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม (กองทุน ววน.) : การพัฒนาขีด ความสามารถของ ผู้ประกอบการในพื้นที่ (Local Enterprises) บน ฐานทรัพยากรพื้นที่ เพื่อ สร้างเศรษฐกิจฐานรากและ เศรษฐกิจหมุนเวียนในพื้นที่ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ เครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้าน จาก นวัตกรรมความคิดสร้างสรรค์ อย่างมีส่วนร่วมกับชุมชนใน พื้นที่จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อ ยกระดับมูลค่าเศรษฐกิจเชิง พื้นที่สู่มูลค่าเชิงพาณิชย์
2. นายทวิศักดิ์ แสนสง่า	ผู้ร่วมโครงการ	การทำสื่อ วิดีโอ	การออกแบบสื่อเพื่อการ ประชาสัมพันธ์ ทั้งในรูปแบบ ออนไลน์และออฟไลน์ เพื่อ ส่งเสริมการตลาด รวมถึงการ ทำแผนประชาสัมพันธ์เพื่อ สื่อสาร ไม่ว่าจะเป็นการ

			ออกแบบภาพกราฟิก, การออกแบบสื่อออนไลน์
3. นายวรวิทย์ ทาราช	ผู้ร่วมโครงการ	การเผาเคลือบ การควบคุมเตาเผาเซรามิก	เทคนิคการควบคุมเตาและการเผาและเทคนิคการเผาเซรามิก
4. นายยุทธนา บั้วระวงศ์	ผู้ร่วมโครงการ	การทำแบรนด์ดิ้ง การสื่อสารทางการตลาด	การสื่อสารทางการตลาด โดยเน้นที่การใช้เครื่องมือออนไลน์ในการส่งเสริมการตลาด ไม่ว่าจะเป็น การสร้าง Line Official Account, Google Business Pro, Facebook Manager การออกแบบ User Interface และ User Experience สำหรับงานเว็บไซต์และแอปพลิเคชัน และสื่อ Interactive เพื่อการนำเสนอ
5. นางสาวกฤติยา วัฒนกีบุตร	ผู้ร่วมโครงการ	การออกแบบ งานศิลปะ และงานด้านสถาปัตยกรรม	การพัฒนาพื้นที่ทางวัฒนธรรมด้านศิลปะและวัฒนธรรม
6. นายจิรพล ชูโต	ผู้ร่วมโครงการ	การติดต่อประสานงานโครงการ การทำประชาสัมพันธ์	การดำเนินโครงการ ปี 2566 โครงการการบูรณาการทรัพยากรเมืองเพื่อการเรียนรู้และพัฒนาเศรษฐกิจสร้างสรรค์
7. นายกรีฑาพล ทองคำ	ภาคีเครือข่ายสมาคมเชียงใหม่เคลย์เอทีพี	การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การเชื่อมโยงเครือข่าย	การจัดงานเครือข่ายเทศกาลเซรามิกครั้งที่ 1 บนพื้นที่ตลาดงานหัตถกรรมสร้างสรรค์ จริ่งใจมาร์เกต ในปี 2567

¹ หน้าที่ความรับผิดชอบ ได้แก่ หัวหน้าโครงการ ผู้ร่วมโครงการ ประธานกลุ่ม เจ้าหน้าที่รัฐ เจ้าหน้าที่ท้องถิ่น อื่น ๆ

² แบบประวัติแบบย่อ (การศึกษา ประสบการณ์ทำงาน งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง) ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับบทบาทหน้าที่ในโครงการของผู้เข้าร่วมโครงการทุกคน

5. **ลักษณะโครงการ** : โปรดใส่เครื่องหมาย ใน ที่ต้องการและกรอกข้อมูลพร้อมหลักฐานตามที่ระบุ

- 5.1 เป็นโครงการที่กลุ่มเป้าหมายอยู่ในฐานข้อมูลแผนงานการให้บริการคำปรึกษาและข้อมูลเทคโนโลยี (ปีที่ให้คำปรึกษา.....)
- 5.2 เป็นโครงการที่มีผู้ร่วมโครงการมีความเชี่ยวชาญในทุกประเด็นปัญหาและครอบคลุมทุกห่วงโซ่คุณค่า (ปรากฏในชื่อผู้เสนอโครงการและผู้ร่วมโครงการหรือแผนการดำเนินโครงการ)

- 5.3 เป็นโครงการต่อเนื่องที่เคยได้รับการสนับสนุนจากโครงการคลินิกเทคโนโลยีหรือโครงการที่เคยดำเนินการ มาแล้ว จากแหล่งทุนอื่น (ปีที่ดำเนินการ.....)
 - แนบผลการดำเนินงานและผลสำเร็จที่ผ่านมาประกอบด้วย*
- 5.4 เป็นโครงการใหม่ (ไม่เคยดำเนินการหรือรับงบประมาณจากแหล่งใด) โดยเป็นโครงการที่
 - 1) เป็นความต้องการของชุมชน โดยได้แนบหลักฐานตามแบบสำรวจความต้องการ (แบบฟอร์มแสดงเจตจำนงเข้าร่วมแพลตฟอร์ม SCI)
 - 2) มาจากสมาชิกอาสาสมัครวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี (โปรตระกูลผู้นำ) โดยได้แนบหนังสือขอความช่วยเหลือทางวิชาการ (แบบหนังสือขอความช่วยเหลือทางวิชาการหรือเทคโนโลยี)
 - 3) เป็นข้อเสนอความต้องการของจังหวัด/ท้องถิ่น ผ่านทางหน่วยงาน อว. ในพื้นที่ เช่น อว.ส่วนหน้า หน่วยปฏิบัติการเครือข่าย อว. ระดับภาค
- 5.5 เป็นผลงานวิจัยและพัฒนาที่มีความพร้อมในการนำไปแก้ไขปัญหาชุมชน/หมู่บ้าน

6. หลักการและเหตุผล:

ชุมชนเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้าน จังหวัดเชียงใหม่ เป็นชุมชนที่ทำอาชีพเกี่ยวกับเครื่องปั้นดินเผาที่สืบทอดทักษะฝีมือการปั้นมาจากบรรพบุรุษจากรุ่นสู่รุ่นหลายสิบทอดและประกอบอาชีพมานานนับ 200 กว่าปี บนพื้นที่อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ สินค้าหลักคือ หม้อน้ำ น้ำดัน ผางประทีป ผางน้ำมัน หม้อดินเผาและกระถาง กระบวนการผลิตสินค้ายังเป็นรูปแบบภูมิปัญญาดั้งเดิม โดยวัตถุดิบที่ใช้ คือดินพื้นบ้านที่มีความเหนียว นำมาผ่านกระบวนการ บด หมัก กรอง นวด (การแปรรูปวัตถุดิบ) ด้วยกระบวนการอย่างง่าย เพื่อนำไปใช้ในการขึ้นรูปผลิตภัณฑ์ ต่างๆ เช่น น้ำดัน (คนโท) น้ำหม้อ (หม้อน้ำ) การออกแบบลวดลายมักจะนำของใช้ในชีวิตประจำวันมาใช้ในการออกแบบลวดลาย การลงสีใช้สีจากธรรมชาติที่ใช้ผงดินแดงผสมน้ำและน้ำมันเบนซิน ทาลงบนเครื่องปั้นดินเผาเพื่อให้ได้สีแดงบนเครื่องปั้นดินเผา การใช้หินแม่น้ำขัดเครื่องปั้นดินเผา เพื่อลดการรั่วซึมของน้ำและเกิดความเงางาม การเผา จะเป็นการเผาด้วยเตาที่ก่อด้วยอิฐ โดยใช้หินเป็นเชื้อเพลิงในการเผา ซึ่งเชื้อเพลิงหามาเองจากไม้ในท้องถิ่น บางครัวเรือนจะมีเทคนิคในการรมดำที่ใช้ขี้เถ้าหรือแกลบมาคลุกเครื่องปั้นดินเผาขณะร้อนเพื่อให้เครื่องปั้นดินเผา มีสีดำซึ่งกระบวนการเหล่านี้ได้รับการสืบทอดจากบรรพบุรุษของชาวล้านนาจวบจนปัจจุบัน

ห่วงโซ่คุณค่าเดิมของชุมชนเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้านแสดงดังภาพที่ 1 โดยห่วงโซ่คุณค่าจะมีข้อต่อที่สั้นคือ ส่วนต้นน้ำ (1) ทรัพยากรท้องถิ่น (Local resources) ได้แก่ ดินพื้นบ้าน ดินเหนียวประเภทเนื้อดินเอิร์ทเทินแวร์ในพื้นที่จังหวัดเชียงใหม่ ส่วนกลางน้ำ (2) กลุ่มแปรรูปวัตถุดิบดินปั้น และ (3) กลุ่มขึ้นรูปผลิตภัณฑ์ ปลายน้ำ การขายไปยังลูกค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผา ลูกค้าที่ซื้อเพื่อนำไปใช้ใน (1) กิจกรรมทางประเพณี เป็นผลิตภัณฑ์ประเภท ผางประทีป ผางน้ำมัน เชิงเทียน น้ำดัน น้ำหม้อ เป็นต้น ลูกค้ากลุ่มหลักคือ วัด ชุมชนในช่วงจัดงานประเพณี ร้านอาหาร และลูกค้าทั่วไป (2) ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ประกอบอาหาร กลุ่มลูกค้าร้านอาหารเช่น ร้านกระทะหรือร้านหม้อจุ่ม ร้านค้าขนมจีน (3) กลุ่มที่ซื้อผลิตภัณฑ์สำหรับตกแต่งภายนอก ได้แก่ แจกันขนาดใหญ่ ตุ๊กตาดินเผา เป็นการจำหน่ายในพื้นที่จังหวัดเชียงใหม่ ปัจจุบัน บ้านเหมืองกุงยังคงมีครัวเรือนที่ประกอบอาชีพเครื่องปั้นดินเผาอยู่ประมาณ 20 ครัวเรือน โดยมีเพียง 10 ครัวเรือนที่ยึดอาชีพนี้เป็นอาชีพหลักเพียงอย่างเดียว ส่วนที่เหลือต้องประกอบอาชีพรับจ้างอื่น ๆ เพื่อเป็นการเสริมรายได้

ห่วงโซ่คุณค่าธุรกิจชุมชนเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้านจังหวัดเชียงใหม่

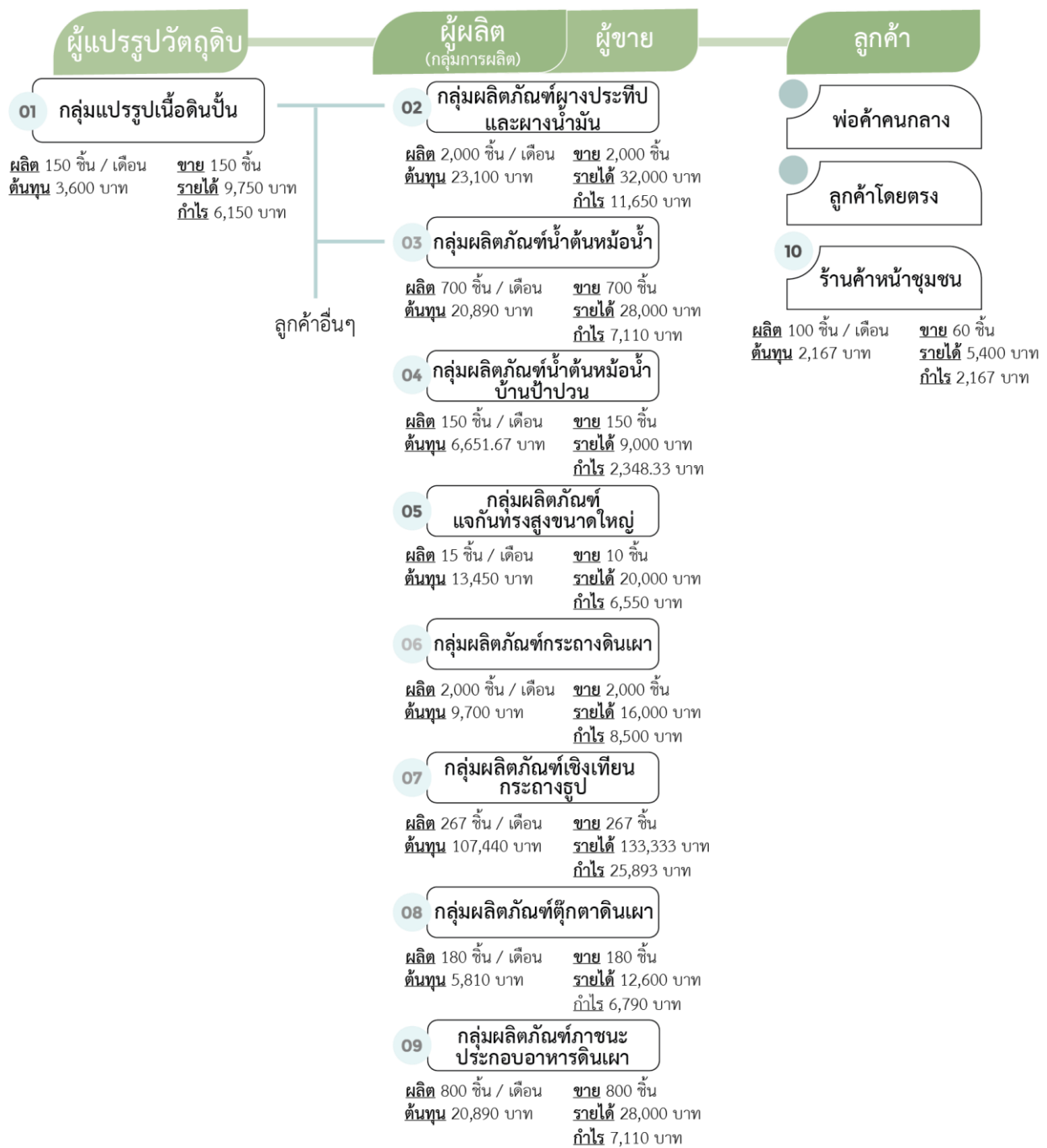


ภาพที่ 1 ห่วงโซ่คุณค่าเดิมของผู้ประกอบการอาชีพเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้าน

จากการเก็บข้อมูลการขายผลิตภัณฑ์ของชุมชนบ้านเมืองกรุง พบว่า มีการจำหน่ายให้กับพ่อค้าคนกลางและลูกค้าโดยตรงในพื้นที่จังหวัดเชียงใหม่ ร้อยละ 63 ของจำนวนชิ้นที่จำหน่าย เป็นรายได้จำนวน 1,830,745.00 บาท หรือร้อยละ 50 ของมูลค่ารวมทั้งหมด และจำหน่ายนอกพื้นที่ได้แก่จังหวัดลำพูน นนทบุรี สุโขทัยและปทุมธานี ร้อยละ 37 ของของที่จำหน่าย เป็นรายได้จำนวน 1,898,550.00 บาท หรือร้อยละ 50 ของมูลค่ารวมของตลาด ส่วนแบ่งตลาดของตลาดผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้านของชุมชนบ้านเมืองกรุงแสดงได้ดังตารางที่ 1 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของผู้ประกอบการผู้ประกอบการอาชีพเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้านแสดงดังภาพที่ 2

ตารางที่ 1 มูลค่าตลาดรวม (market size) และ ส่วนแบ่งตลาด (market share) ตลาดเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้าน ของกลุ่มผู้ประกอบการ 10 กลุ่มของบ้านเมืองกรุง **เก็บข้อมูลในช่วงระยะเวลาเมษายน 2566 - มีนาคม 2567

มูลค่าตลาดรวม ตลาดหัตถอุตสาหกรรม ดินเผาแบบดั้งเดิม	3,099,259.00		พื้นที่จำหน่าย			
	(บาท)		มูลค่าตลาด	Market share	ปริมาณที่จำหน่าย	ในพื้นที่
1. กลุ่มแปรรูปดิน	194,320.00	5.11	1,508	กระสอบ	192,700.00	1,620.00
2. กลุ่มผางประทีปป่าไหล่	319,183.00	8.40	43,148	ชิ้น	182,583.00	136,600.00
3. กลุ่มน้ำตัน พัด่าย	467,002.00	12.29	16,502	ชิ้น	266,942.00	200,060.00
4. กลุ่มกระถางลุงแก้ว	140,400.00	3.70	1,400	ชิ้น	128,400.00	12,000.00
5. กลุ่มเครื่องเบญจรงค์ ลุง	1,275,000.00	51.98	3,700	ชิ้น	700,000.00	1,205,000.00
6. กลุ่มน้ำตัน ป่าปวน	80,320.00	2.11	1,040	ชิ้น	80,320.00	0.00
7. กลุ่มหม้อต้ม บ้านกวน	308,200.00	8.11	49,060	ชิ้น	128,200.00	180,000.00
8. กลุ่มแจกันขนาดใหญ่	135,270.00	3.56	87	ชิ้น	37,600.00	97,670.00
9. กลุ่ม ตุ๊กตายิม	92,000.00	2.42	594	ชิ้น	75,000.00	17,000.00
10. ร้านค้าหน้าชุมชน	87,600.00	2.31	480	ชิ้น	39,000.00	48,600.00
					1,830,745.00	1,898,550.00
					50%	50%



ภาพที่ 2 ห่วงโซ่คุณค่าที่จำแนกแสดงศักยภาพทางการผลิตและรายได้ของการประกอบอาชีพเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้านจังหวัด เชียงใหม่ (จากการเก็บข้อมูลในช่วงเมษายน 2566 - มิถุนายน 2567)

ปัญหาของการประกอบอาชีพเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้านเดิมนั้น เกิดจากการมีผลกำไรจากการดำเนินธุรกิจน้อยและลดลงจากอดีต เนื่องจาก (1) ต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้นแต่ราคาสินค้าชุมชนไม่สามารถปรับตัวขึ้นได้ (2) ความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป สินค้าดั้งเดิมของชุมชนไม่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในปัจจุบัน กลุ่มผู้บริโภคนั้นเป็นผู้บริโภคเฉพาะกลุ่มซื้อสำหรับการใช้งานตามประเพณี กลุ่มผู้ผลิตไม่กล้าขึ้นราคาสินค้าเพราะกลัวไม่มีลูกค้า ดังนั้นเพื่อความอยู่รอดของการประกอบอาชีพทำให้ต้องอาศัยการรับคำสั่งซื้อจากพ่อค้าคนกลางในปริมาณมากเพื่อให้ได้กำไรเพียงพอต่อการดำรงชีพ นอกจากนี้ยังพบว่ากำลังการผลิตสินค้าของชุมชนมีน้อย เนื่องจากช่างปั้นหรือผู้ที่มีทักษะในการผลิตเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้านลดลงจากในอดีต โดยแต่ละกลุ่มผู้ประกอบการจะมีช่างปั้นเหลือเพียงแค่ 1-2 คน และส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุโดยมีอายุเฉลี่ยอยู่ที่ 60 ปีขึ้นไป ทำให้แต่ละกลุ่มผู้ผลิตต้องปั้นชิ้นงานในวันละจำนวนมาก (60 – 100 ชิ้น/วัน/คน) และทำงาน 25-28 วันต่อเดือน เพื่อผลิตสินค้าให้ทันต่อคำสั่งซื้อในแต่ละครั้ง เมื่อคนรุ่นใหม่เมื่อเห็นพ่อแม่และคนในชุมชนทำงานหนักและรายได้ก็น้อยไม่ยอมสืบทอดและสานต่ออาชีพเครื่องปั้นดินเผาของชุมชน ภาพที่ 3 แสดงห่วงโซ่ชีวิตของชุมชนที่มีปัญหาในปัจจุบัน



ภาพที่ 3 ห่วงโซ่ของการประกอบอาชีพเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้านของชุมชนเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้านจังหวัดเชียงใหม่ และข้อต่อที่มีปัญหา

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าชุมชนเครื่องปั้นดินเผาบ้านเหมืองกุงจะมีชื่อเสียงในการผลิตเครื่องปั้นดินเผา ปัจจุบันยังเปิดหมู่บ้านเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม นักท่องเที่ยวสามารถเรียนรู้วิถีชีวิตและภูมิปัญญาท้องถิ่นผ่านการเข้าร่วมกิจกรรมปั้นดินด้วยตนเอง ดังแสดงในภาพที่ 4 โดยมีช่างฝีมือในชุมชนคอยสอนและแนะนำทุกขั้นตอน กิจกรรมนี้ไม่เพียงเสริมสร้างประสบการณ์ใหม่ให้กับผู้มาเยือน แต่ยังช่วยส่งเสริมเศรษฐกิจของชุมชน โดยสร้างรายได้เพิ่มเติมจากการท่องเที่ยวและการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผา โดยทางชุมชนได้จัดทำโปรแกรมท่องเที่ยวร่วมกับหน่วยงานการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) จังหวัดเชียงใหม่ ดังนี้

โปรแกรมท่องเที่ยวที่ชุมชนบ้านเหมืองกุง:

ครึ่งวัน (ราคา 350 บาทต่อคน, ขึ้นดำ 2 คน):

- เดินชมหมู่บ้านและเยี่ยมชมบ้านสลาหรือคิลปินช่างปั้น
- นำเที่ยวโดยไกด์ชุมชน
- กิจกรรม "คนปั้นดิน" หรือ "펀ต์โองน้ำหวาน" (เลือกอย่างใดอย่างหนึ่ง)

กลุ่มนักท่องเที่ยวมีทั้งคนไทยและชาวต่างชาติ จากการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางเพจของบ้านเหมืองกุง โดยเฉลี่ยมีนักท่องเที่ยวเข้ามาเดือนละ 20 – 30 คน ทำให้นักนำเที่ยวและช่างปั้นผู้สอนปั้นมีรายได้เพิ่มเติมเดือนละ 1000 – 2000 บาท นอกจากนี้ยังพบว่า ผลิตภัณฑ์ที่นักท่องเที่ยวได้มาเรียนรู้การปั้นและนำกลับไปเป็นของที่ระลึกเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีการเผาไฟต่ำ เมื่อนำกลับไปเป็นของที่ระลึกหรือนำไปใช้ในชีวิตประจำวัน ก็ให้เกิดปัญหาแตกง่าย ทำความสะอาดยากเนื่องจากการเผาไฟต่ำทำให้

ดินไม่สุกตัว เกิดการดูดซึมน้ำและความชื้นในอากาศ ทำให้เกิดการขึ้นราหรือผุกร่อน โครงการนี้ มีจุดมุ่งหมายในการพัฒนายกระดับผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาบ้านเมืองกรุงสู่เครื่องเคลือบดินเผา เพื่อส่งเสริมเพิ่มรายได้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และกิจการกรรมการเรียนรู้แหล่งท่องเที่ยวของชุมชน



ภาพที่ 4 การเรียนรู้วิธีการปั้นของชุมชนบ้านเมืองกรุงของนักท่องเที่ยว

ในปี 2566 ที่ผ่านมาทางคณะผู้จัดทำโครงการ ในทำงานวิจัยในการยกระดับรายได้และการประกอบอาชีพเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้าน บ้านเมืองกรุง ด้วยการพัฒนาทักษะผู้ประกอบการ “คน” ให้มีความสามารถในการพัฒนาและผลิต “ของ” ที่ตอบสนองต่อความต้องการผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป ในการเข้าไปแข่งขันใน “ตลาดใหม่” ได้แก่ ตลาดกลุ่มงานหัตถกรรมการออกแบบที่มีรูปแบบงานตามแนวคิดปัจเจกบุคคล (niche market) โดยที่ผ่านมาเป็นการพัฒนาทักษะของช่างปั้นที่มีพื้นฐานทักษะในการปั้นให้ปฏิบัติงานใหม่ๆ ที่สามารถแข่งขันในตลาดงานหัตถกรรมได้ และทำการพัฒนาเคลือบสำหรับดินพื้นบ้านของชุมชน ดังแสดงในภาพที่

5



ภาพที่ 5 การพัฒนาทักษะของช่างปั้นและการพัฒนาเคลือบสำหรับดินพื้นบ้านสำหรับผลิตภัณฑ์บ้านเมืองกรุง

จากการดำเนินงานตลอดปี 2566 ที่ผ่านมา พบว่า ช่างปั้นสามารถเรียนรู้และปรับเปลี่ยนรูปแบบงานที่ตอบสนองต่อตลาดใหม่ได้ดี และมีลูกค้าให้ความสนใจทั้งการออกตลาดงานกราฟิกภายนอกสถานที่ ได้แก่ ตลาดจริงใจและบ้านข้างวัด นอกจากนี้เมื่อนำผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาขึ้นมาใหม่ไปจัดวางที่ร้านค้าหน้าชุมชนจากเดินขายเฉพาะเพียงสินค้าดั้งเดิมได้แก่ผางประทีป น้ำตั้น โอ่งน้ำหวานดินเผา ดังแสดงในภาพที่ 6 พบว่า มีลูกค้าให้ความสนใจซื้องานพัฒนาใหม่เป็นของที่ระลึก โดยสามารถทำรายได้เพิ่มขึ้นจากการขายสินค้าที่พัฒนาใหม่ เดือนละ 3,000 – 5,000 บาท



ภาพที่ 6 ร้านค้าหน้าชุมชนบ้านเหมืองกง (ซ้าย) ผลิตภัณฑ์ดั้งเดิม และ (ขวา) ผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาใหม่ ด้วยการใช้เทคนิคการเคลือบ

อย่างไรก็ตาม ปัญหาในปัจจุบันชุมชนบ้านเหมืองกงกำลังเผชิญกับปัญหาสำคัญในกระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยเฉพาะการขาดทักษะและความรู้ที่จำเป็นสำหรับการปรับตัวเข้าสู่กระบวนการผลิตใหม่ เช่น การเปลี่ยนจากการเผาด้วยเตาฟืนไฟต่ำมาเป็นการเผาเคลือบด้วยเตาแก๊ส ซึ่งมีความซับซ้อนทั้งในด้านการใช้น้ำเคลือบ การควบคุมอุณหภูมิ และการดูแลเตาแก๊ส ดังแสดงในภาพที่ 7 ในปัจจุบันผู้ประกอบการในชุมชนยังต้องพึ่งพาคณะผู้ดำเนินโครงการในการช่วยดำเนินงานบางส่วน เช่น การเคลือบและเผาชิ้นงาน ส่งผลให้การพัฒนาของชุมชนยังไม่สามารถพึ่งพาตนเองได้อย่างเต็มที่ อีกทั้งข้อจำกัดด้านทรัพยากร เช่น ต้นทุนของอุปกรณ์และการขาดเทคโนโลยีที่เหมาะสม ยิ่งเพิ่มความท้าทายในการเปลี่ยนแปลงนี้ นอกจากนี้ การที่ผู้ประกอบการบางรายยังคุ้นชินกับกระบวนการผลิตแบบดั้งเดิม ทำให้การเรียนรู้และการปรับตัวเป็นไปอย่างล่าช้า ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความยั่งยืนของการพัฒนาชุมชนในระยะยาว หากไม่มีการส่งเสริมและถ่ายทอดความรู้ที่เหมาะสมอย่างต่อเนื่อง




ภาพที่ 7 การพัฒนาทักษะผู้ประกอบการในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่

ดังนั้น เป้าหมายในการพัฒนาชุมชนอย่างยั่งยืนจึงต้องเน้นการฝึกฝนทักษะเหล่านี้ โดยการนำองค์ความรู้ด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีจากงานวิจัยมาถ่ายทอดให้กับชุมชน เพื่อให้สามารถดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพและต่อยอดพัฒนาการผลิตอย่างยั่งยืน

โดยจากการดำเนินงานร่วมกับชุมชนที่ผ่านมา ทางคณะผู้จัดทำจึงได้ทำการวิเคราะห์ สภาวะการณ์ เงื่อนไข ข้อจำกัด อุปสรรค โอกาส ของผู้ประกอบการชุมชนบ้านเหมืองกงเพื่อเป็นแนวทางในการนำวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีเข้าไปพัฒนาผู้ประกอบการ ดังแสดงในตารางที่ 1

ตารางที่ 1 วิเคราะห์ห่วงโซ่คุณค่าเดิม สภาวะการณ์ เงื่อนไข ข้อจำกัด อุปสรรค โอกาส

<p>สภาวะการณ์</p>	<p>อาชีพเครื่องปั้นดินเผา</p> <p>งานหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้านบ้านหมืองกุ้งเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นล้านนา ที่ประกอบอาชีพมาตั้งแต่สมัยบรรพบุรุษ สืบทอดกันมายาวนานกว่า 200 ปี จนถึงปัจจุบัน</p> <p>สภาพปัญหาของผลิตภัณฑ์ชุมชนเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้าน พบว่า งานหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้านเริ่มลดลงเรื่อยๆ เนื่องจากปัญหาทางการผลิต ต้นทุนการผลิต ปัญหาทางด้านแรงงาน ราคาของที่มีราคาถูก ปัญหาทางการตลาด และอุปสงค์ของผลิตภัณฑ์ชุมชนเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้านหลายชนิดลดลง การผลิตงานหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาบางกลุ่มผู้ผลิตที่มีขนาดใหญ่เกิดปัญหา ด้านต้นทุนการขนส่ง อย่างไรก็ตามห่วงโซ่คุณค่าเดิมของชุมชนที่ยังคงเหลืออยู่ยังคงดำรงอยู่ได้ เนื่องจากมีสินค้าดั้งเดิมบางประเภทที่ยังนิยมใช้จำนวนมากในช่วงงานเทศกาลของทางเชียงใหม่</p> <p>ผู้ประกอบการ</p> <p>ผู้ประกอบการช่างปั้น ช่างตกแต่งส่วนมาเป็นผู้สูงอายุ ที่อยู่ในช่วง 50 – 60 ปี และปั้นและผลิตงานทำงานในรูปแบบเดิมๆ มากกว่า 40 ปีขึ้นไป</p> <p>เคยมีหน่วยงานเข้ามาช่วยในการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ แต่ไม่สามารถปรับเปลี่ยนอย่างยั่งยืนได้ เนื่องจากไม่สามารถปรับเปลี่ยนการผลิตได้ทั้งกระบวนการและไม่ค้าตลาดใหม่</p>
<p>เงื่อนไข</p>	<p>การพัฒนาทักษะผู้ประกอบการชุมชนเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้าน บ้านหมืองกุ้ง ดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) ทักษะการปั้นงานในรูปแบบใหม่ (2) ทักษะเรียนรู้เกี่ยวกับเรื่องการทำเคลือบ (3) ทักษะเรียนรู้ที่ปรับเปลี่ยนจากการควบคุมเตาฟืน มาควบคุมการเผาเตาแก๊สสำหรับเผาเคลือบ (4) การเรียนรู้ทักษะทางการตลาด ในการเรียนรู้ความต้องการของลูกค้าที่มุ่งเป้าในการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวของชุมชน
<p>ข้อจำกัด</p>	<ol style="list-style-type: none"> (1) ผู้ประกอบอาชีพเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้านแต่ละคนจะมีความถนัดในทักษะเฉพาะของตนเอง และช่างปั้นของชุมชนเหลือน้อย หากช่างปั้นไม่สามารถรับงานปั้นได้จะทำงานส่วนอื่นๆ ไม่สามารถเดินต่อได้ด้วย (2) ผู้ประกอบการชุมชนไม่เคยเรียนรู้เรื่องการเผาเคลือบ และไม่มีเตาสำหรับเผาเคลือบได้ โดยทางคณะผู้วิจัยได้ทำสร้างเตาแก๊สสำหรับเผาเคลือบสำหรับชุมชน เพื่อให้ชุมชนใช้สำหรับเรียนและพัฒนาทักษะในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่  <ol style="list-style-type: none"> (3) ผู้ประกอบอาชีพเครื่องปั้นดินเผาของชุมชนไม่มีทักษะทางด้านตลาดและไม่เคยออกไปพบลูกค้ากลุ่มอื่นๆ (4) การผลิตแบบดั้งเดิมอาจไม่สามารถตอบสนองความต้องการผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายหรือความต้องการที่เพิ่มขึ้นจากการขยายตัวของตลาดการท่องเที่ยว เช่น การปรับปรุงคุณภาพด้วยการเคลือบเผาไฟสูงยังเป็นข้อจำกัดด้านทักษะของช่างปั้นพื้นบ้าน

<p>อุปสรรค</p>	<p>การปรับเปลี่ยนทักษะ</p> <p>การเรียนรู้เคลือบสำหรับงานเซรามิก จำเป็นต้องอาศัยความรู้พื้นฐานทางวิทยาศาสตร์ ทางด้านเคมี ซึ่งเป็นเรื่องที่ทำหายสำหรับผู้เรียนรู้ที่ไม่มีพื้นฐาน</p> <p>ทางคณะผู้จัดทำโครงการ จึงได้จัดทำการเรียนรู้เบื้องต้นสำหรับการทำเคลือบอย่างง่าย ที่ยังไม่ต้องใช้หลักการที่ซับซ้อนมากนัก และเริ่มต้นจากการทำเคลือบที่มีส่วนผสมจากวัตถุดิบในท้องถิ่นเช่น ชี้เถ้า</p> <p>จากการเผาเตาพื้น ดินพื้นบ้านและดินแดง เป็นส่วนประกอบในการทำเคลือบ</p> <p>การขาดทักษะการบริหารจัดการการท่องเที่ยว: ชุมชนอาจขาดทักษะและประสบการณ์ในการบริหารจัดการแหล่งท่องเที่ยว เช่น การให้บริการลูกค้า การจัดการโครงสร้างพื้นฐานสำหรับนักท่องเที่ยว</p> <p>การสื่อสารและการตลาด: ขาดความรู้ในการใช้สื่อดิจิทัลเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวชุมชน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการสร้างการรับรู้และดึงดูดนักท่องเที่ยวต่างชาติ</p>
<p>โอกาส</p>	<p>การถ่ายทอดเทคโนโลยี: การนำวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาช่วยพัฒนากระบวนการผลิต เช่น การเคลือบและการเผาแบบควบคุมอุณหภูมิ จะช่วยเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์และทำให้ชุมชนสามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพและแตกต่างได้</p> <p>การท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม: ความนิยมในรูปแบบการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมและการเรียนรู้ทักษะท้องถิ่นกำลังเติบโต ทำให้ชุมชนเครื่องปั้นดินเผามีศักยภาพในการพัฒนาหมู่บ้านเป็นแหล่งท่องเที่ยว</p> <p>การสร้างแบรนด์ท้องถิ่น: หากชุมชนสามารถสร้างแบรนด์ที่เชื่อมโยงกับเรื่องราวของเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้านและภูมิปัญญาท้องถิ่น จะช่วยเพิ่มมูลค่าและดึงดูดลูกค้ากลุ่มใหม่ที่สนใจเรื่องราวความเป็นมาของผลิตภัณฑ์</p>

แนวคิดในการแก้ไขหรือพัฒนา

- (1) **การพัฒนาเทคนิคและทักษะการผลิต:** โครงการจะสนับสนุนการพัฒนาเทคนิคการเคลือบเผาด้วยไฟสูงและการนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการผลิต เพื่อเพิ่มคุณภาพและมูลค่าของผลิตภัณฑ์ โดยอาจจัดอบรมหรือเชิญผู้เชี่ยวชาญมาให้ความรู้แก่ช่างปั้นในชุมชน รวมถึงการส่งเสริมให้มีการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ที่สามารถดึงดูดกลุ่มลูกค้าตลาดใหม่ ๆ ได้
- (2) **การเพิ่มโอกาสทางการตลาดและการสร้างแบรนด์ชุมชน:** ชุมชนจะได้รับการสนับสนุนด้านการสร้างแบรนด์ผ่านเรื่องราวและคุณค่าทางวัฒนธรรม เพื่อดึงดูดความสนใจของตลาดท่องเที่ยวและตลาดต่างประเทศ อีกทั้งส่งเสริมให้มีการขายสินค้าออนไลน์หรือจัดแสดงสินค้าในงานแฟร์ต่างๆ ที่ดึงดูดลูกค้าจากหลากหลายพื้นที่
- (3) **พัฒนาชุมชนเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม:** โครงการจะสนับสนุนการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านการท่องเที่ยว เช่น การจัดตั้งศูนย์เรียนรู้การปั้นดินเผา จัดพื้นที่สำหรับจัดกิจกรรมเวิร์กชอปดินเผา การจัดนิทรรศการสินค้าพื้นบ้าน ตลอดจนการพัฒนากระบวนการบริการสำหรับนักท่องเที่ยว เพื่อสร้างประสบการณ์ท่องเที่ยวที่น่าสนใจและช่วยสร้างรายได้ให้กับชุมชนอย่างยั่งยืน

ความร่วมมือกับหน่วยงานอื่น ๆ

โครงการนี้จะมีการประสานความร่วมมือกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งและขยายผลประโยชน์แก่ชุมชนเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้าน ดังนี้:

- ภาครัฐ:** ประสานงานกับองค์การบริหารส่วนตำบลหนองควาย เพื่อขอรับการสนับสนุนในการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ที่จำเป็นสำหรับการผลิตเครื่องปั้นดินเผา พร้อมทั้งวางแผนการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาทักษะของกลุ่มผู้ประกอบการในชุมชน
- สถาบันการศึกษา:** ร่วมมือกับมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา เพื่อถ่ายทอดองค์ความรู้ทางเทคโนโลยีการเผาเคลือบ การวิจัย และพัฒนาเทคนิคการผลิตใหม่ ๆ ที่จะช่วยเพิ่มคุณภาพและมูลค่าของผลิตภัณฑ์ ช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายและดึงดูดตลาดมากยิ่งขึ้น

ภาครัฐวิสาหกิจ: ร่วมมือกับการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) สำนักงานจังหวัดเชียงใหม่ ในการวางแผนพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวชุมชน เพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมในชุมชน สร้างความตระหนักรู้และดึงดูดนักท่องเที่ยวให้สนใจเข้ามาสัมผัสงานฝีมือดั้งเดิม และสนับสนุนการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของชุมชนในวงกว้าง

ภาคเอกชน: ความร่วมมือกับเครือข่ายกลุ่มเชียงใหม่เคลย์เอทีพี ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ขับเคลื่อนงานเซรามิกในจังหวัดเชียงใหม่ โดยเครือข่ายนี้จะช่วยเชื่อมโยงชุมชนกับผู้เชี่ยวชาญด้านเซรามิก ร่วมกันพัฒนาแนวคิดการออกแบบ และเพิ่มช่องทางการตลาดให้กับผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาของชุมชน

โครงการนี้มีความจำเป็นอย่างยิ่งในการพัฒนาชุมชนเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้านให้เติบโตอย่างยั่งยืน โดยมุ่งเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์และส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม เพื่อสร้างรายได้เสริมให้กับชุมชน สร้างเสถียรภาพในอาชีพของช่างปั้น และสร้างโอกาสให้ชุมชนเป็นที่รู้จักในระดับภูมิภาคและประเทศ

ข้อมูลวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมที่นำไปใช้แก้ปัญหา

ประเด็นปัญหา	แนวทางแก้ไขปัญหาด้วย วทน. / การบริหารจัดการ
เทคโนโลยีการเคลือบเซรามิก	<p>การพัฒนาสูตรน้ำเคลือบ: การวิจัยและพัฒนาสูตรน้ำเคลือบเพื่อให้เหมาะสมกับดินที่ใช้ในท้องถิ่น ช่วยให้เกิดสีสันทันและพื้นผิวที่มีเอกลักษณ์และสวยงาม ทั้งยังช่วยให้ผลิตภัณฑ์มีคุณสมบัติกันน้ำและทนทานต่อความร้อนมากขึ้น ซึ่งตอบโจทย์ตลาดสินค้าที่ต้องการความทนทานในการใช้งานจริง</p> <p>การพัฒนาหลักสูตรการทำน้ำเคลือบอย่างง่ายสำหรับผู้ประกอบการชุมชนในการเรียนรู้ขั้นต้น</p> <p>การใช้เคลือบเผาไฟสูง: การนำเทคนิคการเผาเคลือบด้วยไฟสูงมาใช้ช่วยเพิ่มความแข็งแรง ทนทาน และคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ทำให้ผลิตภัณฑ์สามารถรองรับการใช้งานที่หลากหลายมากขึ้น และมีคุณค่าทางศิลปะที่สูงขึ้น</p>
เทคโนโลยีเตาและการเผาเซรามิกด้วยเตาแก๊ส	<p>การควบคุมอุณหภูมิที่แม่นยำ: เตาแก๊สมีระบบควบคุมอุณหภูมิที่ละเอียดและสม่ำเสมอ ช่วยให้สามารถตั้งค่าอุณหภูมิที่ต้องการและรักษาอุณหภูมินั้นได้ตลอดการเผา ซึ่งสำคัญมากสำหรับการเผาเซรามิกที่ต้องการอุณหภูมิสูง เช่น การเผาเคลือบ</p> <p>การควบคุมบรรยากาศการเผา: เตาแก๊สสามารถควบคุมบรรยากาศภายในเตาให้เป็นบรรยากาศรีดักชัน (Reduction) หรือออกซิเดชัน (Oxidation) ซึ่งจะส่งผลต่อสีและเนื้อของเซรามิก เช่น การเผาในบรรยากาศรีดักชันจะช่วยให้ได้สีของเคลือบที่เข้มขึ้น และช่วยให้ดินมีเนื้อแน่นขึ้น</p> <p>ลดการใช้ทรัพยากรธรรมชาติ: เตาแก๊สช่วยลดการใช้ไม้ฟืนซึ่งเป็นทรัพยากรที่ใช้เวลานานในการผลิต อีกทั้งยังลดการปล่อยควันหรือเถ้าจากการเผาด้วยฟืน ทำให้กระบวนการผลิตเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมากขึ้น</p> <p>ประสิทธิภาพในการประหยัดพลังงาน: เตาแก๊สใช้เวลาในการเผาน้อยกว่าเตาฟืน โดยเฉพาะเมื่อต้องการอุณหภูมิสูง</p>

	เตาแก๊สจะสามารถทำให้อุณหภูมิสูงขึ้นสูงได้เร็วกว่า และสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายในระยะยาว
นวัตกรรมด้านการตลาดดิจิทัล	<p>แพลตฟอร์มการขายออนไลน์: การใช้แพลตฟอร์มออนไลน์ เช่น Facebook, Instagram, และเว็บไซต์ E-commerce เพื่อขยายฐานลูกค้าให้กว้างขึ้น สร้างช่องทางการขายใหม่ ๆ ที่สามารถเข้าถึงลูกค้าต่างประเทศและกลุ่มนักท่องเที่ยวได้โดยตรง</p> <p>การสร้างเนื้อหาเชิงวัฒนธรรม (Cultural Content Marketing): การนำเสนอเรื่องราวและภูมิปัญญาท้องถิ่นที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผา เช่น การถ่ายวิดีโอแนะนำขั้นตอนการปั้นและการเผา การเล่าเรื่องราวชุมชน ช่วยเพิ่มความน่าสนใจและดึงดูดความสนใจของลูกค้าที่ชื่นชอบความเป็นเอกลักษณ์</p>

7. วัตถุประสงค์ :

- (1) เพื่อพัฒนาทักษะในการทำและการเผาเคลือบสำหรับดินพื้นบ้านให้กับผู้ผลิตชุมชนบ้านเหมืองกุง
- (2) เพื่อถ่ายทอดความรู้และพัฒนาผลิตภัณฑ์หัตถกรรมสร้างสรรค์ ให้กับผู้ผลิตชุมชนบ้านเหมืองกุง
- (3) เพื่อพัฒนาหมู่บ้านท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมเครื่องปั้นดินเผาบ้านเหมืองกุง

8. กลุ่มเป้าหมาย :

ชื่อกลุ่มเป้าหมาย...วิสาหกิจชุมชนเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้าน บ้านเหมืองกุง.....

ชื่อผู้ประสานงาน.....นายวชิระ สัจจันทร์.....เบอร์โทร..0863184732.....

พิกัดของกลุ่มเป้าหมาย...ละติจูด 18.723497535076397.....ลองจิจูด..98.9457074729476.....

9. ระยะเวลาดำเนินการ : วันเริ่มต้น - สิ้นสุดโครงการจากการวางแผนระยะยาว 3 ปี

ปีที่ 1 เริ่มต้น 1 ตุลาคม 2567 – 30 กันยายน 2568.....

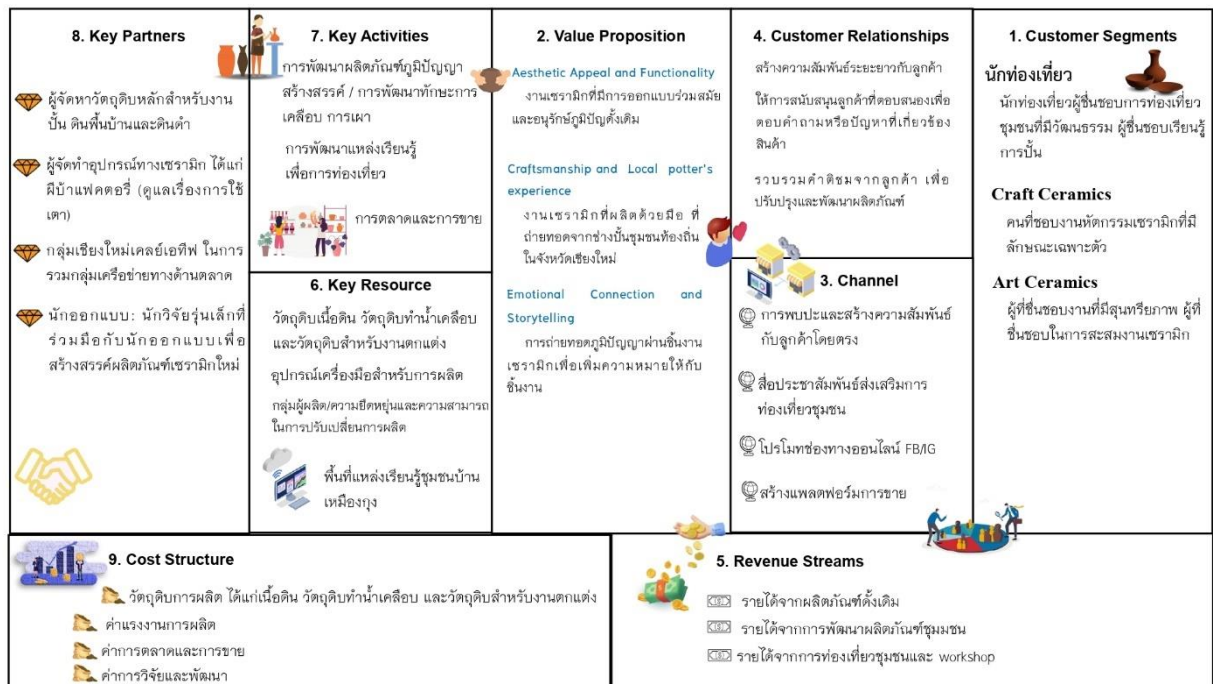
ปีที่ 2 เริ่มต้น 1 ตุลาคม 2568 – 30 กันยายน 2569.....

ปีที่ 3 เริ่มต้น 1 ตุลาคม 2569 – 30 กันยายน 2570.....

10. ห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain):



11. แผนธุรกิจชุมชนหรือโมเดลธุรกิจ :



12. แผนการดำเนินงาน (Gantt Chart) :

ระบุแผนการดำเนินงานให้สอดคล้องกับข้อ 12 ตลอดระยะเวลาที่ขอรับการสนับสนุนงบประมาณ

12.1 แผนการดำเนินงานรายปี

เทคโนโลยี/องค์ความรู้/ กิจกรรม	ปีที่ 1				ปีที่ 2				ปีที่ 3				ค่าใช้จ่าย (บาท)	ผู้รับผิดชอบ ⁴	วิธีการ ดำเนินงาน ⁵
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4			
1. การอบรมองค์ประกอบของเคลือบเซรามิก/การทำเคลือบเซรามิกสำหรับดินพื้นบ้านและผลิตภัณฑ์บ้านเมืองกรุง													80,000.00	นางสาวภาสินี ศิริประภา	การบรรยายและลงมือปฏิบัติ
2. การฝึกอบรมการปฏิบัติ การเผาเคลือบ การควบคุมเตาเผา และปฏิกิริยาในการเผางานเซรามิก													40,000.00	นายวรวิฑูมิ ธาราช	การบรรยายและลงมือปฏิบัติ
3. กิจกรรมการนำงานที่พัฒนาทดสอบตลาดกลุ่มนักท่องเที่ยวชุมชนและตลาดงานกราฟฟี่													40,000.00	นายยุทธนา บัวระวงศ์	การบรรยายและลงมือปฏิบัติ
4. กิจกรรมการพัฒนาแผนการท่องเที่ยวแบบมีส่วนร่วม (workshop) เชิงวัฒนธรรม และทดสอบแผนกิจกรรม													43,000.00	นายทวีศักดิ์ แสนสง่า	การลงมือปฏิบัติและการให้คำปรึกษา
5. การอบรมออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อตอบโจทย์ลูกค้ากลุ่มนักท่องเที่ยว													50,000.00	นางสาวภาสินี ศิริประภา	การบรรยายและลงมือปฏิบัติ
6. อบรมด้านการตลาดและการสร้างแบรนด์													45,000.00	นายยุทธนา บัวระวงศ์	การบรรยายและลงมือปฏิบัติ
7. อบรมการจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์เพื่อส่งเสริมการขาย													45,000.00	นายทวีศักดิ์ แสนสง่า	การบรรยายและลงมือปฏิบัติ
7. การฝึกปฏิบัติในการผลิตและเคลือบงาน													70,000.00	นางสาวภาสินี ศิริประภา	การบรรยายและลงมือปฏิบัติ
8. การทดสอบตลาด													40,000.00	นายทวีศักดิ์ แสนสง่า	การบรรยายและลงมือปฏิบัติ
9. การอบรมทักษะด้านการบริการและการท่องเที่ยว													120,000.00	นายยุทธนา บัวระวงศ์	การบรรยายและลงมือปฏิบัติ
10. อบรมทักษะการจัดการธุรกิจ และการบริหารจัดการชุมชน													80,000.00	นางสาวภาสินี ศิริประภา	การบรรยายและลงมือปฏิบัติ
11. อบรมทักษะการพัฒนาเครือข่ายและการสร้างพันธมิตร													50,000.00	นายกริฑาพล ทองคำ	การบรรยายและลงมือปฏิบัติ

เทคโนโลยี/องค์ความรู้/ กิจกรรม	ปีที่ 1				ปีที่ 2				ปีที่ 3				ค่าใช้จ่าย (บาท)	ผู้รับผิดชอบ 4	วิธีการ ดำเนินงาน ⁵
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4			
สรุปงบประมาณ	250,000.00				250,000.00				250,000.00				750,000.00		

⁴ผู้รับผิดชอบต้องมีชื่อปรากฏตามข้อ 4

⁵วิธีการดำเนินงาน เช่น การบรรยายและลงมือปฏิบัติ การให้คำปรึกษา บรรยายออนไลน์ ประชุมออนไลน์ ฯลฯ

12.2 แผนการดำเนินงานของปีที่ขอรับการสนับสนุนงบประมาณ

เทคโนโลยี/องค์ ความรู้/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 ดำเนินงาน
1. การจัดอบรมความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับกระบวนการผลิตเซรามิกและการเคลือบเซรามิกเพื่อให้ชุมชนเห็นความแตกต่างของวัตถุดิบที่มีสมบัติที่แตกต่างกัน สำหรับงาน													10,040.00	นางสาวภาลินีศิริประภา	อบรมบรรยาย
2. การจัดอบรมองค์ประกอบของเคลือบเซรามิกและการอบรมเชิงปฏิบัติการเตรียมเคลือบอย่างง่ายด้วยการใช้วัตถุดิบที่หาได้ในท้องถิ่นเป็นส่วนประกอบ													47,720.00	นางสาวภาลินีศิริประภา	อบรมบรรยาย
3. การอบรมการควบคุมเตาและปฏิกิริยาในการเผางานเซรามิกในหัวข้อดังนี้ (1) การควบคุมเตาเผาแก๊ส (2) การขึ้นไฟ (3) การควบคุมเตาเผาในปฏิกิริยา OF และ RF ที่มีผลต่อสีเคลือบ													31,720.00	นายวรวิฑิตราช	อบรมเชิงปฏิบัติการ
4. การฝึกปฏิบัติการทำเคลือบ การเคลือบชิ้นงานและการเผาเคลือบ													54,240.00	นางสาวภาลินีศิริประภา	ให้คำปรึกษา
5. กิจกรรมทดสอบตลาดกลุ่ม													34,480.00	นายยุทธนาบัวระวงศ์	กิจกรรมเก็บข้อมูลและ

เทคโนโลยี/องค์ความรู้/กิจกรรม	ด.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	วิธีการดำเนินงาน
นักท่องเที่ยวยุคใหม่ และตลาดงานคราฟท์															อบรมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมร่วมกับชุมชน
6. กิจกรรมการพัฒนาแผนการท่องเที่ยวแบบมีส่วนร่วม (workshop) เชิงวัฒนธรรม และทดสอบแผนกิจกรรม													18,400.00	นายทวีศักดิ์ แสนสง่า	กิจกรรมเก็บข้อมูลและอบรมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมร่วมกับชุมชน
7. การประเมินผล สรุปองค์ความรู้ และการพัฒนาทักษะของชุมชนปีที่ 1 เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ปีที่ 2													6,400.00	นายทวีศักดิ์ แสนสง่า	ประชุมและโฟกัสกลุ่ม
สรุปงบประมาณ													203,000.00		

13. ผลผลิตและผลลัพธ์ของโครงการ :

ผลผลิต/ผลลัพธ์	หน่วย	ค่าเป้าหมายในแต่ละปี		
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
1. จำนวนคนที่ได้รับการถ่ายทอดความรู้/เทคโนโลยี	คน	30	30	30
2. จำนวนเทคโนโลยีที่ถ่ายทอด(ระบุรายละเอียดองค์ความรู้เทคโนโลยี)	เรื่อง	5	5	5
3. จำนวนวิทยากรที่สามารถถ่ายทอดความรู้ให้ผู้อื่นได้	คน	8	5	5
4. ร้อยละความพึงพอใจของผู้รับบริการ	ร้อยละ	90	90	90
5. จำนวนผู้นำความรู้/เทคโนโลยีที่ได้รับไปใช้ประโยชน์	คน	5	5	5
6. สัดส่วนมูลค่าทางเศรษฐกิจที่จะเกิดขึ้น	เท่า	2	3	3
อื่น ๆ เช่น จำนวนพื้นที่ได้ผ่านการรับรองมาตรฐาน GAP/Organic จำนวนผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการรับรองมาตรฐาน อย. เป็นต้น				

14. หน่วยงานสนับสนุน :

ชื่อหน่วยงานสนับสนุน	รูปแบบการสนับสนุน
ระบุชื่อหน่วยงานที่ร่วมให้การสนับสนุนโครงการ	ระบุรูปแบบของการสนับสนุน เช่น งบประมาณ อาคารสถานที่ วิทยากร การจัดกิจกรรม ฯลฯ
ททท.สำนักงานเชียงใหม่	พื้นที่ในการดำเนินโครงการ
กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้าน บ้านเหมืองกุง	การจัดกิจกรรม

15. ผลกระทบ :

15.1 เศรษฐกิจ

เพิ่มรายได้ (แสดงรายการ วิธีการหารายได้จาก การนำองค์ความรู้/เทคโนโลยีไปพัฒนาธุรกิจของชุมชน/หมู่บ้าน) โปรตระบุ

- (1) **เพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์และยอดขาย** การเคลือบผลิตภัณฑ์ช่วยเพิ่มความสวยงามและความทนทาน ทำให้ผลิตภัณฑ์มีความน่าสนใจมากขึ้น ซึ่งสามารถตั้งราคาขายที่สูงขึ้นได้
- (2) **จำนวนนักท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้นหลังจากจัดกิจกรรม** การพัฒนาแผนการท่องเที่ยวแบบมีส่วนร่วม (workshop) เชิงวัฒนธรรม คาดว่าจำนวนนักท่องเที่ยวจะเพิ่มขึ้นประมาณ 15% จากจำนวนนักท่องเที่ยวเฉลี่ยในปีที่ผ่านมา เนื่องจากกิจกรรมดังกล่าวสามารถดึงดูดนักท่องเที่ยวกลุ่มเป้าหมาย เช่น ผู้ชื่นชอบงานปั้นดินและนักท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม
- (3) **สร้างจุดขายจากเอกลักษณ์ท้องถิ่น** ผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาด้วยการเคลือบสามารถกลายเป็นจุดเด่นของหมู่บ้านท่องเที่ยวได้ เนื่องจากนักท่องเที่ยวมักจะสนใจซื้อผลิตภัณฑ์ที่เป็นของที่ระลึกหรือที่มีเรื่องราวท้องถิ่น การพัฒนาเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ในท้องถิ่นเช่นเครื่องปั้นดินเผา หรือการทำงานฝีมือที่เกี่ยวข้อง จะช่วยเพิ่ม
- (4) **ส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมและวิถีชีวิต** การสร้างประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการทำเคลือบหรือการผลิตเครื่องปั้นดินเผา เช่น การเปิดให้ทดลองทำ การจัดแสดงขั้นตอนการผลิต เป็นต้น จะดึงดูดนักท่องเที่ยวที่สนใจในวัฒนธรรมและวิถีชีวิต
- (5) **กระตุ้นเศรษฐกิจหมุนเวียนภายในชุมชน** การเพิ่มรายได้จากการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการท่องเที่ยวจะกระตุ้นให้เงินหมุนเวียนในชุมชนมากขึ้น ทำให้คนในชุมชนมีกำลังซื้อที่สูงขึ้น ส่งเสริมการซื้อขายในท้องถิ่น ธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว เช่น การบริการขนส่ง ร้านอาหาร

15.2 สังคม (เช่น เกิดการจ้างงาน ลดการย้ายถิ่นฐาน ครอบครัวยั่งยืน เป็นต้น) โปรตระบุ

- (1) **การเพิ่มการจ้างงานในชุมชน** การพัฒนาผลิตภัณฑ์และการส่งเสริมหมู่บ้านท่องเที่ยวจะสร้างโอกาสการจ้างงาน ทั้งในส่วนของ การผลิต การจัดการด้านการท่องเที่ยว การทำการตลาด และการขนส่ง เมื่อมีนักท่องเที่ยวเข้ามาเพิ่มขึ้น จะเกิดการจ้างงานเพิ่มเติมในส่วนที่เกี่ยวข้องกับบริการ เช่น ร้านอาหาร ที่พัก และร้านขายของที่ระลึก
- (2) **ลดการย้ายถิ่นฐานออกนอกชุมชน** เมื่อมีการจ้างงานและรายได้เพียงพอในพื้นที่ ทำให้คนรุ่นใหม่ไม่จำเป็นต้องย้ายถิ่นฐานไปทำงานในเมืองใหญ่ ลดปัญหาการพรากครอบครัวและทำให้ครอบครัวมีความเข้มแข็งมากขึ้น การทำงานในชุมชนยังช่วยให้คนรุ่นใหม่ได้อยู่ใกล้ชิดและดูแลครอบครัว ลดความเครียดที่เกิดจากการย้ายถิ่นฐานและส่งเสริมคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

15.3 สิ่งแวดล้อม (เช่น การลดปัญหามลพิษ การเพิ่มพื้นที่ป่า การอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ เป็นต้น) โปรตระบุ

กระตุ้นการรักษาสิ่งแวดล้อมและการพัฒนาที่ยั่งยืน

การพัฒนาการท่องเที่ยวในชุมชนช่วยเพิ่มความตระหนักถึงการรักษาสิ่งแวดล้อม เนื่องจากชุมชนเห็นประโยชน์ของการรักษาสภาพแวดล้อมให้ดีเพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยว

16. งบประมาณขอรับการสนับสนุน :

จำนวนทั้งสิ้น.....750,000.00.....บาท (รวมทุกปีที่ยังรับงบประมาณ)

ปีที่ 1 พ.ศ. 2568 จำนวน 203,000.00 บาท

ปีที่ 2 พ.ศ. 2569 จำนวน 250,000.00 บาท

ปีที่ 3 พ.ศ. 2570 จำนวน 250,000.00 บาท

รายการงบประมาณ ดังนี้

ปีงบประมาณ พ.ศ. 2568 ขอรับการสนับสนุนงบประมาณ จำนวน 203,000 บาท ประกอบด้วย

กิจกรรม	รายการค่าใช้จ่าย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	รวมเงิน
(1) การจัดอบรมความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับกระบวนการผลิตเซรามิกและการเคลือบเซรามิก				10,040.00
	ค่าอาหารกลางวัน	40 คน * 1 ครั้ง	80	3,200.00
	ค่าเครื่องดื่มและอาหารว่าง	2 มื้อ*40 คน * 1 ครั้ง	30	2,400.00
	ค่าตอบแทนวิทยากร	6 ชม. * 1 ครั้ง	300	1,800.00
	ค่าเอกสารฝึกอบรม	40 ชุด * 1 ครั้ง	60	2,400.00
	ค่าตอบแทนผู้ช่วยวิทยากร	1 คน* 1 ครั้ง	240	240.00
(2) การจัดอบรมองค์ประกอบของเคลือบเซรามิก และการอบรมเชิงปฏิบัติการเตรียมเคลือบอย่างง่าย				47,720.00
	ค่าอาหารกลางวัน	40 คน * 2 ครั้ง	80	6,400.00
	ค่าเครื่องดื่มและอาหารว่าง	2 มื้อ*40 คน * 4 ครั้ง	30	4,800.00
	ค่าตอบแทนวิทยากร	3 ชม. * 6 ครั้ง	300	3,600.00
	ค่าตอบแทนผู้ช่วยวิทยากร	4 คน* 2 ครั้ง	240	1,920.00
	ค่าวัสดุในการฝึกปฏิบัติ	4 ชุด * 2 ครั้ง	2,000	16,000.00
	ค่าจ้างเหมาในการทำต้นแบบเคลือบสำหรับดินพื้นบ้าน 20 สูตร	1 งาน * 1 ครั้ง	15,000	15,000.00
(3) การอบรมการควบคุมเตาและการเผางานเซรามิก				31,720.00
	ค่าอาหารกลางวัน	40 คน * 2 ครั้ง	80	6,400.00
	ค่าเครื่องดื่มและอาหารว่าง	2 มื้อ*40 คน * 2 ครั้ง	30	2,400.00
	ค่าตอบแทนวิทยากร	3 ชม. * 6 ครั้ง	300	3,600.00
	ค่าเอกสารประกอบการฝึกอบรม	40 ชุด * 1 ครั้ง	60	2,400.00
	ค่าตอบแทนผู้ช่วยวิทยากร	4 คน * 2 ครั้ง	240	1,920.00
	ค่าวัสดุในการฝึกปฏิบัติ	1 งาน * 1 ครั้ง	15,000	15,000.00
(4) การฝึกปฏิบัติการทำเคลือบ การเคลือบชิ้นงานและการเผาเคลือบ				54,240.00
	ค่าอาหารกลางวัน	10 คน * 2 ครั้ง	80	12,800.00
	ค่าเครื่องดื่มและอาหารว่าง	2 มื้อ*40 คน * 4 ครั้ง	30	9,600.00
	ค่าตอบแทนผู้ช่วยวิทยากร	4 ชม. * 4 ครั้ง	240	3,840.00
	ค่าวัสดุในการปฏิบัติ	1 ชุด * 4 ครั้ง	7,000	28,000.00
(5) กิจกรรมทดสอบตลาดกลุ่มนักท่องเที่ยวชุมชนและตลาดงานกราฟท์				34,480.00
	ค่าอาหารกลางวัน	10 คน * 2 ครั้ง	80	1,600.00
	ค่าเครื่องดื่มและอาหารว่าง	2 มื้อ*10 คน * 4 ครั้ง	30	1,200.00
	ค่าจ้างเหมาในการทำต้นแบบผลิตภัณฑ์	15 ชุด * 1 ครั้ง	800	12,000.00
	ค่าจ้างเหมาในการเก็บข้อมูลผู้บริโภค	50 คน * 2 ครั้ง	100	10,000.00

กิจกรรม	รายการค่าใช้จ่าย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	รวมเงิน
	ค่าจ้างเหมาในการจัดทำบุธผลิภัณฑ์	1 บุธ * 1 ครั้ง	9,680	9,680.00
(6) กิจกรรมการพัฒนาแผนการท่องเที่ยวแบบมีส่วนร่วม (Workshop) เชิงวัฒนธรรม				18,400.00
	ค่าอาหารกลางวัน	40 คน * 2 ครั้ง	80	6,400.00
	ค่าเครื่องดื่มและอาหารว่าง	2 มื้อ * 40 คน * 2 ครั้ง	30	4,800.00
	ค่าวัสดุในการปฏิบัติ	2 ชุด * 1 ครั้ง	3,600	7,200.00
(7) การประเมินผล สรุปองค์ความรู้ และการพัฒนาทักษะของชุมชนปีที่ 1				6,400
	ค่าอาหารกลางวัน	10 คน * 1 ครั้ง	80	800.00
	ค่าเครื่องดื่มและอาหารว่าง	2 มื้อ * 10 คน * 2	30	600.00
	ค่าจ้างเหมาในการจัดภาพกราฟิกสำหรับรวบรวมองค์ความรู้สำหรับชุมชน	1 งาน 1 ครั้ง	5,000	5,000.00

หมายเหตุ ขออ่าวเฉลี่ยทุกรายการ

- ขอความร่วมมือเครือข่ายคลินิกเทคโนโลยีไม่คิดค่าใช้จ่ายที่เป็นค่าธรรมเนียมหักเข้าหน่วยงาน
- ค่าที่พัก ค่าเดินทาง ค่าเบียงเลี้ยง 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) จัดส่งรายงานฉบับสมบูรณ์เป็นอิเล็กทรอนิกส์พร้อมหนังสือนำเสนอจากหน่วยงาน ไม่เกินวันที่ 30 กันยายน (วันสิ้นสุดปีงบประมาณ) ยกเว้นมีเหตุจำเป็น หรือสุควิสัย
- (5) การขอขยายเวลา หากคาดว่าโครงการจะไม่สามารถจัดกิจกรรมตามแผนที่วางไว้และมีความจำเป็นต้องขอขยายเวลา ผู้รับผิดชอบโครงการต้องจัดทำหนังสือขอขยายเวลาโดยผู้บริหารหน่วยงาน เป็นผู้ลงนามในหนังสือถึง ปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม ก่อนวันที่ 15 กันยายน แจ้งให้ สป.อว. ทราบ เพื่อดำเนินการในส่วนที่เกี่ยวข้องต่อไป

18. การเผยแพร่ประชาสัมพันธ์โครงการ :

การจัดกิจกรรมหรือการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์โครงการในรูปแบบต่างๆเช่น แผ่นพับ ป้ายประชาสัมพันธ์จดหมายข่าว วารสาร และสื่ออื่นใด ต้องมีข้อความและสัญลักษณ์ของกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์

วิจัยและนวัตกรรมซึ่งเป็นผู้ให้การสนับสนุนงบประมาณปรากฏทุกครั้ง และโครงการยินดีให้ความร่วมมือเข้าร่วม
จัดแสดงผลงานในกิจกรรมต่างๆ ตามที่ สป.อว. ร้องขอ พร้อมทั้งทำตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขที่ระบุในคู่มือการ
ดำเนินงานฯ ทุกประการ

ภก.ศน. ศิริประภา

(นางสาวภาสินี ศิริประภา)

ผู้เสนอโครงการ

ตำแหน่งหัวหน้าหลักสูตรเทคโนโลยีเซรามิกส์



แบบสำรวจข้อมูลความต้องการของชุมชน/หมู่บ้าน



แพลตฟอร์มบ่มเพาะหมู่บ้านวิทยาศาสตร์ (SCI) ประจำปีงบประมาณ 2568

เรื่อง ขอเข้าร่วมแพลตฟอร์มบ่มเพาะหมู่บ้านวิทยาศาสตร์

เรียน ปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

สิ่งที่ส่งมาด้วย รายชื่อ/ที่อยู่ของสมาชิกในหมู่บ้าน/ชุมชนที่เข้าร่วมโครงการ

ด้วยข้าพเจ้า นายวชิระ สีจันทร์ ตำแหน่ง ผู้ใหญ่บ้านและหัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชน เครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้านบ้านเหมืองกุง และสมาชิก 50 คน มีความต้องการจะนำความรู้ทางด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม ไปแก้ปัญหาและพัฒนาชุมชนและหมู่บ้าน ดังนี้

1. การเพิ่มคุณค่าและมูลค่าผลิตภัณฑ์ชุมชนด้วยการเคลือบและเทคนิคการเผาเคลือบ
2. การเพิ่มคุณค่าและมูลค่าผลิตภัณฑ์ชุมชนด้วยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่
3. การพัฒนาแหล่งและโปรแกรมการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมของชุมชน

ทั้งนี้ทางหมู่บ้านได้ ประสานงานในเบื้องต้นกับหน่วยงานในท้องถิ่น เช่น (โปรดระบุชื่อหน่วยงานและผู้ประสานงาน) ที่จะร่วมสนับสนุนฯ ในการดำเนินการ หากได้รับการคัดเลือกให้เข้าร่วมโครงการ ดังนี้

1. หน่วยงาน.....ชื่อผู้ประสานงาน.....
2. หน่วยงาน.....ชื่อผู้ประสานงาน.....

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาด้วย จักเป็นพระคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

(นายวชิระ สีจันทร์)

ผู้แสดงเจตจำนง

มือถือประธานกลุ่ม/ผู้นำชุมชนของผู้เสนอ โทร 0863184732

หมายเหตุ

๑. กรุณาแนบรายชื่อผู้เข้าร่วมโครงการพร้อมระบุอาชีพของทุกคนที่เข้าร่วมและต้องไม่ต่ำกว่า 50 คนต่อชุมชน/หมู่บ้าน
๒. ต้องแสดงแบบแบบสำรวจข้อมูลความต้องการของชุมชน/หมู่บ้าน(SCI) ทุกปีที่เสนอโครงการ

รายชื่อผู้เข้าร่วมโครงการ อย่างน้อย 50 คน

ลำดับที่	ชื่อ/สกุล	ที่อยู่ (หมู่ที่/ตำบล/อำเภอ/จังหวัด)	อาชีพ	รายได้ปัจจุบันต่อปี
1	นาย วชิระ สีจันทร์	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ประธาน	98,000.00
2	นาง อุไร บุญมั่น	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	รองประธาน	90,000.00

3	นาง ชุติพร	อินทวงศ์	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	รองประธาน	70,000.00
4	นาง จินดา	สีบคำเปียง	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ประชาสัมพันธ์	50,000.00
5	นาง จันท์อรอน	กาวิโรจน์	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ประชาสัมพันธ์	30,000.00
6	นาย กฤษศ	บุญเต็ง	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ปฏิคม	85,000.00
7	นาย ธนาคาร	ตาแก้ว	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ปฏิคม	30,000.00
8	นาง อภิญญา	สีจันท์	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	เหรียญก	87,000.00
9	น.ส.ธัญพร	บุญสุदानันท์	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	เลขา	30,000.00
10	นาย ณรงค์	ธิลา	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	งบประมาณ	30,000.00
11	นาย ทวีวัฒน์	สายมา	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	งบประมาณ	25,000.00
12	น.ส.พรพิมล	พรหมประสิทธิ์	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ตลาด	36,000.00
13	นาง อัมพวัน	พักทอง	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ตลาด	28,000.00
14	นาง วรรณวนิช	สุจา	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	นำเที่ยว	75,000.00
15	นาย ณรงค์	บุญยัด	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ช่างปั้น	240,000.00
16	นาย สัญญา	บุญมัน	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ช่างปั้น	108,000.00
17	นาย จันท์	กาวิโรจน์	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ช่างปั้น	98,000.00
18	นาย ประพัฒ	สีบคำเปียง	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ช่างปั้น	120,000.00
19	นาย แก้ว	พักทอง	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ช่างปั้น	89,000.00
20	นาง พิมพ์ไล	คำโพธา	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ช่างปั้น	45,000.00
21	นาย ปรีชา	สายคำว้าง	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ช่างปั้น	200,000.00
22	นาย ตันติกร	สายคำว้าง	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ช่างปั้น	65,000.00
23	นาง แดง	ตาสีตึบ	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ช่างปั้น	70,000.00
24	นาย ศรี	สีบคำเปียง	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ช่างปั้น	45,000.00
25	นาง คำปวน	ทองจรัส	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ช่างปั้น	55,000.00
26	น.ส.บัวแก้ว	สีจันท์	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ช่างปั้น	100,000.00
27	นาง ฟองแก้ว	กรูณามณี	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ช่างปั้น	60,000.00
28	นาย นิรันดร	กรูณามณี	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ช่างปั้น	37,000.00
29	นาง บัวไหล	บุญเต็ง	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ช่างปั้น	230,000.00
30	นาย พิทยา	สายคำว้าง	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ช่างปั้น	35,000.00
31	นาย คำมูล	สีบสาย	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ช่างปั้น	57,000.00
32	นาย ประพันธ์	สีบคำเปียง	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ช่างปั้น	120,000.00
33	นาย วิเชียร	สายคำ	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ช่างปั้น	53,000.00
34	นาย ทศ	สีบคำเปียง	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ช่างปั้น	180,000.00
35	นาง โสภา	สีบคำเปียง	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ช่างปั้น	35,000.00
36	นาย นพดล	วงศ์บุญทา	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ช่างปั้น	54,000.00
37	นาง จันท์ทิพย์	ตาแก้ว	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ช่างปั้น	27,000.00

38	นาย แสง	หลอโยธา	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ช่างเผาเตา	85,000.00
39	นาย นิคม	บุญยัด	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ช่างปั้นท์	130,000.00
40	นาง ทองใบ	บุญยัด	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ช่างปั้นท์	100,000.00
41	นาง วันเพ็ญ	หลอโยธา	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ช่างปั้นท์	98,000.00
42	นาง บัวคำ	พักทอง	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ช่างขัดผิว	12,000.00
43	นาง กัลยา	สีบสุยะ	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ช่างขัดผิว	18,000.00
44	นาย เล็ก	แสนใจ	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ช่างขัดผิว	35,000.00
45	นาย ประวัตร	สีบคำเปียง	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ช่างเผา	67,000.00
46	นาย ดวงดีบ	สีจันท์	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ช่างเผา	48,000.00
47	นาย ศรีวัย	บุญเตง	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ช่างเผา	37,000.00
48	นาย ดี	ศรีจันท์	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ช่างนวดดิน	15,000.00
49	นาย สะอาด	ตาแก้ว	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ช่างนวดดิน	8,500.00
50	นาย วัลลภ	สีบคำเปียง	ต.หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	ช่างนวดดิน	12,000.00



แบบฟอร์มการนำผลงานวิจัยและพัฒนาไปใช้ประโยชน์

ชื่อกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้าน
ที่อยู่ ตำบล หนองควาย อำเภอลำดอง เชียงใหม่
50230

วันที่ 10 พฤศจิกายน 2567

เรื่อง การนำผลงานวิจัยและพัฒนาไปใช้ประโยชน์

เรียน ปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

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

ข้าพเจ้า นายวชิระ สีจันทร์ ชื่อกลุ่ม.....วิสาหกิจชุมชนเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้าน บ้านเหมือง
กุง และสมาชิกกลุ่ม จำนวน...50.....คนได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยี องค์ความรู้ด้านวิทยาศาสตร์
เทคโนโลยีและนวัตกรรม ดังนี้

เทคโนโลยี/องค์ความรู้	ผลของการใช้องค์ความรู้/เทคโนโลยี (เพิ่มรายได้ ลดรายจ่าย มาตรฐาน อื่น ๆ)
๑. สูตรเคลือบและเทคนิคการเผาเคลือบสำหรับดินพื้นบ้าน	การพัฒนาสูตรเคลือบที่มีเอกลักษณ์ สามารถเจาะกลุ่มลูกค้าที่มองหา ผลิต.ต.ภ.ณ.ช.ค.ณ.ภ.พ.สูง.ห.หรือมี ลักษณะเฉพาะ เช่น งานเซรามิกแบบ งานคราฟต์ สูตรเคลือบและเทคนิคที่เหมาะสม สามารถสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ที่แข่งขันใน ตลาดได้
๒. การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่สำหรับลูกค้ากลุ่มนักท่องเที่ยว	ดึงดูดนักท่องเที่ยวด้วยผลิตภัณฑ์ที่นอก เล่าเรื่องราว การนำเสนอผลิตภัณฑ์ พร้อมเรื่องราวของบ้านเหมืองกุง เช่น กระบวนการผลิตจากดินพื้นบ้านที่สืบ ทอดจากรุ่นสู่รุ่น...หรือเทคนิคการ เคลือบพิเศษที่เป็นเอกลักษณ์ จะสร้าง ความประทับใจและกระตุ้นการซื้อ

<p>๓. การพัฒนาการท่องเที่ยวของชุมชนเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้าน</p>	<p>การเติบโตของรายได้ในชุมชน จาก การขายผลิตภัณฑ์และบริการที่ เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว</p> <p>การขยายเครือข่ายนักท่องเที่ยว ที่ เดินทางมาเพื่อสัมผัสประสบการณ์และ ซื้อผลิตภัณฑ์</p> <p>การเสริมสร้างความยั่งยืน ให้กับ ชุมชนผ่านการอนุรักษ์วัฒนธรรมและ การจัดการทรัพยากรอย่างมี ประสิทธิภาพ</p>
--	--

ซึ่งกลุ่มได้นำความรู้ดังกล่าวไปใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อการประกอบอาชีพ การพัฒนาชุมชน พัฒนาผลิตภัณฑ์ ทำให้ สามารถเพิ่มรายได้ ลดรายจ่าย และพัฒนาคุณภาพชีวิตให้ดีขึ้น จึงขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

ภกสินี ศิริประภา

(นางสาวภกสินี ศิริประภา)

ผู้รับผิดชอบโครงการ

ขอแสดงความนับถือ



(นายวิชาญ สีจันทร์)

ผู้นำกลุ่ม