

แบบฟอร์ม



2
5
6
9

ข้อเสนอโครงการเพื่อขอรับการสนับสนุนงบประมาณ การส่งเสริมการนำวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม เพื่อเพิ่มศักยภาพการผลิตและเศรษฐกิจชุมชน

แพลตฟอร์มเพิ่มศักยภาพธุรกิจชุมชน
Building Community Enterprise : BCE



แพลตฟอร์มเพิ่มศักยภาพธุรกิจชุมชน (Building Community Enterprise : BCE) จัดทำขึ้นเพื่อให้หน่วยงานความรู้ด้าน วทน. และการบริหารจัดการ 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

ปีที่	ขั้นตอนการพัฒนา/แนวทางเบื้องต้น		
	มาตรฐาน	โมเดลธุรกิจ	ธุรกิจเพื่อสังคม
1	การให้ความรู้เกี่ยวกับการผลิตปลาเค็มลดโซเดียมและการเลือกใช้บรรจุภัณฑ์เก็บกลิ่น เพื่อขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ เช่น GMP อย. มพช.	การให้ความรู้เกี่ยวกับการใช้นวัตกรรม AI ในการทำการตลาด เช่น การออกแบบบรรจุภัณฑ์ การสร้างตราสินค้า การขายออนไลน์และออฟไลน์ การสร้างไลน์กลุ่มลูกค้า การฝากขายร้านสินค้าเพื่อสุขภาพ การคิดต้นทุนผลตอบแทน การวางแผนการผลิตและจำหน่าย การเขียนแผนธุรกิจ	1.สร้าง ผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมที่ตอบโจทย์ผู้บริโภคสุขภาพและผู้ป่วยโรคไต 2.เพิ่ม รายได้และศักยภาพทางเศรษฐกิจของชุมชน 3.ส่งเสริม การใช้ทรัพยากรอย่างยั่งยืนและลดของเสียจากการแปรรูปปลา 4.ขยาย ตลาดเฉพาะกลุ่ม (Niche Market) และสร้างแบรนด์ชุมชน
2	การยื่นขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์และได้รับการรับรองมาตรฐานฯ	การนำโมเดลธุรกิจที่ออกแบบไว้แล้ว มาใช้ในการขายสินค้าและบริการผ่านช่องทางออนไลน์และออนไลน์	การออกแบบโมเดลธุรกิจเพื่อสังคม มาใช้ดำเนินการในชุมชน และปรับปรุงให้เหมาะสมกับธุรกิจ และบริบทของพื้นที่
3	การนำผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน ไปจำหน่ายออกสู่เชิงพาณิชย์	การปรับปรุงโมเดลธุรกิจให้เหมาะสมกับธุรกิจ และนำไปใช้ประโยชน์ ในการขายสินค้า การให้บริการ และการขยายธุรกิจ	การนำโมเดลธุรกิจเพื่อสังคม มาใช้ในการส่งเสริมการดำเนินงานของธุรกิจ เพื่อพัฒนาไปสู่การเป็นธุรกิจเพื่อสังคม และติดตามผลการนำไปใช้

☒ โครงการใหม่

☐ โครงการต่อเนื่องปีที่ 2

☐ โครงการต่อเนื่องปีที่ 3

1. **ชื่อหน่วยงาน** : วิทยาลัยการโรงแรมและการท่องเที่ยว/คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการประมง
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย วิทยาเขตตรัง

2. **ชื่อโครงการ** : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปอาหารทะเลบ้าน
แหลมไทร สู่ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพอย่างยั่งยืน

3. **ห่วงโซ่คุณค่า (Value chain)** : ประมงพื้นบ้าน

4. **รายชื่อผู้รับผิดชอบโครงการและผู้ร่วมโครงการ**

รายชื่อผู้ร่วมโครงการ ระบุชื่อ นามสกุล ตำแหน่ง เบอร์โทร อีเมล	หน้าที่รับผิดชอบ ในโครงการ ¹	องค์ความรู้/เทคโนโลยี/ นวัตกรรมที่รับผิดชอบใน โครงการ	ประสบการณ์ทำงานที่เกี่ยวข้อง กับโครงการ ²
1. ผศ.กรรณิกา บัวทองเรือง ตำแหน่ง ผู้ช่วย ศาสตราจารย์ เบอร์โทรศัพท์ 089-6826198 E-mail:kannika.b@rmutsv.ac.th	หัวหน้าโครงการ	การวิเคราะห์ความคุ้มค่า ในการลงทุน การคำนวณ ต้นทุน ผลตอบแทน การ เขียนแผนธุรกิจ	การศึกษา: <u>ปริญญาตรี</u> บริหารธุรกิจ (การบัญชี) (2548) มหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเซีย <u>ปริญญาโท</u> บัญชีมหาบัณฑิต (2552) มหาวิทยาลัยศรีปทุม ประสบการณ์ทำงาน: เป็นอาจารย์ผู้สอนและผู้วิจัย เกี่ยวกับการวิเคราะห์ความ คุ้มค่าในการลงทุน การ คำนวณต้นทุน ผลตอบแทน การเขียนแผนธุรกิจ ตั้งแต่ปี 2552- ปัจจุบัน งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง: 1) การพัฒนาการตลาด ผลิตภัณฑ์ชุมชนปลาทะเล ใน อำเภอสิเกา จังหวัดตรัง 2) กลยุทธ์สร้างรายได้จาก การพัฒนาสินค้าและบริการ ชุมชนเกาะลิบง จังหวัดตรัง เพื่อพัฒนาเศรษฐกิจชุมชน อย่างยั่งยืน
2. นายหัสชัยปกรณ์ ปานมา ตำแหน่ง อาจารย์ เบอร์โทรศัพท์ 091-8914492 E-mail:hussachaipakorn.p@rmutsv.ac.th	ผู้ร่วมโครงการ	การใช้นวัตกรรมAI ด้าน การตลาด การวิเคราะห์ กลุ่มลูกค้า การตลาด ออนไลน์	การศึกษา: <u>ปริญญาตรี</u> ศิลปกรรมศาสตร บัณฑิต (การออกแบบ ทัศนศิลป์ – การออกแบบ

รายชื่อผู้ร่วมโครงการ ระบุชื่อ นามสกุล ตำแหน่ง เบอร์โทร อีเมล	หน้าที่รับผิดชอบ ในโครงการ ¹	องค์ความรู้/เทคโนโลยี/ นวัตกรรมที่รับผิดชอบใน โครงการ	ประสบการณ์ทำงานที่เกี่ยวข้อง กับโครงการ ²
			เครื่องประดับ) (2556) มหาวิทยาลัย ศรีนครินทรวิโรฒ <u>ปริญญาโท</u> บริหารธุรกิจ มหาบัณฑิต (การบริหาร การตลาด (หลักสูตร นานาชาติ) (2561) มหาวิทยาลัยนานาชาติแสตม ฟอร์ด ประสบการณ์ทำงาน: เป็นอาจารย์ผู้สอนและผู้วิจัย เกี่ยวกับการใช้นวัตกรรมAI ด้านการตลาด การวิเคราะห์ กลุ่มลูกค้า การตลาด ออนไลน์ ตั้งแต่ปี 2566 - ปัจจุบัน งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง: 1) การพัฒนากลยุทธ์กะปิ ตรังเพื่อเพิ่มศักยภาพทางการ แข่งขัน
3. นางสาวสุญาพร สือตระกูล ตำแหน่ง อาจารย์ เบอร์โทรศัพท์ 095-4297754 E-mail: suyaporn.s@rmutsv.ac.th	ผู้ร่วมโครงการ	การท่องเที่ยวชุมชน การ พัฒนาทรัพยากรมนุษย์ ด้านการท่องเที่ยว เทคนิค การจำหน่ายสินค้าที่ระลึก	การศึกษา: <u>ปริญญาตรี</u> ศ.ศ.บ. (อุตสาหกรรมการท่องเที่ยว) (2547) มหาวิทยาลัยราชภัฏ ภูเก็ต <u>ปริญญาโท</u> วศ.ม. (การจัดการ นันทนาการการท่องเที่ยว) (2555) จุฬาลงกรณ์ มหาวิทยาลัย ปริญญาเอก Ph.D พัฒนาการท่องเที่ยว (2566) มหาวิทยาลัยแม่โจ้ ประสบการณ์ทำงาน: เป็นอาจารย์ผู้สอนและผู้วิจัย เกี่ยวกับ การท่องเที่ยวชุมชน การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ ด้านการท่องเที่ยว เทคนิค

รายชื่อผู้ร่วมโครงการ ระบุชื่อ นามสกุล ตำแหน่ง เบอร์โทร อีเมล	หน้าที่รับผิดชอบ ในโครงการ ¹	องค์ความรู้/เทคโนโลยี/ นวัตกรรมที่รับผิดชอบใน โครงการ	ประสบการณ์ทำงานที่เกี่ยวข้อง กับโครงการ ²
			การจำหน่ายสินค้าที่ระลึก ตั้งแต่ปี 2556 – ปัจจุบัน งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง: 1) Guidelines for Management and Sustainable Development of Community-Based Tourism Case Study Koh Mook in Trang 2) Design and Construction of media to public relations Ecotourism Ban Bo Hin Si Kao Trang Province 2016
4. ผศ.ดร.นัฏฐา คเชนทร์ภักดี ตำแหน่ง ผู้ช่วย ศาสตราจารย์ เบอร์โทรศัพท์ 0829413666 E-mail: Natta.k@rmutsv.ac.th	ผู้ร่วมโครงการ	เทคโนโลยีอาหาร เทคโนโลยีผลิตภัณฑ์ อาหารเพื่อสุขภาพ เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์	การศึกษา: <u>ปริญญาตรี</u> วท.บ. (อุตสาหกรรมประมง) 2546 สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล <u>ปริญญาโท</u> วท.ม. (ผลิตภัณฑ์ ประมง) 2549 มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ <u>ปริญญาเอก</u> ปร.ด. (เทคโนโลยีการอาหาร) 2559 มหาวิทยาลัย เทคโนโลยีสุรนารี ประสบการณ์ทำงาน: เป็นอาจารย์ผู้สอนและผู้วิจัย เกี่ยวกับ เทคโนโลยีอาหาร เทคโนโลยีผลิตภัณฑ์อาหาร เพื่อสุขภาพ เทคโนโลยีบรรจุ ภัณฑ์ ตั้งแต่ 2550-ปัจจุบัน งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง: 1) การขยายผลธนาคารปูม้า สู่การเพิ่มผลผลิตและมูลค่า

รายชื่อผู้ร่วมโครงการ ระบุชื่อ นามสกุล ตำแหน่ง เบอร์โทร อีเมล	หน้าที่รับผิดชอบ ในโครงการ ¹	องค์ความรู้/เทคโนโลยี/ นวัตกรรมที่รับผิดชอบใน โครงการ	ประสบการณ์ทำงานที่เกี่ยวข้อง กับโครงการ ²
			ทรัพยากรชายฝั่งตาม แนวทางเศรษฐกิจสีน้ำเงินใน จังหวัดตรังและกระบี่ 2) การพัฒนาศักยภาพชุมชน ชายฝั่งจังหวัดตรังและกระบี่ ในการประกอบธุรกิจชุมชน การแปรรูปผลิตภัณฑ์ปูม้าที่ รับผิดชอบต่อสังคมและ สิ่งแวดล้อม 3) การถ่ายทอดเทคโนโลยี การเพาะเลี้ยงและการแปรรูป ผลิตภัณฑ์สาหร่ายพวง องุ่น ที่ปลอดภัยต่อการ บริโภคเพื่อสร้างอาชีพ ทางเลือกให้กับชุมชนชายฝั่ง ในจังหวัดตรัง
5.นางลัดดา ระเด่น เบอร์โทรศัพท์ 0860137355	ประธานกลุ่ม	ผลิตปลาเค็ม ปลาหวาน น้ำพริก ปลาวง	ประสบการณ์ทำงาน: เป็นประธานกลุ่มวิสาหกิจ ชุมชนกลุ่มแปรรูปอาหาร ทะเลบ้านแหลมไทร ผลิต ปลาเค็ม ปลาหวาน น้ำพริก ปลาวง ตั้งแต่ปี 2558 - ปัจจุบัน

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 เป็นโครงการที่มีผู้ร่วมโครงการ ด้านผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาด และแผนธุรกิจเข้าร่วมวางแผนธุรกิจชุมชน (ปรากฏในชื่อผู้เสนอ
โครงการและผู้ร่วมโครงการหรือแผนการดำเนินโครงการ)
- ☐ 5.3 เป็นโครงการต่อเนื่องที่เคยได้รับการสนับสนุนจากโครงการคลินิกฯหรือโครงการที่เคยดำเนินการ มาแล้วจากแหล่ง
ทุนอื่น (ปีที่ดำเนินการ.....)
☞ แบบผลการดำเนินงานและผลสำเร็จที่ผ่านมาประกอบด้วย
- ☒ 5.4 เป็นโครงการใหม่ (ไม่เคยดำเนินการหรือรับงบประมาณจากแหล่งใด) โดยเป็นโครงการที่.....
☒ 1) เป็นความต้องการของชุมชน (เกษตรกร แม่บ้านเป็นรายบุคคลหรือเป็นกลุ่ม หรือ วิสาหกิจชุมชน หรือ SMEs
โดยได้แนบหลักฐานตามแบบสำรวจความต้องการ (แบบสำรวจข้อมูลความต้องการเทคโนโลยี)

- ☐ 2) มาจากสมาชิกอาสาสมัครวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี (โปรตระกูลชูผู้นำ) โดยได้แนบหนังสือขอความช่วยเหลือทางวิชาการ (แบบหนังสือขอความช่วยเหลือทางวิชาการหรือเทคโนโลยี)
- ☐ 3) กลุ่มเป้าหมายมาจากสมาชิกของกองทุนหมู่บ้าน (โปรตระกูลชูผู้นำ) โดยได้แนบหนังสือขอความช่วยเหลือทางวิชาการ (แบบหนังสือขอความช่วยเหลือทางวิชาการหรือเทคโนโลยี)
- ☐ 4) เป็นข้อเสนอความต้องการของ ☒ จังหวัด /ท้องถิ่น (ผ่านหน่วยปฏิบัติการเครือข่าย อว. ระดับภาค)
- ☐ 5.5 เป็นผลงานวิจัยและพัฒนาที่มีพร้อมในการนำมาดำเนินการจริงตามแผนธุรกิจชุมชน
- โปรตระกูลชูแหล่งทุน.....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, Crazy's 8, Theory of Change, Stakeholder Analysis, Impact Value Chain, Value Proposition, Gantt Chart เป็นต้น



กรณีโครงการใหม่

ชี้แจงเหตุผลความจำเป็นที่ต้องดำเนินโครงการ เช่น ระบุประเด็นหรือที่มาของปัญหา แนวคิดการแก้ไขหรือพัฒนา มีความร่วมมือกับหน่วยงานอื่นๆ หรือไม่อย่างไร เป็นต้น

ที่มาของปัญหา

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปอาหารทะเลบ้านแหลมไทร เป็นหนึ่งในกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่มีศักยภาพและมีชื่อเสียงในตำบลเขาไม้แก้ว อำเภอสีเกา จังหวัดตรัง โดยมีรากฐานจากวิถีชีวิตชุมชนประมงพื้นบ้าน ทำให้มีความได้เปรียบด้านวัตถุดิบ ซึ่งเป็นปลาทะเลสดคุณภาพดีจากเรือประมงในพื้นที่ ทำให้สามารถลดต้นทุนด้านวัตถุดิบและลดค่าใช้จ่ายด้านการขนส่งเมื่อเทียบกับผู้ประกอบการจากพื้นที่อื่น วัตถุดิบมีความสดใหม่และสะอาดถือเป็นจุดเด่นสำคัญของผลิตภัณฑ์ปลาเค็มของกลุ่ม ถือเป็นอัตลักษณ์ของสินค้าซึ่งเป็นคุณค่าที่ผู้บริโภคยุคใหม่ให้ความสนใจ ทั้งด้านความปลอดภัย ความโปร่งใสของแหล่งที่มา และความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมจากการทำประมงขนาดเล็ก

แม้ว่ากลุ่มจะมีความพร้อมด้านทรัพยากรบุคคล ประสบการณ์ในการแปรรูป และอุปกรณ์พื้นฐานสำหรับผลิตปลาเค็ม แต่การแข่งขันในตลาดปลาเค็มปัจจุบันกลับมีความรุนแรงมากขึ้น ทั้งจากผู้ขายในชุมชนใกล้เคียงและผู้ประกอบการรายใหม่ que เพิ่มจำนวนขึ้นต่อเนื่อง ทำให้ผลิตภัณฑ์ปลาเค็มทั่วไปมีลักษณะคล้ายคลึงกันขาดความแตกต่าง และยากต่อการสร้างมูลค่าเพิ่ม สถานการณ์ดังกล่าวส่งผลให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนประสบความท้าทายด้านยอดขาย การเข้าถึงลูกค้ากลุ่มใหม่ และความสามารถในการทำกำไรในระยะยาว นอกจากนี้กระบวนการผลิตปลาเค็มของกลุ่มยังคงใช้วิธีการดั้งเดิมตามภูมิปัญญาท้องถิ่น โดยใช้เกลือในปริมาณสูงเพื่อการถนอมอาหาร ซึ่งเป็นรูปแบบการผลิตที่แพร่หลายมานานในชุมชนประมงท้องถิ่น แม้วิธีดังกล่าวจะช่วยรักษารสชาติและเพิ่มความคงทนของผลิตภัณฑ์ แต่ทำให้สินค้าไม่สอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคยุคใหม่ ที่ให้ความสำคัญกับการบริโภคอาหารเพื่อสุขภาพ โดยเฉพาะผู้บริโภคกลุ่มเสี่ยง เช่น ผู้ป่วยโรคไต โรคความดันโลหิตสูง โรคหัวใจ และผู้ที่ต้องการควบคุมการบริโภคโซเดียมตามคำแนะนำด้านสาธารณสุข ทำให้ปลาเค็มดั้งเดิมถูกมองว่าเป็นอาหารที่มีความเสี่ยงและไม่เหมาะสมต่อสุขภาพ ในขณะเดียวกัน ความนิยมในอาหารสุขภาพ อาหารฟังก์ชันและสินค้าแปรรูปพรีเมียมที่มีคุณภาพกำลังขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ผู้บริโภคให้ความสนใจกับผลิตภัณฑ์ที่มีคุณค่าทางโภชนาการสูงกว่าลดสารที่เป็นอันตราย หรือเป็นมิตรต่อสุขภาพ การผลิตปลาเค็มลดโซเดียม จึงถือเป็นแนวทางที่ตอบโจทย์ตลาดยุคใหม่อย่างมาก เพราะช่วยลดความเสี่ยงด้านสุขภาพ เพิ่มคุณค่าทางโภชนาการ และสามารถสร้างจุดขายใหม่ให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนได้อย่างชัดเจน อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านแหลมไทรยังขาดองค์ความรู้และเทคโนโลยีในการผลิตปลาเค็มลดโซเดียมในระดับที่ได้มาตรฐาน เช่น วิธีควบคุมปริมาณโซเดียม เทคนิคหมักที่ทำให้เกิดรสชาติที่กลมกล่อมโดยไม่ต้องพึ่งพาเกลือมากเกินไป หรือกระบวนการทำแห้งที่ช่วยให้สามารถควบคุมคุณภาพได้สม่ำเสมอ ขาดระบบการตรวจสอบคุณภาพสินค้าและยังไม่มีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมกับตลาดสุขภาพ หรือการจำหน่ายออนไลน์ ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ไม่สามารถเข้าสู่ตลาดระดับสูง เช่น ตลาดสุขภาพ ซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านสินค้าโอท็อป และตลาดพรีเมียมที่พร้อมจะจ่ายในราคาที่สูงกว่าได้ ในด้านการตลาดและการกระจายสินค้า พบว่าผลิตภัณฑ์ปลาเค็มของกลุ่มส่วนใหญ่จำหน่ายในตลาดนัดท้องถิ่น ร้านค้าในชุมชน หรือขายผ่านการบอกต่อ ทำให้ยอดขายมีขอบเขตจำกัด และไม่สามารถขยายฐานลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ การไม่มีระบบการตลาดออนไลน์ที่ชัดเจน เช่น การใช้สื่อออนไลน์ การทำคอนเทนต์ การสร้างแบรนด์ หรือการมีช่องทางขายออนไลน์ ทำให้กลุ่มไม่สามารถเข้าถึงผู้บริโภคที่อยู่นอกพื้นที่หรือผู้บริโภคคนรุ่นใหม่ที่ยินยอมซื้อสินค้าออนไลน์ได้อย่างเป็นระบบเพิ่มเติม

จากนี้ นอกจากนี้กลุ่มยังไม่มีความรู้ด้านการออกแบบตลาด บรรจุภัณฑ์ มาตรฐานทางอาหาร เช่น อย. หรือ GHP ซึ่งเป็นองค์ประกอบสำคัญสำหรับการสร้างความเชื่อมั่นของผู้บริโภค กลุ่มลูกค้าปัจจุบันของวิสาหกิจชุมชนยังค่อนข้างจำกัดอยู่ในกลุ่มผู้บริโภคทั่วไป ไม่ได้มีการวิเคราะห์หรือแบ่งส่วนตลาด เพื่อออกแบบสินค้าให้ตรงกับความต้องการของลูกค้ากลุ่มเฉพาะ เช่น กลุ่มรักสุขภาพ กลุ่มผู้สูงอายุ กลุ่มเสี่ยงต่อปริมาณโซเดียม ส่งผลให้โอกาสในการขยายตลาดยังไม่ถูกนำมาใช้ประโยชน์อย่างเต็มที่ ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ยังมีน้อยและไม่มีการพัฒนาสินค้าใหม่ที่สอดคล้องกับแนวโน้มตลาด เช่น ปลาเค็มลดโซเดียมแบบพร้อมปรุง ปลาเค็มอบแห้งสำเร็จรูป หรือปลาเค็มสูตรดั้งเดิมในรูปแบบบรรจุภัณฑ์พรีเมียม ปัญหาด้านการบริหารจัดการภายในกลุ่มยังเป็นอีกปัจจัยที่ส่งผลต่อการและศักยภาพทางการแข่งขัน การดำเนินงานของกลุ่มยังขาดระบบบัญชีต้นทุนที่ถูกต้อง การวางแผนการเงิน การคำนวณกำไรต่อหน่วย การประเมินต้นทุนที่แท้จริงของแต่ละผลิตภัณฑ์ ทำให้ไม่สามารถกำหนดราคาขายได้อย่างเหมาะสม นอกจากนี้ยังไม่มีแผนการผลิตหรือการควบคุมของเสีย ทำให้เกิดต้นทุนแฝงที่ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของกลุ่ม

ดังนั้น ความจำเป็นในการพัฒนาองค์ความรู้ด้านการผลิตปลาเค็มลดโซเดียม การพัฒนาศักยภาพด้านเทคโนโลยีการแปรรูป การออกแบบบรรจุภัณฑ์ การสร้างแบรนด์ การขยายช่องทางตลาด และการจัดการต้นทุน จึงมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการเสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปอาหารทะเลบ้านแหลมไทร การพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมไม่เพียงช่วยเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจให้กับชุมชน แต่ยังตอบสนองต่อแนวโน้มผู้บริโภคยุคใหม่ เพิ่มความสามารถในการแข่งขัน และสร้างความยั่งยืนให้กับอาชีพแปรรูปปลาทะเลในระยะยาว นอกจากนี้ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ดังกล่าวยังช่วยให้ชุมชนสามารถต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่นให้เหมาะสมกับบริบทปัจจุบัน เชื่อมโยงองค์ความรู้ดั้งเดิมกับนวัตกรรมสมัยใหม่ ทำให้เกิดต้นแบบการแปรรูปอาหารทะเลอย่างยั่งยืนที่สามารถเป็นแบบอย่างให้กับชุมชนอื่นในอนาคต สอดคล้องกับนโยบายส่งเสริมเศรษฐกิจชุมชน การพัฒนาผลิตภัณฑ์โอท็อป และการสร้างความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจฐานรากของประเทศ

ด้วยเหตุผลทั้งหมดนี้ การศึกษาเพื่อนำไปสู่การพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านแหลมไทร จึงมีความสำคัญอย่างยิ่ง เพราะเป็นแนวทางที่สอดคล้องกับความต้องการของตลาด ช่วยยกระดับคุณภาพชีวิตของผู้ผลิตและผู้บริโภค และเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับทรัพยากรทะเลในท้องถิ่นอย่างเกิดประโยชน์สูงสุด

แนวคิดการแก้ไขหรือพัฒนา

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมสำหรับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านแหลมไทร ถือเป็นแนวทางสำคัญในการยกระดับคุณภาพสินค้าท้องถิ่นให้มีมาตรฐานสูงขึ้น ตอบโจทย์กระแสความต้องการสินค้าที่ดีต่อสุขภาพ และสามารถแข่งขันในตลาดที่มีผู้ประกอบการจำนวนมากได้อย่างมีประสิทธิภาพ แนวทางดังกล่าวยังสะท้อนให้เห็นถึงการพัฒนาเชิงองค์รวม ทั้งด้านเทคโนโลยีการผลิต การบริหารจัดการต้นทุน การสร้างแบรนด์ การตลาด การบูรณาการสินค้ากับการท่องเที่ยวชุมชน และการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับทรัพยากรจากการทำประมงพื้นบ้าน เพื่อให้ผลิตภัณฑ์สามารถจำหน่ายในตลาดสุขภาพและตลาดสินค้าพรีเมียมอย่างยั่งยืนในระยะยาว โดยมีแนวคิดการแก้ไขหรือพัฒนาดังนี้

1. การพัฒนาสูตรปลาเค็มลดโซเดียมให้ได้มาตรฐาน

หนึ่งในปัญหาหลักของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน คือ การใช้กระบวนการผลิตแบบดั้งเดิมที่อาศัยเกลือเป็นองค์ประกอบสำคัญ ทำให้ผลิตภัณฑ์มีปริมาณโซเดียมสูง ไม่ตอบโจทย์ผู้บริโภคใหม่ที่ให้ความสำคัญต่อสุขภาพและความปลอดภัยของอาหาร การปรับปรุงสูตรจึงเป็นขั้นตอนสำคัญในการแก้ไขปัญหา โดยต้องดำเนินการอย่างระมัดระวังเพื่อไม่ให้กระทบต่อรสชาติ เนื้อสัมผัส และเอกลักษณ์ของปลาเค็มพื้นบ้าน การลดโซเดียมสามารถดำเนินการได้โดยการใช้ส่วนผสมสูตรพิเศษแทนการพึ่งพาเกลือจำนวนมาก เน้นลดเค็ม แต่รสชาติคงเดิม จะช่วยสร้างจุดเด่นให้กับผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ได้สูตรที่เหมาะสมที่สุด จึงมีการทดลองวิจัยการผลิตปลาเค็มลดโซเดียมเพื่อสร้างคุณภาพ ความปลอดภัย และความชอบของผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งจะช่วยให้ผลิตภัณฑ์สามารถผ่านมาตรฐานอยู่. และสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่ผู้บริโภคได้อย่างมั่นคง

2. การสร้างมาตรฐานการผลิตและยกระดับคุณภาพสินค้า

มาตรฐานในการผลิตเป็นหัวใจของสินค้าที่เชื่อถือได้ การยกระดับกระบวนการผลิตให้ถูกสุขอนามัย เช่น การปรับปรุงสถานที่ให้ได้ตามหลักสุขาภิบาล การฝึกอบรมผู้ปฏิบัติงานให้มีความรู้เรื่องการควบคุมการปนเปื้อน การจัดการวัตถุดิบ และการลดความเสี่ยงของเชื้อโรค จะช่วยให้อายุของสินค้าเสถียรและคงที่มากขึ้น การใช้บรรจุภัณฑ์ที่ช่วยยืดอายุสินค้า เช่น การบรรจุแบบสุญญากาศหรือฟิล์มคุณภาพสูง จะช่วยลดการสัมผัสอากาศ ลดกลิ่น และป้องกันการแห้งของเนื้อปลา เมื่อสินค้าได้มาตรฐาน คุณภาพสม่ำเสมอ และมีความปลอดภัยสูง จะเอื้อต่อการขยายตลาดสู่ร้านค้าสุขภาพ ซูเปอร์มาร์เก็ต และตลาดออนไลน์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3. การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย ลดกลิ่น และเพิ่มมูลค่า

ปัญหากลิ่นเป็นอุปสรรคสำคัญของปลาเค็ม โดยเฉพาะเมื่อจำหน่ายในตลาดออนไลน์หรือส่งเป็นของฝาก แนวทางการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ จึงควรให้ความสำคัญกับการลดกลิ่นรบกวน เช่น การใช้บรรจุภัณฑ์หลายชั้น การบรรจุแบบการซีลสุญญากาศ และการใช้ถุงฟิล์มชนิดพิเศษ นอกจากนี้ ควรออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัย ใช้งานง่าย มีข้อมูลโภชนาการ คำแนะนำการบริโภค และบอกแหล่งวัตถุดิบชัดเจน ซึ่งจะช่วยยกระดับภาพลักษณ์ผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับการเป็นของฝากจากชุมชน สามารถต่อยอดสู่ผลิตภัณฑ์พรีเมียมได้ในอนาคต

4. การสร้างแบรนด์และอัตลักษณ์สินค้า

การสร้างแบรนด์เป็นการเพิ่มมูลค่าทางความรู้สึกและช่วยให้ผู้บริโภคจดจำสินค้าได้ การกำหนดอัตลักษณ์ เช่น จุดเด่นด้านวัตถุดิบจากประมงพื้นบ้าน ความสดใหม่ ความปลอดภัย และการเป็นปลาเค็มเพื่อสุขภาพ จะช่วยสร้างจุดแตกต่างในตลาด การใช้วิธีสื่อสารแบบเล่าเรื่อง เช่น เรื่องราวของชุมชนชาวประมง วิถีชีวิตที่ผูกพันกับทะเล ความตั้งใจในการสร้างอาหารสุขภาพ จะช่วยทำให้ผู้บริโภคเกิดความผูกพันและเพิ่มความน่าเชื่อถือของแบรนด์มากยิ่งขึ้น

5. การพัฒนาช่องทางการตลาดที่หลากหลาย

การจำหน่ายสินค้าเฉพาะตลาดท้องถิ่นทำให้ปริมาณยอดขายไม่เพิ่มขึ้น การเปิดช่องทางการตลาดใหม่จึงเป็นสิ่งจำเป็น อาทิ ร้านของฝากพรีเมียม ร้านขายสินค้าเพื่อสุขภาพ หรือช่องทางออนไลน์ เช่น TikTok Shop, Facebook Page, Shopee และ Lazada นอกจากนี้ยังสามารถเจาะตลาดเฉพาะ เช่น ผู้สูงอายุ ผู้ป่วยโรคไต หรือกลุ่มคนรักสุขภาพ การทำคอนเทนต์ออนไลน์ เช่น คลิปกระบวนการผลิตที่สะอาด ไร้ไวรัสชาติ หรือเมนูอาหารจากปลาเค็มลดโซเดียม จะช่วยเพิ่มการรับรู้และทำให้สินค้าเป็นตัวเลือกใหม่ที่ผู้บริโภคสนใจมากขึ้น

6. การวางแผนการผลิตและการบริหารต้นทุนอย่างเป็นระบบ

การวิเคราะห์ต้นทุนอย่างละเอียด เช่น ต้นทุนวัตถุดิบ ค่าแรง ค่าไฟฟ้า ค่าอุปกรณ์ และค่าใช้จ่ายผันแปร จะช่วยให้กลุ่มสามารถกำหนดราคาขายที่เหมาะสม ลดความสูญเสียในกระบวนการผลิต สามารถสร้างกำไรได้เพิ่มขึ้น การวางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับฤดูกาลของปลาทะเลและความต้องการของตลาด จะช่วยลดความเสี่ยงจากการผลิตเกินหรือขาดตลาด

7. การพัฒนาองค์ความรู้และการอบรมบุคลากร

บุคลากรในชุมชนเป็นกำลังสำคัญในการขับเคลื่อนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ จึงควรได้รับการอบรมในด้านต่าง ๆ เช่น เทคนิคการผลิตลดโซเดียม การคำนวณต้นทุน การบริหารจัดการธุรกิจ และการทำการตลาดออนไลน์ การได้รับความรู้ใหม่ ๆ จะช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและทำให้ชุมชนสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้วยตนเองอย่างต่อเนื่อง

8. การเชื่อมโยงผลิตภัณฑ์กับการท่องเที่ยวชุมชน

เมื่อบรรจุภัณฑ์ได้รับการพัฒนาและลดกลิ่นได้แล้ว สามารถนำปลาเค็มลดโซเดียมเข้าสู่ตลาดของฝากหรือตลาดท่องเที่ยวได้ เช่น การจัดชุดของฝาก ชุดทดลอง หรือบรรจุภัณฑ์พรีเมียม พร้อมนำเสนอเรื่องราวของชุมชนผ่านกิจกรรมท่องเที่ยวเชิงประสบการณ์ เช่น การสาธิตการหมักปลา การเยี่ยมชมโรงแปรรูป เป็นต้น ซึ่งจะช่วยเพิ่มรายได้ทั้งด้านผลิตภัณฑ์และการท่องเที่ยวของชุมชนควบคู่กัน

9. การสร้างเครือข่ายความร่วมมือ

ความสำเร็จของการพัฒนาผลิตภัณฑ์จำเป็นต้องมีการร่วมมือกับหลายหน่วยงาน ทั้งมหาวิทยาลัย หน่วยงานภาครัฐ กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ร้านอาหาร โรงแรม และผู้ประกอบการด้านอาหาร เพื่อสนับสนุนด้านวิชาการ เทคโนโลยี และตลาด เครือข่ายความร่วมมือจะช่วยเพิ่มทรัพยากร ความรู้ และโอกาสทางธุรกิจให้กับกลุ่มอย่างยั่งยืน

ความร่วมมือกับหน่วยงาน

ความร่วมมือระหว่างหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านแหลมไทร เป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยยกระดับคุณภาพ กระบวนการผลิต และศักยภาพทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นให้มีความพร้อมต่อการแข่งขันในตลาดยุคใหม่ ความร่วมมือนี้ไม่เพียงเพิ่มความรู้ด้านเทคนิคและมาตรฐานการผลิตเท่านั้น แต่ยังช่วยให้ชุมชนสามารถสร้างนวัตกรรมทางอาหารที่ปลอดภัย เป็นมิตรต่อสุขภาพ และมีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น ความร่วมมือที่เกิดขึ้นสามารถแบ่งออกเป็น 4 ภาคส่วนหลักที่มีบทบาทสำคัญ ดังนี้

1. วิทยาลัยการโรงแรมและการท่องเที่ยว

วิทยาลัยการโรงแรมและการท่องเที่ยวมีบทบาทสำคัญในการสนับสนุนองค์ความรู้ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการสร้างภาพลักษณ์ โดยการจัดส่งวิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาตลาดด้วย AI ด้านการวิเคราะห์ต้นทุน ผลตอบแทน การวางแผนการผลิต การบูรณาการสินค้ากับการท่องเที่ยวโดยชุมชน มาให้ความรู้แก่สมาชิกในชุมชน วิทยากรช่วยให้กลุ่มเข้าใจแนวทางการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้เข้ากับตลาดเพื่อสุขภาพและการท่องเที่ยว การกำหนดราคาขายสินค้าเพื่อให้มีกำไร การวางแผนการผลิต และการเขียนแผนธุรกิจเพื่อระดมทุนเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ วิทยาลัยฯ ยังช่วยเชื่อมโยงความรู้ด้านการตลาดและการนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้มีความดึงดูดผู้ซื้อมากยิ่งขึ้น ทำให้ปลาเค็มลดโซเดียมสามารถตอบโจทย์นักท่องเที่ยวและผู้บริโภคยุคใหม่ได้อย่างเหมาะสม

2. คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการประมง

คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการประมงมีบทบาทสำคัญด้านวิชาการและเทคนิคเชิงลึก โดยการจัดส่งวิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านอาหาร การแปรรูปผลิตภัณฑ์ และการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ให้มีคุณค่าเชิงสุขภาพมาให้ความรู้แก่สมาชิกในชุมชน วิทยากรช่วยให้กลุ่มเข้าใจแนวทางหลักการผลิตปลาเค็มอย่างปลอดภัย เทคนิคการรักษารสชาติให้กลมกล่อม รวมถึงให้ความร่วมมือด้านสถานที่และอุปกรณ์สำหรับทดลองวัดปริมาณโซเดียม เพื่อช่วยตรวจสอบคุณภาพและความปลอดภัยของสูตรปลาเค็มลดโซเดียมในระดับที่ได้มาตรฐาน การวิเคราะห์ปริมาณโซเดียมอย่างแม่นยำเป็นขั้นตอนสำคัญในการรับรองคุณภาพสินค้า การสนับสนุนจากคณะนี้จึงทำให้ชุมชนมีข้อมูลเชิงวิทยาศาสตร์ที่เชื่อถือได้ ช่วยให้เห็นใจได้ว่าผลิตภัณฑ์มีระดับโซเดียมที่เหมาะสม สอดคล้องกับข้อกำหนดด้านอาหารเพื่อสุขภาพ และสามารถใช้อ้างอิงข้อมูลดังกล่าวในการสื่อสารการตลาด รวมถึงยื่นขอรับรองมาตรฐานในอนาคต

3. วิสาหกิจชุมชนบ้านแหลมไทร

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านแหลมไทรซึ่งเป็นผู้ดำเนินการหลัก มีบทบาทสำคัญในการจัดเตรียมสมาชิก จัดหาวัตถุดิบ อุปกรณ์ สถานที่สำหรับการฝึกอบรม การทดลองปฏิบัติจริง และการพัฒนาสูตรผลิตภัณฑ์ในระดับชุมชน การฝึกปฏิบัติช่วยให้สมาชิกได้เรียนรู้จากการทำจริง เกิดทักษะใหม่ ๆ และสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับกระบวนการผลิตจริงของชุมชน นอกจากนี้ กลุ่มยังเป็นศูนย์กลางในการประสานงานระหว่างหน่วยงานต่าง ๆ ทำให้เกิดการบูรณาการองค์ความรู้และเทคโนโลยีอย่างเป็นระบบ

4. สำนักงานเกษตรอำเภอเสีเกา

สำนักงานเกษตรอำเภอเสีเกามีบทบาทในการให้คำแนะนำและสนับสนุนด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การจัดการกลุ่ม การวางแผนการผลิต และการดำเนินธุรกิจชุมชนอย่างยั่งยืน เจ้าหน้าที่เกษตรช่วยให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสามารถวางแผนการผลิตตามฤดูกาล วางแผนด้านต้นทุน และพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีมาตรฐานตามแนวทางของสินค้าเกษตรแปรรูปสมัยใหม่ นอกจากนี้ ยังให้ความช่วยเหลือด้านเอกสาร การประสานงาน และการเชื่อมโยงเข้าสู่โครงการสนับสนุนของภาครัฐ

ข้อมูลผู้ประกอบการ (อธิบายสถานะปัจจุบัน รายละเอียดของผู้ประกอบการ การประกอบการ การบริการจัดการกลุ่ม การจัดการวัตถุดิบ กระบวนการผลิต การตลาดในปัจจุบัน)

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปอาหารทะเลบ้านแหลมไทร เป็นต้นแบบสำคัญในตำบลเขาไม้แก้ว อำเภอเสีเกา จังหวัดตรัง ที่เติบโตมาจากวิถีชีวิตประมงพื้นบ้าน สมาชิกได้ร่วมกันแปรรูปปลาทะเลเป็นผลิตภัณฑ์หลากหลาย เช่น ปลาเค็ม ปลาหวาน ปลาวง และน้ำพริก โดยใช้วัตถุดิบปลาสดที่รับซื้อจากชาวประมงในพื้นที่ ทำให้สินค้าโดดเด่นด้านความสดใหม่และรสชาติแบบดั้งเดิม กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเริ่มก่อตั้งเมื่อปี 2558 มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องทั้งด้านการจัดการและมาตรฐานการผลิต จนได้รับความเชื่อมั่นจากผู้บริโภคในชุมชนและพื้นที่โดยรอบ กลายเป็นหนึ่งในวิสาหกิจชุมชนที่มีศักยภาพและมีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจท้องถิ่นของจังหวัดตรัง.

1. สถานะปัจจุบันของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านแหลมไทร

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีสมาชิก 10 คน โดยมีคุณลัดดา ระเด่น ทำหน้าที่เป็นประธานกลุ่มและเป็นผู้ดำเนินการบริหารจัดการมาตั้งแต่เริ่มก่อตั้ง สมาชิกส่วนใหญ่มีพื้นฐานจากครัวเรือนประมงพื้นบ้าน จึงมีประสบการณ์เกี่ยวกับการคัดเลือกวัตถุดิบ การถนอมอาหาร และทักษะการแปรรูปปลาทะเลในรูปแบบต่างๆ บทบาทของผู้ประกอบการในปัจจุบันครอบคลุมการดูแลคุณภาพสินค้า การกำกับเรื่องความสะอาดและความปลอดภัยอาหาร การถ่ายทอดทักษะการผลิตให้กับสมาชิก การบริหารจัดการ การรับซื้อและคัดแยกวัตถุดิบ รวมถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ เช่น ปลาเค็ม ปลาหวาน ปลาวง และน้ำพริก การมีผู้นำที่เข้มแข็งทำให้กลุ่มสามารถทำงานร่วมกันอย่างเป็นระบบและสร้างความสามัคคีในกลุ่มได้อย่างดี

2. การประกอบการและการดำเนินงานของกลุ่ม

การดำเนินงานของกลุ่มอยู่ภายใต้รูปแบบวิสาหกิจชุมชน โดยเน้นการแปรรูปปลาทะเลเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลผลิตในท้องถิ่น ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตเป็นประจำ ได้แก่ ปลาเค็ม ปลาหวาน ปลาวง และน้ำพริก ซึ่งปลาเค็มถือเป็นสินค้าหลักที่ได้รับความนิยมสูงสุด ลักษณะการประกอบการมีความเป็นชุมชนร่วมแรงร่วมใจ ใช้แรงงานสมาชิกเป็นหลัก และยังคงใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นเป็นพื้นฐานในการผลิต ควบคู่กับการรักษามาตรฐานด้านสุขอนามัย ผลิตภัณฑ์หลายชนิดยังมีการผลิตตามฤดูกาล โดยเฉพาะปลาวงและปลาหวานซึ่งต้องอาศัยปลาที่มีมากในช่วงฤดูประมง

3. การจัดการภายในกลุ่มและการบริหารองค์กร

ภายในกลุ่มมีการแบ่งหน้าที่กันอย่างชัดเจนตามระบบการทำงานของวิสาหกิจชุมชน เช่น ฝ่ายจัดหาวัตถุดิบ ฝ่ายผลิต ฝ่ายบรรจุภัณฑ์ ฝ่ายบัญชีและการเงิน และฝ่ายการตลาด กลุ่มมีการประชุมเป็นระยะเพื่อตรวจสอบการผลิต แก้ไขปัญหา และวางแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อเพิ่มความหลากหลาย การแบ่งผลประโยชน์ให้สมาชิกดำเนินการด้วยความโปร่งใส โดยยึดตามสัดส่วนการทำงานหรือการส่งวัตถุดิบเข้ากลุ่ม จุดเด่นของการ

บริหารจัดการ ได้แก่ ความร่วมมือในกลุ่มสูง การใช้ทรัพยากรในพื้นที่อย่างคุ้มค่า การบริหารงานแบบโปร่งใส และการมีผู้นำที่มีประสบการณ์และได้รับความไว้วางใจจากสมาชิก

4.การจัดการวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักของกลุ่มคือปลาทะเลสด ซึ่งรับซื้อโดยตรงจากชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่ ทำให้สามารถรักษาคุณภาพและความสดใหม่ได้อย่างต่อเนื่อง ระบบการจัดการวัตถุดิบเป็นแบบวันต่อวัน ตั้งแต่การรับซื้อ คัดขนาดปลา การตากแห้งตัวปลา การหมัก การตากแดด ไปจนถึงกระบวนการถนอมอาหารตามวิธีดั้งเดิม ผลิตภัณฑ์บางชนิด เช่น ปลาเค็ม จำเป็นต้องใช้ปลาที่มีขนาดใกล้เคียงกันเพื่อให้รสชาติและความเค็มคงที่ การผลิตยังขึ้นอยู่กับฤดูกาลทำให้ปริมาณวัตถุดิบมีความผันผวน อย่างไรก็ตาม การซื้อวัตถุดิบจากชาวประมงในพื้นที่ยังช่วยหมุนเวียนรายได้และเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทานในระดับชุมชนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

5.การตลาดในปัจจุบัน

การตลาดของกลุ่มยังคงเน้นตลาดในพื้นที่เป็นหลัก ได้แก่ ตลาดนัดชุมชน ตลาดท่องเที่ยวภายในอำเภอ สีเกา ร้านค้าในตำบล และงานแสดงสินค้าท้องถิ่น ปลาเค็มยังคงเป็นสินค้าที่ได้รับความนิยมมากที่สุด เนื่องจากเป็นวัตถุดิบคู่ครัวของคนในภาคใต้และมีความต้องการสม่ำเสมอ ในภาพรวม ยอดขายมีความคงที่ แต่กลุ่มยังไม่ได้ขยายตลาดไปสู่ตลาดออนไลน์อย่างจริงจัง ทำให้ช่องทางการจำหน่ายยังค่อนข้างจำกัด บรรจุภัณฑ์ส่วนใหญ่ยังเน้นความเรียบง่ายและความสดใหม่ของสินค้า มากกว่าการออกแบบเพื่อสร้างแบรนด์หรือเพิ่มมูลค่า จึงยังมีโอกาสต่อยอดในการพัฒนาด้านบรรจุภัณฑ์ การทำมาตรฐาน ออย. หรือฮาลาล ตลอดจนการทำการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ในอนาคต

6.ความพร้อมด้านอุปกรณ์และสมาชิกกลุ่ม

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปอาหารทะเลบ้านแหลมไทร มีความพร้อมด้านอุปกรณ์และบุคลากรในการผลิตปลาเค็มอย่างครบถ้วน โดยสมาชิกในกลุ่มส่วนใหญ่มีประสบการณ์ตรงจากอาชีพประมงพื้นบ้าน ทำให้มีทักษะในการคัดเลือกปลา การแต่งปลา การหมักเกลือ และการตากแดดแบบดั้งเดิมที่ได้มาตรฐาน ส่วนด้านอุปกรณ์ กลุ่มมีเครื่องมือที่จำเป็นต่อกระบวนการผลิต เช่น เชียงและมิดสำหรับแล่ปลา ถังหมักเกลือ ถาดหรือราวตากปลา ตะแกรงตากปลา ฝาคูล์มกันแมลง และอุปกรณ์ชั่งตวงสำหรับควบคุมสัดส่วนเกลือ นอกจากนี้ ยังมีพื้นที่ผลิตที่ถูกจัดสรรให้เหมาะสมกับการล้าง เติร์ยม และตากปลาอย่างถูกสุขลักษณะ ทำให้กระบวนการผลิตมีความต่อเนื่อง ปลอดภัย และสามารถควบคุมคุณภาพสินค้าได้อย่างสม่ำเสมอ พร้อมรองรับการผลิตทั้งในระดับครัวเรือนและการผลิตเชิงกลุ่มเพื่อจำหน่ายในชุมชนและพื้นที่ใกล้เคียง







ข้อมูลการวิเคราะห์ความพร้อมของสถานประกอบการ

ในการดำเนินโครงการ คณะผู้ดำเนินงานได้เริ่มต้นด้วยการจัด สันทนากลุ่มย่อยร่วมกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เพื่อสำรวจความพร้อมและความต้องการที่แท้จริง ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ตลอดจนทำความเข้าใจกลุ่มลูกค้าเดิม เป้าหมายในการพัฒนา ตลอดจนปัญหาและอุปสรรค ที่กลุ่มประสบอยู่ในปัจจุบันจากกระบวนการ สันทนา ได้มีการรวบรวมข้อมูลเพื่อนำมาวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis) ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เพื่อใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และยกระดับศักยภาพของกลุ่มให้ก้าวสู่การเป็นผู้ประกอบการชุมชนที่มีคุณภาพและมีความยั่งยืน โดยคณะดำเนินโครงการได้กำหนดแนวทางการพัฒนาองค์ความรู้ไว้ 6 ประเด็นสำคัญ ดังนี้

1.การพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียม เป็นการปรับปรุงสูตรปลาเค็มให้ลดความเค็มแต่ยังคงรสชาติและคงคุณภาพไว้ได้ โดยใช้เทคโนโลยีหรือนวัตกรรมช่วยลดปริมาณโซเดียมปลอดภัยต่อสุขภาพมากขึ้น เหมาะกับผู้บริโภคที่ต้องการควบคุมปริมาณเกลือ เช่น ผู้สูงอายุ หรือผู้ที่มีภาวะเสี่ยงต่อโรคความดันโลหิตสูง

2.การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ช่วยเก็บกลิ่นปลาเค็ม เป็นการทดลองใช้วัสดุและเทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์เฉพาะทาง เพื่อควบคุมกลิ่นและยืดอายุการเก็บรักษา เช่น ดูดอากาศออกจากถุงจนเกือบหมด ก่อนปิดผนึกแน่น บรรจุในถุงฟอยล์หรือถุงฟิล์มหลายชั้นกันความชื้น หรือ การใช้บรรจุภัณฑ์พลาสติกแข็ง กล่องฝาปิดแน่น, กล่องล็อกสองชั้น หรือกระปุกสุญญากาศ เป็นต้น

3.การพัฒนาการตลาดด้วยเทคโนโลยี AI เป็นการทำการตลาดในยุคดิจิทัลที่ช่วยให้ผู้ประกอบการและวิสาหกิจชุมชนสามารถเข้าใจลูกค้าได้ลึกซึ้งขึ้น เข้าถึงตลาดได้แม่นยำขึ้น และบริหารจัดการการขายได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น เช่น การใช้ AI สร้างแบบโลโก้ ออกแบบฉลากสินค้า ทดลองโทนสีหรือรูปแบบบรรจุภัณฑ์ วิเคราะห์ข้อมูลลูกค้า การใช้ ChatGPT ในการเขียนคำโปรโมตปลาเค็มลดโซเดียม การพยากรณ์ยอดขายและแนวโน้มตลาดในอนาคต การออกแบบป้ายโฆษณาด้วย Cnava เทคนิคการขายออนไลน์และออฟไลน์

4.การคำนวณต้นทุนผลตอบแทน การตั้งราคาขาย การวางแผนการผลิตและจำหน่าย การวิเคราะห์ความสามารถในการทำกำไร การใช้นวัตกรรมในการจัดทำข้อมูลสรุปการขาย และการสรุปผลการดำเนินงาน

5.เทคนิคการเขียนแผนธุรกิจ เป็นองค์ความรู้สำคัญสำหรับผู้ประกอบการยุคใหม่ อาทิ วิสาหกิจชุมชนหรือผู้ประกอบการเพื่อสังคม (Social Enterprise) ที่ต้องการพัฒนาธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืนและแข่งขันได้ เป็นการสร้างองค์ความรู้เกี่ยวกับการจัดทำเอกสารที่แสดงแนวคิด กลยุทธ์ และขั้นตอนในการดำเนินธุรกิจอย่างเป็นระบบ เพื่อให้ผู้เกี่ยวข้องเข้าใจภาพรวมของธุรกิจ เห็นแนวทางการดำเนินงาน และใช้ประกอบการตัดสินใจลงทุน หรือขอรับการสนับสนุนจากภาครัฐหรือเอกชน

6.การบูรณาการผลิตภัณฑ์ชุมชนกับการท่องเที่ยวโดยชุมชน เป็นแนวทางสำคัญในการเชื่อมโยง กระบวนการผลิตปลาเค็มลดโซเดียม เข้ากับกิจกรรมการท่องเที่ยวในพื้นที่ โดยเน้นการใช้สื่อและกิจกรรมเชิงเรียนรู้ เช่น การสาธิตกระบวนการผลิตปลาเค็มลดโซเดียม เพื่อให้เป็นแหล่งศึกษาดูงานและศูนย์เรียนรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่น สร้างคุณค่าและประสบการณ์ร่วมให้นักท่องเที่ยว รวมถึงส่งเสริมภาพลักษณ์ของชุมชนให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงสุขภาพและการเรียนรู้อย่างยั่งยืน

ข้อมูลวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมที่นำไปใช้แก้ปัญหา

ประเด็นปัญหา	แนวทางแก้ไขปัญหาด้วย วทน. / การบริหารจัดการ
1.ความต้องการผลิตปลาเค็มที่เหมาะสมกับคนรักสุขภาพ ผู้ป่วยโรคไต ความดัน และกลุ่มเสี่ยงเกิดโรคจากปริมาณโซเดียม	1.พัฒนาสูตรการผลิตปลาเค็มลดโซเดียม
2.ความต้องการบรรจุภัณฑ์เก็บกลิ่น เพื่อการขนส่ง	2.การใช้เทคนิคการลดกลิ่นอาหาร และการเลือกบรรจุภัณฑ์
3.ความต้องการพัฒนาด้านการตลาดที่ทันสมัย ต้นทุนต่ำ	3.การพัฒนาด้านการตลาดด้วย AI
4.การเพิ่มสภาพคล่องทางการเงิน	4.การบริหารจัดการโดยใช้ข้อมูลต้นทุนในการวางแผน
5.การสร้างความเข้มแข็งให้กับเศรษฐกิจชุมชน	5.บูรณาการขายเป็นสินค้าที่ระลึกกับการท่องเที่ยวโดยชุมชน

กรณีโครงการต่อเนื่อง

นำเสนอผลการดำเนินงานที่เกิดขึ้นในแต่ละปีที่ได้รับงบประมาณ

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	ผลที่ได้รับ
นำเสนอแผนการดำเนินงานในปีที่ได้รับการสนับสนุนงบประมาณ(ทุกปี)	สรุปผลการดำเนินงานตามแผนการดำเนินงานที่กำหนดไว้	สรุปตัวชี้วัด ผลผลิต ผลลัพธ์ และผลกระทบ และมูลค่าทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้น

ผลิตภัณฑ์ที่ต้องการพัฒนาในโครงการ (โปรตระกูล) :

(แนบร่างต้นแบบผลิตภัณฑ์ (ถ้ามี))

7. วัตถุประสงค์ :

1. เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียม
2. เพื่อพัฒนาช่องทางการตลาดผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียม
3. เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

8. กลุ่มเป้าหมาย :

ชื่อกลุ่มเป้าหมาย กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปอาหารทะเลบ้านแหลมไทร

ชื่อผู้ประสานงาน นางลัดดา ระเด่น เบอร์โทร 086-0137355

พิกัดของกลุ่มเป้าหมาย...ละติจูด.....ลองจิจูด.....

9. ระยะเวลาดำเนินการ : วันเริ่มต้น - สิ้นสุดโครงการจากการวางแผนระยะยาว 3 ปี

2569 - 2571

10. ห่วงโซ่คุณค่า(Value Chain) :

นำเสนอแผนภาพรวมของโครงการที่จะดำเนินการตลอดระยะเวลาที่จะขอรับการสนับสนุนงบประมาณ ที่แสดงให้เห็นถึงประเด็นปัญหา ความต้องการของผู้ประกอบการเทคโนโลยี/องค์ความรู้ที่จะนำไปแก้ไขปัญหาตลอดห่วงโซ่คุณค่า(ต้นทาง กลางทาง ปลายทาง) ผลผลิต ผลลัพธ์ ผลกระทบ (เศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม) ที่คาดว่าจะเกิดขึ้น



กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปอาหารทะเลบ้านแหลมไทรเป็นกำลังสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจฐานรากของชุมชนชายฝั่ง โดยมีความเชี่ยวชาญด้านการถนอมและแปรรูปปลาทะเล เช่น ปลาเค็ม ปลาหวาน และอาหารทะเลแปรรูปอื่น ๆ ที่ผสมผสานภูมิปัญญาดั้งเดิมกับเทคนิคการผลิตยุคใหม่ ทำให้ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพและเป็นเอกลักษณ์ อย่างไรก็ตาม กลุ่มยังเผชิญกับปัญหาสำคัญ ได้แก่ การแข่งขันที่รุนแรงจากผู้ประกอบการรายอื่น รวมถึงสินค้าจากอุตสาหกรรมที่มีต้นทุนต่ำกว่า ทำให้เกิดการเปรียบเทียบด้านราคาและการแย่งส่วนแบ่งตลาด นอกจากนี้ ช่องทางการจำหน่ายยังคงจำกัดอยู่ในระดับท้องถิ่น ทำให้ไม่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่หรือกระจายสินค้าได้กว้างเท่าที่ควร ส่งผลให้ตลาดของกลุ่มยังเติบโตได้ไม่เต็มศักยภาพ เพื่อสร้างความแตกต่างและเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน กลุ่มบ้านแหลมไทรจึงมีความจำเป็นต้องพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ตอบโจทย์พฤติกรรมผู้บริโภคในยุคปัจจุบัน โดยเฉพาะกลุ่มที่ใส่ใจเรื่องสุขภาพ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียม จึงเป็นแนวทางสำคัญที่ช่วยให้ผลิตภัณฑ์

ของชุมชนโดดเด่นกว่าสินค้าทั่วไป ทั้งยังตอบโจทย์ตลาดเป้าหมายเฉพาะ ได้แก่ ผู้รักสุขภาพ ผู้สูงอายุ ผู้ป่วยโรค ผู้ป่วยความดันโลหิตสูง และกลุ่มเสี่ยงโรคที่ต้องควบคุมปริมาณโซเดียม การสร้างผลิตภัณฑ์ลักษณะนี้ไม่เพียงเพิ่มมูลค่าทางโภชนาการ แต่ยังเพิ่มมูลค่าทางการตลาดและขยายฐานลูกค้าใหม่ได้อย่างมีนัยสำคัญ ควบคู่กับการพัฒนาสินค้าใหม่ การขยายตลาดสู่ระบบออนไลน์ยังเป็นกลยุทธ์สำคัญที่ช่วยลดข้อจำกัดด้านพื้นที่ เพิ่มช่องทางจำหน่าย และเชื่อมต่อกับผู้บริโภคทั่วประเทศได้โดยตรง การตลาดออนไลน์ยังช่วยให้กลุ่มสามารถสร้างแบรนด์ สื่อสารจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ และสร้างความเชื่อมั่นในคุณภาพสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้น การเสริมสร้างความแตกต่างด้วยปลาเค็มลดโซเดียมและการพัฒนาช่องทางออนไลน์จึงเป็นแนวทางสำคัญที่จะทำให้กลุ่มบ้านแหลมไทรเติบโตได้อย่างยั่งยืนในอนาคต

วิเคราะห์ประเด็นปัญหาพร้อมแนวทางในการแก้ไขปัญหาตลอดห่วงโซ่คุณค่า

ต้นน้ำ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปอาหารทะเลกำลังเผชิญกับสภาพการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น เนื่องจากผลิตภัณฑ์มีความคล้ายคลึงกันสูง ทำให้ผู้บริโภคไม่สามารถแยกความแตกต่างระหว่างสินค้าของผู้ขายแต่ละรายได้อย่างชัดเจน อีกทั้งวิธีการผลิตปลาเค็มของกลุ่มยังคงยึดแนวทางดั้งเดิม โดยใช้ปริมาณเกลือสูงเพื่อการถนอมอาหาร ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ไม่ตอบโจทย์พฤติกรรมผู้บริโภคยุคใหม่ที่ใส่ใจสุขภาพ และไม่เหมาะกับกลุ่มผู้ป่วยโรคไต ความดันโลหิตสูง หรือผู้ที่ต้องควบคุมโซเดียม ส่งผลให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายมีขนาดจำกัด การแข่งขันด้านราคาเพิ่มขึ้น และโอกาสในการขยายตลาดลดลง เพื่อแก้ไขปัญหานี้ในระดับต้นน้ำ กลุ่มจำเป็นต้องพัฒนากระบวนการผลิตใหม่ที่สร้างความแตกต่างอย่างชัดเจน โดยเฉพาะการ ปรับสูตรผลิตปลาเค็มให้เป็นสูตรลดโซเดียม แต่ยังคงรสชาติ ความหอม และเนื้อสัมผัสที่ดีเหมือนเดิม เทคนิคดังกล่าวอาจรวมถึง การใช้เกลือในปริมาณที่เหมาะสม ร่วมกับการใช้เกลือโพแทสเซียมแทนบางส่วน การหมักด้วยน้ำเกลือสูตรอ่อน หรือการใช้เทคโนโลยีเร่งการดูดซึมรสชาติ เพื่อคงคุณภาพแม้ใช้เกลือน้อยลง นอกจากนี้ ควรเสริมการอบแห้งและควบคุมความชื้นอย่างเหมาะสมเพื่อลดการเน่าเสียโดยไม่ต้องพึ่งเกลือปริมาณสูง การพัฒนาสูตรปลาเค็มลดโซเดียมจะทำให้ผลิตภัณฑ์ตอบโจทย์ตลาดที่กำลังเติบโต ได้แก่ กลุ่มคนรักสุขภาพ ผู้สูงอายุ ผู้ป่วยโรคไต ความดันโลหิตสูง และกลุ่มเสี่ยงที่ต้องควบคุมโซเดียม ซึ่งเป็นฐานลูกค้าที่มีความต้องการเฉพาะและยินดีจ่ายเพื่อสินค้าที่ปลอดภัยขึ้น การสร้างผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างอย่างชัดเจนในระดับต้นน้ำ จะเปิดโอกาสให้ชุมชนสามารถผลิตสินค้าที่มีมาตรฐานสูง มีเอกลักษณ์ และสามารถพัฒนาไปสู่ตลาดที่กว้างขึ้น ทั้งตลาดทั่วไปและตลาดออนไลน์ ช่วยเพิ่มรายได้และเสริมความยั่งยืนให้กับกิจการในระยะยาว

กลางน้ำ ปัจจุบัน การจำหน่ายปลาเค็มของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนยังจำกัดอยู่ในตลาดท้องถิ่น เช่น ตลาดนัดในชุมชน หน้าบ้าน หรือร้านค้าใกล้เคียง ทำให้ยอดขายขึ้นอยู่กับจำนวนผู้บริโภคในพื้นที่เท่านั้น และไม่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่ได้ นอกจากนี้ กลุ่มยังขาดระบบการกระจายสินค้าและการจัดการตลาดที่ตอบสนองต่อพฤติกรรมผู้บริโภคยุคใหม่ ซึ่งนิยมซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์หรือร้านค้าสุขภาพ ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ของชุมชนยังไม่โดดเด่น และไม่สามารถแข่งขันในตลาดที่กว้างขึ้นได้ ทำให้รายได้ของกลุ่มยังคงจำกัดอยู่ในขอบเขตเดิม เพื่อเพิ่มศักยภาพทางการตลาด กลุ่มควรพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความแตกต่างและตอบโจทย์ผู้บริโภคยุคใหม่ โดยเฉพาะการสร้างผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียม ซึ่งสอดคล้องกับกระแสสุขภาพ และสามารถเจาะกลุ่มเป้าหมายได้หลากหลาย เช่น ร้านค้าสุขภาพ ร้านจำหน่ายอาหารสำหรับผู้ป่วยหรือผู้สูงอายุ รวมถึงตลาดออนไลน์ที่กำลังเติบโตอย่างรวดเร็ว การสร้างจุดขายเฉพาะทางนี้ จะช่วยให้กลุ่มสามารถสร้างภาพลักษณ์ใหม่ เพิ่มความน่าสนใจ และขยายช่องทางการจำหน่ายได้หลากหลายมากขึ้น นอกจากนี้ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่สามารถเก็บกลิ่นได้ดี สวยงาม และเหมาะสมสำหรับเป็นของขวัญระลึกของชุมชน จะช่วยยกระดับมูลค่าผลิตภัณฑ์ ทำให้ผู้บริโภครู้สึกพิเศษเมื่อซื้อหรือมอบเป็นของขวัญ การพัฒนาช่องทางจำหน่ายผ่านออนไลน์ เช่น Facebook Page, LINE OA, TikTok, Shopee, Lazada พร้อมกับบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมสำหรับขนส่ง จะช่วยเพิ่มปริมาณการขาย ลดข้อจำกัดด้านพื้นที่ และสร้างรายได้ที่มั่นคงให้กับชุมชนในระยะยาว อีกทั้งยังช่วยให้กลุ่มเข้าถึง กลุ่มลูกค้าเฉพาะ เช่น คนรักสุขภาพ ผู้สูงอายุ ผู้ป่วยโรคไตหรือความดัน และกลุ่มที่ต้องการควบคุมปริมาณโซเดียม ซึ่งเป็นตลาดที่มีศักยภาพและมีกำลังซื้อสูง

ปลายน้ำ ปัจจุบัน ผู้ซื้อปลาเค็มของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนยังคงเป็นผู้บริโภคทั่วไปในพื้นที่ โดยไม่มีการเจาะตลาดเฉพาะ ทำให้ฐานลูกค้ามีความหลากหลายน้อย ขยายตลาดได้จำกัด และยังคงพึ่งพากลุ่มลูกค้าเดิม นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ยังขาดความแตกต่างจากปลาเค็มทั่วไป ส่งผลให้ไม่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มหรือกำหนดราคาที่สูงขึ้นได้ ทำให้ต้องแข่งขันด้านราคา ซึ่งส่งผลกระทบต่อรายได้และสภาพคล่องทางการเงิน ของกลุ่มในระยะยาว กลุ่มยังขาดเครื่องมือทางการตลาดที่ทันสมัย การสื่อสารไม่โดดเด่น และไม่มีการใช้เทคโนโลยีในการพัฒนาด้านการตลาด ส่งผลให้เกิดต้นทุนสูงทั้งในด้านการออกแบบโลโก้ การสร้างฉลากสินค้า และการทำสื่อโฆษณา ทำให้การคิดต้นทุนผลตอบแทน และความสามารถในการทำกำไร ยังไม่ชัดเจนและมีความเสี่ยงสูง เพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าว กลุ่มควรพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียม เพื่อสร้างความแตกต่างและตอบโจทย์ตลาดสุขภาพ ซึ่งจะเปิดโอกาสในการเจาะกลุ่มลูกค้าเฉพาะได้อย่างชัดเจน ได้แก่ กลุ่มรักสุขภาพ ผู้สูงอายุ ผู้ป่วยโรคไต ความดันโลหิตสูง และผู้ที่ต้องควบคุมโซเดียม สินค้าสุขภาพที่มีจุดขายชัดเจนจะช่วย ขยายฐานลูกค้า เพิ่มกำลังซื้อ และสามารถตั้งราคาที่สูงขึ้นได้อย่างเหมาะสม นอกจากนี้ การทำการตลาดปลายน้ำควรผสมผสานเทคโนโลยีสมัยใหม่ เช่น การใช้ AI ช่วยเขียนข้อความโฆษณาให้เหมาะกับกลุ่มเป้าหมาย การใช้โปรแกรม Canva ออกแบบโลโก้ ฉลากสินค้า โพสต์เตอร์ และการสร้างสื่อคอนเทนต์เพื่อเล่าเรื่องราวชุมชน กระบวนการผลิตที่สะอาด และจุดเด่นของปลาเค็มลดโซเดียม ซึ่งจะช่วยสร้างความเชื่อมั่นและภาพลักษณ์แบรนด์ให้ดูเป็นมืออาชีพ ดึงดูดลูกค้ากลุ่มใหม่ การบริหารจัดการองค์กรควรเน้นการวางแผนทางการเงิน การควบคุมต้นทุนการผลิต และการประเมินผลตอบแทนอย่างเป็นระบบ เพื่อให้สามารถบริหารสภาพคล่องทางการเงินและกำไร ได้อย่างมีประสิทธิภาพ การผสมผสานผลิตภัณฑ์สุขภาพเข้ากับการตลาดดิจิทัลจะช่วยให้นักกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสามารถสร้างความโดดเด่น เพิ่มยอดขาย และขยายการเติบโตได้อย่างยั่งยืนในระยะยาว

ข้อมูลต้นทุนและผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์ปลาเค็มในปัจจุบันของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ช่วงเวลา	ปริมาณขาย (กิโลกรัม)	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ยอดขาย รวม (บาท)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนรวม (บาท)	กำไร (บาท)
ไตรมาสที่ 1 (ม.ค.-มี.ค.)	10	250	2,500	188	1,880	620
ไตรมาสที่ 2 (เม.ย.-มิ.ย.)	7	250	1,750	188	1,316	434
ไตรมาสที่ 3 (ก.ค.-ก.ย.)	5	250	1,250	188	940	310
ไตรมาสที่ 4 (ต.ค.-ธ.ค.)	15	250	3,750	188	2,820	930
รวมยอดขายตลอดปี	37	250	9,250	188	6,956	2,294

ปริมาณการจำหน่ายอยู่ในระดับต่ำ อันเนื่องมาจากข้อจำกัดด้านวัตถุดิบที่มีลักษณะผันแปรตามฤดูกาล ประกอบกับกลุ่มผู้ผลิตยังขาดการวางแผนสำรองเพื่อรองรับช่วงที่วัตถุดิบมีปริมาณลดลง อีกทั้งช่องทางการจัดจำหน่ายยังมีอยู่อย่างจำกัด

ผลผลิต

- 1.ได้ผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมที่ตอบโจทย์ตลาดสุขภาพ มีคุณภาพได้มาตรฐาน
- 2.สมาชิกกลุ่มเกิดองค์ความรู้ในการผลิตปลาเค็มลดโซเดียม เทคนิคการบรรจุปลาเค็มที่ลดกลิ่น ได้บรรจุภัณฑ์ที่เก็บกลิ่นและมีความสวยงาม กลยุทธ์ทางการตลาดสมัยใหม่ การใช้ AI พัฒนาการตลาด การวางแผนทางการเงิน การคิดต้นทุน ผลตอบแทน และการเชื่อมโยงการขายสินค้ากับการท่องเที่ยวโดยชุมชน
- 3.มีช่องทางการจำหน่ายสินค้าและกลุ่มลูกค้าเพิ่มขึ้น
- 4.สร้างรายได้ให้กับสมาชิกในชุมชนเพิ่มขึ้น

ผลลัพธ์

ด้านเศรษฐกิจ

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมช่วยให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเข้าถึง กลุ่มลูกค้าที่หลากหลาย ได้แก่ คนรักสุขภาพ ผู้สูงอายุ และผู้ที่ต้องควบคุมโซเดียม ส่งผลให้ฐานลูกค้าและกำลังซื้อเพิ่มขึ้นอย่างชัดเจน นอกจากนี้ การจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook, LINE OA, Shopee และ Lazada ช่วยลดข้อจำกัดด้านพื้นที่ ลดต้นทุนการเดินทางไปขายสินค้าตามตลาดหรือร้านค้าทางไกล และทำให้สามารถจัดการสต็อกสินค้าได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น การสร้างแบรนด์และจุดขายเฉพาะของผลิตภัณฑ์ยังช่วยให้ ลดต้นทุนในการออกแบบโลโก้ และทำสื่อโฆษณา เนื่องจากสามารถใช้เทคโนโลยีดิจิทัล เช่น Canva หรือ AI ช่วยในการสร้างสื่อโฆษณาและคอนเทนต์ออนไลน์ ทำให้การสื่อสารแบรนด์มีความรวดเร็ว ประหยัด และตรงกลุ่มเป้าหมาย ผลลัพธ์เหล่านี้ส่งผลให้กลุ่มสามารถ เพิ่มรายได้และกำไร ได้อย่างต่อเนื่องจากทั้งปริมาณขายและราคาที่สูงขึ้น พร้อมกับลดต้นทุนที่ไม่จำเป็น ทำให้กิจการมี ความมั่นคงทางการเงิน และสามารถพัฒนาไปสู่การขยายตลาดและสร้างรายได้ที่ยั่งยืนในระยะยาว

ด้านสังคม

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมช่วยเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชน ทำให้สมาชิกมีความร่วมมือและการมีส่วนร่วมสูง เกิดโอกาสในการจ้างงานในชุมชน ทั้งในกระบวนการผลิต แปรรูป และจัดจำหน่าย ส่งผลให้รายได้หมุนเวียนอยู่ในชุมชน ยกย่องคุณภาพชีวิตของคนในชุมชน นอกจากนี้ ผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์และตอบโจทย์สุขภาพสามารถพัฒนาเป็นศูนย์การเรียนรู้และศึกษาดูงานให้กับผู้ที่สนใจ ทั้งนักเรียน นักศึกษา และผู้ประกอบการจากภายนอก ช่วยสร้างความรู้และถ่ายทอดเทคนิคการผลิตปลาเค็มลดโซเดียม การพัฒนาผลิตภัณฑ์ยังสามารถบูรณาการกับการท่องเที่ยวโดยชุมชน เช่น การจัดกิจกรรมทดลองทำปลาเค็มลดโซเดียม การชมวิถีแปรรูป และการจำหน่ายของฝาก ทำให้เกิดการสร้างรายได้เสริมและเพิ่มความยั่งยืนให้กับเศรษฐกิจชุมชน พร้อมสร้างภาพลักษณ์ชุมชนที่เข้มแข็ง มีคุณภาพชีวิตดี และเป็นแหล่งเรียนรู้ด้านอาหารสุขภาพที่น่าสนใจ

ด้านสิ่งแวดล้อม

การผลิตปลาเค็มลดโซเดียมช่วยส่งเสริมกระบวนการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม เนื่องจากเน้นการใช้เกลือและวัตถุดิบในปริมาณเหมาะสม ลดการเกิดของเสียและสารตกค้างจากการผลิต ส่งผลให้กระบวนการผลิตมีความยั่งยืนมากขึ้น นอกจากนี้ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่สามารถเก็บกลิ่นได้ดี การเพิ่มความสะอาดรอบพื้นที่การผลิต ส่งเสริมการจัดการขยะในชุมชน สามารถลดการแพร่กระจายกลิ่นปลาเค็มสู่สิ่งแวดล้อมช่วยลดมลพิษทางอากาศ ทำให้การผลิตปลาเค็มลดโซเดียมเป็นทั้งผลิตภัณฑ์สุขภาพและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม พร้อมสร้างภาพลักษณ์ชุมชนที่รับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม

ผลกระทบ

ด้านเศรษฐกิจ

- 1.ขยายฐานลูกค้าและเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายเฉพาะ เช่น คนรักสุขภาพ ผู้สูงอายุ ผู้ป่วยโรคไตและความดัน
- 2.เพิ่มช่องทางจำหน่ายทั้งออฟไลน์และออนไลน์ ลดต้นทุนการเดินทางและการออกแบบสื่อโฆษณา
- 3.เพิ่มรายได้และกำไรของชุมชน ทำให้กิจการมีความมั่นคงทางการเงินและสามารถลงทุนพัฒนาผลิตภัณฑ์

ต่อไป

ด้านสังคม

- 1.ส่งเสริมความเข้มแข็งและความร่วมมือในชุมชน
- 2.เกิดการจ้างงานและรายได้หมุนเวียนภายในชุมชน
- 3.สามารถพัฒนาเป็นศูนย์การเรียนรู้หรือศึกษาดูงาน และบูรณาการกับการท่องเที่ยวโดยชุมชน เพิ่มโอกาสทางการศึกษาและรายได้เสริม

ด้านสิ่งแวดล้อม

- 1.กระบวนการผลิตเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ลดของเสียจากการผลิต
- 2.การใช้บรรจุภัณฑ์ที่เก็บกักช่วยลดการแพร่กลิ่นและมลพิษทางอากาศ
- 3.ส่งเสริมการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ ลดการสูญเสียวัตถุดิบและจัดการขยะอย่างเหมาะสม

ด้านสุขภาพและคุณภาพชีวิตผู้บริโภค

- 1.ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงอาหารที่ปลอดภัยลดโซเดียมและเหมาะกับกลุ่มเสี่ยง
- 2.เพิ่มทางเลือกอาหารเพื่อสุขภาพและส่งเสริมการบริโภคอย่างรับผิดชอบ

11. แผนธุรกิจชุมชนหรือโมเดลธุรกิจ :

นำเสนอโมเดลธุรกิจ(Business Model Canvas) และแผนธุรกิจ(Business Plan) ในการพัฒนาสินค้าและบริการของผู้ประกอบการ
ตลอดระยะเวลาที่ขอรับการสนับสนุนงบประมาณ

โมเดลธุรกิจ(Business Model Canvas)

Key Resources - ปลาทะเลสดคุณภาพดี - วัตถุดิบหมักธรรมชาติ - ผลิตโซเดียม - อุปกรณ์การผลิต/บรรจุภัณฑ์ปลอดภัย (ถุงสุญญากาศ/กล่องพลาสติกเกรดอาหาร) - เครื่องซีลสุญญากาศ - ตู้แช่เย็น / ห้องเย็นเก็บรักษา - เครื่องอบแห้งพลังงานแสงอาทิตย์ - ผู้เชี่ยวชาญด้านโภชนาการ / นักวิทยาศาสตร์อาหาร - ทีมพัฒนาผลิตภัณฑ์/การตลาด/บัญชี - เงินทุนหมุนเวียนจากรายได้ขายสินค้า - โรงเรือน	Key Activities - พัฒนาสินค้าปลาเค็มลดโซเดียมให้มีคุณภาพได้รับการรับรองมาตรฐาน - พัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย เก็บกลิ่น - พัฒนาการตลาดออนไลน์	Type of intervention - ลดปริมาณโซเดียมให้น้อยกว่าปลาเค็มทั่วไป - รักษาความสดใหม่ได้มาตรฐาน - เพิ่มความสะดวกในการรับประทาน - พัฒนาบรรจุภัณฑ์เก็บกลิ่น - เพิ่มความสวยงามให้บรรจุภัณฑ์	Segments - สมาชิกครัวเรือนทั่วไปที่ใส่ใจสุขภาพ - ผู้สูงอายุ - ผู้ป่วยโรคไต/ความดันโลหิตสูง เป็นต้น	Value Proposition - ปลาเค็มลดโซเดียม สำหรับผู้ที่ต้องการดูแลสุขภาพ สะอาดปลอดภัย ผลิตโดยชุมชน - Impact Measures - สร้างงาน สร้างรายได้พัฒนาเศรษฐกิจชุมชน - ลดโซเดียมลง ๓๐-๕๐% จากปลาเค็มทั่วไป - ใช้กรรมวิธีหมักแบบปลอดสาร - ผลิตโดยวิสาหกิจชุมชน ส่งเสริมรายได้ท้องถิ่น - มีบรรจุภัณฑ์สะอาดและข้อมูลโภชนาการชัดเจน
Partners+ Key Stakeholders - ชาวประมงพื้นบ้าน - บริษัทขายบรรจุภัณฑ์ - บริษัทขนส่ง - ตัวแทนจำหน่าย - หน่วยงานของรัฐ	Channels - สื่อออนไลน์ เช่น facebook, Tiktok - Shopee/Lazada - งานแสดงสินค้า - ตัวแทนจำหน่าย - หน้าร้าน			
Cost Structure - ต้นทุนการผลิตสินค้า เช่น ค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงาน ค่าใช้จ่ายการผลิต ค่าบรรจุภัณฑ์ - ต้นทุนในการดำเนินการ เช่น ค่าสาธารณูปโภค ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง ค่าเช่าสถานที่	Surplus -ปันผลให้กับสมาชิกในกลุ่มวิสาหกิจชุมชน -ลงทุนในการพัฒนาระบบการผลิตและการตลาด -ฟื้นฟูพื้นที่ชายฝั่ง	Revenue Streams - รายได้จากการขายปลีกหน้าร้าน/ออนไลน์ - รายได้จากการขายผ่านตัวแทนจำหน่าย - รายได้จากการขายส่ง		

โมเดลธุรกิจเพื่อสังคม (Social Business Model Canvas)

IMPLEMENTATION		SOCIAL VALUE PROPOSITION	MARKET	
PARTNERS -ชาวประมงพื้นบ้าน -บริษัทขายบรรจุภัณฑ์ -บริษัทขนส่ง -ตัวแทนจำหน่าย -หน่วยงานของรัฐ	DELIVERY - ใช้บรรจุภัณฑ์สุญญากาศ เก็บกลิ่นและระบบขนส่งแช่เย็น - การสั่งซื้อออนไลน์และจัดส่งถึงบ้าน - ตรวจวัดปริมาณโซเดียมและแสดงฉลากโภชนาการ - การรับรองมาตรฐานสินค้าและความปลอดภัย	- สร้างคุณค่าด้านสุขภาพของประชาชนทั่วไปและผู้ป่วยความดันโลหิตสูง ผู้สูงอายุ และกลุ่มเสี่ยง - สร้างทางเลือกใหม่สำหรับประชาชน - สร้างงาน สร้างรายได้พัฒนาเศรษฐกิจชุมชน - ใช้เทคโนโลยีลดโซเดียม/บรรจุภัณฑ์ เก็บกลิ่น ยกกระดับให้อาหารท้องถิ่น - ใช้วัตถุดิบจากชาวประมงในพื้นที่เกิดการกระจายรายได้	CUSTOMER SEGMENTS - สมาชิกครัวเรือนทั่วไปที่ใส่ใจสุขภาพ - ผู้สูงอายุ - ผู้ป่วยโรคไต/ความดันโลหิตสูง เป็นต้น	MACRO ECONOMIC ENVIRONMENT - ช่วยสร้างรายได้และความเข้มแข็งให้เศรษฐกิจชุมชน - ลดปัญหาด้านสุขภาพของประชาชน - การจ้างงานเพิ่มขึ้นในภาคการประมงและการแปรรูปอาหาร
SALES+MARKETING - สื่อออนไลน์ เช่น facebook, Tiktok Shopee/Lazada - งานแสดงสินค้า - ตัวแทนจำหน่าย - หน้าร้าน		- ปริมาณโซเดียมเฉลี่ยที่ลดลงต่อหน่วยบริโภคเมื่อเทียบกับปลาเค็มทั่วไป - จำนวนผู้ประกอบการชุมชนที่เข้าร่วมโครงการมีรายได้เฉลี่ยเพิ่มขึ้น - แรงงานในชุมชนที่มีงานทำเพิ่มขึ้น	COMPETITORS - วิสาหกิจชุมชน/ผู้ประกอบการแปรรูปอาหารทะเล	
FINANCE				
COST OF DELIVERY - ต้นทุนการผลิตสินค้า เช่น ค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงาน ค่าใช้จ่ายการผลิต ค่าบรรจุภัณฑ์ - ต้นทุนในการดำเนินการ เช่น ค่าสาธารณูปโภค ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง ค่าเช่าสถานที่		SURPLUS -ปันผลให้กับสมาชิกในกลุ่มวิสาหกิจชุมชน -ลงทุนในการพัฒนากระบวนการผลิตและการตลาด -ฟื้นฟูพื้นที่ชายฝั่ง	REVENUE - รายได้จากการขายปลีกหน้าร้าน/ออนไลน์ - รายได้จากการขายผ่านตัวแทนจำหน่าย - รายได้จากการขายส่ง	

แผนธุรกิจ(Business Plan)

แผนธุรกิจผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียม ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปอาหารทะเลบ้านแหลมไทร มุ่งพัฒนาสินค้าเพื่อผู้บริโภคที่ใส่ใจสุขภาพ โดยปรับกระบวนการผลิตให้ลดปริมาณโซเดียมแต่ยังคงรสชาติ ความสะอาดและคุณภาพ พร้อมบรรจุภัณฑ์กันกลิ่นที่เหมาะสมต่อการจำหน่ายแบบขายปลีก เป็นของฝากของที่ระลึก และตลาดออนไลน์ วัตถุประสงค์หลัก คือ การยกระดับมาตรฐานสินค้า ขยายฐานลูกค้า เพิ่มรายได้ชุมชนและ ส่งเสริมภาพลักษณ์ด้านสุขภาพให้กับสินค้าชุมชน ตลาดเป้าหมายครอบคลุมผู้สูงอายุ ผู้ป่วยโรคไต ความดัน กลุ่มรักสุขภาพ รวมถึงผู้ซื้อผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ ด้านการแข่งขัน กลุ่มมีจุดเด่นเรื่องสูตรลดโซเดียมและความเป็น ผลิตภัณฑ์ชุมชน แต่ยังต้องพัฒนาการตลาดออนไลน์เพิ่มขึ้น กลยุทธ์ที่วางไว้เน้นคุณภาพสินค้า ราคาสมเหตุสมผล การสื่อสารผ่านโซเชียลมีเดียและการพัฒนาการตลาดด้วย AI แผนดำเนินงานมีการแบ่งหน้าที่ตั้งแต่การคัดสรร วัตถุดิบ การผลิต การบรรจุ และการจัดส่ง ส่วนแผนการเงินเน้นควบคุมต้นทุน เพิ่มกำไรจากตลาดสุขภาพ และ เตรียมลงทุนขยายกำลังผลิต ผลลัพธ์ที่คาดหวังคือการสร้างงาน สร้างรายได้หมุนเวียน และพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน ให้โดดเด่นในตลาดอาหารสุขภาพอย่างยั่งยืน



12. แผนการดำเนินงาน (Gantt Chart) :

ระบุแผนการดำเนินงานให้สอดคล้องกับข้อ 12 ตลอดระยะเวลาที่ขอรับการสนับสนุนงบประมาณ

12.1 แผนการดำเนินงานรายปี (สอดคล้องกับเป้าหมายของแพลตฟอร์ม)

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			
1.1. พัฒนาสูตรการผลิตปลาเค็มลดโซเดียมและการพัฒนารูปแบบปลาเค็มโดยใช้ปลาหลากหลายชนิด และเตรียมความพร้อมในการขอมาตรฐาน อย.													30,000	ผศ.ดร.นันทรา คเชนทร์ภักดี	การบรรยาย และลงมือ ปฏิบัติ

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			
1.2.พัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ช่วย เก็บกลิ่นปลาเค็ม													20,000	ผศ.กรรณิกา บัวทองเรือง	การบรรยาย ลงมือปฏิบัติ และทดลอง
1.3. พัฒนาการตลาดด้วย นวัตกรรม AI													30,000	นายหัสชัยปกรณ ปานมา	การบรรยาย และลงมือ ปฏิบัติ
1.4. การคำนวณต้นทุน ผลตอบแทน การตั้งราคา ขาย การวางแผนการผลิต และจำหน่าย การวิเคราะห์ ความสามารถในการทำกำไร													20,000	ผศ.กรรณิกา บัวทองเรือง	การบรรยาย และลงมือ ปฏิบัติ
1.5. การพัฒนากลยุทธ์ การตลาดเพื่อเพิ่มมูลค่า ผลิตภัณฑ์ปลาเค็ม													13,000	ผศ.กรรณิกา บัวทองเรือง	การบรรยาย และลงมือ ปฏิบัติ
1.6.บูรณาการผลิตภัณฑ์กับ การท่องเที่ยวโดยชุมชนเป็น แหล่งเรียนรู้ ศึกษาดูงาน													20,000	นางสาวสุญาพร สือตระกูล	การบรรยาย และลงมือ ปฏิบัติ
1.7.ผลิตสินค้าตัวอย่างเพื่อ ทดลองตลาด													50,000	ผศ.กรรณิกา บัวทองเรือง/นาง ลัดดา ระเด่น / ผศ.ดร.นันทา คเชนทร์ภักดี	ลงมือปฏิบัติ/ ทดลอง จำหน่าย
2.1 การยื่นขอรับรอง มาตรฐานผลิตภัณฑ์ปลาเค็ม สดโซเดียมและได้รับการ รับรองมาตรฐาน/พัฒนา ผลิตภัณฑ์ใหม่ของกลุ่ม เช่น ปลาหวานเพื่อสุขภาพ													50,000	ผศ.ดร.นันทา คเชนทร์ภักดี	การบรรยาย และลงมือ ปฏิบัติ
2.2 ทดลองตลาดปลาเค็มสด โซเดียม/ผลิตภัณฑ์ใหม่ ปรับปรุงกลยุทธ์ด้าน การตลาดให้เหมาะสมมาก ขึ้น เพื่อเพิ่มยอดขาย													50,000	นายหัสชัยปกรณ ปานมา	การบรรยาย และลงมือ ปฏิบัติ/ สำรวจ พฤติกรรม ผู้บริโภค
2.3 จัดทำข้อมูลทางการเงิน เพื่อวิเคราะห์ต้นทุน ผลตอบแทนจากการผลิต และจำหน่ายผลิตภัณฑ์ วาง แผนการผลิต เพื่อเพิ่ม ปริมาณการขาย													50,000	ผศ.กรรณิกา บัวทองเรือง	การบรรยาย และลงมือ ปฏิบัติ พัฒนา นวัตกรรม ด้านการเงิน และบัญชี

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			
2.4 เตรียมความพร้อมเป็น ศูนย์ให้ความรู้สำหรับกลุ่ม ศึกษาดูงาน													50,000	นางสาวสุญาพร สื้อตระกูล	การบรรยาย และลงมือ ปฏิบัติ
2.5 ผลักดันเป็นของฝากของ ที่ระลึกระดับพรีเมียม													50,000	ผศ.กรรณิกา บัวทองเรือง/นาง ลัดดา ระเด่น	การบรรยาย ลงมือปฏิบัติ ให้คำปรึกษา ประสานงาน กับหน่วยงาน ภาครัฐ
3.1.พัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็ม ลดโซเดียมเกรดพรีเมียม/ ปลาเค็มลดโซเดียมพร้อม ทาน ออกจำหน่ายผ่านช่อง ทางการจำหน่ายที่ หลากหลาย วางแผนการ ส่งออก													150,000	ผศ. ดร. นัฏฐา คเชนทร์ภักดี	การบรรยาย ลงมือปฏิบัติ ให้คำปรึกษา ประสานงาน กับหน่วยงาน ภาครัฐ
3.2.สร้างฐานข้อมูลลูกค้า ปรับปรุงกลยุทธ์การขายสู่ การส่งออกเพื่อจำหน่ายใน ต่างประเทศ													50,000	นายหัสชัยปรกรณ์ ปานมา	การบรรยาย ลงมือปฏิบัติ ให้คำปรึกษา ประสานงาน หาช่องทาง การส่งออก
3.3.พัฒนานวัตกรรมสำหรับ จัดทำข้อมูลทางการเงินเพื่อ วิเคราะห์ต้นทุน ผลตอบแทน จากการผลิตและจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ วางแผนทางธุรกิจ เพื่อขยายการลงทุน													50,000	ผศ.กรรณิกา บัวทองเรือง/ นางสาว สุญาพร สื้อตระกูล	การบรรยาย ลงมือปฏิบัติ ให้คำปรึกษา ประสานงาน หาแหล่ง เงินทุนจาก หน่วยงาน ภาครัฐ
สรุปงบประมาณ (บาท)	183,000				250,000				250,000				683,000		

⁴ผู้รับผิดชอบต้องมีชื่อปรากฏตามข้อ 4

⁵วิธีการดำเนินงาน เช่น การบรรยายและลงมือปฏิบัติ การให้คำปรึกษา บรรยายออนไลน์ ประชุมออนไลน์ ฯลฯ

12.2 แผนการดำเนินงานของปีที่ขอรับการสนับสนุนงบประมาณ (สอดคล้องกับเป้าหมายของแพลตฟอร์ม)

เทคโนโลยี/องค์ความรู้/ กิจกรรม	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ค่าใช้จ่าย (บาท)	ผู้รับผิดชอบ	วิธีการดำเนินงาน
1.1. พัฒนาสูตรการผลิตปลาเค็มลดโซเดียมและการพัฒนารูปแบบปลาเค็มโดยใช้ปลาหลากหลายชนิด และเตรียมความพร้อมในการขอมาตรฐาน ออย.						30,000	ผศ.ดร.นัฏฐา คเชนทร์ภักดี	การบรรยายและลงมือปฏิบัติ
1.2. พัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ช่วยเก็บกลิ่นปลาเค็ม						20,000	ผศ.กรรณิกา บัวทองเรือง/ผศ.ดร.นัฏฐา คเชนทร์ภักดี	การบรรยายลงมือปฏิบัติและทดลอง
1.3. พัฒนาการตลาดด้วยนวัตกรรม AI						30,000	นายหัสชัย ปกรณ์ ปานมา	การบรรยายและลงมือปฏิบัติ
1.4. การคำนวณต้นทุนผลตอบแทน การตั้งราคาขาย การวางแผนการผลิตและจำหน่าย การวิเคราะห์ความสามารถในการทำกำไร						20,000	ผศ.กรรณิกา บัวทองเรือง	การบรรยายและลงมือปฏิบัติ
1.5 การพัฒนากลยุทธ์การตลาดเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ปลาเค็ม						13,000	ผศ.กรรณิกา บัวทองเรือง	การบรรยายและลงมือปฏิบัติ
1.6. บูรณาการผลิตภัณฑ์กับการท่องเที่ยวโดยชุมชน เป็นแหล่งเรียนรู้ศึกษาดูงาน						20,000	นางสาวสุญาพร สร้อยตระกูล	การบรรยายและลงมือปฏิบัติ
1.7. ผลิตสินค้าตัวอย่างเพื่อทดลองตลาด						50,000	ผศ.กรรณิกา บัวทองเรือง/นางลัดดา ระเด่น / ผศ.ดร.นัฏฐา คเชนทร์ภักดี	ลงมือปฏิบัติ/ทดลองจำหน่าย
สรุปงบประมาณ						183,000		

13. ผลผลิตและผลลัพธ์ของโครงการ :

ผลผลิต/ผลลัพธ์	หน่วย	ค่าเป้าหมายในแต่ละปี		
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
1. จำนวนคนที่ได้รับการถ่ายทอดความรู้/เทคโนโลยี	คน	20	25	30
2. จำนวนเทคโนโลยีที่ถ่ายทอด (ระบุรายละเอียดองค์ความรู้เทคโนโลยี)	เรื่อง	6	4	3
3. จำนวนวิทยากรที่สามารถถ่ายทอดความรู้ให้ผู้อื่นได้	คน	4	4	4
4. ร้อยละความพึงพอใจของผู้รับบริการ	ร้อยละ	90	90	90
5. จำนวนผู้นำความรู้/เทคโนโลยีที่ได้รับไปใช้ประโยชน์	คน	20	25	30
6. มูลค่าทางเศรษฐกิจที่จะเกิดขึ้นจากการดำเนินโครงการ	บาท	50,000	100,000	150,000
7. อื่น ๆ				

14. หน่วยงานสนับสนุน :

ชื่อหน่วยงานสนับสนุน	รูปแบบการสนับสนุน
ระบุชื่อหน่วยงานที่ร่วมให้การสนับสนุนโครงการ	ระบุรูปแบบของการสนับสนุน เช่น งบประมาณ อาคารสถานที่ วิทยากร การจัดกิจกรรม ฯลฯ
วิทยาลัยการโรงแรมและการท่องเที่ยว	สนับสนุนวิทยากร สถานที่ในการบรรยาย
คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการประมง	สนับสนุนวิทยากร สถานที่ในการบรรยาย
กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปอาหารทะเลบ้านแหลมไทร	สถานที่ทดลองการผลิต อุปกรณ์ เครื่องมือ วัตถุดิบ สำหรับการผลิต
สำนักงานเกษตรอำเภอสำเภา	ช่วยเหลือด้านเอกสาร การประสานงาน เชื่อมโยงเข้าสู่โครงการ สนับสนุนของภาครัฐ

15. ผลกระทบ : (แสดงผลกระทบที่เกิดขึ้นจากโครงการทั้งที่เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการ และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่ได้รับประโยชน์จากการดำเนินโครงการ)

15.1 เศรษฐกิจ

เพิ่มรายได้ (แสดงรายการ วิธีการหารายได้จากการนำองค์ความรู้/เทคโนโลยีไปพัฒนาธุรกิจของผู้ประกอบการ) โปรดระบุ

1.เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย ดังนี้

- สื่อออนไลน์ เช่น facebook, Tiktok, Shopee/Lazada
- งานแสดงสินค้า
- ตัวแทนจำหน่าย
- หน้าร้าน

2.เพิ่มราคาขายเนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่ดีต่อสุขภาพ ช่วยลดปัญหาสุขภาพสำหรับผู้ป่วยโรคความดัน ผู้สูงอายุ และกลุ่มเสี่ยงจากโซเดียมในปลาเค็ม

3.เพิ่มราคาขายเนื่องจากคุณภาพของบรรจุภัณฑ์เหมาะสมสำหรับการขนส่ง และการเป็นของฝากของที่ระลึก

4.เพิ่มยอดขายจากการพัฒนากลุ่มเป็นแหล่งเรียนรู้ ศึกษาดูงาน จากหน่วยงานที่สนใจ

ลดรายจ่าย (แสดงรายการ วิธีการที่ช่วยลดค่าใช้จ่ายให้กับผู้ประกอบการเมื่อได้นำองค์ความรู้/เทคโนโลยีไปปรับใช้ในการประกอบธุรกิจ) โปรดระบุ

- 1.ลดต้นทุนการเดินทางไปขายสินค้าในสถานที่ห่างไกล โดยใช้การขายออนไลน์แทน
- 2.ลดต้นทุนการบรรจุหีบห่อหลายชั้น เนื่องจากการใช้บรรจุภัณฑ์เก็บกลิ่น
- 3.ลดต้นทุนการจ้างออกแบบโลโก้ ตราสินค้า แต่ใช้การออกแบบด้วย AI แทน
- 4.ลดต้นทุนของเสียจากการผลิต เนื่องจากการใช้เทคนิคการผลิตที่มีคุณภาพ

15.2 สังคม (ผลกระทบของธุรกิจในด้านสังคม เช่น การพัฒนาอาชีพและคุณภาพชีวิตให้กับชุมชน เพิ่มอัตราการจ้างงานในชุมชน ส่งเสริมการท่องเที่ยวชุมชน/ภูมิปัญญาท้องถิ่น การดูแลกลุ่มเปราะบางในพื้นที่ เป็นต้น) โปรดระบุ

1. สร้างรายได้หมุนเวียน พัฒนาเศรษฐกิจชุมชน
- 2.เพิ่มอัตราการจ้างงานในชุมชน
- 3.ลดปัญหาด้านสุขภาพสำหรับผู้ที่มีความเสี่ยงเกิดโรคจากการบริโภคโซเดียม
- 4.เกิดศูนย์เรียนรู้ ศึกษาดูงานจากหน่วยงานที่สนใจ

15.3 สิ่งแวดล้อม (ผลกระทบของธุรกิจในด้านสิ่งแวดล้อม เช่น การลดปัญหามลพิษ การจัดการขยะ การเพิ่มพื้นที่ป่า การอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ เป็นต้น) โปรดระบุ

- 1.กระบวนการลดโซเดียมมักใช้เทคนิคการหมักที่สะอาด ทำให้เกิดของเสียจากการหมักน้อยลง
- 2.ช่วยลดกลิ่นในระหว่างการผลิตและการขนส่งที่อาจส่งผลกระทบต่อผู้อื่น

16. งบประมาณขอรับการสนับสนุน :

จำนวนทั้งสิ้น683,000..... บาท (รวมทุกปีที่ขอรับงบประมาณ)
ปีที่ 1 พ.ศ.....2569.....จำนวน.....183,000..... บาท
ปีที่ 2 พ.ศ.....2570.....จำนวน.....250,000..... บาท
ปีที่ 3 พ.ศ.....2571.....จำนวน.....250,000..... บาท

รายการงบประมาณ ดังนี้

(คำอธิบาย : แยกแยะเฉพาะปีงบประมาณที่ขอรับการสนับสนุนในปัจจุบัน โดยให้แจกแจงรายละเอียดค่าใช้จ่ายที่จะใช้ในการดำเนินโครงการรายกิจกรรมที่ตรงกับข้อ 12.2 โดยจัดทำ เป็นงบตัวคุณ [ราคาต่อหน่วย: จำนวนคน/ครั้ง/วัน/ชิ้น] โดยใช้ระเบียบและอัตราของทางราชการ)

ปีงบประมาณ พ.ศ.....2569..... ขอรับการสนับสนุนงบประมาณ จำนวน.....183,000..... บาท ประกอบด้วย

กิจกรรม	รายการค่าใช้จ่าย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	รวมเงิน
1. พัฒนาสูตรการผลิตปลาเค็มลดโซเดียมและการพัฒนารูปแบบปลาเค็มโดยใช้ปลาหลากหลายชนิด และเตรียมความพร้อมในการขอมาตรฐาน อย.	ค่าเครื่องต้มและอาหารว่าง	20 คน * 4 ครั้ง	50	4,000
	ค่าอาหารกลางวัน	20 คน * 2 ครั้ง	100	4,000
	ค่าตอบแทนวิทยากร	1 คน * 6 ชม.*2 วัน	600	7,200
	ค่าวัสดุติดบอร์ด	2 ครั้ง	5,000	10,000
	วัสดุสำนักงาน	1 กิจกรรม	300	300
	รวม			25,500

กิจกรรม	รายการค่าใช้จ่าย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	รวมเงิน
2.พัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ช่วยเก็บกลิ่นปลาเค็ม	ค่าเครื่องต้มและอาหารว่าง	20 คน * 2 ครั้ง	50	2,000
	ค่าอาหารกลางวัน	20 คน * 1 ครั้ง	100	2,000
	ค่าตอบแทนวิทยากร	1 คน * 6 ชม.*1 วัน	600	3,600
	ค่าบรรจุภัณฑ์สำหรับทดลอง	1 ครั้ง	5,000	5,000
	วัสดุสำนักงาน	1 กิจกรรม	400	400
	รวม			13,000
3. พัฒนาการตลาดด้วยนวัตกรรม AI	ค่าเครื่องต้มและอาหารว่าง	20 คน * 4 ครั้ง	50	4,000
	ค่าอาหารกลางวัน	20 คน * 2 ครั้ง	100	4,000
	ค่าตอบแทนวิทยากร	1 คน * 6 ชม.*2 วัน	600	7,200
	วัสดุสำนักงาน	1 กิจกรรม	300	300
	รวม			15,500
4. การคำนวณต้นทุนผลตอบแทน การตั้งราคาขาย การวางแผนการผลิตและจำหน่าย การวิเคราะห์ความสามารถในการทำกำไร	ค่าเครื่องต้มและอาหารว่าง	20 คน * 2 ครั้ง	50	2,000
	ค่าอาหารกลางวัน	20 คน * 1 ครั้ง	100	2,000
	ค่าตอบแทนวิทยากร	1 คน * 6 ชม.*1 วัน	600	3,600
	วัสดุสำนักงาน	1 กิจกรรม	400	400
	รวม			8,000
5.การพัฒนากลยุทธ์การตลาดเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ปลาเค็ม	ค่าเครื่องต้มและอาหารว่าง	20 คน * 4 ครั้ง	50	4,000
	ค่าอาหารกลางวัน	20 คน * 2 ครั้ง	100	4,000
	ค่าตอบแทนวิทยากร	1 คน * 6 ชม.*2 วัน	600	7,200
	วัสดุสำนักงาน	1 กิจกรรม	300	300
	รวม			15,500
6.บูรณาการผลิตภัณฑ์ชุมชนกับการท่องเที่ยวโดยชุมชน เป็นแหล่งเรียนรู้ ศึกษาดูงาน	ค่าเครื่องต้มและอาหารว่าง	20 คน * 4 ครั้ง	50	4,000
	ค่าอาหารกลางวัน	20 คน * 2 ครั้ง	100	4,000
	ค่าตอบแทนวิทยากร	1 คน * 6 ชม.*2 วัน	600	7,200
	วัสดุสำนักงาน	1 กิจกรรม	300	300
รวม			15,500	
7.ผลิตสินค้าตัวอย่างเพื่อทดลองตลาด	ค่าสินค้าตัวอย่างทดลองตลาด	1 ผลิตภัณฑ์	50,000	50,000
	ค่าจ้างเหมาเก็บข้อมูลความพึงพอใจผลิตภัณฑ์	400 ชุด	70	28,000
	ค่าจ้างเหมาวิเคราะห์ข้อมูล	400 ชุด	30	12,000
	รวม			90,000
รวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น				183,000

หมายเหตุ

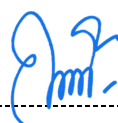
- ขอความร่วมมือเครือข่ายคลินิกเทคโนโลยีไม่คิดค่าใช้จ่ายที่เป็นค่าธรรมเนียมหักเข้าหน่วยงาน
- ค่าที่พัก ค่าเดินทาง ค่าเบี้ยเลี้ยง เบิกตามระเบียบและอัตราที่ทางราชการกำหนด
- ค่าจ้างออกแบบงานกับบุคคลภายนอก ให้ยึดความประหยัดงบประมาณเป็นหลักและแสดงหลักฐานการจ้างงานชัดเจน
- ค่าจ้างเหมาทดสอบทางวิทยาศาสตร์ ให้แนบรายละเอียดอัตราค่าบริการ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

17. การรายงานความก้าวหน้าติดตามและประเมินผล : ผู้รับผิดชอบโครงการต้องดำเนินการ ดังนี้

- (1) รายงานความก้าวหน้าโครงการผ่านระบบคลินิกเทคโนโลยีออนไลน์ (CMO) รายไตรมาส
- (2) ผู้รับผิดชอบโครงการต้องให้ผู้รับบริการตอบแบบสำรวจวัดความพึงพอใจผู้รับบริการในขณะจัดกิจกรรม และผู้รับผิดชอบโครงการต้องให้ผู้รับบริการตอบแบบติดตามผลการนำไปใช้ประโยชน์หลังสิ้นสุดการดำเนินงานของโครงการ ก่อนจัดส่งรายงานฉบับสมบูรณ์
- (3) ผู้รับผิดชอบโครงการต้องคำนวณมูลค่าทางเศรษฐกิจ และ B/C ratio ของโครงการ (ระบุที่มาของตัวเลข และแสดงวิธีการคำนวณให้ชัดเจน)
- (4) จัดส่งรายงานฉบับสมบูรณ์เป็นอิเล็กทรอนิกส์ไฟล์พร้อมหนังสือนำส่งจากหน่วยงาน ภายใน 15 วันหลังสิ้นสุดปีงบประมาณ (ภายในวันที่ 15 ตุลาคม) หรือนับจากวันสิ้นสุดระยะเวลาดำเนินโครงการ (กรณีขอขยายเวลา) ยกเว้นมีเหตุจำเป็น หรือสุทธวิสัย โดยต้องแจ้งให้ สป.อว. ทราบล่วงหน้าและต้องระบุเหตุผลไว้ในหนังสือจัดส่งรายงานฉบับสมบูรณ์ถึง สป.อว. ให้ชัดเจน
- (5) การขอขยายเวลา หากคาดว่าโครงการจะไม่สามารถจัดกิจกรรมตามแผนที่วางไว้และมีความจำเป็นต้องขอขยายเวลา ผู้รับผิดชอบโครงการต้องจัดทำหนังสือขอขยายเวลาโดยผู้บริหารหน่วยงานเป็นผู้ลงนามในหนังสือถึง ปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม แจ้งให้ สป.อว. ทราบ ก่อนสิ้นสุดระยะเวลาดำเนินโครงการ ไม่เกิน 15 วัน เพื่อดำเนินการในส่วนที่เกี่ยวข้องต่อไป

18. การเผยแพร่ประชาสัมพันธ์โครงการ :

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



(ผู้ช่วยศาสตราจารย์กรรณิกา บัวทองเรือง)

ผู้เสนอโครงการ

ตำแหน่ง ผู้ช่วยศาสตราจารย์



แบบสำรวจข้อมูลความต้องการผู้ประกอบการ

แพลตฟอร์มเพิ่มศักยภาพธุรกิจชุมชน (BCE) ประจำปีงบประมาณ....2569.....

เรื่อง ขอเข้าร่วมแพลตฟอร์มเพิ่มศักยภาพธุรกิจชุมชน (BCE)

เรียน ปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

สิ่งที่ส่งมาด้วย รายชื่อสมาชิกของสถานประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ

ด้วย(ชื่อ นามสกุล).....ลัดดา ระเด่น.....มีความประสงค์ที่จะนำความรู้และงานวิจัยด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมและความรู้ในการเพิ่มศักยภาพผู้ประกอบการ ไปใช้ในการพัฒนาธุรกิจชุมชน โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลผู้ประกอบการ

ชื่อสถานประกอบการ.....กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปอาหารทะเลบ้านแหลมไทร.....

ที่ตั้งสถานประกอบการ.....103 หมู่ 3 ต.เขาไม้แก้ว อ.สิเกา จ.ตรัง.....

พิกัดละติจูด :.....ลองจิจูด:.....

ชื่อประธาน.....ลัดดา ระเด่น.....เบอร์โทร 086-0137355.....

ชื่อผู้ประกอบการ.....ผศ.กรรณิกา บัวทองเรือง.....เบอร์โทร 089-6826198.....

ส่วนที่ 2 ข้อมูลการประกอบการ

รูปแบบธุรกิจ ☐ ผู้ประกอบการรายเดี่ยว ☐ หุ่นส่วน/ห้างหุ้นส่วน จำกัด ☐ บริษัทจำกัด ☐ ผู้ประกอบการ OTOP

☒ วิสาหกิจชุมชน ☐ สหกรณ์ ☐ กลุ่มอาชีพ ☐ กลุ่มผู้ผลิตชุมชนที่ยังไม่จดทะเบียน

☐ ผู้ประกอบการรายเดี่ยว

จำนวนสมาชิก...20...คน ปีที่ก่อตั้ง...2548...ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ...20...ปี ทุนจดทะเบียน.....-.....บาท
ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตและจำหน่ายอยู่

ชื่อผลิตภัณฑ์.....ปลาเค็ม.....ยอดขายต่อเดือน.....10,000.....รายได้ต่อเดือน..7,000.....บาท

ชื่อผลิตภัณฑ์.....ปลาหวาน.....ยอดขายต่อเดือน.....7,000.....รายได้ต่อเดือน..4,000.....บาท

กลุ่มลูกค้า.....ประชาชนทั่วไป แม่ค้า นักท่องเที่ยว.....

แหล่งจำหน่ายสินค้า(ออฟไลน์/ออนไลน์).....ตลาดนัดชุม.....

ส่วนที่ 3 ประเด็นความต้องการพัฒนาสินค้าและบริการ

ระบุประเด็นปัญหาที่เกิดขึ้น และความต้องการในการพัฒนา

ปัญหาที่เกิดขึ้น	ความต้องการด้าน วทน.
1.ความต้องการผลิตปลาเค็มสดโซเดียม	1.พัฒนาสูตรการผลิตปลาเค็มสดโซเดียม
2.ความต้องการบรรจุภัณฑ์เก็บกลิ่น เพื่อการขนส่ง	2.การใช้เทคนิคการลดกลิ่นอาหาร และการเลือกบรรจุภัณฑ์
3.ความต้องการพัฒนาด้านการตลาดที่ทันสมัย ต้นทุนต่ำ	3.การพัฒนาด้านการตลาดด้วย AI

ลงชื่อ.......... (ตัวบรรจง)
หมายเลขโทรศัพท์.....089-6826198.....
ผู้สำรวจข้อมูล
วันที่ 1/ ธ.ค./ 2568

นางลัดดา ระเด่น
ลงชื่อ.....นางลัดดา ระเด่น..... (ตัวบรรจง)
หมายเลขโทรศัพท์.....086-0137355.....
ผู้ให้ข้อมูล
วันที่ 1/ ธ.ค./ 2568

รายชื่อผู้เข้าร่วมโครงการ
โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปอาหารทะเลบ้าน
แหลมไทร สู่ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพอย่างยั่งยืน

ลำดับ	ชื่อ-สกุล
1	นางลัดดา ระเด่น
2	นางเสียะ ตูลเพ็ง
3	น.ส.มินะ ระเด่น
4	น.ส.ธนากร หล้าหลง
5	น.ส.ดวงพร ตูลเพ็ง
6	น.ส.เรวดี คงสมุทร
7	นางยุณะ ระเด่น
8	นางเอื้อน เตะเส้น
9	น.ส.อารมณ ขุนสมุทร
10	นางอลิสา ตูลเพ็ง



หนังสือสำคัญแสดงการขึ้นทะเบียนองค์กรชุมชนประมงท้องถิ่น

หนังสือสำคัญฉบับนี้ให้ไว้เพื่อแสดงว่า

.....วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปอาหารทะเลบ้านแหลมโพธิ์.....

ได้ขึ้นทะเบียนเป็นองค์กรชุมชนประมงท้องถิ่น ตามประกาศกรมประมง เรื่อง หลักเกณฑ์การขึ้นทะเบียน
องค์กรชุมชนประมงท้องถิ่น พ.ศ. ๒๕๕๘ ซึ่งออกตามความในมาตรา ๒๕ (๒) แห่งพระราชกำหนดการประมง
พ.ศ. ๒๕๕๘ ด้าน.....การแปรรูปสัตว์น้ำ.....(ระบุด้านการประมงทะเลชายฝั่ง การประมงทะเลนอกชายฝั่ง
การประมงน้ำจืด การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ หรือการแปรรูปสัตว์น้ำ) ณ จังหวัด.....ตรัง.....
ตั้งแต่วันที่ ๑๑ เดือนธันวาคม พ.ศ. ๒๕๕๘ เป็นต้นไป

ออกให้ ณ วันที่ ๑๑ เดือนธันวาคม พ.ศ. ๒๕๕๘

(ลงชื่อ)





แบบฟอร์มการนำผลงานวิจัยและพัฒนาไปใช้ประโยชน์

ชื่อกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปอาหารทะเลบ้านแหลมไทร
ที่อยู่ 103 หมู่ 3 ต.เขาไม้แก้ว อ.สีเกา จ.ตรัง

วันที่ 1 เดือน ธันวาคม พ.ศ. 2568

เรื่อง การนำผลงานวิจัยและพัฒนาไปใช้ประโยชน์

เรียน ปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

ตามที่ สำนักงานปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม ร่วมกับ คลินิกเทคโนโลยีเครือข่าย ได้ดำเนินโครงการส่งเสริมการนำวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม เพื่อเพิ่มศักยภาพการผลิตและเศรษฐกิจชุมชน เพื่อนำผลงานวิจัยและพัฒนาด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม ไปถ่ายทอดบ่มเพาะ เพิ่มศักยภาพให้แก่ชุมชน วิสาหกิจชุมชน ผู้ประกอบการ กลุ่มเกษตรกร นั้น

ข้าพเจ้า นางสาวลัดดา ระเด่น ชื่อกลุ่ม วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปอาหารทะเลบ้านแหลมไทร และสมาชิกกลุ่ม/ชุมชน จำนวน....10.....คนได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีองค์ความรู้ด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม ดังนี้ระบุได้มากกว่า 1 เรื่อง/เทคโนโลยี/องค์ความรู้)

เทคโนโลยี/องค์ความรู้	ผลของการใช้องค์ความรู้/เทคโนโลยี (เพิ่มรายได้ ลดรายจ่าย มาตรฐาน อื่น ๆ)
1.การผลิตปลาเค็มลดโซเดียม	เพิ่มรายได้/มาตรฐาน ได้สูตรการผลิตปลาเค็มลดโซเดียมเพิ่มรายได้
2.การลดกลิ่นระหว่างการขนส่งโดยใช้บรรจุภัณฑ์เก็บกลิ่น	เพิ่มรายได้/ลดรายจ่าย/มาตรฐาน ได้บรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมสำหรับการขนส่ง
3.การพัฒนาด้านการตลาดที่ทันสมัย ต้นทุนต่ำ	เพิ่มรายได้/ลดรายจ่าย เพิ่มรายได้จากการขาย /ลดรายจ่ายด้านสื่อโฆษณาและการออกแบบโลโก้
4.การคำนวณต้นทุน การตั้งราคาขาย การวางแผนการผลิตและจำหน่าย การวิเคราะห์ความสามารถในการทำกำไรและการเขียนแผนธุรกิจ	เพิ่มรายได้/ลดรายจ่าย.เพิ่มรายได้จากการกำหนดราคาขายและลดรายจ่ายจากการควบคุมต้นทุนการผลิต
5.การบูรณาการผลิตภัณฑ์กับการท่องเที่ยวโดยชุมชน	เพิ่มรายได้.จากการศึกษาดูงาน การจำหน่ายเป็นของฝาก

ซึ่งกลุ่มได้นำความรู้ดังกล่าวไปใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อการประกอบอาชีพ การพัฒนาชุมชน พัฒนาผลิตภัณฑ์ ทำให้สามารถเพิ่มรายได้ ลดรายจ่าย และพัฒนาคุณภาพชีวิตให้ดีขึ้น จึงขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์กรรณิภา บัวทองเรือง)

ผู้รับผิดชอบโครงการ

ขอแสดงความนับถือ

นางลัดดา ระเด่น

(นางลัดดา ระเด่น)

ประธานกลุ่ม / ตัวแทนกลุ่ม