

แบบฟอร์ม

คลินิก
เทคโนโลยี



2
5
6
9

ข้อเสนอโครงการเพื่อขอรับการสนับสนุนงบประมาณ
การส่งเสริมการนำวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม
เพื่อเพิ่มศักยภาพการผลิตและเศรษฐกิจชุมชน

แพลตฟอร์มเพิ่มศักยภาพธุรกิจชุมชน
Building Community Enterprise : BCE



แพลตฟอร์มเพิ่มศักยภาพธุรกิจชุมชน (Building Community Enterprise : BCE) จัดทำขึ้นเพื่อให้กวิจยนำความรู้ด้าน วนท. และ การบริหารจัดการ การตลาด ยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันและวางรากฐานทางเศรษฐกิจให้กับผู้ประกอบการชุมชน ทั้งนี้ แพลตฟอร์ม BCE มุ่งเน้นการพัฒนาสินค้า(Product) และบริการ(Service) ตลอดห่วงโซ่คุณค่า(ต้นทาง กลางทาง ปลายทาง) มีการ พัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการด้วยการต่อยอดภูมิปัญญา นำไปสู่การพัฒนาคุณภาพและมาตรฐาน(Quality & Standard) มีกระบวนการ ในการช่วยผู้ประกอบการในการจัดทำโมเดลธุรกิจ(Business model) และแผนธุรกิจ(Business plan) ที่ชัดเจนตอบโจทย์ทั้งตลาดออฟไลน์ และออนไลน์ ซึ่งจะนำไปสู่การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับสินค้าและบริการของธุรกิจชุมชนและส่งเสริมวิคิดและการ ดำเนินธุรกิจในรูปแบบของธุรกิจเพื่อชุมชน(Business for Community) หรือธุรกิจเพื่อสังคม(Social Enterprise) ได้ในอนาคต

ปีที่	ขั้นตอนการพัฒนา/แนวทางเบื้องต้น		
	มาตรฐาน	โมเดลธุรกิจ	ธุรกิจเพื่อสังคม
๑	การให้ความรู้/เทคโนโลยี เพื่อเตรียมความพร้อมในการขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ เช่น GMP อย. มผช.	การให้ความรู้/เทคโนโลยี เพื่อนำไปออกแบบโมเดลธุรกิจ	การให้ความรู้/เทคโนโลยี เพื่อเตรียมความพร้อมในการออกแบบโมเดลธุรกิจเพื่อสังคม
๒	การยื่นขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ และได้รับการรับรองมาตรฐานฯ	การนำโมเดลธุรกิจที่ออกแบบไว้แล้ว มาใช้ในการขายสินค้าและบริการผ่านช่องทางออฟไลน์และออนไลน์	การออกแบบโมเดลธุรกิจเพื่อสังคม มาใช้ดำเนินการในชุมชน และปรับปรุงให้เหมาะสมกับธุรกิจ และบริบทของพื้นที่
๓	การนำผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน ไปจำหน่ายออกสู่เชิงพาณิชย์	การปรับปรุงโมเดลธุรกิจให้เหมาะสมกับธุรกิจ และนำไปใช้ประโยชน์ ในการขายสินค้าและบริการ	การนำโมเดลธุรกิจเพื่อสังคม มาใช้ในการส่งเสริมการดำเนินงานของธุรกิจ เพื่อพัฒนาไปสู่การเป็นธุรกิจเพื่อสังคม และติดตามผลการนำไปใช้

☒ โครงการใหม่

☐ โครงการต่อเนื่องปีที่ 2

☐ โครงการต่อเนื่องปีที่ 3

1. ชื่อหน่วยงาน :มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช.....

2. ชื่อโครงการ :การยกระดับมาตรฐานและพัฒนาผลิตภัณฑ์ไต้ปลาแห้ง ของกลุ่มผู้ผลิตร้อยละล้านอาหารได้
สู่ผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อชุมชน พื้นที่ตำบลท่าไร่ อำเภอมะนัง จังหวัดนครศรีธรรมราช.....

ชื่อโครงการควรสั้น กระชับ ป่งบอก วนท. และ กลุ่มที่จะดำเนินการเพื่อไปพัฒนาผู้ประกอบการ

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

ระบุห่วงโซ่คุณค่าตามที่กำหนด (สอดคล้องกับระดับประเทศ/ระดับภาค)

4. รายชื่อผู้รับผิดชอบโครงการและผู้ร่วมโครงการ

รายชื่อผู้ร่วมโครงการ ระบุชื่อ นามสกุล ตำแหน่ง เบอร์โทร อีเมล	หน้าที่รับผิดชอบใน โครงการ ¹	องค์ความรู้/เทคโนโลยี/ นวัตกรรมที่รับผิดชอบใน โครงการ	ประสบการณ์ทำงานที่ เกี่ยวข้องกับโครงการ ²
ดร.จุฑาภรณ์ ลิ้มสุวรรณมณี โทร. 086-682-8807 อีเมล jutaporn_lim@nstru.ac.th	หัวหน้าโครงการ	- บริหารโครงการ วาง แผนการบริหารจัดการ ถ่ายทอดเทคโนโลยีนวัตกรรม สู่กลุ่มเป้าหมาย - มาตรฐานผลิตภัณฑ์ - การพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหาร	วิทยาศาสตร์อาหารและ โภชนาการ การพัฒนา ผลิตภัณฑ์อาหาร อาหารเพื่อ สุขภาพ การจัดทำตำรับ อาหาร การจัดทำฉลาก โภชนาการ การวิเคราะห์ทาง เคมี กายภาพในผลิตภัณฑ์ อาหาร
ผศ.ดร.จันทิรา วงศ์วิเชียร โทร. 081-693-0437 อีเมล chantira_won@nstru.ac.th	ผู้ร่วมโครงการ	- การพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้าน อาหาร/ ขนมอบ เบเกอรี่ /การแปรรูปผลผลิต ทางการเกษตร	วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี อาหาร การทดสอบทาง ประสาทสัมผัส การพัฒนา ผลิตภัณฑ์อาหาร การ วิเคราะห์ทางเคมี กายภาพ ในผลิตภัณฑ์อาหาร
ผศ.ปญญาเพชร เดชเพชรรัชช์ โทร. 098-879-5799 อีเมล poonyaphetch_det@nstru.ac.th	ผู้ร่วมโครงการ	- ร่วมบริหารโครงการ - การถ่ายทอดองค์ความรู้ การบริหารจัดการกลุ่ม - การสร้างเครือข่ายชุมชน	การแปรรูปและพัฒนา ผลิตภัณฑ์อาหาร การ ปรับปรุงกระบวนการผลิต การป้องกัน/ชะลอการเสื่อม เสียของผลิตภัณฑ์อาหารจาก จุลินทรีย์ในระหว่างการเก็บ รักษา
ดร.ศณัทธา ชีระขุนท์ โทร. 081-719-0839 อีเมล sanatcha_the@nstru.ac.th	ผู้ร่วมโครงการ	- การตลาด การสร้างแบรนด์ สินค้า - แผนธุรกิจผู้ประกอบการ	การตลาด การสร้างแบรนด์ สินค้า การตลาดพหุ วัฒนธรรม การตลาดสินค้า ชุมชน โมเดลธุรกิจ
ผศ.ฐิติมา บุรณวงศ์ โทร. 089-726-8570 อีเมล thitima_boo@nstru.ac.th	ผู้ร่วมโครงการ	- การประเมินห่วงโซ่คุณค่า และความคุ้มค่าทาง เศรษฐศาสตร์การผลิต	การประเมินห่วงโซ่คุณค่าและ ความคุ้มค่าทางเศรษฐศาสตร์ การผลิต
นางสาวสุภาวิณี ยอดพิจิตร โทร. 081-273-7289 อีเมล supawinee_yod@nstru.ac.th	ผู้ร่วมโครงการ	- การถ่ายทอดองค์ความรู้ การบริหารจัดการกลุ่ม - การพัฒนาผลิตภัณฑ์พื้นถิ่น	การพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหาร จากวัตถุดิบท้องถิ่น การแปร รูปอาหารพื้นถิ่น

รายชื่อผู้ร่วมโครงการ ระบุชื่อ นามสกุล ตำแหน่ง เบอร์โทร อีเมล	หน้าที่รับผิดชอบใน โครงการ ¹	องค์ความรู้/เทคโนโลยี/ นวัตกรรมที่รับผิดชอบใน โครงการ	ประสบการณ์ทำงานที่ เกี่ยวข้องกับโครงการ ²
นางจีราภรณ์ สังข์ผุด โทร. 086-595-9698 อีเมล jeeraporn_sun@nstru.ac.th	ผู้ร่วมโครงการ	- การพัฒนาผลิตภัณฑ์ - มาตรฐานคุณภาพ ผลิตภัณฑ์ (อย./ฮาลาล) - บรรจุภัณฑ์ / โภชนาการ	การสุขาภิบาลอาหาร มาตรฐานผลิตภัณฑ์อาหาร ตามหลักสุขาภิบาล การขอ มาตรฐานโรงงานและ ผลิตภัณฑ์ GHP/GMP/อย./ มผช. การแปรรูปอาหารจาก วัตถุดิบพื้นถิ่น
นางสาวภัสริตา ไสลเพชร โทร. 085-182-4455	ผู้ประกอบการ	- กระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์ พื้นบ้าน	-การผลิตผลิตภัณฑ์โตปลา แห้ง

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 เป็นโครงการต่อเนื่องที่เคยได้รับการสนับสนุนจากโครงการคลินิกหรือโครงการที่เคยดำเนินการ มาแล้วจากแหล่ง
ทุนอื่น (ปีที่ดำเนินการ.....)
☞ แบบผลการดำเนินงานและผลสำเร็จที่ผ่านมาประกอบด้วย
- ☒ 5.4 เป็นโครงการใหม่ (ไม่เคยดำเนินการหรือรับงบประมาณจากแหล่งใด) โดยเป็นโครงการที่.....
☒ 1) เป็นความต้องการของชุมชน (เกษตรกร แม่บ้านเป็นรายบุคคลหรือเป็นกลุ่ม หรือ วิสาหกิจชุมชน หรือ SMEs
โดยได้แนบหลักฐานตามแบบสำรวจความต้องการ (แบบสำรวจข้อมูลความต้องการเทคโนโลยี)
☐ 2) มาจากสมาชิกอาสาสมัครวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี (โปรดระบุชื่อผู้นำ) โดยได้แนบหนังสือขอความ
ช่วยเหลือทางวิชาการ (แบบหนังสือขอความช่วยเหลือทางวิชาการหรือเทคโนโลยี)
☐ 3) กลุ่มเป้าหมายมาจากสมาชิกของกองทุนหมู่บ้าน (โปรดระบุชื่อผู้นำ) โดยได้แนบหนังสือขอความ
ช่วยเหลือทางวิชาการ (แบบหนังสือขอความช่วยเหลือทางวิชาการหรือเทคโนโลยี)
☐ 4) เป็นข้อเสนอความต้องการของ ○ จังหวัด /ท้องถิ่น (ผ่านหน่วยปฏิบัติการเครือข่าย อว. ระดับภาค)
- ☐ 5.5 เป็นผลงานวิจัยและพัฒนาที่มีพร้อมในการนำมาดำเนินการจริงตามแผนธุรกิจชุมชน
โปรดระบุแหล่งทุน.....ปีที่ได้รับทุน.....
หมายเลขโทรศัพท์แหล่งทุน.....โดย ☐ ไม่เคยดำเนินการ
☐ เคยดำเนินการ ให้ระบุไว้ในข้อ 5.3

6. **หลักการและเหตุผล** :

ผู้เสนอโครงการต้องนำเสนอข้อมูลสำคัญ 2 ส่วน คือ (1) ข้อมูลพื้นฐานของผู้ประกอบการ และ (2) ข้อมูลการวิเคราะห์ศักยภาพและความ
พร้อมของผู้ประกอบการ 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

ผู้ประกอบการร้อยละอาหารใต้ เป็นผู้ประกอบการที่มีความโดดเด่นด้านการขายผลิตภัณฑ์อาหารใต้ โดยเฉพาะ “ไต่ปลาแห้ง” ซึ่งเป็นสินค้าหลักที่ได้รับความนิยมจากผู้บริโภคในวงกว้าง ปัจจุบันเพงนี้มีผู้ติดตามจำนวนมาก และมีการใช้ช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook ในการทำการตลาดและขายสินค้า โดยเน้นจุดแข็งด้านความเป็นอาหารใต้แท้ที่มีเอกลักษณ์ ทั้งด้านรสชาติและวัตถุดิบพื้นถิ่น ผู้ประกอบการจึงมีศักยภาพพื้นฐานด้านการเข้าถึงตลาดและฐานลูกค้าออนไลน์อยู่แล้ว แต่ยังมีความจำเป็นต้องยกระดับด้านคุณภาพและมาตรฐานการผลิตเพื่อขยายตลาดให้กว้างขึ้น และสร้างความยั่งยืนในระยะยาว ในด้านศักยภาพและความพร้อม ผู้ประกอบการมีจุดแข็งที่สำคัญ ได้แก่ การมีผลิตภัณฑ์หลักที่มีความชัดเจน การมีฐานลูกค้าผ่านช่องทางออนไลน์ การสร้างคอนเทนต์การตลาดได้เอง และมีความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับกระบวนการผลิตอาหารพื้นถิ่นเป็นทุนเดิม อย่างไรก็ตาม ยังมีข้อจำกัดหลายประการ โดยเฉพาะในด้านมาตรฐานการผลิต ความปลอดภัยของอาหาร การควบคุมคุณภาพ และความพร้อมของระบบห่วงโซ่อุปทาน ซึ่งต้องได้รับการปรับปรุงและพัฒนาเพิ่มเติมเพื่อต่อยอดให้เกิดผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐานและสามารถแข่งขันได้ในตลาดเชิงพาณิชย์

เมื่อวิเคราะห์ปัญหาในแต่ละช่วงของห่วงโซ่คุณค่า พบว่าช่วงต้นน้ำยังมีความไม่แน่นอนของวัตถุดิบ ทั้งคุณภาพ ปริมาณ และความสม่ำเสมอของปลาและเครื่องแกงที่ใช้เป็นส่วนประกอบหลักของไต่ปลาแห้ง อีกทั้งยังมีความเสี่ยงเรื่องความสะอาดและความปลอดภัยของวัตถุดิบ แนวทางในการแก้ไขจึงควรมุ่งไปที่การสร้างระบบการจัดการวัตถุดิบที่มีมาตรฐาน เช่น การทำข้อตกลงกับผู้ผลิตในพื้นที่ การควบคุมคุณภาพเบื้องต้นด้วยการตรวจสอบสารปนเปื้อน และการพัฒนาระบบการเก็บรักษาวัตถุดิบเพื่อรักษาคุณภาพให้สม่ำเสมอ

สำหรับช่วงกลางน้ำ ซึ่งเป็นกระบวนการผลิต พบปัญหาสำคัญ คือ การควบคุมคุณภาพที่ยังไม่เป็นระบบ ความเสี่ยงด้านจุลินทรีย์ และอายุการเก็บรักษาที่ยังไม่มากนัก ทำให้ยากต่อการขยายตลาด แนวทางในการแก้ไขควรเน้นการจัดทำมาตรฐานกระบวนการผลิต (SOP) การฝึกอบรมผู้ผลิตให้มีความรู้ด้านสุขอนามัยอาหาร การประยุกต์เทคโนโลยีการถนอมอาหาร เช่น การควบคุมความชื้น การบรรจุแบบสุญญากาศ หรือการใช้บรรจุภัณฑ์ที่มีคุณสมบัติในการยืดอายุผลิตภัณฑ์ ตลอดจนการทำการทดสอบความปลอดภัยและอายุการเก็บรักษา เพื่อให้สามารถระบุวันหมดอายุและสร้างความเชื่อมั่นให้ผู้บริโภค ในส่วนของปลายน้ำ ซึ่งเป็นการตลาดและการจัดจำหน่าย ปัญหาที่พบได้แก่ บรรจุภัณฑ์ที่ยังไม่ดึงดูดและไม่สอดคล้องกับมาตรฐานการจัดจำหน่ายในเชิงพาณิชย์ ช่องทางการจัดจำหน่ายยังจำกัดอยู่ในออนไลน์บางส่วน และยังไม่มีข้อมูลโภชนาการหรือการรับรองความปลอดภัยจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง แนวทางในการแก้ไขจึงควรมุ่งพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมกับการจัดจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพิ่มความน่าสนใจด้วยการออกแบบฉลากที่ชัดเจน มีข้อมูลโภชนาการ วันผลิตและหมดอายุ รวมทั้งการขอใบอนุญาตมาตรฐานผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือของผลิตภัณฑ์ ควบคู่กับการขยายช่องทางการตลาดทั้งแบบ B2C (ออนไลน์) และ B2B (ร้านค้าปลีก ร้านของฝาก และตลาดท้องถิ่น)

แผนการดำเนินงานในการพัฒนาไต่ปลาแห้งของเพง “ร้อยละอาหารใต้” สามารถแบ่งเป็น 4 ระยะ เริ่มจากระยะเตรียมความพร้อม โดยเก็บข้อมูลการผลิต ประเมินศักยภาพสถานที่และวัตถุดิบ ระยะที่สองเป็นการพัฒนากระบวนการผลิตและมาตรฐานด้านคุณภาพ โดยจัดทำ SOP และทดสอบความปลอดภัย ระยะที่สามเป็นการออกแบบบรรจุภัณฑ์และทำการตลาดทดลอง และระยะสุดท้ายคือการขยายช่องทางจัดจำหน่ายให้หลากหลายขึ้น พร้อมกับการติดตามผลยอดขายและความพึงพอใจของลูกค้า นอกจากนี้ ควรกำหนดตัวชี้วัดความสำเร็จอย่างชัดเจน เช่น ผลิตภัณฑ์ผ่านมาตรฐานความปลอดภัย อายุการเก็บรักษายาวนานขึ้น การขยายช่องทางจำหน่ายใหม่ได้มากขึ้น และทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักมากขึ้น ทั้งหมดนี้เป็นแนวทางที่สามารถนำวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม (วทน.) มาช่วยพัฒนาไต่ปลาแห้งให้มีคุณภาพและศักยภาพเชิงพาณิชย์สูงขึ้น เพื่อยกระดับผู้ประกอบการท้องถิ่นจากกลุ่ม “ร้อยละอาหารใต้” ให้สามารถขยายธุรกิจได้อย่างยั่งยืน ทั้งในด้านมาตรฐาน ความปลอดภัย และการตลาดที่เข้มแข็งมากขึ้นในอนาคต

การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)

จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค

จุดแข็ง (Strength)	จุดอ่อน (Weakness)
- มีผลิตภัณฑ์หลักที่โดดเด่นและเป็นที่รู้จัก เช่น ไตปลาแห้ง ซึ่งเป็นอาหารใต้แท้และมีอัตลักษณ์ชัดเจน - มีฐานผู้ติดตามและลูกค้าออนไลน์จำนวนมาก จากการทำตลาดผ่านเพจ Facebook - มีความสามารถในการสร้างคอนเทนต์เอง ทำให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้รวดเร็วและประหยัดต้นทุน - ผู้ประกอบการมีความรู้พื้นฐานการทำอาหารใต้ดั้งเดิม ทำให้ผลิตภัณฑ์มีจุดขายด้านความเป็นของแท้ - มีศักยภาพการเข้าถึงตลาดออนไลน์อยู่แล้ว สามารถต่อยอดการขายได้ง่ายขึ้นเมื่อพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์	- ขาดระบบควบคุมคุณภาพและมาตรฐานการผลิตที่เป็นระบบ ความเสี่ยงด้านความปลอดภัยอาหาร เช่น การปนเปื้อนเชื้อจุลินทรีย์ - อายุการเก็บรักษาสินค้าที่ยังสั้น ทำให้จำกัดการขยายตลาด - วัตถุดิบไม่สม่ำเสมอ ทั้งคุณภาพและปริมาณ โดยเฉพาะปลาและเครื่องแกง - บรรจุภัณฑ์ยังไม่สอดคล้องกับตลาดเชิงพาณิชย์ ทั้งด้านดีไซน์ ฉลาก และข้อมูลโภชนาการ - ยังไม่มีใบอนุญาตหรือการรับรองจากหน่วยงานมาตรฐาน ที่ช่วยเพิ่มความน่าเชื่อถือ - ช่องทางจำหน่ายยังค่อนข้างจำกัด (เน้นออนไลน์เป็นหลัก)
โอกาส (Opportunity)	อุปสรรค (Threat)
- ความนิยมอาหารใต้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งในประเทศและต่างประเทศ - ตลาดอาหารแปรรูปและอาหารพร้อมทานเติบโตสูง การพัฒนาไตปลาแห้งให้มีมาตรฐานจะเพิ่มศักยภาพเข้าสู่ตลาดกว้าง - การใช้เทคโนโลยีการถนอมอาหารสามารถยืดอายุสินค้า ทำให้เพิ่มโอกาสในการขายไกลขึ้น เช่น ตลาดของฝากและท่องเที่ยว - โอกาสขยายสู่ตลาด B2B เช่น ร้านของฝาก ร้านสะดวกซื้อ หรือแพลตฟอร์ม e-commerce - การสนับสนุนจากหน่วยงานรัฐด้านนวัตกรรมอาหารและท้องถิ่น เช่น คณะวิทย์ฯ มอ., คลินิกเทคโนโลยี, สวทช. - ความสามารถสร้างแบรนด์อาหารใต้เฉพาะทาง ทำให้โดดเด่นในตลาด niche food	- คู่แข่งจำนวนมากในตลาดไตปลาแห้ง ทั้งรายเล็กและรายใหญ่ ทำให้การแข่งขันด้านราคาและคุณภาพสูง - ความผันผวนของวัตถุดิบจากชาวประมง/ตลาดปลา ทำให้ควบคุมคุณภาพและต้นทุนยาก - ข้อกำหนดด้านมาตรฐานอาหารที่เข้มงวดขึ้น เช่น อย., GMP, HACCP - การขนส่งสินค้าแห้งที่มีความชื้นสูงมีความเสี่ยงเสียหายระหว่างทาง หากบรรจุภัณฑ์ไม่ดี - ความเปลี่ยนแปลงของรสนิยมผู้บริโภค เช่น ต้องการสินค้าที่น่าเชื่อถือ มีฉลากครบถ้วน - ความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจ อาจกระทบกำลังซื้อและต้นทุนวัตถุดิบ

สรุปภาพรวม SWOT

- จุดแข็งด้าน แรนด์และตลาดออนไลน์ ช่วยให้เริ่มต้นการพัฒนาได้ง่าย
- จุดอ่อนด้าน มาตรฐาน-ความปลอดภัย-อายุสินค้า เป็นสิ่งที่ต้องพัฒนาเร่งด่วน
- โอกาสจากตลาดอาหารใต้และนวัตกรรมอาหารมีมาก
- ความเสี่ยงหลักอยู่ที่ การแข่งขันและมาตรฐานผลิตภัณฑ์

กรณีโครงการใหม่

ชี้แจงเหตุผลความจำเป็นที่ต้องดำเนินโครงการ เช่น ระบุประเด็นหรือที่มาของปัญหา แนวคิดการแก้ไขหรือพัฒนา มีความร่วมมือกับหน่วยงานอื่นๆ หรือไม่อย่างไร เป็นต้น

ข้อมูลผู้ประกอบการ อธิบายสถานะปัจจุบัน รายละเอียดของผู้ประกอบการ การประกอบการ การบริหารจัดการกลุ่ม การจัดการวัตถุดิบ กระบวนการผลิต การตลาดในปัจจุบัน

สรุปข้อมูลกลุ่ม "ร้อยล้านอาหารใต้"

1. ช่องทางหลักและการเข้าถึงผู้บริโภค

เพจ Facebook ชื่อ “ร้อยล้านอาหารใต้” เป็นช่องทางหลักของกลุ่ม มีจำนวนผู้ติดตาม/คนที่กดไลก์และฟอลโลว์หลายหมื่นคน และมีโพสต์ขายผลิตภัณฑ์พร้อมวิดีโอสาริต/รีวิวเป็นประจำ นำเสนอทั้งโพสต์และรีล/วิดีโอส่งเสริมการขาย

2. ผลิตภัณฑ์เด่น — ไตปลาแห้ง

สินค้าหลักที่โปรโมทอย่างสม่ำเสมอคือ “ไตปลาแห้ง” (และไตปลาแบบน้ำเป็นทางเลือก) โดยมีการโพสต์โปรโมชัน/แพ็คเกจ (เช่น ขายเป็นถุงหลายชิ้นในราคาพิเศษ) และชูจุดขายเรื่องรสชาติจัดจ้านแบบใต้แท้

3. ข้อความการตลาดและค่านิยมที่สื่อออกไป

เพจสื่อสารจุดเด่นเรื่องความเป็นอาหารใต้แท้ (รสเข้มข้น เครื่องแกงสูตรเฉพาะ) และมีข้อความโฆษณาว่า “ผ่านการผลิตที่สะอาดได้มาตรฐาน ไม่ใส่สารเคมี” รวมถึงมีการระบุคุณสมบัติบางอย่างเช่น “มีฮาลาล” ในบางโพสต์/คำอธิบายสินค้า (ข้อเท็จจริงเหล่านี้ควรตรวจสอบเอกสารรับรองถ้าต้องนำมาอ้างอิงเชิงวิชาการ)

4. การใช้งานสื่อสังคมอื่น ๆ

นอกจาก Facebook พบว่ามีการนำเสนอคอนเทนต์บนแพลตฟอร์มอื่น (ตัวอย่างเช่น Lemon8 / รีลต่าง ๆ) ซึ่งบ่งชี้ว่ากลุ่มมีการใช้หลายช่องทางเพื่อขยายการเข้าถึงผู้บริโภค

5. โปรโมชันและรูปแบบการขาย

โพสต์ในเพจมีรูปแบบโปรโมชันบ่อยครั้ง (เช่น 3 ถุง/5 ถุง/6 ถุง ราคาพิเศษ ส่งฟรีปลายทาง) — เห็นแนวทางการขายที่เน้นปริมาณ/โปรโมชันเพื่อกระตุ้นการซื้อออนไลน์



ภาพที่ 1 ลักษณะอาคารผลิต ตัวอย่างผลิตภัณฑ์และเพจของกลุ่มร้านอาหารใต้

ข้อมูลวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมที่นำไปใช้แก้ปัญหา

ประเด็นปัญหา (Problem Issues)

1) ปัญหาด้านกระบวนการผลิตและคุณภาพ (Production & Quality Issues)

- สูตรและกระบวนการผลิตไม่สม่ำเสมอ → คุณภาพแตกต่างกันแต่ละรอบผลิต
- ความเสี่ยงการปนเปื้อนจุลินทรีย์ เนื่องจากการควบคุมอุณหภูมิ/ความชื้นไม่ดี
- อายุการเก็บรักษาสั้น → ไม่สามารถส่งจำหน่ายไกลหรือเก็บสต็อกได้นาน
- ไม่มีมาตรฐานการผลิต เช่น GMP, อย., SOP

2) ปัญหาด้านวัตถุดิบ (Raw Material Issues)

- วัตถุดิบปลาและเครื่องแกงมีความไม่สม่ำเสมอ
- ราคาวัตถุดิบผันผวนตามฤดูกาล
- ไม่มีระบบคัดมาตรฐานวัตถุดิบก่อนเข้าสู่กระบวนการแปรรูป

3) ปัญหาด้านบรรจุภัณฑ์และอายุผลิตภัณฑ์ (Packaging & Shelf-life Issues)

- บรรจุภัณฑ์ไม่เหมาะสมสำหรับป้องกันความชื้นและไขมันหืน
- ฉลากไม่ครบถ้วนตามกฎหมาย
- ไม่มีการใช้เทคโนโลยีถนอมอาหาร เช่น การลดกิจกรรมน้ำ, การบรรจุสุญญากาศ

4) ปัญหาด้านการตลาดและการสื่อสารแบรนด์ (Marketing Issues)

- แบนด์ยังไม่ชัดเจน แม้มีผู้ติดตามจำนวนมาก
- ไม่มีเรื่องราวสินค้า (Product Story) ที่ช่วยเพิ่มความแตกต่าง
- ช่องทางขายยังจำกัดบางแพลตฟอร์ม
- ไม่สามารถแข่งขันกับสินค้าราคาถูกจากตลาดกลางได้

5) ปัญหาด้านการบริหารจัดการ (Management Issues)

- การจัดการต้นทุน-สต็อก-แผนผลิตยังไม่มีระบบ
- การวางแผนด้านมาตรฐานคุณภาพยังไม่ชัดเจน
- ทักษะด้านบัญชี การตลาด และการวางแผนธุรกิจยังต้องพัฒนา
- กลุ่มผู้ประกอบการทำงานแบบรายเดี่ยว ไม่ใช่ระบบเครือข่าย

แนวทางแก้ไขปัญหาด้วย วทน. (วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี นวัตกรรม)

1) ด้านกระบวนการผลิตและคุณภาพ

ปัญหา	แนวทางแก้ด้วย วทน.
-------	--------------------

- | | |
|-------------------|---|
| คุณภาพไม่สม่ำเสมอ | <ul style="list-style-type: none">• พัฒนาสูตรมาตรฐาน (Standardized Formulation)• จัดทำ SOP การผลิต เพื่อควบคุมเวลา/อุณหภูมิ/อัตราส่วน• ใช้อุปกรณ์ควบคุมอุณหภูมิและความชื้นที่แม่นยำ |
|-------------------|---|

- | | |
|--------------------------|--|
| เสี่ยงปนเปื้อนจุลินทรีย์ | <ul style="list-style-type: none">• อบรม GMP, Sanitation• ใช้เครื่องทอด/อบระบบปิด• ตรวจวิเคราะห์จุลินทรีย์ร่วมกับหน่วยงานมหาวิทยาลัย |
|--------------------------|--|

- | | |
|-----------------|--|
| อายุการเก็บสั้น | <ul style="list-style-type: none">• ใช้เทคโนโลยี ลดกิจกรรมน้ำ (Water Activity)• บรรจุแบบสุญญากาศ• ทดสอบอายุการเก็บ (Shelf-life Test) |
|-----------------|--|

2) ด้านวัตถุดิบ

ปัญหา แนวทางแก้ด้วย วทน.

ความสม่ำเสมอของปลา • จัดทำเกณฑ์คัดเลือกวัตถุดิบ

- จัดอบรมเรื่องคุณภาพปลาและการเก็บรักษา

ราคาผันผวน • ใช้เทคโนโลยีแช่เย็น/แช่แข็งแบบถูกวิธี เพื่อลดการพึ่งพาฤดูกาล

เครื่องแกงไม่คงที่ • วิเคราะห์ส่วนผสมในเครื่องแกงเพื่อทำเป็นสูตรมาตรฐาน (สูตรกลางคงที่)

3) ด้านบรรจุภัณฑ์และการถนอมอาหาร

ปัญหา แนวทางแก้ด้วย วทน.

บรรจุภัณฑ์ไม่เหมาะสม • เลือกบรรจุภัณฑ์ barrier สูงต่อความชื้นและออกซิเจน

ฉลากไม่ถูกต้อง • ทำฉลากตามกฎหมาย อย. และโภชนาการ

อายุสั้น • บรรจุสุญญากาศ

- ใช้ถุงฟอยล์คุณภาพสูง

- ทดสอบ peroxide value, rancidity

4) ด้านการตลาด (Marketing)

ปัญหา แนวทางแก้ด้วย วทน.

แบรนด์ไม่ชัด • ทำ Product Storytelling ด้วยข้อมูลเชิงวิทยาศาสตร์ของคุณภาพอาหารได้

ขาดเครื่องมือออนไลน์ • อบรม Analytics, Content Creation และการวัดผล

- ใช้ AI ช่วยวิเคราะห์ตลาดและกำหนดราคา

5) ด้านการบริหารจัดการ (Management)

ปัญหา แนวทางแก้ด้วยการบริหารจัดการ + วทน.

ไม่มีระบบวางแผนผลิต • ใช้ระบบบันทึกการผลิต (Production Log)

- วางแผนกำลังการผลิตตาม Forecast

ต้นทุนไม่ชัดเจน • ใช้เครื่องมือ Costing Calculator

- แยกต้นทุนวัตถุดิบ-แรงงาน-พลังงานอย่างเป็นระบบ

กำลังผลิตไม่สม่ำเสมอ • จัดตารางการผลิตตามคำสั่งซื้อ

- ใช้เทคโนโลยีช่วย เช่น เครื่องอบลมร้อน

สรุปแนวทางแก้ไขปัญหาแบบรวม (Integrated Solutions)

1) เติมเต็มด้วยเทคโนโลยี

- พัฒนา SOP
- บรรจุภัณฑ์ barrier สูง
- เทคโนโลยีลดกิจกรรมน้ำ
- ทดสอบจุลินทรีย์และอายุการเก็บ
- เครื่องจักรช่วยลดความเสี่ยงของการผลิต

2) ใช้นวัตกรรมการตลาดและแบรนด์

- สร้างเรื่องราวสินค้า (Local Identity + Storytelling)
- ทำคอนเทนต์ที่สร้างความเชื่อมั่น
- สร้างแบรนด์ “อาหารใต้คุณภาพสูง”

3) เสริมทักษะการบริหารจัดการกลุ่ม

- ทำระบบวางแผนผลิต
- ปรับปรุงสต็อกวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จ
- วางระบบต้นทุน
- สร้างเครือข่ายผลิต-จำหน่ายภายในชุมชน

ผลิตภัณฑ์ที่ต้องการพัฒนาในโครงการ (โปรตระกูล) : Instant Gourmet Travel Pack: “พกไตปลาไปทุกที่”

7. วัตถุประสงค์ :

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

1. เพื่อพัฒนากระบวนการผลิตและบรรจุภัณฑ์ของไตปลาแห้งให้มีคุณภาพคงที่ ปลอดภัย และสามารถยืดอายุการเก็บรักษาได้ยาวนานขึ้น
2. เพื่อยกระดับมาตรฐานการผลิตไตปลาแห้งของกลุ่มผู้ผลิตรายย่อยด้านอาหารใต้ให้เป็นไปตามหลักสุขาภิบาลอาหารและมาตรฐานผลิตภัณฑ์
3. เพื่อสร้างผลิตภัณฑ์อาหารพื้นถิ่นที่มีอัตลักษณ์ สามารถแข่งขันเชิงพาณิชย์ และเป็นต้นแบบการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนอย่างยั่งยืน

8. กลุ่มเป้าหมาย :

(โปรตระกูล ชื่อกลุ่มเป้าหมาย ชื่อ/นามสกุล ที่อยู่ (ตำบล อำเภอ จังหวัด) หมายเลขโทรศัพท์ที่เป็นประธาน/ผู้นำกลุ่ม-ชุมชน พร้อมแนบหนังสือขอความช่วยเหลือทางวิชาการ ทุกปีที่ได้รับสนับสนุนงบประมาณ)

ชื่อกลุ่มเป้าหมาย.....กลุ่มผู้ประกอบการ ร้อยล้านอาหารใต้ พื้นที่ตำบลท่าจี่ อำเภอเมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช.....

ชื่อผู้ประสานงาน.....นางสาวกสิติดา ไสยเพชร.....เบอร์โทร.....085-1824455.....

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

9. ระยะเวลาดำเนินการ : วันเริ่มต้น -สิ้นสุดโครงการจากการวางแผนระยะยาว 3 ปี

.....พ.ศ. 2569 - พ.ศ. 2571.....

10. ห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain) :

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

ประเด็นปัญหา ความต้องการของผู้ประกอบการ	เทคโนโลยี/องค์ความรู้ที่ใช้ : ต้นทาง	เทคโนโลยี/องค์ความรู้ที่ใช้ : กลางทาง	เทคโนโลยี/องค์ความรู้ที่ใช้ : ปลายทาง	
1. ปัญหาวัตถุดิบ / มาตรฐานเบื้องต้น คุณภาพวัตถุดิบไม่สม่ำเสมอ โดยเฉพาะ “ไต่ปลาแบบน้ำ” ซึ่งเป็นภูมิปัญญาชุมชน ความเค็ม/ความเข้มข้นเท่ากันในแต่ละล็อต → ส่งผลต่อ ความสม่ำเสมอของรสชาติ (Consistency)	ปีที่ 1 (2569) ยกระดับคุณภาพวัตถุดิบและระบบการผลิต <u>เป้าหมาย:</u> ปูพื้นฐานด้านคุณภาพเพื่อรองรับมาตรฐาน GMP และการยื่น ขอ. ในปีถัดไป 1 วิเคราะห์ศักยภาพผู้ประกอบการ 2 องค์ความรู้ควบคุมคุณภาพวัตถุดิบ 3 องค์ความรู้มาตรฐานการผลิต / การควบคุมความชื้น 4 องค์ความรู้การเตรียมสถานที่ผลิตให้เข้าสู่ระบบมาตรฐาน GMP	ปีที่ 2 (2570) ยื่นขอมาตรฐาน GMP และ ขอ. <u>เป้าหมาย:</u> ทำให้ผู้ประกอบการผ่านมาตรฐาน เพื่อพร้อมเข้าสู่ตลาดใหญ่ 1 จัดทำระบบคุณภาพตามข้อกำหนด GMP 2 ยื่นขอการรับรอง GMP อย่างเป็นทางการ 3 องค์ความรู้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ต้นแบบเพื่อยื่นขอ ขอ. 4 องค์ความรู้การเตรียมผลวิเคราะห์จุลินทรีย์/ความปลอดภัยทุกแบบทดสอบที่ ขอ. กำหนด	ปีที่ 3 (2571) ขยายตลาดและนำสินค้าออกจำหน่าย <u>เป้าหมาย:</u> สร้างรายได้ เพิ่มช่องทางตลาด ขยายตลาด 1 องค์ความรู้ด้านภาพลักษณ์และบรรจุภัณฑ์เพื่อการตลาดเชิงพาณิชย์ 2 องค์ความรู้ช่องทางการจำหน่าย 3 องค์ความรู้การตลาด 4 องค์ความรู้การสร้างเครือข่ายคู่ค้าชุมชน / เกษตรกร / ช่องทางการจำหน่ายรูปแบบอื่น	
2. ปัญหากระบวนการผลิต ความชื้นของไต่ปลาแห้งหลังผลิตยังสูง → shelf-life สั้น → ขนส่งไกลไม่ได้				
3. ปัญหาความสามารถแข่งขัน -ไม่สามารถขายในตลาดใหญ่หรือโมเดิร์นเทรดเพราะยังไม่ผ่าน GMP และ ขอ. -บรรจุภัณฑ์และ<u>แพ็คเกจจิ้ง</u>ไม่เหมาะสม -ด้านการตลาดสินค้ายังติดอยู่ใน “ตลาดของฝาก” ไม่สามารถขยายสู่ “สินค้าอาหารพรีเมียมปลอดภัยหรือ segment ใหม่”	ผลผลิต ปีที่ 1 (2569) 1 คู่มือ QC วัตถุดิบ (ไต่ปลา-สมุนไพร) 2 ระบบบ่มแห้งที่ลดความชื้นตามเกณฑ์ 3 โรงเรือนต้นแบบพร้อม Pre-GMP 4 ข้อมูลวิทยาศาสตร์ (น้ำหนักหลักฐาน) รองรับการยื่น GMP ปีถัดไป	ผลผลิต ปีที่ 2 (2570) 1 โรงเรือนผ่านการรับรอง GMP 2 เอกสารครบถ้วนพร้อมยื่น ขอ. 3 ผลิตภัณฑ์ต้นแบบมาตรฐานพร้อมขึ้นทะเบียน	ผลผลิต ปีที่ 3 (2571) 1 ผลิตภัณฑ์แฉงไต่ปลาแห้งที่ได้ ขอ. 2 บรรจุภัณฑ์พร้อมจำหน่าย / แพคเกจสะดวก 3 ช่องทางการขายหลักอย่างน้อย 3 ช่องทาง 4 รายได้จากยอดขายจริง	
ผลลัพธ์: <u>ระดับผู้ประกอบการ</u> 1 มีความสามารถควบคุมคุณภาพวัตถุดิบแบบเป็นระบบ 2 มีโรงเรือนและกระบวนการผลิตตามมาตรฐาน GMP 3 ได้ ขอ. → สามารถเข้าสู่ตลาดพรีเมียม 4 ต้นทุนการผลิตลดลงจาก Loss ที่เกิดจากความชื้นไม่คงที่ 5 อายุสินค้าเพิ่ม → ขยายตลาดได้กว้างขึ้น	ผลลัพธ์: <u>ระดับชุมชน</u> 1 เกิดการซื้อขายวัตถุดิบอย่างเป็นระบบ 2 เกษตรกรในพื้นที่มีรายได้เพิ่มจากการขายสมุนไพรคุณภาพ 3 เกิดการจ้างงานในพื้นที่เพิ่มขึ้น	ผลกระทบ: <u>เศรษฐกิจ</u> 1 ผู้ประกอบการจากสินค้าทั่วไป → สินค้าพรีเมียมมาตรฐาน ขอ. 2 สามารถขายในโมเดิร์นเทรด/ออนไลน์ได้ 3 รายได้รวมของผู้ประกอบการเพิ่มขึ้น 4 เกิดการหมุนเวียนรายได้ในชุมชนสูงขึ้น	ผลกระทบ: <u>สังคม</u> 1 ชุมชนมีความรู้ด้านการผลิตอาหารปลอดภัย 2. เกิดต้นแบบ OTOP มาตรฐานสูงในจังหวัด 3 ภูมิปัญญาท้องถิ่น (ไต่ปลาน้ำ) ถูกยกระดับด้วยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี	ผลกระทบ: <u>สิ่งแวดล้อม</u> 1 ลดการทิ้งของเสียจากการผลิตเพราะการควบคุมคุณภาพดีขึ้น 2 ใช้พลังงานในการอบแห้งอย่างมีประสิทธิภาพ 3 มีระบบจัดการขยะอาหารที่เหมาะสมตามมาตรฐาน GMP

11. แผนธุรกิจชุมชนหรือโมเดลธุรกิจ :

นำเสนอโมเดลธุรกิจ(Business Model Canvas) และแผนธุรกิจ (Business Plan) ในการพัฒนาสินค้าและบริการของผู้ประกอบการตลอดระยะเวลาที่ขอรับการสนับสนุนงบประมาณ

Social Business Model Canvas

Instant Gourmet Travel Pack: “พกได้ปลาไปทุกที่”

Message: Go Thai, Go Bold, Go Travel (เปิดประสบการณ์ความเป็นไทย รสจัดจ้าน สำหรับเดินทางท่องเที่ยวได้สะดวก)

Implementation		Social Value Proposition	Market	
Partners	Delivery	-รสไต่ปลาต้นตำรับบรรจุของพกพา เติมน้ำเดือดรับประทานได้ทันที -ซองขนาดพกพา สูตรปรับสมดุลให้รสเข้มพอสำหรับเติมน้ำเดือด กินที่แคมป์หรือที่พักได้เลย (มาพร้อมที่อบปิ้งแห้ง เช่น ไบมะกรูดแห้ง) - บรรจุภัณฑ์เบา กันความชื้น เปิด-ปิดสะดวก ไม่ต้องแช่เย็น -ทุกซองมี QR code เชื่อมสู่เรื่องราวผู้ผลิตเมนูท้องถิ่น และแผนที่ชุมชน - วัตถุประสงค์เลือกจากประมงท้องถิ่นและกลุ่มแม่บ้าน กระบวนการผลิตลดของเสีย	Customer Segments	Macro Economic Environment
-วิสาหกิจชุมชนและกลุ่มประมงท้องถิ่น -สถาบันการส่งเสริม SME/หน่วยงานท้องถิ่น (อบร. มาตรฐานการผลิต) / มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช -ผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับการเดินทาง -ร้านขายอุปกรณ์เดินป่า/แคมป์ และร้านของฝากในพื้นที่ท่องเที่ยว -หน่วยงานการท่องเที่ยว	<u>กิจกรรมที่ดำเนินการ</u> -จัดหาและจัดการซัพพลายเชนท้องถิ่น โดยทำสัญญาระยะยาวกับกลุ่มประมงและผู้ผลิตไต่ปลา/วัตถุดิบหลัก -การแปรรูปและควบคุมคุณภาพ ในกระบวนการอบแห้งเพื่อรักษารสและความปลอดภัย -บรรจุภัณฑ์และแพ็คเกจ โดยบรรจุของกันชื้นพร้อมที่อบปิ้งแห้งแยกแพ็ค -การติด QR code บอกเรื่องราวและวิธีการทาน -การจัดเก็บ ระบบจัดการสต็อกและโลจิสติกส์ -ช่องทางจัดจำหน่าย & การวางสินค้า โดยวางสินค้าที่ร้านของฝาก สนามบิน ร้านแคมป์ และ e-commerce รวมถึงวาง POS/display แบบ travel-ready -การตลาดเชิงประสบการณ์ โดยแจกสินค้าตัวอย่างที่จุดท่องเที่ยวและกิจกรรมแคมป์ หรือจัดทัวร์ชุมชนเพื่อเชื่อมลูกค้ากับผู้ผลิต -บริการหลังการขาย มีช่องทางรับฟังความเห็นผ่าน QR/เว็บไซต์ <u>ทรัพยากรที่มี</u> -เครือข่ายชุมชนผู้ผลิตและแม่บ้าน -สูตรและ know-how การถนอมไต่ปลา -โรงงาน/พื้นที่แปรรูปที่ผ่านมาตรฐานพื้นฐาน -ทีมการตลาดดิจิทัลและเครือข่ายจำหน่าย	-นักท่องเที่ยว/แคมป์ปิ้ง ที่ต้องการอาหารพกพา รวดเร็ว และมีรสชาติเฉพาะ -นักท่องเที่ยวต่างชาติที่ต้องการลองอาหารท้องถิ่นแบบง่าย -ร้านค้าปลีกของฝาก (souvenir shops) ร้านสะดวกซื้อในแหล่งท่องเที่ยว คาเฟ่/บาร์ที่ต้องการวัตถุดิบพืชมั่น -กลุ่ม expat/ชุมชนต่างชาติที่อาศัยในไทย	<u>ด้านเศรษฐกิจ</u> -การฟื้นตัวของการท่องเที่ยว เกิดความต้องการของฝาก/อาหารพกพา -อัตราเงินเฟ้อและต้นทุนวัตถุดิบผันผวน -กำลังซื้อของนักท่องเที่ยวต่างชาติแตกต่างกันตามภูมิภาค <u>ด้านสังคม</u> -กระแสการบริโภคอย่างมีจริยธรรมและสนับสนุนชุมชน ผู้บริโภคยุคใหม่ต้องการสินค้าที่มีเรื่องราวและช่วยชุมชน -การเปลี่ยนแปลงการเดินทาง คนเดินทางชอบพกของสะดวกและมีประสบการณ์ท้องถิ่น -พฤติกรรมการบริโภคอาหารพร้อมทานเพิ่มขึ้น แต่มีความคาดหวังเรื่องคุณภาพและความสะอาดสูง <u>ด้านเทคโนโลยี</u> -E-commerce และ mobile payments ขยายช่องทางขายและระบบชำระเงิน -เทคโนโลยีการถนอมอาหารและบรรจุภัณฑ์ ช่วยยืด shelf-life และเพิ่มมูลค่า - เทคโนโลยีสมัยใหม่ช่วยให้การสื่อสารง่ายขึ้น เช่น QR/AR storytelling	

	-ทุนเริ่มต้นและช่องทางลงทุนเพื่อขยายกำลังการผลิต		
Sales + Marketing <u>กลยุทธ์การขาย</u> -Offline: ร้านของฝากสนามบิน ร้านกาแฟท้องถิ่น ร้านอุปกรณ์แคมป์ ตลาดนัดท่องเที่ยว -Online: เว็บไซต์ e-commerce Shopee/Lazada/Tiktok ร้านค้าออนไลน์ของชุมชน -Partnerships: บูทในงานท่องเที่ยว ร่วมกับบริษัททัวร์ เครือข่ายโฮสเทลและโรงแรม -กิจกรรม: แจกของตัวอย่างในจุดท่องเที่ยว โปรโมทผ่าน influencer marketing (ด้านการเดินทางและด้านอาหาร) <u>การตลาด</u> -Product ไตปลาแห้งพร้อมรับประทาน / เดิมน้ำร้อนก็ได้แถมแท้ สูตรเข้มข้น พกพาง่าย น้ำหนักเบา ซองเก็บนาน ปลอดภัย ได้มาตรฐาน มีที่อปปี้แห้ง เช่น ใบมะกรูดแห้ง, พริกชี้ฟ้าแห้ง - Positioning (การวางตำแหน่งแบรนด์) Go Thai. Go Bold. Go Travel. (เปิดประสบการณ์ความเป็นไทย รสจัดจ้าน สำหรับเดินทางท่องเที่ยวได้สะดวก พกพาได้) -Promotion กลยุทธ์ “Go Thai. Go Bold. Go Travel.” Content Marketing: วิดีโอ “เดินทางพร้อมรสไทย” Collab: แบนด์อุปกรณ์แคมป์ปิ้ง / Travel Influencer Travel Kit Promotion: ชุด “Taste of Thailand” สำหรับนักเดินทาง PR & Storytelling: เน้นเรื่องราว “อาหารจากชุมชนสู่โลก” เน้นแจกของตัวอย่าง และ storytelling เพื่อให้เกิดความสนใจทดลองรับประทาน พัฒนาสูตรที่ยืดอายุได้และรสชาติคงที่ (R&D) และการทดสอบตลาด ฝึกอบรมชุมชนเรื่องการผลิตตามมาตรฐาน (HACCP basic), การควบคุมคุณภาพ ออกแบบและสั่งผลิตบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมกับการเดินทาง (shelf-life testing) การตลาดเชิงประสบการณ์ (sampling, content marketing, partnerships)		-Economic Impact: วัดอัตราการเพิ่มรายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือนและจำนวนครัวเรือนที่ได้รับรายได้จากโครงการ -Employment Impact: จำนวนแม่บ้านหรือแรงงานในชุมชนที่ได้รับงานใหม่จากการผลิต -Cultural Preservation: การสืบทอดภูมิปัญญาการถนอมอาหารและสูตรดั้งเดิมผ่านการฝึกอบรมรุ่นใหม่ -Environmental Impact: การลดของเสียในกระบวนการผลิตและการใช้บรรจุภัณฑ์รีไซเคิลได้ -Consumer Awareness: สัดส่วนลูกค้าที่ระบุว่าเข้าใจและเห็นคุณค่าของการสนับสนุนชุมชนผ่านผลิตภัณฑ์นี้	Competitors -ผู้ประกอบการท้องถิ่นที่ผลิตแกงไตปลาทั้งแบบปกติและแบบแห้ง -สินค้าอาหารพร้อมทานรายใหญ่ในประเทศไทย เช่น ปลากระป๋อง -ของฝาก/ขนมท้องถิ่น -สินค้าพกพา/อาหารกระป๋องสำหรับแคมป์ปิ้ง -ผู้ประกอบการท้องถิ่นที่แปรรูปปลาเป็นผลิตภัณฑ์อื่น ๆ (SMEs/OTOP) -สินค้านำเข้าพร้อมทานจากต่างประเทศ <u>ความแตกต่างระหว่างเราและคู่แข่ง</u> - รสไตปลาแท้ถูกปรับให้เหมาะกับการเติมน้ำร้อนพกพา มี packaging พกพาง่ายสำหรับนักเดินทาง - ทุกช่องสื่อเรื่องราวชุมชน มีสัดส่วนรายได้คืนสู่ชุมชน เป็นจุดขายที่คู่แข่งขนาดใหญ่เลียนแบบยาก - การออกแบบผลิตภัณฑ์ ที่อปปี้แห้ง สำหรับแคมป์/ท่องเที่ยว ทำให้เป็นประสบการณ์มากกว่าแค่อาหาร - วางแผนเข้าจุดขายเฉพาะ เช่น ร้านขายของที่ระลึกที่สนามบิน ร้านขายอุปกรณ์ท่องเที่ยว หรือเดินป่า แทนการแข่งขันกับ FMCG ในทุกซูเปอร์มาร์เก็ต
Finance			
Cost of Delivery -ต้นทุนวัตถุดิบและแรงงานในชุมชน -ค่าใช้จ่ายกระบวนการแปรรูปและบรรจุภัณฑ์พิเศษ -ค่า R&D และการทดสอบคุณภาพ (shelf-life, safety) -ค่าการตลาดและการจัดจำหน่าย -ค่า logistics (จัดเก็บและขนส่ง)	Surplus -45% สำหรับการขยายกำลังการผลิตและพัฒนา R&D เพื่อเพิ่มคุณภาพสินค้าและความมั่นคงของรายได้ชุมชน -15% ลงทุนกลับสู่ชุมชนในรูปแบบของกองทุนฝึกอบรม การสร้างศูนย์แปรรูป	Revenue -ขายปลีก B2C (ออนไลน์และออฟไลน์) -ขายส่ง B2B ให้ร้านของฝาก, คาเฟ่, ร้านอุปกรณ์แคมป์ -ชุดของขวัญ/ชุดทดลอง (gift sets) สำหรับนักท่องเที่ยวประจำ -รายได้พิเศษจากการทำ co-branding กับแบรนด์ท่องเที่ยว/โรงแรม	

	-5% ใช้เพื่อกิจกรรมสังคม เช่น โครงการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมชายฝั่งและการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ -10% สะสมเป็นทุนสำรองเพื่อความยั่งยืนของโครงการในระยะยาว -25% ปันผลให้เจ้าของธุรกิจเพื่อสร้างแรงจูงใจและเป็นรายได้ในช่วงตั้งหลัก	
--	---	--

12. แผนการดำเนินงาน (Gantt Chart) :

ระบุแผนการดำเนินงานให้สอดคล้องกับข้อ 12 ตลอดระยะเวลาที่ขอรับการสนับสนุนงบประมาณ

12.1 แผนการดำเนินงานรายปี (สอดคล้องกับเป้าหมายของแพลตฟอร์ม)

เทคโนโลยี/องค์ความรู้/กิจกรรม	ปีที่ 1				ปีที่ 2				ปีที่ 3				ค่าใช้จ่าย (บาท)	ผู้รับผิดชอบ ⁴	วิธีการดำเนินงาน ⁵
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4			
ปีที่ 1 : พัฒนาศูนย์ความรู้และยกระดับมาตรฐานเบื้องต้น															
เป้าหมาย: พัฒนาศูนย์ความรู้ วิเคราะห์ปัญหาและโอกาส เพื่อยกระดับคุณภาพผลิตภัณฑ์โตปลาแห้งให้ได้มาตรฐานขั้นต้น															
1. สำรวจและวิเคราะห์ห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain Analysis)													20,000	ผศ.จิตติมา ดร.ศรัทธา	การบรรยายและ ลงมือปฏิบัติ
2. การอบรมและให้ความรู้มาตรฐานการผลิตเบื้องต้น													20,000	ดร.จุฑาภรณ์ นางจิราภรณ์ นางสาวสุภาวณี	การบรรยายและ ลงมือปฏิบัติ การ ให้คำปรึกษา
3. วิจัยและพัฒนาเทคนิคการทำให้ผลิตภัณฑ์ “โตปลาแห้ง” มีความแห้งและคงคุณภาพ													54,450	ดร.จุฑาภรณ์ ผศ.ดร.จันทิรา ผศ.ปัญญเทพ นางสาวสุภาวณี	การบรรยายและ ลงมือปฏิบัติ การ ให้คำปรึกษา
4. ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์และการออกแบบฉลาก													30,000	ดร.จุฑาภรณ์ ผศ.ปัญญเทพ	การบรรยายและ ลงมือปฏิบัติ การ ให้คำปรึกษา
5. ประเมินคุณภาพผลิตภัณฑ์													30,000	ผศ.ดร.จันทิรา ดร.จุฑาภรณ์	การบรรยายและ ลงมือปฏิบัติ การ ให้คำปรึกษา
6. การพัฒนาโรงเรือนให้ได้มาตรฐานการผลิต													30,000	นางจิราภรณ์ ผศ.ปัญญเทพ ดร.จุฑาภรณ์	การบรรยายและ ลงมือปฏิบัติ การ ให้คำปรึกษา

เทคโนโลยี/องค์ความรู้/กิจกรรม	ปีที่ 1				ปีที่ 2				ปีที่ 3				ค่าใช้จ่าย (บาท)	ผู้รับผิดชอบ ⁴	วิธีการดำเนินงาน ⁵
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4			
ปีที่ 2 : ยกระดับคุณภาพ-สร้างมาตรฐานและรูปแบบธุรกิจ															
เป้าหมาย: พัฒนามาตรฐานสินค้าและบริการเพื่อยื่นขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ และได้รับการรับรองมาตรฐานฯ พร้อมสร้างระบบธุรกิจให้สามารถแข่งขันได้															
1. พัฒนาและยื่นขอมาตรฐานการผลิตผลิตภัณฑ์อาหาร													80,000	ดร.จุฑาภรณ์ ผศ.ปัญญาเพชร นางจิราภรณ์	การบรรยายและ ลงมือปฏิบัติ การให้คำปรึกษา
2. ถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านการตลาดและเทคโนโลยี													50,000	ดร.จุฑาภรณ์ ผศ.ปัญญาเพชร นางจิราภรณ์ นางสาวสุภาวิณี	การบรรยายและ ลงมือปฏิบัติ การให้คำปรึกษา
3. จัดทำโมเดลธุรกิจ (Business Model)													40,000	ผศ.ฐิติมา ดร.ศณัฏฐา	การบรรยายและ ลงมือปฏิบัติ การให้คำปรึกษา
4. จัดทำแผนธุรกิจ (Business Plan)													30,000	ผศ.ฐิติมา ดร.ศณัฏฐา	การบรรยายและ ลงมือปฏิบัติ การให้คำปรึกษา
5. การสร้างระบบควบคุมคุณภาพ (SOP)													50,000	ดร.จุฑาภรณ์ ผศ.ปัญญาเพชร นางจิราภรณ์ นางสาวสุภาวิณี	การบรรยายและ ลงมือปฏิบัติ การให้คำปรึกษา
ปีที่ 3 : ขยายผล-สร้างความยั่งยืน															
เป้าหมาย: นำผลิตภัณฑ์สู่ตลาดเพื่อจำหน่ายในเชิงพาณิชย์อย่างเป็นระบบ เพิ่มศักยภาพการแข่งขันและขยายผลในระดับชุมชน															
1. การเปิดตัวผลิตภัณฑ์เชิงพาณิชย์													60,000	ดร.ศณัฏฐา ผศ.ฐิติมา ดร.จุฑาภรณ์ ผศ.ปัญญาเพชร	การบรรยายและ ลงมือปฏิบัติ การให้คำปรึกษา

เทคโนโลยี/องค์ความรู้/กิจกรรม	ปีที่ 1				ปีที่ 2				ปีที่ 3				ค่าใช้จ่าย (บาท)	ผู้รับผิดชอบ ⁴	วิธีการดำเนินงาน ⁵
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4			
2. การสร้างแบรนด์และขยายตลาด													60,000	ดร.ศณัฏฐา ผศ.จิตติมา ดร.จุฑาภรณ์ ผศ.ปัญญาเพชร	การบรรยายและ ลงมือปฏิบัติ การ ให้คำปรึกษา
3. การสร้างเครือข่ายผู้ผลิตในชุมชน													50,000	ดร.จุฑาภรณ์ ผศ.ปัญญาเพชร นางจิราภรณ์ นางสาวสุภาวิณี	การบรรยายและ ลงมือปฏิบัติ การ ให้คำปรึกษา
4. การประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจและสังคม													40,000	ผศ.จิตติมา ดร.ศณัฏฐา ดร.จุฑาภรณ์	การบรรยายและ ลงมือปฏิบัติ การ ให้คำปรึกษา
5. วางระบบบริหารจัดการแบบธุรกิจเพื่อชุมชน													40,000	ดร.จุฑาภรณ์ ผศ.ปัญญาเพชร นางจิราภรณ์ นางสาวสุภาวิณี	การบรรยายและ ลงมือปฏิบัติ การ ให้คำปรึกษา
สรุปงบประมาณ (บาท)	184,450				250,000				250,000				684,450		

⁴ผู้รับผิดชอบต้องมีชื่อปรากฏตามข้อ 4

⁵วิธีการดำเนินงาน เช่น การบรรยายและลงมือปฏิบัติ การให้คำปรึกษา บรรยายออนไลน์ ประชุมออนไลน์ ฯลฯ

12.2 แผนการดำเนินงานของปีที่ขอรับการสนับสนุนงบประมาณ (สอดคล้องกับเป้าหมายของแพลตฟอร์ม)

เทคโนโลยี/องค์ความรู้/ กิจกรรม	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ค่าใช้จ่าย (บาท)	ผู้รับผิดชอบ	วิธีการ ดำเนินงาน
- เขียนข้อเสนอ โครงการ													-	ดร.จุฑาภรณ์	ร่างเอกสาร โครงการ
- แต่งตั้งคณะทำงาน โครงการ													-	ดร.จุฑาภรณ์	ร่างเอกสาร โครงการ
1. สำรวจและวิเคราะห์ ห่วงโซ่มูลค่า (Value Chain Analysis)													20,000	ผศ.จิตติมา ดร.ศณิษฐา	การบรรยาย และลงมือ ปฏิบัติ
2. การอบรมและให้ ความรู้มาตรฐานการ ผลิตเบื้องต้น													20,000	ดร.จุฑาภรณ์ นางจิราภรณ์ นางสาวสุภา วิณี	การบรรยาย และลงมือ ปฏิบัติ การ ให้ คำปรึกษา
3. วิจัยและพัฒนา เทคนิคการทำให้ ผลิตภัณฑ์ “ไต่ปลา แห้ง” มีความแห้งและ คงคุณภาพ													54,450	ดร.จุฑาภรณ์ ผศ.ดร.จันทิรา ผศ.ปญญา เพชร นางสาวสุภา วิณี	การบรรยาย และลงมือ ปฏิบัติ การ ให้ คำปรึกษา
4. ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ และการออกแบบฉลาก													30,000	ดร.จุฑาภรณ์ ผศ.ปญญา เพชร	การบรรยาย และลงมือ ปฏิบัติ การ ให้ คำปรึกษา
5. ประเมินคุณภาพ ผลิตภัณฑ์													30,000	ผศ.ดร.จันทิรา ดร.จุฑาภรณ์	การบรรยาย และลงมือ ปฏิบัติ การ ให้ คำปรึกษา
6. การพัฒนาโรงเรือนให้ ได้มาตรฐานการผลิต													30,000	นางจิราภรณ์ ผศ.ปญญา เพชร ดร.จุฑาภรณ์	การบรรยาย และลงมือ ปฏิบัติ การ ให้ คำปรึกษา
สรุปงบประมาณ													184,450		

13. ผลผลิตและผลลัพธ์ของโครงการ :

ผลผลิต/ผลลัพธ์	หน่วย	ค่าเป้าหมายในแต่ละปี		
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
1. จำนวนคนที่ได้รับการถ่ายทอดความรู้/เทคโนโลยี	คน	20	15	15
2. จำนวนเทคโนโลยีที่ถ่ายทอด (ระบุรายละเอียดองค์ความรู้เทคโนโลยี)	เรื่อง	1	1	1
3. จำนวนวิทยากรที่สามารถถ่ายทอดความรู้ให้ผู้อื่นได้	คน	5	5	5
4. ร้อยละความพึงพอใจของผู้รับบริการ	ร้อยละ	85	85	85
5. จำนวนผู้นำความรู้/เทคโนโลยีที่ได้รับไปใช้ประโยชน์	คน	20	15	15
6. มูลค่าทางเศรษฐกิจที่จะเกิดขึ้นจากการดำเนินโครงการ	เท่า	-	1.5	2
7. อื่น ๆ (โปรดระบุ) (ผลผลิต/ผลลัพธ์ที่ผู้รับผิดชอบโครงการเห็นว่ามีความสำคัญและเกี่ยวข้องกับโครงการสามารถกำหนดเป็นตัวชี้วัดของโครงการได้)				

14. หน่วยงานสนับสนุน :

ชื่อหน่วยงานสนับสนุน	รูปแบบการสนับสนุน
ระบุชื่อหน่วยงานที่ร่วมให้การสนับสนุนโครงการ	ระบุรูปแบบของการสนับสนุน เช่น งบประมาณ อาคารสถานที่ วิทยากร การจัดกิจกรรม ฯลฯ
- กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม	- งบประมาณสนับสนุน
- มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช	- วิทยากร / องค์ความรู้ / การบริหารจัดการกิจกรรม
- เทศบาลตำบลท่าวี อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช	ข้อมูลเชิงพื้นที่ / การดำเนินการ ข้อมูลเอกสารที่เกี่ยวข้อง
- กลุ่มร้อยละอาหารใต้	- สถานที่ผลิต / บุคลากรกลุ่มเป้าหมาย / วัสดุ อุปกรณ์ วัตถุดิบ
- สำนักงานสาธารณสุข จังหวัดนครศรีธรรมราช	- ความรู้ / เอกสารการขอมาตรฐานสถานที่ผลิต และมาตรฐานผลิตภัณฑ์

15. ผลกระทบ : (แสดงผลกระทบที่เกิดขึ้นจากโครงการทั้งที่เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการ และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่ได้รับประโยชน์จากการดำเนินโครงการ)

15.1 เศรษฐกิจ

เพิ่มรายได้

การดำเนินโครงการส่งผลให้ผู้ประกอบการมีรายได้เพิ่มขึ้นจากปัจจัยต่อไปนี้

(1) การพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ได้ปลาแห้งและผลิตภัณฑ์ต่อยอด

- ผลิตภัณฑ์มีมาตรฐานสม่ำเสมอ ทำให้ตั้งราคาได้สูงขึ้น
- คุณภาพดีขึ้น ส่งผลให้ลูกค้าซื้อซ้ำมากขึ้น

(2) เพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีมูลค่าสูงกว่าเดิม

- ไตปลาแห้งพร้อมทานแบบกรอบ
- เครื่องแกงไตปลามาตรฐาน

- ชุดปรุงสำเร็จ (Meal Kit) ทำให้ผู้ประกอบการมีรายได้จากสินค้าใหม่เพิ่มเติม

(3) ขยายช่องทางการตลาดและลูกค้าใหม่

- ขยายจาก Facebook สู่แพลตฟอร์มอื่น เช่น Shopee, TikTok Shop
- เข้าตลาดร้านของฝาก ร้านสินค้าโอท็อป ร้านท่องเที่ยว
- เพิ่มช่องทาง B2B เช่น ร้านอาหารและคาเฟ่อาหารได้

(4) เพิ่มโอกาสจำหน่ายนอกพื้นที่/ทั่วประเทศ

- ด้วยอายุการเก็บรักษานานขึ้น และบรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐาน
- ทำให้สามารถจัดส่งได้ไกลขึ้น และรับออเดอร์ในปริมาณมากขึ้น

ลดรายจ่าย

โครงการช่วยลดต้นทุนของผู้ประกอบการ ผ่านการใช้เทคโนโลยีและการบริหารจัดการ ดังนี้

(1) ลดต้นทุนจากการสูญเสียของวัตถุดิบ

- ใช้เทคนิคจัดการความชื้นและการเก็บรักษาปลา-เครื่องแกง
- คัดมาตรฐานวัตถุดิบก่อนผลิต ลดอัตราการทิ้ง

(2) ลดต้นทุนแรงงานและเวลา

- ใช้อุปกรณ์เครื่องจักรช่วย เช่น เครื่องอบลมร้อน/เครื่องซีลสุญญากาศ
- ทำให้ระยะเวลาในการผลิตลดลง และคุณภาพสม่ำเสมอ

(3) ลดต้นทุนการผลิตซ้ำ

- เนื่องจากคุณภาพสินค้าไม่สม่ำเสมอ
- การมี SOP ช่วยลดการผลิตเสีย / ล็อตผลิตไม่ได้คุณภาพ

(4) ลดต้นทุนโลจิสติกส์

- อายุการเก็บนานขึ้น ทำให้จัดตารางผลิตและส่งสินค้าได้ดีขึ้น
- ลดจำนวนรอบการส่งและลดสินค้าเสียระหว่างทาง

15.2 สังคม

โครงการมีผลกระทบเชิงบวกต่อสังคมในหลายมิติ ดังนี้

(1) สร้างอาชีพและเพิ่มงานในชุมชน

- เพิ่มการจ้างงานด้านการผลิต บรรจุสินค้า และการตลาด
- กระตุ้นเศรษฐกิจท้องถิ่นของจังหวัดนครศรีธรรมราช

(2) ส่งเสริมภูมิปัญญาอาหารใต้ให้คงอยู่

- นำองค์ความรู้ดั้งเดิมของการทำไตปลาแห้ง มาเชื่อมกับเทคโนโลยี
- ช่วยสืบสานอัตลักษณ์อาหารพื้นถิ่นให้เป็นที่รู้จักในวงกว้าง

(3) พัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการรายย่อยในพื้นที่

- ได้รับความรู้ด้านการผลิตที่ปลอดภัย การบริหารจัดการ และการตลาดออนไลน์
- เพิ่มศักยภาพให้แข่งขันได้ในเชิงพาณิชย์

(4) ส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมและอาหาร (Food Tourism)

- สินค้าคุณภาพสูงสามารถเป็นของฝากพื้นเมือง

- เพิ่มการรับรู้เกี่ยวกับอาหารได้ และสร้างจุดขายใหม่ของจังหวัด

(5) สร้างต้นแบบผู้ประกอบการท้องถิ่นเข้มแข็ง

- กลุ่มร้อยละอาหารได้กลายเป็นตัวอย่างการต่อยอดภูมิปัญญาด้วยวิทยาศาสตร์
- สามารถขยายผลให้ผู้ประกอบการรายอื่นในชุมชนเรียนรู้ได้

15.3 สิ่งแวดล้อม

โครงการช่วยลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมผ่านแนวทางดังต่อไปนี้

(1) ลดปริมาณขยะอาหาร (Food Waste Reduction)

- การคัดมาตรฐานวัตถุดิบและเทคนิคการเก็บรักษาที่ดีช่วยลดการเน่าเสีย
- ลดการทิ้งปลา/เครื่องแกงที่ไม่ผ่านคุณภาพ

(2) ลดของเสียจากกระบวนการผลิต

- SOP การผลิตช่วยให้เกิดของเสียลดลง
- การควบคุมอัตราส่วนและอุณหภูมิที่แม่นยำ ลดการผลิตสินค้าชำรุด

(3) ใช้บรรจุภัณฑ์อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

- เลือกบรรจุภัณฑ์ที่สามารถยืดอายุอาหารได้ดี ทำให้ลดปริมาณการใช้บรรจุภัณฑ์ซ้ำ
- ลดปัญหาขยะบรรจุภัณฑ์จากสินค้าที่เสียก่อนเวลา

(4) รมรณรงค์การใช้วัตถุดิบท้องถิ่นตามฤดูกาล

- สนับสนุนการใช้ทรัพยากรท้องถิ่นอย่างคุ้มค่า
- ลดการขนส่งวัตถุดิบจากพื้นที่ไกล ทำให้ลดคาร์บอนฟุตพริ้นต์ทางอ้อม

16. งบประมาณขอรับการสนับสนุน :

จำนวนทั้งสิ้น	750,000	บาท (รวมทุกปีที่ขอรับงบประมาณ)
ปีที่ 1 พ.ศ.	2569	จำนวน 184,450 บาท
ปีที่ 2 พ.ศ.	2570	จำนวน 250,000 บาท
ปีที่ 3 พ.ศ.	2571	จำนวน 250,000 บาท

รายการงบประมาณ ดังนี้

(คำอธิบาย : แยกแยะเฉพาะปีงบประมาณที่ขอรับการสนับสนุนในปีปัจจุบัน โดยให้แยกแยะรายละเอียดค่าใช้จ่ายที่จะใช้ในการดำเนินโครงการรายกิจกรรมที่ตรงกับข้อ 12.2 โดยจัดทำ เป็นงบตัวคูณ [ราคาต่อหน่วย: จำนวนคน/ครั้ง/วัน/ชิ้น] โดยใช้ระเบียบและอัตราของทางราชการ)

ปีงบประมาณ พ.ศ....2569..... ขอรับการสนับสนุนงบประมาณ จำนวน.....184,450..... บาท ประกอบด้วย

ตัวอย่างการแจกแจงงบประมาณตัวคูณ (แจกแจงเป็นรายการกิจกรรมตามข้อ 12.2)

กิจกรรม	รายการค่าใช้จ่าย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	รวมเงิน
1. สำรวจและวิเคราะห์ห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain Analysis) (20,000 บาท)	ค่าจ้างเหมาสำรวจข้อมูลห่วงโซ่คุณค่า		3,000	3,000
	ค่าจ้างเหมาวิเคราะห์ข้อมูลห่วงโซ่คุณค่า		3,000	3,000
	ค่าตอบแทนวิทยากร	2 คน x 1 วัน x 4 ชม.	600	4,800
	ค่าจัดเลี้ยงอาหารกลางวัน	15 คน x 1 วัน x 1 มื้อ	85	1,275
	ค่าจัดเลี้ยงอาหารว่างและเครื่องดื่ม	15 คน x 1 วัน x 2 มื้อ	35	1,050
	ค่าวัสดุสำนักงานและวัสดุคอมพิวเตอร์สำหรับการสำรวจและวิเคราะห์ห่วงโซ่คุณค่า		3,000	3,000
	ค่าถ่ายเอกสารโครงการ		1,875	1,875
	ค่าจ้างเหมาจัดทำเอกสารเผยแพร่ห่วงโซ่คุณค่า		2,000	2,000
รวม				20,000
2. การอบรมและให้ความรู้มาตรฐานการผลิตเบื้องต้น (20,000 บาท)	ค่าตอบแทนวิทยากร	2 คน x 1 วัน x 4 ชม.	600	4,800
	ค่าตอบแทนผู้ช่วยวิทยากร	2 คน x 1 วัน x 4 ชม.	300	2,400
	ค่าจัดเลี้ยงอาหารกลางวัน	15 คน x 1 วัน x 1 มื้อ	85	1,275
	ค่าจัดเลี้ยงอาหารว่างและเครื่องดื่ม	15 คน x 1 วัน x 2 มื้อ	35	1,050
	ค่าวัสดุ อุปกรณ์ สำหรับการอบรมมาตรฐานการผลิต		5,000	5,000
	ค่าวัสดุสำนักงาน สำหรับการอบรมมาตรฐานการผลิต		5,475	5,475
รวม				20,000
3. วิจัยและพัฒนาเทคนิคการทำให้ผลิตภัณฑ์ “ไต่ปลาแห้ง” มีความแห้งและคงคุณภาพ (54,450 บาท)	ค่าจ้างเหมาสำหรับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์		5,000	5,000
	ค่าวัสดุดิบ วัสดุ อุปกรณ์ สำหรับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์		22,000	22,000
	ค่าจ้างเหมาวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์		22,000	22,000
	ค่าวัสดุสำนักงาน สำหรับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์		5,000	5,450
รวม				54,450
4. ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์และการออกแบบฉลาก (30,000 บาท)	ค่าจ้างเหมาสำหรับการวิจัยและพัฒนาบรรจุภัณฑ์		5,000	5,000
	ค่าวัสดุดิบ วัสดุ อุปกรณ์ สำหรับการวิจัยและพัฒนาบรรจุภัณฑ์		20,000	20,000

กิจกรรม	รายการค่าใช้จ่าย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	รวมเงิน
	ค่าวัสดุสำนักงาน สำหรับการวิจัยและพัฒนาบรรจุภัณฑ์		5,000	5,000
รวม				30,000
5. ประเมินคุณภาพผลิตภัณฑ์ (30,000 บาท)	ค่าจ้างเหมาะสำหรับการประเมินคุณภาพผลิตภัณฑ์		5,000	5,000
	ค่าวัสดุ อุปกรณ์ สำหรับการประเมินคุณภาพผลิตภัณฑ์		7,000	7,000
	ค่าจ้างเหมาะวิเคราะห์คุณภาพผลิตภัณฑ์		13,000	13,000
	ค่าวัสดุสำนักงาน สำหรับการประเมินคุณภาพผลิตภัณฑ์		5,000	5,000
รวม				30,000
6. การพัฒนาโรงงานให้ได้มาตรฐานการผลิต (30,000 บาท)	ค่าจ้างเหมาะสำหรับการพัฒนาโรงงานให้ได้มาตรฐานการผลิต		10,000	10,000
	ค่าวัสดุ อุปกรณ์ สำหรับการพัฒนาโรงงานให้ได้มาตรฐานการผลิต		15,000	15,000
	ค่าวัสดุสำนักงาน สำหรับการพัฒนาโรงงานให้ได้มาตรฐานการผลิต		5,000	5,000
รวม				30,000

หมายเหตุ

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

17. การรายงานความก้าวหน้าติดตามและประเมินผล : ผู้รับผิดชอบโครงการต้องดำเนินการ ดังนี้

- (1) รายงานความก้าวหน้าโครงการผ่านระบบคลินิกเทคโนโลยีออนไลน์ (CMO) รายไตรมาส
- (2) ผู้รับผิดชอบโครงการต้องให้ผู้รับบริการตอบแบบสำรวจวัดความพึงพอใจผู้รับบริการในขณะจัดกิจกรรม และผู้รับผิดชอบโครงการต้องให้ผู้รับบริการตอบแบบติดตามผลการนำไปใช้ประโยชน์หลังสิ้นสุดการดำเนินงานของโครงการ ก่อนจัดส่งรายงานฉบับสมบูรณ์
- (3) ผู้รับผิดชอบโครงการต้องคำนวณมูลค่าทางเศรษฐกิจ และ B/C ratio ของโครงการ (ระบุที่มาของตัวเลขและแสดงวิธีการคำนวณให้ชัดเจน)
- (4) จัดส่งรายงานฉบับสมบูรณ์เป็นอิเล็กทรอนิกส์ไฟล์พร้อมหนังสือนำเสนอจากหน่วยงาน ภายใน 15 วันหลังสิ้นสุดปีงบประมาณ (ภายในวันที่ 15 ตุลาคม) หรือนับจากวันสิ้นสุดระยะเวลาดำเนินโครงการ (กรณีขอขยายเวลา) ยกเว้นมีเหตุจำเป็น หรือสุดวิสัย โดยต้องแจ้งให้ สป.อว. ทราบล่วงหน้าและต้องระบุเหตุผลไว้ในหนังสือจัดส่งรายงานฉบับสมบูรณ์ถึง สป.อว. ให้ชัดเจน

- (5) การขอขยายเวลา หากคาดว่าโครงการจะไม่สามารถจัดกิจกรรมตามแผนที่วางไว้และมีความจำเป็นต้องขอขยายเวลา ผู้รับผิดชอบโครงการต้องจัดทำหนังสือขอขยายเวลาโดยผู้บริหารหน่วยงานเป็นผู้ลงนาม ในหนังสือถึง ปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม แจ้งให้ สป.อว. ทราบ ก่อนสิ้นสุดระยะเวลา ดำเนินโครงการ ไม่เกิน 15 วัน เพื่อดำเนินการในส่วนที่เกี่ยวข้องต่อไป

18. การเผยแพร่ประชาสัมพันธ์โครงการ :

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



(ดร.จุฑาภรณ์ ลิ้มสุวรรณมณี)

ผู้เสนอโครงการ

ตำแหน่งอาจารย์



แบบสำรวจข้อมูลความต้องการผู้ประกอบการ แพลตฟอร์มเพิ่มศักยภาพธุรกิจชุมชน (BCE) ประจำปีงบประมาณ 2569

เรื่อง ขอเข้าร่วมแพลตฟอร์มเพิ่มศักยภาพธุรกิจชุมชน (BCE)

เรียน ปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

สิ่งที่ส่งมาด้วย รายชื่อสมาชิกของสถานประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ

ด้วย.....นางสาวภัสติตา ไสลเพชร.....มีความประสงค์ที่จะนำความรู้และงานวิจัยด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมและความรู้ในการเพิ่มศักยภาพผู้ประกอบการ ไปใช้ในการพัฒนาธุรกิจชุมชน โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลผู้ประกอบการ

ชื่อสถานประกอบการ.....กลุ่มร้อยล้านอาหารใต้.....ที่ตั้งสถานประกอบการ.....ตำบลท่างิ้ว อ.เมืองนครศรีธรรมราช.....

พิกัดละติจูด :ลองจิจูด:

ชื่อประธาน.....นางสาวภัสติตา ไสลเพชร.....เบอร์โทร.....085-182-4455.....

ชื่อผู้ประกอบการ.....นางสาวภัสติตา ไสลเพชร.....เบอร์โทร.....085-182-4455.....

ส่วนที่ 2 ข้อมูลการประกอบการ

รูปแบบธุรกิจ ☒ ผู้ประกอบการรายเดียว ☐ หุ้นส่วน/ห้างหุ้นส่วน จำกัด ☐ บริษัทจำกัด ☐ ผู้ประกอบการ OTOP

☐ วิสาหกิจชุมชน ☐ สหกรณ์ ☐ กลุ่มอาชีพ ☐ กลุ่มผู้ผลิตชุมชนที่ยังไม่จดทะเบียน

จำนวนสมาชิก.....5.....คน ปีที่ก่อตั้ง.....2562.....ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ.....6.....ปี ทุนจดทะเบียน.....1,000,000.....บาท

ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตและจำหน่ายอยู่

ชื่อผลิตภัณฑ์.....ไต้ปลาแห้งพร้อมทาน.....ยอดขายต่อเดือน.....20,000-25,000ถุง.....รายได้ต่อเดือน.....500,000 – 600,000บาท

กลุ่มลูกค้า.....ลูกค้าออนไลน์จากหลายพื้นที่ โดยเฉพาะจากภาคกลาง ภาคตะวันออก และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ.....

แหล่งจำหน่ายสินค้า (ออฟไลน์/ออนไลน์).....ออนไลน์ ผ่านเพจร้อยล้านอาหารใต้.....

ส่วนที่ 3 ประเด็นความต้องการพัฒนาสินค้าและบริการ

ระบุประเด็นปัญหาที่เกิดขึ้น และความต้องการในการพัฒนา

ปัญหาที่เกิดขึ้น	ความต้องการด้าน วทน.
อายุการเก็บรักษาสั้น ไม่สามารถขนส่งไปในพื้นที่ไกลๆ หรือส่งไปต่างประเทศได้	องค์ความรู้หรือเทคโนโลยีที่ช่วยยืดอายุการเก็บรักษาของผลิตภัณฑ์
ยังไม่มีมาตรฐานการผลิตอาหาร	กระบวนการพัฒนาที่ช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถยื่นขอมาตรฐานการผลิตและมาตรฐานผลิตภัณฑ์ได้
ผลิตภัณฑ์ยังไม่มีหลากหลาย	องค์ความรู้และเทคโนโลยีที่ใช้สำหรับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีความน่าสนใจและตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าโดยเฉพาะในพื้นที่ภาคกลาง ภาคตะวันออกและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ลงชื่อ.....ดร.จุฑาภรณ์ ลิ้มสุวรรณณี..... (ตัวบรรจง)
หมายเลขโทรศัพท์.....097-353-8694.....
ผู้สำรวจข้อมูล
วันที่...../...../.....

ลงชื่อ.....นางสาวภัสติตา ไสลเพชร..... (ตัวบรรจง)
หมายเลขโทรศัพท์.....085-182-4455.....
ผู้ให้ข้อมูล
วันที่...../...../.....

หมายเหตุ

๑. กรุณาแนบรายชื่อผู้เข้าร่วมโครงการทุกคน

๒. ต้องแสดงแบบสำรวจข้อมูลความต้องการผู้ประกอบการ(BCE) ทุกปีที่เสนอโครงการ



แบบฟอร์มการนำผลงานวิจัยและพัฒนาไปใช้ประโยชน์

ชื่อกลุ่ม.....

ที่อยู่.....

วันที่เดือน..... พ.ศ.....

เรื่อง การนำผลงานวิจัยและพัฒนาไปใช้ประโยชน์

เรียน ปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

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

ข้าพเจ้า.....ชื่อกลุ่ม.....

.....และสมาชิกกลุ่ม/ชุมชน จำนวน.....คนได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยี องค์ความรู้ด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม ดังนี้(ระบุได้มากกว่า ๑ เรื่อง/เทคโนโลยี/องค์ความรู้)

เทคโนโลยี/องค์ความรู้	ผลของการใช้องค์ความรู้/เทคโนโลยี (เพิ่มรายได้ ลดรายจ่าย มาตรฐาน อื่น ๆ)
๑.	
๒.	
๓.	

ซึ่งกลุ่มได้นำความรู้ดังกล่าวไปใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อการประกอบอาชีพ การพัฒนาชุมชน พัฒนาผลิตภัณฑ์ ทำให้สามารถเพิ่มรายได้ ลดรายจ่าย และพัฒนาคุณภาพชีวิตให้ดีขึ้น จึงขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

(.....)

ผู้รับผิดชอบโครงการ

ขอแสดงความนับถือ

(.....)

ประธานกลุ่ม / ตัวแทนกลุ่ม