



หมู่บ้านถ่ายทอดเทคโนโลยีการแปรรูปและการเพิ่มมูลค่าสละ ปีที่ 3

คณะทำงาน

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ถาวร จินโทษติ

นางนิชมลกานต์ ชุนเพชร



คลินิกเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยทักษิณ
เสนอต่อ

กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม
ธันวาคม 2564

คำนำ

การดำเนินงานหมู่บ้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี : หมู่บ้านถ่ายทอดเทคโนโลยีการแปรรูปและการเพิ่มมูลค่าสละ ปีที่ 3 ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.2564 ชุมชนบ้านในกอย ชุมชนบ้านสายกลาง และชุมชนบ้านหลักสิบ ตำบลหนองธง อำเภอบำบอน จังหวัดพัทลุง ซึ่งเกษตรกรส่วนใหญ่ประกอบอาชีพทำสวนยางพารา และสวนผลไม้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสวนสละและกล้วยไข่ มีพื้นที่ปลูกสละประมาณ 200 ไร่ ปลูกกล้วยไข่ประมาณ 100 ไร่ และมีการขยายพื้นที่ปลูกอย่างต่อเนื่องทั้งใน 3 ชุมชนเดิมและชุมชนใกล้เคียง เนื่องจากราคายางพาราตกต่ำ เกษตรกรจึงเปลี่ยนจากการปลูกยางพารามาปลูกสละและกล้วยไข่ทดแทน การเพิ่มพื้นที่ปลูกผลไม้ทั้งสองชนิดนี้ในชุมชน และเกษตรกรส่วนใหญ่มีการจำหน่ายผลผลิตให้กับพ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อหน้าสวนในรูปผลไม้สด ทำให้ผลผลิตจากผลไม้ทั้งสองชนิดมีมูลค่าต่ำลง ซึ่งหากนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายมากขึ้น จะช่วยเพิ่มมูลค่า และช่วยเพิ่มรายได้ให้กับเกษตรกรได้ นอกจากนี้เศษเหลือทิ้งจากสวนกล้วยและสละ รวมถึงชิ้นตอนต่างๆ ในการแปรรูปกล้วยและสละ จะมีเศษเหลือทิ้งหลายส่วน เช่น เปลือก ต้น ใบ ทาง และเมล็ด เป็นต้น สามารถนำมาสร้างมูลค่าเพิ่มเป็นปุ๋ยหรือเชื้อเพลิง (ถ่าน) เพื่อสร้างรายได้และลดรายจ่ายในครัวเรือนของเกษตรกรได้ จากการใช้หลายๆ วิธีการถนอมอาหารและการแปรรูปอาหารนั้น มักจะประสบปัญหาหลายๆ ด้าน เช่น การขาดองค์ความรู้และเทคนิคในการแปรรูป การควบคุมคุณภาพ บรรจุภัณฑ์ วิธีการบรรจุและการเก็บรักษาที่เหมาะสม หลักเกณฑ์และวิธีการที่ดีในการผลิตอาหาร และการพัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูปสละให้มีความหลากหลายและให้มีศักยภาพในการจำหน่ายได้เชิงพาณิชย์ ผลจากการที่กลุ่มชาวบ้านในชุมชนขาดความรู้ดังกล่าวด้านข้างต้น จึงทำให้ผลิตภัณฑ์แปรรูปนั้นมียอายุการเก็บรักษาสั้นและมีการเสื่อมเสียค่อนข้างเร็ว จึงได้ร่วมตัวสมาชิกแปรรูปสละเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ จำนวน 56 คน ซึ่งได้รับทุนอุดหนุนจากโครงการคลินิกเทคโนโลยี กระทรวงอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม ประจำปีงบประมาณ 2564 โครงการนี้เกิดจากความต้องการของชุมชน วิสาหกิจชุมชนโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อถ่ายทอดเทคโนโลยีการแปรรูปสละ เพื่อการสร้างอาชีพเสริมให้กับสมาชิกในกลุ่ม และการให้คำปรึกษากับกลุ่มบุคคลที่สนใจ

รายงานฉบับนี้เป็นการรายงานผลการดำเนินงาน และการประเมินผลโครงการโดยผู้ดำเนินงานหวังว่า รายงานผลการดำเนินงานจะใช้เป็นข้อมูลพื้นฐานในการดำเนินงานระยะต่อไป

ผู้รับผิดชอบโครงการ
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ถาวร จันทร์โชติ

สารบัญ

	หน้า
คำนำ	
สารบัญ	
บทสรุปผู้บริหาร	
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 หลักการและเหตุผล	1
1.2 วัตถุประสงค์	7
1.3 แผนวิทยาศาสตร์ชุมชน	8
1.4 แผนธุรกิจชุมชน	9
1.5 แผนการดำเนินงาน	16
1.6 เป้าหมายผลผลิต/ผลลัพธ์ และตัวชี้วัด	18
1.7 รายละเอียดงบประมาณที่ขอรับ	19
บทที่ 2 กิจกรรมและวิธีการดำเนินงาน	20
2.1 บทสรุปของเทคโนโลยีหรือองค์ความรู้ที่จะถ่ายทอด	20
2.2 กิจกรรมการดำเนินงานของโครงการ	20-30
2.3 แผนธุรกิจ	31-46
2.4 รายชื่อผู้เข้ารับการถ่ายทอด	47
บทที่ 3 การถ่ายทอดเทคโนโลยี	51
3.1 การถ่ายทอดเทคโนโลยี	51
3.2 ความพึงพอใจต่อการถ่ายทอดเทคโนโลยี	56
บทที่ 4 การติดตามผลหลังการถ่ายทอดเทคโนโลยี	59
4.1 การใช้งานเทคโนโลยี	59
4.2 ความพึงพอใจในการใช้งานเทคโนโลยี	59
บทที่ 5 สรุปผลการดำเนินงานโครงการตามข้อเสนอโครงการ	63
5.1 ผลผลิต/ผลลัพธ์ของโครงการ	63
5.2 การประเมินผลทั้งโครงการทางเศรษฐศาสตร์	63
ภาคผนวก	64

บทที่ 1

บทนำ

1.1 หลักการและเหตุผล

การถ่ายทอดเทคโนโลยีการแปรรูปและการเพิ่มมูลค่าสละ จะดำเนินการร่วมกับชุมชนบ้านในกอย ชุมชนบ้านสายกลาง และชุมชนบ้านหลักสิบ ตำบลหนองธง อำเภอป่าบอน จังหวัดพัทลุง ซึ่งเกษตรกรส่วนใหญ่ประกอบอาชีพทำสวนยางพาราและสวนผลไม้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสวนสละและกล้วยไข่ มีพื้นที่ปลูกสละประมาณ 200 ไร่ ปลูกกล้วยไข่ประมาณ 100 ไร่ และมีการขยายพื้นที่ปลูกอย่างต่อเนื่องทั้งใน 3 ชุมชนเดิมและชุมชนใกล้เคียง เนื่องจากราคายางพาราตกต่ำ เกษตรกรจึงเปลี่ยนจากการปลูกยางพารามาปลูกสละและกล้วยไข่ทดแทน การเพิ่มพื้นที่ปลูกผลไม้ทั้งสองชนิดนี้ในชุมชน และเกษตรกรส่วนใหญ่มีการจำหน่ายผลผลิตให้กับพ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อหน้าสวนในรูปผลไม้สด ทำให้ผลผลิตจากผลไม้ทั้งสองชนิดมีมูลค่าต่ำลง ซึ่งหากนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายมากขึ้น จะช่วยเพิ่มมูลค่า และช่วยเพิ่มรายได้ให้กับเกษตรกรได้นอกจากนี้เศษเหลือทิ้งจากสวนกล้วยและสละ รวมถึงชิ้นตอนต่างๆ ในการแปรรูปกล้วยและสละ จะมีเศษเหลือทิ้งหลายส่วน เช่น เปลือก ต้น ใบ ทาง และเมล็ด เป็นต้น สามารถนำมาสร้างมูลค่าเพิ่มเป็นปุ๋ยหรือเชื้อเพลิง (ถ่าน) เพื่อสร้างรายได้และลดรายจ่ายในครัวเรือนของเกษตรกรได้ โดยทั่วไปเกษตรกรสนใจปลูกสละพันธุ์สุมาลีต้นสละที่มีอายุ 4 ปีครึ่ง จะให้ผลผลิตเต็มต้น เฉลี่ยต้นละ 400 กิโลกรัม/ปี พื้นที่ปลูก 1 ไร่ ปลูกได้ประมาณ 33 ต้น และผลผลิตออกได้ทั้งปี ปัจจุบันราคาจำหน่ายสละอยู่ที่กิโลกรัมละ 50-70 บาท หากสละไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์สละลอยแก้ว จะทำให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้นหลายเท่าตัว

ลุงนัน ชูเอียด เป็นเกษตรกรดีเด่นด้านสวนเกษตรผสมผสานอันดับ 2 ของประเทศ สวนสละลุงนันมีการปลูกพืชแบบผสมผสาน เพื่อใช้ประโยชน์จากที่ดินอย่างคุ้มค่ามากที่สุด โดยพื้นที่ดินจำนวน 3 ไร่ครึ่ง จะปลูกสละเป็นพืชหลัก แต่ในช่วง 2 ปี แรกของปลูกก่อนที่จะต้นสละจะให้ผลผลิต จะมีการปลูกถั่วลิสงเพื่อบำรุงดินเวลา 3 เดือนแล้วเก็บเกี่ยวได้ และมีการปลูกมะละกอพันธุ์เรดเลดี้เป็นเวลา 6 เดือน ก็จะให้ผลผลิตและสามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตมะละกอได้ต่อเนื่องนานถึง 2 ปี ทำให้เกษตรกรมีรายได้อย่างต่อเนื่องแม้ว่าสละยังไม่ให้ผลผลิต นอกจากนี้สวนลุงนันยังปลูกต้นหมากและไม้ยืนต้น เพื่อเป็นรายได้เพิ่มอีกในอนาคตด้วย ลุงนัน ชูเอียด มีความมุ่งมั่นที่จะทำหน้าที่ถ่ายทอดความรู้ ช่วยเหลือเกษตรกรภายในและภายนอกชุมชนให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น เนื่องจากปัจจุบันเกษตรกรต่างประสบปัญหาหาราคาสินค้ามีความผันผวน ปริมาณผลผลิตเปลี่ยนแปลงไปตามสภาพดินฟ้าอากาศ และต้นทุนการผลิตที่เพิ่มขึ้น ประกอบกับการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ ทั้งเครื่องจักรและสารเคมีที่ส่งผลให้ทรัพยากรเกษตรกรรมเสื่อมโทรม

5.2 เหตุผล ความต้องการหรือประเด็นปัญหาที่ต้องการนำวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีเข้าไปแก้ไขหรือพัฒนาชุมชน

อย่างไรก็ตามผลผลิตสละบางส่วนอย่างไม่เป็นที่ต้องการของตลาด เช่น ผลสละตกเกรด มีเหลือทิ้งและเน่าเสียในปริมาณหนึ่ง และกลุ่มเกษตรกรยังมีปัญหาเกี่ยวกับการแปรรูปผลิตภัณฑ์ เช่น ผลิตภัณฑ์สละลอยแก้วที่มีกระบวนการผลิตไม่คงที่ ขาดมาตรฐาน และผลิตภัณฑ์มีอายุการเก็บรักษาสั้นไม่สามารถส่งจำหน่ายยังต่างจังหวัด เป็นต้น ซึ่งหากมีการนำองค์ความรู้ทางด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีอาหารเกี่ยวกับการแปรรูปมาถ่ายทอดก็จะช่วยเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์สละ ช่วยลดต้นทุนการผลิต และช่วยเพิ่มรายได้ให้กับเกษตรกร ผลผลิตสละสามารถนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ ได้หลากหลายชนิด เช่น สละลอยแก้ว แยมสละ สละแช่อิ่มอบแห้ง สละอบแห้งแบบม้วน ไอศกรีมสละ เยลลี่สละ และสละน้ำปลาหวาน เป็นต้น นอกจากนี้ยังจำเป็นต้องมีการพัฒนาและหาวิธีเพิ่มช่องทางการตลาดให้แก่สินค้าด้วย ซึ่งจะมีผลทำให้ชุมชนสามารถพึ่งพาตนเองได้และมีความยั่งยืนตลอดไป และจะมีการผนวกการเกษตรและการท่องเที่ยวไว้ด้วยกัน เพื่อการเผยแพร่ความรู้และ

ประสบการณ์ด้านการเกษตรและการพักผ่อนหย่อนใจ โดยมีเป้าหมายให้เกษตรกรสามารถสร้างรายได้เพิ่มขึ้นจากรายได้ภาคเกษตรและเป็นการอนุรักษ์พื้นที่การเกษตรของชุมชนให้คงอยู่ต่อไปได้อย่างยั่งยืน



หมู่บ้านต่อเนื่อง ให้นำเสนอข้อมูล ดังนี้

- 1) ผลการดำเนินงานตามแผนงานของปีที่ผ่านมาทุกปีที่ได้รับการสนับสนุนงบประมาณ ต้องแสดงรายละเอียดกิจกรรมที่ดำเนินการ เทคโนโลยีที่ถ่ายทอด ผลสำเร็จของการถ่ายทอดเทคโนโลยี การนำไปใช้ประโยชน์ และมูลค่าทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้น

ข้อมูลพื้นที่/ กิจกรรม	เทคโนโลยีที่ใช้	การนำไปใช้ประโยชน์	วิทยากร	มูลค่าทางเศรษฐกิจ
1.การอบรมสาธิตกระบวนการแปรรูปและการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากสละ จากผลิตภัณฑ์ต้นแบบและการจัดฝึกอบรมให้ความรู้เรื่องหลักเกณฑ์และสุขลักษณะที่ดีในการผลิตอาหาร (GMP)	1. เทคโนโลยีการแปรรูปและกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์สละให้ได้มาตรฐาน เช่น -กระบวนการพลาสติกเจอร์ไรซ์ (ในผลิตภัณฑ์สละลอยแก้วและผลิตภัณฑ์สละน้ำปลาหวาน) -การถนอมอาหารด้วยน้ำตาล (ในผลิตภัณฑ์แยม) -กระบวนการแช่อบแห้ง (ในผลิตภัณฑ์สละอบแห้ง)	1. ได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่จากสละและนำไปสู่การสร้างอาชีพและถ่ายทอดให้แก่ผู้ประกอบการ และการชุมชนนำผลการถ่ายทอดเทคโนโลยีดังกล่าวไปพัฒนาและต่อยอดผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยวมากขึ้น 2. ได้โรงเรียนที่ได้มาตรฐานเพื่อเข้าสู่กระบวนการผลิตอาหารที่มีสุขลักษณะที่ดี 3. นักท่องเที่ยวได้เรียนรู้วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีของกระบวนการแปรรูปสละ	ผศ.ดร.ถาวร จันทโชติ	เกิดคุณค่าทางสังคม สร้างกระบวนการเรียนรู้ทางด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีให้กับนักท่องเที่ยว
2.พัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์ที่แปรรูป	1. การพัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์และฉลากบรรจุภัณฑ์เหมาะสม		นายวิเชียร ชุนเพชร	5,000 บาท

ข้อมูลพื้นที่/ กิจกรรม	เทคโนโลยีที่ใช้	การนำไปใช้ประโยชน์	วิทยากร	มูลค่าทางเศรษฐกิจ
รูปจากสละ อย่างน้อย 3 แบบ	สำหรับการจัดจำหน่าย	บรรจุภัณฑ์สละลอยแก้ว  บรรจุภัณฑ์สละอบแห้ง  บรรจุภัณฑ์แยมสละ		
3. การพัฒนากระบวนการผลิตและยืดอายุของผลิตภัณฑ์	1. การยืดอายุผลิตภัณฑ์ดังต่อไปนี้ * แยมสละ ด้วยวิธีการลดค่า a_w ด้วยการใช้น้ำตาลที่มีความเข้มข้นสูง * สล่น้ำปลาหวาน ด้วยวิธีการพาสเจอร์ไรส์ที่อุณหภูมิและระยะเวลาที่เหมาะสม คือ ที่อุณหภูมิ 70-75 องศาเซลเซียส นาน 30 นาที และเก็บรักษาในที่เย็น * สลอบแห้ง ด้วยวิธีการแช่อิ่ม ด้วยในสารละลายน้ำตาล ที่ 40 °Brix และอบแห้งด้วยตู้อบลมร้อน แสงอาทิตย์ อุณหภูมิ 60-65 องศาเซลเซียส * สลลอยแก้ว ด้วยวิธีการพาสเจอร์ไรส์ที่อุณหภูมิและระยะเวลาที่	1. ผลิตภัณฑ์มีอายุการเก็บรักษานานขึ้น ลดการเน่าเสียของผลิตภัณฑ์ และช่วยลดต้นทุนการผลิต 2. ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพมาตรฐานและมีความปลอดภัยต่อผู้บริโภค	ผศ.ดร.ถาวร จันทโชติ	5,000 บาท

ข้อมูลพื้นที่/ กิจกรรม	เทคโนโลยีที่ใช้	การนำไปใช้ประโยชน์	วิทยากร	มูลค่าทาง เศรษฐกิจ
	เหมาะสม คือ ที่อุณหภูมิตั้งแต่ 70-75 องศาเซลเซียส นาน 5 นาที และเก็บรักษาในที่เย็น 2. การถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตสู่ผู้ประกอบการชุมชน			

สรุปผลการดำเนินงานที่ผ่านมา

[illegible]

มาตรฐานต่างๆ เช่น ฮาลาล GMP												
7.กิจกรรมการทำ ตลาดออนไลน์ให้กับ ชุมชน												18,400
8. การติดตามและ จัดทำรายงานฉบับ สมบูรณ์												5,600
รวมงบประมาณ	54,600			54,600			54,600			54,600		218,400

6. วัตถุประสงค์

6.1 เพื่อให้เป็นหมู่บ้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีที่มีขีดความสามารถเป็นหมู่บ้านต้นแบบถ่ายทอดเทคโนโลยี การแปรรูปและการเพิ่มมูลค่าสละ

6.2 เพื่อแปรรูปหรือพัฒนาผลิตภัณฑ์จากสละให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพตามมาตรฐานโดยการถ่ายทอดเทคโนโลยีการแปรรูปและจำหน่ายเชิงพาณิชย์

6.3 เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ที่เป็นประโยชน์ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และพัฒนาความเป็นอยู่สร้างอาชีพ สร้างรายได้ให้ชุมชน

6.4 เพื่อให้เกิดการบูรณาการระหว่างภาควิชาการและชุมชน ในการสร้างเครือข่ายชุมชนให้เกิดความเข้มแข็ง

7. ที่มาของความต้องการ : โปรดใส่เครื่องหมาย ✓ ใน ☐ ที่ต้องการและกรอกข้อมูลพร้อมหลักฐานตามที่ระบุ

☐ เป็นความต้องการจากการให้บริการคำปรึกษา

ระบุหมายเลขคำปรึกษาในระบบ CMO :

☒ เป็นความต้องการที่อยู่ในแผนพัฒนาหมู่บ้านของชุมชนที่เสนอโครงการ (แนบแผนพัฒนาหมู่บ้าน)

☐ เป็นความต้องการของสมาชิก อสวท.

ระบุชื่อสมาชิก อสวท.....หมายเลขสมาชิกอสวท.....

☐ เป็นความต้องการจากจังหวัดที่เสนอผ่าน ศวก.

☐ เป็นความต้องการที่จะต่อยอดจากโครงการที่เคยได้รับการสนับสนุนจากแหล่งทุนอื่น

ระบุแหล่งทุน.....ปีที่ดำเนินการ

☞ แนบผลการดำเนินงานและผลสำเร็จที่ผ่านมาประกอบด้วย

8. แผนวิทยาศาสตร์ชุมชน :

การถ่ายทอดเทคโนโลยีการแปรรูปและการเพิ่มมูลค่าสละ ปีที่ 3

1. เพื่อให้เป็นการพัฒนากิจกรรมที่เหมาะสมกับชุมชนด้านเทคโนโลยีที่มีขีดความสามารถเพื่อการแปรรูปและการเพิ่มมูลค่าสละ
2. เพื่อแปรรูปหรือพัฒนามล็ดภัณฑ์จากสละให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพตามมาตรฐานโดยการถ่ายทอดเทคโนโลยีการแปรรูปและจำหน่ายเชิงพาณิชย์
3. เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ที่เป็นประโยชน์ในการพัฒนามล็ดภัณฑ์และพัฒนาความเป็นอยู่ สร้างอาชีพ สร้างรายได้ให้ชุมชน
4. เพื่อให้เกิดการบูรณาการระหว่างภาควิชาการและชุมชน ในการสร้างเครือข่ายชุมชนให้เกิดความเข้มแข็ง

1. การสำรวจพื้นที่ การกำหนดพื้นที่ดำเนินการ การประชุมร่วมกับกลุ่มเพื่อชี้แจงการทำงาน	1. การกำหนดพื้นที่ดำเนินการ การประชุมร่วมกับกลุ่มเพื่อชี้แจงการทำงาน	1. การกำหนดพื้นที่ดำเนินการ การประชุมร่วมกับกลุ่มเพื่อชี้แจงการทำงาน
2. การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ กระบวนการ การพัฒนามล็ดภัณฑ์จากสละกับหน่วยงานของรัฐและเอกชน	2. การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ กระบวนการ การพัฒนามล็ดภัณฑ์จากสละกับหน่วยงานของรัฐและเอกชน	2. จัดนิทรรศน์ด้านการตลาดให้กับผู้ซื้อหรือผู้ร่วมทุนการดำเนินงาน
3. การอบรมวิทยากรกระบวนการแปรรูปและการพัฒนามล็ดภัณฑ์จากสละ จากผลิตภัณฑ์ต้นแบบ และการจัดนิทรรศน์ให้ความรู้เรื่องผลิตภัณฑ์และสุขลักษณะที่ดีในการผลิตอาหาร (GMP)	3. กิจกรรมถ่ายทอดเทคโนโลยีการแปรรูปและการเพิ่มมูลค่าจากสละ	3. กิจกรรมจัดนิทรรศน์ถ่ายทอดเทคโนโลยีให้กับเครือข่ายโดยวิทยากรท้องถิ่น
4. พัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปจากสละ อย่างน้อย 3 แบบ	4. การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ไม่ใช่กับ สลละกับสละ	4. การพัฒนาช่องทางจำหน่ายไปยังกลุ่มเครือข่ายในชุมชน และพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ต้นแบบ

9. แผนธุรกิจชุมชน :

1. ชื่อผู้ประกอบการ

- 1.1 ชื่อ/นามสกุล.....นาย.....หนูเอียด.....หน้า.....ประธานกลุ่ม.....
- 1.2 ชื่อ/นามสกุล.....นายละหุด.....หมัดหมาน.....หน้า.....รองประธานกลุ่ม.....
- 1.3 ชื่อ/นามสกุล.....นายสมพล.....จันทมาส.....หน้า.....เหรัญญิก.....

2. ที่ตั้งของสถานประกอบการ

ชุมชนบ้านในกอย ชุมชนบ้านสายกลาง และชุมชนบ้านหลักสิบ ตำบลหนองธง อำเภอบ้านบึง จังหวัดพัทลุง

3. ประเภทสินค้า/บริการ

- ☐ 3.1 ผลไม้สด ได้แก่ สละ มะละกอ กล้วย
- ☐ 3.2 ผลไม้แปรรูป ได้แก่ สลละลอยแก้ว สลละน้ำปลาหวาน และแยมสละ

- ปีที่ 1
- 1) การจัดอบรมให้ความรู้เรื่องหลักเกณฑ์และสุขลักษณะที่ดีในการผลิตอาหารให้ปลอดภัย
 - 2) การจัดทำกรอบรสนิยมการแปรรูปและการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากสละจากผลิตภัณฑ์ต้นแบบ

- ปีที่ 2 1) ถ่ายทอดเทคโนโลยีการแปรรูปและการเพิ่มมูลค่าจากสละ
 2) การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ผลไม้อื่นๆ ในท้องถิ่น ควบคู่กับสละ
- ปีที่ 3 1) จัดฝึกอบรมด้านการตลาดให้กับกลุ่ม
 2) จัดฝึกอบรมถ่ายทอดเทคโนโลยีให้กับเครือข่ายโดยวิทยากรท้องถิ่น

4. เหตุจูงใจ เพื่อแรงบันดาลใจ ที่ทำให้ประกอบธุรกิจ หรือขยายกิจการ

เนื่องจากราคายางพาราตกต่ำเกษตรกรจึงเปลี่ยนจากการปลูกยางพารามาปลูกสละและผลไม้อื่นๆ เช่น กล้วย มะละกอ ทดแทนการเพิ่มพื้นที่ปลูกผลไม้ทั้งสองชนิดนี้ในชุมชนและเกษตรกรส่วนใหญ่มีการจำหน่ายผลผลิตให้กับพ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อหน้าสวนในรูปผลไม้สด ทำให้ผลผลิตจากผลไม้ทั้งสองชนิดมีมูลค่าต่ำ ซึ่งหากนำมาแปรรูปจะช่วยเพิ่มมูลค่า ช่วยลดต้นทุนการผลิต และช่วยเพิ่มรายได้ให้กับเกษตรกรได้ นอกจากนี้เศษเหลือทิ้งจากสวนกล้วยและสละ รวมถึงชิ้นตอนต่างๆ ในการแปรรูปกล้วยและสละ จะมีเศษเหลือทิ้ง สามารถนำมาสร้างมูลค่าเพิ่ม เพื่อเป็นรายได้เพิ่มอีกในอนาคตด้วย ล่าสุดปีนี้ คุณลุงนัน ชูเอียด ยังได้รับคัดเลือกให้เป็นเกษตรกรดีเด่นด้านสวนเกษตรผสมผสานอันดับ 2 ของประเทศ และยังคงมุ่งมั่นที่จะทำหน้าที่ถ่ายทอดความรู้ช่วยเหลือเกษตรกรให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น เนื่องจากเกษตรกรประสบปัญหาราคาสินค้ามีความผันผวน ปริมาณผลผลิตเปลี่ยนแปลงไปตามสภาพดินฟ้าอากาศและต้นทุนการผลิตที่เพิ่มขึ้น ประกอบกับการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ ทั้งเครื่องจักรและสารเคมีที่ส่งผลให้ทรัพยากรเกษตรกรเสื่อมโทรม แต่ทั้งนี้กลุ่มชาวบ้านยังมีปัญหาเกี่ยวกับกระบวนการผลิตที่ไม่คงที่ หรือตรงกับความต้องการของกลุ่มผู้บริโภค และอายุในการจัดเก็บของสละลอยแก้วที่ยากจะยืดอายุให้มีระยะเวลานานขึ้น เพื่อจะสามารถนำไปสู่การส่งจำหน่ายยังต่างจังหวัด เป็นต้น อย่างไรก็ตามผลผลิตบางอย่างไม่เป็นที่ต้องการของตลาด ได้แก่ ผลสละตกเกรด ซึ่งมีเหลือทิ้งและเน่าเสียในปริมาณหนึ่ง ซึ่งหากนำมาแปรรูปจะช่วยเพิ่มมูลค่า ช่วยลดต้นทุนการผลิต และช่วยเพิ่มรายได้ให้กับเกษตรกร โดยการนำผลสละมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่น สลอลอยแก้ว แยมสละ และสละน้ำปลาหวาน เป็นต้น เพื่อเป็นการแก้ปัญหาดังกล่าวทางชุมชนจึงหาวิธีเพิ่มช่องทางการตลาดให้แก่สินค้าเกษตร ซึ่งจะมีผลทำให้ชุมชนสามารถพึ่งพาตนเองได้และมีความยั่งยืนตลอดไป โดยการผนวกการเกษตรและการท่องเที่ยวไว้ด้วยกัน เพื่อนำความรู้และประสบการณ์ด้านการเกษตรและการพักผ่อนหย่อนใจ ที่มีเป้าหมายให้เกษตรกรสามารถสร้างรายได้เพิ่มขึ้นจากรายได้ภาคเกษตรและเป็นการอนุรักษ์พื้นที่การเกษตรของชุมชนให้คงอยู่ต่อไปได้อย่างยั่งยืน

5. ระยะเวลาที่ก่อตั้ง

- ☐ เป็นผู้ประกอบการใหม่ ไม่เคยทำมาก่อน
- ☐ ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่เกิน 1 ปี
- ☒ ดำเนินธุรกิจมาแล้วเกิน 1 ปี จำนวน 15 ปี

6. วัตถุประสงค์และวงเงินการ

ปีที่ 1 จำนวนเงิน	250,000	บาท
ปีที่ 2 จำนวนเงิน	225,000	บาท
ปีที่ 3 จำนวนเงิน	250,000	บาท

7. การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)

จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค

จุดแข็ง (Strength)	จุดอ่อน (Weakness)
1.เกษตรกรมีการทำการเกษตรเป็นอาชีพหลัก และมี ภูมิปัญญาในเรื่องการปลูกสละที่สืบทอดมาเป็น ยาวนาน 2.มีต้นทุนการผลิตต่ำ เนื่องจากใช้สละในท้องถิ่นมา แปรรูปและเพิ่มมูลค่า 3.มีสูตรและนวัตกรรมการผลิตเฉพาะของกลุ่ม 4.ผลผลิตสละมีคุณภาพดี เป็นที่ต้องการของตลาด 5.เกษตรกรตื่นตัวในเรื่องกระบวนการด้านการใช้ เทคโนโลยีมาจัดการในการผลิต	1.แหล่งรับซื้อผลผลิตในพื้นที่มีน้อยทำให้ไม่เกิดการ แข่งขันในเรื่องการตลาด 2.เกษตรกรไม่สามารถกำหนดราคาขายผลผลิตได้ 3.เกษตรกรส่วนใหญ่ไม่มีการวางแผนการผลิต 4.เกษตรกรส่วนใหญ่ไม่มีการจัดบันทึกต้นทุนการ ผลิต 5.ไม่มีการตรวจวิเคราะห์ดินก่อนการเพาะปลูก
โอกาส (Opportunity)	อุปสรรค (Threat)
1.มีแหล่งงบประมาณสนับสนุนแนวทางการแปรรูป สละ และแนวทางการปลูก จากหลายหน่วยงาน 2.เจ้าหน้าที่ส่งเสริมให้เกษตรกรเน้นความสำคัญใน การผลิตสละให้ได้คุณภาพ และการทำการเกษตร อย่างปลอดภัย 3.ตลาดที่รับซื้อสละมีความต้องการสละหวานผลสด สูงแต่มีแบบตกเกรดสามารถนำมาแปรรูปจำหน่าย ได้อีกช่องทาง 4.กระแสสังคม เนื่องจากผู้บริโภคหันมาดูแลสุขภาพ มากขึ้น ใส่ใจอาหารเพื่อสุขภาพ ทำให้ผลิตภัณฑ์เป็น อีกทางเลือกในการบริโภค	1.ผู้บริโภคต้องการสินค้าที่มีคุณภาพสูงและ ปลอดภัย ผ่านการรับรองมาตรฐานการผลิตจาก หน่วยงานที่เชื่อถือได้

8.การวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่ง

8.1 คู่แข่งขัน

ข้อได้เปรียบ

- 1).เป็นแหล่งท่องเที่ยวในเชิงเศรษฐกิจของอำเภอ.....
- 2).ผลผลิตออกทั้งปี สามารถสร้างรายได้ให้กับกลุ่มได้ทุกฤดูกาล.....

ข้อเสียเปรียบ

- 1).มีคู่แข่งที่ปลูกสละในพื้นที่เดียวกันคือสวนสละลุงถัน.....
- 2).แปลงปลูกสละอยู่ในเขตพื้นที่ที่ห่างไกลจากถนนใหญ่ การคมนาคมอาจไม่สะดวกในการสร้างแรง
.....จูงในการจัดจำหน่าย.....

9. ตลาดของสินค้า

- ☒ ตลาดท้องถิ่น/ในจังหวัด
 ☒ ตลาดต่างจังหวัด
☐ ตลาดพรีเมียม
 ☒ ตลาดขายส่ง/ขายปลีก
☐ อื่นๆ (ระบุ).....

10. ลักษณะของผู้ซื้อ

- ☒ มีลูกค้าประจำ/แน่นอน/ตลาดเปิด
 ☐ ผู้ซื้อเฉพาะกลุ่ม/ตลาดแคบ
☒ มีลูกค้าขาจร ไม่แน่นอน
 ☐ อื่นๆ (ระบุ).....

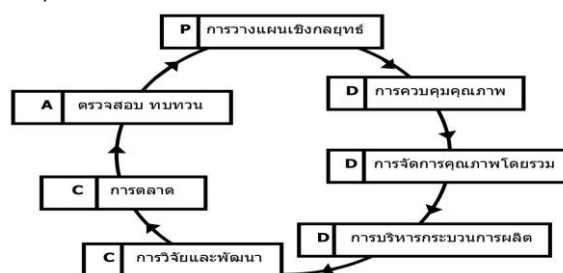
11. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ซื้อสินค้า/บริการ

- ☐ กลุ่มเด็กอายุไม่เกิน 15 ปี
 ☒ กลุ่มวัยรุ่น/นักศึกษา/คนทำงาน
☐ กลุ่มคนทำงานไม่เกิน 15 ปี
 ☐ กลุ่ม

12. การส่งเสริมการตลาด (Promotion)

- 1) ประชาสัมพันธ์ ☐ เว็บไซต์ ☒ เฟสบุ๊ก ☒ ป้ายไวน์และโบชัวร์
 2) การส่งเสริมการขายแต่ละเทศกาล ☒ งานออกร้านของหน่วยงานจังหวัด

13. ช่องทางการจำหน่าย (Place)



พันธุ์สละที่นิยมปลูก มีดังนี้

1. พันธุ์เนืวมะ เป็นพันธุ์สละที่นิยมปลูกมากที่สุด ขนาดตะโพกหรือลำต้นเล็กกว่าระกำ บริเวณภายในมีสีน้ำตาลทอง ปลายใบยาว หนามของยอดที่ยังไม่คลี่มีสีขาว ผลมีรูปร่างยาว หัวท้ายเรียวคล้ายกระสวย หนามผลยาว อ่อนนุ่ม ปลายหนามงอนไปทางท้ายผล เนื้อมีสีเหลือง นวลคล้ายน้ำผึ้ง หนาม รสชาติหวาน หรือหวานอมเปรี้ยว รับประทานแล้วรู้สึกชุ่มคอ กลิ่นหอม และเมล็ดเล็ก

2. พันธุ์สุมาลี เป็นพันธุ์ใหม่ ลักษณะลำต้นคล้ายระกำ ทางใบยาวมีสีเขียวอมเหลือง ใบใหญ่กว้าง และปลายใบสั้นกว่าพันธุ์เนืวมะ หนามของยอดอ่อนที่ยังไม่คลี่มีสีส้มอ่อน ก้านดอกยาว ช่อดอกใหญ่ ติดผลงาย ผลมีรูปร่างป้อมสั้น สีเนื้อคล้ายสละเนืวมะ เนื้อหนากว่าระกำแต่บางกว่าพันธุ์เนืวมะ รสชาติหวาน มีกลิ่นเฉพาะ เจริญเติบโตเร็วและทนต่อสภาพแสงแดดจัดได้ดีกว่าพันธุ์เนืวมะ

ช่องทางการจัดจำหน่าย (Distribution Channel) ของผลิตภัณฑ์สละแปรรูป คือจะจำหน่ายไปยังพ่อค้าคนกลาง และพ่อค้าปลีก เพื่อกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายในจังหวัด และต่างจังหวัด เนื่องจากปัจจุบันช่องทางการกระจายสินค้ามีหลายช่องทาง เช่น ทางตรง และทางอ้อม ในการนี้ จึงมีการจัดจำหน่ายได้หลายรูปแบบ ตัวอย่างเช่น การออกบูธประชาสัมพันธ์ การฝากขาย หรือขายออนไลน์ เป็นต้น

14. แผนการผลิต

1. มีการสำรวจพื้นที่ กำหนดพื้นที่และประชุมร่วมกับกลุ่ม

การกำหนดชุมชนเป้าหมายและจำนวนคนผู้เข้ารับการถ่ายทอดเทคโนโลยี การถ่ายทอดเทคโนโลยีสู่ชุมชนตำบลหนองธง อ. ป่าบอน จ. พัทลุง จำนวนผู้เข้ารับเทคโนโลยีจำนวน 50 ราย พร้อมการสำรวจข้อมูลทั่วไปของผู้เข้ารับการถ่ายทอดเทคโนโลยี

การศึกษาข้อมูลพื้นฐาน

1) คัดเลือกกลุ่มเป้าหมายในการถ่ายทอดเทคโนโลยี ได้แก่ กลุ่มชุมชนบ้านในกอย ชุมชนบ้านสายกลาง และชุมชนบ้านหลักสิบ ตำบลหนองธง อำเภอป่าบอน จังหวัดพัทลุง ที่ผลิตผลิตภัณฑ์สละแปรรูป

2) สำรวจความต้องการของกลุ่มเป้าหมายในการฝึกอบรมการผลิตผลิตภัณฑ์มูลค่าเพิ่มจากสละ โดยใช้การสอบถามพูดคุยเพื่อทราบความต้องการเข้ารับการฝึกอบรม

จัดทำเอกสาร/สื่อประกอบการฝึกอบรม ผลิตภัณฑ์ตัวอย่าง

1) จัดทำเอกสารการฝึกอบรมการพัฒนาผลิตภัณฑ์มูลค่าเพิ่มจากสละ จำนวน 50 ชุด

2) จัดทำผลิตภัณฑ์ตัวอย่างทุกชนิดที่นำไปฝึกอบรม

3) จัดทำสื่อประกอบการอบรมและเผยแพร่ ได้แก่ สไลด์และภาพถ่าย

การถ่ายทอดเทคโนโลยี การถ่ายทอดองค์ความรู้ให้กับกลุ่มเป้าหมาย จะทำให้เกิดประโยชน์ที่เป็นรูปธรรมอย่างไร โดยอาจจะระบุประโยชน์ที่เฉพาะเจาะจงที่จะเกิดกับประชาชนและพื้นที่เป้าหมายของโครงการที่เป็นมูลค่าหรือผลกระทบเชิงเศรษฐกิจหรือสังคม มีขั้นตอนดังนี้

1) จัดเตรียมสถานที่ วัสดุอุปกรณ์ ผู้เข้าอบรม ผู้ประสานงาน คณะกรรมการดำเนินงาน และสิ่งอำนวยความสะดวก

2) ดำเนินการถ่ายทอดเทคโนโลยี โดยจัดอบรมเชิงปฏิบัติการ ระยะเวลาในการอบรม 1 วัน โดยการอบรมขั้นตอนการแปรรูปผลิตภัณฑ์มูลค่าเพิ่มจากสละ จำนวน 5 สูตร คือ สลอลอยแก้วเพื่อสุขภาพ แยมสละ สล่น้ำปลาหวาน และสละอบแห้ง

3) การอบรมสาธิตกระบวนการแปรรูปและพัฒนาผลิตภัณฑ์จากสละ จากผลิตภัณฑ์ต้นแบบและการจัดฝึกอบรมให้ความรู้เรื่อง GMP

4) การเตรียมความพร้อมในการสร้างโรงเรือนพร้อมจัดหาเครื่องมือและอุปกรณ์สำหรับแปรรูป และการขอมาตรฐาน เช่น อย. มผช. เป็นต้น

2. การจัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์เพื่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์สละแปรรูป

- ออกแบบบรรจุภัณฑ์ และเสนอบรรจุภัณฑ์ต้นแบบหลากหลายรูปแบบอย่างน้อย 2 แบบที่แตกต่างกัน เพื่อเป็นทางเลือกให้ผู้ประกอบการได้ตัดสินใจเลือกบรรจุภัณฑ์ที่สอดคล้องกับความต้องการ
- ถ่ายทอดเทคโนโลยีการพัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูปสละให้แก่ผู้ประกอบการ
- พัฒนาแบบบรรจุภัณฑ์สละที่ผู้ประกอบการได้คัดเลือกไว้ และผลิตบรรจุภัณฑ์สำหรับทดสอบตลาด
- สำรวจความพึงพอใจผู้บริโภคที่มีต่อผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ที่ออกแบบ (โดยใช้แบบสอบถาม)

- การติดตามประเมินผลในการนำผลผลิตที่ได้จากโครงการไปปรับใช้กับธุรกิจจริง และทดสอบตลาดของผู้ประกอบการ และจัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์

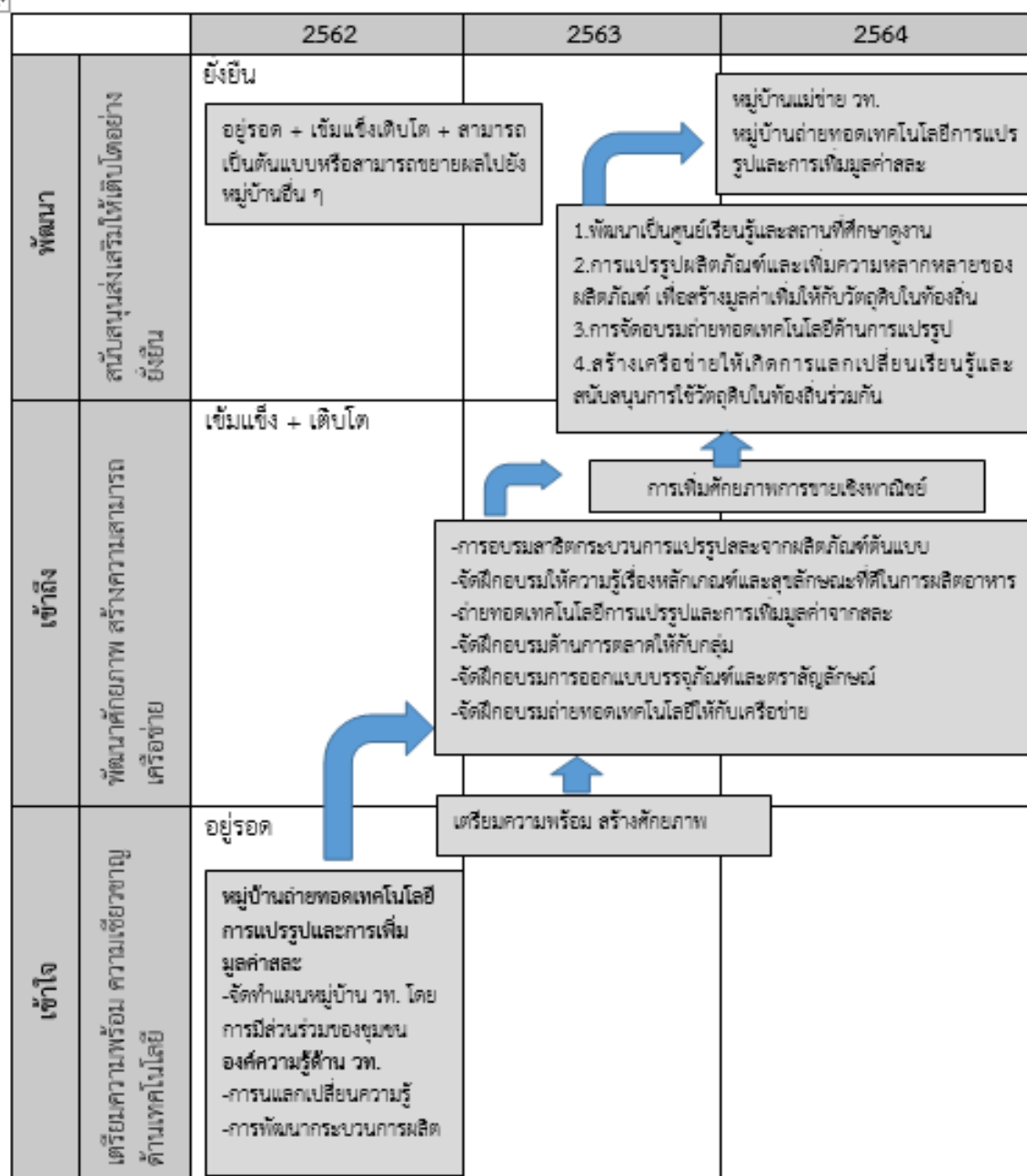
และในส่วนการการจัดการด้านการใช้เทคโนโลยี คือ

ต้นทาง การปลูกสละเกษตรแบบผสมผสาน

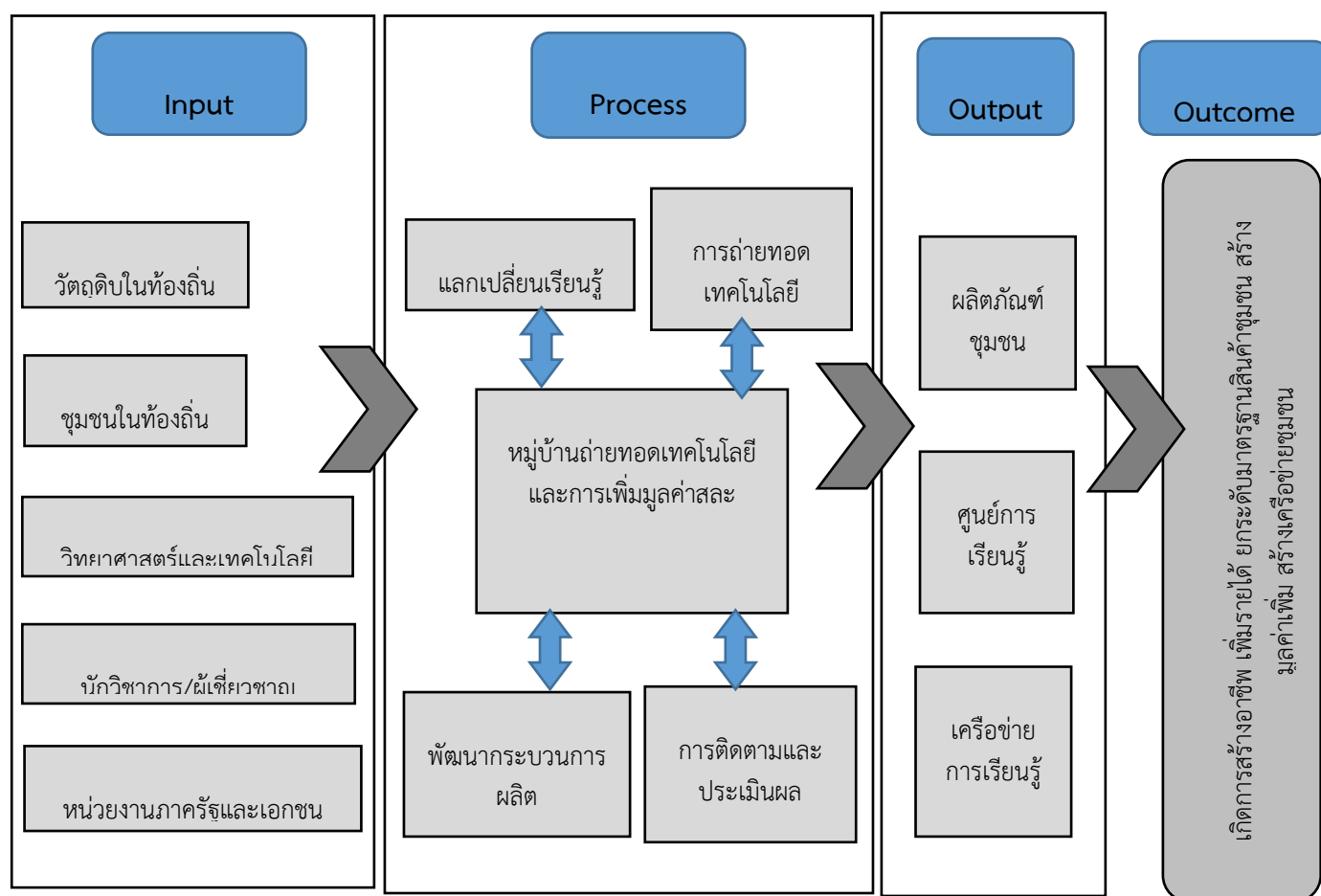
กลางทาง เทคโนโลยี การแปรรูปเป็นสละลอยแก้ว สละอบแห้ง สละน้ำปลาหวาน และแยมสละ เทคโนโลยีการยืดอายุและการเก็บรักษา หลักเกณฑ์และวิธีการที่ดีในการผลิตสละให้ได้มาตรฐาน คือ มาตรฐาน ออย. หรือ GMP เทคโนโลยีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ปลายทาง ทำการตลาดออนไลน์ทั้งในจังหวัดและต่างจังหวัด รวมถึงการออกบูธประชาสัมพันธ์ภายในจังหวัดเพื่อเชื่อมโยงไปยังแหล่งท่องเที่ยวในพื้นที่บริเวณใกล้เคียง ทั้งนี้จะส่งเสริมผลิตภัณฑ์ไปสู่กระบวนการส่งออกในอนาคต กรณีมีตลาดรองรับ ในส่วนของรายได้ของเกษตรกรที่เพิ่มขึ้น 500,000-1,000,000 บาท นั้น จะมีอย่างน้อย 2-3 ราย ต่อปี และในอนาคตจะมีตลาดรองรับผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปแล้ว เนื่องจากสละเป็นผลไม้ที่มีการออกทุกฤดูกาล

15. แหล่งวัตถุดิบ ปริมาณวัตถุดิบที่จะแปรรูป (ตกเกรด) จำนวน 300 ก.ก./ไร่/ปี



ข้อเสนอ/เป้าหมายการพัฒนาหมู่บ้าน



หน่วยงานที่จะให้การสนับสนุนการดำเนินงานทั้งในส่วนของ วท. หน่วยงานท้องถิ่น สถาบันการศึกษาที่เป็นเครือข่ายและรูปแบบของการสนับสนุน เช่น งบประมาณสมทบ (ระบุจำนวน) อาคาร สถานที่ โรงเรียน วิทยากร (ไม่มีค่าใช้จ่าย) ฯลฯ หากมีหลักฐาน เช่น หนังสือราชการ เอกสารอื่น ๆ ให้แนบมาด้วย

ชื่อหน่วยงาน/สถาบันการศึกษา	รูปแบบการสนับสนุน
1. คณะอุตสาหกรรมเกษตรและชีวภาพ มหาวิทยาลัยทักษิณ วิทยาเขตพัทลุง	วิทยากร อาคารฝึกอบรม
2. สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดพัทลุง	วิทยากรด้านการขอมาตรฐาน ออย/ GMP
3. สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดพัทลุง	การขอขึ้นทะเบียน OTOP

11. แผนการดำเนินงาน หมู่บ้าน วท.(ต่อเนื่อง) ระบุแผนการดำเนินงานของปีที่เหลือ จนครบ 3 ปี

- ปีที่ 2 ปีงบประมาณ พ.ศ.2563

กิจกรรม	2562			2563									รวมเงิน (บาท)
	ไตรมาสที่ 1			ไตรมาสที่ 2			ไตรมาสที่ 3			ไตรมาสที่ 4			
	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	
1. การกำหนดพื้นที่ดำเนินการ การประชุมร่วมกับกลุ่มเพื่อชี้แจงทางการดำเนินงาน													20,000
2. การขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์สละที่ได้รับการพัฒนาการถ่ายทอดเทคโนโลยี” กิจกรรมการวิเคราะห์ทดสอบ ศึกษาการยืดอายุ การให้คำปรึกษาในการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ การทดสอบตลาด เป็นต้น													53,000
3. กิจกรรมถ่ายทอดเทคโนโลยีการแปรรูปและการเพิ่มมูลค่าจากสละให้มีคุณภาพมากขึ้น พร้อมทั้งปรับปรุงระบบมาตรฐาน โรงเรือนให้ได้มาตรฐาน อย. และพัฒนาระบบตู้อบพลังงานแสงอาทิตย์ควบคู่ไปด้วย													90,000
4. การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ผลไม้อื่นๆ ในท้องถิ่น ควบคู่กับสละ เช่น กล้วย มังคุด เป็นต้น													21,400
5. การติดตามและจัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์													40,600
รวมงบประมาณ	20,000			53,000			95,900			56,100 (ข้อ4+5)			225,000

● ปีที่ 3 ปีงบประมาณ พ.ศ.2564

กิจกรรม	2563												รวมเงิน (บาท)
	ไตรมาสที่ 1			ไตรมาสที่ 2			ไตรมาสที่ 3			ไตรมาสที่ 4			
	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	
1. การกำหนดพื้นที่ดำเนินการ การประชุมร่วมกับกลุ่มเพื่อชี้แจงทางการดำเนินงาน													20,000
2. จัดฝึกอบรมด้านการตลาดให้กับกลุ่มพร้อมด้วยการทำแผนธุรกิจให้กับชุมชนกลุ่มละ๓													53,000
3. กิจกรรมจัดฝึกอบรมถ่ายทอดเทคโนโลยีให้กับเครือข่ายโดยวิทยากรท้องถิ่น													79,400
4. การพัฒนาศักยภาพชุมชนเพื่อขยายไปยังกลุ่มเครือข่ายในชุมชนและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ผลิตภัณฑ์ต้นแบบ													21,400
5.การพัฒนาผลิตภัณฑ์ต้นแบบ													10,000
6.การอบรมเรื่องมาตรฐานต่างๆ เช่น ฮาลาล GMP													10,600
7.กิจกรรมการทำตลาดออนไลน์ให้กับชุมชน													18,400
8. การติดตามและจัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์													5,600
รวมงบประมาณ	54,600			54,600			54,600			54,600			218,400

12. เป้าหมายผลผลิต/ผลลัพธ์ และตัวชี้วัด (ระยะ 3 ปี)

ผลผลิต/ผลลัพธ์	หน่วย	ค่าเป้าหมาย		
		2562	2563	2564
1. จำนวนผู้รับบริการ	คน	50	60	65
2. จำนวนเทคโนโลยีที่มีการถ่ายทอด ระบุชื่อ(เทคโนโลยีหลัก/รอง) 2.1 การจัดฝึกอบรมให้ความรู้เรื่องหลักเกณฑ์และการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ (ปีงบประมาณ 2563) 2.2 กิจกรรมถ่ายทอดเทคโนโลยีการแปรรูปและการเพิ่มมูลค่าจากสละให้มีคุณภาพมากขึ้น พร้อมทั้งปรับปรุงระบบมาตรฐานโรงเรือนให้ได้มาตรฐาน อย.และพัฒนาาระบบตู้อบพลังงานแสงอาทิตย์ควบคู่ไปด้วย (ปีงบประมาณ 2563) 2.3 การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ผลไม้อื่นๆ ในท้องถิ่น ควบคู่กับสละ เช่น กล้วย มังคุด เป็นต้น (ปีงบประมาณ 2563) 2.4 จัดฝึกอบรมถ่ายทอดเทคโนโลยีให้กับเครือข่ายโดยวิทยากรท้องถิ่น (ปีงบประมาณ 2564) 2.5 จัดฝึกอบรมด้านการตลาดให้กับกลุ่มพร้อมด้วยการทำแผนธุรกิจให้กับชุมชนกลุ่มสละฯ (ปีงบประมาณ 2564)	เรื่อง	2	3	4
3. จำนวนผลิตภัณฑ์ที่จากกระบวนการพัฒนา/ต่อยอด(ระบุชื่อผลิตภัณฑ์) 3.1 เยลลี่สละ 3.2 ไอศกรีมสละ 3.3 ผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปจากผลไม้อื่น เช่น กล้วย มังคุด เป็นต้น	ผลิตภัณฑ์	3	3	4
4. จำนวนวิทยากรชุมชนที่สร้างความเชี่ยวชาญในเทคโนโลยีที่ถ่ายทอด (แต่ละเทคโนโลยีตามข้อ 2)	คน	1	1	1
5. ประเมินการผู้นำเทคโนโลยี/องค์ความรู้ไปใช้ประโยชน์	คน	1	2	2
6. ร้อยละความพึงพอใจของผู้รับบริการ	ร้อยละ	80	85	86
7. ประเมินการมูลค่าทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้น	บาท	10,000	15,000	30,000

13.ผลกระทบ

- ☒ **เศรษฐกิจ :** ร้อยละ 60 ของผู้ที่ได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยี สามารถนำเทคโนโลยีไปใช้ประโยชน์โดยการนำความรู้ที่ได้ไปพัฒนากระบวนการแปรรูปและการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากสละให้ได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาดคิดเป็นมูลค่าไม่น้อยกว่า 300,000 บาทต่อปี
- ☒ **สังคม :** ชุมชนเข้มแข็งสามารถพึ่งตนเองได้ และเกิดเป็นกลุ่มอาชีพที่มีความมั่นคงและยั่งยืน ตลอดจนสามารถขยายแนวทางประกอบอาชีพ เกิดการสร้างรายได้ภายในชุมชน ลดการย้ายถิ่นฐานเพื่อไปหางานทำ และปัจจัยสำคัญ คือเป็นการสร้างงานสร้างรายได้ในชุมชน ส่งเสริมคุณภาพชีวิตในชุมชน ชุมชนมีความยั่งยืน และเกิดเครือข่ายความร่วมมือระหว่างภาครัฐและชุมชน

14. รายละเอียดงบประมาณที่ขอในปีงบประมาณ พ.ศ. 2563

(คำอธิบาย : แยกแยะเฉพาะปีงบประมาณ พ.ศ. 2563 โดยให้แยกแยะรายละเอียดค่าใช้จ่ายที่จะใช้ในการดำเนินโครงการทุกขั้นตอนเป็นงบตัวคุณ [ราคาต่อหน่วย: จำนวนคน/ครั้ง/วัน/ชิ้น] โดยใช้ระเบียบและอัตราของทางราชการ)

ปีงบประมาณ พ.ศ. 2563 ขอรับการสนับสนุนงบประมาณเป็นเงิน 218,400 บาท

ตัวอย่างรายการค่าใช้จ่าย ตามกิจกรรมที่ระบุไว้ในข้อ 10	จำนวนเงิน
1) กิจกรรมถ่ายทอดเทคโนโลยีเกี่ยวกับการพัฒนาบรรจุภัณฑ์และกระบวนการผลิต - ค่าตอบแทนวิทยากร (600 บาท*6 ชม.1คน*3วัน) - ค่าอาหารว่างและเครื่องดื่ม (30บาท*2มือ*60 คน*2วัน) - ค่าอาหารกลางวัน (100บาท*60คน*2วัน) - วัสดุสำนักงาน - ค่าตอบแทนผู้ช่วยวิทยากร (300 บาท * 6 ชม.* 1 คน* 2 วัน)	<u>38,600.00</u> 10,800.00 7,200.00 12,000.00 5,000.00 3,600.00
2) กิจกรรมการให้ความรู้ด้านการทำธุรกิจทางการเกษตรและการทำแผนธุรกิจของชุมชน - ค่าตอบแทนวิทยากร (600 บาท*6 ชม.1คน*4วัน) - ค่าอาหารว่างและเครื่องดื่ม(30บาท*2มือ*60 คน*4วัน) - ค่าอาหารกลางวัน (100บาท*60คน*4วัน) - ค่าตอบแทนผู้ช่วยวิทยากร(300 บาท * 6 ชม.* 1 คน* 4 วัน) - ค่าเดินทาง (500*3 คน*4วัน)	<u>66,000.00</u> 14,400.00 14,400.00 24,000.00 7,200.00 6,000.00
3) กิจกรรมถ่ายทอดและแนะนำแนวทางการขอมาตรฐานรับรองต่างๆของผลิตภัณฑ์ - ค่าตอบแทนวิทยากร (600 บาท*6 ชม.2คน*2วัน) - ค่าอาหารว่างและเครื่องดื่ม(30บาท*2มือ*60 คน*2วัน) - ค่าอาหารกลางวัน (100บาท*60คน*2วัน) - ค่าตอบแทนผู้ช่วยวิทยากร(300 บาท * 6 ชม.* 1 คน* 2 วัน) - ค่าวิเคราะห์หาค่า โภชนาการของการวิเคราะห์ของผลิตภัณฑ์สละแปรรูป - ค่าเดินทาง (500*3 คน*2วัน)	<u>50,600.00</u> 14,400.00 7,200.00 12,000.00 3,600.00 10,400.00 3,000.00
4) กิจกรรมพัฒนาบรรจุภัณฑ์ต้นแบบ - ค่าบรรจุภัณฑ์ต้นแบบ - ค่าออกแบบบรรจุภัณฑ์	<u>44,200.00</u> 25,000.00 19,200.00
5) กิจกรรมลงพื้นที่ติดตามผลและปรับปรุงผลการดำเนินการของกลุ่มฯ - ค่าเดินทาง (800*3 คน*2วัน) - ค่าอาหารว่างและเครื่องดื่ม (30 บาท * 2 มือ * 60 คน* 2 วัน) - ค่าอาหารกลางวัน (100 บาท * 35 คน* 2 วัน)	<u>19,000.00</u> 4,800.00 7,200.00 7,000.00
รวม (สองแสนหนึ่งหมื่นแปดพันสี่ร้อยบาทถ้วน)	218,400.00

บทที่ 2

กิจกรรมและวิธีการดำเนินงาน

2.1 บทสรุปของเทคโนโลยีหรือองค์ความรู้ที่จะถ่ายทอด

เทคโนโลยีการแปรรูป (หลัก)

เทคโนโลยีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ (หลัก)

เทคโนโลยีการพัฒนาสูตรการแปรรูปสละตากเกรดเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ (หลัก)

การศึกษาต้นทุนและแนวทางการตลาดของสินค้าที่แปรรูป การศึกษาด้านแผนธุรกิจ (หลัก)

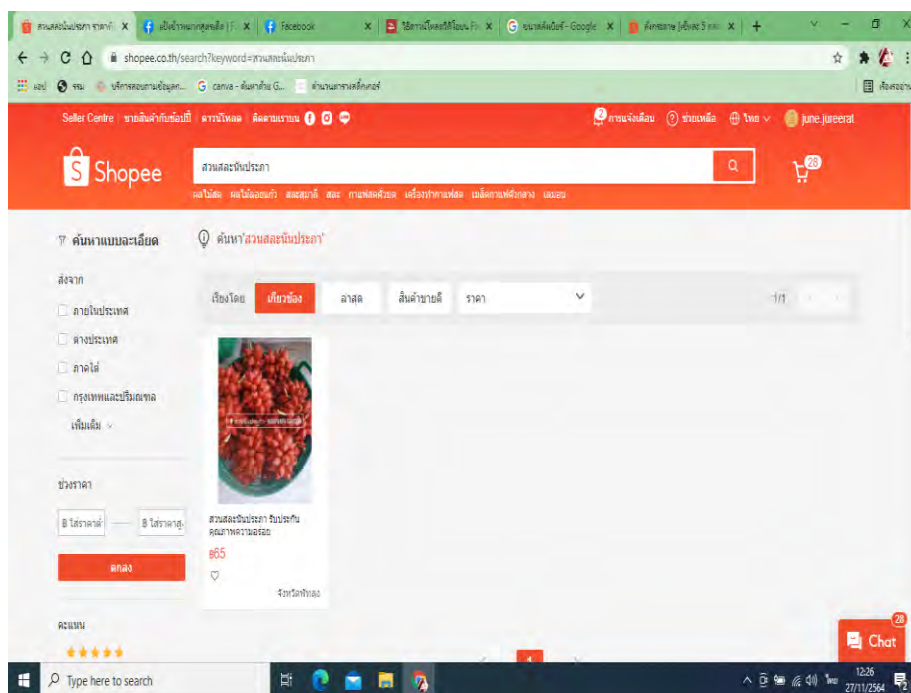
แนวทางการแปรรูปผลิตภัณฑ์ผลไม้อื่นๆ ในท้องถิ่น (รอง)

กิจกรรมลงพื้นที่ชี้แจงโครงการ



กิจกรรมลงพื้นที่จัดอบรมการขายสินค้าออนไลน์







การปรับปรุงระบบโรงเรียนที่มีการพัฒนาและดำเนินการขอ มาตรฐาน ออ เป็นที่เรียบร้อยแล้ว





เอกสารที่อยู่ระหว่างการยื่นขอมาตรฐาน อย

แบบ สป.1

เลขที่รับ 5/62
วันที่ 12/03/2562

คำขอรับเลขสถานที่ผลิตอาหารที่ไม่เข้าข่ายโรงงาน

เขียนที่
วันที่ 12 เดือน มีนาคม พ.ศ. 2562

1. ข้าพเจ้า นายภูวนนท์ ขุเอี้ยง อายุ 33 ปี สัญชาติ ไทย
บัตรประจำตัวประชาชนเลขที่ 1930800033370 ออกให้ ณ
อยู่เลขที่ 147 ตรอก/ซอย ถนน หมู่ที่ 9
ตำบล/แขวง หนองธง อำเภอ/เขต ป่าบอน จังหวัด พัทลุง
โทรศัพท์ 0862778233 โทรสาร
ขอรับเลขสถานที่ผลิตอาหาร ในนามของ นายภูวนนท์ ขุเอี้ยง (ชื่อผู้ขออนุญาต)
เลขประจำตัวเสียภาษี โดยมี นายภูวนนท์ ขุเอี้ยง
เป็นผู้ดำเนินการ ณ สถานที่ผลิต ชื่อ สวนนันทประภา
อยู่เลขที่ 147 ตรอก/ซอย ถนน หมู่ที่ 9
ตำบล/แขวง หนองธง อำเภอ/เขต ป่าบอน จังหวัด พัทลุง
โทรศัพท์ 0862778233 โทรสาร และมีสถานที่เก็บอาหารอยู่
เลขที่ 147 ตรอก/ซอย ถนน หมู่ที่ 9
ตำบล/แขวง หนองธง อำเภอ/เขต ป่าบอน จังหวัด พัทลุง
โทรศัพท์ 0862778233 โทรสาร

2. อาหารที่ผลิต ณ สถานที่ผลิตนี้ ได้แก่

กลุ่ม 1 อาหารควบคุมเฉพาะ กลุ่ม 2 อาหารกำหนดคุณภาพหรือมาตรฐาน กลุ่ม 3 อาหารที่ต้องมีฉลาก กลุ่ม 4 อาหารนอกเหนือกลุ่ม 1, 2 และ 3
ประเภท ประเภท ประเภท อาหารพร้อมปรุง ประเภท
..... และอาหารสำเร็จรูปที่พร้อม
..... บริโภคทันทีอาหารทั่วไป ที่

3. ข้าพเจ้าได้ส่งหลักฐานในการยื่นคำขอรับเลขสถานที่ผลิตอาหาร ดังนี้

☒ 3.1 คำขอรับเลขสถานที่ผลิตอาหารที่ไม่เข้าข่ายโรงงาน (แบบ สป.1) จำนวน 2 ฉบับ
☒ 3.2 รายการเครื่องจักร เครื่องมือ พร้อมทั้งอุปกรณ์ที่ใช้ประกอบในการผลิต รวมทั้งจำนวนคนงาน
☒ 3.3 แผนที่แสดงที่ตั้งของสถานที่ผลิตและสิ่งปลูกสร้างที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียง
☒ 3.4 แบบแปลนแผนผังสิ่งปลูกสร้างภายในบริเวณสถานที่ผลิต
☒ 3.5 สำเนาหรือรูปถ่ายทะเบียนบ้าน
☐ 3.6 สำเนาหรือรูปถ่ายหนังสือรับรองการจดทะเบียน วัดปุระสงศ์ และผู้มีอำนาจลงชื่อ
แทนนิติบุคคลผู้ขออนุญาต
☐ 3.7 สำเนาหรือรูปถ่ายใบทะเบียนพาณิชย์
☐ 3.8 หนังสือแสดงว่าเป็นผู้ได้รับมอบหมายให้ดำเนินการของนิติบุคคลผู้ขออนุญาต
☐ 3.9 หนังสือรับรองสัญชาติของนิติบุคคลจากกระทรวงพาณิชย์
☐ 3.10 อื่น ๆ

2564.12.09 09:54

(แบบ สป.1)

2

4. ขอรับรองว่า

4.1 การผลิตอาหารดังกล่าวข้างต้นเป็นไปตามหลักเกณฑ์วิธีการที่ดีในการผลิตอาหารว่าด้วยสุขลักษณะทั่วไป และว่าด้วยเรื่อง.....

4.2 อาหารที่ผลิตต้องมีลักษณะดังต่อไปนี้

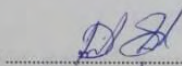
☐ มีคุณภาพหรือมาตรฐานตามประกาศกระทรวงสาธารณสุข ว่าด้วยเรื่อง.....☐ ใช้วัตถุเจือปนอาหารประกาศกระทรวงสาธารณสุขว่าด้วยเรื่องวัตถุเจือปนอาหาร☐ ใช้สีผสมอาหารตามประกาศกระทรวงสาธารณสุขว่าด้วยเรื่องสีผสมอาหาร☐ ไม่มีการใช้วัตถุที่ห้ามใช้ในอาหารตามประกาศกระทรวงสาธารณสุขว่าด้วยเรื่อง วัตถุที่ห้ามใช้ในอาหาร☐ ไม่มีการใช้อาหารที่ห้ามผลิต นำเข้า หรือจำหน่าย ตามประกาศกระทรวงสาธารณสุข ว่าด้วยเรื่องอาหารที่ห้ามผลิต นำเข้า หรือจำหน่าย เป็นส่วนประกอบ☐ แสดงฉลากอาหารตามประกาศกระทรวงสาธารณสุขว่าด้วยเรื่องฉลาก☐ ใช้ภาชนะบรรจุตามประกาศกระทรวงสาธารณสุขว่าด้วยเรื่องภาชนะบรรจุ☐ อื่น ๆ

4.3 ต้องยื่นคำขออนุญาตใช้ฉลากอาหารตามแบบ สป. 3 หรือแจ้งรายละเอียดของอาหาร

ที่ผลิตตามแบบ สป. 5 ให้สำนักงานคณะกรรมการและยาทราบก่อนการผลิตครั้งแรกของอาหารแต่ละรายการทุกครั้ง

5. ข้าพเจ้าขอรับรองว่า คำรับรองดังกล่าวข้างต้นสามารถปฏิบัติได้ทุกประการ

ลงชื่อ



ผู้ดำเนินการ

(นายภูวนนท์ ขวัญยศ)

หมายเหตุ : การฝ่าฝืนคำรับรองในข้อ 4.1 - 4.3 ย่อมมีความผิดตามพระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ. 2522

สำหรับเจ้าหน้าที่

เลขที่สถานที่ผลิตอาหารเพื่อนำไปประกอบการแสดงเลขสารบบอาหาร

☒ อนุญาต

เลขสถานที่ผลิตอาหาร ที่ 93-2-00562

ให้แก่ นายภูวนนท์ ขวัญยศ

(ชื่อบุคคลธรรมดาและชื่อร้าน หรือชื่อนิติบุคคล)

☐ ไม่อนุญาต เนื่องจาก

ลงชื่อ



ผู้อนุญาต

(นายไพศาล เกียรติ)

ตำแหน่ง วันที่ นายแพทย์สาธารณสุขจังหวัดพัทลุง

THAI. FDA. A4 0869597

2564.12.09 09:55

รูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่มีการพัฒนาแบบลังเพื่อบรรจุสะดวก



กิจกรรมติดตามและประเมินโครงการฯ



เมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2564 ได้มีการติดตามโครงการหมู่บ้านถ่ายทอดเทคโนโลยีการแปรรูปและการเพิ่มมูลค่าสละ ปีที่ 3 ซึ่งเป็นการประเมินแบบออนไลน์

หมู่บ้านถ่ายทอดเทคโนโลยีการแปรรูปและการเพิ่มมูลค่าสละ ปีที่ 3

ผลิตภัณฑ์ในโมดูลนี้ จะมีการจัดทำเป็นวีดิทัศน์



บริบทของโครงการ

ประเด็นความต้องการของชุมชน :

ปัจจัยนำเข้า

แผนการดำเนินงาน 1-3 ปี

การดำเนินงานด้านต้นน้ำ

เทคโนโลยีด้านการปลูก

- กระบวนการปลูกสละ
- กระบวนการปลูกกล้วยหอมทองและ มะละกอ และโกโก้ เพื่อส่งเสริมการสร้างอาชีพให้กับสมาชิกในชุมชน



การดำเนินงานด้านกลางน้ำ

- เทคโนโลยีการตากแห้งโดยใช้ระบบตู้อบพลังงานแสงอาทิตย์
- เทคโนโลยีและกระบวนการแปรรูปผลิตภัณฑ์เกษตร เช่น สละ มะละกอ และผลไม้อื่นๆ เป็นต้น
- เทคโนโลยีการบรรจุและบรรจุภัณฑ์ เพื่อการยืดอายุการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์อาหาร เช่น ผลิตภัณฑ์เบเกอรี่จากสละ สละแปรรูป สละลอยแก้ว สละอบแห้ง แยมสละ เป็นต้น



ภาพประกอบนี้ได้รับการเผยแพร่ในนิตยสารหมู่บ้านวิทยาศาสตร์ (SC)

การดำเนินงานด้านปลายน้ำ

- การจัดทำแผนธุรกิจและกลยุทธ์ทางการตลาด
- การเพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์ และการจำหน่ายผลิตภัณฑ์



ผลการดำเนินงานกระบวนการแปรรูปผลิตภัณฑ์สละ แผนการดำเนินงาน 1-3 ปี



การดำเนินงานในปีที่ 1



การดำเนินงานในปีที่ 2



การดำเนินงานในปีที่ 3

กิจกรรมฝึกอบรมด้านการตลาดให้กับกลุ่ม



การพัฒนาบรรจุภัณฑ์สละแปรรูปและบรรจุภัณฑ์อาหารและขนม



ภาพประกอบนี้ได้รับการเผยแพร่ในนิตยสารหมู่บ้านวิทยาศาสตร์ (SC)

ผลการดำเนินงานกระบวนการ : การจัดทำแผนธุรกิจและกลยุทธ์ทางการตลาด
(อยู่ระหว่างดำเนินการ ปีที่ 3)



จุดแข็ง (Strength)	จุดอ่อน (Weakness)
1.เกษตรมีการศึกษารายละเอียดผลิตภัณฑ์ และมี ผู้เชี่ยวชาญในเรื่องการปลูกและพืชพรรณเป็น จำนวนมาก 2.มีทัศนคติที่ดีต่อสิ่งของที่ผลิตขึ้นซึ่งมี มูลค่าและเพิ่มมูลค่า 3.มีบุคลากรที่มีความรู้และประสบการณ์ 4.เกษตรส่วนใหญ่มีความรู้และประสบการณ์ 5.เกษตรส่วนใหญ่มีความรู้และประสบการณ์ 5.เกษตรส่วนใหญ่มีความรู้และประสบการณ์	1.ไม่มีความรู้เรื่องการตลาด 2.ไม่มีความรู้เรื่องการตลาด 3.ไม่มีความรู้เรื่องการตลาด 4.ไม่มีความรู้เรื่องการตลาด 5.ไม่มีความรู้เรื่องการตลาด
โอกาส (Opportunity)	อุปสรรค (Threat)
1.มีตลาดเป้าหมายที่ชัดเจนและมีการ พัฒนาอย่างต่อเนื่อง จากหลายหน่วยงาน 2.มีเจ้าหน้าที่ที่มีความรู้และประสบการณ์ ในการผลิตและใช้เทคโนโลยี และมีการพัฒนา อย่างต่อเนื่อง 3.มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องและมีการ พัฒนาอย่างต่อเนื่องและมีการพัฒนา อย่างต่อเนื่อง 4.มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องและมีการ พัฒนาอย่างต่อเนื่องและมีการพัฒนา อย่างต่อเนื่อง	1.ไม่มีความรู้เรื่องการตลาด 2.ไม่มีความรู้เรื่องการตลาด 3.ไม่มีความรู้เรื่องการตลาด 4.ไม่มีความรู้เรื่องการตลาด 5.ไม่มีความรู้เรื่องการตลาด



แนวคิดเบื้องต้นเรื่องการค้า



การประเมินโครงการเกษตรอินทรีย์และเกษตรปลอดภัย (OAT)

หมู่บ้านถ่ายทอดเทคโนโลยีการแปรรูปและการเพิ่มมูลค่าสละ ปีที่ 3

การประเมินโครงการเกษตรอินทรีย์และเกษตรปลอดภัย (OAT)



ผลผลิต

จำนวนเทคโนโลยีที่มีการถ่ายทอด ระบุชื่อ
(เทคโนโลยีหลัก/รอง)

2.1 การจัดทำกรอบความรู้เรื่องหลักเกณฑ์และการ
พัฒนาบรรจุภัณฑ์ (ปีงบประมาณ 2563)
2.2 กิจกรรมถ่ายทอดเทคโนโลยีการแปรรูปและการเพิ่ม
มูลค่าจากสละให้มีคุณภาพมากขึ้น พร้อมทั้งปรับปรุง
ระบบมาตรฐานโรงงานให้มีความสะอาด ออ.และพัฒนา
ระบบคู่มือพนักงานและอาชีพควบคู่ไปด้วย
(ปีงบประมาณ 2563)
2.3 การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ในท้องถิ่น สวน
กล้วย เช่น กล้วย มังคุด เป็นต้น (ปีงบประมาณ 2563)
2.4 จัดฝึกอบรมถ่ายทอดเทคโนโลยีให้กับเครือข่ายโดย
วิทยากรท้องถิ่น (ปีงบประมาณ 2564)
2.5 จัดฝึกอบรมด้านการตลาดให้กับกลุ่มหรือผู้เกี่ยวข้อง
ทำแผนธุรกิจให้กับชุมชนกลุ่มสละ (ปีงบประมาณ
2564)

ผลลัพธ์

มูลค่าทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้น กลุ่มเกษตรกรและ
ผู้ประกอบการได้เพิ่มขึ้น 5,000-8,000/ เดือน

ผลกระทบ

การมีส่วนร่วมของสมาชิกในชุมชน โดย
การผลผลิตทางเกษตร เช่น กล้วย
มะละกอ มาจำหน่ายให้กับกลุ่มเพื่อการ
แปรรูปผลิตภัณฑ์ ซึ่งสามารถสร้างรายได้
ให้กับชุมชน

- ร้อยละความพึงพอใจของผู้รับบริการร้อยละ 80
- บรรจุภัณฑ์ใหม่ 3-4 รูปแบบ คือ บรรจุภัณฑ์ด้านสละ
แปรรูปต่างๆ เช่น สุกกีสละ โดนัทสละ และสละลอย
แก้ว สละอบแห้ง เป็นต้น
- แผนธุรกิจและแผนการตลาดผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปจาก
สละต่างๆ

การประเมินโครงการเกษตรอินทรีย์และเกษตรปลอดภัย (OAT)

กิจกรรมอบรมเรื่องการจัดทำแผนธุรกิจ



แผนธุรกิจ



ชื่อกิจการ กลุ่มสละบ้านในกอย

ที่อยู่ เลขที่ 150 หมู่ที่ 9 ตำบลหนองธง อำเภอบำบอน จังหวัดพัทลุง

วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ

เป็นการนำเสนอแผนธุรกิจนี้ต่อ แพลตฟอร์มเพิ่มศักยภาพธุรกิจชุมชน ประจำปีงบประมาณ 2564

โดยมีวัตถุประสงค์

1. เพื่อที่จะขอคำปรึกษาและคำแนะนำในการดำเนินธุรกิจวิสาหกิจชุมชนเจริญทองร่วมใจ เพื่อการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ และการวางแผนการตลาด
2. เพื่อพัฒนาแผนธุรกิจให้เป็นปัจจุบันที่มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น
3. เพื่อนำเสนอแผนธุรกิจต่อโครงการส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจระดับตำบล

ความเป็นมาของธุรกิจ

เนื่องจากราคายางพาราตกต่ำเกษตรกรจึงเปลี่ยนจากการปลูกยางพารามาปลูกสละและผลไม้อื่นๆ เช่น กล้วย มะละกอ ทดแทนการเพิ่มพื้นที่ปลูกผลไม้ทั้งสองชนิดนี้ในชุมชนและเกษตรกรส่วนใหญ่มีการจำหน่ายผลผลิตให้กับพ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อหน้าสวนในรูปผลไม้สด ทำให้ผลผลิตจากผลไม้ทั้งสองชนิดมีมูลค่าต่ำ ซึ่งหากนำมาแปรรูปจะช่วยเพิ่มมูลค่า ช่วยลดต้นทุนการผลิต และช่วยเพิ่มรายได้ให้กับเกษตรกรได้นอกจากนี้เศษเหลือทิ้งจากสวนกล้วยและสละ รวมถึงชิ้นตอนต่างๆ ในการแปรรูปกล้วยและสละ จะมีเศษเหลือทิ้ง สามารถนำมาสร้างมูลค่าเพิ่ม เพื่อเป็นรายได้เพิ่มอีกในอนาคตด้วย ล่าสุดปีนี้ คุณลุงนัน ชูเอียด ยังได้รับคัดเลือกให้เป็นเกษตรกรดีเด่นด้านสวนเกษตรผสมผสานอันดับ 2 ของประเทศ และยังคงมุ่งมั่นที่จะทำหน้าที่ถ่ายทอดความรู้ ช่วยเหลือเกษตรกรให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น เนื่องจากเกษตรกรประสบปัญหาราคาสินค้ามีความผันผวน ปริมาณผลผลิตเปลี่ยนแปลงไปตามสภาพดินฟ้าอากาศและต้นทุนการผลิตที่เพิ่มขึ้น ประกอบกับการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ ทั้งเครื่องจักรและสารเคมีที่ส่งผลให้ทรัพยากรเกษตรกรเสื่อมโทรม แต่ทั้งนี้กลุ่มชาวบ้านยังมีปัญหาเกี่ยวกับกระบวนการผลิตที่ไม่คงที่ หรือตรงกับความต้องการของกลุ่มผู้บริโภค และอายุในการจัดเก็บของสละลอยแก้วที่อยากจะยืดอายุให้มีระยะเวลานานขึ้น เพื่อจะสามารถนำไปสู่การส่งจำหน่ายยังต่างจังหวัด เป็นต้น อย่างไรก็ตามผลผลิตบางอย่างไม่เป็นที่ต้องการของตลาด ได้แก่ ผลสละตกเกรด ซึ่งมีเหลือทิ้งและเน่าเสียในปริมาณหนึ่ง ซึ่งหากนำมาแปรรูปจะช่วยเพิ่มมูลค่า ช่วยลดต้นทุนการผลิต และช่วยเพิ่มรายได้ให้กับเกษตรกร โดยการนำผลสละมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่น สละลอยแก้ว แยมสละ และสละน้ำปลาหวาน เป็นต้น เพื่อเป็นการแก้ปัญหาดังกล่าวทางชุมชนจึงหาวิธีเพิ่มช่องทางการตลาดให้แก่สินค้าเกษตร ซึ่งจะมีผลทำให้ชุมชนสามารถพึ่งพาตนเองได้และมีความยั่งยืนตลอดไป โดยการผนวกการเกษตรและการท่องเที่ยวไว้ด้วยกัน เพื่อนำความรู้และประสบการณ์ด้านการเกษตรและการพักผ่อนหย่อนใจ ที่มีเป้าหมายให้เกษตรกรสามารถสร้างรายได้เพิ่มขึ้นจากรายได้ภาคเกษตรและเป็นการอนุรักษ์พื้นที่การเกษตรของชุมชนให้คงอยู่ต่อไปได้อย่างยั่งยืน

ชุมชนบ้านในกอย ชุมชนบ้านสายกลาง และชุมชนบ้านหลักสิบ ตำบลหนองธง อำเภอป่าบอน จังหวัดพัทลุง ซึ่งเกษตรกรส่วนใหญ่ประกอบอาชีพทำสวนยางพาราและสวนผลไม้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสวนสละและกล้วยไข่ มีพื้นที่ปลูกสละประมาณ 200 ไร่ ปลูกกล้วยไข่ประมาณ 100 ไร่ และมีการขยายพื้นที่ปลูกอย่างต่อเนื่องทั้งใน 3 ชุมชนเดิมและชุมชนใกล้เคียง เนื่องจากราคายางพาราตกต่ำ เกษตรกรจึงเปลี่ยนจากการปลูกยางพารามาปลูกสละและกล้วยไข่ทดแทน การเพิ่มพื้นที่ปลูกผลไม้ทั้งสองชนิดนี้ในชุมชน และเกษตรกรส่วน

ใหญ่มีการจำหน่ายผลผลิตให้กับพ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อหน้าสวนในรูปผลไม้สด ทำให้ผลผลิตจากผลไม้ทั้งสองชนิดมีมูลค่าต่ำลง ซึ่งหากนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายมากขึ้น จะช่วยเพิ่มมูลค่า และช่วยเพิ่มรายได้ให้กับเกษตรกรได้ นอกจากนี้เศษเหลือทิ้งจากสวนกล้วยและสละ รวมถึงชิ้นตอนต่างๆ ในการแปรรูปกล้วยและสละ จะมีเศษเหลือทิ้งหลายส่วน เช่น เปลือก ต้น ใบ ทาง และเมล็ด เป็นต้น สามารถนำมาสร้างมูลค่าเพิ่มเป็นปุ๋ยหรือเชื้อเพลิง (ถ่าน) เพื่อสร้างรายได้และลดรายจ่ายในครัวเรือนของเกษตรกรได้ โดยทั่วไปเกษตรกรสนใจปลูกสละพันธุ์สุมาลี ต้นสละที่มีอายุ 4 ปีครึ่ง จะให้ผลผลิตเต็มต้น เฉลี่ยต้นละ 400 กิโลกรัม/ปี พื้นที่ปลูก 1 ไร่ ปลูกได้ประมาณ 33 ต้น และผลผลิตออกได้ทั้งปี ปัจจุบันราคาจำหน่ายสละอยู่ที่กิโลกรัมละ 50-70 บาท หากสละไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์สละลอยแก้ว จะทำให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้นหลายเท่าตัว

ลุงนัน ชูเอียด เป็นเกษตรกรดีเด่นด้านสวนเกษตรผสมผสานอันดับ 2 ของประเทศ สวนสละลุงนันมีการปลูกพืชแบบผสมผสาน เพื่อใช้ประโยชน์จากที่ดินอย่างคุ้มค่ามากที่สุด โดยพื้นที่ดินจำนวน 3 ไร่ครึ่ง จะปลูกสละเป็นพืชหลัก แต่ในช่วง 2 ปี แรกของปลูกก่อนที่จะต้นสละจะให้ผลผลิต จะมีการปลูกถั่วลิสงเพื่อบำรุงดินเวลา 3 เดือนแล้วเก็บเกี่ยวได้ และมีการปลูกมะละกอพันธุ์เรดเลดี้เป็นเวลา 6 เดือน ก็จะให้ผลผลิตและสามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตมะละกอได้ต่อเนื่องนานถึง 2 ปี ทำให้เกษตรกรมีรายได้อย่างต่อเนื่องแม้ว่าสละยังไม่ให้ผลผลิต นอกจากนี้สวนลุงนันยังปลูกต้นหมากและไม้ยืนต้น เพื่อเป็นรายได้เพิ่มอีกในอนาคตด้วย ลุงนันชูเอียด มีความมุ่งมั่นที่จะทำหน้าที่ถ่ายทอดความรู้ ช่วยเหลือเกษตรกรภายในและภายนอกชุมชนให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น เนื่องจากปัจจุบันเกษตรกรต่างประสบปัญหาหาราคาสินค้ามีความผันผวน ปริมาณผลผลิตเปลี่ยนแปลงไปตามสภาพดินฟ้าอากาศ และต้นทุนการผลิตที่เพิ่มขึ้น ประกอบกับการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ ทั้งเครื่องจักรและสารเคมีที่ส่งผลให้ทรัพยากรเกษตรกรรมเสื่อมโทรม

อย่างไรก็ตามผลผลิตสละบางส่วนอย่างไม่เป็นที่ต้องการของตลาด เช่น ผลสละตกเกรด มีเหลือทิ้งและเน่าเสียในปริมาณหนึ่ง และกลุ่มเกษตรกรยังมีปัญหาเกี่ยวกับการแปรรูปผลิตภัณฑ์ เช่น ผลิตภัณฑ์สละลอยแก้วที่มีกระบวนการผลิตไม่คงที่ ขาดมาตรฐาน และผลิตภัณฑ์มีอายุการเก็บรักษาสั้นไม่สามารถส่งจำหน่ายยังต่างจังหวัด เป็นต้น ซึ่งหากมีการนำองค์ความรู้ทางด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีอาหารเกี่ยวกับการแปรรูปมาถ่ายทอดก็จะช่วยเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์สละ ช่วยลดต้นทุนการผลิต และช่วยเพิ่มรายได้ให้กับเกษตรกร ผลผลิตสละสามารถนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ ได้หลากหลายชนิด เช่น สละลอยแก้ว แยมสละ สละแช่อิ่มอบแห้ง สละอบแห้งแบบม้วน ไอศกรีมสละ เยลลี่สละ และสละน้ำปลาหวาน เป็นต้น นอกจากนี้ยังจำเป็นต้องมีการพัฒนาและหาวิธีเพิ่มช่องทางการตลาดให้แก่สินค้าด้วย ซึ่งจะมีผลทำให้ชุมชนสามารถพึ่งพาตนเองได้และมีความยั่งยืนตลอดไป และจะมีการผนวกการเกษตรและการท่องเที่ยวไว้ด้วยกัน เพื่อการเผยแพร่ความรู้และประสบการณ์ด้านการเกษตรและการพักผ่อนหย่อนใจ โดยมีเป้าหมายให้เกษตรกรสามารถสร้างรายได้เพิ่มขึ้นจากรายได้ภาคเกษตรและเป็นการอนุรักษ์พื้นที่การเกษตรของชุมชนให้คงอยู่ต่อไปได้อย่างยั่งยืน

การวิเคราะห์อุตสาหกรรม และการวิเคราะห์ตลาด

ผลไม้ นับเป็นสินค้าเกษตรที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจชนิดหนึ่งของประเทศไทย โดยประเทศไทยเป็นผู้นำการผลิตและการส่งออกผลไม้เมืองร้อนที่สำคัญและมีชื่อเสียงที่สุดในภูมิภาคอาเซียน ซึ่งมีมูลค่าการส่งออกเป็นอันดับ 1 ในภูมิภาคอาเซียน ปัจจุบันเกษตรกรมีการปลูกไม้ผล 57 ชนิด พื้นที่ประมาณ 7.7 ล้านไร่ ผลผลิตปีละประมาณ 10.81 ล้านตัน ผลผลิตร้อยละ 80 บริโภคผลสดและแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อการบริโภคของประชากรภายในประเทศ อีกร้อยละ 20 ส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศ โดยในปี 2561 มีมูลค่าส่งออกผลไม้สดในกลุ่มเศรษฐกิจหลัก ประมาณ 76,700 ล้านบาทโดยผลไม้ที่สำคัญทางเศรษฐกิจในการส่งออกมากที่สุด คือทุเรียน (คิดเป็นร้อยละ 46.06) รองลงมาได้แก่ ลำไย (คิดเป็นร้อยละ 37.49) มังคุด (คิดเป็นร้อยละ 9.50) มะม่วง (คิดเป็นร้อยละ 5.72) เงาะ (คิดเป็นร้อยละ 0.72) ลิ้นจี่ (คิดเป็นร้อยละ 0.45) และลองกอง (คิดเป็นร้อยละ 0.06) ตามลำดับซึ่งประเทศไทยส่งออกผลไม้ไปสาธารณรัฐประชาชนจีนมากที่สุด ซึ่งมากกว่าร้อยละ 50 ของมูลค่าส่งออกผลไม้สดในกลุ่มเศรษฐกิจหลัก (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2562) และจากการศึกษาด้านเศรษฐกิจของสินค้าข้าว ยางพารา เพิ่มเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต และเพิ่มรายได้ให้กับเกษตรกร โดยนำเสนอสินค้าทางเลือกและกิจกรรมการผลิตที่มีศักยภาพในพื้นที่ภาคใต้ พบว่าสินค้าทางเลือกสำหรับการปรับเปลี่ยนในพื้นที่ไม่เหมาะสมของภาคใต้มีทั้งพืชร่วม พืชแซม ในพื้นที่ปลูกยางพารา โดยพืชทางเลือกที่ให้ผลตอบแทนสุทธิที่คุ้มค่า ได้แก่ ไม้ผล พืชร่วม และพืชแซมในสวนยางพารา และเมื่อพิจารณาเป็นรายสินค้าที่ให้ผลตอบแทนสุทธิค่อนข้างสูง ได้แก่ สละ (พืชร่วม) ผักกูด (พืชร่วม) ทุเรียน กล้วยหอมทอง ดาหลา (พืชร่วม) เป็นต้น

ทั้งนี้ในพื้นที่พัทลุง มีพื้นที่ถือครองเพื่อทำการเกษตร 1,543,170 ไร่ หรือร้อยละ 72.10 ของพื้นที่ทั้งหมด โดย เป็นพื้นที่ปลูกยางพารามากที่สุด จำนวน 1,001,978 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 64.93 พื้นที่นาข้าว 136,392 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 8.84 ปาล์มน้ำมัน 99,424 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 6.44 ไม้ผล 39,504 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 2.56 ไม้ยืนต้น 11,968 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 0.78 พืชไร่ 8,510 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 0.55 พืชผัก 6,885 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 0.45 พื้นที่ปศุสัตว์ 13,361 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 0.87 พื้นที่ประมง 10,854 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 0.70 และพื้นที่ไม่ได้ใช้ประโยชน์ 214,294 ไร่ หรือคิดเป็นร้อยละ 13.89 ของ พื้นที่ทำการเกษตร ตามตารางที่ 18 สำหรับพื้นที่ปลูกสละ 2,938.65 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 0.19 ของพื้นที่การเกษตรทั้งหมด พื้นที่ สละที่มีการปลูกมากที่สุดในอำเภอป่าบอน เนื้อที่ปลูก 2,082.15 ไร่ มูลค่ารวมจากการจำหน่ายสละ คิดเป็น 297.21 ล้านบาท

ซึ่งในปี 2563 ข้อมูลครัวเรือนผู้ปลูกสละของจังหวัดพัทลุงรวมทั้งสิ้น 705 ครัวเรือน โดยอำเภอป่าบอนมีผู้ปลูกสละมากที่สุด จำนวน 262 ครัวเรือน รองลงมาอำเภอกงหรา จำนวน 70 ครัวเรือน และอำเภอควนขนุน จำนวน 69 ครัวเรือน เนื้อที่รวมทั้งจังหวัด 2,938.65 ไร่ อำเภอป่าบอนมีเนื้อที่รวมมากที่สุด จำนวน 2,082.15 ไร่ รองลงมาอำเภอศรีบรรพต จำนวน 127 ไร่ และอำเภอตะโหมด จำนวน 118 ไร่ เนื้อที่ให้ผลรวมทั้งจังหวัด 2,682.75 ไร่ อำเภอป่าบอนมีเนื้อที่ให้ผลมากที่สุด จำนวน 1,983 ไร่ รองลงมาอำเภอตะโหมด จำนวน 112 ไร่และอำเภอกงหรา จำนวน 103 ไร่ ผลผลิตเฉลี่ย 5,100 ตันต่อไร่ และผลผลิตรวม 4,165.35 บาท ราคาผลผลิตเฉลี่ย 60 บาท/กิโลกรัม

การกระจายปริมาณผลผลิตสละในจังหวัดพัทลุงแยกรายอำเภอ พบว่าอำเภอป่าบอนมีผลผลิตออกสู่ตลาดมากที่สุด จำนวน 4,165.35 ตัน รองลงมาอำเภอ ตะโหมด จำนวน 369.60 ตัน อำเภอกงหรา จำนวน 103.00 ตัน อำเภอเมืองพัทลุง จำนวน 98.00 ตัน อำเภอศรีบรรพต จำนวน 93.75 อำเภอป่าพะยอม จำนวน

90.00 ตัน อำเภอควนขนุน จำนวน 83.41 ตัน อำเภอชัยสน จำนวน 74.00 ตัน อำเภอปากพะยูน จำนวน 51.00 ตัน อำเภอบางแก้ว จำนวน 27.30 ตัน และอำเภอ ศรีนครินทร์ให้ผลผลิตน้อยที่สุด จำนวน 23.00 ตัน

ตลาดเป้าหมาย

ตลาดเป้าหมายแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลักคือ

1) ตลาดเป้าหมายหลัก ซึ่งแบ่งเป็น 2 กลุ่มย่อย ได้แก่

- **กลุ่มลูกค้านักท่องเที่ยว** ประชาชนทั่วประเทศไทย (ไม่รวมประชาชนในจังหวัดพัทลุง) และชาวต่างชาติ ที่เข้ามาท่องเที่ยวในจังหวัดพัทลุง หรือมีเส้นทางการเดินทางผ่านจังหวัดพัทลุง หรือจังหวัดใกล้เคียง โดยอาจจะเข้ามาทำกิจกรรมหรือใช้บริการสถานที่ใดสถานที่หนึ่งภายในจังหวัดพัทลุง

- **กลุ่มพ่อค้าแม่ค้าขายปลีก/ส่ง** พ่อค้าแม่ค้าที่มีการนำสินค้าจำหน่ายปลีก/ส่งผ่านช่องทางต่างๆ ทั้งในพื้นที่พัทลุง และต่างจังหวัด

- **กลุ่มลูกค้าออนไลน์** ประชาชนทั่วประเทศไทย ที่มีการสั่งซื้อผ่านระบบออนไลน์ผ่านแพลตฟอร์มต่างๆ และการสั่งซื้อผ่านทางโทรศัพท์

2) **ตลาดเป้าหมายรอง** กลุ่มลูกค้าภายในจังหวัดพัทลุง หมายถึง ประชาชนที่มีถิ่นอาศัยในจังหวัดพัทลุง โดยที่ทางร้านจะเน้นไปกลุ่มลูกค้าที่มีอายุ 18 – 75 ปี ทุกเพศ และทุกศาสนา

การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT ANALYSIS

จุดแข็ง (Strength)	จุดอ่อน (Weakness)
1. เกษตรกรมีการทำการเกษตรเป็นอาชีพหลัก และมีภูมิปัญญาในเรื่องการปลูกสละที่สืบทอดมาเป็นยาวนาน ซึ่งทำให้มีองค์ความรู้เพียงพอในการปลูกสละ 2. ประธานกลุ่มมีภาวะผู้นำ และมีประสบการณ์หลากหลายด้าน/มิติ จึงทำให้สามารถบริหารจัดการกลุ่ม และการดำเนินของกิจการได้เป็นอย่างดี 3. การดำเนินกิจการภายใต้สละสวนนั้นประภาณั้น มีการดำเนินกิจการภายใต้การบริหารและจัดการในครัวเรือน ซึ่งทำให้สามารถควบคุมต้นทุนได้ 4. ในการแปรรูปผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับสละ ทางกลุ่มหรือกิจการ สามารถควบคุมต้นทุนการผลิตต่ำ	1. แหล่งรับซื้อผลผลิตในพื้นที่มีน้อยทำให้ไม่เกิดการแข่งขันในเรื่องการตลาด 2. เกษตรกรไม่สามารถกำหนดราคาขายผลผลิตได้ 3. เกษตรกรส่วนใหญ่ไม่มีการจดบันทึกต้นทุนการผลิต 4. เกษตรกรไม่ได้มีระบบการควบคุมคุณภาพผลผลิตให้ได้มีมาตรฐานของทางกลุ่ม

จุดแข็ง (Strength)	จุดอ่อน (Weakness)
เนื่องจากใช้สละในท้องถิ่นมาแปรรูปและเพิ่มมูลค่า 5. ความเหมาะสมของดินในพื้นที่ปลูกส่งผลให้ผลผลิตที่ได้มีคุณภาพได้ดีกว่าพื้นที่อื่นๆ 6. มีสูตรและนวัตกรรมการผลิตเฉพาะของกลุ่ม 7. ผลผลิตสละมีคุณภาพดี เป็นที่ต้องการของตลาด 8. เกษตรกรตื่นตัวในเรื่องกระบวนการด้านการใช้เทคโนโลยีมาจัดการในการผลิต 9. เกษตรกรมีการกระจายความเสี่ยงโดยการเพิ่มการปลูกพืชเศรษฐกิจอื่นๆ เป็นทางเลือก 10. สินค้าของเกษตรกร/กลุ่มได้รับมาตรฐาน GAP	
โอกาส (Opportunity)	อุปสรรค (Threat)
1.มีแหล่งงบประมาณสนับสนุนแนวทางการแปรรูปสละ และแนวทางการปลูก จากหลายหน่วยงาน 2.เจ้าหน้าที่ส่งเสริมให้เกษตรกรเน้นความสำคัญในการผลิตสละให้ได้คุณภาพ และการทำการเกษตรอย่างปลอดภัย 3.ตลาดที่รับซื้อสละมีความต้องการสละหวานผลสดสูงแต่มีแบบตกเกรดสามารถนำมาแปรรูปจำหน่ายได้อีกช่องทาง 4.กระแสสังคม เนื่องจากผู้บริโภคหันมาดูแลสุขภาพมากขึ้น ใส่ใจอาหารเพื่อสุขภาพ ทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นอีกทางเลือกในการบริโภค	1.ผู้บริโภคต้องการสินค้าที่มีคุณภาพสูงและปลอดภัย ผ่านการรับรองมาตรฐานการผลิตจากหน่วยงานที่เชื่อถือได้

กลยุทธ์ทางการตลาด

กลยุทธ์ด้านสินค้า (Product)

ทางเกษตรกร/กลุ่ม มีการจำหน่ายสินค้าหลายชนิด โดยมีสละเป็นพื้นฐานในการจำหน่าย โดยมีรายละเอียดดังนี้

- สละผลสด ที่มีจำหน่าย 2 สายพันธุ์ คือ สละเนืวนางค์ กับสละสุมาลี

ลักษณะสละเนืวนางค์

สละพันธุ์เนืวนาง มีลำต้นอยู่ใต้ดินหรือโผล่ขึ้นบนผิวดินเล็กน้อย ที่หุ้มด้วยกาบใบ การกระจายพันธุ์มีลักษณะขึ้นเป็นกอกระจายตัวไม่แน่น (คล้ายระกำ) ใบยาว และอ่อนนุ่มมากกว่าระกำ แต่มีรูปร่างคล้ายกัน ออกผลเป็นทะลาย หนึ่งทะลายมี 3-7 กระจุก ผลอ่อนมีสีน้ำตาลไหม้ เมื่อสุกสีน้ำตาลแดง สละเนืวนางจะเริ่มให้ผลผลิตเมื่ออายุ 3 ปีขึ้นไป ผลรูปทรงยาวจากหัวท้าย คล้ายกระสวย เปลือกมีลักษณะเป็นเกล็ดเรียงซ้อนกัน ปกคลุมด้วยหนาม ปลายหนามงอนไปทางท้ายผล ผลมี 1-3 กลีบ เมื่อดิบมีรสฝาดและเปรี้ยว เช่นเดียวกับระกำ เมื่อสุกจะให้รสหวานฉ่ำ และเข้มข้นมากกว่าระกำ เนื้อแน่น หนา กลิ่นหอม เมล็ดมีขนาดเล็ก เติบโตได้ทั้งในที่ดอน และที่ลุ่ม แต่ปลูกในที่ลุ่มให้ผลผลิต ดีกว่า ผลสละเนืวนางมีระยะเวลาการเก็บเกี่ยวได้ตั้งแต่เริ่มระยะติดผลรุ่นแรกจะใช้เวลาประมาณ 7-8 เดือน หลังจากที่มีการผสมเกสร

ลักษณะสละสุมาลี

สละพันธุ์สุมาลีมีลำต้นคล้ายต้นระกำ ทางใบใหญ่ยาว มีสีเขียวอมเหลือง ใบกว้าง มัน ปลายในสั้นกว่าสละเนืวนาง หนามอ่อนมีสีส้มอ่อน ช่อดอกใหญ่ ยาว ติดผลง่าย ผลมีลักษณะป้อมสั้น สีเปลือกเนื้อคล้ายสละเนืวนาง มีรสหวาน กลิ่นหอมเฉพาะ เมล็ดมีขนาดเล็กเหมือนสละเนืวนาง ให้เนื้อหนาแต่จะบางกว่าสละเนืวนาง สละสุมาลีจะเริ่มให้ผลผลิตได้ตั้งแต่อายุ 3 ปีขึ้นไป และสามารถเก็บเกี่ยว ผลผลิตได้ที่อายุ 8 เดือน หลังจากที่มีการผสมเกสร

- สละแปรรูป
 - สละลอยแก้ว
 - สละทรงเครื่อง
 - แยมสละ (อยู่ระหว่างพัฒนา)
 - น้ำสละ
 - ลูกก๊วยสละ
- ต้นพันธุ์สละ
- บริการให้องค์ความรู้ / แหล่งท่องเที่ยวเชิงนิเวศ

กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

ราคาจำหน่ายสินค้าแต่ละชนิดเกษตรกรจะมีการกำหนดราคาโดยอ้างอิงราคาตลาดเป็นหลักโดยมีรายละเอียดดังนี้

- สละผลสด ได้แก่

- สละเนืวนางค์ ราคาจำหน่ายปลีก 35-45 บาท/กิโลกรัม และขายส่ง 30-40 บาท/กิโลกรัม

- สละสุมาลี ราคาจำหน่ายปลีก 60-70 บาท/กิโลกรัม และขายส่ง 50-60 บาท/กิโลกรัม

- สละแปรรูป

- สละลอยแก้ว กระปุกละ 35 บาท
- สละทรงเครื่อง กระปุกละ 35 บาท
- น้ำสละ ขวดละ 20 บาท
- แยมสละ (อยู่ระหว่างพัฒนา) กระปุกละ 35 บาท
- ลูกกีสละ (อยู่ระหว่างพัฒนา) กระปุกละ 35 บาท

- ต้นพันธุ์สละ ราคาจะขึ้นอยู่กับขนาด และสายพันธุ์





กลยุทธ์ด้านช่องทางการจำหน่าย (Channel)

- จำหน่ายโดยตรงที่สวน มีพ่อค้ามารับซื้อหน้าสวน
- จำหน่ายที่สวน สวนสละเป็นสถานที่ท่องเที่ยวเชิงเกษตร
- จำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลาง
- แปรรูปจำหน่าย
- จำหน่ายทางออนไลน์ ได้แก่ ทางเฟสบุ๊ก ไลน์แอปพลิเคชัน แล้วขนส่งทางไปรษณีย์
- วางจำหน่าย ณ แหล่งท่องเที่ยว ร้านจำหน่ายสินค้า OTOP
- การออกบูธ ตามสถานที่ต่างๆ



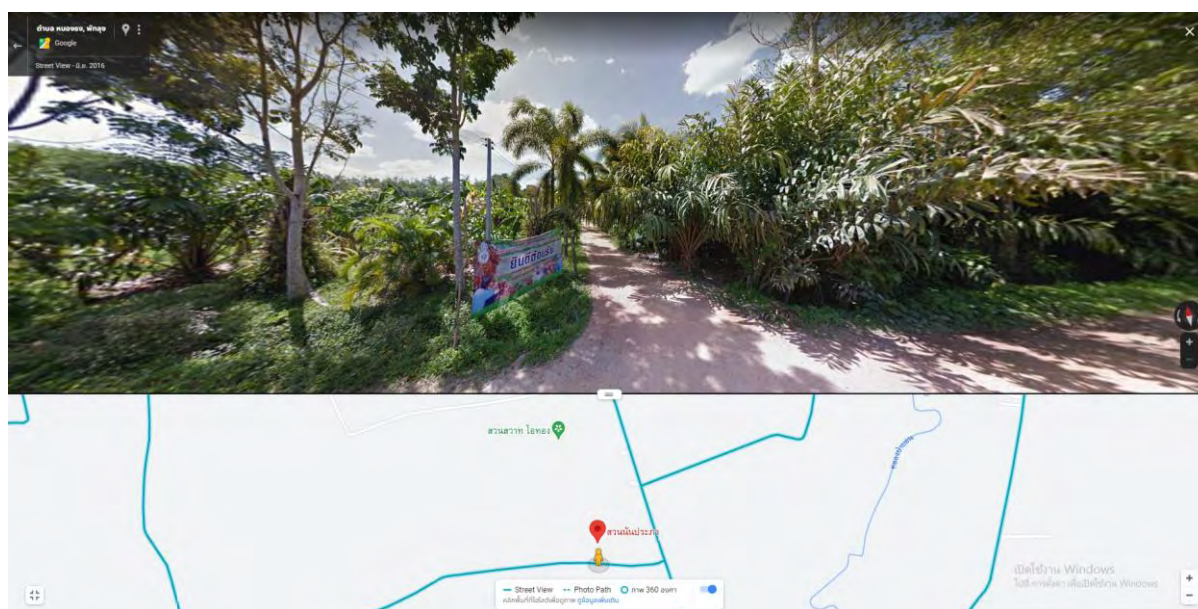
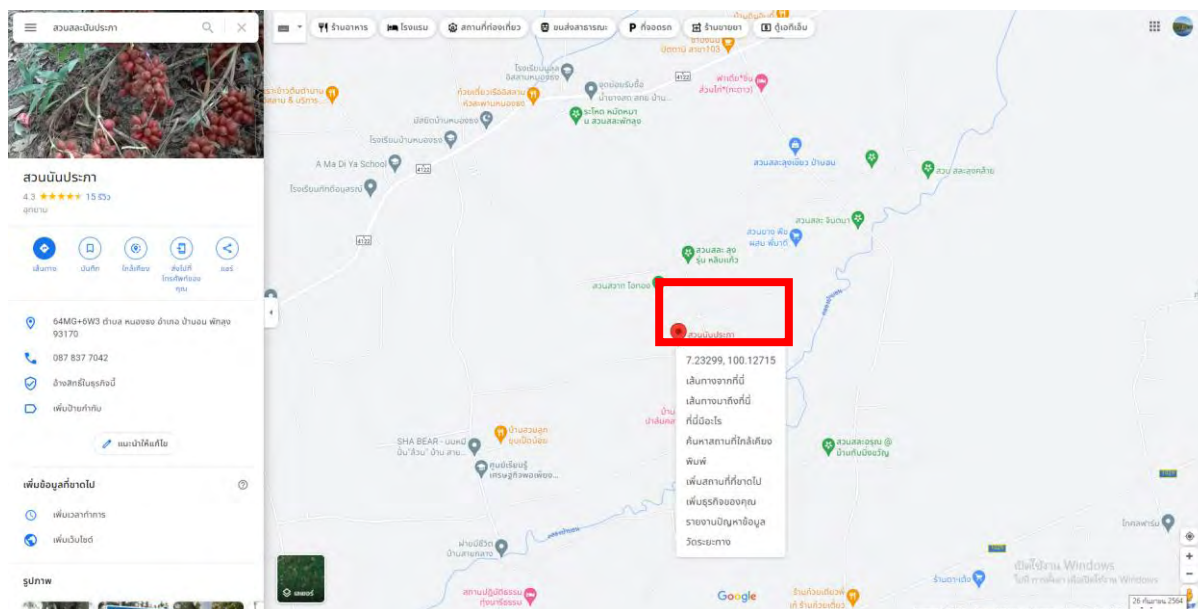
A promotional banner for 'สวนห้วยประดาก' (Huay Pradag Garden). The banner features a man in a yellow shirt holding a bunch of red chili peppers. The text on the banner includes 'สวนห้วยประดาก' (Huay Pradag Garden), 'ผลิตและจำหน่าย ปลิก-สง' (Production and Sales, Pradag-Song), and 'สนใจติดต่อ' (Interested in contacting). The banner also lists several phone numbers and social media information. The background shows various products, including packaged goods and fresh produce, arranged on shelves and hanging from the ceiling.

กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด (Promotion)

ทางเกษตรกร/กลุ่ม จะมีการจัดโปรฯ ต่าง ทั้งในรูปแบบลดราคา แจกสินค้า แคมเปญต่างๆ โดยการใช้ช่องทางในการสร้างการรับรู้การส่งเสริมการตลาดโดยการใช้ช่องทางของกลยุทธ์ด้านช่องทางการจำหน่ายเข้ามาสร้างการรับรู้

สถานที่ตั้ง

ตั้งอยู่ที่บ้านเลขที่ 150 หมู่ที่ 9 ตำบลหนองธง อำเภอป่าบอน จังหวัดพัทลุง





แผนการเงิน

สมมุติฐานการประมาณการรายได้

สินค้า	ราคา (บาท/หน่วย)	ปริมาณการขาย							รายได้ (บาท)						
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7
สละเนินวงศ์ (กิโลกรัม)	35	3,300	3,630	3,993	4,392	4,832	5,315	5,846	115,500	127,050	139,755	153,731	169,104	186,014	204,615
สละสุมาลี (กิโลกรัม)	60	5,300	5,830	6,413	7,054	7,760	8,536	9,389	318,000	349,800	384,780	423,258	465,584	512,142	563,356
สละลอยแก้ว (กระปุก)	35	650	780	936	1,123	1,348	1,617	1,941	22,750	27,300	32,760	39,312	47,174	56,609	67,931
สละทรงเครื่อง (กระปุก)	35	450	540	648	778	933	1,120	1,344	15,750	18,900	22,680	27,216	32,659	39,191	47,029
น้ำสละ (ขวด)	20	200	240	288	346	415	498	597	4,000	4,800	5,760	6,912	8,294	9,953	11,944
ต้นพันธุ์สละ (ต้น)	25	250	275	303	333	366	403	443	6,250	6,875	7,563	8,319	9,151	10,066	11,072
รายได้รวม									482,250	534,725	593,298	658,747	731,966	813,975	905,948

สมมุติฐานการประมาณค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

รายการ	รายเดือน (บาท)	รายปี (บาท)	อัตราการเติบโตต่อปี
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร			
เงินเดือนพนักงาน	11,000	132,000	3%
ค่าไฟฟ้า	2,000	24,000	3%
ค่าน้ำ	1,500	18,000	3%
รวมค่าใช้จ่ายในการบริหาร	14,500	174,000	
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	1,100	13,200	3%
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	15,600	187,200	

ประมาณการงบการเงิน

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7
รายได้							
ผลสด - สละเนืวนวังก์	115,500	127,050	139,755	153,731	169,104	186,014	204,615
ผลสด - สละสุมาลี	318,000	349,800	384,780	423,258	465,584	512,142	563,356
สละลอยแก้ว	22,750	27,300	32,760	39,312	47,174	56,609	67,931
สละทรงเครื่อง	15,750	18,900	22,680	27,216	32,659	39,191	47,029
น้ำสละ	4,000	4,800	5,760	6,912	8,294	9,953	11,944
ขายได้สุทธิ	482,250	534,725	593,298	658,747	731,966	813,975	905,948
(หัก) ต้นทุนขาย							
ผลสด - สละเนืวนวังก์	40,425	44,468	48,914	53,806	59,186	65,105	71,615
ผลสด - สละสุมาลี	111,300	122,430	134,673	148,140	162,954	179,250	197,175
สละลอยแก้ว	13,650	16,380	19,656	23,587	28,305	33,966	40,759
สละทรงเครื่อง	9,450	11,340	13,608	16,330	19,596	23,515	28,218
น้ำสละ	2,400	2,880	3,456	4,147	4,977	5,972	7,166
กำไรขั้นต้น	303,150	335,165	370,722	410,242	454,203	503,149	557,694
(หัก) ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน							
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	174,000	182,700	200,970	221,067	243,174	267,491	294,240
ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด	13,200	13,860	15,246	16,771	18,448	20,292	22,322
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	187,200	196,560	216,216	237,838	261,621	287,783	316,562
กำไรสุทธิ	115,950	138,605	154,506	172,404	192,582	215,365	241,132

ตารางที่ 2.4.1 รายชื่อผู้เข้ารับการถ่ายทอดเทคโนโลยี

ID_Personal	คำนำหน้า*	ชื่อ	นามสกุล	ที่อยู่	ตำบล	อำเภอ	จังหวัด	รหัสไปรษณีย์	อายุ	โทรศัพท์
1	1	วีระชัย	โอทอง	244 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170	31	084-8458436
2	3	จรียา	เกื้อแก้ว	244 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170	29	088-4528736
3	2	อำพร	ชูเอียด	150 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170	33	088-5059057
4	2	วาสนา	ชัยแก้ว	185 ม.6	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170	31	082-2877172
5	2	นงลักษณ์	ชูเอียด	244 ใน.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170	56	086-2946434
6	1	สมบัติ	ตาแก้ว	125 ม.6	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170		
7	1	นันท	ชูเอียด	147 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170	61	087-8377042
8	1	ภูวนนท์	ชูเอียด	150 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170	34	086-2778233
9	2	วีรวรรณ	ย้อยแก้ว	292 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170	56	
10	2	ยุพรรณ	อนุภัทรพาดา	280 ม.2	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170		
11	1	ระโหด	หมัดหนาน	26 ม.2	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170	64	087-9129899
12	1	ปรีชา	เลื่อนแก้ว	18 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170	54	084-8559709
13	1	รุ่น	หิถมแก้ว	217 ใน.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170		
14	1	คล้าย	จิตตเกต	257 ม.4	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170		
15	1	สมหมาย	ตาแก้ว	456 ม.2	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170	55	087-0793944
16	1	ตรีศพล	ตาแก้ว	421 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170	53	093-6599619
17	2	จาริ	หมัดหมาน	26 ม.2	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170	61	087-9129899

18	1	วรัญญู	ชัยแก้ว	185 ม.6	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170	32	063-0732104
19	1	สมบูรณ์	ปิ่นสุวรรณ	250 ม.11	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170		
20	2	นับ	รอดหนู	58 ม.5	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170		
21	3	กุหลาบ	จันมาก	59 ม.4	แพรงหา	ควนขนุน	พัทลุง	93110	30	061-2549403
22	2	สรวง	ชูพ่วง		แพรงหา	ควนขนุน	พัทลุง	93110	71	080-3955429
23	1	เปลื่อน	ชูช่วย	109 ม.8	แพรงหา	ควนขนุน	พัทลุง	93110	70	086-2889833
24	2	การต์ชนิต	แก้วปาน	99 ม.1	ควนขนุน	ควนขนุน	พัทลุง	93110		089-2936488
25	2	ระมี	สวืทรัตน์	92 ม.3	แพรงหา	ป่าบอน	พัทลุง	93110	60	087-8365474
26	2	สงานศรี	พิสภักดี	277 ม.3	แพรงหา	ป่าบอน	พัทลุง	93110	90	085-8716309
27	2	พิณ	จาไซ	58/1 ม.3	แพรงหา	ป่าบอน	พัทลุง	93110	69	
28	1	กวินเทพ	หมื่นเพชร		แพรงหา	ป่าบอน	พัทลุง	93110	39	093-9755504
29	3	เยาวรัตน์	ศิรินุพงษ์		แพรงหา	ป่าบอน	พัทลุง	93110		
30	3	สุนันทา	ช่อเส้ง		แพรงหา	ป่าบอน	พัทลุง	93110		
31	3	จันทร์จิรา	ช่อเส้ง		แพรงหา	ป่าบอน	พัทลุง	93110		
32	2	อารีย์	ทองสม		แพรงหา	ป่าบอน	พัทลุง	93110		
33	2	ประภา	ชูเอียด	147 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93110	60	085-6710339
34	1	พนม	นิลแก้ว	187 ม.4	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170		
35	1	เสถียร	สงเล็ก	35 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170		
36	2	ดนุชา	สงเล็ก	35 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170		
37	2	ประทุม	ทองพุด	215 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170		

38	1	ประสม	นิลแก้ว	308 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170		
39	1	สมพล	จันทมาศ	4 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170	52	081-0932337
40	1	ห้ำสัน	รุ่งสวัสดิ์	309 ม.1	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170	51	093-7295408
41	1	ประเจียม	มलयงค์	14 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170		
42	1	สุชาติ	ตาแก้ว	36 ม.6	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170		
43	2	ยุพิน	หมัดหมาน	347 ม.2	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170		
44	1	เฉม	โส๊ะหลี	43 ม.2	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170		
45	1	สรยุทธ	สืบแก้ว	217 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170		
46	2	ฉันทนา	เกตุชู	248 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170		
47	1	บุญล้อม	ข้าเอียด	46 ม.5	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170		
48	1	ประเสริฐ	คงช่วย	79 ม.7	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170		
49	2	กำปิก	สาเล็ก	35 ม.7	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170		
50	1	สมปอง	เหมือนจันทร์	239 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170		
51	2	สุคนธ์	คงช่วย	79 ม.7	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170	50	084-8626281
52	1	บุญรัตน์	มาน้อย	82 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170	56	087-9686896
53	1	ซั่ม	รักเกิด	44 ม.6	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170	65	087-0141022
54	3	เบญจมาศ	ชูเอียด	367 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170	28	080-7134939
55	3	สำรวย	จันทมาศ	14 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170	44	
56	2	จรวย	แหวดเลาะ	162 ม.2	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง	93170	55	

บทที่ 3

การถ่ายทอดเทคโนโลยี

3.1 การถ่ายทอดเทคโนโลยี

จำนวนผู้เข้าร่วมรับการอบรมมีจำนวน 56 คน จากกลุ่มต่าง ๆ (รายชื่อในแสดงในภาคผนวก ง) ซึ่งเข้ารับการอบรม ในหลักสูตรดังนี้

ตารางที่ 3.1 ผู้เข้ารับการถ่ายทอดเทคโนโลยี

กลุ่มที่เข้าร่วมโครงการ	จำนวนสมาชิกที่เข้าร่วม (คน)
กลุ่มสละบ้านในกอย อำเภอนองธง จังหวัดพัทลุง	56

การถ่ายทอดเทคโนโลยีหมู่บ้านกลุ่มสละบ้านในกอย อำเภอนองธง จังหวัดพัทลุง โดยกลุ่มผู้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยี มีผู้เข้ารับการถ่ายทอดเทคโนโลยีทั้งหมดจำนวน 56 คน แบ่งเป็นชาย 28 คน หญิง 28 คน มีอายุเฉลี่ย 36-45 ปีและ 46-55 ปี โดยประกอบอาชีพเกษตรกรด้านการทำเกษตรแปรรูป (ร้อยละ 83.93) โดยส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับประถม (ร้อยละ 41.07) มีรายได้เฉลี่ย (7,001-8,000 บาท) ซึ่งผู้เข้ารับการถ่ายทอดฯ ส่วนใหญ่ได้รับข่าวสารจากเจ้าหน้าที่ของรัฐ (ร้อยละ 44.64) มีผู้ไม่เคยเข้ารับการถ่ายทอดฯ จากเครือข่ายคลินิกเทคโนโลยี (ร้อยละ 58.93) ตารางที่ 3.2

ตารางที่ 3.2 ข้อมูลของผู้เข้ารับการถ่ายทอดเทคโนโลยี

ลำดับที่	หัวข้อ	รายละเอียด	ผู้เข้ารับ	ร้อยละ
			การถ่ายทอด	
1	เพศ	ชาย	28	50
		หญิง	28	50
2	อายุ	10-20 ปี	-	-
		20-35 ปี	8	14.28
		36-45 ปี	2	3.6
		46-55 ปี	7	12.5
		56-65 ปี	9	16.07
		มากกว่า 65 ปี	4	7.14
		ไม่กรอกข้อมูล	26	46.42
		อายุต่ำสุด (ปี)	-	-

ลำดับที่	หัวข้อ	รายละเอียด	ผู้เข้ารับ	ร้อยละ
			การถ่ายทอด	
		อายุสูงสุด (ปี)	-	-
		อายุเฉลี่ย	-	-
3	อาชีพหลัก	รับราชการ	1	-
		พนักงานรัฐวิสาหกิจ	2	7.14
		เกษตรกร	3	83.93
		โอท็อป	4	-
		แม่บ้าน	5	1.79
		พนักงานธุรกิจเอกชน	6	-
		รับจ้าง	7	3.57
		วิสาหกิจชุมชน	8	-
		ค้าขาย	9	-
		อื่นๆ	10	3.57
4	ระดับการศึกษาสูงสุด	ประถม	23	41.07
		มัธยมต้น	11	19.64
		มัธยมปลาย/ปวช.	7	12.50
		ปวส./อนุปริญญา	-	-
		ปริญญาตรี	15	26.79
		สูงกว่าปริญญาตรี	-	0

ลำดับที่	หัวข้อ	รายละเอียด	ผู้เข้ารับ	ร้อยละ
			การถ่ายทอด	
		อื่นๆ	-	-
5	รายได้ต่อเดือน	น้อยกว่า 1,000 บาท	-	-
		1,001-2,000 บาท	-	-
		2,001-3,000 บาท	-	-
		3,001-4,000 บาท	-	-
		4,001-5,000 บาท	1	2.00
		5,001-6,000 บาท	1	2.00
		6,001-7,000 บาท	3	5.00
		7,001-8,000 บาท	22	39.00
		8,001-9,000 บาท	14	25
		9,001-10,000 บาท	8	14.00
		มากกว่า 10,000 บาท	7	13.00
6	ทราบข่าวครั้งแรกจากแหล่งใด	จดหมายเชิญ	1	1.79

ลำดับที่	หัวข้อ	รายละเอียด	ผู้เข้ารับ	ร้อยละ
			การถ่ายทอด	
		ทาง อินเทอร์เน็ต	3	5.36
		การ แนะนำ/คน รู้จัก	24	42.86
		ป้าย ประกาศ โฆษณา	-	-
		สื่อมวลชน	-	-
		หน่วยงาน ในท้องถิ่น	4	7.14
		เจ้าหน้าที่ ของรัฐ	24	42.86
		อื่นๆ	-	-
7	เคยได้รับ การอบรม	เคย	10	18.00
	ถ่ายทอด เทคโนโลยี จากทาง คลินิก			
	เทคโนโลยี นี้หรือไม่ (N=51)	ไม่เคย	46	82.00

3.2 ความพึงพอใจต่อการทอดเทคโนโลยี

ผลการดำเนินโครงการ ผู้เข้าอบรมถ่ายทอดเทคโนโลยี จำนวน 56 คน คือ ความพึงพอใจของผู้รับการถ่ายทอดฯ ข้อมูลวัดความพึงพอใจด้านกระบวนการ ขั้นตอนการให้บริการ ได้แก่ การประกาศรับสมัคร การติดต่อเชิญอบรม การประสานงาน และให้ข้อมูล การดูแล และการทำงานอย่างมีขั้นตอน ฯลฯ คิดเป็นร้อยละ 81.07 อยู่ในระดับมากที่สุด เจ้าหน้าที่ผู้ให้บริการ เช่น อัยยาศัยดี ยิ้มแย้ม แจ่มใส มีใจในการให้บริการ ฯลฯ คิดเป็นร้อยละ 81.07 อยู่ในระดับมากที่สุด สิ่งอำนวยความสะดวก ได้แก่ สถานที่จัดอบรม อาหาร เครื่องโสตเอกสารอบรม ฯลฯ คิดเป็นร้อยละ 87.14 อยู่ในระดับมากที่สุด ดังแสดงในตารางที่ 3.3

ข้อมูลเพื่อการปรับปรุงหลักสูตร การประเมินจากผู้เข้าร่วมการฝึกอบรม จำนวน 56 คน ด้านการนำความรู้ไปใช้ประโยชน์ ในการประกอบอาชีพ หรือ ใช้ในชีวิตประจำวัน คิดเป็นร้อยละ 97.50 ระดับมากที่สุด ด้านความเหมาะสมของเนื้อหาหลักสูตร คิดเป็นร้อยละ 97.86 อยู่ในระดับมากที่สุด ด้านความเหมาะสมของวิทยากร ทางด้านความรู้ ความสามารถ เทคนิคการสอน คิดเป็นร้อยละ 95.71 อยู่ในระดับมากที่สุด ด้านระยะเวลาการอบรม คิดเป็นร้อยละ 88.57 อยู่ในระดับมากที่สุด ด้านช่วงเวลาการอบรม วัน/เดือน/ฤดูที่อบรม คิดเป็นร้อยละ 91.43 อยู่ในระดับมากที่สุด ด้านความคุ้มค่าเมื่อเทียบกับเวลาและค่าใช้จ่าย ประโยชน์ที่ได้รับมากกว่าเวลาและค่าใช้จ่ายที่เสียไป คิดเป็นร้อยละ 98.57 อยู่ในระดับมากที่สุด ผู้รับการถ่ายทอดฯ นำไปใช้ประโยชน์ คิดเป็นร้อยละ 100 จากผู้เข้าอบรมจำนวน 56 ท่าน ดังแสดงในตารางที่ 3.3

ระดับความพึงพอใจเฉลี่ยทั้งโครงการอยู่ในระดับดี โดยมีระดับความพึงพอใจเฉลี่ย 4.54 โดย ด้านที่มีร้อยละความพึงพอใจมากที่สุดคือ ความคุ้มค่าเมื่อเทียบกับเวลาและค่าใช้จ่าย(ประโยชน์ที่ได้รับมากกว่าเวลาและค่าใช้จ่ายที่เสียไป) ส่วนด้านที่มีร้อยละความพึงพอใจน้อยที่สุดคือ เจ้าหน้าที่ผู้ให้บริการ(เช่น อัยยาศัยดี ยิ้มแย้มแจ่มใส มีใจในการบริการ ฯลฯ) ในการถ่ายทอดเทคโนโลยีชุมชนบ้านในกอย ชุมชนบ้านสายกลาง และชุมชนบ้านหลักสิบ ตำบลหนองธง อำเภอป่าบอน จังหวัดพัทลุง เพื่อการแปรรูปผลผลิตจากสละมีผู้เข้ารับการถ่ายทอดฯ ทั้งหมด 56 เห็นว่าสามารถนำความรู้ที่ได้รับจากการถ่ายทอดไปใช้ประโยชน์ได้ทุกคน

ตารางที่ 3.3 ระดับการประเมินผลการถ่ายทอดเทคโนโลยี กลุ่มแปรรูปสละ

รายละเอียดผลการประเมิน	ความพึงพอใจ*						ความพึงพอใจเฉลี่ย	ระดับความพึงพอใจ***
	5	4	3	2	1	N**		
1. ด้านกระบวนการ ขั้นตอนการให้บริการ (เช่นการประกาศรับสมัครการติดต่อเชิญอบรม การประสานงานและให้ข้อมูลการดูแลและการทำงานอย่างมีขั้นตอน ฯลฯ)	3	53					4.05 (81.07%)	มาก
2. เจ้าหน้าที่ผู้ให้บริการ (เช่น อัยยาศัยดี ยิ้มแย้มแจ่มใส มีใจในการบริการ ฯลฯ)	3	53					4.05 (81.07%)	มาก
3. สิ่งอำนวยความสะดวก (สถานที่อบรม อาหาร เครื่องใช้ต่าง เอกสารอบรม ฯลฯ)	20	36					4.35 (87.14%)	มาก
4. การนำความรู้ไปใช้ประโยชน์ (ใช้ประกอบอาชีพหรือใช้ในชีวิิตประจำวัน)	49	7					4.87 (97.50%)	มากที่สุด
5. ความเหมาะสมของเนื้อหาหลักสูตร	50	6					4.89 (97.86%)	มากที่สุด
6. ความเหมาะสมของวิทยากร (ความรู้ความสามารถ เทคนิคการสอน)	44	12					4.78 (95.71%)	มากที่สุด
7. ระยะเวลาการอบรม (จำนวนวัน)	24	32					4.42 (88.57%)	มาก
8. ช่วงเวลาการอบรม (วัน/เดือน/ฤดูที่อบรม)	32	24					4.57 (91.43%)	มากที่สุด
9. ความคุ้มค่าเมื่อเทียบกับเวลาและค่าใช้จ่าย (ประโยชน์ที่ได้รับมากกว่าเวลาและค่าใช้จ่ายที่เสียไป)	52	4					4.92 (98.57%)	มากที่สุด
ระดับความพึงพอใจเฉลี่ยทั้งโครงการ							4.54 90.99	มากที่สุด

หมายเหตุ *ความพึงพอใจ 5=มากที่สุด 4 = มาก 3=ปานกลาง 2=น้อย 1 = น้อยที่สุด
 ** N = ไม่กรอกข้อมูล
 *** ระดับความพึงพอใจ 0.00-1.50 = น้อยที่สุด 1.51-2.50 = น้อย
 2.51-3.50 = ปานกลาง 3.51-4.50 = มาก 4.51-5.00 = มากที่สุด

ตารางที่ 3.4 การนำความรู้ไปใช้ประโยชน์

สามารถนำความรู้ไปใช้ประโยชน์	จำนวน(คน)	ร้อยละ
ได้	56	100
ไม่ได้	-	-
รวม	56	100

การประเมินด้านรายได้ของผู้เข้ารับการถ่ายทอดฯ หลังจากการเข้ารับการถ่ายทอดฯ พบว่าส่วนใหญ่คาดว่าจะมีรายได้เพิ่มขึ้น 4,001-5,000 บาท ดังแสดงในตารางที่ 3.5

ตารางที่ 3.5 รายได้ที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นจากความรู้ที่ได้จากการถ่ายทอดเทคโนโลยี

ลำดับที่	รายการ	จำนวน (คน)	คิดเป็นรายได้ต่อเดือน	ร้อยละ
1	น้อยกว่า 1,000 บาท	-	-	-
2	1,001-2,000 บาท	24	1000	42.85
3	2,001-3,000 บาท	17	1500	30.35
4	3,001-4,000 บาท	8	2000	14.30
5	4,001-5,000 บาท	7	2500	12.5
6	5,001-6,000 บาท	-	-	-
7	6,001-7,000 บาท	-	-	-

8	7,001-8,000 บาท	-	-	-
9	8,001-9,000 บาท	-	-	-
10	9,001-10,000 บาท	-	-	-
11	มากกว่า 10,000 บาท	-	-	-
รวม		56	7,000	100.0
รายได้ที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นเฉลี่ย (บาท/คน/เดือน)		12,500		

➤ ข้อมูลการประเมินความพึงพอใจผู้เข้าร่วมฝึกอบรม หมู่บ้านถ่ายทอดเทคโนโลยีการแปรรูปและการเพิ่มมูลค่าสละ ปีที่ 3 ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.2564 จำนวน 56 คน



ระดับความพึงพอใจกลุ่ม 90.99 %

บทที่ 4

การติดตามผลหลังการถ่ายทอดเทคโนโลยี

ทั้งนี้คลินิกเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยทักษิณ ได้ดำเนินงานในขั้นตอนการสำรวจพื้นที่ สถานที่ วัสดุ อุปกรณ์จัดซื้อจัดหาวัสดุ อุปกรณ์ และเครื่องมือที่ใช้ในการถ่ายทอดเทคโนโลยีหมู่บ้านถ่ายทอดเทคโนโลยีการแปรรูปและการเพิ่มมูลค่าสละ เป็นที่เรียบร้อยแล้ว และได้รับความร่วมมือจาก กลุ่มสมาชิก กลุ่มสละบ้านใน กอย อำเภอนงนุช จังหวัดพัทลุง ซึ่งเป็นผู้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยี โดยมีผู้เข้ารับการถ่ายทอดเทคโนโลยีทั้งหมดจำนวน 56 คน มีผู้ตอบแบบสอบถามหลังการถ่ายทอดเทคโนโลยีทั้งหมด 56 คน คิดเป็นร้อยละ 100

4.1 การใช้งานเทคโนโลยี

เกษตรกรได้นำเทคโนโลยีที่ได้ไปใช้ประโยชน์โดยทันทีและต่อเนื่องหลังจากเข้ารับการอบรมแปรรูป โดยการนำไปใช้ในกิจกรรมต่างๆ เช่น การทำแยมสละ สละน้ำปลาหวาน สละลอยแก้ว สละอบแห้ง ต้องคำนึงถึงคุณสมบัติของสละ ต้องมีการคำนวณสูตรผสมที่สามารถสร้างคุณค่าของผลิตภัณฑ์ให้ได้มากที่สุด

4.2 ความพึงพอใจในการใช้งานเทคโนโลยี

4.2.1 ด้านการนำความรู้ไปใช้ประโยชน์

หลังการเข้ารับการถ่ายทอดเทคโนโลยี ผู้เข้ารับการถ่ายทอดฯ มีความเห็นว่าความรู้ที่ได้รับจากการถ่ายทอดฯ สามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้ทั้งหมด (ร้อยละ 100) ดังตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 ผลการประเมินการนำความรู้ไปใช้ประโยชน์หลังการเข้ารับการถ่ายทอดเทคโนโลยี

สามารถนำความรู้ไปใช้ประโยชน์	จำนวน(คน)	ร้อยละ
ได้	56	100
ไม่ได้	-	-
รวม	56	100

4.2.2 ด้านความรู้ที่ได้รับสามารถนำไปใช้ประโยชน์และประเมินเป็นรายได้

จากการติดตามผลหลังการถ่ายทอดฯ พบว่าผู้เข้ารับการถ่ายทอดฯ ทั้งหมด (จากแบบสอบถาม 56 คน) มีความเห็นว่าความรู้ที่ได้รับสามารถทำให้รายได้เสริมเพิ่มขึ้นร้อยละ 100 ดังตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.2 ผลการประเมินการนำความรู้ไปใช้ประโยชน์ในด้านการส่งเสริมรายได้

สามารถนำความรู้ไปใช้ประโยชน์	จำนวน(คน)	ร้อยละ
รายได้หลัก	-	-
รายได้เสริม	56	100
รวม	56	100

ผลการนำความรู้ไปใช้ประโยชน์ในด้านการส่งเสริมรายได้ของผู้เข้ารับการถ่ายทอดฯ หลังจากการเข้ารับการถ่ายทอดฯ พบว่าส่วนใหญ่คาดว่าจะมีรายได้เพิ่มขึ้น 1,001-2,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 42.85 ในด้านการลดรายจ่าย 4,001-5,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 12. ผู้เข้ารับการถ่ายทอดฯ มีความเห็นว่ารายได้ที่เพิ่มขึ้นเท่ากับรายจ่ายที่ลดลง ดังตารางที่ 4.3-4.4

4.2.3 ด้านคุณภาพชีวิต

การประเมินด้านคุณภาพชีวิต พบว่าผู้เข้ารับการถ่ายทอดเทคโนโลยีทั้งหมด ร้อยละ 100 มีความเห็นว่าผลจากการเข้ารับการถ่ายทอดเทคโนโลยีไม่สามารถระบุเป็นตัวเงินได้ แต่เป็นการนำไปใช้พัฒนาอาชีพโดยผู้เข้ารับการถ่ายทอดเทคโนโลยีทั้งหมดนำความรู้ที่ได้รับไปใช้ประโยชน์ในชุมชนทันที ดังตารางที่ 4.1-4.7

ตารางที่ 4.3 ผลการประเมินด้านรายได้ที่เพิ่มขึ้น

ลำดับที่	รายการ	จำนวน (คน)	คิดเป็นรายได้ต่อเดือน	ร้อยละ
1	น้อยกว่า 1,000 บาท	-	-	-
2	1,001-2,000 บาท	24	1000	42.85
3	2,001-3,000 บาท	17	1500	30.35
4	3,001-4,000 บาท	8	2000	14.30
5	4,001-5,000 บาท	7	2500	12.5
6	5,001-6,000 บาท	-	-	-
7	6,001-7,000 บาท	-	-	-
8	7,001-8,000 บาท	-	-	-
9	8,001-9,000 บาท	-	-	-
10	9,001-10,000 บาท	-	-	-
11	มากกว่า 10,000 บาท	-	-	-
รวม		56	7,000	100.0
รายได้ที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นเฉลี่ย (บาท/คน/เดือน)		12,500		

ตารางที่ 4.4 ผลการประเมินด้านรายจ่ายที่ลดลง

ลำดับที่	รายการ	จำนวน (คน)	คิดเป็นรายได้ต่อเดือน	ร้อยละ
1	น้อยกว่า 1,000 บาท	12	500	21.42
2	1,001-2,000 บาท	21	1000	37.5
3	2,001-3,000 บาท	23	1500	41.08
4	3,001-4,000 บาท	-	-	-
5	4,001-5,000 บาท	-	-	-
6	5,001-6,000 บาท	-	-	-
7	6,001-7,000 บาท	-	-	-
8	7,001-8,000 บาท	-	-	-
9	8,001-9,000 บาท	-	-	-
10	9,001-10,000 บาท	-	-	-
11	มากกว่า 10,000 บาท	-	-	-
รวม		56	3,000	100.0

ตารางที่ 4.5 ผลการประเมินด้านการเริ่มนำไปใช้

ลำดับ	รายการ	จำนวน(คน)	ร้อยละ
1	หลังการอบรมทันที	56	100
2	หลังการอบรมภายใน 1 เดือน	-	-
3	หลังการอบรมภายใน 3 เดือน	-	-
4	หลังการอบรมภายใน 3 เดือน	-	-
รวม		56	100

ตารางที่ 4.6 ผลการประเมินด้านสถานที่นำความรู้ไปใช้

ลำดับ	รายการ	จำนวน(คน)	ร้อยละ
1	ใช้ในครอบครัว	49	87.5
2	ใช้ในชุมชน	7	12.5
3	ใช้ในที่ทำงาน	-	-
4	ใช้เมื่อมีโอกาส	-	-
รวม		56	100

ตารางที่ 4.7 ผลการประเมินการนำความรู้ไปขยายผลต่อในด้านใด

ลำดับ	รายการ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1	ประยุกต์เป็นองค์ ความรู้ใหม่	56	100
2	เป็นวิทยากร ถ่ายทอดเทคโนโลยี	-	-
3	ให้บริการ / คำปรึกษา	-	-
4	อื่นๆ	-	-
รวม		56	100

บทที่ 5

สรุปผลการดำเนินงานโครงการตามข้อเสนอโครงการ

5.1 ผลผลิต/ผลลัพธ์ของโครงการ

ตารางที่ 5.1 เป้าหมายผลผลิต/ผลลัพธ์ของโครงการ

ผลผลิต/ผลลัพธ์ของโครงการ	ค่าเป้าหมาย (หน่วยนับ)	ผลการดำเนินการ (หน่วยนับ)
1. จำนวนผู้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยี (คน)	56	56
2. ร้อยละความพึงพอใจของผู้รับการถ่ายทอดฯ	ไม่น้อยกว่าร้อยละ 80	ร้อยละ 90.99
3. ร้อยละผู้รับการถ่ายทอดฯ มีการนำไปใช้ประโยชน์	ไม่น้อยกว่าร้อยละ 80	ร้อยละ 100
4. จำนวนสถานประกอบการที่นำผลงานวิจัยไปใช้ประโยชน์(แห่ง/ราย)	2	2

5.2 การประเมินผลทั้งโครงการทางเศรษฐศาสตร์

ผลการประเมินโครงการทางเศรษฐศาสตร์ ได้ผลตอบแทนโครงการคิดเป็น 4.54 เท่าของเงินลงทุนโครงการ ดังแสดงผลการพิจารณาในตารางที่ 5.2

ตารางที่ 5.2 ผลการประเมินโครงการทางเศรษฐศาสตร์

รายการ		ปริมาณ	หน่วย
1	จำนวนผู้ใช้ประโยชน์	56	คน
2	รวมรายได้เพิ่มขึ้น	2,678	บาท
3	รายได้เฉลี่ย	12,500	บาท/คน/เดือน
4	รายได้เฉลี่ย	150,000	บาท/คน/ปี
5	งบประมาณโครงการ	218,400	บาท
6	ต้นทุนโครงการต่อคน	223	บาท
7	ผลตอบแทนโครงการ	4.54	เท่า

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก ข้อเสนอโครงการ



1. ชื่อหน่วยงาน : มหาวิทยาลัยทักษิณ

2. ชื่อโครงการ : หมู่บ้านถ่ายทอดเทคโนโลยีการแปรรูปและการเพิ่มมูลค่าสละ ปีที่ 3
ระบุห่วงโซ่มูลค่า(Value Chain: VC) SO-03 การพัฒนาผลไม้แบบครบวงจรด้วย วทน.

3. รายชื่อผู้รับผิดชอบโครงการและผู้ร่วมโครงการ :

ข้อมูลผู้ร่วมโครงการ ระบุ(ชื่อ- นามสกุล/ตำแหน่ง /เบอร์โทร/ อีเมล)	หน้าที่รับผิดชอบ ในโครงการ ¹	เทคโนโลยี/องค์ความรู้ที่ รับผิดชอบในโครงการ	ประสบการณ์ทำงานที่ เกี่ยวข้องกับโครงการ ²
1.ผศ.ดร.ถาวร จันทโชติ	ผู้รับผิดชอบ โครงการ	สาขาเทคโนโลยี อาหาร	การแปรรูปอาหาร (Food Processing)
2.นางนิชมลกันต์ ชุนเพชร	ผู้ร่วมโครงการ	ด้านการจัดทำแผน ธุรกิจ	การดำเนินงานด้าน โครงการ วทน และ คณะทำงาน โครงการหมู่บ้าน ว และ ท รวมถึง โครงการคูปองวิทย์ เพื่อโอท็อป
3.อาจารย์พลภัฏฐ์ ยิ้มประเสริฐ	ผู้ร่วมโครงการ	ด้านการออกแบบ บรรจุภัณฑ์	การออกแบบบรรจุ ภัณฑ์
4.นายนัน ชูเอียด	ผู้นำชุมชน	ความรู้ด้านการปลูก สละ	ประธานกลุ่มสละ บ้านในกอย

4. ที่มาของโครงการ : โปรดใส่เครื่องหมาย ✓ ใน ☐ ที่ต้องการและกรอกข้อมูลพร้อมหลักฐานตามที่ระบุ

☐ เป็นความต้องการจากการให้บริการคำปรึกษา ระบุหมายเลขคำปรึกษาจากระบบ CMO :

☒ เป็นความต้องการที่อยู่ในแผนพัฒนาธุรกิจของผู้ประกอบการที่เสนอโครงการ

☐ ผู้เสนอความต้องการเป็นสมาชิก อสวท. ระบุหมายเลขสมาชิกอสวท.

- ☐ เป็นความต้องการของสมาชิกกองทุนหมู่บ้านฯ ระบุชื่อสมาชิกที่เสนอโครงการ.....หมา
เลขสมาชิกกองทุนหมู่บ้าน.....
- ☐ เป็นความต้องการจากจังหวัดที่เสนอผ่าน ศูนย์ประสานงานกระทรวงการอุดมศึกษา(ศวภ.)
- ☐ เป็นความต้องการที่จะต่อยอดจากโครงการที่เคยได้รับการสนับสนุนจากแหล่งทุนอื่น
ระบุแหล่งทุน.....ปีดำเนินการ.....
- ☐ เป็นความต้องการที่มีผลงานวิจัยรองรับ
ชื่อโครงการวิจัย
ระบุแหล่งทุน.....ปีดำเนินการ.....

5.หลักการและเหตุผล :

การถ่ายทอดเทคโนโลยีการแปรรูปและการเพิ่มมูลค่าสละ จะดำเนินการร่วมกับชุมชนบ้านในกอย ชุมชนบ้านสายกลาง และชุมชนบ้านหลักสิบ ตำบลหนองธง อำเภอบางบอน จังหวัดพัทลุง ซึ่งเกษตรกรส่วนใหญ่ประกอบอาชีพทำสวนยางพาราและสวนผลไม้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสวนสละและกล้วยไข่ มีพื้นที่ปลูกสละประมาณ 200 ไร่ ปลูกกล้วยไข่ประมาณ 100 ไร่ และมีการขยายพื้นที่ปลูกอย่างต่อเนื่องทั้งใน 3 ชุมชนเดิมและชุมชนใกล้เคียง เนื่องจากราคายางพาราตกต่ำ เกษตรกรจึงเปลี่ยนจากการปลูกยางพารามาปลูกสละและกล้วยไข่ทดแทน การเพิ่มพื้นที่ปลูกผลไม้ทั้งสองชนิดนี้ในชุมชน และเกษตรกรส่วนใหญ่มีการจำหน่ายผลผลิตให้กับพ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อหน้าสวนในรูปผลไม้สด ทำให้ผลผลิตจากผลไม้ทั้งสองชนิดมีมูลค่าต่ำลง ซึ่งหากนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายมากขึ้น จะช่วยเพิ่มมูลค่า และช่วยเพิ่มรายได้ให้กับเกษตรกรได้นอกจากนี้เศษเหลือทิ้งจากสวนกล้วยและสละ รวมถึงชิ้นตอนต่างๆ ในการแปรรูปกล้วยและสละ จะมีเศษเหลือทิ้งหลายส่วน เช่น เปลือก ตัน ใบ ทาง และเมล็ด เป็นต้น สามารถนำมาสร้างมูลค่าเพิ่มเป็นปุ๋ยหรือเชื้อเพลิง (ถ่าน) เพื่อสร้างรายได้และลดรายจ่ายในครัวเรือนของเกษตรกรได้ โดยทั่วไปเกษตรกรสนใจปลูกสละพันธุ์สุมาลีต้นสละที่มีอายุ 4 ปีครึ่ง จะให้ผลผลิตเต็มต้น เฉลี่ยต้นละ 400 กิโลกรัม/ปี พื้นที่ปลูก 1 ไร่ ปลูกได้ประมาณ 33 ต้น และผลผลิตออกได้ทั้งปี ปัจจุบันราคาจำหน่ายสละอยู่ต่อกิโลกรัมละ 50-70 บาท หากสละไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์สละลอยแก้ว จะทำให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้นหลายเท่าตัว

ลุงนัน ชูเอียด เป็นเกษตรกรดีเด่นด้านสวนเกษตรผสมผสานอันดับ 2 ของประเทศ สวนสละลุงนันมีการปลูกพืชแบบผสมผสาน เพื่อใช้ประโยชน์จากที่ดินอย่างคุ้มค่ามากที่สุด โดยพื้นที่ดินจำนวน 3 ไร่ครึ่ง จะปลูกสละเป็นพืชหลัก แต่ในช่วง 2 ปี แรกของปลูกก่อนที่จะต้นสละจะให้ผลผลิต จะมีการปลูกกล้วยไข่เพื่อบำรุงดินเวลา 3 เดือนแล้วเก็บเกี่ยวได้ และมีการปลูกมะละกอพันธุ์เรดเลดี้เป็นเวลา 6 เดือน ก็จะให้ผลผลิตและสามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตมะละกอได้ต่อเนื่องนานถึง 2 ปี ทำให้เกษตรกรมีรายได้อย่างต่อเนื่องแม้ว่าสละยังไม่ให้ผลผลิต นอกจากนี้สวนลุงนันยังปลูกต้นหมากและไม้ยืนต้น เพื่อเป็นรายได้เพิ่มอีกในอนาคตด้วย ลุงนัน ชูเอียด มีความมุ่งมั่นที่จะทำหน้าที่ถ่ายทอดความรู้ ช่วยเหลือเกษตรกรภายในและภายนอกชุมชนให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น เนื่องจากปัจจุบันเกษตรกรต่างประสบปัญหาหาราคาสินค้ามีความผันผวน ปริมาณผลผลิตเปลี่ยนแปลงไปตามสภาพดินฟ้าอากาศ และต้นทุนการผลิตที่เพิ่มขึ้น ประกอบกับการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ ทั้งเครื่องจักรและสารเคมีที่ส่งผลให้ทรัพยากรเกษตรกรเสื่อมโทรม

5.2 เหตุผล ความต้องการหรือประเด็นปัญหาที่ต้องการนำวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีเข้าไปแก้ไขหรือพัฒนาชุมชน

อย่างไรก็ตามผลผลิตสละบางส่วนอย่างไม่เป็นที่ต้องการของตลาด เช่น ผลสละตกเกรด มีเหลือทิ้งและเน่าเสียในปริมาณหนึ่ง และกลุ่มเกษตรกรยังมีปัญหาเกี่ยวกับการแปรรูปผลิตภัณฑ์ เช่น ผลิตภัณฑ์สละลอยแก้วที่มีกระบวนการผลิตไม่คงที่ ขาดมาตรฐาน และผลิตภัณฑ์มีอายุการเก็บรักษาสั้นไม่สามารถส่งจำหน่ายยังต่างจังหวัด เป็นต้น ซึ่งหากมีการนำองค์ความรู้ทางด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีอาหารเกี่ยวกับการแปรรูปมาถ่ายทอดก็จะช่วยเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์สละ ช่วยลดต้นทุนการผลิต และช่วยเพิ่มรายได้ให้กับเกษตรกร ผลผลิตสละสามารถนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ ได้หลากหลายชนิด เช่น สละลอยแก้ว แยมสละ สละแช่อิ่มอบแห้ง สละอบแห้งแบบม้วน ไอศกรีมสละ เยลลี่สละ และสละน้ำปลาหวาน เป็นต้น นอกจากนี้ยังจำเป็นต้องมีการพัฒนาและหาวิธีเพิ่มช่องทางการตลาดให้แก่สินค้าด้วย ซึ่งจะมีผลทำให้ชุมชนสามารถพึ่งพาตนเองได้และมีความยั่งยืนตลอดไป และจะมีการผนวกการเกษตรและการท่องเที่ยวไว้ด้วยกัน เพื่อการเผยแพร่ความรู้และประสบการณ์ด้านการเกษตรและการพักผ่อนหย่อนใจ โดยมีเป้าหมายให้เกษตรกรสามารถสร้างรายได้เพิ่มขึ้นจากรายได้ภาคเกษตรและเป็นการอนุรักษ์พื้นที่การเกษตรของชุมชนให้คงอยู่ต่อไปได้อย่างยั่งยืน



การนำเสนอข้อมูล ดังนี้

- 3) ผลการดำเนินงานตามแผนงานของปีที่ผ่านมาทุกปีที่ได้รับการสนับสนุนงบประมาณ ต้องแสดงรายละเอียดกิจกรรมที่ดำเนินการ เทคโนโลยีที่ถ่ายทอด ผลสำเร็จของการถ่ายทอดเทคโนโลยี การนำไปใช้ประโยชน์ และมูลค่าทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้น

ข้อมูลพื้นที่/ กิจกรรม	เทคโนโลยีที่ใช้	การนำไปใช้ประโยชน์	วิทยากร	มูลค่าทางเศรษฐกิจ
1.การอบรมสาธิตกระบวนการแปรรูปและการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากสละ จากผลิตภัณฑ์ต้นแบบและการจัดฝึกอบรมให้ความรู้เรื่องหลักเกณฑ์และสุขลักษณะที่ดีในการผลิตอาหาร (GMP)	1. เทคโนโลยีการแปรรูปและกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์สละให้ได้มาตรฐาน เช่น -กระบวนการพลาสเจอร์ไรซ์ (ในผลิตภัณฑ์สละลอยแก้วและผลิตภัณฑ์สละน้ำปลาหวาน) -การถนอมอาหารด้วยน้ำตาล (ในผลิตภัณฑ์แยม) -กระบวนการแช่อบแห้ง (ในผลิตภัณฑ์สละอบแห้ง)	1. ได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่จากสละและนำไปสู่การสร้างอาชีพและถ่ายทอดให้แก่ผู้ประกอบการ และการชุมชนนำผลการถ่ายทอดเทคโนโลยีดังกล่าวไปพัฒนาและต่อยอดผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยวมากขึ้น 2. ได้โรงเรียนที่ได้มาตรฐานเพื่อเข้าสู่กระบวนการผลิตอาหารที่มีสุขลักษณะที่ดี 3. นักท่องเที่ยวได้เรียนรู้วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีของกระบวนการแปรรูปสละ  	ผศ.ดร.ถาวร จันทโชติ	เกิดคุณค่าทางสังคม สร้างกระบวนการเรียนรู้ทางด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีให้กับนักท่องเที่ยว

ข้อมูลพื้นที่/ กิจกรรม	เทคโนโลยีที่ใช้	การนำไปใช้ประโยชน์	วิทยากร	มูลค่าทาง เศรษฐกิจ
2.พัฒนารูปแบบ บรรจุภัณฑ์ของ ผลิตภัณฑ์ที่แปร รูปจากสละ อย่าง น้อย 3 แบบ	1. การพัฒนารูปแบบ บรรจุภัณฑ์และฉลาก บรรจุภัณฑ์เหมาะสม สำหรับการจัดจำหน่าย	 บรรจุภัณฑ์สละลอยแก้ว  บรรจุภัณฑ์สละอบแห้ง  บรรจุภัณฑ์แยมสละ	นายวิเชียร ขุนเพชร	5,000 บาท
3. การพัฒนา กระบวนการ ผลิตและยืดอายุ ของผลิตภัณฑ์	1. การยืดอายุผลิตภัณฑ์ ดังต่อไปนี้ * แยมสละ ด้วยวิธีการลด ค่า a_w ด้วยการใช้น้ำตาล ที่มีความเข้มข้นสูง * สล่น้ำปลาหวาน ด้วย วิธีการพลาสเจอร์ไรส์ที่ อุณหภูมิและระยะเวลาที่ เหมาะสม คือ ที่อุณหภูมิ 70-75 องศาเซลเซียส นาน 30 นาที และเก็บ	1. ผลิตภัณฑ์มีอายุการเก็บ รักษานานขึ้น ลดการเน่าเสีย ของผลิตภัณฑ์ และช่วยลด ต้นทุนการผลิต 2. ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มาตรฐานและมีความ ปลอดภัยต่อผู้บริโภค	ผศ.ดร.ถาวร จันทโชติ	5,000 บาท

ข้อมูลพื้นที่/ กิจกรรม	เทคโนโลยีที่ใช้	การนำไปใช้ประโยชน์	วิทยากร	มูลค่าทาง เศรษฐกิจ
	รักษาในที่เย็น * สละอบแห้ง ด้วยวิธีการแช่อบแห้ง ด้วยในสารละลายน้ำตาล ที่ 40 °Brix และอบแห้งด้วยตู้อบพลังงานแสงอาทิตย์ อุณหภูมิ 60-65 องศาเซลเซียส * สละลอยแก้ว ด้วยวิธีการพาสเจอร์ไรส์ที่อุณหภูมิและระยะเวลาที่เหมาะสม คือ ที่อุณหภูมิ 70-75 องศาเซลเซียส นาน 5 นาที และเก็บรักษาในที่เย็น 2. การถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตสู่ผู้ประกอบการชุมชน			

6. วัตถุประสงค์ :

6.1 เพื่อให้เป็นหมู่บ้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีที่มีขีดความสามารถเป็นหมู่บ้านต้นแบบถ่ายทอดเทคโนโลยี การแปรรูปและการเพิ่มมูลค่าสละ

6.2 เพื่อแปรรูปหรือพัฒนาผลิตภัณฑ์จากสละให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพตามมาตรฐานโดยการถ่ายทอดเทคโนโลยีการแปรรูปและจำหน่ายเชิงพาณิชย์

6.3 เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ที่เป็นประโยชน์ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และพัฒนาความเป็นอยู่สร้างอาชีพ สร้างรายได้ให้ชุมชน

6.4 เพื่อให้เกิดการบูรณาการระหว่างภาควิชาการและชุมชน ในการสร้างเครือข่ายชุมชนให้เกิดความเข้มแข็ง

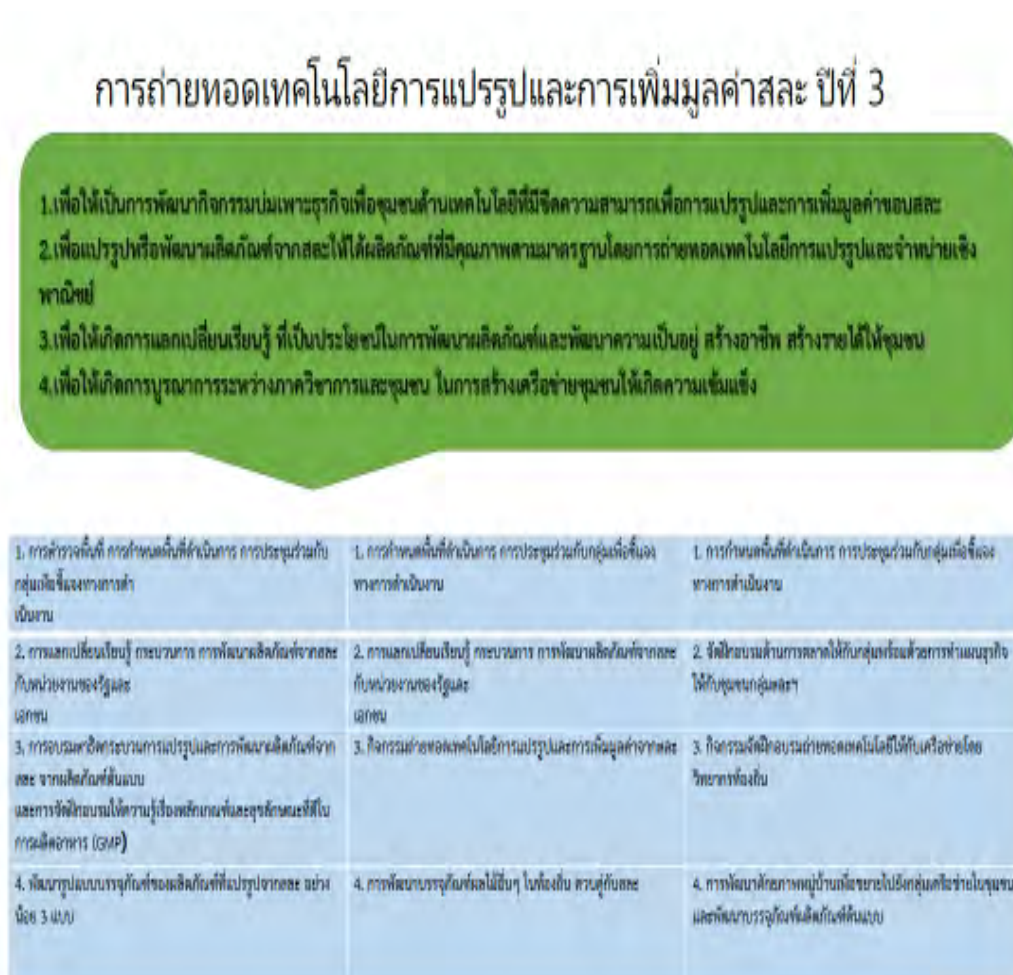
7.กลุ่มเป้าหมาย :

สถานที่ติดต่อ : กลุ่มสละบ้านในกอย ต.หนองธง อ.ป่าบอน จ.พัทลุง
โทรศัพท์ 061-2307593

8. ระยะเวลาดำเนินงาน:

เริ่มต้นในปีงบประมาณ 2563 สิ้นสุดในปีงบประมาณ 2564 (1 ตุลาคม 2563 ถึง 30 กันยายน 2564)

9. หัวข้อคุณค่าด้าน วท. (Infographics):



10. แผนธุรกิจ :

1. ชื่อผู้ประกอบการ

- 1.1 ชื่อ/นามสกุล.....นายนัน หนูเอียด.....หน้าที่.....ประธานกลุ่ม.....
- 1.2 ชื่อ/นามสกุล.....นายละหุด หมดหมาน.....หน้าที่.....รองประธานกลุ่ม.....
- 1.3 ชื่อ/นามสกุล.....นายสมพล จันทมาส.....หน้าที่.....เหรัญญิก.....

2. ที่ตั้งของสถานประกอบการ

ชุมชนบ้านในกอย ชุมชนบ้านสายกลาง และชุมชนบ้านหลักสิบ ตำบลหนองธง อำเภอป่าบอน จังหวัดพัทลุง

3. ประเภทสินค้า/บริการ

☐ 3.1 ผลไม้สด ได้แก่ สละ มะละกอ กล้วย

☐ 3.2 ผลไม้แปรรูป ได้แก่ สลอลอยแก้ว สล่อน้ำปลาหวาน และแยมสละ

- ปีที่ 1 1) การจัดอบรมให้ความรู้เรื่องหลักเกณฑ์และสัญลักษณ์ที่ดีในการผลิตอาหารให้ปลอดภัย
2) การจัดฝึกอบรมสาธิตกระบวนการแปรรูปและการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากสละ

จากผลิตภัณฑ์ต้นแบบ

- ปีที่ 2 1) ถ่ายทอดเทคโนโลยีการแปรรูปและการเพิ่มมูลค่าจากสละ
2) การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ผลไม้อื่นๆ ในท้องถิ่น ควบคู่กับสละ

- ปีที่ 3 1) จัดฝึกอบรมด้านการตลาดให้กับกลุ่ม
2) จัดฝึกอบรมถ่ายทอดเทคโนโลยีให้กับเครือข่ายโดยวิทยากรท้องถิ่น

4. เหตุจูงใจ เพื่อแรงบันดาลใจ ที่ทำให้ประกอบธุรกิจ หรือขยายกิจการ

เนื่องจากราคายางพาราตกต่ำเกษตรกรจึงเปลี่ยนจากการปลูกยางพารามาปลูกสละและผลไม้อื่นๆ เช่น กล้วย มะละกอ ทดแทนการเพิ่มพื้นที่ปลูกผลไม้ทั้งสองชนิดนี้ในชุมชนและเกษตรกรส่วนใหญ่มีการจำหน่ายผลผลิตให้กับพ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อหน้าสวนในรูปผลไม้สด ทำให้ผลผลิตจากผลไม้ทั้งสองชนิดมีมูลค่าต่ำ ซึ่งหากนำมาแปรรูปจะช่วยเพิ่มมูลค่า ช่วยลดต้นทุนการผลิต และช่วยเพิ่มรายได้ให้กับเกษตรกรได้ นอกจากนี้เศษเหลือทิ้งจากสวนกล้วยและสละ รวมถึงชิ้นตอนต่างๆ ในการแปรรูปกล้วยและสละ จะมีเศษเหลือทิ้ง สามารถนำมาสร้างมูลค่าเพิ่ม เพื่อเป็นรายได้เพิ่มอีกในอนาคตด้วย ล่าสุดปีนี้ คุณลุงนันท ชูเอียด ยังได้รับคัดเลือกให้เป็นเกษตรกรดีเด่นด้านสวนเกษตรผสมผสานอันดับ 2 ของประเทศ และยังคงมุ่งมั่นที่จะทำหน้าที่ถ่ายทอดความรู้ช่วยเหลือเกษตรกรให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น เนื่องจากเกษตรกรประสบปัญหาราคาสินค้ามีความผันผวน ปริมาณผลผลิตเปลี่ยนแปลงไปตามสภาพดินฟ้าอากาศและต้นทุนการผลิตที่เพิ่มขึ้น ประกอบกับการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ ทั้งเครื่องจักรและสารเคมีที่ส่งผลให้ทรัพยากรเกษตรกรเสื่อมโทรม แต่ทั้งนี้กลุ่มชาวบ้านยังมีปัญหาเกี่ยวกับกระบวนการผลิตที่ไม่คงที่ หรือตรงกับความต้องการของกลุ่มผู้บริโภค และอายุในการจัดเก็บของสลอลอยแก้วที่อยากจะยืดอายุให้มีระยะเวลานานขึ้น เพื่อจะสามารถนำไปสู่การส่งจำหน่ายยังต่างจังหวัด เป็นต้น อย่างไรก็ตามผลผลิตบางอย่างไม่เป็นที่ต้องการของตลาด ได้แก่ ผลสละตกเกรด ซึ่งมีเหลือทิ้งและเน่าเสียในปริมาณหนึ่ง ซึ่งหากนำมาแปรรูปจะช่วยเพิ่มมูลค่า ช่วยลดต้นทุนการผลิต และช่วยเพิ่มรายได้ให้กับเกษตรกร โดยการนำผลสละมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่น สลอลอยแก้ว แยมสละ และสละน้ำปลาหวาน เป็นต้น เพื่อเป็นการแก้ปัญหาดังกล่าวทางชุมชนจึงหาวิธีเพิ่มช่องทางการตลาดให้แก่สินค้าเกษตร ซึ่งจะมีผลทำให้ชุมชนสามารถพึ่งพาตนเองได้และมีความยั่งยืนตลอดไป โดยการผนวกการเกษตรและการท่องเที่ยวไว้ด้วยกัน เพื่อนำความรู้และประสบการณ์ด้านการเกษตรและการพักผ่อนหย่อนใจ ที่มีเป้าหมายให้เกษตรกรสามารถสร้างรายได้เพิ่มขึ้นจากรายได้ภาคเกษตรและเป็นการอนุรักษ์พื้นที่การเกษตรของชุมชนให้คงอยู่ต่อไปได้อย่างยั่งยืน

5. ระยะเวลาที่ก่อตั้ง

☐ เป็นผู้ประกอบการใหม่ ไม่เคยทำมาก่อน

☐ ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่เกิน 1 ปี

☒ ดำเนินธุรกิจมาแล้วเกิน 1 ปี จำนวน 15 ปี

6. วัตถุประสงค์และวงเงินการ

ปีที่ 3 (ปีงบประมาณ 2564) จำนวนเงิน 218,400 บาท

7. การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)

จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค

จุดแข็ง (Strength)	จุดอ่อน (Weakness)
1.เกษตรกรมีการทำการเกษตรเป็นอาชีพหลัก และมีภูมิปัญญาในเรื่องการปลูกสละที่สืบทอดมาเป็นยาวนาน 2.มีต้นทุนการผลิตต่ำ เนื่องจากใช้สละในท้องถิ่นมาแปรรูปและเพิ่มมูลค่า 3.มีสูตรและนวัตกรรมการผลิตเฉพาะของกลุ่ม 4.ผลผลิตสละมีคุณภาพดี เป็นที่ต้องการของตลาด 5.เกษตรกรตื่นตัวในเรื่องกระบวนการด้านการใช้เทคโนโลยีมาจัดการในการผลิต	1.แหล่งรับซื้อผลผลิตในพื้นที่มีน้อยทำให้ไม่เกิดการแข่งขันในเรื่องการตลาด 2.เกษตรกรไม่สามารถกำหนดราคาขายผลผลิตได้ 3.เกษตรกรส่วนใหญ่ไม่มีการวางแผนการผลิต 4.เกษตรกรส่วนใหญ่ไม่มีการจัดบันทึกต้นทุนการผลิต 5.ไม่มีการตรวจวิเคราะห์ดินก่อนการเพาะปลูก
โอกาส (Opportunity)	อุปสรรค (Threat)
1.มีแหล่งงบประมาณสนับสนุนแนวทางการแปรรูปสละ และแนวทางการปลูก จากหลายหน่วยงาน 2.เจ้าหน้าที่ส่งเสริมให้เกษตรกรเน้นความสำคัญในการผลิตสละให้ได้คุณภาพ และการทำการเกษตรอย่างปลอดภัย 3.ตลาดที่รับซื้อสละมีความต้องการสละหวานผลสดสูงแต่มีแบบตกเกรดสามารถนำมาแปรรูปจำหน่ายได้อีกช่องทาง 4.กระแสสังคม เนื่องจากผู้บริโภคหันมาดูแลสุขภาพมากขึ้น ใส่ใจอาหารเพื่อสุขภาพ ทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นอีกทางเลือกในการบริโภค	1.ผู้บริโภคต้องการสินค้าที่มีคุณภาพสูงและปลอดภัย ผ่านการรับรองมาตรฐานการผลิตจากหน่วยงานที่เชื่อถือได้

8. การวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่ง

8.1 คู่แข่งขัน

ข้อได้เปรียบ

- 1) เป็นแหล่งท่องเที่ยวในเชิงเศรษฐกิจของอำเภอ.....
- 2) ผลผลิตออกทั้งปี สามารถสร้างรายได้ให้กับกลุ่มได้ทุกฤดูกาล.....

ข้อเสียเปรียบ

- 1) มีคู่แข่งที่ปลูกสละในพื้นที่เดียวกันคือสวนสละลุงถัน.....
- 2) แปลงปลูกสละอยู่ในเขตพื้นที่ห่างไกลจากถนนใหญ่ การคมนาคมอาจไม่สะดวกในการสร้างแรง.....

.....จุดในการจัดจำหน่าย.....

9. ตลาดของสินค้า

- | | |
|--|--|
| ☒ ตลาดท้องถิ่น/ในจังหวัด | ☒ ตลาดต่างจังหวัด |
| ☐ ตลาดพรีเมียม | ☒ ตลาดขายส่ง/ขายปลีก |
| ☐ อื่นๆ (ระบุ)..... | |

10. ลักษณะของผู้ซื้อ

- | | |
|---|--|
| ☒ มีลูกค้าประจำ/แน่นอน/ตลาดเปิด | ☐ ผู้ซื้อเฉพาะกลุ่ม/ตลาดแคบ |
| ☒ มีลูกค้าจร ไม่แน่นอน | ☐ อื่นๆ (ระบุ)..... |

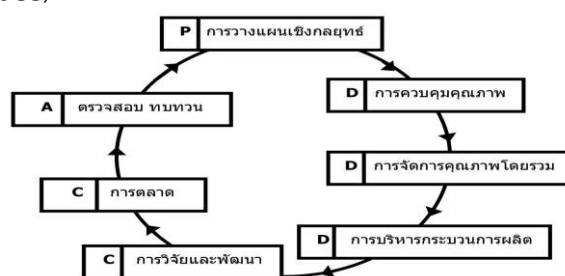
11. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ซื้อสินค้า/บริการ

- | | |
|---|---|
| ☐ กลุ่มเด็กอายุไม่เกิน 15 ปี | ☒ กลุ่มวัยรุ่น/นักศึกษา/คนทำงาน |
| ☐ กลุ่มคนทำงานไม่เกิน 15 ปี | ☐ กลุ่ม |

12. การส่งเสริมการตลาด (Promotion)

- | | | | |
|---------------------------------|--|---|--|
| 1) ประชาสัมพันธ์ | ☐ เว็บไซต์ | ☒ เฟสบุ๊ก | ☒ ป้ายไวน์และโบชัวร์ |
| 2) การส่งเสริมการขายแต่ละเทศกาล | ☒ งานออกร้านของหน่วยงานจังหวัด | | |

13. ช่องทางการจำหน่าย (Place)



พันธุ์สละที่นิยมปลูก มีดังนี้

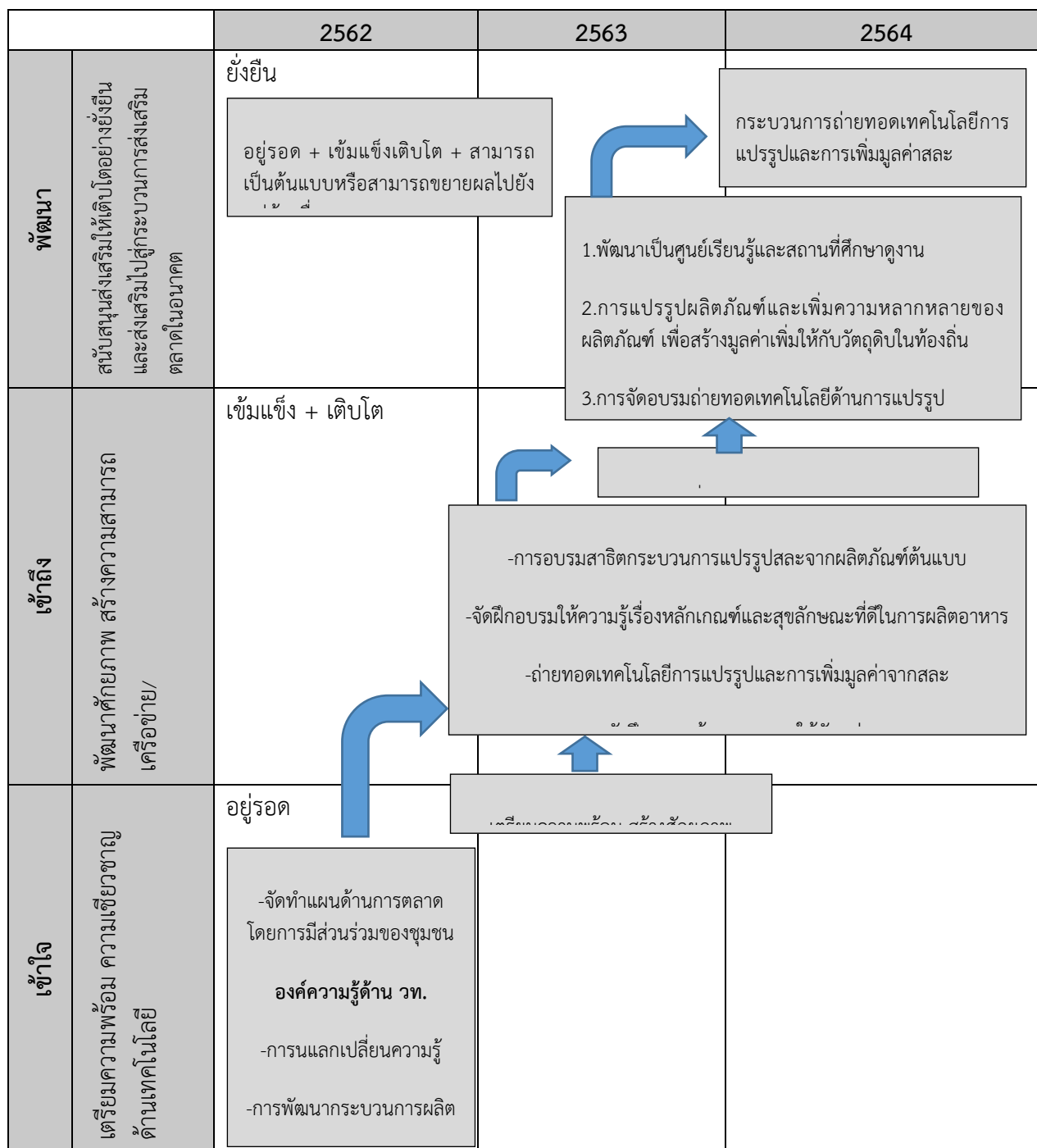
1. พันธุ์เนืวมะ เป็นพันธุ์สละที่นิยมปลูกมากที่สุด ขนาดตะโพกหรือลำต้นเล็กกว่าระกำ บริเวณภายในใบมีสีน้ำตาลทอง ปลายใบยาว หนามของยอดที่ยังไม่คลี่มีสีขาว ผลมีรูปร่างยาว หัวท้ายเรียวคล้ายกระสวย หนามผลยาว อ่อนนิ่ม ปลายหนามงอนไปทางท้ายผล เนื้อมีสีเหลือง นวลคล้ายน้ำผึ้ง หนามนุ่ม รสชาติหวาน หรือหวานอมเปรี้ยว รับประทานแล้วรู้สึกชุ่มคอ กลิ่นหอม และเมล็ดเล็ก

2. พันธุ์สุมาลี เป็นพันธุ์ใหม่ ลักษณะลำต้นคล้ายระกำ ทางใบยาวมีสีเขียวอมเหลือง ใบใหญ่กว้าง และปลายใบสั้นกว่าพันธุ์เนืวมะ หนามของยอดอ่อนที่ยังไม่คลี่มีสีส้มอ่อน ก้านดอกยาว ช่อดอกใหญ่ ติดผลง่าย ผลมีรูปร่างป้อมสั้น สีเนื้อคล้ายสละเนืวมะ เนื้อหนากว่าระกำแต่บางกว่าพันธุ์เนืวมะ รสชาติหวาน มีกลิ่นเฉพาะ เจริญเติบโตเร็วและทนต่อสภาพแสงแดดจัดได้ดีกว่าพันธุ์เนืวมะ

ช่องทางการจัดจำหน่าย (Distribution Channel) ของผลิตภัณฑ์สละแปรรูป คือจะจำหน่ายไปยังพ่อค้าคนกลาง และพ่อค้าปลีก เพื่อกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายในจังหวัด และต่างจังหวัด เนื่องจากปัจจุบันช่องทางการกระจายสินค้ามีหลายช่องทาง เช่น ทางตรง และทางอ้อม ในการนี้ จึงมีการจัดจำหน่ายได้หลายรูปแบบ ตัวอย่างเช่น การออกรับประชาชนสัมพันธ์ การฝากขาย หรือขายออนไลน์ เป็นต้น

11 .การดำเนินโครงการ :

11.1 เทคโนโลยีและวิธีดำเนินงาน



ชุมชนกลุ่มสระฯ													
3. กิจกรรมจัดฝึกอบรมถ่ายทอดเทคโนโลยีให้กับเครือข่ายโดยวิทยากรท้องถิ่น													79,400
4. การพัฒนาศักยภาพชุมชนเพื่อขยายไปยังกลุ่มเครือข่ายในชุมชนและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ผลิตภัณฑ์ต้นแบบ													21,400
5. การพัฒนาผลิตภัณฑ์ต้นแบบ													10,000
6. การอบรมเรื่องมาตรฐานต่างๆ เช่น ฮาลาล GMP													10,600
7. กิจกรรมการทำตลาดออนไลน์ให้กับชุมชน													18,400
8. การติดตามและจัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์													5,600
รวมงบประมาณ	54,600			54,600			54,600			54,600			218,400

12. ผลผลิต/ผลลัพธ์ของโครงการ

ปีงบประมาณ พ.ศ. 2564

ผลผลิต/ผลลัพธ์	หน่วย	ค่าเป้าหมาย		
		2562	2563	2564
1. จำนวนผู้รับบริการ	คน	50	57	60
2. จำนวนเทคโนโลยีที่มีการถ่ายทอด ระบุชื่อ(เทคโนโลยีหลัก/รอง) 2.1 การจัดฝึกอบรมให้ความรู้เรื่องหลักเกณฑ์และการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ (ปีงบประมาณ 2563) 2.2 กิจกรรมถ่ายทอดเทคโนโลยีการแปรรูปและการเพิ่มมูลค่าจากสละให้มีคุณภาพมากขึ้น พร้อมทั้งปรับปรุงระบบมาตรฐานโรงเรือนให้ได้	เรื่อง	2	3	4

ผลผลิต/ผลลัพธ์	หน่วย	ค่าเป้าหมาย		
		2562	2563	2564
มาตรฐาน อย.และพัฒนาระบบตู้อบพลังงานแสงอาทิตย์ควบคู่ไปด้วย (ปีงบประมาณ 2563) 2.3 การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ผลไม้อื่นๆ ในท้องถิ่น ควบคู่กับสละ เช่น กล้วย มังคุด เป็นต้น (ปีงบประมาณ 2563) 2.4 จัดฝึกอบรมถ่ายทอดเทคโนโลยีให้กับเครือข่ายโดยวิทยากรท้องถิ่น (ปีงบประมาณ 2564) 2.5 จัดฝึกอบรมด้านการตลาดให้กับกลุ่มพร้อมด้วยการทำแผนธุรกิจให้กับชุมชนกลุ่มสละฯ (ปีงบประมาณ 2564)				
3. จำนวนผลิตภัณฑ์ที่จากกระบวนการพัฒนา/ต่อยอด(ระบุชื่อผลิตภัณฑ์) 3.1 คูกีสลละ บัตเตอร์เค้กสละ และโดนัทสละ 3.2 ไอศกรีมสละ 3.3 ผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปจากผลไม้อื่น เช่น กล้วย มะละกอ เป็นต้น	ผลิตภัณฑ์	3	3	4
4. จำนวนวิทยากรชุมชนที่สร้างความเชี่ยวชาญในเทคโนโลยีที่ถ่ายทอด (แต่ละเทคโนโลยีตามข้อ 2)	คน	1	3	4
5. ประมาณการผู้นำเทคโนโลยี/องค์ความรู้ไปใช้ประโยชน์	คน	1	3	4
6. ร้อยละความพึงพอใจของผู้รับบริการ	ร้อยละ	80	85	86
7. ประมาณการมูลค่าทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้น	บาท	10,000	15,000	30,000

13. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

☒ เศรษฐกิจ

1. จำนวนผลิตภัณฑ์แปรรูปจากสละและผลไม้ชนิดอื่นในท้องถิ่น และวัสดุเหลือใช้ หรือตกเกรด สามารถนำมาพัฒนาเป็นปุ๋ยสำหรับใส่ดินสละได้อีก
2. รายได้ของกลุ่มสมาชิกเกษตรกรในพื้นที่ กลุ่มสละบ้านในกอย อำเภอนางรอง จังหวัดพิจิตร สถานที่ติดต่อ ต. นางรอง อ.ป่าบอน จ.พิจิตร 5,000-10,000 บาท/เดือน

☒ สังคม

สมาชิกในชุมชนได้รับการส่งเสริมด้านอาชีพและพัฒนาศักยภาพโอกาสในการจ้างงานเพิ่มขึ้น
ป้องกันการย้ายถิ่นฐานไปอยู่ต่างจังหวัด

☒ สิ่งแวดล้อม

เน้นการใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่นให้เกิดประโยชน์ในชุมชน

14. งบประมาณขอรับการสนับสนุน

ปีงบประมาณ 2563 จำนวน 250,000 บาท

ปีงบประมาณ 2564 จำนวน 218,400 บาท

งบประมาณรวมทั้งหมด จำนวน 725,000 บาท

มีรายการดังนี้ (เฉพาะปีงบประมาณ 2564)

ปีงบประมาณ พ.ศ. 2564 ขอรับการสนับสนุนงบประมาณเป็นเงิน 218,400 บาท

ตัวอย่างรายการค่าใช้จ่าย ตามกิจกรรมที่ระบุไว้ในข้อ 10	จำนวนเงิน
1) กิจกรรมถ่ายทอดเทคโนโลยีเกี่ยวกับการพัฒนาบรรจุภัณฑ์และกระบวนการผลิต -ค่าตอบแทนวิทยากร (600 บาท*6 ชม.1คน*3วัน) -ค่าอาหารว่างและเครื่องดื่ม (30บาท*2มือ*60 คน*2วัน) -ค่าอาหารกลางวัน (100บาท*60คน*2วัน) -วัสดุสำนักงาน -ค่าตอบแทนผู้ช่วยวิทยากร (300 บาท * 6 ชม.* 1 คน* 2 วัน)	<u>38,600.00</u> 10,800.00 7,200.00 12,000.00 5,000.00 3,600.00
2) กิจกรรมการให้ความรู้ด้านการทำธุรกิจทางการเกษตรและการทำแผนธุรกิจของชุมชน -ค่าตอบแทนวิทยากร (600 บาท*6 ชม.1คน*4วัน) -ค่าอาหารว่างและเครื่องดื่ม(30บาท*2มือ*60 คน*4วัน) -ค่าอาหารกลางวัน (100บาท*60คน*4วัน) -ค่าตอบแทนผู้ช่วยวิทยากร(300 บาท * 6 ชม.* 1 คน* 4 วัน) - ค่าเดินทาง (500*3 คน*4วัน)	<u>66,000.00</u> 14,400.00 14,400.00 24,000.00 7,200.00 6,000.00
3) กิจกรรมถ่ายทอดและแนะนำแนวทางการขอมาตรฐานรับรองต่างๆของผลิตภัณฑ์ -ค่าตอบแทนวิทยากร (600 บาท*6 ชม.2คน*2วัน) -ค่าอาหารว่างและเครื่องดื่ม(30บาท*2มือ*60 คน*2วัน) -ค่าอาหารกลางวัน (100บาท*60คน*2วัน) -ค่าตอบแทนผู้ช่วยวิทยากร(300 บาท * 6 ชม.* 1 คน* 2 วัน) -ค่าวิเคราะห์หาค่า โภชนาการของการวิเคราะห์ของผลิตภัณฑ์สละแปรรูป -ค่าเดินทาง (500*3 คน*2วัน)	<u>50,600.00</u> 14,400.00 7,200.00 12,000.00 3,600.00 10,400.00 3,000.00
4) กิจกรรมพัฒนาบรรจุภัณฑ์ต้นแบบ - ค่าบรรจุภัณฑ์ต้นแบบ - ค่าออกแบบบรรจุภัณฑ์	<u>44,200.00</u> 25,000.00 19,200.00
5) กิจกรรมลงพื้นที่ติดตามผลและปรับปรุงผลการดำเนินการของกลุ่มฯ -ค่าเดินทาง (800*3 คน*2วัน) -ค่าอาหารว่างและเครื่องดื่ม (30 บาท * 2 มือ * 60 คน* 2 วัน) -ค่าอาหารกลางวัน (100 บาท * 35 คน* 2 วัน)	<u>19,000.00</u> 4,800.00 7,200.00 7,000.00
รวม (สองแสนหนึ่งหมื่นแปดพันสี่ร้อยบาทถ้วน)	218,400.00

15. การรายงานผล ประเมินผลและติดตามผล :

15.1 หน่วยงานรับงบประมาณต้องรายงานความก้าวหน้าในระบบคลินิกเทคโนโลยีออนไลน์ (www.clinictech.most.go.th/online/index.asp) รายไตรมาส 4 ครั้ง/ปี

15.2 หน่วยงานรับงบประมาณต้องประเมินผลความพึงพอใจในการให้บริการ

15.3 หน่วยงานรับงบประมาณต้องจัดส่งรายงานฉบับสมบูรณ์พร้อมหนังสือนำส่งจากต้นสังกัด สามารถส่งข้อมูลในรูปแบบดิจิทัลไฟล์ โดยสามารถจัดส่งหลังสิ้นสุดโครงการ หรือ ภายใน 15 วันหลังสิ้นสุดปีงบประมาณ

16. การเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ :

หน่วยงานรับงบประมาณ ต้องแสดงข้อความและสัญลักษณ์ของกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม (อว.) ทุกครั้งที่มีการจัดกิจกรรม การเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ และยินดีให้ความร่วมมือเข้าร่วมจัดแสดงผลงานในกิจกรรมต่าง ๆ ตามที่ร้องขอ พร้อมทั้งทำตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขที่ระบุในคู่มือการดำเนินงาน ฯ ทุกประการ

(ผศ.ดร.ถาวร จันทโชติ)

ผู้เสนอโครงการ
ตำแหน่ง**อาจารย์

รายชื่อผู้เข้าร่วมโครงการ

ชื่อ	นามสกุล	ที่อยู่	ตำบล	อำเภอ	จังหวัด
วีระชัย	โอทอง	244 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
จริยา	เกื้อแก้ว	244 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
อำพร	ชูเอียด	150 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
วาสนา	ชัยแก้ว	185 ม.6	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
นงลักษณ์	ชูเอียด	244 ใน.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
สมบัติ	ตาแก้ว	125 ม.6	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
นันท	ชูเอียด	147 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
ภูวนนท์	ชูเอียด	150 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
วีรวรรณ	ย้อยแก้ว	292 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
ยุพวรรณ	อนุภัทรพาดา	280 ม.2	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
ระโหด	หมัดหนาน	26 ม.2	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
ปรีชา	เลื่อนแก้ว	18 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
รุ่น	หิถมแก้ว	217 ใน.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
คล้าย	จิตตเกต	257 ม.4	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
สมหมาย	ตาแก้ว	456 ม.2	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
ตรีศพล	ตาแก้ว	421 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
จรรย์	หมัดหมาน	26 ม.2	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
วรัญญู	ชัยแก้ว	185 ม.6	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
สมบูรณ์	ปิ่นสุวรรณ	250 ม.11	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
นันท	รอดหนู	58 ม.5	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
กุหลาบ	จันมาก	59 ม.4	แพรงหา	ควนขนุน	พัทลุง
สรวง	ชูฟ่วง		แพรงหา	ควนขนุน	พัทลุง
เปลือยน	ชูช่วย	109 ม.8	แพรงหา	ควนขนุน	พัทลุง
การต์ชนิด	แก้วปาน	99 ม.1	ควนขนุน	ควนขนุน	พัทลุง
ระมี	สวี่รัตน	92 ม.3	แพรงหา	ป่าบอน	พัทลุง
สงานศรี	พิสภักดี	277 ม.3	แพรงหา	ป่าบอน	พัทลุง
พิน	จาไซ	58/1 ม.3	แพรงหา	ป่าบอน	พัทลุง

กวินเทพ เยาวรัตน์	หมื่นเพชร ศิรินพวงศ์		แพรกกหา แพรกกหา	ป่าบอน ป่าบอน	พัทลุง พัทลุง
สุนันทา	ช่อเส้ง		แพรกกหา	ป่าบอน	พัทลุง
จันทร์จิรา	ช่อเส้ง		แพรกกหา	ป่าบอน	พัทลุง
อารีย์	ทองสม		แพรกกหา	ป่าบอน	พัทลุง
ประภา	ชูเอียด	147 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
พนม	นิลแก้ว	187 ม.4	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
เสถียร	สงเล็ก	35 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
ดนุชา	สงเล็ก	35 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
ประทุม	ทองพุด	215 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
ประสม	นิลแก้ว	308 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
สมพล	จันทมาศ	4 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
หาสัน	รุ่งสวัสดิ์	309 ม.1	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
ประเจียม	มलयงค์	14 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
สุชาติ	ตาแก้ว	36 ม.6	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
ยุพิน	หมัดหมาน	347 ม.2	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
เณม	โส๊ะหลี	43 ม.2	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
สรยุทธ	สิบแก้ว	217 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
ฉันทนา	เกตุชู	248 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
บุญล้อม	ข้าเอียด	46 ม.5	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
ประเสริฐ	คงช่วย	79 ม.7	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
กำป็ก	สาเล็ก	35 ม.7	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง
สมปอง	เหมือนจันทร์	239 ม.9	หนองธง	ป่าบอน	พัทลุง

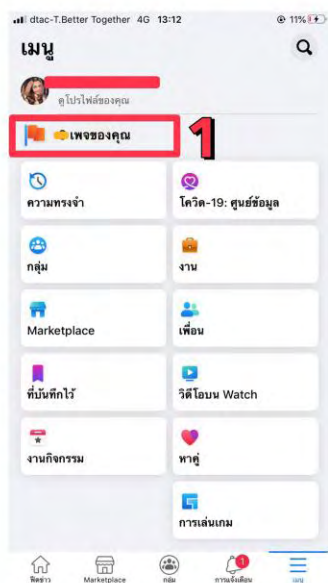
ภาคผนวก 8
เอกสารแนบการจำหน่ายสินค้าออนไลน์

มาเปิดเพจกันค่ะ

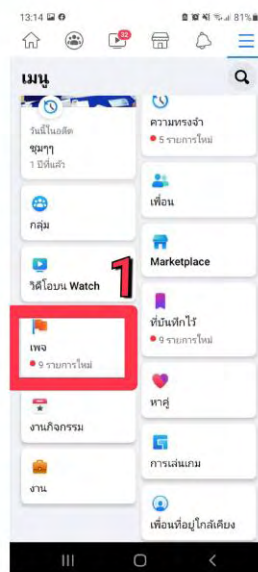


Facebook

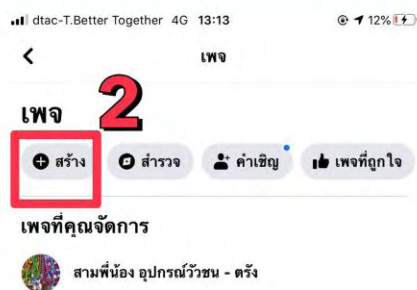
ios



แอนดรอยด์



ios



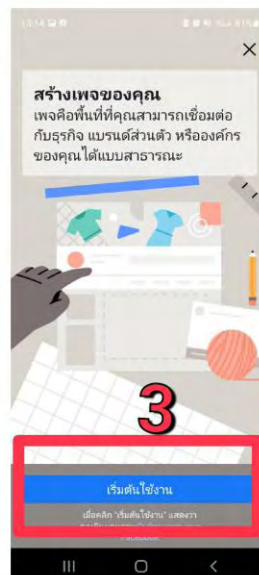
แอนดรอยด์



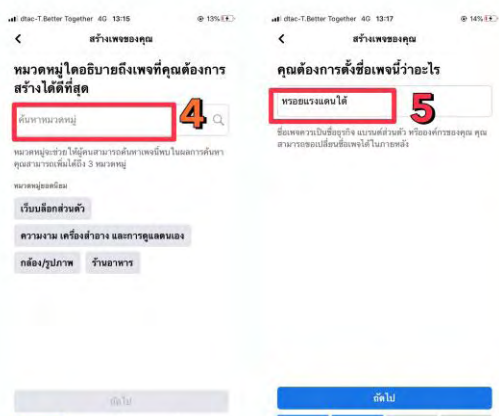
ios



แอนดรอยด์



ios



แอนดรอยด์



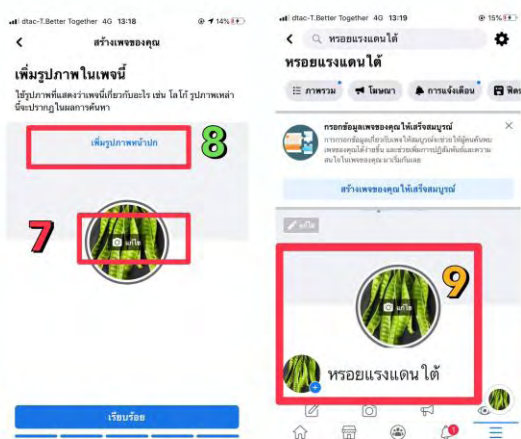
ios



แอนดรอยด์



ios



แอนดรอยด์



ios



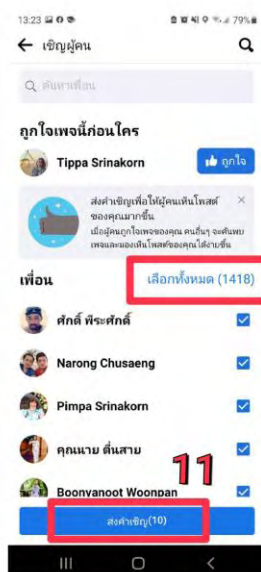
แอนดรอยด์



ios



แอนดรอยด์



ios



แอนดรอยด์



ios

dtac-T.Better Together 4G 13:23 16%

อัปเดตข้อมูลเพจ

อัปเดต เว็บไซต์

14

เพจของเรามีเว็บไซต์

บันทึกการเปลี่ยนแปลงแล้ว

Home Marketplace Profile Settings

แอนดรอยด์

13:24 79%

ได้แรงออก

อัปเดตข้อมูลเพจ

อัปเดต เว็บไซต์

14

เพิ่ม

บันทึกการเปลี่ยนแปลงแล้ว

Home Marketplace Profile Settings

ios

dtac-T.Better Together 4G 13:23 16%

อัปเดตข้อมูลเพจ

อัปเดต เวลาทำการ

ไม่มีเวลาทำการ

15

เปิดตลอดเวลา

บันทึก

Home Marketplace Profile Settings

แอนดรอยด์

13:24 79%

ได้แรงออก

อัปเดตข้อมูลเพจ

ข้อมูลติดต่อ

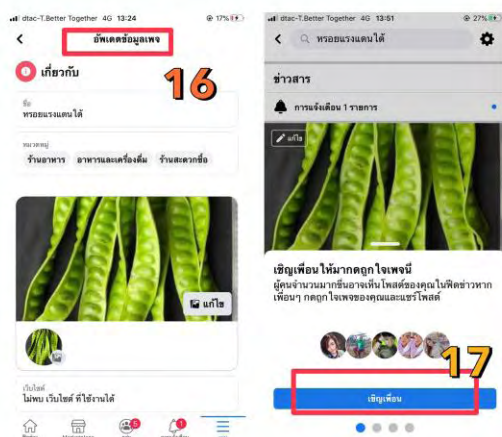
15.1

เพิ่ม

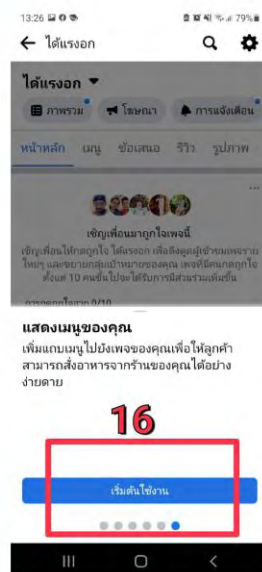
บันทึกการเปลี่ยนแปลงแล้ว

Home Marketplace Profile Settings

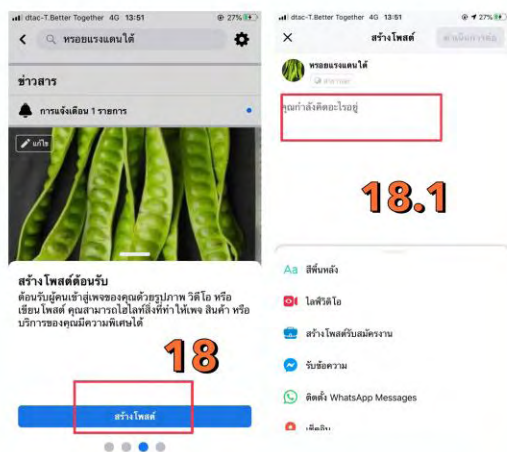
ios



แอนดรอยด์



ios



แอนดรอยด์

JULIE MARKETING

T.0634469359

BASIC



JULIE MARKETING



มือใหม่ต้องรู้

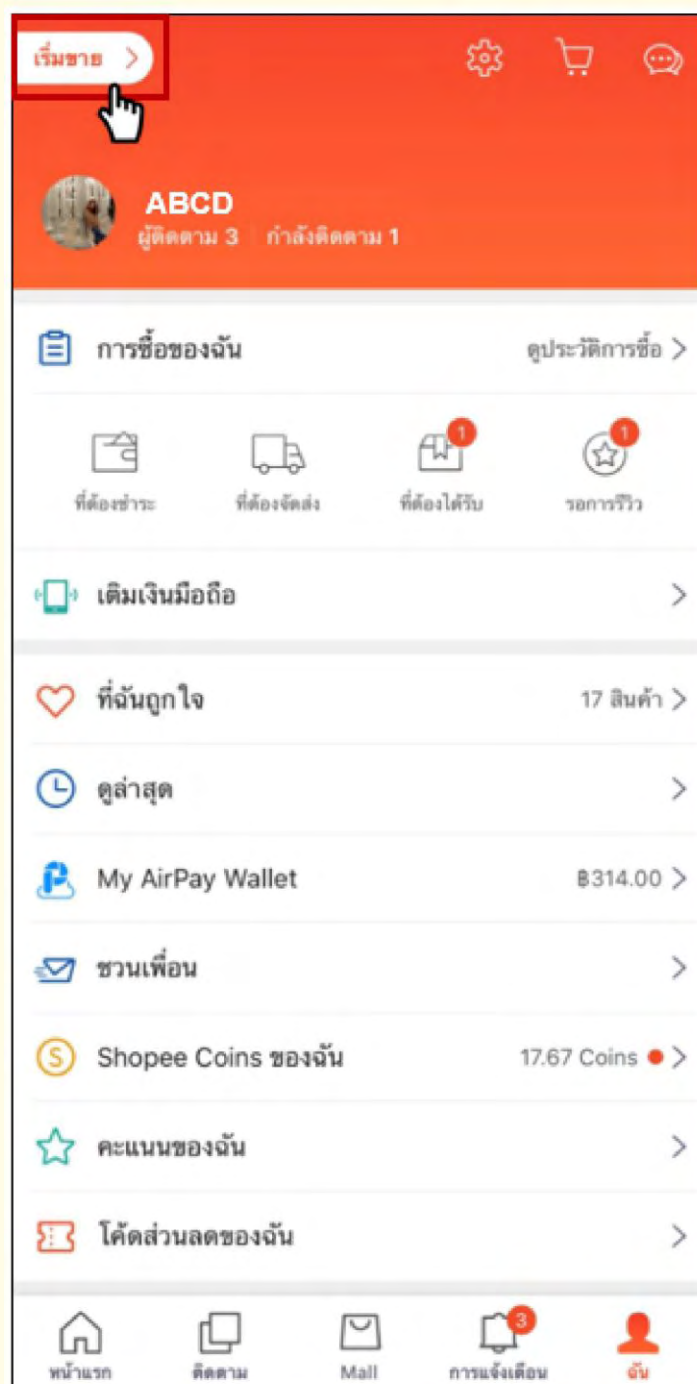
1. ลงขายไม่ฟรีมีค่าธรรมเนียม
เมื่อขายได้จะหักตามหมวดหมู่ 3-5%
2. หักค่าชำระเงิน 2%
3. ค่าจัดส่งเราออกเอง โค้ดส่งฟรี
หรือลูกค้าออกเอง
4. เราต้องปริ้นบาร์โค้ดออกจากระบบเพื่อทำการ
ให้ขนส่งที่ร่วมรายการส่งของ
5. เราได้รับเงิน 7-10 วันหลังการนำส่งสินค้า
6. กิจกรรมที่ให้ร่วมรายการอื่นๆ

JULIE MARKETING
T.0634469359

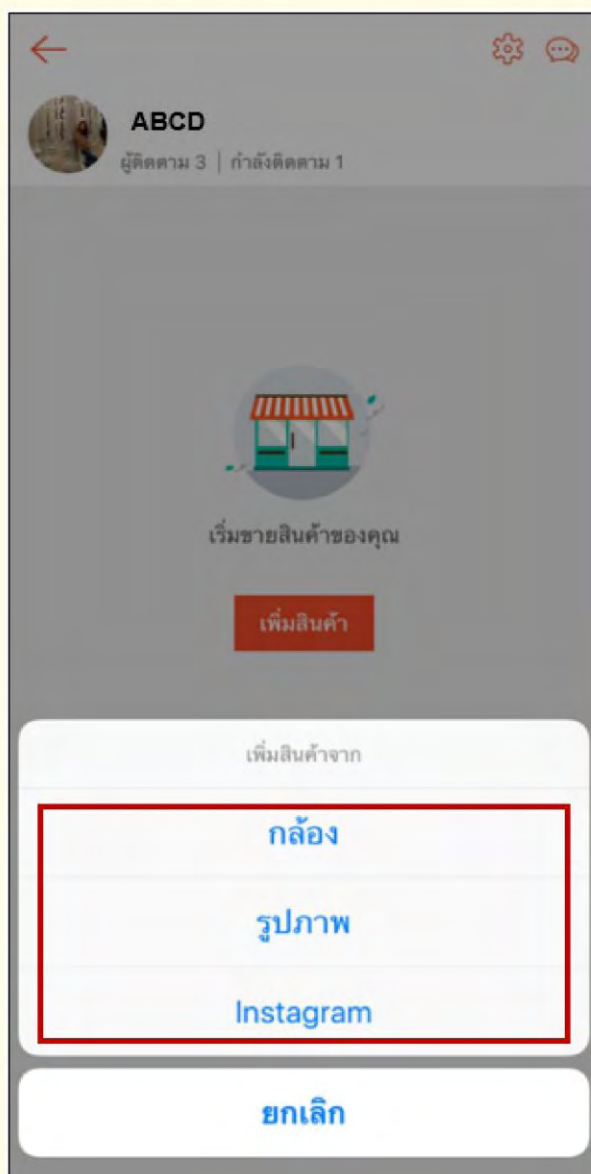


JULIE MARKETING
T.0634469359

1. ไปที่หน้า ฉัน จากนั้นกด "เริ่มขาย" ที่มุมบนซ้าย



3. ถ่ายรูปสินค้าของคุณ โดยกดปุ่ม “กล้อง”
หรือเลือกรูปภาพจากมือถือของคุณโดยการกดปุ่ม
“รูปภาพ” หรือเลือกรูปภาพจาก “Instagram”
คุณสามารถเพิ่มได้ถึง 9 ภาพต่อสินค้าหนึ่งรายการ



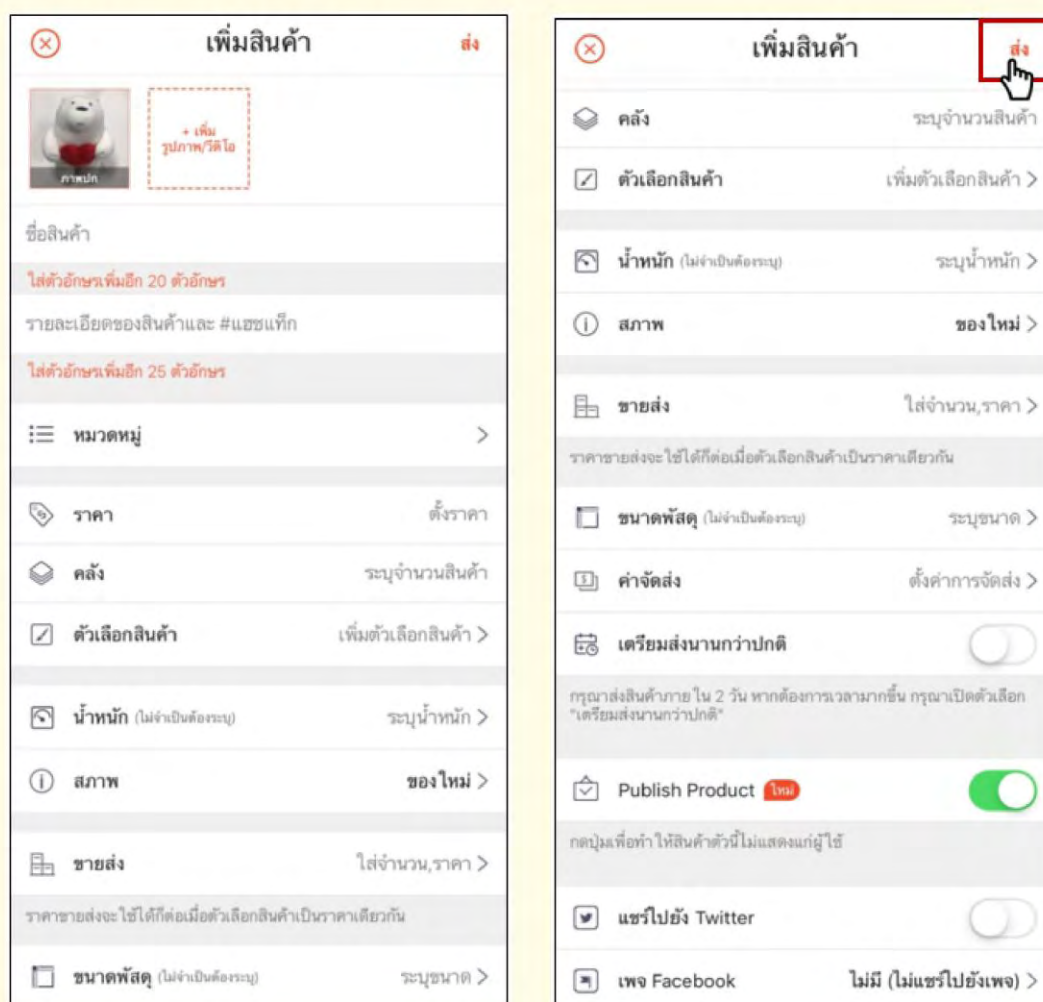
3. ใส่รายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าตัวอย่างเช่น หมวดหมู่, ราคา, จำนวนสินค้าที่มีอยู่ในคลังสินค้า เป็นต้น

JULIE MARKETING
T.0634469359

เปิดการใช้งาน “เตรียมส่งนานกว่าปกติ” หากคุณต้องการตั้งระยะเวลาเตรียมพัสดุนานกว่าปกติระหว่าง 7-20 วัน

หากปิดการใช้งาน “เตรียมส่งนานกว่าปกติ” ระยะเวลาเตรียมพัสดุจะถูกรั้งที่ 2 วัน

หลังจากใส่รายละเอียดสินค้าแล้ว กด "ส่ง" สินค้าของคุณจะลงขายในแอป Shopee



4. ขั้นตอนสุดท้าย หลังจากคุณลงสินค้าแล้ว อย่าลืมกด "ป้อน" เพื่อเพิ่มบัญชีธนาคารที่ต้องการให้ Shopee โอนเงินค่าสินค้าให้กับคุณ เมื่อมีการซื้อขายและผู้ซื้อได้รับสินค้าแล้ว

JULIE MARKETING
T.0634469359

