



รายงานการบ่มเพาะการพัฒนาผู้ประกอบการในธุรกิจ
โครงการส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการใหม่ ประจำปี 2564
ภายใต้การดำเนินงานของมหาวิทยาลัยขอนแก่น

นายสมเกียรติ ศรีพงษ์ประไพ
สถานประกอบการ เต็มสุขฟาร์ม
จังหวัดนครราชสีมา

ที่ปรึกษา

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ดุชนันท์ เทียมเทศ บุญมาสูงทรง
สังกัด มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

สารบัญ

	หน้า
ส่วนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานธุรกิจ	1
ส่วนที่ 2 การวินิจฉัยเบื้องต้น	4
ส่วนที่ 3 การพัฒนาผู้ประกอบการในระยะเวลาโครงการ	11
ส่วนที่ 4 การลงพื้นที่พัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ (“Training & Grooming”)	13
ส่วนที่ 5 สรุปผลสำเร็จงาน	24
ภาคผนวก	30

ส่วนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานธุรกิจ

ข้อมูลพื้นฐานและรายละเอียดเบื้องต้นของธุรกิจ

ชื่อผู้ประกอบการ	นายสมเกียรติ ศรีพงษ์ประไพ
ประเภทผู้ประกอบการ	ผู้ประกอบการทั่วไป
เบอร์โทรศัพท์	080-728-2980
Line Id	Jiwbad
Email	B4852230@hotmail.com
ชื่อสถานประกอบการ	เต็มสุข ฟาร์ม
ประเภทธุรกิจ	สินค้าเกษตร
ตราสินค้า (ถ้ามี)	เต็มสุขฟาร์ม ครุฑจิ๋ว
ที่ตั้งสถานประกอบการ	อ.เมือง จ.นครราชสีมา
เว็บไซต์	-

ประวัติความเป็นมาของธุรกิจ

เต็มสุขฟาร์ม ตั้งอยู่ในอำเภอมือง จังหวัดนครราชสีมา เป็นฟาร์มเกษตรปลูกผักตระกูลสลัด เมล่อน และแตงโม ด้วยที่ดินของฟาร์ม เป็นจุดเด่นที่ดีในเรื่องทำเลที่ไม่ไกลตลาด ทำให้การขนส่งสินค้าไปยังตลาดผัก ผลไม้จึงสดใหม่เมื่อถึงมือลูกค้า ผลิตภัณฑ์มีช่องทางการจำหน่ายที่แน่นอน นอกจากจะทำฟาร์มเพื่อเพาะปลูกและจำหน่ายผลผลิตทางการเกษตรแล้ว เต็มสุขฟาร์ม ยังเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร มีร้านอาหารกึ่งคาเฟ่ ชื่อ เต็มสุขฟาร์มคาเฟ่ จำหน่ายเครื่องดื่มและสินค้าจากในฟาร์ม นอกจากนี้ยังมีกิจกรรมอื่นๆ เช่น การเที่ยวชมแปลงเกษตร กิจกรรมยิงธนู กิจกรรมให้อาหารสัตว์ต่างๆ เป็นต้น



ภาพที่ 1 สถานประกอบการ

รายละเอียดสินค้า/บริการ

สินค้าและบริการหลักของเด็มสุขฟาร์ม คือ ผักตระกูลสลัด เมล่อน แตงโม และผลผลิตทางการเกษตรอื่นๆ มีช่องทางการจัดจำหน่ายหลากหลายช่องทาง ไม่ว่าจะเป็น ห้างสรรพอาหาร (ตลาดจริงใจ) และฟาร์มมหาวิทยาลัยสุรนารี ซึ่งได้รับผลตอบรับจากผู้บริโภคเป็นอย่างดี

ผลผลิตทางการเกษตรอีกอย่างหนึ่งซึ่งมีผลผลิตมาก คือ ขี้เหล็ก ซึ่งผู้ประกอบการปลุกต้นขี้เหล็กไว้เป็นจำนวนมาก ปัจจุบันก็นำมาต้มและจำหน่ายตามช่องทางการจัดจำหน่าย และตลาดใกล้บ้าน ซึ่งได้ราคาที่ไม่สูงนัก ผู้ประกอบการจึงมีแนวความคิดที่จะแปรรูปขี้เหล็กให้สามารถสร้างมูลค่าได้เพิ่มมากขึ้น และสามารถขนส่งไปยังลูกค้าในต่างจังหวัดได้



ภาพที่ 2 สินค้า/บริการของผู้ประกอบการ



ภาพที่ 3 บรรจุภัณฑ์

ส่วนที่ 2 การวินิจฉัยเบื้องต้น

การวินิจฉัยเบื้องต้น โดยใช้ Business Model Canvas (BMC) เป็นเครื่องมือในการวินิจฉัย เพื่อหาปัญหาหรือความต้องการที่แท้จริงของผู้ประกอบการ เพื่อนำมาสู่การจับคู่ที่ปรึกษาและการพัฒนาเชิงลึก

วันที่วินิจฉัย : 3 พฤษภาคม 2564

ช่องทางการวินิจฉัย : วินิจฉัยทางออนไลน์ ผ่านโปรแกรม Zoom

ผู้เชี่ยวชาญที่เข้าร่วมวินิจฉัย

1. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ดุขฎิ เทียมเทศ บุญมาสูงทรง
2. อาจารย์ปฐิม หนูนัด
3. อาจารย์กิตติมา สนิทชน

2.1 การวินิจฉัยโดยใช้ Business Model Canvas (BMC)

การวินิจฉัยธุรกิจโดยรวมด้วยเครื่องมือ Business Model Canvas ซึ่งมีรายละเอียดการวินิจฉัย ดังนี้

ด้านที่ 1 Customer Segment (10 คะแนน)	
- อาจารย์ เจ้าหน้าที่ นักศึกษา ในมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี - ร้านอาหาร ในจังหวัดนครราชสีมา - พ่อค้าสลัด สลัดโรล ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา - ผู้ที่ชื่นชอบการรับประทานผัก และผลไม้ปลอดสารพิษ ในจังหวัดนครราชสีมา - นักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวในจังหวัดนครราชสีมา มีความชื่นชอบผัก และผลไม้ปลอดสารพิษ	7 คะแนน
ด้านที่ 2 Value Proposition	
- ผัก ผลไม้สด ใหม่ ปลอดสารพิษ - แปรนด์ เต็มสุข ฟาร์ม - เปิดฟาร์มให้เก็บผัก ผลไม้ หน้าฟาร์ม - ราคาจับต้องได้ - ฟาร์มอยู่ใกล้เมือง ไปมาสะดวก	7 คะแนน
ด้านที่ 3 Customer Relationship	
- เปิดฟาร์มให้เก็บผัก ผลไม้ หน้าฟาร์ม - การบอกต่อของตัวแทนร้านค้า - เปิดจองผัก ผลไม้ - ปากต่อปาก	7 คะแนน

- Social Network เช่น Line Facebook - คำติชมจากลูกค้าในช่องทางต่าง ๆ ทั้งช่องทางบุคคล และ Social Network	
ด้านที่ 4 Channels	
- ณ เต็มสุขฟาร์ม - ร้านค้าตัวแทน ได้แก่ ฟาร์มมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี ตลาดจริงใจ (เซ็นทรัลนครราชสีมา) - การบอกต่อของตัวแทนร้านค้า และผู้บริโภคที่เคยรับประทานผลไม้ และผลิตภัณฑ์แปรรูปจากไร่คำแห - Social Network เช่น Line Facebook - โทรศัพท์	7 คะแนน
ด้านที่ 5 Key Partners (10 คะแนน)	
- ผู้ร้านค้าตัวแทน ได้แก่ ฟาร์มมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี ตลาดจริงใจ (เซ็นทรัลนครราชสีมา) - พ่อค้าสลัด สลัดโรล ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา - ร้านอาหาร ในจังหวัดนครราชสีมา - เกษตรกรพันธมิตร - ร้านปุ๋ย ยา เคมีภัณฑ์ และเมล็ดพันธุ์ - ร้านจำหน่ายวัสดุ อุปกรณ์การเกษตร - ร้านจำหน่ายบรรจุภัณฑ์ สติกเกอร์แบรนด์ - หน่วยงานภาครัฐ เช่น องค์การบริหารส่วนท้องถิ่น เกษตรอำเภอ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล - นักวิจัยในมหาวิทยาลัยในพื้นที่จังหวัดนครราชสีมา	7 คะแนน
ด้านที่ 6 Key Activities	
- จำหน่ายผลผลิตผัก ผลไม้ในสวนตามฤดูกาล - เก็บเกี่ยวผลผลิตของผัก และผลไม้ ตามฤดูกาล - บรรจุผัก ผลไม้ เพื่อรอการจำหน่าย - ขนส่งผัก ผลไม้ไปสู่คนกลาง และตลาด - แปรรูปผัก ผลไม้เพื่อเพิ่มมูลค่าทางการตลาด - บริหารจัดการเต็มสุข ฟาร์มให้เป็นที่รับรู้และยอมรับ	7 คะแนน
ด้านที่ 7 Key Resources	
- ที่ดิน จำนวน 30 ไร่ - ต้นพันธุ์ ผัก ผลไม้ ในฟาร์ม - แรงงาน	7 คะแนน

- เครื่องมือเครื่องจักรและอุปกรณ์การเกษตร - เมล็ดพันธุ์ - ปุ๋ย-ยา - เงินทุนหมุนเวียน	
ด้านที่ 8 Cost Structure	
- เงินเดือนค่าจ้าง - ค่าสาธารณูปโภค - ค่าบำรุงรักษาไร่และต้นไม้ - ค่าปุ๋ยและสารอาหารบำรุงดิน - ค่าขนส่ง - ค่าบรรจุภัณฑ์ และฉลาก - ค่าเครื่องมือทางการเกษตร	10 คะแนน
ด้านที่ 9 Revenue Streams	
- การจำหน่ายผัก ผลไม้จากเติมสุขฟาร์มแบบปลีกและส่ง (สดและแปรรูป) ร้อยละ 90 - การจำหน่าย ผัก ผลไม้จากเติมสุขฟาร์มออนไลน์ปลีกและส่ง (สดและแปรรูป) ร้อยละ 10	12 คะแนน
รวม	71 คะแนน
รวมคะแนนจากการวินิจฉัย BMC สรุปผลการวินิจฉัย BMC แบ่งเกณฑ์คะแนนตามระดับสี อยู่ในระดับสีเหลือง <u>หมายเหตุ</u> แบ่งเกณฑ์คะแนนตามระดับสี (เต็ม 100 คะแนน) ระดับ 0-50 อยู่ในระดับสีแดง ระดับ 50-80 อยู่ในระดับสีเหลือง ระดับ 80-100 อยู่ในระดับสีเขียว	

2.2 การวินิจฉัยในด้านอื่นๆ

การประเมินด้านตัวสินค้าหรือบริการ (Technical)

เดิมสุข มีผักตระกูลสลัด เมล่อน และแตงโม ตั้งอยู่ในเขตอำเภอเมือง ที่ไม่ไกลจากตัวเมือง เดิมสุขฟาร์มที่มีจุดเด่นที่ดีในเรื่องทำเลไม่ไกลตลาดทำให้การขนส่งสินค้าไปยังตลาดผัก ผลไม้จึงสดใหม่เมื่อถึงมือลูกค้า ผลิตภัณฑ์มีช่องทางการจำหน่ายที่แน่นอน เดิมสุขฟาร์มยังมีการปลูกซึ่เหล็กเป็นจำนวนมากต้องการเพิ่มมูลค่าให้กับซึ่เหล็ก จากศักยภาพของคุณสมเกียรติ ที่สร้างแบรนด์เป็นที่ยอมรับ และจากการมีช่องทางการจำหน่ายในห้างสรรพอาหาร (ตลาดจริงใจ) และฟาร์มมหาวิทยาลัยสุรนารี โดยต้องการพัฒนาซึ่เหล็กพร้อมปรุง โดยจะทำผลิตภัณฑ์ออกเป็น 2 สูตร ได้แก่ สูตรซึ่เหล็ก 100% และซึ่เหล็กพร้อมปรุงผสมน้ำย่านาง (ดังภาพด้านล่าง)

กระบวนการผลิต/บริการ



ภาพที่ 4 ผลิตภัณฑ์เดิม

การวิเคราะห์คู่แข่ง

คู่แข่งทางตรง

ซีเหี้ยกัฒมสุกในตลาตสดต่าง ๆ ไม้มีแบรนด์

คู่แข่งทางอ้อม

ซีเหี้ยกัสดที่จำหน่ายในตลาตสด

จุดได้เปรียบของธุรกิจ

1. วัตถุดิบเป็นผักที่ไม่มีต้นทุน (ปลูกเพื่อเป็นร้วของฟาร์ม)
2. แบรนด์ เติมสุข ฟาร์ม
3. เป็ดฟาร์มให้เก็บผัก ผลไม้ หน้าฟาร์ม
4. ราคาจับต้องได้
5. ฟาร์มอยู่ใกล้เมือง ไปมาสะดวก
6. ไม้มีต้นทุนด้านการเงิน (ไม้กู้เงิน)

ประเมินความพร้อมในการเข้าร่วมโครงการ

✓	ยินยอมให้ที่ปรึกษาต้องเข้าสถานประกอบการ ไม่น้อยกว่า 3 ครั้ง (18ชม.)
✓	ยินยอมที่จะเปิดเผยข้อมูลเพื่อเป็นข้อมูลในการพัฒนา อาทิเช่น สูตร งบการเงิน หรือข้อมูลอื่นๆ
✓	มีความพร้อมด้านการพัฒนา อาทิเช่น มีทุน วัตถุดิบ หรือคนที่พร้อมให้ความร่วมมือ

สรุปประเด็นในการพัฒนาจากคณะกรรมการทั้ง 3 ท่าน

✓	พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ /ต่อยอดผลิตภัณฑ์เดิม แปรรูปผลผลิตจากเดิมสุขฟาร์มเป็นซีเหี้ยกัพร้อมปรุง พัฒนา 2 สูตร ได้แก่ สูตรซีเหี้ยกัพร้อมปรุง 100% และซีเหี้ยกัพร้อมปรุงในน้ำใบย่านาง ให้เป็นต้นแบบผลิตภัณฑ์ซีเหี้ยกัพร้อมปรุง และพร้อมจำหน่ายในตลาตต่อไปในอนาคต
	ปรับปรุงกระบวนการผลิต/ลดของเสีย
	การยื่นขอมาตรฐาน
	การสร้างมาตรฐานการบริการ
	การปรับแผนธุรกิจ (Business Model)
	การเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย

	การจัดทำแผนเพื่อขอยื่นกู้ หรือเพื่อเสนอต่อนักลงทุน
✓	อื่นๆ พัฒนาระบบฐานข้อมูลชี้เหล็กพร้อมปรุง 2 สูตร ได้แก่ สูตรชี้เหล็กพร้อมปรุง 100% และชี้เหล็กพร้อมปรุงในน้ำใบย่านาง

ความคิดเห็นเพิ่มเติมจากที่ปรึกษา

ความคิดเห็นของที่ปรึกษาคณะที่ 1

เดิมสุขฟาร์ม จำหน่ายผักสลัด และเมล่อน มีแบรนด์ที่เป็นที่ยอมรับจากลูกค้า โดยเฉพาะลูกค้าที่เป็นอาจารย์ เจ้าหน้าที่ และนักศึกษาของมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี (ผลิตภัณฑ์วางจำหน่ายที่ฟาร์มมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี) ผู้ประกอบการต้องการสร้างรายได้ให้กับฟาร์ม เล็งเห็นถึงต้นข้า้หลักที่สามารถนำส่วนของใบมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ คือ ข้า้เหล็กพร้อมปรุง ซึ่งยังไม่มีคู่แข่ง ที่สามารถทำได้และเกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจให้กับเดิมสุขฟาร์มได้เป็นอย่างดี

ความคิดเห็นของที่ปรึกษาคณะที่ 2

การแปรรูปข้า้เหล็กพร้อมปรุง มีความเป็นไปได้ในการเพิ่มมูลค่า เนื่องจากมีคู่แข่งน้อย แต่ข้อควรระวังคือตลาดกลุ่มเป้าหมายอาจมีไม่มาก ทำให้การเพิ่มมูลค่าอาจไม่สร้างรายได้ หรือกำไรขั้นต้นให้กับธุรกิจมากพอ แต่ในกรณีนี้ผู้ประกอบการมีช่องทางการจำหน่ายที่แน่นอน ก็ถือว่าเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับทรัพยากรในฟาร์มได้เป็นอย่างดี

ความคิดเห็นของที่ปรึกษาคณะที่ 3

ข้า้เหล็กพร้อมปรุงมีความน่าสนใจ เนื่องจากคู่แข่งในตลาดมีน้อย และในอนาคตมีแนวโน้มว่าจะสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์จนสามารถจำหน่ายในห้างสรรพสินค้าได้

ส่วนที่ 3 แผนการพัฒนาผู้ประกอบการ (Roadmap ปีที่ 1)

สรุปหัวข้อในการพัฒนาผู้ประกอบการ

จากการวินิจฉัยเบื้องต้น ที่ปรึกษาพบปัญหา/ความต้องการของผู้ประกอบการ จนนำมาสู่หัวข้อการพัฒนา ดังนี้

หัวข้อการพัฒนา 1	พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่
ประเด็นปัญหา	เพิ่มมูลค่าให้กับทรัพยากรในฟาร์ม (ใบขี้เหล็ก) ให้เกิดรายได้สู่เดิมสุขฟาร์ม และการแปรรูปขี้เหล็กแบบดั้งเดิม (ขี้เหล็กต้ม) มีราคาไม่สูงมาก สร้างมูลค่าได้น้อย
ความจำเป็นในการพัฒนา	พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เกิดมูลค่าที่เพิ่มขึ้น และมีแนวโน้มที่จะสามารถขยายตลาดได้เพิ่มมากขึ้น อีกทั้งยังเป็นการสร้างรายได้ที่เพิ่มมากขึ้นให้กับผู้ประกอบการ
สถานะการดำเนินการ	ดำเนินการในโครงการ
ขั้นตอนการพัฒนา	1. สำรวจปริมาณขี้เหล็กที่ต้องการนำมาแปรรูป 2. สำรวจเครื่องมือ อุปกรณ์ที่ใช้ในการแปรรูป 3. อบรมเชิงปฏิบัติการการทำขี้เหล็กพร้อมปรุงโดยผู้เชี่ยวชาญด้านอาหาร ถ่ายทอดองค์ความรู้ให้กับผู้ประกอบการ 4. ทดสอบรสชาติ และทดสอบคุณภาพ
หัวข้อการพัฒนา 2	พัฒนาฉลากและบรรจุภัณฑ์
ประเด็นปัญหา	พัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อรองรับผลิตภัณฑ์ใหม่ที่จะพัฒนาขึ้น ให้สามารถรักษาคุณค่าของผลิตภัณฑ์ ยืดอายุ และบรรจุภัณฑ์ที่ดีช่วยสื่อสารข้อมูลของผลิตภัณฑ์ให้กับผู้บริโภคได้รับรู้
ความจำเป็นในการพัฒนา	บรรจุภัณฑ์จะช่วยรักษาคุณภาพของอาหารรวมถึงอายุการเก็บรักษา และฉลากจะเป็นตัวช่วยในการสื่อสารการตลาด การรับรู้และสร้างความมั่นใจในผลิตภัณฑ์ การขยายตลาด นอกจากนี้ยังขนาดที่เหมาะสมของบรรจุภัณฑ์จะช่วยลดต้นทุนในการขนส่ง
สถานะการดำเนินการ	ดำเนินการในโครงการ
ขั้นตอนการพัฒนา	1. สัมภาษณ์ผู้ประกอบการเพื่อหาอัตลักษณ์ให้กับฉลากและบรรจุภัณฑ์ 2. จัดทำแบรนด์ 2 รูปแบบเพื่อให้ผู้ประกอบการเลือก 3. จัดพิมพ์ฉลากเพื่อใช้เชิงพาณิชย์

หัวข้อการพัฒนา 3	การขอมาตรฐานผลิตภัณฑ์
ประเด็นปัญหา	สินค้ายังอยู่ในขั้นตอนการทดลองจำหน่าย ยังไม่ได้รับรองมาตรฐาน อย.
ความจำเป็นในการพัฒนา	สินค้าประเภทอาหาร ถ้าอยากขยายช่องทางการจัดจำหน่าย โดยเฉพาะเข้าสู่ซูเปอร์มาร์เก็ต ต้องได้รับการรับรองมาตรฐาน เบื้องต้นคือมาตรฐาน อย.
สถานะการดำเนินการ	ยังไม่ดำเนินการ : เนื่องจากสินค้าอยู่ในขั้นตอนทดลองจำหน่าย และดูการตอบรับจากผู้บริโภค ถ้าสินค้าดีตลาดและเป็นที่ต้องการของผู้บริโภค จึงจะพัฒนาในด้านการขอมาตรฐานและปรับปรุงกระบวนการผลิตต่อไป
ขั้นตอนการพัฒนา	-

ส่วนที่ 4 การลงพื้นที่พัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ (“On-the job Grooming”)

รายละเอียดการลงพื้นที่ เพื่อให้คำปรึกษาเชิงลึกและพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ ตาม Concept “Training & Grooming” จำนวนไม่น้อยกว่า 18 ชั่วโมง มีรายละเอียดการลงพื้นที่และการพัฒนาดังนี้

การลงพื้นที่ให้คำปรึกษาครั้งที่ 1

วันที่ลงพื้นที่ : 11 พฤษภาคม 2564

สถานที่ลงพื้นที่ : สถานประกอบการ เต็มสุขฟาร์ม ตำบลหนองจะบก อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา

หัวข้อการพัฒนา	รายละเอียดการพัฒนา/ผลการพัฒนา	จำนวนชั่วโมง
ศึกษาศักยภาพของ วัตถุดิบที่ต้องการใช้ ในการแปรรูปเพื่อ เพิ่มมูลค่า “ชี้เหล็ก พร้อมปรุง”	การเพิ่มมูลค่าของ “ชี้เหล็กพร้อมปรุง” ควรทำการพัฒนาเป็น ผลิตภัณฑ์แปรรูปใด ที่เหมาะสมกับความต้องการของผู้บริโภคใน ปัจจุบัน ผลการพัฒนา ทราบปริมาณ ชี้้เหล็ก และวัตถุดิบอื่น ๆ ที่ต้องนำมาประกอบเป็น ผลิตภัณฑ์ใหม่ อัตลักษณ์ของธุรกิจที่นำไปประกอบการพัฒนา ผลิตภัณฑ์ใหม่ ให้เป็นไปเหมาะสมกับตลาดและความต้องการของ ผู้ประกอบการ	2
วิเคราะห์ สภาพแวดล้อมทาง ธุรกิจ (SWOT Analysis)	การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ (SWOT Analysis) ประโยชน์ ของการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ ผลการพัฒนา ผู้ประกอบการทราบถึง สภาพแวดล้อมของธุรกิจ ตนเองและสามารถ นำไปใช้ในกิจกรรมทางธุรกิจของตนเองได้	2
การสร้างฉลากที่ใช้ ในผลิตภัณฑ์ “ชี้เหล็กพร้อม ปรุง” 2 สูตร (ชี้เหล็ก 100% และ ชี้เหล็กในน้ำใบ ย่านาง)	- การค้นหาอัตลักษณ์ จุดเด่น ของกิจกรรมทางธุรกิจ วัตถุดิบที่ใช้ใน การแปรรูปของ “ชี้เหล็กพร้อมปรุง ผ่านการพาสเจอร์ไรซ์” - การค้นหา จุดเด่น วัตถุดิบ และธุรกิจ เพื่อกำหนดตำแหน่ง ผลิตภัณฑ์ (Product Position) ผลิตภัณฑ์ใหม่ (ชี้เหล็กพร้อมปรุง ผ่านการพาสเจอร์ไรซ์) และเพื่อนำมา ประกอบการจัดทำฉลาก - ความหมาย ความสำคัญ แนวคิด ประโยชน์ที่ธุรกิจ และผู้บริโภค จะได้รับจากฉลาก - แนวโน้มของฉลากเพื่อใช้ในการสื่อสารการตลาด	2

หัวข้อการพัฒนา	รายละเอียดการพัฒนา/ผลการพัฒนา	จำนวนชั่วโมง
	ผลการพัฒนา ทราบแนวทางในการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Product Position) ผลิตภัณฑ์ใหม่ (ซีเหล็กพร้อมปรุง ผ่านการพาสเจอร์ไรซ์) และแนวทางในการสร้างแบรนด์ โลโก้ และฉลากกับกับผลิตภัณฑ์ใหม่และธุรกิจ	
จำนวนชั่วโมงรวม		6

สรุปผลการลงพื้นที่

ลงพื้นที่เพื่อให้เห็นภาพรวมของกิจการ ประเด็นปัญหา รวมถึงประเด็นที่ต้องพัฒนา และความเป็นไปได้ในการแปรรูปสินค้า รวมถึงความพร้อมของผู้ประกอบการ เพื่อนำไปสู่การขายในเชิงพาณิชย์ต่อไป

ประเด็นที่ต้องการติดตามหรือแก้ไขปัญหาค้างต่อไป

- รูปแบบแบรนด์ โลโก้ และฉลากผลิตภัณฑ์ใหม่
- สูตรการทำและกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์ใหม่ (ซีเหล็กพร้อมปรุง ผ่านการพาสเจอร์ไรซ์)

การนัดหมายครั้งต่อไป : 21 พฤษภาคม 2564



ภาพที่ 5 ตราสินค้า (เด็มสุขฟาร์ม)



ภาพที่ 6 สถานที่ประกอบการ



ภาพที่ 7 วัสดุดิบสำหรับการแปรรูป (ต้นซีเหล็กที่ปลูกเป็นแนวรั้วของสถานประกอบการ)



ภาพที่ 8 ข้าวเหนียวต้มโดยวิธีการพื้นบ้าน



ภาพที่ 9 ภาพถ่ายการลงพื้นที่และภาพถ่ายกับผู้ประกอบการ

การลงพื้นที่ให้คำปรึกษาครั้งที่ 2

วันที่ลงพื้นที่ : 21 พฤษภาคม 2564

สถานที่ลงพื้นที่ : สถานประกอบการ เดิมสุขฟาร์ม ตำบลหนองจะบก อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา

หัวข้อการพัฒนา	รายละเอียดการพัฒนา/ผลการพัฒนา	จำนวนชั่วโมง
การเพิ่มมูลค่าซีเหล็กพร้อมปรุง	- การถ่ายทอดกระบวนการผลิต“ซีเหล็กพร้อมปรุงผ่านกระบวนการพาสเจอร์ไรซ์ ” 2 สูตร (ซีเหล็ก 100% และซีเหล็กในน้ำใบย่านาง) - องค์กรความรู้เรื่องมาตรฐานการผลิต และการแปรรูปผลิตภัณฑ์ประเภทอาหาร ผลการพัฒนา - ผู้ประกอบการสามารถทำผลิตภัณฑ์ใหม่“ซีเหล็กพร้อมปรุงผ่านกระบวนการพาสเจอร์ไรซ์ ” 2 สูตร (ซีเหล็ก 100% และซีเหล็กในน้ำใบย่านาง) - ผู้ประกอบการได้องค์ความรู้เรื่องมาตรฐานการผลิต การแปรรูปอาหาร และการยืดอายุผลิตภัณฑ์ - ผู้ประกอบการได้รับคู่มือในการผลิต“ซีเหล็กพร้อมปรุงผ่านกระบวนการพาสเจอร์ไรซ์ ” 2 สูตร (ซีเหล็ก 100% และซีเหล็กในน้ำใบย่านาง)	6
จำนวนชั่วโมงรวม		6

ประเด็นที่ต้องการติดตามหรือแก้ไขปัญหในครั้งต่อไป

- รูปแบบแบรนด์ โลโก้ และฉลากผลิตภัณฑ์ใหม่
- การทำและกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์ใหม่ (ซีเหล็กพร้อมปรุง ผ่านการพาสเจอร์ไรซ์)
- ตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ (ซีเหล็กพร้อมปรุง ผ่านการพาสเจอร์ไรซ์)

การนัดหมายครั้งต่อไป : 27 พฤษภาคม 2564



ภาพที่ 10 กระบวนการต้มซีเหี้ย



ภาพที่ 11 ซีเหี้ยพร้อมปรุงในบรรจุภัณฑ์



ภาพที่ 12 กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์



ภาพที่ 13 คู่มือคู่มือในการผลิต“ชี้เหล็กพร้อมปรุงผ่านกระบวนการพาสเจอร์ไรซ์”



ภาพที่ 14 ภาพถ่ายกับผู้ประกอบการ

การลงพื้นที่ให้คำปรึกษาครั้งที่ 3

วันที่ลงพื้นที่ : 30 พฤษภาคม 2564

สถานที่ลงพื้นที่ : สถานประกอบการ เดิมสุขฟาร์ม ตำบลหนองจะบก อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา

หัวข้อการพัฒนา	รายละเอียดการพัฒนา/ผลการพัฒนา	จำนวนชั่วโมง
บรรจุภัณฑ์ ฉลาก และเครื่องมือสื่อสาร ทางการตลาด - บรรจุภัณฑ์ใหม่ - การสื่อสาร การตลาด - การทำตลาด	- ชี้แจงให้เห็นประโยชน์ของบรรจุภัณฑ์ใหม่ พร้อมสอนวิธีการสื่อสาร การตลาด - การสื่อสารการตลาด สอนวิธีการให้นำเครื่องมือสื่อสารการตลาด โดยให้ใช้ตรายางกันน้ำพิมพ์ที่บรรจุภัณฑ์เพื่อการขนส่ง (ถุงหิ้วหัว) - การทำกิจกรรมตลาดผลิตภัณฑ์ “ซีเหล็กพร้อมปรุงผ่านกระบวนการ พาสเจอร์ไรซ์ ” 2 สูตร (ซีเหล็ก 100% และซีเหล็กในน้ำใบย่านาง) ผลการพัฒนา - ลูกค้าทราบข้อมูลผลิตภัณฑ์ใหม่จากฉลากและบรรจุภัณฑ์ - ลูกค้าเกิดภาพลักษณ์ที่ดีกับผลิตภัณฑ์ - เกิดมูลค่าเพิ่มจากทรัพยากรในเดิมสุข ฟาร์ม - ผลิตภัณฑ์มีอายุในการเก็บรักษามากขึ้น	6
จำนวนชั่วโมงรวม		6

สรุปผลการลงพื้นที่

ผู้ประกอบการได้รับการถ่ายทอดองค์ความรู้การแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหาร ซีเหล็กพร้อมปรุง และสามารถดำเนินการผลิตสินค้าได้ด้วยตนเอง โดยเริ่มจากอุปกรณ์และเครื่องมือที่มีอยู่แล้ว นอกจากนี้ยังได้รับองค์ความรู้ในการเลือกบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ที่สามารถเก็บรักษาและยืดอายุอาหารได้ พร้อมทั้งฉลากที่สามารถสื่อสารกับผู้บริโภคถึงรายละเอียดของสินค้า ช่วยสร้างความน่าเชื่อถือ และเพิ่มความสวยงาม และรูปลักษณ์ให้ผลิตภัณฑ์น่าซื้อมากยิ่งขึ้น

เตี๋ยมสุขฟาร์ม
ใบจี้เหล็กในน้ำใบย่านาง
"ผ่านการพาสเจอร์ไรส์"

ส่วนประกอบ
ใบจี้เหล็ก 200 กรัม น้ำใบย่านาง 280 กรัม

วิธีรับประทาน

1. นำกระทะตั้งไฟ ใส่พริกแกงต้มให้น้ำต้มให้เดือด
2. เติมน้ำจี้เหล็กสำเร็จรูปในปริมาณที่ต้องการ คนพอเข้ากัน
3. เติมน้ำจี้เหล็กต่าง ๆ ตามชอบและในปริมาณที่ต้องการ
4. ปรับรสด้วยเครื่องปรุงตามใจชอบ
5. เคี่ยวจนน้ำจี้เหล็กเหนียว
6. ปิดไฟ ยกออกจากเตาพร้อมเสิร์ฟ

คำแนะนำในการเก็บรักษา :
ควรเก็บในที่เย็นและแห้ง

ควรบริโภคก่อน (วัน/เดือน/ปี)
____/____/____

น้ำหนักสุทธิ 480 กรัม

Line เตี๋ยมสุขฟาร์ม
080-728-2980

ผู้ผลิต : เตี๋ยมสุขฟาร์ม

เตี๋ยมสุขฟาร์ม
ใบจี้เหล็กพร้อมปรุง 100 %
"ผ่านการพาสเจอร์ไรส์"

ส่วนประกอบ
ใบจี้เหล็กต้ม 100%

วิธีรับประทาน

1. นำกระทะตั้งไฟ ใส่พริกแกงต้มให้น้ำต้มให้เดือด
2. เติมน้ำจี้เหล็กสำเร็จรูปในปริมาณที่ต้องการ คนพอเข้ากัน
3. เติมน้ำจี้เหล็กต่าง ๆ ตามชอบและในปริมาณที่ต้องการ
4. ปรับรสด้วยเครื่องปรุงตามใจชอบ
5. เคี่ยวจนน้ำจี้เหล็กเหนียว
6. ปิดไฟ ยกออกจากเตาพร้อมเสิร์ฟ

คำแนะนำในการเก็บรักษา :
ควรเก็บในที่เย็นและแห้ง

ควรบริโภคก่อน (วัน/เดือน/ปี)
____/____/____

น้ำหนักสุทธิ 250 กรัม

Line เตี๋ยมสุขฟาร์ม
080-728-2980

ผู้ผลิต : เตี๋ยมสุขฟาร์ม

ภาพ 15 ฉลากของผลิตภัณฑ์

เตี๋ยมสุขฟาร์ม
ใบจี้เหล็กพร้อมปรุง 100 %
"ผ่านการพาสเจอร์ไรส์"

ชรสอช
มีคุณค้ำ
ทางโภชนาการ

สนใจสั่งซื้อได้ที่
080-7282980

ผลิตภัณ์จากเตี๋ยมสุข ฟาร์ม
ใบจี้เหล็กในน้ำใบย่านาง
"ผ่านการพาสเจอร์ไรส์"

อรรอช
มีคุณค้ำ
ทางโภชนาการ

สนใจสั่งซื้อได้ที่
โทร. 080-7282980

ภาพที่ 16 ภาพเพื่อใช้การโฆษณา



ภาพที่ 17 ภาพถ่ายกับผู้ประกอบการ

ส่วนที่ 5 สรุปผลสำเร็จงาน

5.1 ภาพเปรียบเทียบการดำเนินงาน “ก่อน-หลัง การให้คำปรึกษา”

จากการลงพื้นที่พัฒนาผู้ประกอบการเชิงลึก ตาม Concept “Training & Grooming” ทำให้เห็นถึงผลการพัฒนา ดังภาพ

ก่อนให้คำปรึกษา	หลังให้คำปรึกษา
 ภาพที่ 18 ต้นขี้เหล็กที่ปลูกเป็นแนวรั้วของสถานประกอบการ	 ภาพที่ 19 ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากขี้เหล็ก
	 ภาพที่ 20 ผลิตภัณฑ์ขี้เหล็กพร้อมปรุง

ก่อนให้คำปรึกษา	หลังให้คำปรึกษา
	ภาพที่ 21 คู่มือการแปรรูปผลิตภัณฑ์ ภาพที่ 22 ภาพเพื่อใช้ในการโฆษณา

5.2 ประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจ

ประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นจากการพัฒนาของโครงการ

1. มูลค่ายอดขายในประเทศ

ก่อนให้คำปรึกษา	หลังให้คำปรึกษา
ซื้อเห็ดกัณฑ์ ราคา กิโลกรัมละ 40 บาท	ซื้อเห็ดพร้อมปรุงผ่านกระบวนการพาสเจอร์ไรซ์ จำหน่ายขนาดบรรจุ 250 กรัม ราคา 35 บาท คาดว่าจะจำหน่ายเดือนละ 100 กิโลกรัม ธุรกิจสามารถมีรายได้เพิ่มขึ้น $(140 \times 100) = 14,000$ บาท เป็นรายได้เพิ่มจากการนำซื้อเห็ดที่ปลูกเป็นแนวรั้วมา สร้างมูลค่าให้เกิดขึ้น สร้างมูลค่าได้เพิ่มขึ้น 100 บาท/กิโลกรัม

ส่วนต่างที่เพิ่มขึ้น/ลดลง : รายได้เพิ่มขึ้นต่อปี 168,000 บาท

อัตรา % เพิ่มขึ้น/ลดลง : 350%

5.3 สรุปผลการดำเนินงาน

เดิมสุขฟาร์ม ผู้ประกอบการคุณสมบัติ ศรีพงษ์ประไพ ได้รับการพัฒนาจากโครงการ ดังนี้

- การพัฒนาผลิตภัณฑ์ซื้อเห็ดพร้อมปรุงผ่านกระบวนการพาสเจอร์ไรซ์ ” 2 สูตร (ซื้อเห็ด 100% และซื้อเห็ดในน้ำใบย่านาง) ซึ่งผู้ประกอบการได้รับการถ่ายทอดองค์ความรู้ และสามารถดำเนินการผลิตได้ด้วยตนเอง
- ผลิตจากแนวความคิด ใช้ภาพประกอบภาพถ่าย “แกงซื้อเห็ด” บนฉลากเพื่อสื่อถึงผลิตภัณฑ์และใช้สีขาวเป็นหลักบนฉลากเพื่อสื่อถึงใบซื้อเห็ดพร้อมปรุง 100% สีเขียวอ่อนบนฉลากเป็นหลักเพื่อสื่อถึงใบซื้อเห็ดในน้ำใบย่านาง
- สื่อประชาสัมพันธ์ ณ จุดขาย
- คู่มือการผลิตรูปซื้อเห็ดพร้อมปรุง สูตรซื้อเห็ด 100% และซื้อเห็ดในน้ำใบย่านาง
- ผลิตภัณฑ์ต้นแบบ ซื้อเห็ดพร้อมปรุง “เดิมสุขฟาร์ม”

- การกำหนดราคา โดยมีการกำหนดราคาตั้งไว้ซื้อหลักพร้อมปรุง 100 % ขนาดบรรจุ 250 กรัม ราคา 35 บาท ซื้อหลักพร้อมปรุงในน้ำใบย่านาง ขนาดบรรจุ 480 กรัม ราคา 35 บาท
- การส่งเสริมการตลาด ช่วงแนะนำ ซื้อซื้อหลักพร้อมปรุง 3 ถุงในราคา 100 บาท

5.4 อุปสรรคและแนวทางการแก้ปัญหาระหว่างให้คำปรึกษา

สถานการณ์ โควิด - 19 ทำให้การติดต่อลงพื้นที่ไม่ได้บ่อยครั้ง ระยะเวลาดำเนินโครงการสั้นเกินไป

5.5 ประเด็นปัญหาที่จะพัฒนาในอนาคต หรือ ส่งต่อให้หน่วยงานอื่นๆ

สร้างมาตรฐาน สร้างการรับรู้ผลิตภัณฑ์ซื้อหลักพร้อมปรุงให้ตลาดและกลุ่มเป้าหมายทราบ ด้วยกิจกรรมสื่อสารการตลาดอย่างต่อเนื่อง สร้างความเป็นผู้ประกอบการให้กับนายสมเกียรติ ศรีพงษ์ประไพ เพิ่มมากขึ้น

5.6 แนวทางสร้างหรือยกระดับศักยภาพธุรกิจผู้ประกอบการ (SME Road map)

ด้านการพัฒนา	หัวข้อ	แผนการพัฒนา		
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
การเงิน/ภาษี/การเชื่อมโยงแหล่งเงินทุน	1.1 -			
	1.2 -			
ผลิตภัณฑ์/บรรจุภัณฑ์/บริการ	2.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์	การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่		
	2.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์	การพัฒนาบรรจุภัณฑ์สำหรับบรรจุสินค้า		
ผลิตภาพและประสิทธิภาพ	3.1 ปรับปรุง ปรับเปลี่ยน หรือยกระดับทั้งด้านการผลิตและการบริหารจัดการ		จัดเตรียมเครื่องมือ อุปกรณ์การผลิต รวมถึงกระบวนการผลิตที่ถูกสุขอนามัย	
	3.2 ปรับปรุง ปรับเปลี่ยน หรือยกระดับด้านการผลิต		การเพิ่มจำนวนการผลิต	
เทคโนโลยีและนวัตกรรม	4.1 ส่งเสริมให้นำเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมไปใช้		จัดหาอุปกรณ์สำหรับการพลาสติกเจอร์ไรซ์ที่ได้มาตรฐาน	
	4.2 -			
มาตรฐาน	5.1 สร้างมาตรฐานด้านผลิตภัณฑ์		สร้างมาตรฐาน อย.	สร้างมาตรฐาน ฮาลาล
	5.2 -			
การตลาด	6.1 อื่น ๆ ...	การวิเคราะห์ธุรกิจด้วย Business Model Canvas (BMC)		
	6.2 อื่น ๆ ...	การสร้างการรับรู้แบรนด์	สร้างการรับรู้ผลิตภัณฑ์ให้ลึกพร้อมปรับปรุงให้ตลาดและกลุ่มเป้าหมายทราบ	
	6.3 แผนกลยุทธ์และส่งเสริมการตลาด		ทำการตลาดอย่างต่อเนื่อง	ทำการตลาดอย่างต่อเนื่อง
	6.4 เพิ่มช่องทางการขาย			ขยายกลุ่มผู้บริโภคกลุ่มใหม่



ด้านการพัฒนา	หัวข้อ	แผนการพัฒนา		
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
อื่น ๆ ...	7.1			
	7.2			



ภาคผนวก