

ประชุมคณะกรรมการขับเคลื่อนแผนยุทธศาสตร์เพื่อสังคม
คณะสังคมศาสตร์ ครั้งที่ 3 (3/2568)
วันศุกร์ที่ 29 สิงหาคม 2568
เวลา 09.00 – 12.00 น.
ณ ห้องปราบ 2-211 อาคารปราบไตรจักร 2
มหาวิทยาลัยนเรศวร

ระเบียบวาระการประชุมคณะกรรมการขับเคลื่อนแผนยุทธศาสตร์เพื่อสังคม คณะสังคมศาสตร์
ครั้งที่ 3 (3/2568) วันศุกร์ที่ 29 สิงหาคม 2568 เวลา 09.00 - 12.00 น.
ณ ห้องปราบ 2-211 อาคารปราบไตรจักร 2 มหาวิทยาลัยนเรศวร

****

ระเบียบวาระที่ 1 เรื่องแจ้งที่ประชุมทราบ

1.1 เรื่องที่ประธานแจ้งให้ที่ประชุมทราบ

1.2 เรื่องที่กรรมการแจ้งให้ที่ประชุมทราบ

ระเบียบวาระที่ 2 เรื่องการรับรองรายงานการประชุม

2.1 การพิจารณารับรองรายงานการประชุม ครั้งที่ 2 (2/2568) เมื่อวันพฤหัสบดีที่ 7 สิงหาคม 2568

ระเบียบวาระที่ 3 เรื่องเสนอเพื่อพิจารณาทักท้วง

-

ระเบียบวาระที่ 4 เรื่องสืบเนื่อง

4.1 หารือการเตรียมความพร้อมในการดำเนินโครงการสร้างเสริมศักยภาพและการประกอบการทางสังคมของ Person with Disability ในจังหวัดพิษณุโลก “Social Entrepreneurship for Change: ปั้นไอเดียสร้างอาชีพคนพิการ” ในวันที่ 7 กันยายน 2568 ณ โรงละคร และบริเวณโถงชั้น 1 หน้าโรงละคร อาคารเฉลิมพระเกียรติ 72 พรรษาบรมราชินีนาถ (QS) มหาวิทยาลัยนเรศวร

ระเบียบวาระที่ 5 เรื่องเสนอเพื่อพิจารณา

5.1 พิจารณาตัดสินคัดเลือกโครงการที่ส่งเข้า ประกวด Social Entrepreneurship for Change: ปั้นไอเดียสร้างอาชีพคนพิการ เพื่อให้เหลือ 5 ทีมสุดท้าย สำหรับการแข่งขันในรอบชิงชนะเลิศ

5.2 พิจารณาเกณฑ์การให้คะแนนพิจารณาผลงานเข้าประกวดของคณะกรรมการฯ ในการประกวด Social Entrepreneurship for Change: ปั้นไอเดียสร้างอาชีพคนพิการ สำหรับการแข่งขันในรอบชิงชนะเลิศ วันอาทิตย์ที่ 7 กันยายน 2568

ระเบียบวาระที่ 6 เรื่องเสนอเพื่อทราบ

6.1 รายงานความก้าวหน้าของการเปิดรับสมัครผู้สนใจส่งผลงานเข้าประกวดในโครงการสร้างเสริมศักยภาพและการประกอบการทางสังคมของ Person with Disability ในจังหวัดพิษณุโลก “Social Entrepreneurship for Change: ปั้นไอเดียสร้างอาชีพคนพิการ” ระหว่างวันที่ 25 กรกฎาคม – 25 สิงหาคม 2568

ระเบียบวาระที่ 7 เรื่องอื่นๆ (ถ้ามี)

7.1 กำหนดการประชุมคณะกรรมการขับเคลื่อนแผนยุทธศาสตร์เพื่อสังคม คณะสังคมศาสตร์ ครั้งที่ 4 (4/2568)

ระเบียบวาระที่ 1 เรื่องแจ้งที่ประชุมทราบ

ระเบียบวาระที่ 1.1 เรื่องที่ประธานแจ้งให้ที่ประชุมทราบ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ระเบียบวาระที่ 1.2 เรื่องที่กรรมการแจ้งให้ที่ประชุมทราบ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ระเบียบวาระที่ 2 เรื่องการรับรองรายงานการประชุม

ระเบียบวาระที่ 2.1 การพิจารณารับรองรายงานการประชุม ครั้งที่ 2 (2/2568) เมื่อวันพฤหัสบดีที่ 7 สิงหาคม 2568

ตามที่ได้มีการประชุมคณะกรรมการขับเคลื่อนแผนยุทธศาสตร์เพื่อสังคม คณะสังคมศาสตร์ ครั้งที่ 2 (2/2568) เมื่อวันพฤหัสบดีที่ 7 สิงหาคม 2568 ณ ห้องประชุมราชพฤกษ์ 3 ชั้น 3 คณะสังคมศาสตร์ นั้น

ฝ่ายเลขานุการ ได้ดำเนินการจัดทำรายงานกรประชุมดังกล่าวเสร็จเรียบร้อยแล้ว จึงขอนำเสนอที่ประชุมเพื่อพิจารณารับรองรายงานการประชุม

รายงานการประชุมคณะกรรมการขับเคลื่อนแผนยุทธศาสตร์เพื่อสังคม คณะสังคมศาสตร์
ครั้งที่ 2 (2/2568) วันพฤหัสบดีที่ 7 สิงหาคม 2568 เวลา 10.00 - 12.00 น.
ณ ห้องประชุมราชพฤกษ์ 3 ชั้น 3 คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร

<u>รายนามกรรมการที่เข้าประชุม</u>

1. รองคณบดีฝ่ายแผนและยุทธศาสตร์เพื่อสังคม (รองศาสตราจารย์ ดร.พิษนุ อภิสมาจารโยธิน)	ประธานกรรมการ	
2. ผู้แทนภาควิชาจิตวิทยา (ดร.ต้นสาย แก้วสว่าง)	กรรมการ	
3. ผู้แทนภาควิชาประวัติศาสตร์ (อาจารย์ดารุณี สมศรี)	กรรมการ	
4. ผู้แทนภาควิชาสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา (ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ฟ้ารุ่ง มีอุดร)	กรรมการ	
5. ผู้แทนสถานประชาคมอาเซียนศึกษา (ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จุฑาพร สันตยากร)	กรรมการ	
6. หัวหน้าสำนักงานเลขานุการคณะสังคมศาสตร์	กรรมการ	
7. หัวหน้างานยุทธศาสตร์และบุคคล	เลขานุการ	
8. นางพชรวรรธน์ นลินรัตนกุล	ผู้ช่วยเลขานุการ	

<u>รายนามกรรมการที่ไม่เข้าประชุม</u>

1. ผู้ช่วยคณบดีคณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร (รองศาสตราจารย์ ดร.ชัยพงษ์ สำเนียง)	รองประธานกรรมการ	ติดภารกิจ
2. ผู้แทนภาควิชารัฐศาสตร์และรัฐประศาสนศาสตร์ (ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ชาญณวุฒ ไชยรักษา)	กรรมการ	ติดภารกิจ

<u>เริ่มประชุม</u> เวลา 10.00 น.

เมื่อคณะกรรมการได้เข้าร่วมประชุมโดยครบองค์ประชุมแล้ว ประธานคณะกรรมการขับเคลื่อนแผนยุทธศาสตร์เพื่อสังคม คณะสังคมศาสตร์ โดยรองคณบดีฝ่ายแผนและยุทธศาสตร์เพื่อสังคม คณะสังคมศาสตร์ (รองศาสตราจารย์ ดร.พิษนุ อภิสมาจารโยธิน) ได้กล่าวเปิดการประชุมและขอให้ที่ประชุมได้พิจารณาตามระเบียบวาระ ดังนี้

ระเบียบวาระที่ 1 **เรื่องแจ้งที่ประชุมทราบ**

ระเบียบวาระที่ 1.1 **เรื่องที่ประธานแจ้งให้ที่ประชุมทราบ**

1) ขอขอบคุณคณาจารย์ทุกท่าน ที่เสียสละมาเข้าร่วมประชุมคณะกรรมการขับเคลื่อนแผนยุทธศาสตร์เพื่อสังคม คณะสังคมศาสตร์ ครั้งที่ 2 (2/2568) ในวันนี้

2) ขอขอบคุณทางภาควิชา/สถาน ที่ได้ส่งนิสิต เข้าร่วมโครงการ เมื่อวันที่ 30 กรกฎาคม 2568 โดยเป็นนิสิตจากภาควิชาจิตวิทยา จำนวน 1 คน ภาควิชาประวัติศาสตร์ จำนวน 3 คน ภาควิชาสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา จำนวน 2 คน ภาควิชาและรัฐประศาสนศาสตร์ จำนวน 6 คน รวมทั้งหมด 12 คน ซึ่งเดิมตั้งเป้าหมายไว้ จำนวน 5 คน โดยตั้งงบประมาณเป็นค่าตอบแทนไว้ที่ 5 คน แต่เมื่อมีนิสิตแสดงเจตจำนงอยากเข้าร่วมโครงการ ทางคณะฯ จึงสนับสนุนค่าตอบแทนให้กับนิสิตทุกคนเพื่อให้นิสิตได้ประสบการณ์จากการร่วมทำกิจกรรมกับโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบลท่าโพธิ์ ทั้งนี้ท่านผู้อำนวยการ รพ.สต.ท่าโพธิ์ (นายกษิดิศ ม่วงทอง) รู้สึกประทับใจต่อการจัดกิจกรรมในครั้งนี้ จึงขอขอบคุณกรรมการทุกท่านอีกครั้ง

ระเบียบวาระที่ 1.2 **เรื่องที่กรรมการแจ้งให้ที่ประชุมทราบ**

1) ผู้แทนสถานประชาคมอาเซียนศึกษา (ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จุฑาพร สันตยากร) แจ้งว่ามีนิสิตที่สนใจจะส่งผลงานเข้าร่วมประกวดฯ จากหลักสูตรประชาคมโลก สถานประชาคมอาเซียนศึกษา จำนวน 1 ทีม โดยอยู่ภายใต้การดูแลของอาจารย์พงศ์ศิร คงแถวทอง

ระเบียบวาระที่ 2 **เรื่องการรับรองรายงานการประชุม**

2.1 การพิจารณารับรองรายงานการประชุม ครั้งที่ 1 (1/2568) เมื่อวันพฤหัสบดีที่ 17 กรกฎาคม 2568

มติ รับทราบ ระเบียบวาระที่ 2.1 และหากคณะกรรมการ มีข้อแก้ไขเพิ่มเติมสามารถแจ้งได้ที่เลขานุการฯ

ระเบียบวาระที่ 3 **เรื่องเสนอเพื่อพิจารณาทักท้วง**

-

ระเบียบวาระที่ 4 **เรื่องสืบเนื่อง**

4.1 สรุปผลข้อมูลที่ได้จากการลงพื้นที่สำรวจข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับผู้พิการ และผู้สูงอายุ รวมถึงผู้ดูแลผู้พิการในพื้นที่ หมู่ที่ 3 ตำบลท่าโพธิ์ จังหวัดพิษณุโลก

ทั้งนี้ คณะกรรมการฯ มีข้อคำถาม ข้อสังเกต และข้อเสนอแนะ โดยประธานที่ประชุมฯ (รองศาสตราจารย์ ดร.พิษนุ อภิสมาจารโยธิน) ได้ตอบคำถาม ดังต่อไปนี้

คำถาม : ผู้แทนภาควิชาสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา (ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ฟ้ารุ่ง มีอุดร) ได้สอบถามว่า ขอให้ตรวจสอบข้อมูลหน้า 10 ระบุจำนวนผู้พิการมี 52 ราย แต่จำนวนผู้พิการที่ไม่มีทักษะพิเศษมี 60 ราย พบว่าข้อมูลไม่สัมพันธ์กันหรือไม่

ตอบ : จำนวนผู้พิการที่ไม่มีทักษะพิเศษ จำนวน 60 ราย นั้น คาดว่าจะเป็นนับจำนวนของผู้พิการกับผู้ดูแลผู้พิการที่ไม่มีทักษะพิเศษรวมกัน แต่เพื่อความถูกต้องจะให้คณะทำงานตรวจสอบข้อมูลอีกครั้ง

มติ 1. รับทราบ ระเบียบวาระที่ 4.1

2. มอบงานยุทธศาสตร์และบุคคล ตรวจสอบข้อมูลผู้พิการ และจำนวนผู้พิการที่ไม่มีทักษะพิเศษอีกครั้ง

ระเบียบวาระที่ 5 **เรื่องเสนอเพื่อพิจารณา**

5.1 หารือการเตรียมความพร้อมในการดำเนินโครงการสร้างเสริมศักยภาพและการประกอบการทางสังคมของ Person with Disability ในจังหวัดพิษณุโลก “Social Entrepreneurship for Change: ปั้นไอเดียสร้างอาชีพคนพิการ” ระหว่างวันที่ 25 กรกฎาคม – 7 กันยายน 2568

ประธานที่ประชุมฯ (รองศาสตราจารย์ ดร.พิษนุ อภิสมาจารโยธิน) ได้แจ้งข้อมูลให้ที่ประชุมทราบเพิ่มเติมในเรื่องกำหนดการและแผนการดำเนินการจัดโครงการสร้างเสริมศักยภาพและการประกอบการทางสังคมของ Person with Disability ในจังหวัดพิษณุโลก “Social Entrepreneurship for Change: ปั้นไอเดียสร้างอาชีพคนพิการฯ” ดังต่อไปนี้

1. ขณะนี้เป็นช่วงของการรับสมัครนิสิตที่สนใจจะส่งผลงานเข้าประกวด โดยกำหนดรูปแบบเป็นลักษณะ Concept Paper จำนวนไม่เกิน 5 แผ่นกระดาษ A4

2. ขอแจ้งให้ที่ประชุมทราบว่า หลังจากที่มีการประชาสัมพันธ์ไปยังคณะต่างๆ ภายในมหาวิทยาลัย พบว่า มีนิสิตที่สนใจสอบถามและแจ้งความประสงค์จะส่งผลงานเข้าร่วมประกวดฯ รวมทั้งสิ้น จำนวน 6 ทีม ดังนี้ จากคณะบริหารธุรกิจ เศรษฐศาสตร์และการสื่อสาร (BEC) จำนวน 2 ทีม จากคณะเภสัชศาสตร์ จำนวน 1 ทีม จากคณะวิทยาศาสตร์การแพทย์ จำนวน 1 ทีม จากวิทยาลัยนานาชาติ จำนวน 1 ทีม และจากที่ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จุฑาพร สันตยากร แจ้งให้ที่ประชุมทราบ คือ นิสิตจากสถานประชาคมอาเซียนศึกษา คณะสังคมศาสตร์ จำนวน 1 ทีม

3. แจ้งกำหนดการเบื้องต้น ดังนี้

- ตั้งแต่วันที่ 25 กรกฎาคม - 25 สิงหาคม 2568 เปิดรับสมัครให้ส่งไอเดียนำเสนอแนวคิดธุรกิจ

- ตั้งแต่วันที่ 26 - 30 สิงหาคม 2568 พิจารณา/ประเมินเบื้องต้นโดยคณะกรรมการขับเคลื่อนแผนและยุทธศาสตร์เพื่อสังคมคณะสังคมศาสตร์ เพื่อคัดเลือกผู้ผ่านรอบคัดเลือก ให้เหลือจำนวน 5 ทีม

- วันที่ 1 กันยายน 2568 ประกาศผู้มีสิทธินำเสนอรอบตัดสินทางเว็ปไซต์คณะฯ โดยทีมที่ผ่านเข้ารอบ 5 ทีมสุดท้ายทางคณะฯ จะสนับสนุนในเรื่องการจัดทำบูธนิทรรศการสำหรับนำเสนอและแสดงผลผลงานที่หน้าโรงละครให้ด้วย ซึ่งนิสิตส่งข้อมูลมาให้ทีมงานเพื่อจัดทำจัดซื้อจัดจ้างวัสดุโครงการล่วงหน้า และส่งไฟล์ Power Point สำหรับนำเสนอในวันที่ 7 กันยายน 2568

- วันที่ 7 กันยายน 2568 เป็นวันนำเสนอ (Pitching Day) แบบ Oral Presentation เพื่อประกวดและตัดสิน

4. สำหรับวันจัดงานในวันที่ 7 กันยายน 2568 จะเรียนเชิญอธิการบดี มาเป็นประธานกล่าวต้อนรับและกล่าวเปิดและมอบรางวัลให้กับผู้ได้รับรางวัลต่างๆ และเชิญคณบดีคณะสังคมศาสตร์กล่าวรายงาน โดยช่วงเช้าได้รับเกียรติจาก ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธีรพงษ์ บัวหล้า (อาจารย์ประจำภาควิชารัฐประศาสนศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา และอดีตคณบดีคณะรัฐศาสตร์และนิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา และเป็นที่ปรึกษาของคณะกรรมการขับเคลื่อนแผนยุทธศาสตร์เพื่อสังคมคณะสังคมศาสตร์) มาเป็นวิทยากรบรรยายพิเศษในหัวข้อ “แนวทางการทำงานกับผู้พิการในชุมชน” โดยกำหนดเวลาการนำเสนอของทีมที่เข้าประกวด ให้ใช้เวลาทีมละ 15 นาที และสิ่งที่จะมาขอหารือในวันนี้ คือเกณฑ์ที่จะใช้ในการพิจารณาทั้งรอบคัดเลือกและรอบการตัดสิน

ซึ่งคณะกรรมการฯ ได้ร่วมกำหนดเกณฑ์พิจารณาผลงานที่ส่งประกวด (รอบคัดเลือก) ได้จำนวนทั้งสิ้น 5 ข้อ ดังนี้

1. วัตถุประสงค์โครงการ สอดคล้องกับปัญหาและความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย (สร้างอาชีพและรายได้ให้คนพิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล) (25 คะแนน)

เกณฑ์คะแนน				
ควรปรับปรุง (0-5 คะแนน)	**พอใช้** (6-10 คะแนน)	**ดี** (11-15 คะแนน)	**ดีมาก** (16-20 คะแนน)	**ดีเยี่ยม** (21-25 คะแนน)
วัตถุประสงค์โครงการ ไม่สอดคล้องกับปัญหาและความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย	วัตถุประสงค์โครงการ สอดคล้องกับปัญหาในระดับหนึ่ง แต่กลุ่มเป้าหมาย ไม่เฉพาะเจาะจง และไม่ตรงกับความต้องการ	วัตถุประสงค์โครงการ สอดคล้องกับปัญหา มีกลุ่มเป้าหมายเฉพาะเจาะจง แต่ยังขาดรายละเอียดที่ชัดเจนบางส่วน และตรงตามความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย	วัตถุประสงค์โครงการ สอดคล้องกับปัญหา มีกลุ่มเป้าหมายเฉพาะเจาะจง มีรายละเอียดที่ชัดเจน และตรงตามความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย	วัตถุประสงค์โครงการ สอดคล้องกับปัญหา มีกลุ่มเป้าหมายเฉพาะเจาะจง มีรายละเอียดครบถ้วนสมบูรณ์ ตรงตามความต้องการของกลุ่มเป้าหมายอย่างชัดเจน

2. มีความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรม (คิดใหม่ ต่อยอด หรือกระบวนการใหม่) (15 คะแนน)

เกณฑ์คะแนน		
ควรปรับปรุง (0-5 คะแนน)	ดี (6-10 คะแนน)	ดีมาก (11-15 คะแนน)
ไม่มีความคิดสร้างสรรค์และขาดนวัตกรรม (คิดใหม่ ต่อยอด หรือกระบวนการใหม่)	มีความคิดสร้างสรรค์แต่ยังขาดนวัตกรรม (คิดใหม่ ต่อยอด หรือกระบวนการใหม่)	มีความคิดสร้างสรรค์และมีนวัตกรรม (คิดใหม่ ต่อยอด หรือกระบวนการใหม่)

3. ความเป็นไปได้ในการดำเนินงาน มีแผนปฏิบัติที่ชัดเจน ครบวงจร (ส่งเสริมอาชีพ-การผลิต-การประชาสัมพันธ์-การจัดจำหน่าย) และเหมาะสมกับงบประมาณที่ใช้ มีแผนการติดตามและประเมินผล (25 คะแนน)

เกณฑ์คะแนน				
ควรปรับปรุง (0-5 คะแนน)	พอใช้ (6-10 คะแนน)	ดี (11-15 คะแนน)	ดีมาก (16-20 คะแนน)	ดีเยี่ยม (21-25 คะแนน)
ไม่มีความเป็นไปได้ในการดำเนินงาน ไม่มีแผนปฏิบัติงาน	มีความเป็นไปได้ ในการดำเนินงาน แต่ยังไม่มีแผนปฏิบัติงาน	มีความเป็นไปได้ในการดำเนินงาน มีแผนปฏิบัติงาน แต่ยังไม่ชัดเจน	มีความเป็นได้ในการดำเนินงาน มีแผนปฏิบัติที่ชัดเจนและเหมาะสมกับงบประมาณที่ใช้	มีความเป็นไปได้ในการดำเนินงาน มีแผนปฏิบัติที่ชัดเจนและครบวงจร (ส่งเสริมอาชีพ-การผลิต-การประชาสัมพันธ์-การจัดจำหน่าย) เหมาะสมกับงบประมาณที่ใช้

4.ประโยชน์และผลกระทบเชิงบวกอย่างเป็นรูปธรรมต่อคนพิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล อย่างยั่งยืน* (20 คะแนน)

เกณฑ์คะแนน			
ควรปรับปรุง (0-5 คะแนน)	พอใช้ (6-10 คะแนน)	ดี (11-15 คะแนน)	ดีมาก (16-20 คะแนน)
ไม่มีประโยชน์และไม่มีผลกระทบต่อคนพิการ/ผู้สูงอายุที่ช่วยเหลือตัวเองไม่ได้/ผู้ดูแล	มีประโยชน์ แต่ไม่มีผลกระทบต่อคนพิการ/ผู้สูงอายุที่ช่วยเหลือตัวเองไม่ได้/ผู้ดูแล	มีประโยชน์และมีผลกระทบต่อคนพิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล อย่างเป็นรูปธรรม แต่ไม่ยั่งยืน	มีประโยชน์และมีผลกระทบต่อคนพิการ/ผู้สูงอายุที่ช่วยเหลือตัวเองไม่ได้/ผู้ดูแล อย่างเป็นรูปธรรมและยั่งยืน

*[*ยั่งยืน หมายถึง กลุ่มเป้าหมายสามารถเรียนรู้และสามารถดำเนินการและปรับประยุกต์เองได้]*

5. การมีส่วนร่วมของคนพิการ/ผู้สูงอายุ/ผู้ดูแล (15 คะแนน)

เกณฑ์คะแนน		
ควรปรับปรุง (0-5 คะแนน)	พอใช้ (6-10 คะแนน)	ดี (11-15 คะแนน)
ขาดการมีส่วนร่วมของคนพิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล	มีการมีส่วนร่วมของคนพิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล	มีการมีส่วนร่วมของคนพิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล ในทุกกระบวนการ (การตัดสินใจ-ปฏิบัติการ-ร่วมรับประโยชน์-ประเมินผล)

มติ 1. เห็นชอบตามเสนอ

2. มอบงานยุทธศาสตร์และบุคคล ดำเนินการประชาสัมพันธ์ให้นิสิตและผู้สนใจทราบและดำเนินการในส่วนที่เกี่ยวข้องต่อไป

ระเบียบวาระที่ 6 เรื่องเสนอเพื่อทราบ

ระเบียบวาระที่ 6.1 รายงานผลการดำเนินโครงการสร้างเสริมศักยภาพและการประกอบการทางสังคมของ Person with Disability ในจังหวัดพิษณุโลก หัวข้อ “การพัฒนาศักยภาพผู้พิการเพื่อส่งเสริมสุขภาวะและคุณภาพชีวิตผ่านการประกอบการทางสังคม: กรณีนำร่องตำบลท่าโพธิ์ จังหวัดพิษณุโลก” เมื่อวันที่ 30 กรกฎาคม 2568

งานยุทธศาสตร์และบุคคล ขอรายงานผลการดำเนินโครงการสร้างเสริมศักยภาพและการประกอบการทางสังคมของ Person with Disability ในจังหวัดพิษณุโลก หัวข้อ “การพัฒนาศักยภาพผู้พิการเพื่อส่งเสริมสุขภาวะและคุณภาพชีวิตผ่านการประกอบการทางสังคม: กรณีนำร่องตำบลท่าโพธิ์ จังหวัดพิษณุโลก” เมื่อวันที่ 30 กรกฎาคม 2568 เวลา 09.00-16.30 น. ณ ห้องประชุมโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบลท่าโพธิ์และพื้นที่ในเขตตำบลท่าโพธิ์ จังหวัดพิษณุโลก (รายละเอียดตามเอกสารประกอบการประชุม)

มติ รับทราบ ระเบียบวาระที่ 6.1

ระเบียบวาระที่ 7 เรื่องอื่น ๆ (ถ้ามี)

7.1 กำหนดการประชุมคณะกรรมการขับเคลื่อนแผนยุทธศาสตร์เพื่อสังคม คณะสังคมศาสตร์ ครั้งที่ 3 (3/2568)

มติ กำหนดการประชุมคณะกรรมการขับเคลื่อนแผนยุทธศาสตร์เพื่อสังคม คณะสังคมศาสตร์ ครั้งที่ 3 (3/2568) เป็นวันศุกร์ที่ 29 สิงหาคม 2568

ปิดประชุม เวลา 12.10 น.

.....

(นางพชรวรรธน์ นลินรัตนกุล)

ผู้ช่วยเลขานุการฯ

ผู้บันทึกรายงานการประชุม

.....

(นางกมลรัตน์ เฟื่องปรางค์)

ผู้ตรวจรายงานการประชุม

.....

(รองศาสตราจารย์ ดร.พิษนุ อภิสมาจารโยธิน)

ประธานกรรมการ

ระเบียบวาระที่ 3 **เรื่องเสนอเพื่อพิจารณาทักท้วง**

- ไม่มี -

ระเบียบวาระที่ 4 **เรื่องสืบเนื่อง**

4.1 หารือการเตรียมความพร้อมในการดำเนินโครงการสร้างเสริมศักยภาพและการประกอบการทางสังคมของ Person with Disability ในจังหวัดพิษณุโลก "Social Entrepreneurship for Change: ปั้นไอเดียสร้างอาชีพคนพิการ" ในวันที่ 7 กันยายน 2568 ณ โรงละคร และบริเวณโถงชั้น 1 หน้าโรงละคร อาคารเฉลิมพระเกียรติ 72 พรรษาบรมราชินีนาถ (QS) มหาวิทยาลัยนเรศวร

มติ .....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

กำหนดการโครงการด้านประเด็นยุทธศาสตร์

โครงการสร้างเสริมศักยภาพและการประกอบการทางสังคมของ Person with Disability ในจังหวัดพิษณุโลก : *"Social Entrepreneurship for Change: ปั้นไอเดียสร้างอาชีพคนพิการ ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ และผู้ดูแล"*

ระหว่างวันที่ 25 กรกฎาคม – 7 กันยายน 2568

ณ คณะสังคมศาสตร์ และบริเวณโถงชั้น 1 หน้าโรงละคร โรงละครอาคาร QS มหาวิทยาลัยนเรศวร

วันที่ 25 กรกฎาคม – 15 สิงหาคม 2568

เวลา 08.30 – 16.30 น. การรับสมัครและส่งไอเดียและนวัตกรรมเชิงสร้างสรรค์ ภายใต้ธีมหลัก คือ "Social Entrepreneurship for Change: ปั้นไอเดียสร้างอาชีพคนพิการ ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ และผู้ดูแล" ที่มุ่งเน้นกลุ่มคนพิการในอำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก

วันที่ 16 สิงหาคม – 25 สิงหาคม 2568

เวลา 08.30 – 16.30 น. ผู้สมัครเตรียมตัวและพัฒนาไอเดียและนวัตกรรมเชิงสร้างสรรค์ และส่งรายละเอียดผลงานเบื้องต้น [ไม่เกิน 5 หน้า A4] หรือส่งไอเดียร์นำเสนอแนวคิดธุรกิจ (Pitch Deck) ทาง email หรือ Paper ที่คณะสังคมศาสตร์

วันที่ 26 – 30 สิงหาคม 2568 พิจารณา/ประเมินเบื้องต้นโดยคณะกรรมการขับเคลื่อนแผนและยุทธศาสตร์เพื่อสังคม คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร เพื่อคัดเลือกผู้ผ่านรอบคัดเลือก

วันที่ 1 กันยายน 2568 ประกาศรายชื่อผู้ผ่านรอบคัดเลือกเพื่อนำเสนอรอบตัดสินทางเว็ปไซต์คณะสังคมศาสตร์

วันเสาร์ที่ 6 กันยายน 2568

เวลา 13.00 – 16.30 น. ผู้สมัครลงทะเบียนและจัดนิทรรศการแสดงผลงานของตนเอง ณ บริเวณโถงชั้น 1 หน้าโรงละคร QS มหาวิทยาลัยนเรศวร

วันอาทิตย์ที่ 7 กันยายน 2568 **[วันนำเสนอ (Pitching Day) แบบ Oral Presentation เพื่อประกวดและตัดสิน]**

เวลา 08.00 – 08.30 น. ลงทะเบียนเข้าร่วมโครงการในโรงละคร ณ บริเวณโถงชั้น 1 หน้าโรงละคร อาคาร QS

เวลา 08.30 – 09.00 น.
- พิธีเปิดกิจกรรมการประกวด *"Social Entrepreneurship for Change: ปั้นไอเดียสร้างอาชีพคนพิการ ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ และผู้ดูแล"*
- กล่าวรายงานโดย ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นภิสา ไวฑูรเกียรติ คณบดีคณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร
- กล่าวต้อนรับและเปิดโครงการโดย รองศาสตราจารย์ ดร.ศรินทร์ทิพย์ แทนธานี รักษาราชการแทนอธิการบดีมหาวิทยาลัยนเรศวร
- ประธานเยี่ยมชมนิทรรศการภายในงาน

เวลา 09.00 – 10.00 น. บรรยายพิเศษ หัวข้อ "แนวทางการทำงานกับผู้พิการฯ ในชุมชน" โดย ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ธีรพงษ์ บัวหล้า (อาจารย์ประจำภาควิชารัฐประศาสนศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา และอดีตคณบดีคณะรัฐศาสตร์และนิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา)

เวลา 10.00 – 12.00 น.	ผู้ผ่านการคัดเลือกนำเสนอ (Pitching Day) แบบ Oral Presentation เพื่อประกวดและตัดสิน โดยคณะกรรมการตัดสินประกอบด้วย
	2. นายก อบต. ท่าโพธิ์ (หรือผู้แทน)
	3. นายกสมาคมคนพิการจังหวัดพิษณุโลก (หรือผู้แทน)
	4. พัฒนาสังคมจังหวัดพิษณุโลก (หรือผู้แทน)
	5. ผอ.รพ.สต.ท่าโพธิ์ (หรือผู้แทน)
	6. จัดหางานจังหวัดพิษณุโลก (หรือผู้แทน)
เวลา 12.00 – 13.00 น.	พักรับประทานอาหารกลางวัน
เวลา 13.00 – 14.00 น.	รวมคะแนนและสรุปผลการตัดสิน และผู้เข้าร่วมโครงการเยี่ยมชมนิทรรศการ
เวลา 15.00 – 16.30 น.	ประกาศผล และพิธีมอบรางวัล

หมายเหตุ: 1. กำหนดการอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

2. รับประทานอาหารว่างและเครื่องดื่มระหว่างกิจกรรมในโรงละคร

3. ชมนิทรรศการบริเวณจัดงาน

(โครงการฉบับใหม่)

แบบฟอร์มขอเสนอโครงการ

โครงการตามแผนปฏิบัติการประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2568 มหาวิทยาลัยนเรศวร

หน่วยงาน คณะสังคมศาสตร์

1. รหัสโครงการ 040101089239 **ชื่อโครงการ** โครงการสร้างเสริมศักยภาพและการประกอบการทางสังคม ของ Person with Disability ในจังหวัดพิษณุโลก : *"Social Entrepreneurship for Change: ปั้นไอเดียสร้างอาชีพคนพิการ ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ และผู้ดูแล"*

☑ โครงการตามยุทธศาสตร์ (Strategic project) ☐ โครงการตามภารกิจ (Function Project)

2. ความสอดคล้องกับพันธกิจมหาวิทยาลัย

☐ การผลิตบัณฑิต ☐ การวิจัย ☑ การบริการวิชาการแก่สังคม

☐ การทำนุบำรุงศิลปวัฒนธรรม ☐ บริหารจัดการ

3. ความสอดคล้องกับแผนระดับต่างๆ

3.1 แผนยุทธศาสตร์มหาวิทยาลัยนเรศวร พ.ศ. 2566 – 2570

☐ ยุทธศาสตร์ที่ 1 Quality Entrepreneurship Oriented Education

☐ SO1: Personalized and Quality Education ลำดับที่ KPIs.....ลำดับรายการข้อมูล (CDS).....

☐ SO2: Sustainable Student Life ลำดับที่ KPIs.....ลำดับรายการข้อมูล (CDS).....

☐ SO3: Alumni Engagement ลำดับที่ KPIs.....ลำดับรายการข้อมูล (CDS).....

☐ ยุทธศาสตร์ที่ 2 Global and Frontier Research

☐ SO4: Research Ecosystem Development (International Exposure & Linkage) ลำดับที่ KPIs.....ลำดับรายการข้อมูล (CDS).....

☑ ยุทธศาสตร์ที่ 3 Knowledge Transfer For Engagement Society

☑ SO5: University and Society Collaboration for sustainable well-being ลำดับที่ KPIs....5.1..ลำดับรายการข้อมูล (CDS).....

☐ SO6: Innovation-driven economic community ลำดับที่ KPIs.....ลำดับรายการข้อมูล (CDS).....

☐ ยุทธศาสตร์ที่ 4 Cultural Ecosystem Service

☐ SO7: Local Wisdom and Cultural Diversity Knowledge Management ลำดับที่ KPIs.....ลำดับรายการข้อมูล (CDS).....

☐ SO8: Uplift Local Wisdom For Creative Economy ลำดับที่ KPIs.....ลำดับรายการข้อมูล (CDS).....

☐ ยุทธศาสตร์ที่ 5 Sustainability Organization

☐ SO9: Digital Transformations ลำดับที่ KPIs.....ลำดับรายการข้อมูล (CDS).....

☐ SO10: Modern HR management ลำดับที่ KPIs.....ลำดับรายการข้อมูล (CDS).....

☐ SO11: Quality Organization ลำดับที่ KPIs.....ลำดับรายการข้อมูล (CDS).....

☐ SO12: Resources Management (Asset Management/Resource Allocation) ลำดับที่ KPIs.....ลำดับรายการข้อมูล (CDS).....

3.2 แผนพัฒนาฯ ของคณะ/หน่วยงาน (ถ้ามี)

☐ นโยบาย/ประเด็นยุทธศาสตร์ที่.....กลยุทธ์ที่.....มาตรการที่.....

4. ภาพรวมโครงการ/การดำเนินงาน

4.1 ภายใต้แผนงาน.....แผนงานบริการวิชาการแก่สังคม.....

4.2 ลักษณะโครงการ ☑ โครงการที่ใช้งบประมาณ ☐ โครงการที่ไม่ใช้งบประมาณ

4.3 วิธีการดำเนินงาน ☑ ดำเนินการเอง ☐ จัดจ้าง

4.4 รหัส GFMIS ของโครงการ(ถ้ามี).....

5. ผู้รับผิดชอบ

5.1 หน่วยงานที่รับผิดชอบ .....งานยุทธศาสตร์และบุคคล (ฝ่ายแผนและยุทธศาสตร์เพื่อสังคม).....

5.2 ผู้รับผิดชอบ.....รศ.ดร.พิษนุ อภิสมาจารโยธิน.....โทร.....1922.....

.....นางกมลรัตน์ เฟื่องปรางค์..... โทร.....1922.....

5.3 ผู้ประสานงาน .....นางกมลรัตน์ เฟื่องปรางค์..... โทร.....1922.....

.....นายกิตติ์ธเนศ สุริยพรศิริกุล..... โทร.....1909.....

.....นางนพมาศ อ่ำอำไพ..... โทร.....1924.....

5.4 ผู้รายงานผล.....นางพชรวรรธน์ นลินรัตนกุล.....โทร....1922.....

.....นางสาวมัตติกา โลกคำลือ..... โทร.....1926.....

6. หลักการและเหตุผล (อย่างย่อ)

ในปัจจุบัน คนพิการยังคงเผชิญกับความท้าทายและอุปสรรคหลายประการ ทั้งในด้านการเข้าถึงโอกาสทางอาชีพ ความเท่าเทียมในสังคม และการมีส่วนร่วมในระบบเศรษฐกิจที่ยั่งยืน แม้ว่ากฎหมายและนโยบายหลายฉบับจะสนับสนุนสิทธิและโอกาสของคนพิการ แต่ในทางปฏิบัติคนพิการส่วนใหญ่ยังประสบปัญหาเรื่องการหางานทำ ความไม่เข้าใจจากสังคม และขาดการสนับสนุนด้านทรัพยากรที่เหมาะสม ทำให้ไม่สามารถใช้ศักยภาพของตนเองได้อย่างเต็มที่ ส่งผลกระทบต่อคุณภาพชีวิตและความมั่นคงทางเศรษฐกิจของตนเองและครอบครัว

คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวรได้ตระหนักถึงความสำคัญของการพัฒนาศักยภาพคนพิการผ่านการส่งเสริมอาชีพและการเป็นผู้ประกอบการ ซึ่งเป็นทางเลือกสำคัญในการเพิ่มโอกาสให้พวกเขาสามารถพึ่งพาตนเองได้อย่างยั่งยืน แนวคิด Social Entrepreneurship หรือ “การเป็นผู้ประกอบการสังคม” ได้รับความสนใจในระดับสากลว่าเป็นเครื่องมือสำคัญในการสร้างการเปลี่ยนแปลงทางสังคม ด้วยการผสมผสานระหว่างการแก้ไขปัญหาสังคมและการสร้างรายได้จากธุรกิจที่มีเป้าหมายชัดเจนในการยกระดับคุณภาพชีวิตของกลุ่มเป้าหมาย ในบริบทของคนพิการ การส่งเสริมให้เกิดการสร้างสรรค์นวัตกรรมและไอเดียทางธุรกิจที่เหมาะสมกับศักยภาพของแต่ละคน รวมถึงการสร้างชุมชนและระบบสนับสนุนที่เข้มแข็ง ถือเป็นปัจจัยสำคัญที่จะช่วยให้คนพิการสามารถเข้าถึงตลาด และมีงานที่เหมาะสมกับความสามารถและความต้องการของตนเอง นอกจากนี้ยังช่วยสร้างภาพลักษณ์และการยอมรับในสังคม รวมถึงการลดอคติและการเลือกปฏิบัติที่คนพิการมักเผชิญ

โครงการนี้จึงมุ่งเน้นการส่งเสริมและสนับสนุนให้นิสิตปริญญาตรีและผู้สนใจทั่วไปได้มีส่วนร่วมในการพัฒนาไอเดียและนวัตกรรมเชิงสร้างสรรค์ภายใต้แนวคิดการเป็นผู้ประกอบการสังคม โดยมีตีมหลัก คือ “Social Entrepreneurship for Change: **ปั้นไอเดียสร้างอาชีพคนพิการ ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ และผู้ดูแล**” ที่มุ่งเน้นกลุ่มคนพิการ ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ และผู้ดูแล ในอำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก การจัดกิจกรรมประกวดไอเดียครั้งนี้นอกจากจะเป็นเวทีในการเปิดโอกาสให้นิสิตได้แสดงความคิดสร้างสรรค์และฝึกฝนทักษะทางธุรกิจแล้ว ยังเป็นการสร้างเครือข่ายความร่วมมือระหว่างนิสิต ชุมชนคนพิการ ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ และคนดูแล และภาคส่วนต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อร่วมกันขับเคลื่อนการพัฒนาอย่างยั่งยืนให้เกิดขึ้นจริงในสังคมไทย นอกจากนี้ ยังเป็นการสร้างจิตสำนึกในสังคมให้เห็นคุณค่าและศักยภาพของคนพิการ ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ และผู้ดูแล ตลอดจนส่งเสริมความเท่าเทียมและลดการเลือกปฏิบัติ เพื่อให้คนพิการได้รับโอกาสในการพัฒนาตนเองและมีส่วนร่วมในสังคมอย่างแท้จริง ซึ่งจะเป็นส่วนหนึ่งของการรับผิดชอบต่อสังคม (Social Responsibility) และสร้างสังคมที่เอื้อต่อทุกคนอย่างทั่วถึงและยั่งยืนในอนาคต

7. วัตถุประสงค์โครงการ

1. เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนให้นิสิตปริญญาตรีและผู้ที่สนใจ ได้พัฒนาไอเดียและนวัตกรรมทางสังคมที่ตอบโจทย์การสร้างอาชีพและรายได้ให้กับคนพิการ ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ และผู้ดูแล อย่างยั่งยืน
2. เพื่อเปิดโอกาสให้นิสิตได้นำเสนอความคิดสร้างสรรค์เกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการสังคม (Social Entrepreneurship) ในการสร้างอาชีพคนพิการ ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ และผู้ดูแล ที่สามารถพัฒนาต่อยอดจริงในชุมชนและสังคม
3. เพื่อสร้างเครือข่ายความร่วมมือระหว่างนิสิต ชุมชนคนพิการ และภาคส่วนต่างๆ ในการพัฒนาธุรกิจเพื่อสังคมที่เหมาะสมกับศักยภาพของคนพิการ ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ และผู้ดูแล

8. กิจกรรม/เป้าหมายของโครงการ

8.1. เป้าหมายการดำเนินงาน

ลำดับ	กิจกรรม	วัตถุประสงค์กิจกรรม	ตัวชี้วัด	เชิงผลลัพธ์ (Outcome)	ตัวชี้วัดตามเกณฑ์ประกันคุณภาพ
1

8.2 กลุ่มเป้าหมาย (รายกิจกรรม)

เป้าหมาย	หน่วยนับ	จำนวน
จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการจำนวนทั้งสิ้น	คน	1,040
นิสิตระดับปริญญาตรีทุกสาขาวิชาเข้าร่วมประกวด	คน	20
นิสิตระดับปริญญาตรีทุกสาขาวิชาเข้าร่วมโครงการ	คน	1,000
บุคลากรสายวิชาการ	คน	10
บุคลากรสายสนับสนุน	คน	-
ประชาชน/สังคม	คน	5
ศิษย์เก่า	คน	-
องค์กร/เครือข่าย	หน่วยงาน	5
อื่นๆ (ระบุ)	ระบุหน่วยนับ	-

8.3. กิจกรรม/เนื้อหาที่/แผนการใช้จ่ายงบประมาณที่จะดำเนินการ (รายกิจกรรม)

กิจกรรม	งบประมาณ (บาท)	ปีงบประมาณ พ.ศ. 2568 (บาท)											
		ไตรมาส 1			ไตรมาส 2			ไตรมาส 3			ไตรมาส 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.
ขั้นวางแผนงาน (P) - วางแผนการจัดทำโครงการ	-										←	—	→
ขั้นดำเนินการ (D) - ดำเนินโครงการ	73,820										←	—	→
ขั้นสรุปและประเมินผล (C) - สรุปประเมินผลโครงการ	-												↔
ขั้นปรับปรุงตามผล (A) - แจ้งผู้เกี่ยวข้องทราบเพื่อปรับปรุงในปีต่อไป	-												↔
รวม	73,820												

รายละเอียดแผนการการดำเนินกิจกรรม

กิจกรรม	วันที่ (ประมาณ)	หมายเหตุ
เปิดรับสมัครและส่งไอเดีย	25 ก.ค. – 15 ส.ค. 2568	ระยะเวลารับสมัคร
ระยะเวลาเตรียมตัวและพัฒนาไอเดีย	16 ส.ค. – 25 ส.ค. 2568	
วันส่งรายละเอียดผลงานเบื้องต้น [ไม่เกิน 5 หน้า A4] ☐ ชื่อโครงการ ☐ ทีมงานและผู้รับผิดชอบ [ตั้งแต่ 1 คนขึ้นไปแต่ไม่เกิน 5 คน] ☐ ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องการแก้ไขสำหรับผู้พิการ ☐ กลุ่มคนพิการ ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ และผู้ดูแล และพื้นที่เป้าหมาย (หมู่ 3 ต.ท่าโพธิ์ จ.พิษณุโลก หรือพื้นที่อื่นๆ ที่น่าสนใจในจังหวัดพิษณุโลก) ☐ แนวทางแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจ และวิธีสร้างรายได้ ☐ งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ ☐ ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ ☐ แผนการดำเนินงานและพัฒนา (หากได้รับการพิจารณา) ☐ ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	16 ส.ค. – 25 ส.ค. 2568	ส่งไอเดียร์นำเสนอแนวคิดธุรกิจ (Pitch Deck) ทาง email หรือ Paper
พิจารณา/ประเมินผลงานเพื่อคัดเลือกผู้เข้ารอบตัดสิน	26 – 30 ส.ค. 2568	โดยคณะกรรมการขับเคลื่อนแผนและยุทธศาสตร์เพื่อสังคม
ประกาศรายชื่อผู้ผ่านรอบคัดเลือก	1 ก.ย. 2568	ประกาศผู้มีสิทธินำเสนอรอบตัดสินทางเว็ปไซต์คณะฯ
วันจัดนิทรรศการ (ก่อนวันจริง) สถานที่ บริเวณโถงชั้น 1 หน้าโรงละคร และโรงละครอาคาร QS	6 ก.ย. 2568	- เตรียมสถานที่ (ช่วงเช้า) - ผู้สมัครลงทะเบียนและจัดนิทรรศการแสดงผลงานของตนเอง (ช่วงบ่าย)
ประกาศผลและมอบรางวัล วันนำเสนอไอเดียร์และตัดสิน สถานที่ บริเวณโถงชั้น 1 หน้าโรงละคร และโรงละครอาคาร QS	7 ก.ย. 2568	วันนำเสนอ (Pitching Day) แบบ Oral Presentation เพื่อประกวดและตัดสิน

9. วัน เวลา และสถานที่ในการดำเนินการ (รายกิจกรรม)

ลำดับ	รายการ	กิจกรรมที่ 1
10.1	วัน เวลา ในการจัดกิจกรรม	ระหว่างวันที่ 25 กรกฎาคม – 7 กันยายน 2568
10.2	สถานที่จัดกิจกรรม	ณ คณะสังคมศาสตร์ และบริเวณโถงชั้น 1 หน้าโรงละคร, โรงละครอาคาร QS มหาวิทยาลัยนเรศวร

10. ตัวชี้วัดผลสัมฤทธิ์ของโครงการ (ตามวัตถุประสงค์ของโครงการ)

ลำดับ	คุณภาพ
1	นิสิตปริญญาตรีและผู้ที่สนใจ ได้พัฒนาไอเดียและนวัตกรรมทางสังคม ที่ตอบโจทย์การสร้างอาชีพและรายได้ให้กับคนพิการ ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ และผู้ดูแล อย่างยั่งยืน
2	นิสิตได้นำเสนอความคิดสร้างสรรค์เกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการสังคม (Social Entrepreneurship) ในการสร้างอาชีพคนพิการ ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ และผู้ดูแล ที่สามารถพัฒนาต่อยอดจริงในชุมชนและสังคม
3	สร้างเครือข่ายความร่วมมือระหว่างนิสิต ชุมชนคนพิการฯ และภาคส่วนต่างๆ ในการพัฒนาธุรกิจเพื่อสังคมที่เหมาะสมกับศักยภาพของคนพิการ

11. ตัวชี้วัดคุณลักษณะบัณฑิตตามกรอบมาตรฐานคุณวุฒิระดับอุดมศึกษาแห่งชาติ (TQF) (ถ้ามี)

คุณลักษณะบัณฑิต TQF
☐ 1. ด้านคุณธรรม จริยธรรม
☑ 2. ด้านความรู้
☐ 3. ด้านทักษะทางปัญญา
☑ 4. ด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ
☐ 5. ด้านทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

12. ตัวชี้วัดตามเกณฑ์คุณภาพการศึกษา

☐ AUN-QA ตัวชี้วัดที่..... ☑ EdPEx ตัวชี้วัดที่..... ☐ ก.พ.ร ตัวชี้วัดที่.....
☐ สกอ. ตัวชี้วัดที่..... ☐ สงป. ตัวชี้วัดที่..... ☐ อื่นๆ (ระบุ).....

13. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1) เกิดไอเดียสร้างอาชีพคนพิการ ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ และผู้ดูแล ที่มุ่งเน้นกลุ่มคนพิการ ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ และผู้ดูแล ในพื้นที่จังหวัดพิษณุโลกที่สามารถพัฒนาต่อยอดจริงในชุมชนและสังคม
2) ได้เครือข่ายความร่วมมือในการพัฒนาธุรกิจเพื่อสังคมที่เหมาะสมกับศักยภาพของคนพิการ ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ และผู้ดูแล

ระเบียบวาระที่ 5 **เรื่องเสนอเพื่อพิจารณา**

5.1 พิจารณาตัดสินคัดเลือกโครงการที่ส่งเข้า ประกวด Social Entrepreneurship for Change: ปั้นไอเดียสร้างอาชีพคนพิการ เพื่อให้เหลือ 5 ทีมสุดท้าย สำหรับการแข่งขันในรอบชิงชนะเลิศ

มติ .....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ใบบันทึกคะแนน (รอบคัดเลือก วันที่ 29 สิงหาคม 2568)

โครงการสร้างเสริมศักยภาพและการประกอบการทางสังคมของ Person with Disability: ปั้นไอเดียสร้างอาชีพคนพิการฯ

คำชี้แจง: ให้กรรมการผู้ตัดสิน ใส่คะแนนระดับการประเมินในแต่ละทีม

ทีมที่	รหัสโต๊ะ	ชื่อโต๊ะทีม/ชื่อโครงการ	เกณฑ์การพิจารณา					รวม (100 คะแนน)
			ข้อ 1 (25 คะแนน)	ข้อ 2 (15 คะแนน)	ข้อ 3 (25 คะแนน)	ข้อ 4 (20 คะแนน)	ข้อ 5 (15 คะแนน)	
1	D_01	Fit4Life เสื้อผ้าที่ใช่สำหรับผู้พิการ						
2	D_02	Able to bloom						
3	D_03	ReSit Pillow หมอนผ้าเก่าเล่าใหม่						
4	D_04	SABAI						
5	D_05	ศูนย์แพ็คสินค้าออนไลน์โดยคนพิการ(Disability Fulfillment Center)						
6	D_06	“GreenCraft - ถุงผ้าอัพไซเคิลฝีมือคนพิการ”						
7	D_07	โครงการเพาะเห็ดฟางในถังน้ำเก่าภายในบาน (AbleFarm ฟาร์มคนเก่ง)						
8	D_08	Green Bottle Farm (สวนผักในขวด สร้างอาชีพที่ยั่งยืน)						
9	D_09	เครื่องบดสมุนไพรแบบระบบสัมผัส						
10	D_10	หมอนสร้างรายได้						
11	D_11	เท่าเทียมผ่านหน้าจอ						
12	D_12	ม่านทอใจ						
13	D_13	ผ้าปิดตาชวนฝัน						
14	D_14	บ้านแห่งโอกาส						
15	D_15	ลายพิมพ์ ลายดอก ผ้าพิมพ์จากหัวใจคนพิการ...งานหัตถกรรมสร้างอาชีพคนพิการ						

ทีมที่	รหัสโต๊ะ	ชื่อโต๊ะทีม/ชื่อโครงการ	เกณฑ์การพิจารณา					รวม (100 คะแนน)
			ข้อ 1 (25 คะแนน)	ข้อ 2 (15 คะแนน)	ข้อ 3 (25 คะแนน)	ข้อ 4 (20 คะแนน)	ข้อ 5 (15 คะแนน)	
16	D_16	พวงกุญแจพลาสติก QR ให้กำลังใจ						
17	D_17	โอกาสสร้างงานสำหรับผู้พิการและผู้สูงอายุ						
18	D_18	"Punch for Hope" ปักความหวัง สร้างอนาคต						
19	D_19	ตุ๊กตาปักใจ						
20	D_20	Blind Experience						
21	D_21	Green Able – เกษตรอินทรีย์เพื่อสังคม จากมือคนพิการ						
22	D_22	กระถางจากหัวใจ						
23	D_23	Mana hair						
24	D_24	สีสันแห่งโอกาส						
25	D_25	Mushroom for Change (ฟาร์มเห็ดผู้พิการ)						
26	D_26	แผ่นประคบร้อนสมุนไพรเย็บมือ						
27	D_27	Divvy : One Platform, Endless Stories						
28	D_28	ศูนย์เรียนรู้และผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือสำหรับผู้พิการและผู้ดูแล						
29	D_29	Inclusive Maid Cafe						
30	D_30	Key of Hope						
31	D_31	IoT Greenhouse for All โรงเรือนปลูกผักอัจฉริยะสำหรับคนพิการและผู้สูงอายุ						
32	D_32	NU Touch for Health						
33	D_33	Light of Online Opportunity						
34	D_34	ผ้าพิมพ์ลายดอกไม้-ecoprint						

ทีมที่	รหัสโต๊ะ	ชื่อโต๊ะทีม/ชื่อโครงการ	เกณฑ์การพิจารณา					รวม (100 คะแนน)
			ข้อ 1 (25 คะแนน)	ข้อ 2 (15 คะแนน)	ข้อ 3 (25 คะแนน)	ข้อ 4 (20 คะแนน)	ข้อ 5 (15 คะแนน)	
35	D_35	ปั้นใจ (พวงกุญแจดินปั้นจากผู้พิการที่ปั้นจากใจ)						
36	D_36	skill box ชุมชน						
37	D_37	เกษตรผสมผสานเพื่อเพิ่มอาชีพให้ผู้พิการ						
38	D_38	หอมเอย อโรม่าบาล์ม						
39	D_39	Bloom Velvet ดอกไม้จากใจ						
40	D_40	Handmade with care						
41	D_41	บ้านผัก						
42	D_42	เทียนบำบัดพร้อมเสียงจากใจ						
43	D_43	ผักสดจากคนสู้ชีวิต						
44	D_44	RenewPlay						
45	D_45	ผักปลอดภัยเพื่อสุขภาพ						
46	D_46	แก้วกัลยา						
47	D_47	โครงการรวมพลังใจ สร้างทางทำกิน						
48	D_48	The Blind Cafe						
49	D_49	ร้านค้าไร้เสียง						
50	D_50	หมอนสมุนไพรเปลี่ยนเสียง						
51	D_51	“Genius Painter” – นักวาดอัจฉริยะ						
52	D_52	เสื้อจากใจที่มองไม่เห็น						
53	D_53	เสียงเพลงจากความเงียบที่ดังที่สุด						
54	D_54	หมอนหลอดหอมสมุนไพรเพื่อสุขภาพ สร้างอาชีพอย่างยั่งยืน						

ทีมที่	รหัสโค้ช	ชื่อโค้ชทีม/ชื่อโครงการ	เกณฑ์การพิจารณา					รวม (100 คะแนน)
			ข้อ 1 (25 คะแนน)	ข้อ 2 (15 คะแนน)	ข้อ 3 (25 คะแนน)	ข้อ 4 (20 คะแนน)	ข้อ 5 (15 คะแนน)	
55	D_55	น้ำพริกครัวหลังบ้าน: โครงการพัฒนาอาชีพสร้างรายได้เพื่อคนพิการและผู้สูงอายุ						
56	D_56	นักเขียนพลังเสียง: สร้างอาชีพด้วยเสียงผ่านเทคโนโลยี						
57	D_57	เขียนคำตอบสอบผ่าน						
58	D_58	รถพ่วงข้างสร้างอาชีพ						
59	D_59	ชาใจชุมชน						

ลงชื่อ .....กรรมการตัดสิน

(.....)

[2] เกณฑ์การพิจารณาผลงานที่ส่งประกวด (รอบคัดเลือก)

1. วัตถุประสงค์โครงการ สอดคล้องกับปัญหาและความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย (สร้างอาชีพและรายได้ให้คนพิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล) (25 คะแนน)

เกณฑ์คะแนน				
ควรปรับปรุง (0-5 คะแนน)	พอใช้ (6-10 คะแนน)	ดี (11-15 คะแนน)	ดีมาก (16-20 คะแนน)	ดีเยี่ยม (21-25 คะแนน)
วัตถุประสงค์โครงการไม่สอดคล้องกับปัญหาและความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย	วัตถุประสงค์โครงการ สอดคล้องกับปัญหาในระดับหนึ่ง แต่กลุ่มเป้าหมายไม่เฉพาะเจาะจง และไม่ตรงกับความต้องการ	วัตถุประสงค์โครงการ สอดคล้องกับปัญหา มีกลุ่มเป้าหมายเฉพาะเจาะจง แต่ยังขาดรายละเอียดที่ชัดเจนบางส่วน และตรงตามความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย	วัตถุประสงค์โครงการ สอดคล้องกับปัญหา มีกลุ่มเป้าหมายเฉพาะเจาะจง มีรายละเอียดที่ชัดเจน และตรงตามความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย	วัตถุประสงค์โครงการ สอดคล้องกับปัญหา มีกลุ่มเป้าหมายเฉพาะเจาะจง มีรายละเอียดครบถ้วนสมบูรณ์ ตรงตามความต้องการของกลุ่มเป้าหมายอย่างชัดเจน

2. มีความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรม (คิดใหม่ ต่อยอด หรือกระบวนการใหม่) (15 คะแนน)

เกณฑ์คะแนน		
ควรปรับปรุง (0-5 คะแนน)	ดี (6-10 คะแนน)	ดีมาก (11-15 คะแนน)
ไม่มีความคิดสร้างสรรค์และขาดนวัตกรรม (คิดใหม่ ต่อยอด หรือกระบวนการใหม่)	มีความคิดสร้างสรรค์แต่ยังขาดนวัตกรรม (คิดใหม่ ต่อยอด หรือกระบวนการใหม่)	มีความคิดสร้างสรรค์และมีนวัตกรรม (คิดใหม่ ต่อยอด หรือกระบวนการใหม่)

3. ความเป็นไปได้ในการดำเนินงาน มีแผนปฏิบัติที่ชัดเจน ครบวงจร (ส่งเสริมอาชีพ-การผลิต-การประชาสัมพันธ์-การจัดจำหน่าย) และเหมาะสมกับงบประมาณที่ใช้ มีแผนการติดตามและประเมินผล (25 คะแนน)

เกณฑ์คะแนน				
ควรปรับปรุง (0-5 คะแนน)	พอใช้ (6-10 คะแนน)	ดี (11-15 คะแนน)	ดีมาก (16-20 คะแนน)	ดีเยี่ยม (21-25 คะแนน)
ไม่มีความเป็นไปได้ในการดำเนินงาน ไม่มีแผนปฏิบัติงาน	มีความเป็นไปได้ในการดำเนินงาน แต่ยังไม่มีแผนปฏิบัติงาน	มีความเป็นไปได้ในการดำเนินงาน มีแผนปฏิบัติงาน แต่ยังไม่ชัดเจน	มีความเป็นได้ในการดำเนินงาน มีแผนปฏิบัติที่ชัดเจนและเหมาะสมกับงบประมาณที่ใช้	มีความเป็นไปได้ในการดำเนินงาน มีแผนปฏิบัติที่ชัดเจนและครบวงจร (ส่งเสริมอาชีพ-การผลิต-การประชาสัมพันธ์-การจัดจำหน่าย) เหมาะสมกับงบประมาณที่ใช้

4.ประโยชน์และผลกระทบเชิงบวกอย่างเป็นรูปธรรมต่อคนพิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล อย่างยั่งยืน* (20 คะแนน)

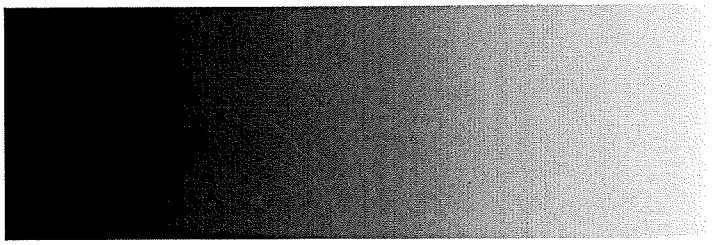
เกณฑ์คะแนน			
ควรปรับปรุง (0-5 คะแนน)	พอใช้ (6-10 คะแนน)	ดี (11-15 คะแนน)	ดีมาก (16-20 คะแนน)
ไม่มีประโยชน์และไม่มีผลกระทบต่อคนพิการ/ผู้สูงอายุที่ช่วยเหลือตัวเองไม่ได้/ผู้ดูแล	มีประโยชน์ แต่ไม่มีผลกระทบต่อคนพิการ/ผู้สูงอายุที่ช่วยเหลือตัวเองไม่ได้/ผู้ดูแล	มีประโยชน์และมีผลกระทบต่อคนพิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล อย่างเป็นรูปธรรม แต่ไม่ยั่งยืน	มีประโยชน์และมีผลกระทบต่อคนพิการ/ผู้สูงอายุที่ช่วยเหลือตัวเองไม่ได้/ผู้ดูแล อย่างเป็นรูปธรรมและยั่งยืน

*[*ยั่งยืน หมายถึง กลุ่มเป้าหมายสามารถเรียนรู้และสามารถดำเนินการและปรับประยุกต์เองได้]*

5. การมีส่วนร่วมของคนพิการ/ผู้สูงอายุ/ผู้ดูแล (15 คะแนน)

เกณฑ์คะแนน		
ควรปรับปรุง (0-5 คะแนน)	**พอใช้ (6-10 คะแนน)**	**ดี (11-15 คะแนน)**
ขาดการมีส่วนร่วมของคนพิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล	มีการมีส่วนร่วมของคนพิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล	มีการมีส่วนร่วมของคนพิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล ในทุกกระบวนการ (การตัดสินใจ-ปฏิบัติการ-ร่วมรับประโยชน์-ประเมินผล)

ชื่อโครงการ : Fit4Life เสื้อผ้าที่ใช่สำหรับผู้พิการ



ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องการแก้ไขสำหรับผู้พิการ :

ผู้พิการจำนวนมากยังคงประสบปัญหาในการแต่งกายในชีวิตประจำวัน เช่น การติดกระดุมที่ทำได้ยาก การสวมใส่กางเกงที่ไม่สะดวก หรือเสื้อผ้าที่ไม่มีขนาดหรือรูปทรงที่เหมาะสมกับอวัยวะเทียม ปัจจุบันตลาดเสื้อผ้าในประเทศไทยยังขาดการออกแบบที่คำนึงถึงสรีระและความสะดวกของผู้พิการอย่างแท้จริง

นอกจากนี้ ผู้พิการหลายคนยังขาดโอกาสในการมีอาชีพหรือรายได้ประจำ ดังนั้นจึงถือเป็นโอกาสทางธุรกิจที่น่าสนใจในการสร้างแบรนด์เสื้อผ้าสำหรับผู้พิการ โดยเปิดโอกาสให้ผู้พิการเป็นผู้ผลิตและออกแบบด้วยตนเอง ซึ่งไม่เพียงแต่ช่วยแก้ปัญหาในด้านการแต่งกาย แต่ยังช่วยส่งเสริมศักยภาพและคุณภาพชีวิตของผู้พิการในระยะยาวอีกด้วยก

กลุ่มผู้พิการและพื้นที่เป้าหมาย :

กลุ่มผู้พิการทางการเคลื่อนไหวและทางร่างกาย ในหมู่ที่ 3 ตำบลท่าโพธิ์ จังหวัดพิษณุโลก

แนวทางแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจ และวิธีสร้างรายได้ :

โครงการนี้มีเป้าหมายในการส่งเสริมอาชีพ สร้างรายได้ และยกระดับคุณภาพชีวิตให้กับผู้พิการ ผ่านการสร้างแบรนด์เสื้อผ้าแฟชั่นที่ “ใส่ง่าย ใส่ได้จริง”

เริ่มต้นโดยการรับสมัครผู้พิการที่สนใจเข้าสู่สายงานแฟชั่นมาเข้าอบรมให้หัวข้อต่างๆ ได้แก่

- ความรู้เบื้องต้นเรื่องแฟชั่นและความงาม
- การออกแบบเสื้อผ้า
- การเลือกใช้วัสดุที่เหมาะสม
- ทักษะการวาดแบบและตัดเย็บ
- การทำงานเป็นทีม และการควบคุมคุณภาพ (QC)

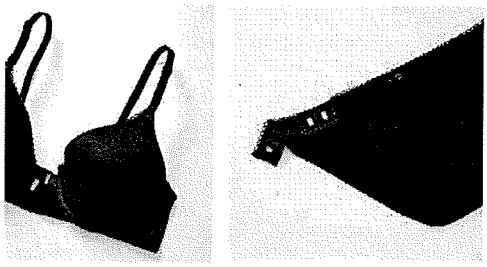
เพื่อให้ผู้พิการสามารถนำทักษะเหล่านี้ไปประกอบอาชีพได้ในระยะยาว เช่น การทำแบรนด์ของตนเองในอนาคต

หลังอบรมทีมผู้พิการที่ผ่านการฝึกจะร่วมกันออกแบบเสื้อผ้า โดยยึดหลัก 3 ประการ คือ

1. Functionality -- ใช้งานง่าย เช่น ใช้ตีนตุ๊กแกแทนกระดุม ซิปแม่เหล็ก แถบช่วยดึง
2. Comfort -- เนื้อผ้าดี ใส่สบายไม่บาดผิว ไม่ระคายเคือง สวมใส่แล้วเคลื่อนไหวง่าย
3. Style -- สวยและทันสมัย



แหล่งที่มา : แบรนด์เสื้อผ้า Tommy Adaptive



แหล่งที่มา : แบรนด์เสื้อผ้า Victoria's Secret Adaptive

เมื่อผลิตสินค้าได้ตามที่ต้องการจะเริ่มวางจำหน่ายในชุมชน โดยช่วงนี้จะมีการเก็บผลตอบรับจากลูกค้า เช่น ความสะดวกในการใส่ ความพึงพอใจด้านราคาและคุณภาพ คำแนะนำในการปรับแบบหรือฟังก์ชัน เมื่อผ่านการปรับปรุงจนได้สินค้าเวอร์ชันที่ดีที่สุด จึงมีการขยายการขายผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook, TikTok Shop, Shopee

งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ :

ลำดับ	รายการ	ราคา (บาท)
1	ผ้า Cotton Spandex (45 เมตร × 75 บาท)	3,375.00
2	กระดุมแม่เหล็กขนาด 18 มล. (16 ชุด × 7 บาท)	112.00
3	ตีนตุ๊กแกขนาด 3 ซม. × 1 ม. (20 เมตร × 40 บาท)	800.00
4	เซ็ตกล่องชุดเย็บผ้า (3 ชุด × 50 บาท) • ด้ายคละสี 7 หลอด • กรรไกรตัดด้าย 1 อัน • ที่สนเข็ม 1 อัน • กระดุมแป๊ะ 5 คู่ • กระดุมเม็ดใหญ่ 2 เม็ด • กระดุมเม็ดเล็ก 2 เม็ด	150.00

	• สายวัด 1 เส้น • เข็ม 1 ห่อ	
5	กรรไกร (10 อัน × 50 บาท)	500.00
6	เครื่องจักรเย็บผ้าขนาดเล็ก (10 เครื่อง × 250 บาท)	2,500.00
7	บรรจุภัณฑ์ (6 บาท ×30 ชิ้น)	180.00
8	ด้ายขนาดใหญ่ขนาด 550 เมตร (10 ม้วน × 30 บาท)	300.00
9	ค่าอบรม • ค่าวิทยากร • (4000 บาท / วัน × 3 วัน) • ค่าเดินทางและค่าอาหารวิทยากรและผู้เข้าร่วมอบรม • (35 บาท × 10 คน × 3 มื้อ)	13,050.00
10	ค่าแรงพนักงาน (10 คน × 200 บาท × 30 วัน)	60,000.00
11	งบประมาณเผื่อเสียหาย	4,000.00
รวมเป็นเงิน	(แปดพันแปดร้อยสิบเจ็ดบาทถ้วน)	84,967.00

หมายเหตุ : งบประมาณนี้สำหรับผลิตหนึ่งเซ็ต (เซ็ตเสื้อละ 30 ตัว / 1 วัน)

ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ :

1. ออกแบบโดยผู้ใช้งานจริงที่เข้าใจปัญหาอย่างแท้จริง เนื่องจากออกแบบและผลิตโดยผู้พิการที่มีประสบการณ์ตรงเกี่ยวกับความยากลำบากในการแต่งกาย จึงสามารถเข้าใจความต้องการเฉพาะด้านของผู้ใช้งาน และออกแบบผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
2. ยกระดับคุณภาพชีวิตของผู้พิการ ผลิตภัณฑ์ช่วยให้ผู้พิการสามารถแต่งกายได้ด้วยตนเอง ลดการพึ่งพาผู้อื่น เสริมสร้างความมั่นใจและส่งเสริมความเป็นอิสระในการดำเนินชีวิตประจำวัน
3. ใช้เทคโนโลยีที่เรียบง่าย เข้าถึงได้ และปลอดภัย เลือกใช้วัสดุที่ใช้งานง่าย เช่น แม่เหล็กและตีนตุ๊กแก ซึ่งหาได้ทั่วไป ราคาย่อมเยา และไม่ก่อให้เกิดอันตรายต่อผู้ใช้งาน

4. ส่งเสริมอาชีพและบทบาทของผู้พิการในฐานะผู้ประกอบการ เปิดโอกาสให้ผู้พิการได้เป็นผู้ผลิต พัฒนาทักษะและดำเนินธุรกิจของตนเอง อันจะนำไปสู่ความมั่นคงทางเศรษฐกิจและความภาคภูมิใจในตนเอง
5. มีศักยภาพในการขยายและพัฒนาต่อยอดได้หลากหลายรูปแบบ โครงงานนี้สามารถขยายไลน์สินค้าให้ครอบคลุมเสื้อผ้าหลากหลายประเภท เช่น กางเกง กระโปรง หรือเสื้อชั้นในสำหรับผู้พิการ รวมถึงสามารถพัฒนาเป็นโครงการฝึกอบรมเพื่อถ่ายทอดองค์ความรู้แก่ผู้พิการคนอื่น ๆ ในชุมชน หรือรับผลิตเสื้อผ้าแบบเฉพาะบุคคล (Made-to-Order) เพื่อตอบโจทย์ความต้องการเฉพาะรายบุคคล
6. ตลาดเสื้อผ้าสำหรับผู้พิการในไทยยังถือว่าเป็นตลาดใหม่ที่มีการแข่งขันน้อยและโอกาสเติบโตที่สูง

แผนการดำเนินงานและพัฒนา :

ระยะเวลาดำเนินการ : 1 เดือน

สถานที่ดำเนินการ : หมู่ที่ 3 ตำบลท่าโพธิ์ จังหวัดพิษณุโลก

แผนการดำเนินงาน :

ลำดับ	กิจกรรม	ระยะเวลา	ผู้รับผิดชอบ
1	นัดหมายประชุมเตรียมโครงการ และคัดเลือกกลุ่มเป้าหมาย	สัปดาห์ 1	คณะจัดเตรียมงานและผู้รับผิดชอบโครงการ
2	จัดเตรียมอุปกรณ์	สัปดาห์ 1	คณะจัดเตรียมงานและผู้รับผิดชอบโครงการ
3	ฝึกอบรมผู้พิการเบื้องต้นในการตัดเย็บเสื้อ และการออกแบบและสอนการตรวจคุณภาพ	สัปดาห์ 2	วิทยากรและครูฝึกด้านการตัดเย็บ
4	ลงมือผลิตเสื้อจริงและตรวจคุณภาพ	สัปดาห์ที่ 2-สัปดาห์ 3	กลุ่มผู้พิการ
5	ตรวจคุณภาพ และบรรจุเสื้อเตรียมจำหน่าย	สัปดาห์ที่ 3	คณะจัดเตรียมงาน ผู้เข้าอบรม
6	จำหน่ายเสื้อและเก็บข้อมูลข้อเสนอแนะผ่านช่องทางเพจสินค้าตำบล	สัปดาห์ที่ 4	คณะจัดเตรียมงาน

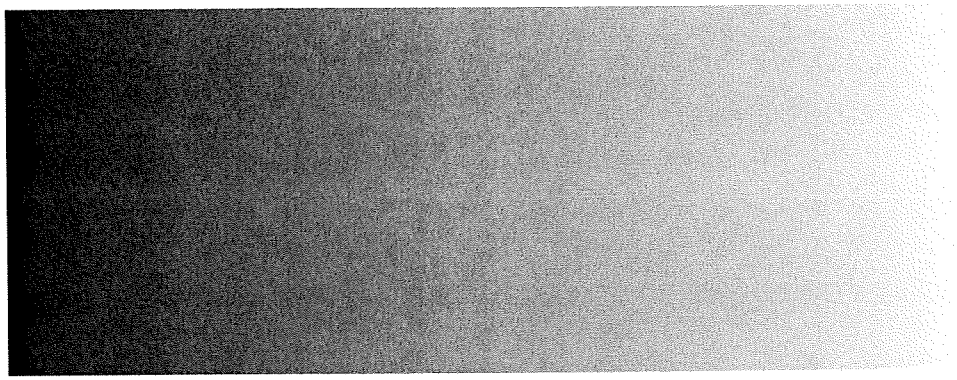
7	สรุปผลและติดตามผลตอบรับจากผู้ใช้จริงเพื่อนำมาปรับปรุง วางแผนพัฒนาต่อเนื่อง	สัปดาห์ที่ 4	คณะจัดเตรียมงานและผู้รับผิดชอบโครงการ

ผลลัพธ์ที่คาดหวัง :

1. ผู้พิการในชุมชนมีรายได้จากการผลิตเสื้อผ้า
2. ขยายโอกาสจ้างงานให้กับผู้พิการในพื่นที่อื่นๆ
3. ผู้ใช้งานที่เป็นผู้พิการ และผู้สูงอายุที่มีปัญหาการสวมใส่เสื้อผ้าด้วยตนเอง สามารถแต่งตัวได้ง่ายขึ้น
4. สร้างแบบอย่างของ “ธุรกิจเพื่อผู้พิการโดยผู้พิการ”

รหัสทีม D-02

ชื่อโครงการ Able to bloom



ปัญหาหรือโอกาสที่ต้องการแก้ไขสำหรับผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล

ในปัจจุบัน ผู้พิการจำนวนมากเผชิญกับข้อจำกัดหลากหลายด้าน ที่ส่งผลกระทบต่อคุณภาพชีวิตและการประกอบอาชีพ โดยเฉพาะในตลาดแรงงานทั่วไป ยังไม่รองรับผู้พิการ เนื่องด้วยข้อจำกัดหลายอย่าง ส่งผลให้เกิดปัญหาเรื่องการขาดโอกาสในการเข้าถึงงานที่เหมาะสมกับศักยภาพ งานในตลาดแรงงานส่วนใหญ่ มักไม่สอดคล้องกับข้อจำกัดทางร่างกายของผู้พิการ ทั้งด้านการเคลื่อนไหว การรับรู้ หรือการสื่อสาร ทำให้มีผู้พิการจำนวนมากถูกกีดกันโดยทางตรงหรือทางอ้อมจากตลาดแรงงาน แม้จะมีศักยภาพในด้านอื่นก็ตาม ส่งผลให้ศักยภาพไม่ได้รับการใช้ประโยชน์อย่างเต็มที่ เป็นผลทำให้ส่วนใหญ่มีรายได้น้อย และขาดความมั่นคงทางเศรษฐกิจ ส่งผลกระทบทั้งต่อตนเองและครอบครัวในระยะยาว

กลุ่มผู้พิการและพื้นที่เป้าหมาย

ในพื้นที่หมู่ 3 ต.ท่าโพธิ์ อ.เมือง จ.พิษณุโลก

- จำนวนผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ 52 ราย
- จำนวนผู้ดูแลคนพิการ 47 ราย
- ความพิการที่พบมากที่สุด การเคลื่อนไหว (แขน ขา ลีบ กุด ฯลฯ) 25 ราย
- อาชีพผู้พิการที่พบมากที่สุด เกษตรกร 8 ราย
- อาชีพผู้ดูแลที่พบมากที่สุด เกษตรกร / ทำสวน / ปลูกพืช 10 ราย
- ทักษะพิเศษที่พบมากที่สุด ปลูกผัก/ผลไม้ 8 ราย
- ความสัมพันธ์ของผู้ดูแลที่พบมากที่สุด บุตรสาว/บุตรชาย 20 ราย
- ผู้ใหญ่/ผู้สูงวัย เพศชาย 36 ราย
- ผู้ใหญ่/ผู้สูงวัย เพศหญิง 52 ราย
- เด็ก (ผู้พิการ) เพศชาย 1 ราย

- เด็ก (ผู้พิการ) เพศหญิง 2 ราย
- ไม่ระบุ 1 ราย

กลุ่มเป้าหมาย : ความพิการที่พบมากที่สุด การเคลื่อนไหว (แขน ขา ลีบ กุด ฯลฯ) 25 ราย

: อาชีพผู้พิการที่พบมากที่สุด เกษตรกร 8 ราย

ไอเดียธุรกิจ และวิธีการสร้างการสร้างรายได้

"ฟาร์มต้นไม้จิ๋วในบ้าน เพื่อเสริมรายได้ผู้พิการ" โดยเปลี่ยนพื้นที่เล็ก ๆ ภายในบ้านหรือคอนโดให้กลายเป็นพื้นที่ปลูกและดูแลต้นไม้ขนาดเล็ก เช่น กระบองเพชร พืชมงคลและไม้ประดับขนาดเล็กต่างๆที่ดูแลง่ายและใช้พื้นที่น้อย ออกแบบการตกแต่งกระถางหรือมีชุดปลูกสำเร็จรูปไว้ขาย และสามารถจำหน่ายได้จริงผ่านช่องทางออนไลน์ (Facebook, Shopee, TikTok, IG) หรือขายส่งตามบ้าน ซึ่งสามารถทำได้หลายวิธี โดยเลือกให้เหมาะกับความถนัดและข้อจำกัดของแต่ละบุคคล

1. ขายต้นไม้จิ๋วพร้อมกระถางตกแต่ง
2. ชุดปลูก DIY
3. เวิร์กช็อปออนไลน์
4. รับจัดเป็นของขวัญเนื่องในโอกาสพิเศษ
5. ทำคอนเทนต์สร้างรายได้ผ่านช่องทางออนไลน์

งบประมาณ

รายการ	รวม (บาท)
กล่องปลูก Microgreen พร้อมถาดรอง	1,000
เมล็ดพันธุ์	500
ดินปลูกหรือวัสดุปลูก (Cocopeat, Vermiculite)	500
ขวดสเปรย์ / อุปกรณ์รดน้ำ	150
ป้ายแบรนด์/แพ็คเกจเบื้องต้น	200
รวมงบประมาณโดยประมาณ	2,350 บาท

ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

โครงการฟาร์มต้นไม้จิ๋วในบ้านสำหรับผู้พิการ เป็นแนวคิดที่ออกแบบมาเพื่อแก้ปัญหาเรื่องการเข้าถึงอาชีพของผู้พิการ โดยเฉพาะกลุ่มที่มีข้อจำกัดด้านการเคลื่อนไหวและไม่สามารถออกไปทำงานนอกบ้านได้ โดยโครงการนี้ตั้งอยู่บนพื้นฐานของความเชื่อที่ว่า “ผู้พิการไม่ได้ไร้ความสามารถ เพียงแต่ยังขาดโอกาสในการแสดงศักยภาพของตนเอง” แนวคิดของฟาร์มต้นไม้จิ๋วจึงเน้นการนำ “งานเกษตรในระดับจิ๋ว” มาปรับให้อยู่ในรูปแบบที่เหมาะสมกับผู้พิการ โดยไม่ต้องใช้แรงกายมาก ไม่ต้องใช้พื้นที่เยอะ และสามารถทำทุกขั้นตอนภายในบ้านได้ จุดแข็งของโมเดลนี้เลยเป็นความเรียบง่ายแต่ยืดหยุ่น ผู้พิการสามารถทำได้เองในพื้นที่จำกัด ตั้งแต่ขั้นตอนการปลูก ดูแล แพ็กสินค้า ไปจนถึงการขายออนไลน์ โดยที่ไม่ต้องพึ่งการเดินทางหรือแรงกายจำนวนมาก กระบวนการทั้งหมดสามารถดำเนินได้ภายในบ้าน ซึ่งช่วยลดต้นทุนในการประกอบอาชีพ ทั้งในด้านเวลา แรงงาน และค่าใช้จ่าย อีกทั้งยังช่วยให้ผู้พิการสามารถมีอาชีพ สิ่งสำคัญของโครงการนี้คือไม่เป็นเพียงกิจกรรมบำบัดคลายเหงาหรือฝึกทักษะเพื่อการอยู่รอดเท่านั้น แต่เป็น “ธุรกิจขนาดเล็ก” ที่มีศักยภาพในการสร้างรายได้จริง ผลิตภัณฑ์จากฟาร์มต้นไม้จิ๋ว เช่น กระถางต้นไม้ขนาดเล็ก หรือชุดปลูก DIY มีความต้องการในตลาดสูง โดยเฉพาะในช่วงที่ผู้คนให้ความสนใจในการดูแลสุขภาพจิต และให้ความสำคัญกับพื้นที่สีเขียวในบ้านมากขึ้น กระแสการปลูกต้นไม้ในพื้นที่เมือง จึงกลายเป็นโอกาสทางธุรกิจที่ชัดเจน และผู้พิการสามารถเข้าไปมีส่วนร่วมได้ผ่านโครงการนี้ และอีกหนึ่งจุดแข็งของโครงการคือการมี “เรื่องราว” ที่มีพลังในการสื่อสาร ผู้บริโภครุ่นใหม่มักให้ความสำคัญกับสินค้าที่มีที่มา คุณค่า และสะท้อนอุดมการณ์ทางสังคม สินค้าที่เกิดจากแรงใจของผู้พิการในการสร้างชีวิตใหม่ เป็นสัญลักษณ์ของความพยายาม ความตั้งใจ และความหวัง ซึ่งสามารถแปรเปลี่ยนเป็นมูลค่าเพิ่มของสินค้าได้อย่างชัดเจน เรื่องราวเหล่านี้จะช่วยสร้างภาพลักษณ์ของแบรนด์ สร้างการจดจำ และกระตุ้นให้เกิดการสนับสนุนจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

อีกทั้งยังมีศักยภาพในการขยายผลได้ง่าย ด้วยความที่ต้นทุนเริ่มต้นต่ำ ใช้อุปกรณ์ไม่ซับซ้อน และสามารถฝึกอบรมให้กับผู้พิการกลุ่มอื่นได้ภายในเวลาอันสั้น ทำให้สามารถพัฒนาเป็นเครือข่ายระดับชุมชนหรือแม้แต่ระดับจังหวัดได้ในอนาคต ทั้งยังมีความเป็นไปได้ในการพัฒนาเป็นกลุ่มวิสาหกิจเพื่อสังคม ที่มีรายได้หมุนเวียนและยั่งยืนในระยะยาว สุดท้ายนี้ ฟาร์มต้นไม้จิ๋วในบ้าน ไม่ใช่เพียงแนวคิดทางธุรกิจอย่างหนึ่งเท่านั้น แต่คือจุดเริ่มต้นของการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างสังคมขนาดเล็ก ที่ทำให้ผู้พิการสามารถยืนอยู่ในระบบเศรษฐกิจด้วยตนเอง มีศักดิ์ศรี และมีบทบาทในครอบครัวและชุมชน ที่สำคัญคือช่วยส่งต่อความเชื่อมั่นว่า “ความพิการไม่ใช่อุปสรรคของการเติบโต” แต่คือจุดเริ่มต้นของสิ่งงดงามที่สามารถงอกงามได้แม้ในพื้นที่เล็กที่สุด

แผนการดำเนินงาน

ที่	แผนการปฏิบัติงาน	พ.ศ.2568							พ.ศ.2569			หมายเหตุ
		มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	
1	ค้นคว้าหาหัวข้อที่เราสนใจ		↔									
2	กำหนดหัวข้อที่สนใจ		↔									
3	ตั้งคำถาม		↔									
4	รวบรวมข้อมูลเบื้องต้น			↔	↔							
5	เขียนโครงร่างการศึกษา และวางแผนการทดลอง				↔	↔						
6	ทำการทดลอง						↔	↔				
7	รวบรวมข้อมูลเพิ่มเติม และสรุปผล								↔			
8	นำเสนอเป็นรูปเล่มรายงาน และโครงงาน									↔	↔	

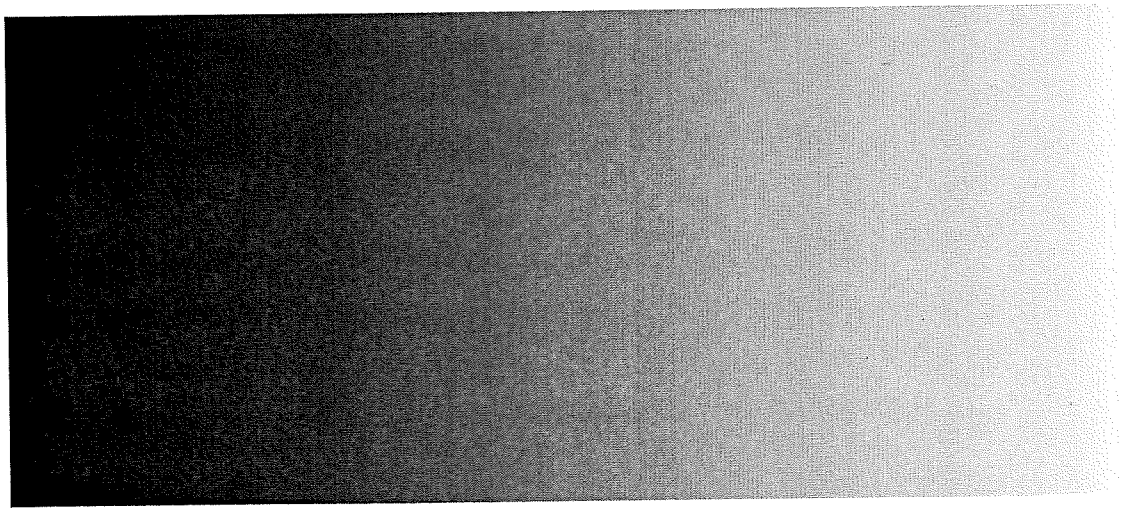
ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

1. ผู้พิการมีทักษะและความรู้ในในการปลูกต้นไม้
2. เกิดรายได้จากการจำหน่ายผลผลิต
3. เกิดโมเดลอาชีพต่อยอดได้จริง
4. สร้างการส่วนร่วมของชุมชนและยอมรับ
5. เป็นต้นแบบของธุรกิจเพื่อสังคมขนาดเล็ก

รหัสทีม D-036

Social Entrepreneurship for Change ปั้นไอเดียสร้างอาชีพคนพิการ

" ReSit Pillow หมอนผ้าเก่าเล่าใหม่ "



รายวิชา Social Innovation รหัสวิชา 002306-1 มหาวิทยาลัยนเรศวร

ส่งเข้าประกวดในโครงการ Social Entrepreneurship for Change

ปั้นไอเดียสร้างอาชีพคนพิการ

1. **แนวคิดและที่มา**

ปัญหาที่พบและแนวทางแก้ไข : ในสังคมปัจจุบันที่ผู้คนให้ความสำคัญกับแฟชั่นการแต่งกายทำให้เกิดปัญหา fast fashion คือการที่ซื้อเสื้อผ้าที่เร็ว ราคาถูก และปริมาณมากเพื่อตามเทรนด์การแต่งกายในช่วงเวลานั้นๆ ซึ่งเทรนด์การแต่งกายที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ส่งผลให้เสื้อผ้าบางชิ้นถูกใส่เพียงน้อยครั้งแล้วกลายเป็นเสื้อผ้าเหลือทิ้ง รวมถึงเศษผ้าจากร้านตัดเย็บที่ถูกตัดทิ้ง สามารถสร้างขยะให้กับสิ่งแวดล้อมได้ ทางคณะผู้จัดทำจึงได้คิดนวัตกรรมหมอนรองนั่งแฮนด์เมดที่ทำจากเศษผ้า ทั้งไส้และปลอกจะทำจากเสื้อผ้าที่ไม่ใช้แล้วนำมารีไซเคิล ออกแบบและตัดเย็บให้สวยงามเพื่อเพิ่มมูลค่า โดยให้ผู้พิการมีบทบาทสำคัญในกระบวนการผลิต ได้ฝึกทักษะเบื้องต้นสำหรับการตัดเย็บ โดยสามารถทำที่บ้านหรือรวมกลุ่มเป็นวิสาหกิจชุมชน เป็นการส่งเสริมอาชีพและสร้างรายได้อย่างยั่งยืน

2. **รายละเอียดของนวัตกรรม**

ชื่อผลิตภัณฑ์ : Resit Pillow หมอนผ้าเก่าเล่าใหม่

วัสดุที่ใช้ :

1. เสื้อผ้าที่ไม่ใช้แล้วหรือเสื้อผ้าที่ได้จากการรับบริจาค เศษผ้าจากร้านตัดเย็บ เสื้อผ้าจากร้านเสื้อผ้ามือสอง
2. เข็ม
3. ด้าย

รูปแบบการผลิต : ผลิตแบบแฮนด์เมดโดยกลุ่มผู้พิการ ไม่ต้องใช้เครื่องจักรซับซ้อน

ลักษณะเด่น :

1. เป็นงานคราฟต์ที่ไม่ซ้ำแบบ
2. เป็นผลิตภัณฑ์รักษ์โลก
3. เพิ่มคุณค่าให้ของที่เคยไร้มูลค่า

กลุ่มเป้าหมาย : กลุ่มผู้พิการ ดังนี้ ผู้พิการทางการได้ยินหรือสื่อความและผู้การทางการเคลื่อนไหวหรือร่างกาย ในพื้นที่ หมู่ 3 ตำบลท่าโพธิ์ จังหวัดพิษณุโลก

3. **แนวทางการสร้างอาชีพให้คนพิการ**

1. ผู้พิการสามารถมีบทบาทได้ในหลายขั้นตอน เช่น การคัดแยกผ้า การตัดเย็บหมอนและปลอก และการตรวจสอบคุณภาพ
2. สามารถทำงานที่บ้านได้ หรือรวมกลุ่มในรูปแบบบวิสาหกิจชุมชม
3. ไม่ต้องใช้ทักษะขั้นสูงมากจึงต้องไม่ต้องอบรมเฉพาะทาง เพียงแค่ใช้ทักษะเบื้องต้น ฝึกฝนระยะสั้นก็สามารถทำได้
4. มีช่องทางจำหน่ายที่หลากหลาย เช่น หน้าร้านที่บ้าน , ตลาดนัดชุมชน , ออนไลน์ และงานแสดงสินค้า

4. **ต้นทุน การจัดหาวัสดุ และแผนการดำเนินงาน**

แหล่งวัสดุ : ร้านตัดเย็บ , ร้านเสื้อผ้ามือสอง , เสื้อผ้าที่ไม่ใช้แล้ว และการเปิดรับบริจาคจากชุมชน

ต้นทุนต่อหมอน (ประมาณ) :

วัสดุ (เศษผ้า/เสื้อเก่า) 10–15 บาท/ตัว

ด้าย/เข็ม/อุปกรณ์ 10–15 บาท

ค่าแรงผู้พิการ 30–40 บาท/ใบ

รวมต้นทุนประมาณ 50-70 บาท

ราคาขายประมาณ: 75–85 บาท/ใบ

กำไรต่อชิ้น : ประมาณ 5-35 บาท (ขึ้นอยู่กับวัสดุ)

*** หมายเหตุ ค่าตอบแทนผู้พิการในระยะเริ่มต้นคำนวณจากต้นทุนขั้นต่ำเพื่อให้สามารถแข่งขันในตลาดได้ แต่มีแผนปรับเพิ่มค่าจ้างและสวัสดิการเมื่อยอดขายมีความมั่นคง ***

แผนการดำเนินงาน :

1. ประกาศรับสมัครผู้พิการที่สนใจสร้างอาชีพ
2. จัดอบรมทักษะเบื้องต้นสำหรับการตัดเย็บให้แก่กลุ่มผู้พิการ
3. จัดหาเศษผ้าและเสื้อที่ไม่ใช้แล้วจากร้านตัดเย็บ ร้านเสื้อมือสอง หรือการรับบริจาคจากชุมชน
4. คัดแยกผ้าที่มีสภาพดี ไม่ขาดจนใช้งานไม่ได้หรือขึ้นรา
5. ให้ผู้พิการลงมือผลิตหมอนผ้ารองนั่งแฮนด์เมด
6. ตรวจสอบคุณภาพสินค้าก่อนจัดจำหน่าย
7. จัดจำหน่ายหมอนผ้ารองนั่งตามช่องทางต่างๆ เช่น หน้าร้านที่บ้าน , ตลาดนัดชุมชน , ออนไลน์ และงานแสดงสินค้า

5. **เป้าหมายและผลที่คาดหวัง**

    1. ลดปริมาณขยะจากเสื้อผ้าเก่า
    2. ช่วยสร้างภาพลักษณ์สินค้ารักษ์โลก
    3. เพิ่มโอกาสใช้คนพิการได้สร้างอาชีพ มีรายได้
    4. สร้างเครือข่ายชุมชนหรือกลุ่มอาชีพคนพิการ

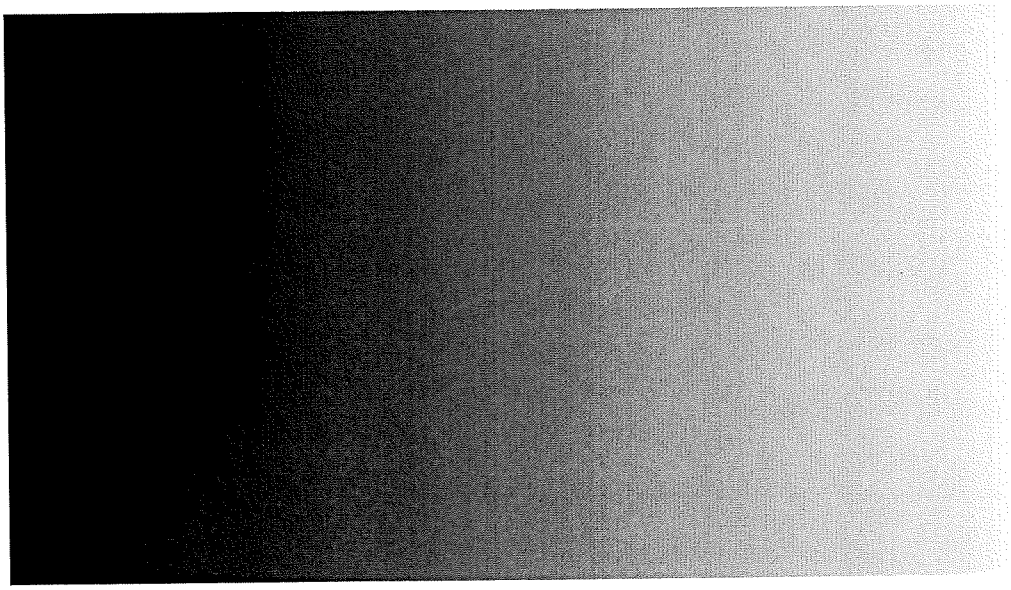
6. **สรุปแนวคิด**

    นวัตกรรมหมอนผ้าเก่าเล่าใหม่มีความง่าย สามารถสร้างอาชีพและรายได้ให้กลุ่มผู้พิการได้ โดยใช้ทักษะการตัดเย็บเบื้องต้น เหมาะกับการนำไปใช้ในเชิงสังคมและสิ่งแวดล้อมควบคู่กัน

7. **ข้อเสนอแนะ**

    หากได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ ท้องถิ่น อบต. มูลนิธิ หรือ CSR จากบริษัทเอกชน จะสามารถขยายผลได้จริง

ชื่อโครงการ SABAI (Smart Ability e-market for All Inclusion)



ปัญหาหรือธุรกิจที่ต้องการแก้ไขสำหรับผู้พิการ ปัญหาที่อยากแก้ไขคือ

1.ปัญหาการตลาดและการสื่อสารที่ลำบาก

-มีปัญหาทางการได้ยินหรือพูดทำให้สื่อสารกับลูกค้า-คู่ค้าได้ยาก

-ผู้พิการบางกลุ่มไม่สามารถทำการตลาดแบบออนไลน์ได้

2.ปัญหาด้านการขนส่ง/โลจิสติกส์

-ผู้พิการบ้างกลุ่มไม่สามารถเดินทางไปส่งของด้วยตัวเองได้

3.อคติจากสังคมและผู้บริโภค

-ลูกค้าบางกลุ่มไม่เชื่อในคุณภาพสินค้า

-ลูกค้าบางกลุ่มมองว่าคุณภาพสินค้าที่มาจากผู้พิการจะมีคุณภาพงานที่ต่ำ

กลุ่มผู้พิการและพื้นที่เป้าหมาย

กลุ่มผู้พิการ กลุ่มผู้พิการทั้งหมดไม่แยกประเภททั้งหมด 490 คน

พื้นที่เป้าหมาย ตำบลท่าโพธิ์ จังหวัด พิษณุโลก

แนวทางการแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจและวิธีสร้างรายได้

โครงการ SABAI เป็นโครงการที่สร้างตลาดออนไลน์สำหรับผู้พิการเป็นการรับของจากผู้พิการที่เป็นผู้ผลิตนำมาจัดจำหน่ายโดยวิธีต่างๆ

ระบบการทำงานของโครงการ คือ ให้ผู้พิการที่สนใจติดต่อมาโดย

1.กลุ่มผู้พิการที่ต้องการจะขายของติดต่อหาเราโดยแบ่งเป็น 2 กรณีคือ

1.1 กรณีที่ 1 กรณีกลุ่มผู้พิการไม่สามารถติดผ่านทางช่องทางออนไลน์ได้ ให้ติดต่อทาง อสม ประจำหมู่บ้านหรืออาสาสมัครที่เกี่ยวข้องให้ดำเนินการ

1.2 กรณีที่ 2 กรณีที่กลุ่มผู้พิการสามารถติดต่อได้ตามปกติให้แจ้งตรวจสอบสินค้าเบื้องต้น โดยมีรายละเอียดดังนี้ 1.ข้อมูลผู้ขาย ได้แก่ ชื่อ-นามสกุล เบอร์โทรศัพท์หรือช่องทางการติดต่อที่สามารถติดต่อได้ เลขบัญชีธนาคาร 2.ข้อมูลสินค้า ชื่อสินค้า ราคา ชนิด/ประเภท จำนวน

2.เมื่อผ่านการตรวจสอบเบื้องต้นและได้รับสินค้าทำการตรวจสอบสินค้าอีกครั้งว่ามีคุณภาพ ตรงตามรายละเอียดที่ให้มาหรือไม่

3.ทำการขายผ่านช่องทางต่างๆ ตัวอย่างเช่นการขายผ่าน เพจ ไลน์ และแพลตฟอร์มออนไลน์อื่นๆ หรือนำไปวางขายตามตลาดส่งขายตามร้านค้าต่างๆ

4.ขายได้จำนวนเงินเท่าไหร่หัก 3 เปอร์เซ็นจากรายได้ทั้งหมด แล้วโอนให้ตามบัญชีที่แจ้งมาโดยมีเกณฑ์การรับสินค้าและโอนเงินดังนี้

4.1 การรับสินค้าจากผู้ขายจะรับสินค้าเป็นรายเดือน และจะได้รับเงินค่าสินค้าหลังจาก30วันที่สินค้าขึ้นระบบขายแล้ว

4.2 ในกรณีที่สินค้าในเดือนที่ส่งมาขายไม่ได้หรือไม่หมด แบ่งย่อยเป็น 3 กรณี

4.2.1 กรณีที่สินค้าขายได้ไม่ถึง 15 เปอร์เซ็นของจำนวนสินค้าทั้งหมดไม่หักเปอร์เซ็นจ่ายเต็มตามชิ้นที่ได้

4.2.2 กรณีที่สินค้าขายไม่ได้สักชิ้นเดียวจะนำสิ้นค้าไปขายในเดือนหน้าและนับหลังจากสินค้าอยู่ในระบบและจะโอนเงินหลังจากสินค้าขึ้นในระบบขายแล้ว 30 วัน

5.การจัดส่งสินค้ามาขาย มี 2 กรณีคือ

5.1 กรณีที่ผู้พิการสามารถติดต่อสื่อสารได้ปกติสามารถส่งสินค้ามายังที่อยู่หรือเดินทางมาส่งตามที่แจ้งไว้

5.2 กรณีที่ ไม่สามารถจัดส่งสินค้าเองได้ จะมีการกำหนดวันส่งสินค้าโดยให้ทางอาสาสมัครหมู่บ้านดำเนินการตามขั้นตอน

6. จะมีการจ้างงานผู้พิการจะมีการจ้างงานผู้พิการที่ตรงตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้และมีความพิการที่ไม่เป็นอุปสรรคต่อการทำงานในโครงการโดยค่าจ้างนำมามาจากการ 3 เปอร์เซ็นที่หักไว้

งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินงาน

งบประมาณโดยรวม 52,000

รายละเอียด

ลำดับ	รายการ	รายละเอียด	จำนวนเงิน
1	ค่าเช่าสถานที่เก็บสินค้า	เช่า 2,500/เดือน	15,000
2	ค่าอุปกรณ์จัดส่ง	กล่อง,เทป,ค่าจัดส่ง	9,000
3	ค่าประชาสัมพันธ์	จัดกิจกรรม , ใบปลิว	5,000
4	ค่าจ้างผู้พิการ	3,000 บาท / เดือน 2 คน	18,000
5	ค่าดำเนินการอื่นๆ เงินสำรอง	ค่าเดินทาง,ค่าซ่อมแซม	5,000
		รวม	52,000

ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

จุดแข็งของโครงการ

1.เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายเฉพาะอย่างจัดเจน โครงการเจาะกลุ่มผู้พิการที่มีข้อจำกัดในการขายของ ทางด้านการเดินทาง สื่อสาร และการเข้าถึงเทคโนโลยี

2.มีการวางแผนรองรับปัญหาที่จะเกิดในหลายกรณี

3.ส่งเสริมให้ชุมชนมีส่วนร่วม จากการเปิดให้อาสาสมัครมาช่วยส่งของหรือกลุ่มหน่วยงานที่ดูแลมามีส่วนร่วม

ความโดดเด่นของโครงการ

1.มีการตรวจสอบและคัดกรองสินค้าที่ชัดเจน ป้องกันปัญหา เช่น การนำข้อมูลบุคคลอื่นมาใช้ การขายสินค้าที่ไม่เหมาะสม

2.ไม่ใช่แค่ช่วยแต่ทำให้มีคุณค่า โครงการไม่เน้นแค่ช่วยเหลือผู้พิการแบบสงเคราะห์ แต่เน้นเสริมศักยภาพให้ผู้พิการ

แผนการดำเนินงานและพัฒนา (หากได้รับการพิจารณา)

1.เตรียมความพร้อม (1เดือน)

- กำหนดกลุ่มเป้าหมาย วางงบประมาณ ขอบเขต ที่ชัดเจน

-หาทีมดำเนินงาน ทีมอบรม ฝึกอาชีพ ประชาสัมพันธ์ และทีมสื่อสาร

- สำรวจจำนวนผู้พิการในพื้นที่อย่างละเอียด

2.ทดสอบระบบตลาดออนไลน์ (1-2 เดือน)

-ออกแบบระบบการบันทึกข้อมูลการรับสินค้า

3.ดำเนินการจริง (3 เดือนขึ้นไป)

-ประชาสัมพันธ์โครงการ ผ่านทาง เพจ ไลฟ์สด จัดกิจกรรมตลาด

-ติดตามผลของโครงการ ดูว่ายอดขายได้เท่าไหร่ มีปัญหาส่วนไหน

4.สรุปผลขยายผล (หลังจาก 5-6 เดือน)

-สรุปโครงการ จำนวนคนใช้งาน รายได้ ความเปลี่ยนแปลงของผู้พิการที่เข้าโครงการ

-ขยายโครงการสู่พื้นที่อื่น ประสานความร่วมมือจากหน่วยงานรัฐ/เอกชนน

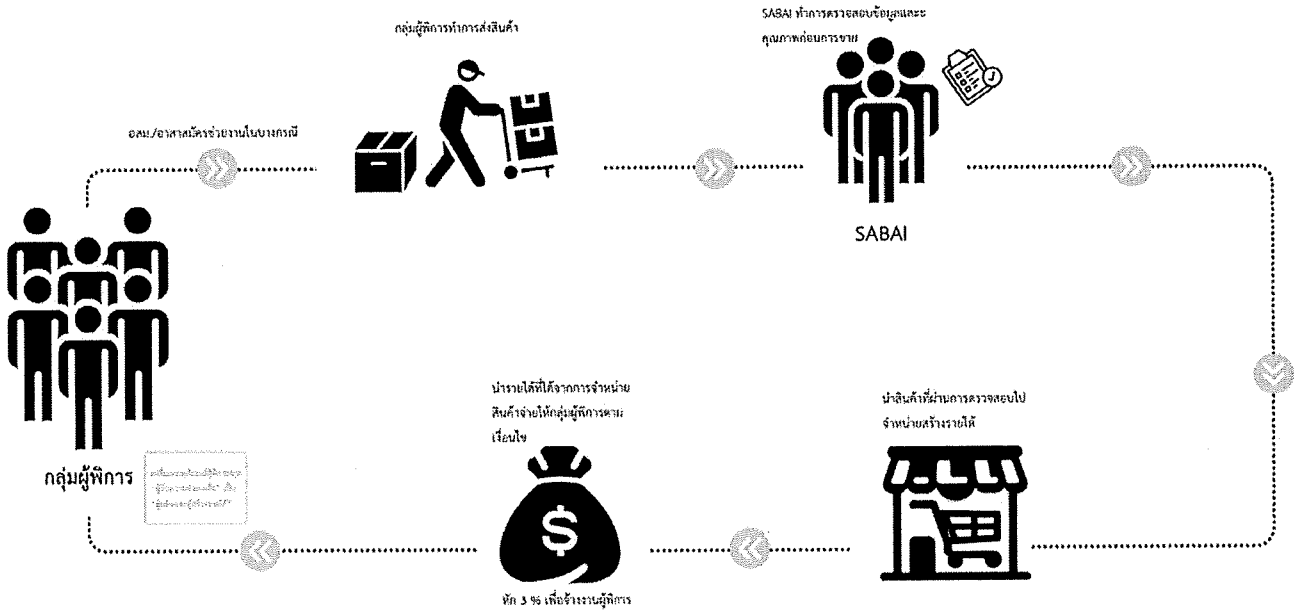
ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

1.ผู้พิการมีอาชีพที่มั่นคงจากเดิม ผู้เข้าร่วมโครงการมีรายได้เฉลี่ยเพิ่มขึ้น

2.สร้างความรู้ ความเข้าใจใหม่ในสังคม เปลี่ยนมุมมองคนพิการจาก ผู้รับการช่วยเหลือ เป็น ผู้ผลิต ผู้ขาย ผู้สร้างรายได้

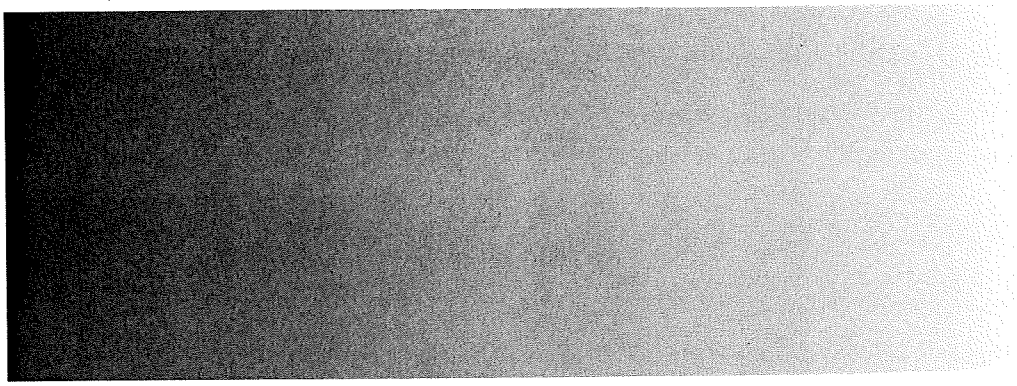
3.ทัศนคติของสังคมต่อผู้พิการดีขึ้น คนทั่วไปยอมรับในศักยภาพของผู้พิการมากขึ้น

4.โครงการสามารถใช้ต่อในพื้นที่อื่นๆในอนาคต มีแบบแผนการดำเนินงานมีระบบที่ดีขึ้นสะดวกขึ้นและพัฒนาและขยายไปในระดับอื่นๆ



รหัสทีม D-05

ชื่อโครงการ ศูนย์แพ็กสินค้าออนไลน์โดยคนพิการ (Disability Fulfillment Center)



หลักการและเหตุผล / ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องการแก้ไข

ปัจจุบัน ผู้พิการในจังหวัดพิษณุโลกและพื้นที่ใกล้เคียงยังคงเผชิญข้อจำกัดด้านโอกาสทางอาชีพ ทั้งจากข้อจำกัดทางร่างกาย การขาดการเข้าถึงแหล่งงานที่เหมาะสม และการขาดทักษะที่สอดคล้องกับความต้องการของตลาดแรงงาน ส่งผลให้ผู้พิการจำนวนมากมีรายได้ไม่เพียงพอต่อการดำรงชีพ และต้องพึ่งพาครอบครัวหรือสวัสดิการภาครัฐเป็นหลัก ปัญหาดังกล่าวไม่เพียงกระทบต่อคุณภาพชีวิตของผู้พิการเอง แต่ยังสะท้อนถึงการใช้ทรัพยากรบุคคลในสังคมได้ไม่เต็มศักยภาพ

ในขณะเดียวกัน อุตสาหกรรม E-commerce ของประเทศไทยมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง สถิติการซื้อขายออนไลน์เพิ่มสูงขึ้นทุกปี ทำให้ความต้องการบริการด้านการแพ็กสินค้าและจัดส่งมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่อง การดำเนินงานด้านโลจิสติกส์จึงกลายเป็นหนึ่งในโอกาสทางธุรกิจที่สามารถสร้างงานและรายได้ให้แก่กลุ่มแรงงานหลากหลาย รวมถึงผู้พิการ หากมีการออกแบบระบบการทำงานและพื้นที่ทำงานที่เหมาะสม สามารถรองรับข้อจำกัดและเสริมศักยภาพของผู้ปฏิบัติงานได้

โครงการ “ศูนย์แพ็กสินค้าออนไลน์โดยคนพิการ (Disability Fulfillment Center)” จึงถูกริเริ่มขึ้นเพื่อตอบโจทย์ทั้งสองด้าน คือ การสร้างโอกาสทางอาชีพและพัฒนาทักษะให้แก่ผู้พิการ และการตอบสนองต่อความต้องการของตลาดโลจิสติกส์ในยุคดิจิทัล ภายในโครงการจะเน้นการฝึกอบรมผู้พิการให้มีความชำนาญในงานแพ็กสินค้า การใช้เครื่องมือและเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้อง รวมถึงการบริหารจัดการคลังสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้ผู้พิการสามารถทำงานได้อย่างมีคุณภาพ มีรายได้ที่มั่นคง และยกระดับคุณภาพชีวิต พร้อมสร้างภาพลักษณ์ที่ดีต่อองค์กรและสังคมโดยรวม

วัตถุประสงค์

1. เพื่อสร้างโอกาสทางอาชีพและรายได้ที่มั่นคงให้แก่ผู้พิการในจังหวัดพิษณุโลกและพื้นที่ใกล้เคียง
2. เพื่อพัฒนาทักษะด้านโลจิสติกส์ การแพ็กสินค้า และการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลให้แก่ผู้พิการ
3. เพื่อจัดตั้งศูนย์แพ็กสินค้าออนไลน์ที่มีระบบการทำงานและสิ่งอำนวยความสะดวกที่เหมาะสมกับผู้พิการ
4. เพื่อส่งเสริมให้ผู้พิการสามารถทำงานร่วมกับภาคธุรกิจ E-commerce ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
5. เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตและสร้างความภาคภูมิใจในตนเองของผู้พิการผ่านการมีส่วนร่วมในกระบวนการทำงานที่สร้างคุณค่า

กลุ่มผู้พิการและพื้นที่เป้าหมาย

กลุ่มผู้พิการเป้าหมาย:

- ผู้พิการทางการเคลื่อนไหว ที่สามารถใช้แขนหรือมือได้คล่อง
- ผู้พิการทางการมองเห็นบางส่วน ที่สามารถทำงานด้วยอุปกรณ์เสริม เช่น เครื่องอ่านบาร์โค้ด
- ผู้พิการทางการได้ยิน ที่สามารถสื่อสารด้วยภาษามือหรือแอปพลิเคชันสื่อสาร

พื้นที่ดำเนินงาน:

- หมู่ที่ 3 ตำบลท่าโพธิ์ อำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก
- พื้นที่ใกล้เคียงในจังหวัดพิษณุโลกที่มีความสนใจและสามารถเข้าร่วมโครงการ

แนวทางแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจ และวิธีสร้างรายได้

- การให้บริการหลัก
  1. บริการรับสินค้า ตรวจสอบคุณภาพสินค้า และบรรจุสินค้าให้พร้อมจัดส่ง
  2. การติดฉลาก บาร์โค้ด หรือสติกเกอร์ตามความต้องการของลูกค้า
  3. จัดส่งต่อให้บริษัทขนส่งเอกชนหรือไปรษณีย์
- รูปแบบการสร้างรายได้
  1. คิดค่าบริการตามน้ำหนักและขนาดของสินค้า หรือคิดเป็นรายชิ้น
  2. เสนอแพ็กเกจรายเดือนสำหรับลูกค้าประจำ เช่น ร้านค้าออนไลน์ที่มีคำสั่งซื้อจำนวนมาก
  3. จำหน่ายบรรจุภัณฑ์ อุปกรณ์แพ็ก และวัสดุห่อของขวัญ
  4. บริการเสริม เช่น การแพ็กของขวัญตามเทศกาล การจัดชุดสินค้าพิเศษ (Gift Set)
- จุดขาย (Unique Selling Points)
  1. เน้นการจ้างงานผู้พิการเพื่อสร้างคุณค่าทางสังคม (Social Enterprise)
  2. การทำงานมีมาตรฐาน รวดเร็ว และปลอดภัย
  3. เสริมภาพลักษณ์ CSR ให้แก่ลูกค้าที่มาใช้บริการ

งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ

รายการ	จำนวนเงิน (บาท)	รายละเอียด
อุปกรณ์และโต๊ะแพ็กสินค้า	15,000	โต๊ะทำงาน, เครื่องตัดเทป, เครื่องชั่งน้ำหนัก
บรรจุภัณฑ์และวัสดุสิ้นเปลือง	10,000	กล่อง, ซอง, พลาสติกกันกระแทก, เทปกาว
ค่าเช่าสถานที่ (6 เดือน)	18,000	ค่าเช่าและค่าน้ำ-ค่าไฟ
ค่าฝึกอบรมและพัฒนาทักษะผู้พิการ	7,000	ค่าครูฝึก, คู่มือ, อุปกรณ์การเรียน
ค่าประชาสัมพันธ์และการตลาด	5,000	ทำโฆษณาออนไลน์, แผ่นพับ, ป้ายประชาสัมพันธ์
รวม	55,000	

ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

- เป็นโครงการที่มุ่งสร้างงานและรายได้แก่ผู้พิการอย่างเป็นรูปธรรม
- ใช้ระบบการทำงานที่ปรับให้เหมาะสมกับความสามารถของผู้พิการแต่ละประเภท
- สอดคล้องกับแนวโน้มตลาด E-commerce ที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง
- เสริมภาพลักษณ์ด้านความรับผิดชอบต่อสังคมให้แก่ลูกค้าและพันธมิตรทางธุรกิจ
- มีศักยภาพในการต่อยอดเป็นธุรกิจเพื่อสังคมที่ยั่งยืน (Sustainable Social Enterprise)

แผนการดำเนินงานและพัฒนา

ระยะที่ 1: เตรียมความพร้อม (เดือนที่ 1)

- จัดหาสถานที่และอุปกรณ์
- ออกแบบพื้นที่ทำงานให้เหมาะสมกับผู้พิการ
- จัดซื้ออุปกรณ์และวัสดุสิ้นเปลือง

ระยะที่ 2: ฝึกอบรมและทดลองปฏิบัติ (เดือนที่ 2)

- ฝึกอบรมผู้พิการด้านขั้นตอนการแพ็กสินค้า
- อบรมความรู้ด้านความปลอดภัยในการทำงาน
- ทดลองแพ็กสินค้าจากผู้ว่าจ้างกลุ่มแรก

ระยะที่ 3: เปิดให้บริการ (เดือนที่ 3)

- ให้บริการแพ็กสินค้ากับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย
- เก็บข้อมูลข้อเสนอแนะและปรับปรุงกระบวนการทำงาน

ระยะที่ 4: ขยายตลาด (เดือนที่ 4-6)

- ทำการตลาดออนไลน์และออฟไลน์
- เพิ่มจำนวนลูกค้าและประเภทสินค้าที่ให้บริการ
- พัฒนาบริการเสริม เช่น แพ็กของขวัญ, แพ็กสินค้าสำหรับเทศกาล

ระยะที่ 5: พัฒนาและยกระดับ (หลังเดือนที่ 6)

- ใช้ระบบจัดการคำสั่งซื้อออนไลน์ (Order Management System)
- เพิ่มจำนวนผู้พิการที่เข้าร่วมโครงการ
- วางแผนขยายสาขาไปยังพื้นที่อื่นในจังหวัด

ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

- ผู้พิการอย่างน้อย 10 คน มีงานทำและมีรายได้ประจำ
- ผู้พิการได้รับทักษะใหม่ที่สามารถนำไปใช้ในชีวิตประจำวันและต่อยอดอาชีพ
- ลูกค้าได้รับบริการแพ็กสินค้าที่มีคุณภาพ รวดเร็ว และเชื่อถือได้
- เกิดการยอมรับและสนับสนุนผู้พิการจากภาคเอกชนและชุมชน
- โครงการสามารถดำเนินงานได้อย่างยั่งยืนและขยายผลในระยะยาว

รหัสทีม D-06

" GreenCraft "

ถุงผ้าอัพไซเคิลฝีมือคนพิการ



ผู้รับผิดชอบ

[redacted]



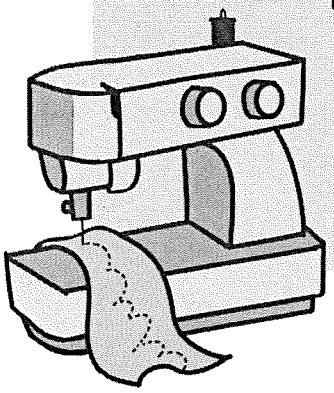


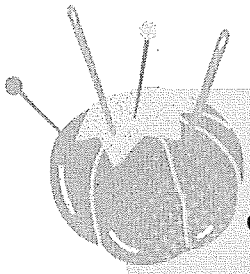
- **ปัญหาหรือโอกาสที่ทางธุรกิจที่ต้องการแก้ไขสำหรับผู้พิการ หรือผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้**

ปัจจุบันผู้พิการและผู้สูงอายุจำนวนมากมีข้อจำกัดด้านการเข้าถึงงานและรายได้ เนื่องจากสภาพร่างกายไม่เอื้อต่อการทำงานทั่วไป ขาดโอกาสฝึกทักษะอาชีพที่เหมาะสม ทำให้เกิดภาวะพึ่งพิงทางเศรษฐกิจจากครอบครัวหรือรัฐ ขณะเดียวกันปัญหาขยะผ้าและการใช้ถุงพลาสติกยังคงสร้างผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม GreenCraft จึงมองเห็น "โอกาส" ในการเชื่อมปัญหาทั้งสองเข้าด้วยกัน เพื่อสร้างอาชีพจากการอัพไซเคิลและลดขยะไปพร้อมกัน

- **กลุ่มผู้พิการ/ผู้พิการที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแลและพื้นที่เป้าหมาย**

  - **ผู้พิการ** ที่สามารถทำงานฝีมือได้ เช่น การตัด เย็บ ออกแบบ (รวมถึงผู้พิการที่ต้องนั่งรถเข็นหรือใช้เครื่องช่วยเดิน)
  - **ผู้สูงอายุ** หรือผู้ที่มีข้อจำกัดด้านร่างกายแต่ยังสามารถทำงานฝีมือได้
  - **ผู้ดูแลคนพิการ/ผู้สูงอายุ** ที่สามารถเข้าร่วมการผลิตเพื่อสร้างรายได้เสริม
  - **พื้นที่เป้าหมาย**: ชุมชนเมืองและชนบทที่มีการรวมกลุ่มคนพิการ เช่น ศูนย์ฝึกอาชีพคนพิการ, ชุมชนที่มีโรงงานสิ่งทอ และพื้นที่ที่มีแนวคิดสนับสนุนสินค้าสิ่งแวดล้อม





• แนวทางการแก้ไขหรือไอเดียทางธุรกิจและวิธีสร้างรายได้

แนวทางการแก้ไข

- นำผ้าเหลือใช้มาอัพไซเคิลเป็นถุงผ้าดีไซน์เฉพาะ
- สร้างอาชีพให้คนพิการด้วยการฝึกทักษะตัดเย็บและออกแบบ
- ใช้ Storytelling เพิ่มคุณค่าและความน่าสนใจของสินค้า
- ร่วมมือกับภาคธุรกิจและชุมชนเพื่อขยายตลาด

$ วิธีสร้างรายได้

- ขายออนไลน์ผ่านโซเชียลและแพลตฟอร์ม E-commerce
- วางขายในร้านพันธมิตร เช่น ร้านกาแฟเพื่อสังคม
- รับผลิตตามออเดอร์องค์กร (CSR Gift)
- จัดเวิร์กช็อปอัพไซเคิล และขยายไลน์สินค้า

• งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ

รายการ	ค่าใช้จ่าย (บาท)	
ผ้า/วัสดุทำถุง	0	ขอรับบริจาคผ้าเก่า, เสื้อใช้แล้วจากญาติ/เพื่อน/
อุปกรณ์เย็บผ้า	0 – 300	ยืมจักรเย็บผ้าจากโรงเรียน,ชุมชน, ซื้อด้ายและเข็ม
ค่าสกรีน/ตกแต่ง	200–500	ใช้สีอะคริลิกหรือเพนต์การสกรีน
ประชาสัมพันธ์	0 – 200	ใช้ Facebook, TikTok, พิมพ์โปสเตอร์ขาว
ค่าเดินทาง/ขนส่ง	200–500	ใช้รถเพื่อน/ญาติ
สำรองฉุกเฉิน	100–200	เผื่อซื้ออุปกรณ์เล็กๆน้อยๆ

รวมงบประมาณ: ประมาณ 1,000 – 2,000 บาท



• ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

1. แก้ปัญหา 2 ด้านในครั้งเดียว = เปลี่ยนขยะสิ่งทอให้กลายเป็นทรัพยากรใหม่ พร้อมสร้างอาชีพให้คนพิการ — ได้ทั้งสิ่งแวดล้อมและสังคม
2. เอกลักษณ์ไม่ซ้ำใคร = ทุกถุงผ้าเกิดจากการอัพไซเคิล จึงมีเพียงหนึ่งเดียวในโลก เหมาะกับผู้ที่มองหาของใช้ที่มีเรื่องราว
3. พลังความร่วมมือจากหลายภาคส่วน = รวมพลังโรงงานสิ่งทอ ร้านกาแฟเพื่อสังคม องค์กร CSR และชุมชน เพื่อขับเคลื่อนการเปลี่ยนแปลงร่วมกัน
4. ผลลัพธ์ที่ยั่งยืน ไม่ใช่เพียงครั้งคราว = คนพิการไม่ได้แค่มีรายได้ แต่ได้ฝึกทักษะเฉพาะทาง สร้างความมั่นใจและความภาคภูมิใจในตนเอง
5. เป็นมิตรต่อโลกทุกขั้นตอน = ลดขยะผ้า ลดการใช้ถุงพลาสติก ลดรอยเท้าคาร์บอนจากการผลิตผ้าใหม่
6. ต่อยอดสู่ผลิตภัณฑ์หลากหลาย = ไม่หยุดแค่ถุงผ้า แต่สามารถขยายสู่สินค้าผ้ารักษ์โลกอื่น ๆ ได้อย่างไร้ขีดจำกัด

• แผนการดำเนินงานและพัฒนา (หากได้รับการพิจารณา)

สัปดาห์ที่ 1–5 (25 ก.ค. – 25 ส.ค.)

- รับสมัครและส่งไอเดียโครงการ
- ประสานงานรับบริจาคผ้าเหลือใช้จากชุมชนและโรงงาน
- คัดเลือกกลุ่มคนพิการที่สนใจเข้าร่วมโครงการ
- เตรียมอุปกรณ์และสถานที่สำหรับการตัดเย็บ

สัปดาห์ที่ 6 (26 ส.ค. – 30 ส.ค.)

- อบรมการตัดเย็บ ออกแบบ และควบคุมคุณภาพ (QC)
- ผลิตถุงผ้าอัพไซเคิลต้นแบบสำหรับนำเสนอ

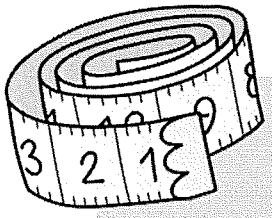
สัปดาห์ที่ 7

- 1 ก.ย.: ประกาศรายชื่อผู้ผ่านการคัดเลือก
- ดำเนินการปรับปรุงผลงานต้นแบบให้สมบูรณ์

สัปดาห์ที่ 8

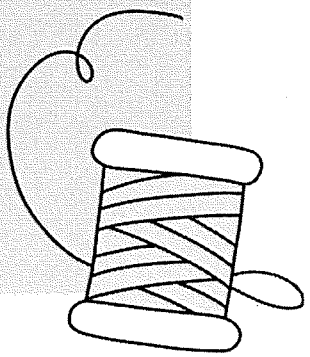
- 6 ก.ย.: จัดนิทรรศการแสดงผลงาน "GreenCraft – ถุงผ้าอัพไซเคิลฝีมือคนพิการ"
- 7 ก.ย.: นำเสนอโครงการต่อคณะกรรมการและประกาศผลตัดสิน





• ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

1. ด้านสิ่งแวดล้อม
   - ลดปริมาณขยะผ้าและเศษผ้าที่เหลือใช้
   - ลดการใช้ถุงพลาสติก ส่งเสริมพฤติกรรมรักษ์โลกในชุมชน
   - สร้างความตระหนักในการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า
   - เกิดการรีไซเคิล
2. ด้านสังคม
   - สร้างรายได้เสริมและอาชีพให้กับกลุ่มคนพิการ
   - พัฒนาทักษะฝีมือและความมั่นใจในการทำงาน
   - ส่งเสริมภาพลักษณ์เชิงบวกต่อคนพิการในสังคม
   - เกิดความร่วมมือระหว่างชุมชนเมืองและชนบนในการสนับสนุนผลิตภัณฑ์
3. ด้านเศรษฐกิจ/นวัตกรรม
   - ผลิตถุงผ้าอัพไซเคิลที่มีเอกลักษณ์ ไม่ซ้ำใคร
   - กระตุ้นความร่วมมือระหว่างชุมชน ธุรกิจ และองค์กรเพื่อสังคม
   - สร้างแนวคิดการใช้ทรัพยากรอย่างยั่งยืนและนวัตกรรมชุมชน

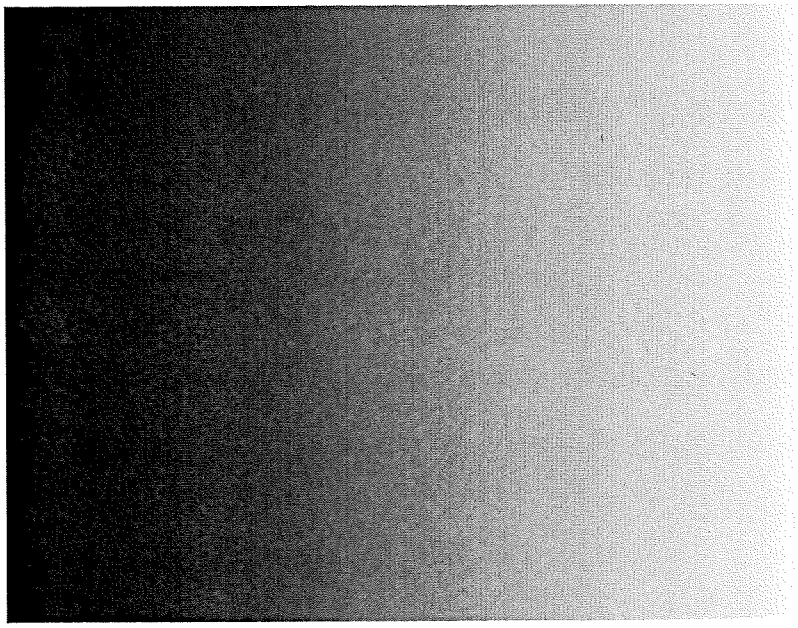


รหัสทีม D-07

ชื่อโครงการ

โครงการเพาะเห็ดฟางในถังน้ำเก่าภายในบ้าน

(AbleFarm ฟาร์มคนเก่ง)



ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องการแก้ไขสำหรับผู้พิการ

ปัญหา

- ผู้พิการหลายรายในพื้นที่ตำบลท่าโพธิ์ ประสบปัญหาในการหางานที่เหมาะสม เนื่องจากข้อจำกัดทางร่างกายและการเคลื่อนไหว
- การขาดโอกาสทางเศรษฐกิจทำให้ผู้พิการยังต้องพึ่งพิงครอบครัวหรือองค์กรภายนอก
- ความไม่พร้อมด้านสถานที่และเครื่องมือในการทำงานที่บ้านจำกัดโอกาสการทำงานในชุมชน
- วัสดุเหลือใช้ในบ้าน เช่น ถังน้ำเก่า ไม่มีการนำกลับมาใช้ประโยชน์

โอกาสทางธุรกิจ

- เห็ดฟางเป็นสินค้าที่ตลาดยังมีความต้องการสูง เนื่องจากเป็นวัตถุดิบอาหารที่ได้รับความนิยมและมีคุณค่าทางโภชนาการ
-การเพาะเห็ดฟางในถังน้ำเก่าสามารถปรับขนาดให้เหมาะสมกับพื้นที่และความสามารถของผู้พิการ
- ใช้วัสดุเหลือใช้ในชุมชน ลดต้นทุน และเป็นแนวทางที่ยั่งยืน
- การสร้างเครือข่ายผู้ผลิตเห็ดฟางในพื้นที่ สามารถเพิ่มโอกาสจำหน่ายและขยายตลาดได้

กลุ่มผู้พิการและพื้นที่เป้าหมาย

กลุ่มเป้าหมาย

- ผู้พิการทางร่างกาย เช่น ผู้ที่มีข้อจำกัดการเคลื่อนไหวแขนขาหรือผู้ที่ใช้รถเข็น
- ผู้พิการที่อาศัยอยู่ในพื้นที่ชนบทและมีความประสงค์จะทำงานที่บ้าน
- ผู้พิการที่มีอายุตั้งแต่ 18 ปีขึ้นไปและต้องการมีรายได้เสริม

พื้นที่เป้าหมาย

- หมู่ที่ 3 ตำบลท่าโพธิ์ จังหวัดพิษณุโลก
- พื้นที่ขยายผลในจังหวัดพิษณุโลก ได้แก่ หมู่ที่ 5 ตำบลในเมือง และหมู่ที่ 7ตำบลวังทอง ซึ่งมีชุมชนที่มีผู้พิการในระดับสูงและวัสดุเหลือใช้พร้อมสนับสนุนโครงการ

แนวทางแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจ และวิธีสร้างรายได้

การดำเนินงาน

-นำถังน้ำพลาสติกเก่าที่ไม่ได้ใช้แล้วมาดัดแปลงให้เหมาะสมกับการเพาะเห็ดฟางเช่น การเจาะรูระบายอากาศและควบคุมความชื้น

-ใช้วัสดุรองพื้น เช่น ฟางข้าวหรือเศษไม้ที่หาได้ในชุมชนร่วมกับเชื้อเห็ดฟางคุณภาพสูง

-จัดอบรมและให้ความรู้แก่ผู้พิการเรื่องการดูแลและการจัดการก้อนเชื้อเห็ดฟางตั้งแต่การเพาะจนถึงการเก็บเกี่ยว

-สร้างระบบติดตามผลการเพาะเห็ดด้วยการประเมินคุณภาพเห็ดและปริมาณผลผลิตอย่างต่อเนื่อง

- สร้างเครือข่ายผู้เพาะเห็ดในชุมชนเพื่อช่วยเหลือและแบ่งปันความรู้

วิธีสร้างรายได้

-จำหน่ายเห็ดฟางสดในตลาดชุมชน ตลาดนัด และร้านค้าปลีกในจังหวัดพิษณุโลก

-พัฒนาแปรรูปผลิตภัณฑ์ เช่น เห็ดฟางอบแห้ง เห็ดฟางดอง หรือผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากเห็ดฟาง

-ขยายช่องทางการขายผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ เช่น Facebook, Line, Shopeeและ Lazada

-ส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงเกษตร โดยเปิดบ้านผู้พิการให้ผู้สนใจเข้าชมการเพาะเห็ดและทดลองทำด้วยตนเอง

งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ

- วัสดุดัดแปลงถังน้ำเก่า จำนวน 5,000 บาท (เจาะรู, ทำฝาปิด, อุปกรณ์ควบคุมความชื้นและอุปกรณ์เสริม)

- ค่าก้อนเชื้อเห็ดฟาง จำนวน 4,000 บาท (ซื้อก้อนเชื้อเห็ดฟางคุณภาพ จำนวนเพียงพอสำหรับผู้พิการ 10 คน)

- ค่าจัดอบรมและฝึกสอน จำนวน 5,000 บาท (ค่าผู้เชี่ยวชาญ, สื่อการสอน, คู่มือการเพาะเห็ด และค่าเดินทาง)

- ค่าวัสดุรองพื้น (ฟาง, ขี้เลื่อย) จำนวน 1,500 บาท (จัดหาจากชุมชน หรือตลาดท้องถิ่น)

- ค่าการตลาดและบรรจุภัณฑ์ จำนวน 3,000 บาท (บรรจุภัณฑ์รักษาคุณภาพ, สื่อประชาสัมพันธ์, ค่าทำโฆษณาออนไลน์)

- ค่าขนส่งและบริหารจัดการ จำนวน 2,000 บาท (ค่าเดินทาง, ค่าประสานงานกับชุมชน และค่าใช้จ่ายทั่วไป)

- รวมงบประมาณทั้งหมด 20,500 บาท

ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

- นวัตกรรมการใช้วัสดุเหลือใช้: นำถังน้ำเก่ามาดัดแปลงใช้งานใหม่ ช่วยลดปัญหาขยะพลาสติกและลดต้นทุนการลงทุน
- การปรับให้เหมาะสมกับผู้พิการ: รูปแบบการเพาะเห็ดที่ออกแบบให้เหมาะสมกับข้อจำกัดทางร่างกายของผู้พิการ
- เสริมสร้างศักยภาพและอาชีพ: ผู้พิการได้รับทักษะใหม่ที่สามารถพัฒนาเป็นอาชีพหลักหรือเสริมรายได้
- ความยั่งยืนและการขยายผล: โครงการสามารถขยายผลไปยังพื้นที่อื่นๆ ได้ง่ายและสามารถพัฒนาเป็นศูนย์เรียนรู้ในชุมชน
- ลดช่องว่างทางสังคม: ช่วยเพิ่มโอกาสทางเศรษฐกิจและสร้างความมั่นใจให้กับผู้พิการในการดำรงชีวิต
-เพาะแบบอินทรีย์ 100%: ไม่มีสารเคมี, มีใบรับรอง GAP/Organic เพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือ
-เสริมโภชนาการ: ทดลองเพิ่มคุณค่าทางอาหาร เช่น การเพาะด้วยวัสดุผสมธัญพืชบางชนิดที่ทำให้เห็ดมีโปรตีนสูงขึ้น (และใช้เป็นจุดขาย)
-บรรจุภัณฑ์รักษ์โลก: ใช้บรรจุภัณฑ์จากใบตอง/เยื่อกระดาษแทนพลาสติก
-เห็ดแปรรูป: ทำเป็น “เห็ดฟางอบกรอบ” หรือ “น้ำซุปเห็ดพร้อมดื่ม” เพิ่มมูลค่า
-ใช้สัญลักษณ์สื่อสารง่าย เช่น สติ๊กเกอร์สี แทนการใช้ตัวอักษรเยอะ ๆ





-ทำคู่มือหรือสัญลักษณ์ อ่านง่าย/รูปภาพ สำหรับผู้พิการทางสายตา หรือใช้ รหัสสี แยกขั้นตอนต่าง ๆ

แผนการดำเนินงานและพัฒนา (หากได้รับการพิจารณา)

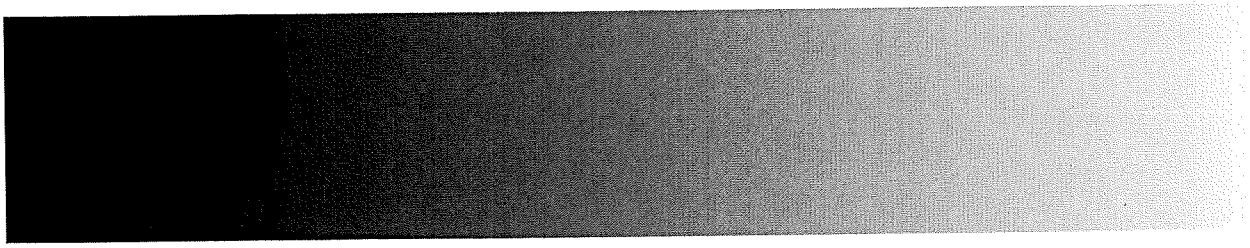
- เดือนที่ 1: สำรวจและคัดเลือกผู้พิการเข้าร่วม ตรวจสอบความพร้อมและความสนใจ, จัดประชุมชี้แจงโครงการ
- เดือนที่ 2: จัดอบรมเชิงปฏิบัติการ ฝึกสอนการดัดแปลงถังน้ำและวิธีเพาะเห็ดฟาง, แจกคู่มือ
- เดือนที่ 3-4: เริ่มดำเนินการเพาะเห็ด ติดตามดูแล, ให้คำปรึกษาแบบรายบุคคล
- เดือนที่ 5: สนับสนุนการตลาด จัดกิจกรรมตลาดชุมชน, เปิดช่องทางขายออนไลน์
- เดือนที่ 6: ประเมินผลและรายงานผลการดำเนินงาน วิเคราะห์ผลผลิต, สรุปข้อเสนอแนะ
- เดือนที่ 7-12: ขยายผลและพัฒนา เพิ่มจำนวนผู้ร่วมโครงการ, พัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูป

ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

- ผู้พิการในพื้นที่มีทักษะและความรู้ในการเพาะเห็ดฟางในถังน้ำเก่าอย่างมีประสิทธิภาพ
- มีรายได้เสริมอย่างน้อยเดือนละ 1,500 - 3,000 บาท ต่อผู้พิการ 1 คน
- จำนวนผู้พิการที่เข้าร่วมโครงการเพิ่มขึ้นอย่างน้อย 20 คนภายใน 1 ปี
- ลดปริมาณขยะพลาสติกในชุมชนและเพิ่มการใช้วัสดุเหลือใช้ให้เกิดประโยชน์
- สร้างเครือข่ายผู้ผลิตเห็ดฟางในชุมชนที่เข้มแข็ง พร้อมขยายสู่พื้นที่อื่นในจังหวัดพิษณุโลก
- พัฒนาคุณภาพชีวิตของผู้พิการให้มีความมั่นคงและมีส่วนร่วมในกิจกรรมทางเศรษฐกิจของชุมชน

ชื่อโครงการ : Green Bottle Farm (สวนผักในขวด สร้างอาชีพที่ยั่งยืน)

สโลแกน : “ทุกขวดมีเรื่องราว ทุกผักมีชีวิต”



บทนำ

ในปัจจุบัน ปัญหาขยะพลาสติกโดยเฉพาะขวดเครื่องดื่มเป็นหนึ่งในสาเหตุสำคัญของมลพิษและปัญหาสิ่งแวดล้อม จากข้อมูลของสำนักงานสิ่งแวดล้อมภาค 3 พบว่าขยะพลาสติกประเภทขวด PET คิดเป็นกว่า 15% ของขยะรีไซเคิล ในจังหวัดพิษณุโลก ในขณะเดียวกัน จังหวัดมีผู้พิการกว่า 25,000 คน โดยเฉพาะในเขตตำบลท่าโพธิ์ มีครัวเรือนที่มีผู้พิการและผู้สูงอายุที่ไม่สามารถทำงานนอกบ้านได้ถึง 30%

โครงการ Green Bottle Farm (สวนผักในขวด สร้างอาชีพที่ยั่งยืน) มีเป้าหมายเพื่อลดปริมาณขยะพลาสติกและสร้างอาชีพเสริมให้กับผู้พิการและผู้สูงอายุที่เคลื่อนไหวลำบาก ผ่านการ รีไซเคิลขวดพลาสติกเป็นกระถางปลูกผักปลอดสาร ที่สามารถดูแลได้ภายในบ้าน พร้อมสร้างช่องทางจำหน่ายออนไลน์และออฟไลน์เพื่อให้เกิดรายได้อย่างยั่งยืน

ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจ

ในพื้นที่หมู่ 3 ต.ท่าโพธิ์ อ.เมือง จ.พิษณุโลก มีผู้พิการและผู้สูงอายุที่เคลื่อนไหวลำบากจำนวนมาก ทำให้ขาดโอกาสทำงานนอกบ้าน อาชีพที่ทำได้จากบ้านและใช้แรงน้อยจึงมีจำกัด ผู้พิการหลายคนมีทักษะการปลูกผักอยู่แล้ว แต่ยังไม่มีช่องทางนำทักษะเหล่านี้มาสร้างรายได้ นอกจากนี้ ปัญหาขยะขวดพลาสติกและแก้วในชุมชนก็ยังมีอยู่ในปัจจุบัน โอกาสทางธุรกิจในปัจจุบัน ได้แก่ กระแสการปลูกผักเอง สินค้ารักษ์โลก และสินค้าที่มีเรื่องราวทางสังคม ซึ่งกำลังเป็นที่ต้องการในปัจจุบัน

กลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มผู้พิการ/ผู้สูงอายุ : ที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้และผู้ดูแล

พื้นที่หลัก : หมู่ที่ 3 ต.ท่าโพธิ์ จ.พิษณุโลก

พื้นที่ขยาย : ชุมชนอื่นๆ ใน จ.พิษณุโลก ที่มีลักษณะปัญหาใกล้เคียง

แนวทางแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจ และวิธีการ

โครงการ Green Bottle Farm (สวนผักในขวด สร้างอาชีพที่ยั่งยืน) จะนำ ขวดพลาสติก/แก้วที่ไม่ได้ใช้ มาดัดแปลงเป็นภาชนะเพาะปลูกผักสวนครัว เช่น กวางตุ้ง, คะน้า, ผักชี, ต้นหอม, ผักบุ้ง ซึ่งสามารถปลูกในพื้นที่จำกัดและดูแลง่าย

ระบบรับขวด : ใช้เครือข่ายในชุมชนและอาสาสมัครรับบริจาคขวดถึงบ้าน หรือจัดระบบรับบริจาคจากบ้านใกล้เรือนเคียง โรงเรียน ร้านค้า และจุดรับคืนขวด พร้อมให้ชุมชนมีส่วนร่วม

การเพาะปลูก : จัดชุดอุปกรณ์เพาะปลูกที่ออกแบบให้ผู้ผู้พิการ/ผู้สูงอายุไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแลสามารถทำได้ เป็นเพาะผักที่ดูแลง่าย เช่น คะน้า กวางตุ้ง ผักสลัด หรือสมุนไพรและใช้ระบบรดน้ำอัตโนมัติแบบประหยัด เพื่อให้ผู้พิการ/ผู้สูงอายุสามารถดูแลได้เอง

การขาย : เพิ่มมูลค่าด้วยการทำชุด “กระถางพร้อมเมล็ด” สำหรับคนเมืองที่อยากปลูกผักเอง ขายทั้งผลผลิตสด และ ชุดปลูกสำเร็จรูป พร้อมเล่าเรื่องราวสินค้า ผ่านตลาดนัดชุมชน, ร้านค้าในพื้นที่ และช่องทางออนไลน์ ตัวอย่างเช่น แอฟพลิเคชันต่างๆ เพจ Facebook, TikTok, Shopee, Lazada

การสร้างแบรนด์ : เน้นภาพลักษณ์ “สินค้าช่วยสังคม + รักษ์โลก”

งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ

ลำดับ	รายการ	จำนวนเงิน (บาท)
1	วัสดุเพาะปลูก (ดิน, เมล็ด, ปุ๋ยอินทรีย์, ระบบน้ำ)	3,000
2	อุปกรณ์ตัดและตกแต่งขวด	1,000
3	ค่าบรรจุภัณฑ์และขนส่ง	1,000
	รวม	5,000

ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

1. <u>เป็นอาชีพที่ทำได้จากบ้าน 100%</u>

   ออกแบบให้เหมาะกับผู้พิการและผู้สูงอายุที่เคลื่อนไหวลำบาก ไม่จำเป็นต้องออกจากบ้าน สามารถเพาะปลูกและดูแลผักได้จากพื้นที่เล็ก ๆ ภายในบ้าน
2. <u>ใช้วัสดุเหลือใช้ ลดปัญหาขยะ</u>

   นำขวดพลาสติกและขวดแก้วใช้แล้วมาดัดแปลงเป็นภาชนะปลูกผัก ลดปริมาณขยะในชุมชน และเป็นการรีไซเคิลที่มีมูลค่าเพิ่ม

3. <u>ต้นทุนต่ำ แต่เพิ่มมูลค่าได้สูง</u>

   ขวดพลาสติกได้มาฟรีหรือราคาถูก เมล็ดพันธุ์และดินใช้ไม่มาก แต่สามารถขายเป็น “ผักปลอดสารในภาชนะรีไซเคิล” ที่มีเรื่องราวเพื่อสังคม จึงขายได้ในราคาสูงกว่าผักทั่วไป

4. <u>มีเรื่องราว (Storytelling) สร้างคุณค่า</u>

   สินค้าแต่ละชิ้นมีป้ายบอกเล่าเรื่องราวของผู้ปลูก เช่น “ปลูกโดยลุงสมชาย ผู้พิการขา” หรือ “ปลูกโดยป้าสายหยุด ผู้สูงอายุวัย 75” ซึ่งช่วยสร้างความผูกพันกับผู้ซื้อและเพิ่มโอกาสในการสนับสนุน

5. <u>สอดคล้องกับกระแสรักษ์โลกและสุขภาพ</u>

   ปลูกผักปลอดสารเคมี ใช้วัสดุรีไซเคิล และเน้นความยั่งยืน ซึ่งตรงกับความต้องการของผู้บริโภคยุคใหม่ที่สนใจสุขภาพและสิ่งแวดล้อม

6. <u>สามารถต่อยอดเป็นสินค้าหรือกิจกรรมอื่น</u>

   เช่น ขายชุดปลูกผัก DIY, ทำเวิร์กชอปออนไลน์สอนปลูกผักในขวด, หรือขยายเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรขนาดเล็กในชุมชน

แผนการดำเนินงานและพัฒนา

ระยะที่ 1 : วางแผน รับสมัครผู้เข้าร่วมโครงการ Green Bottle Farm (สวนผักในขวด สร้างอาชีพที่ยั่งยืน) และประชาสัมพันธ์รับบริจาคขวดชุมชน

ระยะที่ 2 : จัดอบรมการเพาะปลูกผักในขวดและการทำชุดเพาะปลูกแบบสำเร็จ

ระยะที่ 3 : เริ่มการเพาะปลูกรอบแรกและออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่มีความน่าสนใจและเป็นเอกลักษณ์

ระยะที่ 4 : เก็บเกี่ยวผลผลิตรอบแรก เริ่มจำหน่ายในและนอกชุมชน

ระยะที่ 5 : ขยายการขายออนไลน์ และเพิ่มสินค้าชุดเพาะปลูกตกแต่งในแอฟพลิเคชันต่างๆ เพจ Facebook, TikTok, Shopee, Lazada

ราคา :

ผักชุดเล็ก (ขวด 1 ใบ) ⟶ 35 บาท

ผักชุดใหญ่ (ขวด 3 ใบ) ⟶ 90 บาท

ชุดปลูก DIY ⟶ 120 บาท

ประชาสัมพันธ์: ทำคอนเทนต์เล่าเรื่องผู้ปลูก, รีวิวจากลูกค้า, คลิปสั้นสอนปลูก

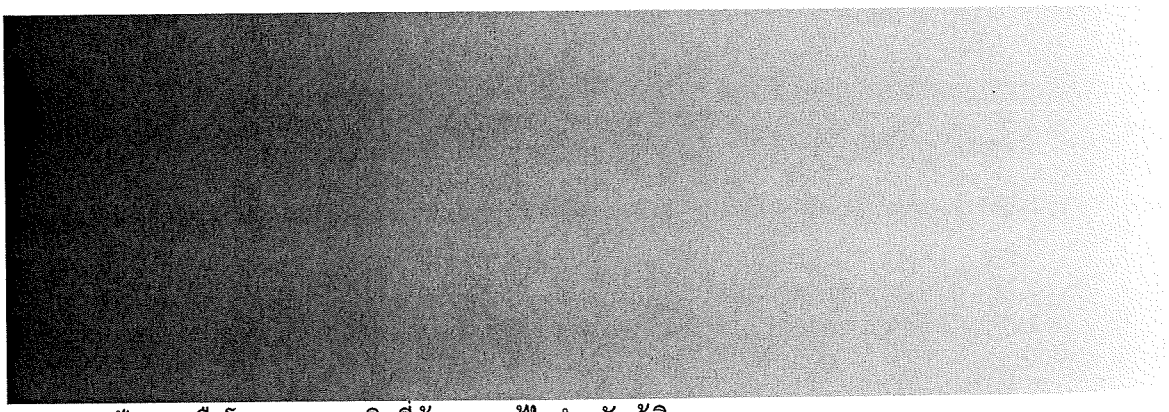
ระยะที่ 6 : ประเมินผล ปรับปรุงการผลิต และวางแผนขยายตลาด

ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

1. ผู้พิการ/ผู้สูงอายุไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแลมีส่วนร่วมในการวางแผน เลือกชนิดพืช ดูแลการเพาะปลูก การเก็บเกี่ยว รวมถึงการค้าขายเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าทั้งระบบออนไซด์และระบบออนไลน์
2. มีรายได้เสริมจากการประกอบอาชีพอย่างน้อย 1,000 – 3,000 บาท/เดือน
3. มีการประยุกต์ใช้ทักษะการเพาะปลูกและการตลาดที่สามารถต่อยอดได้ รวมถึงการแลกเปลี่ยนผลผลิตและความรู้ภายในชุมชน และภายนอกชุมชน
4. สร้างภาพลักษณ์ชุมชนที่เข้มแข็งและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

รหัสทีม D-09

ชื่อโครงการ เครื่องบดสมุนไพรแบบระบบสัมผัส



1. ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องการแก้ไขสำหรับผู้พิการ

1.1 ข้อจำกัดด้านร่างกาย

ผู้พิการบางรายยังคงต้องพึ่งพาผู้อื่น ไม่สามารถเดินทางไปทำงานแบบปกติได้ และการใช้สิ่งของต่างๆที่ไม่เหมาะกับร่างกาย ขาดเครื่องมือหรืออุปกรณ์ที่ช่วยเหลือในการทำงานที่เหมาะสมกับร่างกาย

1.2 พื้นที่พักอาศัยไม่เอื้อต่อการประกอบอาชีพ

ไม่มีโต๊ะทำงาน พื้นที่ทำการผลิต เครื่องจักรหรืออุปกรณ์ชิ้นใหญ่ที่จำเป็นต่อการผลิตสินค้าในปริมาณมาก

1.3 มีศักยภาพแต่ขาดโอกาสในการแสดงออก

ผู้พิการมีแนวคิดสร้างสรรค์และมีศักยภาพในการพัฒนาไอเดีย แต่ขาดเวทีหรือเครื่องมือในการแสดงออก

1.4 ขาดโอกาสในการทำงานเป็นกลุ่ม

ผู้พิการหลายคนรู้สึกโดดเดี่ยว ขาดโอกาสในการทำงานร่วมกับผู้อื่น ถูกมองข้ามจากสังคม บริษัทบางแห่งอาจไม่ได้จ้างงานผู้พิการเข้าทำงาน ไม่มีทีม และไม่รู้จะเริ่มต้นทำงานกับผู้อื่นอย่างไร

1.5 ขาดความเชื่อมั่นในศักยภาพของตนเอง

จากประสบการณ์ที่ถูกปฏิเสธจากสังคม ครอบครัว หรือชุมชน ส่งผลให้ขาดความมั่นใจ ขาดการสนับสนุนจากหน่วยงานหรือชุมชน

1.6 งานฝีมือเดิมไม่ตอบโจทย์หรือไม่ยืดหยุ่น

งานฝีมือบางชนิดต้องใช้ตา มือ หรือท่าทางที่ผู้พิการบางคนไม่สามารถทำได้

2. กลุ่มผู้พิการและพื้นที่เป้าหมาย

ตำบลบ้านกร่าง อำเภอเมือง จังหวัด พิษณุโลก มีภูมิปัญญาท้องถิ่นทางด้านการแพทย์แผนไทย มีวิสาหกิจชุมชนผลิตจากสมุนไพรธรรมชาติ หลักสูตรระยะสั้นให้คนในชุมชนเข้าร่วม

ตำบลบ้านกร่างจึงมีทรัพยากรสมุนไพร และความพร้อมของชุมชนที่มีความรู้เกี่ยวกับการแปรรูปสมุนไพร ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญของนวัตกรรมเชิงสร้างอาชีพ

3. แนวทางการแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจ และวิธีการสร้างรายได้

- แนวทางการแก้ไขปัญหา

3.1 ปัญหา : ข้อจำกัดด้านร่างกาย

แนวทางการแก้ไขปัญหา : เครื่องบดสมุนไพรแบบสัมผัสช่วยให้ทำงานบางขั้นตอนได้เอง ไม่ต้องใช้แรงมาก ใช้เพียงการสัมผัสหรือแตะเครื่อง ทำให้ใช้งานได้ง่ายขึ้น

3.2 ปัญหา : พื้นที่พักอาศัยไม่เอื้อต่อการประกอบอาชีพ

แนวทางการแก้ไขปัญหา : เครื่องบดสมุนไพรถูกออกแบบให้มีขนาดกะทัดรัด เคลื่อนย้ายง่าย ใช้พลังงานต่ำ และสามารถวางบนโต๊ะธรรมดาได้

3.3 ปัญหา : มีศักยภาพแต่ขาดโอกาสในการแสดงออก

แนวทางการแก้ไขปัญหา : เปิดศูนย์อบรมทักษะเฉพาะ เช่น การใช้เครื่องบดสมุนไพร คุณสมบัติของสมุนไพรแต่ละชนิด เปิดเวิร์กชอปให้ผู้พิการร่วมคิดสูตรสมุนไพรและออกแบบแบรนด์

3.4 ปัญหา : ขาดโอกาสในการทำงานเป็นกลุ่ม

แนวทางการแก้ไขปัญหา : จัดตั้งกลุ่ม อาชีพสมุนไพรสำหรับผู้พิการ ใช้เครื่องบดร่วมกัน ทำงานเป็นทีม แบ่งหน้าที่กันตามความถนัด

3.5 ปัญหา : ขาดความเชื่อมั่นในศักยภาพของตนเอง

แนวทางการแก้ไขปัญหา : เปิดโอกาสให้เขา ได้ลองผลิตและต่อยอดเป็นผลิตภัณฑ์ที่ขายได้จริง ออกแบบบรรจุภัณฑ์ และจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์และร้านค้าในชุมชน

3.6 ปัญหา : งานฝีมือเดิมไม่ตอบโจทย์หรือไม่ยืดหยุ่น

แนวทางการแก้ไขปัญหา : เครื่องบดแบบสัมผัสที่เราออกแบบ เป็นระบบสัมผัสที่ใช้เพียงการแตะ ซึ่งทำให้ง่ายต่อการทำงานของผู้ที่บกพร่องในด้านต่างๆ ทั้งคู่มือและระบบรักษาความปลอดภัย

- ไอเดียแก้ไขธุรกิจ

เปลี่ยนข้อจำกัดทางร่างกายให้กลายเป็นโอกาสในการสร้างรายได้ด้วยเครื่องมือที่ใช้งานง่ายและแปรรูปวัตถุดิบท้องถิ่นได้จริง สร้างผลผลิตจากอุปกรณ์ที่ง่ายต่อการใช้งาน ตัวอย่างเช่น ผู้พิการทางสายตา : มีอักษรเบรลล์ในคู่มือ , ผู้พิการที่พูดไม่ได้หรือใบ้ และผู้พิการทางด้านร่างกาย : มีระบบสัมผัสที่ง่าย ต่อการใช้งาน และคู่มือให้ รวมไปถึงการอบรมที่จัดขึ้นเพื่อเพิ่มทักษะ เป็นต้น

- วิธีการสร้างรายได้

1. ขายสินค้าผ่านแผลตฟอร์มขายของออนไลน์ ตลาดนัด งานแสดงสินค้า
2. รับแปรรูปสมุนไพรตามออร์เดอร์
3. อัปโหลดคลิปวิดีโอลงในแพลตฟอร์มออนไลน์ เพื่อโปรโมตและขยายช่องทางการตลาด
4. แพ็คเกจแฟรนไชส์ จำหน่ายให้หน่วยงานผู้พิการว่างงานนอกพื้นที่

4. งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ

- เครื่องบดสมุนไพร(ขนาดเล็ก) ราคาประมาณ 1500- 5000 บาท
- Touch Sensor Switch (สวิตช์สัมผัส) ราคาประมาณ 100-200 บาท
- อุปกรณ์เสริม (เครื่องชีล,ถุงบรรจุ,ตาชั่ง) ราคาประมาณ 3000 บาท
- ค่าทำบรรจุภัณฑ์เบื้องต้น ราคาประมาณ 1000 บาท

รวม งบประมาณโดยรวม ราคาประมาณ 5000-10,000 บาท

5. ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

1.1 เป็นนวัตกรรมที่ตอบโจทย์ผู้พิการ

เครื่องบดสมุนไพรแบบสัมผัส ถูกออกแบบโดยคำนึงถึงข้อจำกัดทางร่างกายของผู้พิการ ซึ่งตัวเครื่องที่ออกแบบ มีอักษรเบรลล์ในคู่มือและระบบสัมผัสที่ง่ายต่อการใช้งาน มีเซ็นเซอร์ป้องกันการเกิดอันตรายต่อผู้ใช้งาน รวมไปถึงการอบรมที่จัดขึ้นเพื่อส่งเสริมความรู้และเพิ่มทักษะให้กับผู้พิการที่ไม่มีรายได้

1.2 เชื่อมโยงกับทรัพยากรท้องถิ่น (สมุนไพรในชุมชน)

ตอบโจทย์ทั้งการใช้งานและอาชีพ ใช้ได้จริงกับสมุนไพรพื้นบ้าน สร้างมูลค่าเพิ่มจากสมุนไพรธรรมดา เป็นสินค้าธรรมชาติที่จำหน่ายได้

1.3 สร้างงานจริง รายได้จริง

ผลิตสินค้าเพื่อจำหน่ายผ่านตลาดทั่วไปและตลาดออนไลน์ สร้างช่องทางรายได้ให้ผู้พิการ ไม่ต้องพึ่งฝีมือที่ซับซ้อน

1.4 ขยายผลได้หลากหลาย

สามารถดัดแปลงใช้กับสมุนไพร อาหารแห้ง ธัญพืช หรือผลิตภัณฑ์สุขภาพอื่นๆได้

6 . แผนการดำเนินงานและพัฒนา

6.1. สำรวจปัญหาและความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย มีการจับกลุ่มพูดคุยเรื่องกลุ่มหมายแล้วมองเห็นถึงปัญหานั้น วางแผนการหานวัตกรรมที่ตอบโจทย์ต่อกลุ่มเป้าหมาย

6.2. ออกแบบสร้างฟังก์ชันและสเปกเครื่องตามความต้องการและตอบโจทย์ให้กับกลุ่มเป้าหมาย โดยอ้างอิงจากปัญหาของกลุ่มเป้าหมาย

6.3. สร้างต้นแบบของเครื่องบดสมุนไพร โดยจัดสรรวัสดุและอุปกรณ์ให้ตรงตามที่เราต้องการ การติดตั้งระบบเครื่องมือต่างๆในตัวเครื่องรวมถึงทดสอบการทำงานระบบในแต่ละส่วน

6.4. ทดลองใช้งานและเก็บข้อมูล โดยจะทดลองใบ้งานจริงสภาพจริง ให้กับกลุ่มเป้าหมาย จดบันทึกความสะดวก ปัญหา ข้อเสนอแนะ เก็บข้อมูลเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ ระยะเวลาในการบด ระดับความเร็ว ความละเอียดของสมุนไพร ความปลอดภัยและความพึงพอใจ

6.5. ปรับปรุงและพัฒนาต่อเนื่อง ปรับดีไซน์ให้ดีขึ้นรวมถึงระบบปลอดภัยต่างๆภายในตัวเครื่อง มีการทดลองซ้ำๆเพื่อให้ทุกอย่างสมบูรณ์และมีประสิทธิภาพมากที่สุด

6.6. เตรียมการผลิตในเชิงพาณิชย์ จัดหาผู้ผลิต เข้าไปพูดคุยและประเมินต้นทุนการผลิตต่อเครื่อง จัดทำเครื่องบดสมุนไพร แล้วยังต้องมีการจัดทำคู่มือที่เป็นภาษาไทยทั่วไปรวมถึงอักษรเบรลล์ บรรจุภัณฑ์และผลิตภัณฑ์จะต้องเปิดง่าย ชัดเจน ไม่ซับซ้อน

6.7. การตลาดและการเผยแผ่ สร้างจุดขายให้ทุกคนได้มีภาพจำที่ดี ช่องทางการจำหน่ายออนไลน์ ร้านขายยาหรือองค์กร/มูลนิธิที่เกี่ยวข้องกับผู้พิการ

6.8. การติดตามผลและพัฒนารุ่นถัดไป สำรวจความพึงพอใจหลังการขาย รับประกันให้บริการหลังการขาย เก็บข้อเสนอแนะเพื่อใช้พัฒนารุ่นใหม่

7. ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

1. ได้รับเครื่องบดสมุนไพรระบบสัมผัสที่ใช้งานง่าย ปลอดภัย และครอบคลุมทุกจุด
2. ผู้พิการหรือผู้สูงอายุสามารถใช้งานได้ด้วยตัวเอง
3. ธุรกิจสร้างรายได้ควบคู่กับการช่วยเหลือสังคม
4. เกิดการยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์เครื่องครัวในอนาคต

รหัสทีม D-010 68

โครงการสร้างเสริมศักยภาพและการประกอบการทางสังคม Person with Disability

ในจังหวัดพิษณุโลก

"Social Enterpreneurship for Change:ปั้นไอเดียสร้างอาชีพ คนพิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล"

ชื่อโครงการ หมอนสร้างรายได้

วัตถุประสงค์

1.เพื่อสร้างรายได้เสริมให้กับผู้พิการให้เกิดประโยชน์

2.เพื่อส่งเสริมกลุ่มอาชีพในท้องถิ่น

3.เพื่อใช้วัสดุให้เกิดประโยชน์สูงสุดและส่งเสริมสิ่งแวดล้อม

วิเคราะห์ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องการแก้ไขสำหรับผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล

1.ผู้พิการ (People with Disabilities)

- ผู้พิการทางการได้ยิน อาจจะไม่สามารถสื่อสารด้วยการพูดได้แต่อาจสื่อสารทางภาษากาย
- ผู้พิการทางการมองเห็น จะไม่สามารถสัมผัสได้ด้วยดวงตาแต่จะให้มือในการสัมผัสแทน
- ผู้พิการทางร่างกาย โดยรวมไม่ว่าจะผู้พิการทางด้านไหนก็สามารถทำได้แบบง่ายๆ
- ผู้พิการทางสติปัญญาระดับเล็กน้อย ที่ยังพอรับรู้และสามารถเข้าใจในการสื่อสารได้

รวมไปถึง ผู้สูงอายุที่สามารถทำงานได้และว่างงาน

กลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแลและพื้นที่เป้าหมาย (หมู่ที่ 3 ต.ท่าโพธิ์ จ. พิษณุโลก หรือพื้นที่อื่นๆที่น่าสนใจในจังหวัดพิษณุโลก)

แนวทางแก้ไขในไอเดียธุรกิจ และวิธีสร้างรายได้

1.กลุ่มผู้พิการสามารถ ใช้หมอนได้เพื่อแก้ปัญหาที่พบเจอ

2.อุปกรณ์สามารถหาได้ง่าย

3.สร้างรายได้เสริมให้ผู้พิการและผู้สูงอายุ

4.นำมาขายในชุมชน หรือขายออนไลน์

5.สร้างแบรนด์เพื่อสังคม

งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ

จะต้องงบประมาณที่ 10,000 บาท

ต้นทุนหมอนต่อ 1 ใบ

รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคา (บาท)
ผ้าขาวม้า	1	ผืน	200
เศษผ้า	1	กิโลกรัม	40
ด้าย	1	ม้วน	10
เข็มเย็บผ้า	1	ชุด	20
ค่าแรง	1	ใบ	60
รวมต้นทุน	1	ใบ	60
กำไรต่อยอด	15	เปอร์เซนต์	50
ราคาขาย	1	ใบ	380

ความโดดเด่นในจุดแข็งของโครงการ

1.ใช้วัสดุเหลือใช้ ลดต้นทุนและช่วยสิ่งแวดล้อม

2.ดีไซน์ปลอกหมอนจากผ้าขาวม้า มีเอกลักษณ์ไทย แตกต่างจากสินค้าทั่วไป

3.สร้างงานและรายได้ให้ผู้พิการ ทำให้มีคุณค่าทางสังคม

ตลาดสินค้าเพื่อสุขภาพและรักษ์โลกเติบโตต่อเนื่อง

แผนการดำเนินงาน และพัฒนา (หากได้รับการพิจารณา)

1.เตรียมผ้าต้องการใช้ ตัดเย็บผ้าข้าวผ้าให้เป็นปลอกหมอน

2.บรรจุไส้ นำเศษผ้าบรรจุไส้เข้าไปที่ปลอกหมอนที่เตรียมไว้

3.เย็บปิดปลอกหมอนเพื่อป้องกันเศษผ้าไหลออกมาจากปลอกหมอน

ข้อควรระวังและวิธีการแก้ไข

ระวังในเรื่องของการอับชื้นหรือเปียกน้ำ หากมีการอับชื้นควรนำออกมาตากแดด

ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

1.สร้างงานและรายได้ให้ผู้พิการ อย่างน้อย 5–10 คนในชุมชน สามารถมีรายได้เฉลี่ยเพิ่มขึ้นต่อเดือน

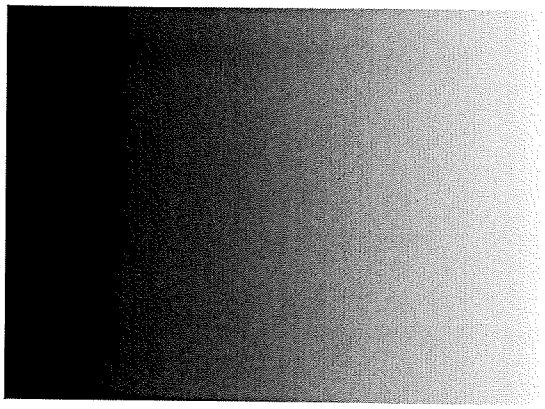
2.ลดปริมาณขยะสิ่งทอ โดยนำเศษผ้าเหลือใช้กลับมารีไซเคิลเป็นไส้หมอน ประมาณ 20–30 กิโลกรัม

3.เพิ่มการรับรู้เกี่ยวกับสินค้ารักษ์โลกและสนับสนุนสินค้าท้องถิ่น ในกลุ่มผู้บริโภค

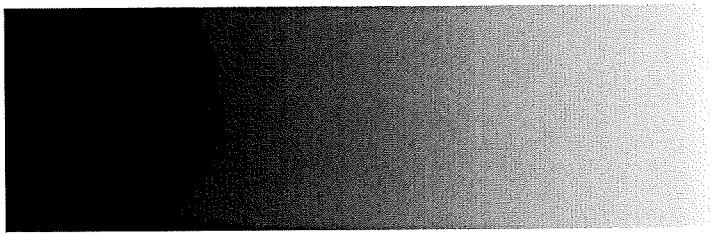
4.สร้างแบรนด์หมอนเพื่อสุขภาพที่มีเอกลักษณ์ไทย สามารถจำหน่ายได้ทั้งในตลาดชุมชนและออนไลน์

5.เพิ่มโอกาสทางธุรกิจระยะยาว เช่น การขยายไปสู่สินค้าสุขภาพอื่นๆ (เช่น หมอนข้าง, เบาะรองนั่ง, ที่นอนโยคะ)

1.เกิดความร่วมมือในชุมชน ระหว่างผู้พิการและคนทั่วไป ผ่านการทำงานร่วมกันในกระบวนการผลิต



ชื่อโครงการ : เท่าเทียมผ่านหน้าจอ



ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องการแก้ไข

ปัจจุบัน ผู้พิการที่สามารถช่วยเหลือตนเองได้ยังคงประสบปัญหาในการเข้าสู่ตลาดแรงงานอย่างเป็นระบบ เนื่องจากข้อจำกัดทางร่างกาย และการขาดทักษะที่สอดคล้องกับความต้องการของตลาดแรงงาน ข้อมูลจากกรมส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิตคนพิการระบุว่า ผู้พิการจำนวนมากยังคงมีรายได้ต่ำกว่าค่าแรงขั้นต่ำ และขาดความมั่นคงทางอาชีพ

อย่างไรก็ตาม ในยุคดิจิทัลสื่อออนไลน์ โดยเฉพาะแพลตฟอร์ม TikTok และ Facebook ได้กลายเป็นช่องทางใหม่ที่เปิดโอกาสให้ผู้พิการสามารถเผยแพร่เรื่องราวกิจวัตรประจำวัน รวมทั้งนำเสนอผลิตภัณฑ์ขายของออนไลน์สู่ผู้บริโภคได้โดยตรง และการเป็นนายหน้า Tik Tok Shop การอบรมและให้ทักษะด้านการถ่ายทำวิดีโอและการใช้โซเชียลมีเดียเชิงสร้างสรรค์ จะช่วยให้ผู้พิการสามารถสร้างอาชีพเสริมได้ และเพิ่มโอกาสการมีรายได้ที่มากขึ้น

กลุ่มเป้าหมายและพื้นที่เป้าหมาย

กลุ่มเป้าหมาย : ผู้ดูแลและผู้พิการที่สามารถช่วยเหลือตนเองได้ เช่น ผู้พิการทางการเคลื่อนไหว ผู้พิการทางการได้ยิน หรือผู้พิการทางสายตาบางประเภท โดยมีเป้าหมายเริ่มต้นที่จำนวน 10 คน เพื่อให้สามารถจัดกิจกรรมเชิงปฏิบัติการอย่างใกล้ชิด

พื้นที่เป้าหมาย : หมู่ที่ 3 ตำบลท่าโพธิ์ จังหวัดพิษณุโลก

แนวทางการแก้ไข้หรือไอเดียธุรกิจ และวิธีสร้างรายได้

เพื่อแก้ไขปัญหาการขาดทักษะด้านดิจิทัลและการสร้างรายได้ โครงการนี้จะจัดเวิร์คช็อปเชิงปฏิบัติการที่มุ่งเน้นการสร้างคอนเทนต์ออนไลน์ โดยแบ่งเป็นหัวข้อหลัก ดังนี้:

- การถ่ายทำวิดีโอ: เน้นกิจวัตรประจำวันของผู้พิการ และการแสดงผลิตภัณฑ์สินค้าที่ตนใช้และน่าสนใจ
- การตัดต่อวิดีโอ: ฝึกใช้ซอฟต์แวร์ตัดต่อที่ง่ายต่อการใช้งาน ใส่ข้อความ เพลง หรือเอฟเฟกต์ที่ช่วยให้คลิปน่าสนใจ
- การเผยแพร่และโปรโมต: วิธีการโพสต์ลง TikTok และ Facebook การใช้แฮชแท็ก และการสร้างผู้ติดตาม
- การสร้างรายได้: แนะนำการขายสินค้าออนไลน์ การหาสปอนเซอร์ การรับรีวิว และการใช้ระบบ donation เพื่อสร้างรายได้เสริมจากคอนเทนต์

งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงงาน

ไม่มีค่าจ่ายในโครงการ เนื่องจาก วิทยากรจะใช้เป็นนิสิตในมหาวิทยาลัยที่มีความเชี่ยวชาญทางด้านนี้มาเป็นจิตอาสา สถานที่ทำเรื่องยืมห้องประชุมโรงเรียนบ้านคลองหนองเหล็ก และหาอาสาสมัครมาเป็นผู้ช่วย

ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

โครงการนี้มีความโดดเด่นและจุดแข็งหลายด้าน ได้แก่:

- เน้นการสร้างทักษะดิจิทัลที่ทันสมัยและสามารถนำไปใช้ได้จริง
- เหมาะสมกับผู้พิการที่พอช่วยเหลือตนเองได้ โดยไม่จำเป็นต้องมีพื้นฐานด้านเทคโนโลยีมาก่อน
- สร้างโอกาสในการมีรายได้และพัฒนาตนเองอย่างยั่งยืน
- ใช้สื่อออนไลน์เป็นเครื่องมือสำคัญในการเข้าถึงตลาดที่กว้างและมีศักยภาพสูง
- สร้างเครือข่ายผู้พิการที่สามารถแลกเปลี่ยนประสบการณ์และสนับสนุนกันและกันได้

แผนการดำเนินงานและพัฒนา

ระยะเวลาดำเนินโครงการ: 2 วัน

วัน 1: แนะนำโครงการและผู้เข้าร่วม ทำกิจกรรมละลายพฤติกรรม อธิบายภาพรวมของการสร้างคอนเทนต์และการวางแผนหัวข้อวิดีโอ ฝึกการถ่ายทำวิดีโอ เทคนิคการจัดแสง การใช้มือถือ และการเล่าเรื่องผ่านภาพ

วัน 2: ฝึกการตัดต่อวิดีโอ ใส่ข้อความ เพลง เอฟเฟกต์ และทำให้คลิปน่าสนใจ และเผยแพร่คอนเทนต์บน TikTok และ Facebook เทคนิคการโปรโมตและการเพิ่มผู้ติดตาม และการสร้างรายได้จากคอนเทนต์ เช่น การขายของออนไลน์ การหาสปอนเซอร์ และการประเมินผลโครงการ

การพัฒนาต่อยอด:

- จัดคลาสเสริมออนไลน์เพื่อให้ผู้ที่ไม่สะดวกเข้าร่วมสามารถเรียนได้
- จัดตั้งชุมชนออนไลน์ผู้เข้าร่วมเพื่อสร้างเครือข่ายและแลกเปลี่ยนเทคนิคกันอย่างต่อเนื่อง

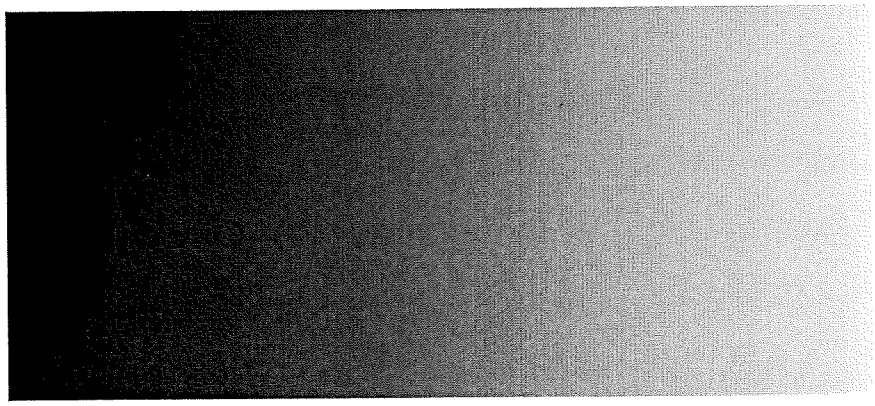
ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

- ผู้เข้าร่วมสามารถสร้างและเผยแพร่วิดีโอของตนเองได้จริง
- ผู้พิการมีความมั่นใจในการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลมากขึ้น
- ผู้เข้าร่วมสามารถเริ่มสร้างรายได้เสริมผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์
- เกิดเครือข่ายผู้พิการที่มีความเข้มแข็งและช่วยเหลือกันในอนาคต
- สร้างต้นแบบการอบรมที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในพื้นที่อื่น ๆ ได้

รหัสทีม D74

ปั้นไอเดียสร้างอาชีพคนพิการ

ชื่อโครงการ ม่านทอใจ



อาจารย์ที่ปรึกษา

รองศาสตราจารย์ ดร. ภณ วชิระนิเวศ

ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องการแก้ไขสำหรับผู้พิการ

- ลดเศษผ้าที่เหลือใช้
- สร้างรายได้ให้กับผู้พิการ สร้าอาชีพให้กับผู้พิการได้เข้าถึงได้

กลุ่มเป้าหมาย

- กลุ่มผู้พิการ พื้นที่ หมู่ที่ 3 ต.ท่าโพธิ์ จ.พิษณุโลก

แนวทางแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจ และวิธีสร้างรายได้

- นำเศษผ้าเหลือใช้มาทำเป็นผ้าม่าน เย็บติดกันสร้างลวดลาย โดยแต่ละลวดลายจะบอกเล่าเรื่องราวของชิ้นผ้านั้นๆว่ามีความทรงจำเกี่ยวกับผ้านั้นอย่างไร
- นำผ้าม่านที่เย็บแล้ว มาทำวิดีโอเล่าเรื่องราวเกี่ยวกับลวดลายที่ออกแบบมาและมีความหมายอย่างไร โดยคลิปจะอัปโหลดลงแพลตฟอร์มออนไลน์ และเปิดรับพรีออเดอร์

งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ

- เข็ม , ด้าย , กรรไกรตัดผ้า , ตีนตุ๊กแก ราคารวม 174บาท / คน

ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

- การเล่าเรื่องราวของลวดลายผ้าม่าน
- จุดแข็งคือเป็นงานแฮนด์เมด 100% ที่จะสะท้อนความใส่ใจในทุกขั้นตอน

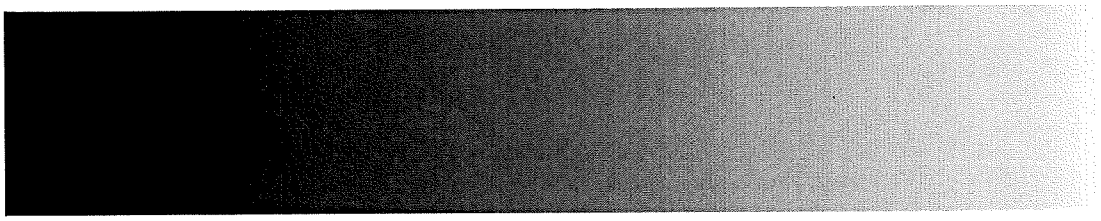
แผนการดำเนินงานและพัฒนา

- ประสานแหล่งวัสดุขอรับบริจาคเศษผ้าจากโรงงาน รานตัดเย็บ หรือผูผลิตเสื้อผ้า
- พัฒนาออกแบบโลโก้ให้น่าสนใจดูน่าดึงดูด
- พัฒนาคอลเลกชั่นใหม่ เพิ่มลวดลายตามฤดูกาลหรือธีมให้เหมาะกับเทศกาลต่างๆ
- พัฒนาทักษะการทำงานร่วมกัน การควบคุมคุณภาพ และการทำงานเป็นทีม

ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

- คาดหวังว่าผู้พิการจะได้สร้างรายได้ มีผู้สนใจและซื้อสินค้า
- ลดจำนวนเศษผ้าที่ไม่ได้ใช้

ชื่อโครงการ ผ้าปิดตาชวนฝันฝีมือผู้พิการ



ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องการแก้ปัญหาสำหรับผู้พิการ

- ปัญหาการนอนหลับยากและการนอนในบริเวณที่มีแสงมาก

  ผ้าปิดตาชวนฝันออกแบบมาเพื่อช่วยแก้ปัญหาการนอนหลับในสภาพแวดล้อมที่มีแสงรบกวน โดยภายในบรรจุสมุนไพรที่มีกลิ่นหอม ช่วยให้รู้สึกผ่อนคลาย หลับได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเหมาะสำหรับผู้ที่มีปัญหาการนอนหลับยากหรือต้องนอนในสถานที่ที่ไม่สะดวก

- การส่งเสริมศักยภาพและรายได้ของผู้พิการ

  เป็นแนวทางในการเปิดโอกาสให้ผู้พิการได้ใช้ความสามารถด้านการออกแบบและงานฝีมือ เพื่อสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์
  ทั้งยังช่วยส่งเสริมรายได้และคุณค่าทางสังคมให้กับกลุ่มผู้พิการ

กลุ่มผู้พิการและพื้นที่เป้าหมาย

-หมู่ที่3 ตำบลท่าโพธิ์ จังหวัดพิษณุโลก

-จำนวนผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ 52ราย

แนวทางแก้ไขปัญหาหรือไอเดียธุรกิจ และวิธีสร้างรายได้

กลุ่มของพวกเราได้ศึกษาปัญหาในชีวิตประจำวันและพบว่าหอพักส่วนใหญ่มักใช้ผ้าม่านที่มีความบาง ทำให้ในตอนเช้าแสงแดดสามารถส่องเข้ามาได้ง่าย
ส่งผลให้การนอนหลับไม่สะดวกหรือต้องตื่นก่อนเวลาที่ต้องการ โดยเฉพาะในวันหยุดที่ต้องการพักผ่อน
หากจะเปลี่ยนไปใช้ผ้าม่านชนิดที่สามารถกันแสงได้ ราคาก็ค่อนข้างสูง

การแก้ปัญหาและไอเดียทางธุรกิจ

จากปัญหานี้ กลุ่มของเราจึงได้คิดค้นนวัตกรรม “ผ้าปิดตาชวนฝัน”
ซึ่งเป็นผ้าปิดตาที่สามารถกันแสงแดดได้ และมีกลิ่นหอมจากสมุนไพรบรรจุอยู่ภายในผ้าปิดตา
เพื่อช่วยให้การนอนหลับสบายขึ้น ทั้งจากการป้องกันแสงและกลิ่นหอมที่ช่วยผ่อนคลายหลับสบายขึ้น

การมีส่วนร่วมของผู้พิการ

นวัตกรรมนี้ยังมีเป้าหมายเพื่อสร้างรายได้ให้กับกลุ่มผู้พิการ โดยเปิดโอกาสให้ผู้พิการมีส่วนร่วมในการผลิตและออกแบบลวดลายสัญลักษณ์ที่สื่อถึงความเป็นเอกลักษณ์

วิธีสร้างรายได้

จัดทำเพจจำหน่ายออนไลน์และวางขายในแพลตฟอร์มการค้าทุกแพลตฟอร์ม
เพื่อใช้เป็นช่องทางในการเผยแพร่และจำหน่ายสินค้า
รวมถึงเป็นเวทีในการสนับสนุนผลงานของผู้พิการให้สังคมได้รับรู้มากขึ้น

งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ

1. ค่าวัสดุและอุปกรณ์
2. ค่าอุปกรณ์การผลิต (ลงทุนเบื้องต้น)
3. ค่าบรรจุภัณฑ์และประชาสัมพันธ์
4. ค่าใช้จ่ายด้านการตลาดและการจัดจำหน่าย
5. ค่าอบรมและสนับสนุนผู้พิการ

ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

1. ผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์ปัญหาโดยตรง
    - ช่วยแก้ปัญหาการนอนหลับยากและการพักผ่อนในพื้นที่ที่มีแสงรบกวน
    - เพิ่มคุณค่าโดยการบรรจุสมุนไพรที่มีกลิ่นหอม ช่วยให้รู้สึกผ่อนคลายและนอนหลับสบายขึ้น
2. การสร้างมูลค่าเพิ่มจากงานฝีมือผู้พิการ
    - เปิดโอกาสให้ผู้พิการได้ใช้ความสามารถด้านการออกแบบและตัดเย็บ
    - สินค้ามีเอกลักษณ์เพราะลวดลายและงานฝีมือที่สะท้อนความตั้งใจของผู้ผลิต
3. มีคุณค่าทางสังคม
    - ส่งเสริมการสร้างรายได้และการมีอาชีพที่มั่นคงให้กับผู้พิการ
    - เป็นโครงการที่ทำให้สังคมเห็นศักยภาพและคุณค่าของกลุ่มผู้พิการ
4. ต้นทุนต่ำ แต่มีโอกาสทางการตลาดสูง
    - วัสดุที่ใช้มีราคาไม่สูง แต่สามารถเพิ่มมูลค่าได้ด้วยการออกแบบและการบรรจุสมุนไพร
    - ตลาดกลุ่มคนที่ใส่ใจสุขภาพ การพักผ่อน และการใช้สินค้าทำมือยังมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง

5. ช่องทางการจำหน่ายเข้าถึงง่าย
    - สามารถจำหน่ายได้ทั้งแบบออฟไลน์ (งานแสดงสินค้า, ตลาดนัดชุมชน)
    - และออนไลน์ (Facebook, Shopee, Lazada) ทำให้เข้าถึงลูกค้าหลากหลายกลุ่ม
6. เป็นผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างจากทั่วไป
    - ไม่ใช่แค่ผ้าปิดตาธรรมดา แต่มีทั้ง ฟังก์ชันกันแสง + กลิ่นสมุนไพรช่วยผ่อนคลาย
    - มีเรื่องราว (Storytelling) ที่เกี่ยวกับการสนับสนุนผู้พิการ ทำให้สินค้ามีคุณค่าทางใจและทางสังคม

แผนการดำเนินงานและพัฒนาโครงการ

ระยะที่ 1 : การวางแผนและเตรียมการ

- ศึกษาข้อมูลปัญหาการนอนหลับและความต้องการของกลุ่มผู้ใช้
- ประชุมวางแผนการผลิตและแบ่งหน้าที่รับผิดชอบในทีม
- จัดหาวัสดุอุปกรณ์และสมุนไพรที่เหมาะสมในการผลิตผ้าปิดตา
- อบรมและถ่ายทอดความรู้ด้านการออกแบบ ตัดเย็บ และการบรรจุสมุนไพรให้แก่ผู้พิการในพื้นที่เป้าหมาย

ระยะที่ 2 : การผลิตและพัฒนาสินค้าต้นแบบ

- ออกแบบรูปแบบผ้าปิดตาและลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์
- ผลิตสินค้าต้นแบบ เพื่อตรวจสอบคุณภาพและความเหมาะสม
- ทดลองใช้จริงและเก็บความคิดเห็นจากกลุ่มผู้ทดลอง (Feedback)
- ปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสม ทั้งในด้านการใช้งานและความสวยงาม

ระยะที่ 3 : การผลิตเชิงพาณิชย์และการตลาด

- เริ่มการผลิตในปริมาณที่มากขึ้น โดยให้ผู้พิการมีส่วนร่วมเต็มรูปแบบ
- จัดทำบรรจุภัณฑ์ที่ดึงดูดและบอกเล่าเรื่องราวของโครงการ
- เปิดช่องทางการจำหน่ายทั้งแบบออฟไลน์ (ตลาดนัด, งานแสดงสินค้า) และออนไลน์ (Facebook, Shopee, Lazada)
- ประชาสัมพันธ์โครงการผ่านสื่อสังคมออนไลน์เพื่อสร้างการรับรู้

ระยะที่ 4 : การประเมินผลและการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

- ประเมินผลการขาย รายได้ และความพึงพอใจของลูกค้า
- เก็บข้อเสนอแนะเพื่อนำไปปรับปรุงสินค้าและการตลาด
- พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ เช่น หมอนสมุนไพร ถุงหอม หรือชุดบำบัดการนอน เพื่อขยายตลาด
- สร้างเครือข่ายความร่วมมือกับองค์กรภาครัฐ เอกชน และชุมชน เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายและยกระดับโครงการให้ยั่งยืน

ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

ด้านผู้พิการและชุมชน

- ผู้พิการในพื้นที่มีอาชีพและรายได้เพิ่มขึ้นจากการผลิตและจำหน่ายผ้าปิดตาชวนฝัน
- ผู้พิการได้รับการพัฒนาทักษะด้านงานฝีมือ การออกแบบ และการทำการตลาดเบื้องต้น
- ชุมชนเกิดการมีส่วนร่วมและสนับสนุนการสร้างคุณค่าให้แก่ผู้พิการ

ด้านผู้บริโภค

- ผู้ใช้ได้รับผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ช่วยแก้ปัญหาการนอนหลับและสร้างความผ่อนคลาย
- มีทางเลือกใหม่ในการใช้สินค้าสมุนไพรที่เป็นมิตรต่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อม

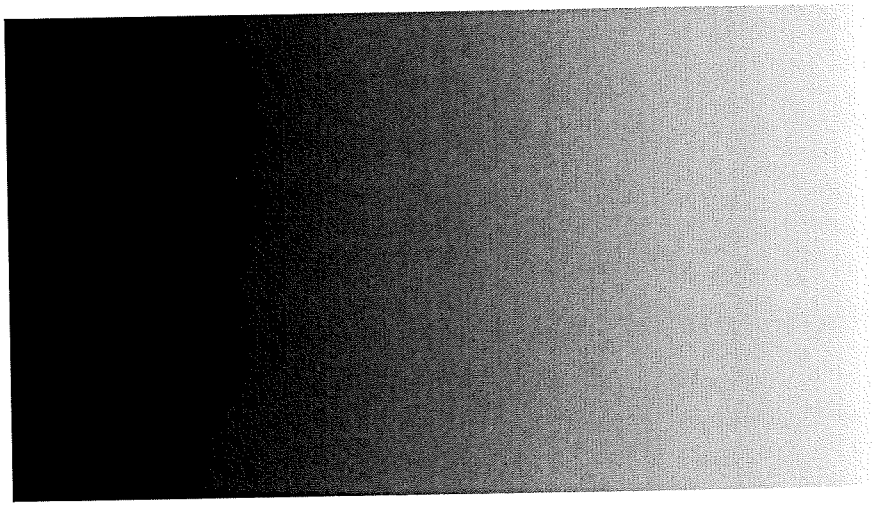
ด้านเศรษฐกิจและสังคม

- เกิดผลิตภัณฑ์ที่สามารถแข่งขันในตลาดได้จริง โดยใช้ต้นทุนต่ำแต่สร้างมูลค่าเพิ่มสูง
- โครงการเป็นต้นแบบของธุรกิจเพื่อสังคม (Social Enterprise) ที่สามารถขยายผลไปยังกลุ่มผู้พิการในพื้นที่อื่นได้
- สังคมตระหนักถึงคุณค่าและศักยภาพของผู้พิการมากขึ้น

ด้านการพัฒนาโครงการในอนาคต

- สามารถต่อยอดไปสู่ผลิตภัณฑ์อื่น ๆ เช่น หมอนสมุนไพร ถุงหอม หรือสินค้าเพื่อการนอนหลับ
- มีโอกาสสร้างเครือข่ายธุรกิจกับภาคเอกชน หน่วยงานท้องถิ่น และแพลตฟอร์มออนไลน์ เพื่อขยายตลาดทั้งในและต่างประเทศ

ชื่อโครงการ บ้านแห่งโอกาส



ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องการแก้ไขสำหรับผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล

ผู้พิการหลายคนมีข้อจำกัดในการเข้าถึงอาชีพและรายได้ ไม่สามารถเดินทางหรือทำงานในสถานที่ทั่วไปได้ โดยเว็บไซต์สำหรับช่องทางสนับสนุนการประกอบอาชีพและการจำหน่ายสินค้าออนไลน์สำหรับผู้พิการ จะเป็นช่องทางให้ผู้พิการได้เรียนรู้แนวทางอาชีพที่เหมาะสมและเพิ่มรายได้ให้กับผู้พิการ/ผู้ดูแล สามารถทำงานที่บ้านหรือทำธุรกิจออนไลน์ได้

กลุ่มผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล และพื้นที่เป้าหมาย

ในพื้นที่หมู่ 3 ต.ท่าโพธิ์ อ.เมือง จ.พิษณุโลก

จำนวนผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้	52 ราย
จำนวนผู้ดูแลคนพิการ	47 ราย
ความพิการที่พบมากที่สุด	การเคลื่อนไหว (แขน ขา ลีบ กุด ฯลฯ) 25 ราย
อาชีพผู้พิการที่พบมากที่สุด	เกษตรกร 8 ราย
อาชีพผู้ดูแลที่พบมากที่สุด	เกษตรกร / ทำสวน / ปลูกพืช 10 ราย
ทักษะพิเศษที่พบมากที่สุด	ปลูกผัก/ผลไม้ 8 ราย
ความสัมพันธ์ของผู้ดูแลที่พบบมากที่สุด	บุตรสาว/บุตรชาย 20 ราย
ผู้ใหญ่/ผู้สูงวัย เพศชาย	36 ราย
ผู้ใหญ่/ผู้สูงวัย เพศหญิง	52 ราย
เด็ก (ผู้พิการ) เพศชาย	1 ราย
เด็ก (ผู้พิการ) เพศหญิง	2 ราย

แนวทางแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจ และวิธีสร้างรายได้

1. การอบรมและพัฒนาทักษะ

จัดอบรมให้ความรู้ด้านการสร้างเว็บไซต์ การดูแลรักษาเว็บไซต์ ตลอดจนทักษะอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการเว็บไซต์และการสร้างรายได้ออนไลน์ โดยกลุ่มเป้าหมายหลักคือผู้ดูแลผู้พิการ เพื่อให้สามารถนำไปใช้สนับสนุนผู้พิการได้อย่างยั่งยืน

2. การพัฒนาแพลตฟอร์มร้านค้าออนไลน์

จัดให้มีร้านค้าออนไลน์ภายในเว็บไซต์ ซึ่งจะสงวนสิทธิ์ให้แก่ผู้พิการที่ผ่านการยืนยันตัวตนและได้รับการรับรองเป็นสมาชิกเว็บไซต์เท่านั้น เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือ โปร่งใส และเป็นช่องทางในการสร้างรายได้ที่ยั่งยืนให้กับผู้พิการ

3. การสนับสนุนด้านการตลาดออนไลน์

จัดตั้งทีมงานเพื่อให้ความช่วยเหลือและให้คำปรึกษาด้านการตลาดออนไลน์ โดยใช้สื่อสังคมออนไลน์ที่ได้รับความนิยม เช่น Facebook, TikTok และ Instagram เพื่อเพิ่มช่องทางในการประชาสัมพันธ์และขยายโอกาสทางการตลาดให้แก่ร้านค้าของผู้พิการ

4. การประสานความร่วมมือกับภาคส่วนต่าง ๆ

ประสานงานความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน และมูลนิธิที่เกี่ยวข้อง เพื่อร่วมกันสนับสนุนและประชาสัมพันธ์เว็บไซต์ ตลอดจนเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายในวงกว้าง

งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ

- ค่าจัดอบรมและวิทยากร จำนวน 5,000 บาท
- ค่าโปรแกรมตัดต่อและงานกราฟฟิก จำนวน 2,000 บาท
- ค่าการประชาสัมพันธ์เพจผ่านสื่อออนไลน์ (Facebook Ads, TikTok Ads) จำนวน 5,000 บาท

รวมงบประมาณโดยประมาณทั้งสิ้น 12,000 บาท

ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

- ใช้สื่อออนไลน์ที่เข้าถึงง่าย ไม่จำกัดพื้นที่ และสามารถขยายผลได้อย่างต่อเนื่อง โดยเริ่มจากชุมชนขนาดเล็กและพัฒนาไปสู่ระดับจังหวัดและประเทศ
- เปิดโอกาสให้ผู้พิการและชุมชนเข้ามามีส่วนร่วม แบ่งปันความรู้ ประสบการณ์ และสร้างเครือข่ายการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน อีกทั้งสามารถนำข้อมูลไปประยุกต์ใช้ได้จริง
- เป็นพื้นที่ในการสร้างแรงบันดาลใจ ผ่านการถ่ายทอดเรื่องราวความสำเร็จจากผู้พิการด้วยกันเอง
- สอดคล้องกับแนวโน้มการทำงานยุคใหม่ ที่เน้นอาชีพออนไลน์และการทำงานที่บ้าน (Work from Home) ซึ่งเหมาะสมกับผู้พิการในการสร้างรายได้
- มีความยืดหยุ่นสูง สามารถพัฒนาคอนเทนต์ได้หลากหลายรูปแบบ ทั้งบทความ คลิปวิดีโอสั้น การถ่ายทอดสด และการจัดเวิร์กช็อปออนไลน์

แผนการดำเนินงานและพัฒนา

1. วางแผนการดำเนินธุรกิจ ระยะเวลา 1 เดือน
2. จัดอบรมส่งเสริมความรู้สำหรับผู้ดูแลโครงการ ระยะเวลา 1 เดือน
3. จัดทำชุดข้อมูลเพื่อเตรียมการพัฒนาเว็บไซต์ ระยะเวลา 3 เดือน
4. ปรับแต่งรูปแบบการแสดงผลนำเสนอและระบบจัดเก็บข้อมูล ระยะเวลา 2 เดือน
5. จัดการสิทธิ์ผู้ใช้งานระบบ ระยะเวลา 1 เดือน
6. ดำเนินการสำรองข้อมูล เพื่อความปลอดภัยของระบบ ระยะเวลา 1 เดือน
7. รับฟังและตอบรับ (Feedback) และปรับปรุงพัฒนาโครงการ ระยะเวลา 2 เดือน

กิจกรรม	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	ม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
1. วางแผนการดำเนินธุรกิจ												
2. จัดอบรมและเสริมสร้างองค์ความรู้แก่ผู้ดูแล												
3. จัดทำและรวบรวมข้อมูลเพื่อเตรียมสร้างเว็บไซต์												
4. ปรับแต่งและพัฒนารูปแบบการแสดงผลของระบบบัญชีข้อมูล												
5. กำหนดและจัดการสิทธิ์การใช้งานของผู้ใช้ระบบ												
6. ดำเนินการสำรองและป้องกันการสูญหายของข้อมูล												
7. รับฟังความคิดเห็นและปรับปรุงจาก Feedback												

ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

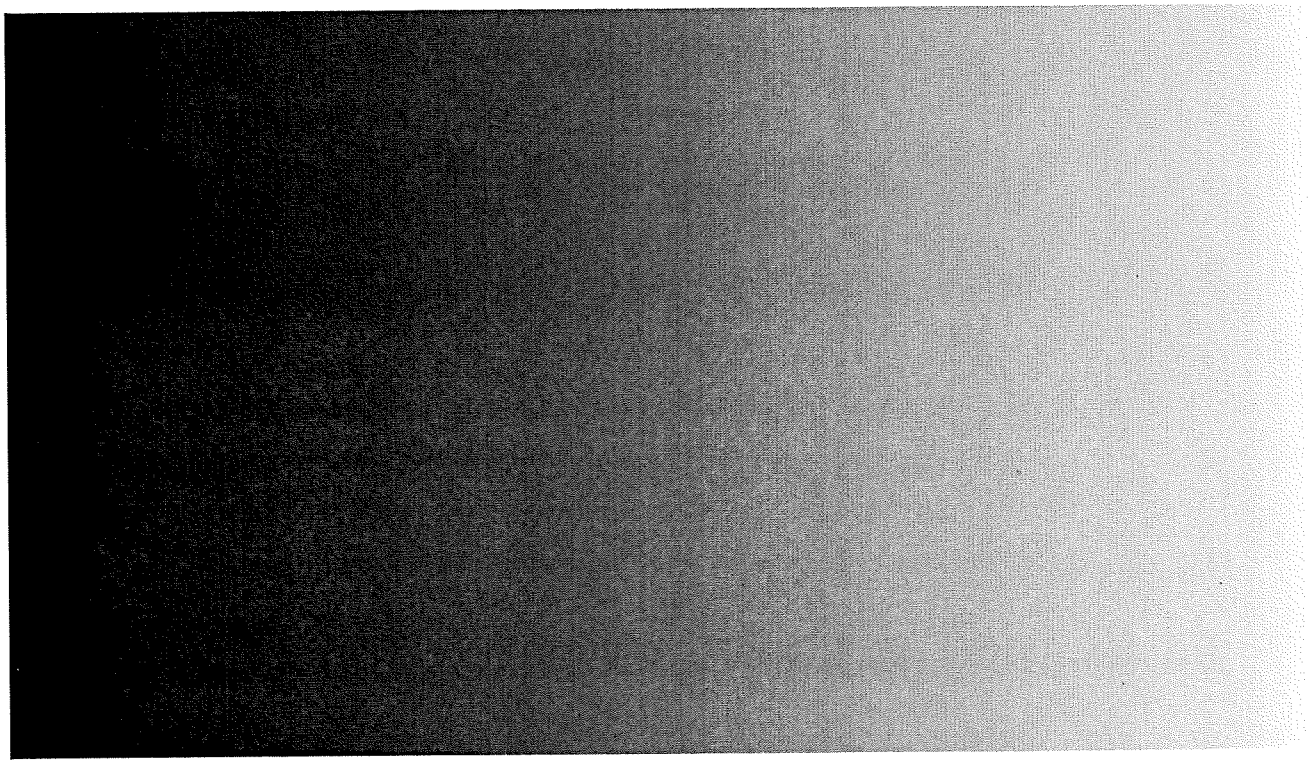
- ผู้พิการมีช่องทางเรียนรู้และสามารถนำไปต่อยอดเพื่อสร้างอาชีพ
- มีผู้พิการอย่างน้อย 20 คน สามารถเริ่มต้นอาชีพหรือสร้างรายได้จากการติดตามเพจ
- เพจมีผู้ติดตามมากกว่า 1,000 คนภายในระยะเวลา 6 เดือน
- เพจสามารถเข้าถึงได้ง่ายและมีศักยภาพในการเผยแพร่สู่สังคมในระดับสากล

รหัสทีม D-1584

รายงาน

“ ผลงานไอเดียนำเสนอแนวคิดธุรกิจ ”

เรื่อง ลายพิมพ์ ลายดอก ผ้าพิมพ์จากหัวใจคนพิการ...งานหัตถกรรมสร้างอาชีพคนพิการ



รายงานเล่มนี้เป็นส่วนหนึ่งของมหาวิทยาลัยนเรศวร ประจำปีการศึกษา 2568

ส่งเข้าประกวดในโครงงาน Social Entrepreneurship for Change

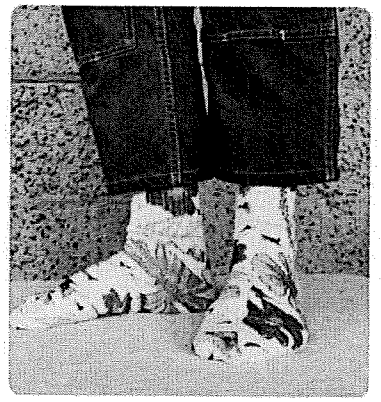
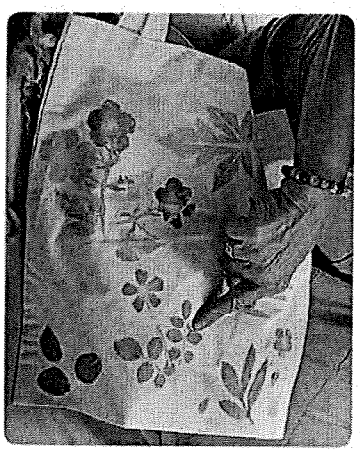
: ปั้นไอเดียสร้างอาชีพคนพิการ

1. ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องการแก้ไขสำหรับผู้พิการ

ผู้พิการและผู้สูงอายุในหลายพื้นที่มักประสบปัญหา

- ขาดรายได้ประจำ เนื่องจากข้อจำกัดทางร่างกาย ทำให้ไม่สามารถประกอบอาชีพที่ต้องใช้แรงกายมากได้
- ขาดทักษะอาชีพที่สามารถทำได้จากที่บ้าน ซึ่งจำเป็นต่อการลดค่าใช้จ่ายด้านการเดินทางและการปรับสภาพแวดล้อมการทำงาน
- ขาดโอกาสเข้าถึงตลาด เนื่องจากไม่รู้ช่องทางการจำหน่ายสินค้าในยุคออนไลน์
- การพึ่งพาผู้อื่นสูง ทำให้รู้สึกว่าตนเองไม่มีคุณค่า และขาดแรงจูงใจในการใช้ชีวิต

ในขณะเดียวกัน งานหัตถกรรมไทย เช่น งานที่ผสมผสานธรรมชาติกับวิถีชีวิตให้สะท้อน “ความเป็นไทย” ที่ใกล้ชิดธรรมชาติ อีกทั้งเพิ่มคุณค่าทางวัฒนธรรม ⟶ ผ้าทุกผืนไม่ซ้ำกัน เหมือนงานศิลปะที่มีลวดลายที่แตกต่างกัน เป็นงานที่สามารถทำได้แม้ใช้แรงเพียงเล็กน้อย ใช้เวลาทำตามกำลังของแต่ละคน และสามารถสร้างเอกลักษณ์สินค้าเพื่อขายทั้งในประเทศและต่างประเทศ จึงเป็นโอกาสทางธุรกิจที่เหมาะกับกลุ่มนี้

(ตัวอย่างรูปภาพงาน)

2. กลุ่มผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล และพื้นที่เป้าหมาย

พื้นที่เป้าหมาย : ศูนย์พัฒนาทักษะและคุณภาพชีวิตคนพิการทางสติปัญญา ตำบลงิ้วงาม อำเภอเมืองพิษณุโลก จังหวัดพิษณุโลก

กลุ่มเป้าหมาย :

- ผู้สูงอายุที่ช่วยเหลือตัวเองได้น้อย แต่ยังมีสมาธิและความสามารถด้านศิลปะ
- ผู้ดูแลคนพิการและผู้สูงอายุ ที่ต้องอยู่บ้านและไม่สามารถไปทำงานนอกบ้านได้เต็มเวลา

เหตุผลที่เลือก :

1.มีชุมชนคนพิการและผู้สูงอายุที่เข้มแข็ง

- ตำบลงิ้วงามมีหลายหมู่บ้านที่เป็นเครือข่ายผู้สูงอายุและกลุ่มอาชีพคนพิการอยู่แล้ว เช่น กลุ่มทำสมุนไพร , กลุ่มจักสาน
- มีศูนย์บริการคนพิการจังหวัด และอาสาสมัคร อสม. ที่ทำงานร่วมกับผู้สูงอายุเป็นระบบ

2.โอกาสตลาดกว้างจากการท่องเที่ยว

- ทำการตลาด โดยการเปิดร้านจำหน่ายในจุดท่องเที่ยวสำคัญ เช่น วัดพระศรีรัตนมาหาธาตุ , สถานีรถไฟ
- นักท่องเที่ยวคนไทยและต่างชาติ นิยมซื้อสินค้าที่มีงานฝีมือท้องถิ่นเป็นของฝาก
- สามารถขายสินค้าที่ระลึก ในตลาดท้องถิ่น ร้านของฝาก และงานแสดงสินค้า OTOP ได้ทันที

3.มีอัตลักษณ์ท้องถิ่นที่ต่อยอดได้

- ลวดลายพิมพ์ผ้าต่างๆสามารถใช้แรงบันดาลใจจากวัสดุธรรมชาติ

4.ต้นทุนและความพร้อม

- ค่าใช้จ่ายด้านสถานที่ฝึกอบรมต่ำ เพราะสามารถใช้ศาลาอเนกประสงค์หรือศูนย์ชุมชน
- ในพื้นที่มีร้านขายวัสดุและอุปกรณ์งานฝีมือ หรือสามารถสั่งจากตัวเมืองพิษณุโลกได้ง่าย

5.มีความเป็นไปได้ในการต่อยอดระยะยาว

- สามารถขยายเป็นเวิร์กช็อปสอนทำด้วยตนเองให้กับนักท่องเที่ยว (คิดค่าร่วมกิจกรรม)
- มีโอกาสส่งออกสินค้าผ่านเครือข่ายนักท่องเที่ยวต่างชาติที่มาเยือน

3. แนวทางแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจ และวิธีสร้างรายได้

แนวทางแก้ไข :

จัดอบรมและสร้างกลุ่มผลิตภัณฑ์ “ ลายพิมพ์ ลายดอก ผ้าพิมพ์จากหัวใจคนพิการ ” โดยสอนตั้งแต่ขั้นพื้นฐาน (การจัดวางดอกไม้ , วิธีการทำให้ดอกไม้ติดกับผ้า , การออกแบบลวดลาย) ไปจนถึงขั้นสูง (การประยุกต์เป็นสินค้าที่ขายได้ เช่น ผ้าพันคอ กระเป๋า ซองใส่แว่น พวงกุญแจ) พร้อมจัดทำระบบจำหน่ายทั้งในชุมชนและออนไลน์

วิธีสร้างรายได้ :

1. จำหน่ายสินค้างานฝีมือในตลาดนัดชุมชน งานแสดงสินค้า OTOP และงานเทศกาลท้องถิ่น
2. เปิดเพจ Facebook / Instagram / TikTok สำหรับขายออนไลน์
3. จำหน่ายผ่านแพลตฟอร์ม E-commerce เช่น Shopee, Lazada
4. รับผลิตตามออเดอร์ (made-to-order) สำหรับของขวัญ ของที่ระลึก และงานออร์เดอร์จากองค์กร
5. จัดทำเวิร์กช็อปสอนงานฝีมือให้กลุ่มที่สนใจ โดยคิดค่าลงทะเบียน

4. งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ

รายการ	จำนวนเงิน (บาท)	รายละเอียด
อุปกรณ์พิมพ์ลาย (สารส้ม, เทป, พลาสติก, ค้อน)	1,500	สำหรับการต้มทำผ้า 10 ครั้ง
วัสดุทำสินค้า (กระเป๋าผ้า, ผ้าโพกหัว, ผ้าพันคอ, เสื้อผ้า)	1,500	สำหรับทำสินค้ารุ่นทดลองขายคละสินค้า
ค่าฝึกอบรมและวิทยากร	2,000	วิทยากรสอนงานพิมพ์ลายและการตลาดออนไลน์
ค่าบรรจุภัณฑ์และออกแบบโลโก้	1,000	ออกแบบบรรจุภัณฑ์และโลโก้กลุ่ม
ค่าโปรโมทสินค้าออนไลน์	1,000	โฆษณาผ่าน Facebook Ads และทำคอนเทนต์
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ โดยประมาณ	1,500	ค่าอุปกรณ์จิปาถะอื่นๆ
รวม	8,500	-

*** อุปกรณ์ที่ซื้อมาสามารถใช้ได้ในระยะยาวและสามารถผลิตออกมาขายได้ในจำนวนมาก (ค่าใช้จ่ายเป็นการประเมินคร่าวๆ)

5. ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

- ใช้ทักษะที่คนพิการสามารถทำได้ ไม่ต้องใช้แรงกายมาก สามารถทำงานที่บ้านได้
- เป็นงานฝีมือที่มีเอกลักษณ์ สามารถออกแบบลวดลายเฉพาะของชุมชน เช่น ลายดอกไม้ท้องถิ่น, ลายวัฒนธรรมพิษณุโลก
- สร้างคุณค่าทางจิตใจ ทำให้ผู้พิการและผู้สูงอายุรู้สึกว่ามีบทบาทและสามารถสร้างรายได้เอง
- ใช้ต้นทุนต่ำ แต่ต่อยอดได้สูง เพราะอุปกรณ์ไม่แพง แต่สามารถเพิ่มมูลค่าได้จากความประณีตและดีไซน์
- รองรับตลาดออนไลน์ ทำให้เข้าถึงลูกค้านอกพื้นที่ได้ง่าย

6. แผนการดำเนินงานและพัฒนา (หากได้รับการพิจารณา)

ระยะเวลา	กิจกรรม
เดือนที่ 1	สำรวจกลุ่มเป้าหมาย / รับสมัครผู้เข้าร่วม / จัดซื้ออุปกรณ์
เดือนที่ 2	อบรมงานพิมพ์ลายเบื้องต้นและการออกแบบลวดลาย
เดือนที่ 3	ฝึกทำสินค้ารุ่นทดลอง / เริ่มโปรโมทออนไลน์
เดือนที่ 4	เปิดจำหน่ายสินค้าทั้งในชุมชนและออนไลน์
เดือนที่ 5–6	ประเมินยอดขาย / ปรับรูปแบบสินค้าให้ตรงตลาด / วางแผนขยายการผลิต
เดือนที่ 7 เป็นต้นไป	ขยายช่องทางขาย และพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ เช่น ผ้าพันคอ, ลายเฉพาะชุมชน

7. ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

- ผู้พิการและผู้สูงอายุอย่างน้อย 15 คน มีทักษะในการทำลวดลายและสามารถสร้างรายได้เอง
- เกิดกลุ่มวิสาหกิจชุมชน " ลายพิมพ์ ลายดอก ผ้าพิมพ์จากหัวใจคนพิการ " ที่บริหารงานโดยสมาชิกในพื้นที่
- มีสินค้าหัตถกรรมอย่างน้อย 5 ประเภท พร้อมบรรจุภัณฑ์และโลโก้ที่ชัดเจน
- สร้างรายได้เฉลี่ย 2,000-5,000 บาท/เดือน ต่อสมาชิกจากการขายสินค้า
- เพิ่มความภาคภูมิใจและคุณค่าในตัวเองของกลุ่มเป้าหมาย
- ชุมชนมีชื่อเสียงด้านงานหัตถกรรม และสามารถต่อยอดเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์

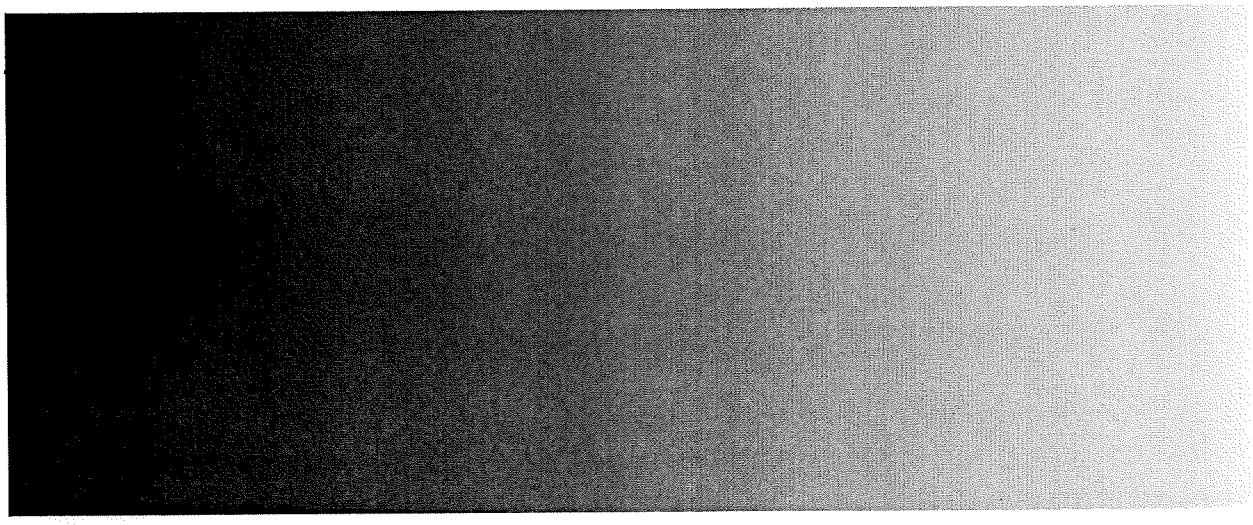
โครงการสร้างเสริมศักยภาพและการประกอบการทางสังคมของ

Person with Disability ในจังหวัดพิษณุโลก: “Social Entrepreneurship for Change:

ปั้นไอเดียสร้างอาชีพคนพิการ”

1.ชื่อโครงการ “พวงกุญแจพลาสติก QR ให้กำลังใจ”

โครงการ“พวงกุญแจพลาสติก QR ให้กำลังใจ”ผลิตพวงกุญแจพลาสติกรูปแบบต่างๆพร้อมฝัง QR Code ที่เมื่อสแกนสามารถฟังเสียงบันทึกจากผู้พิการเป็นข้อความให้กำลังใจและสร้างแรงบันดาลใจแก่ผู้ใช้เพื่อเพิ่มคุณค่าทางจิตใจและภาพลักษณ์ดีต่อสังคม



3.ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องการแก้ไขสำหรับผู้พิการ

ปัจจุบันผู้พิการในจังหวัดพิษณุโลกยังเผชิญข้อจำกัดด้านกราประกอบอาชีพเนื่องจากข้อำกัดด้านร่างกาย การเดินทาง และการเข้าถึงทักษะที่จำเป็นจึงทำให้ขาดโอกาสในการสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง ในขณะเดียวกัน ตลาดสินค้าที่มี“เรื่องราว” และคุณค่าทางสังคมกำลังได้รับความนิยม ผู้บริโภคจำนวนมากยินดีสนับสนุนสินค้าที่ช่วยเหลือผู้ด้อยโอกาสจึงเป็นโอกาสในการสร้างธุรกิจเพื่อสังคมที่แตกต่างและยั่งยืน

4.กลุ่มผู้พิการและพื้นที่เป้าหมาย

กลุ่มเป้าหมายหลัก : ผู้พิการทุกประเภทที่สามารถเข้าร่วมกระบวนการฝึกอบรมและผลิตสินค้าได้

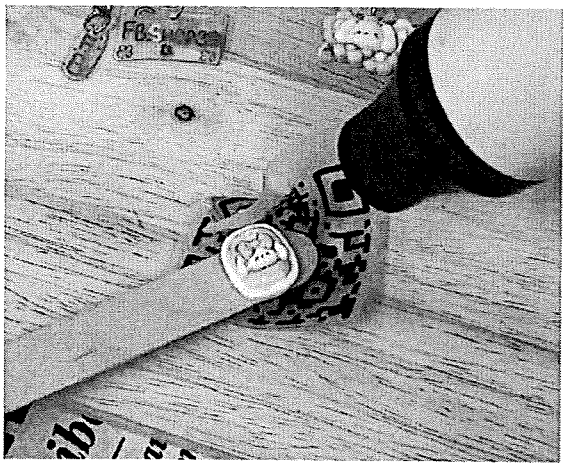
พื้นที่เป้าหมาย : ตำบลไผ่ขอดอน อำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก เนื่องจาก มีสภาพชุมชนสงบและเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็ง เหมาะกับการฝึกอาชีพที่ต้องใช้ความประณีต เช่น การผลิตพวงกุญแจ และยังสามารถพัฒนาเป็นแหล่งผลิตสินค้าชุมชนร่วมกับสินค้าเกษตรแปรรูปได้

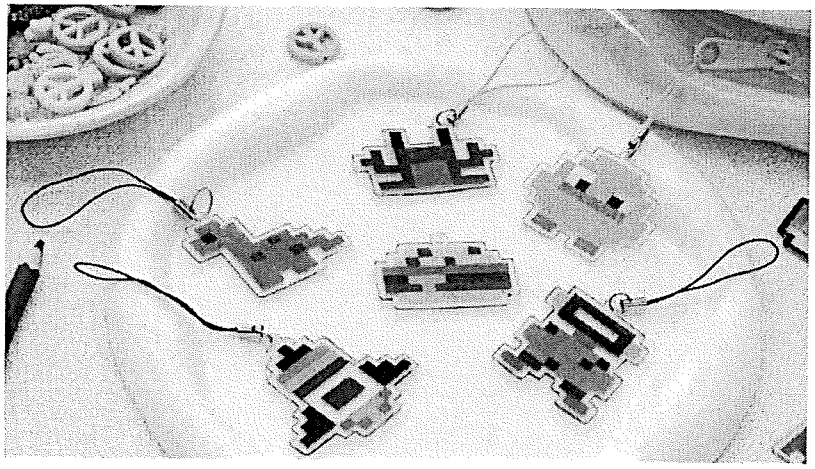
5.แนวทางการแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจ และ วิธีสร้างรายได้

โครงการจะผลิตพวงกุญแจพลาสติกรูปแบบต่างๆ เช่น สัตว์ ดอกไม้ การ์ตูน หรือสัญลักษณ์การให้กำลังใจ โดยจะฝัง QR Code ที่มีเสียงบันทึกจากผู้พิการเพื่อส่งกำลังใจให้แก่ผู้ที่ได้ไป

กระบวนการผลิต : ออกแบบและวาดลายต่างๆลงบนแผ่นพลาสติก PS06 ที่มีความสามารถในการหดตัวได้พร้อมทั้งแนบ QR Code ที่บันทึกเสียงไว้ และเคลือบด้วยเรซิ่นทำให้งานมีความวาวและดึงดูดความสนใจมากยิ่งขึ้น

ช่องทางจำหน่าย : ตลาดท้องถิ่น ร้านของฝาก และช่องทางออนไลน์ต่างๆ





6.งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ (ประมาณการ)

รายการ	จำนวนเงิน
เครื่องอบยูวี UV 405nm resin	1800
วัสดุพลาสติกและอุปกรณ์ทำพวงกุญแจ	10000
อุปกรณ์บันทึกเสียงและซอฟต์แวร์	5000
ค่าอบรมและวิทยากร	8000
ค่าบรรจุภัณฑ์และการออกแบบ	4000
การตลาดและประชาสัมพันธ์	3000
รวม	**31800**

7.ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

- ผสมผสานเทคโนโลยีกับงานฝีมือ
- มีคุณค่าทางสังคมชัดเจนจากเสียงกำลังใจของผู้พิการจริง
- ผู้พิการสามารถทำงานจากบ้านหรือศูนย์ฝึกได้
- สินค้ามีความแปลกใหม่และแตกต่างจากตลาดทั่วไป
- สามารถต่อยอดผลิตภัณฑ์ได้ง่ายในอนาคต

8.แผนการดำเนินงานและพัฒนา (หากได้รับการพิจารณา)

ระยะที่ 1 เดือน 1-2 : คัดเลือกผู้เข้าร่วม จัดหาอุปกรณ์ อบรมทักษะการผลิตและบันทึกเสียง

ระยะที่ 2 เดือน 3-4 : เริ่มผลิตสินค่ารุ่นแรก ทดลองจำหน่าย และเก็บข้อเสนอแนะ

ระยะที่ 3 เดือน 5-6 : ปรับปรุงผลิตภัณฑ์ ขยายช่องทางจำหน่าย วางแผนต่อยอดสินค้า

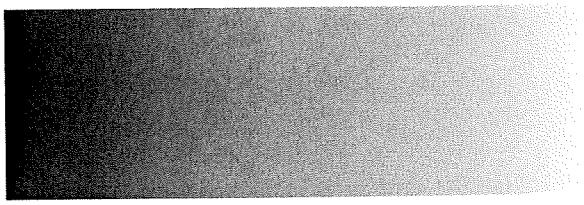
9.ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

- ผู้พิการอย่างน้อย 10-15 คน มีทักษะและรายได้จากโครงการ
- เกิดเครือข่ายความร่วมมือระหว่างชุมชน องค์กรท้องถิ่น และภาคธุรกิจ
- ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักในตลาดของฝากพิษณุโลก
- เกิดรายได้หมุนเวียนและความยั่งยืนในระยะยาว
- สร้างแรงบันดาลใจและภาพลักษณ์ที่ดีต่อสังคม

รหัสทีม D-17 93

โครงงานเรื่อง

โอกาสสร้างงานสำหรับผู้พิการและผู้สูงอายุ



ปัญหาและโอกาสทางธุรกิจสำหรับผุ้พิการและผู้สูงอายุ

ปัญหาสำหรับผู้สูงอายุและผู้พิการคือโอกาสหางานที่น้อยกว่าบุคคลทั่วไป
แต่ต้องเสียรายจ่ายที่มากกว่าคนทั่วไปเกือบเท่าตัว ทางเราจึงคิดหาอาชีพสำหรับผู้สูงอายุและผุ้พิการ
ในการสร้างอุปกรณ์ช่วยเหลือผู้พิการ(Assistive Devices)
โดยคนพิการที่มีความรู้เกี่ยวกับอุปกรณ์ประเภทนี้มากกว่าคนทั่วไป

กลุ่มเป้าหมาย

หมู่ที่ 3 ตำบล ท่าโพธิ์ อำเภอเมืองพิษณุโลก พิษณุโลก

ไอเดียธุรกิจ

- การสร้างอุปกรณ์ช่วยเหลือผู้พิการ โดยผุ้พิการและผู้สุงอายุ
- การซ่อมแซมอุปกรณ์ช่วยเหลือผู้พิการและผู้สูงอายุ
- การปรับแต่งหรือดัดแปลงอุปกรณ์ให้เข้ากับผู้พิการหรือผู้สูงอายุ
- บริการเช่าอุปกรณ์ที่สร้างโดยผู้พิการ
- ซ่อมแแซมอุปกรณ์นอกสถานที่

วิธีการสร้างรายได้

- จำหน่ายสินค้าที่ผลิตโดยผู้พิการและผู้สุงอายุ
- ซ่อมแแซมอุปกรณ์นอกสถานที่ โดยผู้พิการและผู้สุงอายุ
- รับสร้างอุปกรณ์ตามความต้องการของผู้เข้ารับการบริการ
- บริการเช่าอุปกรณ์

งบประมาณดำเนินโครงงาน

ลำดับ	รายการค่าใช้จ่าย	จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ราคารวม (บาท)
1	วัตถุดิบสำหรับผลิตอุปกรณ์ (เหล็ก, อะลูมิเนียม, ยาง, พลาสติก ฯลฯ)	2 ชุดใหญ่	25,000	50,000
2	เครื่องมือช่างพื้นฐานและขั้นสูง (ใช้ร่วมกัน)	2 ชุด	20,000	40,000
3	ค่าตอบแทนผู้พิการ (52 คน × 15 วัน/เดือน × 3 เดือน × 300 บาท/วัน)	2,340 วันคน	300	702,000
4	อุปกรณ์ป้องกันความปลอดภัย (ถุงมือ, แว่นตา, หน้ากาก, เสื้อกันฝุ่น)	52 ชุด	800	41,600
5	ค่าเช่าสถานที่และค่าน้ำค่าไฟ (3 เดือน)	เหมาจ่าย	12,000	12,000
6	ค่าขนส่งวัตถุดิบและส่งมอบสินค้า	เหมาจ่าย	8,000	8,000
7	ค่าการตลาดและประชาสัมพันธ์ (ออนไลน์ + ออฟไลน์)	เหมาจ่าย	8,000	8,000
8	ค่าอบรมทักษะและเวิร์กช็อป (แบ่งกลุ่มย่อย 4 กลุ่ม)	4 ครั้ง	7,000	28,000

รวมทั้งหมด 889,600

ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

โครงการจัดขึ้นเพื่อช่วยเหลือผู้สูงอายุและผู้พิการ ทำให้เกิดการช่วยงานในสังคมสุงอายุหรือผู้พิการ ลดการว่างงาน และให้มีเพื่อนใหม่ในการทำงาน ลดความเหงาเพิ่มความสุข และการทำงานโดยผู้ที่มีประสบการณ์โดยตรง สามารถเข้าใจปัญหาของลูกค้าได้มากกว่าบุลคลทั่วไป

แผนการดำเนินงานและการพัฒนา

แผนการดำเนินงานและการพัฒนา

ระยะที่ 1 : เตรียมความพร้อม (เดือนที่ 1)

1. ประชุมร่วมกับสมาคมคนพิการจังหวัดพิษณุโลกเพื่อชี้แจงโครงการ
2. คัดเลือกผู้พิการและผู้สูงอายุที่สนใจเข้าร่วม (ประมาณ 20 คน)
3. จัดซื้อเครื่องมือ อุปกรณ์ และวัตถุดิบที่จำเป็น
4. จัดเตรียมสถานที่ผลิตและซ่อมแซมอุปกรณ์

ระยะที่ 2 : การฝึกอบรมและพัฒนาทักษะ (เดือนที่ 2)

1. จัดอบรมการใช้เครื่องมืออย่างปลอดภัย
2. ฝึกทักษะการผลิตอุปกรณ์ช่วยเหลือผู้พิการ (Assistive Devices)
3. ฝึกการซ่อมแซม ปรับแต่ง และตรวจสอบคุณภาพอุปกรณ์
4. สอนพื้นฐานการตลาดและการขาย (ทั้งออฟไลน์และออนไลน์)

ระยะที่ 3 : เริ่มการผลิตและบริการ (เดือนที่ 3–6)

1. ผลิตอุปกรณ์ช่วยเหลือผู้พิการและผู้สูงอายุ
2. ให้บริการซ่อมแซมและปรับแต่งอุปกรณ์
3. เริ่มให้บริการเช่าอุปกรณ์สำหรับผู้ที่ต้องการใช้งานชั่วคราว
4. ทำการตลาดผ่านสื่อออนไลน์และเครือข่ายภายในจังหวัด

ระยะที่ 4 : ประเมินผลและพัฒนา (เดือนที่ 7–12)

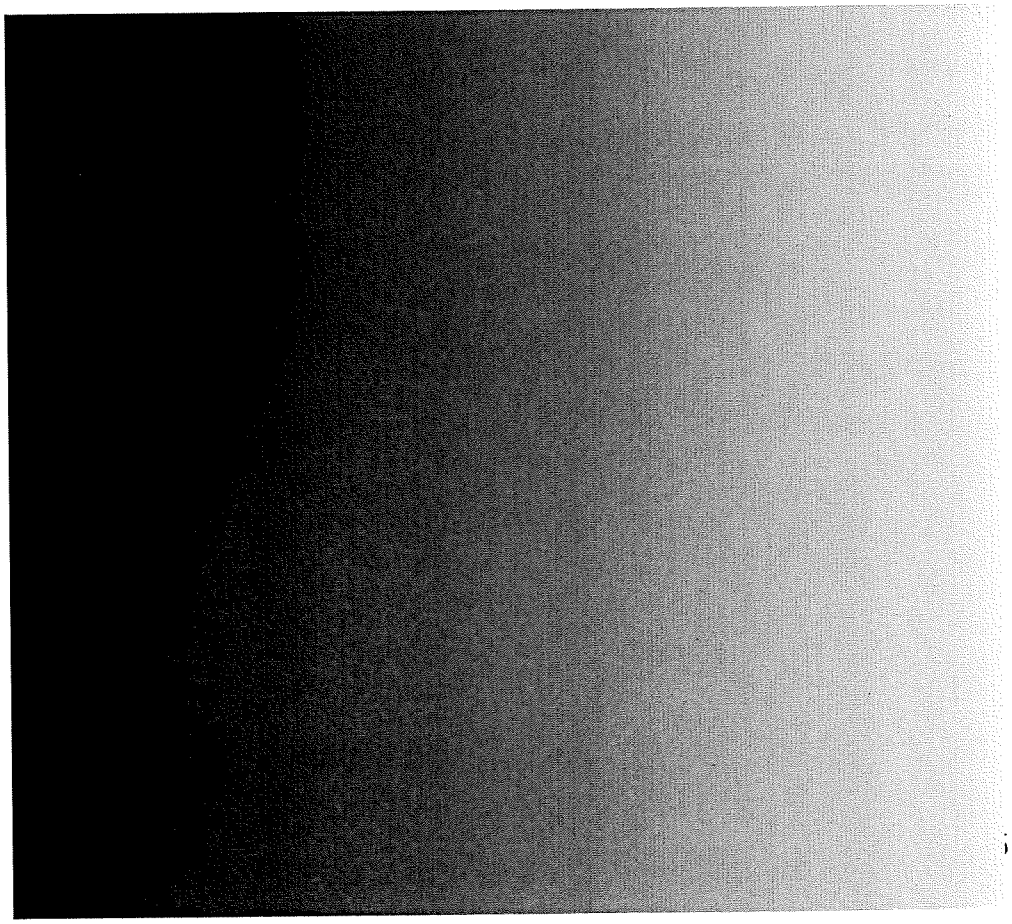
1. ประเมินรายได้ ผลผลิต และคุณภาพงาน
2. รับข้อเสนอแนะจากผู้ใช้งานจริงเพื่อนำไปปรับปรุง
3. ขยายการผลิตและบริการไปยังอำเภอใกล้เคียง
4. พัฒนาโมเดลธุรกิจเพื่อรองรับการขยายตลาด
5. เสนอขอทุนสนับสนุนเพิ่มเติมจากหน่วยงานรัฐและเอกชน

ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

ลดความเหงาของผู้สูงอายุ หาเพื่อนใหม่ให้กับผู้พิการ
ลดการว่างงานและสร้างรายได้ให้กับกลุ่มคนที่สังคมมองข้าม

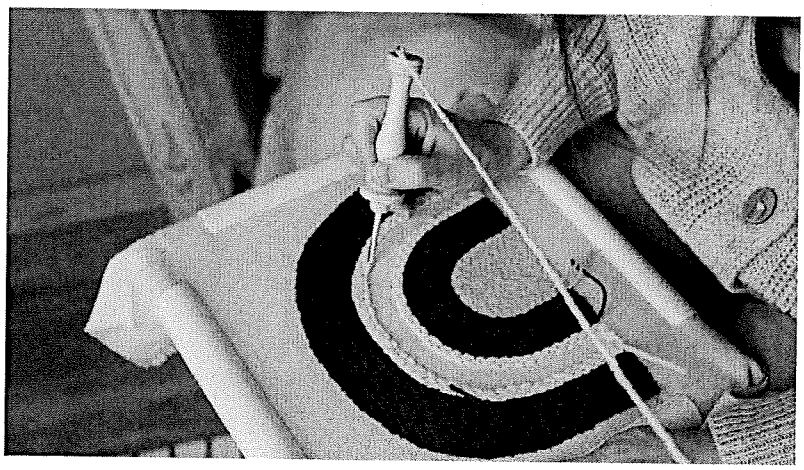
รหัสทีม D-18 98

" Punch for Hope " ปักความหวัง สร้างอนาคต



ในสังคมปัจจุบัน ผู้พิการยังคงเผชิญกับข้อจำกัดหลายด้าน ไม่ว่าจะเป็นด้านการเข้าถึงโอกาสทางการศึกษา การทำงาน หรือการมีรายได้ที่เพียงพอต่อการดำรงชีวิต หลายคนมีทักษะและความสามารถแต่ขาดช่องทางในการนำมาใช้สร้างรายได้ โครงการนี้จึงมุ่งเน้นการสร้างอาชีพใหม่ที่เหมาะสมกับข้อจำกัดของผู้พิการ และสามารถทำได้แม้ทำงานจากที่บ้าน โดยเลือกใช้ Punch Needle ซึ่งเป็นการปักผ้าแบบสร้างห่วงด้ายให้เกิดลวดลายและพื้นผิวสวยงาม เทคนิคนี้ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ในตลาดงานฝีมือ เนื่องจากใช้เวลาเรียนรู้ไม่นาน ลงทุนน้อย และสามารถสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าสูง เช่น พรมตกแต่ง กระเป๋าผ้า และของตกแต่งผนังบ้าน

โครงการนี้มีความตั้งใจที่จะนำเทคนิค Punch Needle มาเป็นสื่อกลางในการพัฒนาทักษะ สร้างรายได้ และเสริมสร้างความภาคภูมิใจให้กับผู้พิการในชุมชนหมู่ที่ 3 ตำบลท่าโพธิ์ จังหวัดพิษณุโลก รวมถึงเป็นต้นแบบที่สามารถขยายผลไปยังพื้นที่อื่นได้ในอนาคต



ปัญหาและโอกาสทางธุรกิจ

ปัญหาสำคัญของผู้พิการในหลายพื้นที่คือการขาดโอกาสในการทำงานอย่างต่อเนื่องและมีรายได้เพียงพอ บางคนต้องพึ่งพาครอบครัวหรือเงินสนับสนุนจากรัฐเพียงอย่างเดียว ซึ่งอาจไม่เพียงพอต่อค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน นอกจากนี้ผู้พิการยังมักถูกจำกัดในการเลือกงาน เนื่องจากหลายอาชีพต้องใช้แรงกายหรือการเดินทางที่ไม่สะดวก

ในอีกด้านหนึ่ง ความนิยมในสินค้างานคราฟต์และงานแฮนด์เมดกำลังเติบโตอย่างต่อเนื่อง ผู้บริโภคจำนวนมากมองหาสินค้าที่มีเอกลักษณ์ทำด้วยมือและมีเรื่องราวเบื้องหลังที่น่าสนใจโดยเทคนิคPunch Needle สามารถตอบโจทย์ตลาดนี้ได้อย่างดี เพราะสามารถออกแบบลวดลายและสีสันได้ไม่จำกัด ทำให้สินค้ามีความหลากหลายและปรับได้ตามความต้องการของลูกค้าจึงเป็นโอกาสสำคัญที่จะนำทักษะนี้มาพัฒนาเป็นอาชีพสำหรับผู้พิการ โดยใช้ต้นทุนต่ำ ทำได้จากที่บ้าน และสามารถขายได้ทั้งภายในประเทศและต่างประเทศผ่าน platform งาน handmade ต่างๆ

กลุ่มผู้พิการและพื้นที่เป้าหมาย

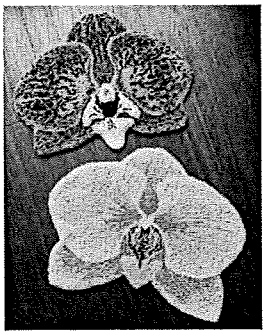
กลุ่มเป้าหมายของโครงการคือผู้พิการทางการเคลื่อนไหวและผู้พิการทางการได้ยินที่สามารถใช้มือทำงานประณีตได้ เนื่องจากงาน Punch Needle ไม่ได้ต้องใช้แรงกายมากและสามารถทำได้ขณะนั่ง ทำให้มีความเหมาะสมกับผู้พิการที่มีข้อจำกัดด้านการเคลื่อนไหว

พื้นที่เริ่มต้นของโครงการคือหมู่ที่ 3 ตำบลท่าโพธิ์ จังหวัดพิษณุโลก ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีความเข้มแข็งของชุมชนและมีผู้พิการอาศัยอยู่จำนวนหนึ่งการเริ่มต้นที่พื้นที่นี้จะช่วยให้การประสานงานและการติดตามผลทำได้สะดวก และสามารถขยายไปยังพื้นที่อื่นในจังหวัดพิษณุโลกได้ในอนาคต

แนวทางแก้ไขและวิธีสร้างรายได้

โครงการนี้จะเริ่มจากการฝึกอบรมเทคนิค Punch Needle ให้กับผู้เข้าร่วม ตั้งแต่การเลือกวัสดุ การเตรียมผ้าและด้าย วิธีการปักลายพื้นฐาน การออกแบบลายใหม่ รวมถึงการตกแต่งและเก็บงานให้มีคุณภาพ หลังจากที่ผู้เข้าร่วมมีทักษะเพียงพอแล้ว จะเข้าสู่ขั้นตอนการสร้างผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย โดยจะเน้นสินค้าที่มีตลาดรองรับชัดเจน เช่น

- พรมตกแต่งบ้าน ที่มีลวดลายเฉพาะตัว สามารถ custom-made ได้
- กระเป๋าผ้าและกระเป๋าสะพายขนาดเล็ก สามารถ custom-made ได้
- ของตกแต่งผนัง ที่ทำจาก Punch Needle เพื่อใช้เป็นของขวัญ
- พวงกุญแจ เพื่อเป็นของขวัญหรือของที่ระลึก







การสร้างรายได้จะทำผ่านช่องทางออนไลน์เป็นหลัก เช่น Facebook, TikTok, Shopee, Lazada และ Etsy เพื่อให้เข้าถึงลูกค้าได้กว้างขึ้นและไม่จำกัดอยู่เฉพาะพื้นที่ นอกจากนี้ ยังสามารถขายให้กับร้านค้าของฝากหรือร้านงานฝีมือ

งบประมาณ

โครงการนี้ใช้งบประมาณรวม 3,000 บาท โดยแบ่งเป็นรายการดังนี้

1.อุปกรณ์ Punch Needle พื้นฐาน – 1,500 บาท

- เข็มปัก Punch Needle ขนาดมาตรฐาน 5 ชุด
- กรอบไม้สำหรับขึงผ้า 5 ชุด
- กรรไกรตัดด้ายและอุปกรณ์เสริมเล็กน้อย

2.วัสดุสำหรับฝึกและผลิตสินค้าทดลอง – 1,000 บาท

- ผ้าสำหรับปัก (เช่น monk's cloth หรือผ้าลินิน)
- ไหมพรมและด้ายสีต่าง ๆ สำหรับฝึกและสร้างลวดลาย
- เข็มเย็บมือและด้ายเย็บประกอบงาน

3.ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด – 500 บาท

- อุปกรณ์สำนักงานเล็กน้อย เช่น ปากกา สมุดบันทึก
- อาหารว่างและน้ำดื่มสำหรับผู้เข้าร่วมอบรม
- ค่าขนส่งวัสดุหรืออุปกรณ์

งบประมาณนี้ได้รับการวางแผนให้เหมาะสมกับโครงการนำร่อง เน้นความประหยัดและคุ้มค่า เพื่อให้ผู้พิการสามารถเริ่มต้นฝึกทักษะ Punch Needle ได้ทันที โดยมีอุปกรณ์เพียงพอสำหรับการฝึกปฏิบัติและการสร้างผลงานชุดแรกเพื่อใช้เป็นต้นแบบจำหน่าย โดยตั้งเป้าหมายให้สินค้ารุ่นทดลองสามารถคืนทุนได้บางส่วน

ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

1. ใช้เทคนิค Punch Needle ซึ่งยังไม่แพร่หลายมากในประเทศไทย ทำให้สินค้ามีความแตกต่างและมีโอกาสสร้างจุดขายที่ชัดเจน
2. มีความเหมาะสมกับผู้พิการ เพราะไม่ต้องใช้แรงมาก สามารถทำงานที่บ้านและจัดตารางเวลาทำงานได้เอง นอกจากนี้ การขายออนไลน์ยังช่วยลดข้อจำกัดเรื่องการเดินทางและทำให้เข้าถึงลูกค้าทั่วประเทศได้ง่าย
3. เรื่องราวของสินค้า (product story) ที่บอกเล่าถึงการผลิตโดยผู้พิการ สิ่งนี้สามารถสร้างคุณค่าเพิ่มทางจิตใจให้กับลูกค้า และช่วยผลักดันการขายได้ดียิ่งขึ้น

แผนการดำเนินงานและพัฒนา

แผนการดำเนินงานจะแบ่งออกเป็น 3 ระยะ (3 เดือน) ดังนี้

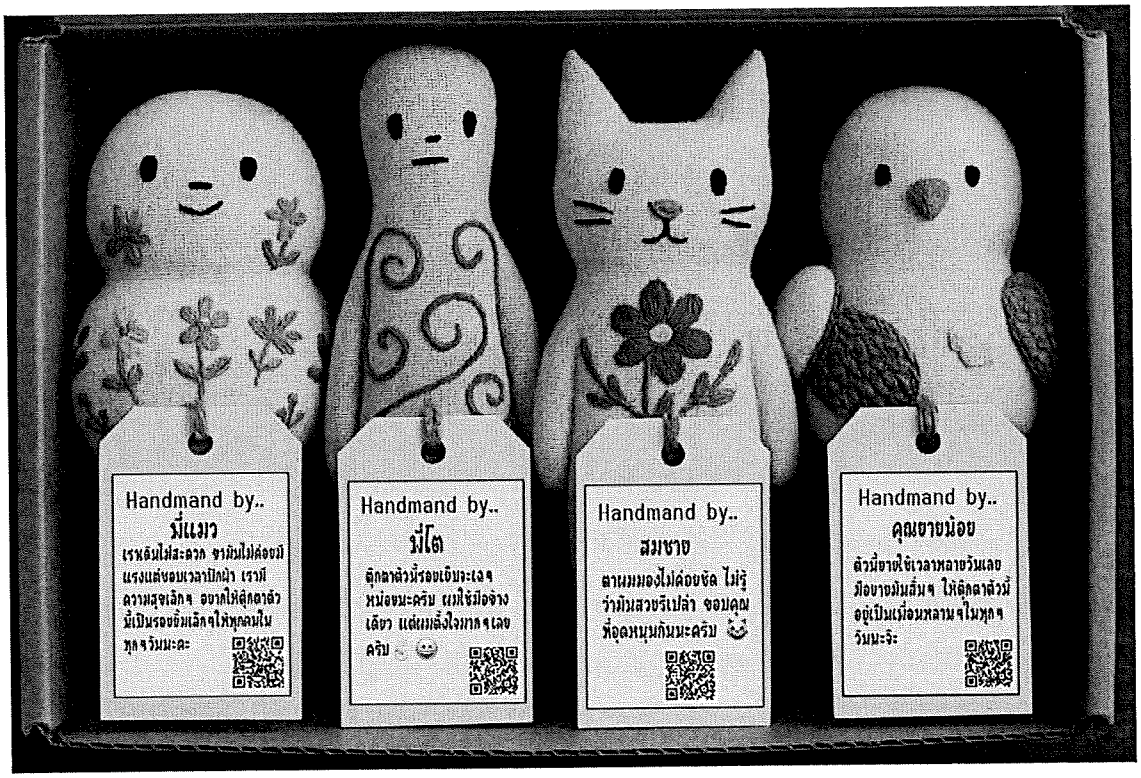
- ระยะที่ 1 : เตรียมอุปกรณ์และรับสมัครผู้เข้าร่วมโครงการ ประสานงานกับชุมชนและจัดสถานที่ฝึก
- ระยะที่ 2 : จัดการฝึกอบรมการทำ Punch Needle ทั้งภาคทฤษฎีและปฏิบัติ ฝึกปักลายพื้นฐานและทดลองออกแบบ
- ระยะที่ 3 : ผลิตสินค้าชุดแรกและเริ่มจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ พร้อมประเมินผลการดำเนินงานเพื่อวางแผนพัฒนาต่อ

ผลลัพธ์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผู้พิการได้รับโอกาสในการเรียนรู้ทักษะการปักลวดลายและการสร้างสรรค์งานฝีมือจากวัสดุและอุปกรณ์พื้นฐาน สร้างแรงบันดาลใจและเสริมสร้างความมั่นใจให้ผู้พิการได้เห็นว่าตนเองสามารถสร้างงานที่มีมูลค่าในตลาดได้ โครงการนี้ยังจะเป็นจุดเริ่มต้นที่ดีในการปูพื้นฐานสำหรับการขยายกิจกรรมและเพิ่มกำลังการผลิตในอนาคต เมื่อได้รับการสนับสนุนด้านงบประมาณหรือความร่วมมือจากหน่วยงานและผู้สนใจเพิ่มเติม

โครงการ “หัวใจที่ผูกด้วยเงื่อน”

โครงการนี้เป็นโครงการตุ๊กตาเย็บปักถักร้อยที่สร้างรายได้และส่งเสริมผู้พิการ ซึ่งมีไอเดียเกี่ยวกับการสร้างสรรค์กล่องเซ็ต DIY หรือกล่องสุ่มที่มี “ตุ๊กตาเย็บมือ” ซึ่งเราจะเรียกน้องว่า **“ตุ๊กตาปักใจ”** และของตกแต่งอื่นๆ ไม่ว่าจะเป็น ด้าย ปุ่ม กระดุม เศษผ้า ซึ่งจะถูกผลิตโดยผู้พิการที่มีฝีมือด้านเย็บปักถักร้อย โดยแต่ละตัวจะมีเรื่องราวเบื้องหลังเช่น “ตุ๊กตานี้เย็บตอนที่กำลังฟังเสียงฝนในวันที่เศร้า”หรือ “ตุ๊กตาตัวนี้มีรอยเย็บเฉๆ เพราะเย็บด้วยมือข้างเดียว” ซึ่งในรูปแบบกล่อง ก็จะมีตุ๊กตาสุ่มที่เย็บไม่เหมือนใคร และก็จะมี tag ชื่อคนเย็บ ประวัติโดยย่อ ผู้พิการก็จะได้เย็บปักตุ๊กตาเอง เขียน/บันทึกเรื่องราวของตัวเองแนบไปกับตุ๊กตา ออกแบบลายเสื้อ/ลายหน้าตาให้แต่ละตัวไม่เหมือนกัน ดังตัวอย่าง



ซึ่งโครงการนี้จะเข้าไปช่วยผู้พิการในด้านต่างๆ

1. แก้ไขปัญหาการขาดโอกาสในการทำงานและสร้างรายได้

• เปิดโอกาสให้ผู้พิการที่มีทักษะหรือสนใจงานเย็บปักถักร้อยได้มีพื้นที่และเครื่องมือในการผลิตตุ๊กตา

2. ลดความเหลื่อมล้ำทางเศรษฐกิจและสังคม

• สร้างรายได้ที่มั่นคง ลดภาระทางการเงินของผู้พิการและครอบครัว

• ส่งเสริมศักยภาพของผู้พิการในฐานะผู้ผลิตและผู้ประกอบการ (Empowerment)

3. แก้ไขปัญหาความไม่เท่าเทียมทางโอกาสในการเข้าถึงตลาด

• สร้างแพลตฟอร์มและเครือข่ายการตลาดที่ช่วยให้ผู้พิการสามารถเข้าถึงลูกค้าได้โดยตรง

4. แก้ไขปัญหาด้านจิตใจและการยอมรับในสังคม

• สร้างความภูมิใจในตัวเองให้กับผู้พิการผ่านการเป็นผู้สร้างผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ

• สร้างแรงบันดาลใจและเปลี่ยนทัศนคติของสังคมต่อผู้พิการว่า “ผู้พิการก็สามารถสร้างสรรค์และมีคุณค่าได้”

Pain Points ของโครงการ

• ทักษะฝีมือยังไม่ถึงมาตรฐานหรือขาดการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง - ผู้พิการบางคนมีฝีมือ แต่ยังขาดโอกาสในการพัฒนาเทคนิคและการออกแบบให้ทันสมัยหรือโดดเด่น

• ช่องทางการขายและการตลาดที่ไม่เข้าถึงง่าย - ผู้พิการส่วนใหญ่ไม่มีประสบการณ์หรือเครื่องมือในการทำตลาดออนไลน์และจัดจำหน่ายสินค้าอย่างมืออาชีพ

• ภาพลักษณ์และการยอมรับในตลาด - สินค้าจากผู้พิการมักถูกมองเป็น “งานการกุศล” มากกว่าผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและดีไซน์น่าสนใจ

• ข้อจำกัดด้านต้นทุนเริ่มต้น - ต้องใช้เงินทุนสำหรับซื้อวัสดุ อุปกรณ์ รวมถึงการฝึกอบรมและการตลาด

1. กลุ่มผู้เกี่ยวข้อง (ผู้ผลิต / ผู้เข้าร่วมโครงการ)

- **ผู้พิการที่มีทักษะงานฝีมือ**
  เช่น ผู้พิการทางการได้ยิน, ทางการมองเห็น, ทางการเคลื่อนไหว หรือผู้พิการทางสติปัญญาที่สามารถทำงานฝีมือได้ โดยผ่านการฝึกอบรมและมีเครื่องมือที่เหมาะสม
- **ครอบครัวของผู้พิการ**
  อาจมีส่วนช่วยในขั้นตอนการเตรียมวัสดุ บรรจุภัณฑ์ หรือการจัดส่ง

2. กลุ่มและพื้นที่เป้าหมาย (ผู้บริโภค / ตลาด)

- กลุ่มเป้าหมายทางการตลาด
  1. คนที่ชอบสะสมตุ๊กตาและสินค้าน่ารัก (collectors)
  2. กลุ่มวัยรุ่นและวัยทำงานที่ชอบของสุ่ม (mystery box)
  3. ผู้สนับสนุนงานฝีมือและสินค้าจากผู้พิการ (social impact buyers)
  4. ผู้ซื้อเพื่อเป็นของขวัญ / ของฝาก
  5. แพลตฟอร์มขายออนไลน์ เช่น Shopee, Lazada, Facebook, TikTok

- **พื้นที่เป้าหมาย**

    1. พื้นที่เมืองใหญ่ที่มีกำลังซื้อสูง เช่น กรุงเทพฯ, เชียงใหม่, ภูเก็ต, ขอนแก่น
    2. พื้นที่ที่มีแหล่งท่องเที่ยว — สามารถวางขายเป็นของฝาก
    3. ช่องทางออนไลน์ (ขายได้ทั่วประเทศและต่างประเทศ)
    4. งานแฟร์, ตลาดนัดงานคราฟต์, หรืองาน CSR ของบริษัท

แนวทางการแก้ไข

• จัดอบรมฝึกฝนเทคนิคการเย็บปักถักร้อยร่วมกับดีไซเนอร์มืออาชีพและผู้เชี่ยวชาญด้านศิลปะ

• สร้างแพลตฟอร์มออนไลน์ของโครงการ, ใช้โซเชียลมีเดีย และเชื่อมโยงกับตลาด Handmade & Social Enterprise

• ภาพลักษณ์สินค้า ใช้ Storytelling ที่เข้มข้น ถ่ายทอดเรื่องราวของผู้พิการ และความตั้งใจในงานฝีมือ เน้นคุณภาพและดีไซน์ทันสมัย

• ขอรับทุนสนับสนุนจากภาครัฐ, NGO, CSR บริษัทเอกชน, และระดมทุนผ่านแพลตฟอร์ม Crowdfunding

ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

• เน้นงานฝีมือที่มีคุณภาพและดีไซน์ทันสมัย ผสมผสานเรื่องราวและความหมายที่ลึกซึ้ง

• เปิดโอกาสให้ผู้พิการมีรายได้ที่มั่นคง และทำงานได้อย่างยืดหยุ่น

• ใช้ Storytelling สร้างความเชื่อมโยงทางอารมณ์กับลูกค้า ทำให้สินค้าไม่ใช่แค่ของใช้

• เป็น Social Enterprise ที่เน้นความยั่งยืนและสร้างผลกระทบเชิงบวกต่อสังคมอย่างแท้จริง

วิธีสร้างรายได้ของโครงการ

1. จำหน่ายน้องตุ๊กตาปักใจแบบปลีกและส่ง – ขายผ่านช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ อาจจะเปิดรับออร์เดอร์พิเศษ (Custom Order) เช่น ตุ๊กตาสั่งทำตามธีมหรือชื่อผู้รับ

2. ขายกล่องสุ่มตุ๊กตา (Mystery Box) - มีตุ๊กตาหลายแบบจากคนทำหลายคนแบบไม่ซ้ำ เพิ่มความตื่นเต้นและความคุ้มค่าให้ลูกค้า

3. จัดเวิร์กช็อปและคอร์สเรียนออนไลน์ - สอนเย็บปักถักร้อยและงานฝีมือให้บุคคลทั่วไปผ่านออนไลน์หรือออฟไลน์

4. พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่จากตุ๊กตา จากการขยายไลน์สินค้า เช่น ตุ๊กตาเสริมพัฒนาการ, ของตกแต่งบ้าน, เครื่องประดับจากผ้า

แผนการดำเนินงานโครงการ “หัวใจที่ผูกด้วยเงื่อน” (หลังได้รับอนุมัติ)

1. เดือนที่ 1-2 : เตรียมความพร้อมและจัดตั้งทีมงาน

- คัดเลือกและรับสมัครผู้พิการเข้าร่วมโครงการ - ประชาสัมพันธ์ผ่านเครือข่ายศูนย์ผู้พิการ
- จัดตั้งทีมบริหารและทีมฝึกอบรม – หาผู้เชี่ยวชาญด้านเย็บปักถักร้อยและดีไซน์ แต่งตั้งผู้ประสานงานโครงการและเจ้าหน้าที่ฝ่ายตลาด
- จัดหาและจัดเตรียมวัสดุ อุปกรณ์ และสถานที่ - สั่งซื้อวัสดุผ้า อุปกรณ์เย็บ และอุปกรณ์ทำงานอื่น ๆ

2. เดือนที่ 3-4 : ฝึกอบรมและพัฒนาทักษะ

- จัดอบรมทักษะพื้นฐานงานเย็บปักถักร้อย - ฝึกฝนการเย็บ ตัด เย็บลวดลายเบื้องต้น
- อบรมการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ - ร่วมกับนักออกแบบสร้างสรรค์ลวดลายและรูปแบบตุ๊กตาใหม่
- อบรมด้านการตลาดเบื้องต้นและการใช้เครื่องมือออนไลน์
- เริ่มผลิตตัวอย่างตุ๊กตาต้นแบบ

3. เดือนที่ 5-6 : ผลิตและเริ่มจำหน่าย

- ผลิตตุ๊กตาจำนวนแรกเพื่อวางขาย
- เปิดช่องทางการขายทั้งออนไลน์และออฟไลน์
- จัดกิจกรรมกล่องสุ่มตุ๊กตา (Mystery Box) – สร้างแคมเปญดึงดูดลูกค้า เก็บฟีดแบ็กและปรับปรุงผลิตภัณฑ์

4. เดือนที่ 7-9 : ขยายฐานและพัฒนา

- ขยายจำนวนผู้พิการเข้าร่วมโครงการ
- พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ - ตุ๊กตาแบบใหม่, ของตกแต่ง, ของขวัญแบบ Custom
- จัดกิจกรรมเวิร์กช็อปสอนเย็บปักถักร้อยทั้งออนไลน์และออฟไลน์
- เสริมสร้างแบรนด์ด้วย Storytelling – สร้างคอนเทนต์เรื่องราวแรงบันดาลใจของผู้พิการ

5. เดือนที่ 10-12 : สรุปผลและวางแผนพัฒนา

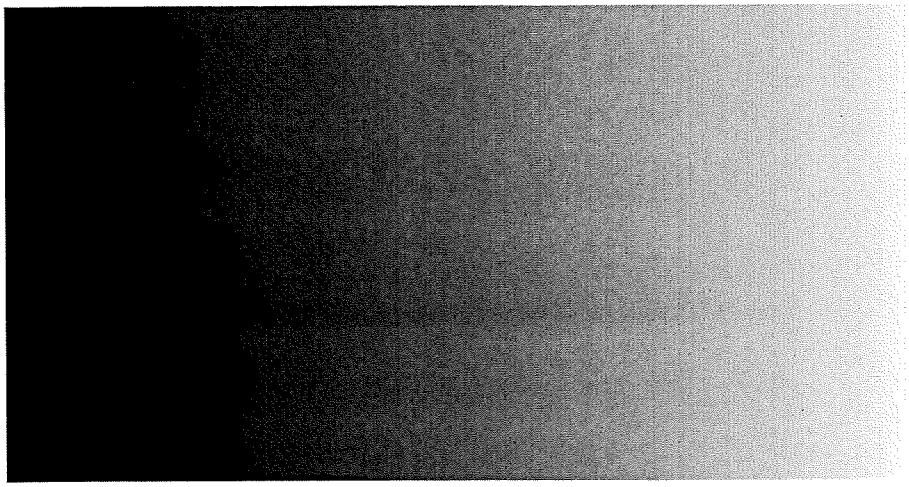
- ประเมินผลการดำเนินงาน - รายได้, จำนวนผู้เข้าร่วม, ความพึงพอใจของลูกค้า
- ปรับปรุงและแก้ไขจุดอ่อน
- วางแผนระยะยาว – เพิ่มไลน์สินค้าและบริการ พัฒนาระบบการจัดการและการตลาด
- จัดทำรายงานผลและนำเสนอผู้สนับสนุน

งบประมาณเบื้องต้นที่ควรใช้ (ประมาณการสำหรับ 1 ปีแรก)

รายการ	รายละเอียด	งบประมาณ (บาท)
อุปกรณ์และวัสดุงานเย็บ	ผ้าหลากหลายชนิด, เส้นด้าย, อุปกรณ์เย็บมือ, ตุ๊กตาพื้นฐาน	150,000
ฝึกอบรมและพัฒนาทักษะ	ค่าผู้เชี่ยวชาญ, ค่าสถานที่, สื่อการสอน	100,000
การตลาดและแพลตฟอร์มขาย	ทำเว็บไซต์, ถ่ายภาพสินค้า, โปรโมทผ่านโซเชียล	80,000
การจัดการและบริหารโครงการ	ค่าจ้างผู้ประสานงาน, ค่าเดินทาง, ค่าดำเนินงานอื่นๆ	70,000
บรรจุภัณฑ์และจัดส่ง	กล่อง, สติกเกอร์, ค่าขนส่ง	50,000
สำรองฉุกเฉิน	สำรองเพื่อแก้ไขปัญหาที่ไม่คาดคิด	50,000
รวม		**500,000**

ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

- ผู้พิการกลุ่มเป้าหมายมีทักษะเย็บปักถักร้อยที่ดีขึ้นอย่างชัดเจน ผู้พิการได้มีงานทำและรายได้อย่างยั่งยืน
- สินค้าตุ๊กตาได้รับการยอมรับในตลาด และมีฐานลูกค้าประจำ
- สร้างความตระหนักรู้ในสังคมเกี่ยวกับศักยภาพและความสามารถของผู้พิการ
- ขยายโอกาสและสร้างแรงบันดาลใจให้กับผู้พิการกลุ่มอื่นๆ
- โครงการมีรายได้ที่สามารถครอบคลุมค่าใช้จ่ายและขยายกิจการได้
- มีระบบบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ พร้อมรองรับการขยายงานในอนาคต
- โครงการเติบโตเป็น Social Enterprise ที่มีผลกระทบเชิงบวกต่อสังคมอย่างแท้จริง

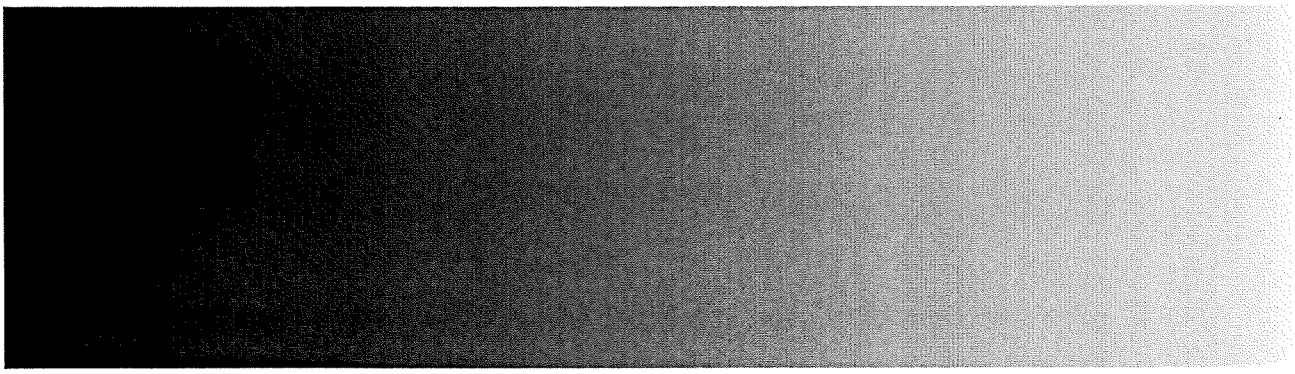


ชื่อโครงการ

Blind Experience: เปิดโลกในมุมมองใหม่ผ่านประสบการณ์จากคนตาบอด

โครงการนี้มุ่งสร้างประสบการณ์เชิงลึกให้ผู้เข้าร่วมได้เรียนรู้และเข้าใจโลกของผู้พิการทางสายตา ผ่านการนำชม เล่าเรื่อง และสาธิตการใช้ชีวิตโดยผู้พิการทางสายตาจริง เพื่อเปิดมุมมองใหม่เกี่ยวกับการปรับตัว การใช้ประสาทสัมผัสอื่นมาทดแทนการมองเห็น และการใช้ชีวิตอย่างมีคุณค่าแม้จะมีข้อจำกัดทางร่างกาย รูปแบบกิจกรรมจะมีทั้งการเดินนำชมในพื้นที่ที่จำลองสภาพแวดล้อมให้ผู้เข้าร่วมต้องใช้ประสาทสัมผัสอื่นแทนสายตา เช่น การฟัง การสัมผัส การดมกลิ่น รวมถึงการฝึกทักษะง่ายๆ เช่น การเดินโดยใช้ไม้เท้าขาว การเทน้ำโดยใช้การฟังเสียง การเลือกวัตถุจากผิวสัมผัส และกิจกรรมสร้างสรรค์ที่ทำร่วมกับผู้พิการทางสายตา

เป้าหมายหลักคือให้ผู้เข้าร่วมได้ “เข้าใจ” มากกว่า “สงสาร” และเห็นว่าผู้พิการทางสายตาสามารถใช้ชีวิตได้อย่างมีศักดิ์ศรี มีความสามารถ และมีคุณค่า พร้อมทั้งสร้างแรงบันดาลใจให้ทุกคนมองความท้าทายเป็นโอกาส



ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องการแก้ไขสำหรับผู้พิการ

ในประเทศไทย ผู้พิการทางสายตามีจำนวนไม่น้อย แต่กลับมีโอกาสทางเศรษฐกิจและการทำงานที่จำกัด งาน เช่น ขายลอตเตอรี่ รับโทรศัพท์ หรือผลิตงานฝีมือ มักไม่ได้ใช้ศักยภาพด้านการเล่าเรื่อง การสร้างแรงบันดาลใจ และการเป็นผู้นำกิจกรรม ซึ่งเป็นทักษะที่ผู้พิการทางสายตาหลายคนมีอยู่

อีกทั้งสังคมยังมี “กำแพงทางความเข้าใจ” ต่อผู้พิการทางสายตา คนทั่วไปมักไม่รู้ว่าผู้ตาบอดใช้ชีวิตอย่างไร ปรับตัวอย่างไร หรือมีความสามารถมากน้อยแค่ไหน ความไม่เข้าใจนี้ส่งผลให้เกิดการตีตรา การสงสารแทนที่จะเคารพ และการมองว่าผู้พิการเป็นภาระของสังคม ในด้านโอกาส ปัจจุบันผู้คนเริ่มสนใจการท่องเที่ยวเชิงประสบการณ์ (Experience-based Tourism) และกิจกรรมเพื่อการเรียนรู้ที่แตกต่าง หากสามารถพัฒนาโครงการที่ผสมผสานประสบการณ์และการเรียนรู้จากผู้พิการทางสายตา ก็จะเป็นทั้งช่องทางสร้างรายได้ให้ผู้พิการ และเป็นพื้นที่สร้างความเข้าใจในสังคม

ดังนั้น “Blind Experience” จึงเป็นโอกาสที่จะเปลี่ยนข้อจำกัดให้เป็นคุณค่า เพิ่มรายได้ที่ยั่งยืน และยกระดับภาพลักษณ์ของผู้พิการทางสายตา พร้อมทั้งสร้างสังคมที่มีความเข้าใจและเห็นคุณค่าความหลากหลายมากขึ้น

กลุ่มผู้พิการและพื้นที่เป้าหมาย

- กลุ่มผู้พิการ: ผู้พิการทางสายตาที่มีทักษะการสื่อสารและต้องการพัฒนาตนเอง
- พื้นที่เป้าหมาย: จังหวัดพิษณุโลก โดยใช้พื้นที่ในเขตชุมชนหรือสถานที่ที่สามารถดัดแปลงให้เป็น “เส้นทางประสบการณ์” ได้
- สมาคมคนตาบอดจังหวัดพิษณุโลก 120/18 ถนนอู่ทอง ตำบลในเมือง อำเภอเมืองพิษณุโลก

แนวทางการแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจและวิธีการสร้างรายได้

- จัดกิจกรรมประสบการณ์จำลองการใช้ชีวิตของผู้พิการทางสายตา
- ให้ผู้พิการทางสายตารับบทเป็นไกด์และวิทยากร
- เก็บค่าบัตรเข้าร่วมกิจกรรม
- จำหน่ายสินค้าที่ผลิตโดยผู้พิการ เช่น งานฝีมือ ของที่ระลึก
- เปิดรับการจองกิจกรรมแบบหมู่คณะ เช่น โรงเรียน องค์กร

งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ

- ปรับปรุงพื้นที่และอุปกรณ์ความปลอดภัย: 35,000 บาท
- อุปกรณ์กิจกรรม: 15,000 บาท
- อบรมผู้พิการทางสายตา: 12,000 บาท
- การตลาดและประชาสัมพันธ์: 8,000 บาท
- ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน: 5,000 บาท

รวม: 75,000 บาท (หรืออาจจะน้อยกว่าที่คาดการณ์)

ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

- ใช้ผู้พิการทางสายตาเป็นผู้นำกิจกรรมจริง
- เป็นกิจกรรมเชิงเรียนรู้และสร้างแรงบันดาลใจ
- แตกต่างจากแหล่งเรียนรู้ทั่วไป
- สร้างรายได้ให้ผู้พิการโดยตรง

แผนการดำเนินงานและพัฒนา

- เดือน 1: วางแผน ออกแบบกิจกรรม จัดเตรียมพื้นที่
- เดือน 2: อบรมผู้พิการทางสายตา
- เดือน 3: เริ่มทดลองจัดกิจกรรมแบบกลุ่มเล็ก
- เดือน 4 เป็นต้นไป: เปิดรับจองทั่วไป และพัฒนากิจกรรมเพิ่มเติม

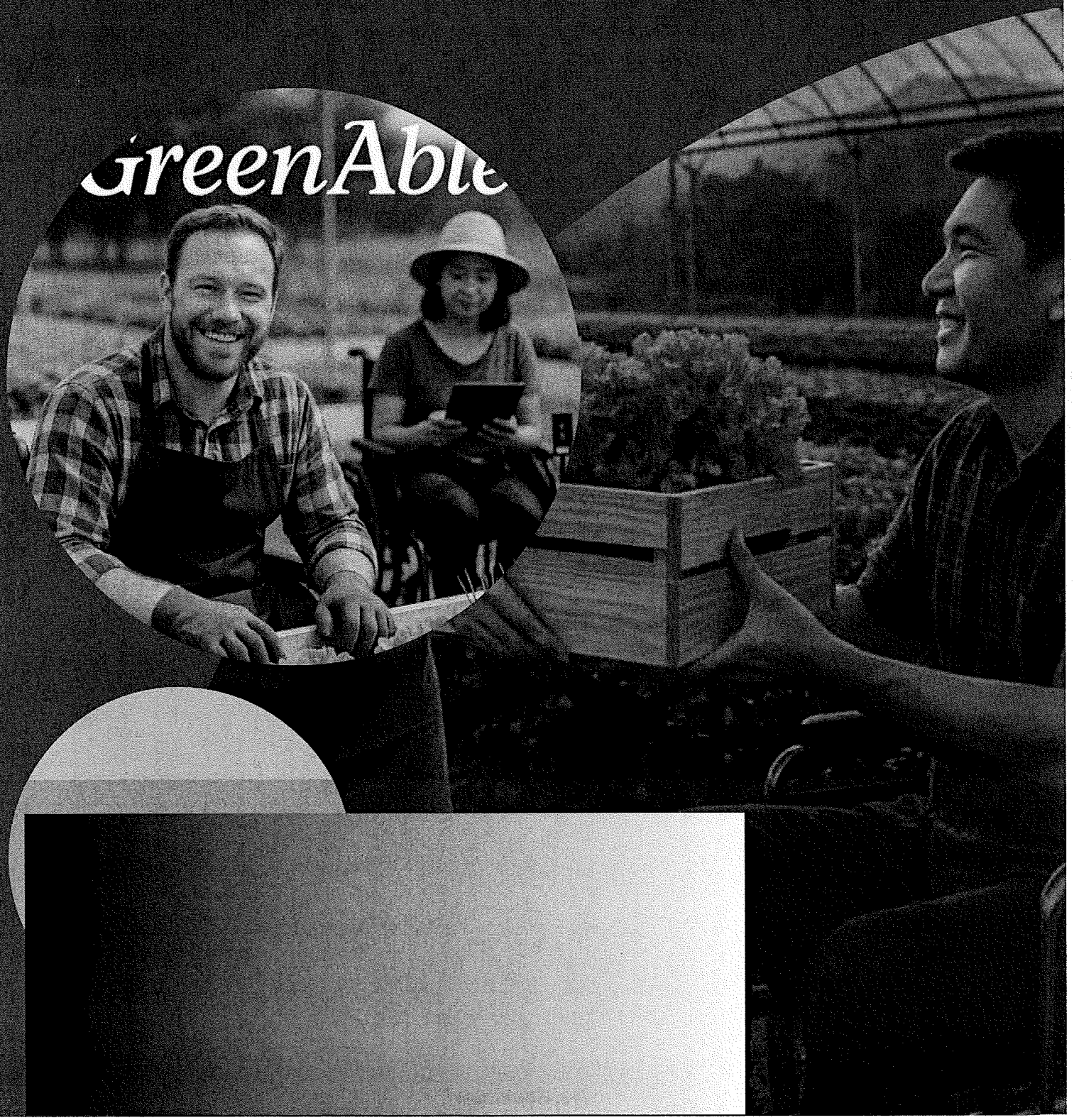
ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

- ผู้พิการทางสายตามีรายได้เพิ่มขึ้น
- สังคมมีความเข้าใจและยอมรับผู้พิการมากขึ้น
- เกิดต้นแบบโครงการที่สามารถขยายผลไปพื้นที่อื่น

รหัสที่ม 111

Green Able

เกษตรอินทรีย์เพื่อสังคม จากมือคนพิการ



ปัญหา

คนพิการในพื้นที่จำนวนมากยังขาดโอกาสทางอาชีพที่มั่นคง และส่วนใหญ่ต้องพึ่งพิงรายได้จากครอบครัวหรือสวัสดิการ ขาดเครื่องมือและเทคโนโลยีที่เหมาะสมกับความต้องการและข้อจำกัดของผู้พิการ การเกษตรทั่วไปใช้แรงงานและเทคนิคที่ไม่เอื้อต่อผู้พิการ

กลุ่มผู้พิการ

ผู้พิการในหมู่ 3 ตำบลท่าโพธิ์ จำนวน 5-10 คน ในช่วงเริ่มต้น เพื่อให้สามารถจัดการและดูแลฟาร์มได้อย่างมีประสิทธิภาพ ครัวเรือนเมืองพิษณุโลกและจังหวัดใกล้เคียง ที่มีความต้องการอาหารปลอดสารและสมุนไพรคุณภาพสูง ร้านอาหารเพื่อสุขภาพ, โรงแรม, ร้านกาแฟ และโรงเรียน ที่ต้องการใช้วัตถุดิบอินทรีย์จากแหล่งที่เชื่อถือได้



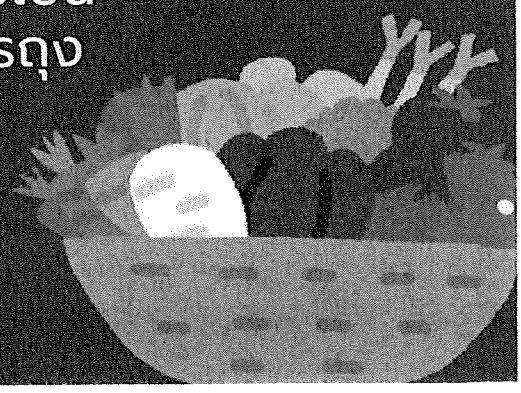


1. การพัฒนาทักษะและเทคโนโลยี จัดฝึกอบรม “เกษตรอินทรีย์สำหรับผู้พิการ” โดยเฉพาะวิธีการปลูกและดูแลพืชที่เหมาะสม รวมถึงการใช้เทคโนโลยี Smart Farming เช่น ระบบรดน้ำอัตโนมัติผ่านมือถือ, ระบบแปลงยกสูงที่เข้าถึงง่าย, อุปกรณ์ที่ออกแบบให้คนพิการใช้งานสะดวก

2.การจัดการพื้นที่และอุปกรณ์ ออกแบบแปลงปลูกแบบ Universal Design ที่ผู้พิการทุกประเภท (แขน ขา หรือสายตา) สามารถทำงานได้จริง ใช้วัสดุและอุปกรณ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม เช่น ใช้ระบบน้ำประหยัดน้ำ, วัสดุปลูกที่ย่อยสลายได้

3. การผลิตและแปรรูป ปลูกพืชที่มีมูลค่าสูงและตลาดต้องการ เช่น ผักสลัดออร์แกนิก, ตะไคร้หอม, ใบมะกรูดแห้ง, ชาสมุนไพรออร์แกนิก (ตะไคร้, ใบเตย, กระเจี๊ยบ) แปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์พร้อมจำหน่าย เช่น ชาสมุนไพรถุงชง, ผักสลัดล้างสะอาดพร้อมทาน, น้ำสมุนไพรพร้อมดื่ม

4. การผลิตและแปรรูป ปลูกพืชที่มีมูลค่าสูงและตลาดต้องการ เช่น ผักสลัดออร์แกนิก, ตะไคร้หอม, ใบมะกรูดแห้ง, ชาสมุนไพรออร์แกนิก (ตะไคร้, ใบเตย, กระเจี๊ยบ) แปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์พร้อมจำหน่าย เช่น ชาสมุนไพรถุงชง, ผักสลัดล้างสะอาดพร้อมทาน, น้ำสมุนไพรพร้อมดื่ม



5. ช่องทางการขาย B2C: ขายตรงถึงลูกค้าผ่านช่องทางออนไลน์ (Facebook, TikTok, Shopee, Line OA) และตลาดชุมชน Subscription Box: บริการจัดส่งผักสดและสมุนไพรรายสัปดาห์ ถึงบ้านลูกค้า B2B: ส่งสินค้าให้กับร้านอาหารเพื่อสุขภาพ โรงแรม และโรงเรียนในพื้นที่



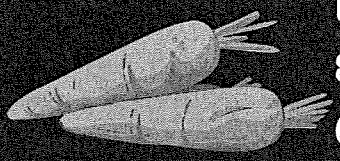
งบประมาณ

รายการ งบประมาณ (บาท) โครงสร้างแปลงยกสูงและระบบน้ำอัตโนมัติ 50,000 วัสดุและเมล็ดพันธุ์ 10,000 อุปกรณ์เก็บเกี่ยวและแปรรูปเบื้องต้น 15,000 ค่าฝึกอบรมและการตลาดออนไลน์ 10,000 รวมทั้งสิ้น 85,000 หมายเหตุ: งบประมาณนี้สามารถขอสนับสนุนจากกองทุนภาครัฐหรือองค์กรไม่แสวงหาผลกำไรที่สนับสนุนผู้พิการ

แผนการดำเนินงาน

ระยะเวลา กิจกรรมหลัก เดือนที่ 1 คัดเลือกผู้พิการที่สนใจเข้าร่วมโครงการ, ออกแบบแปลงเพาะปลูก, จัดซื้ออุปกรณ์และวัสดุ เดือนที่ 2-3 ฝึกอบรมเกษตรอินทรีย์และการใช้เทคโนโลยี Smart Farm, เริ่มการเพาะปลูก เดือนที่ 4 เก็บเกี่ยวผักล็อตแรก, เปิดขายสินค้าผ่านตลาดชุมชนและออนไลน์ เดือนที่ 5 เก็บข้อมูลผลตอบรับ, ปรับปรุงการผลิตและการตลาด เดือนที่ 6 เริ่มแปรรูปสินค้า, ขยายช่องทางการขาย, วางแผนขยายพื้นที่และจำนวนผู้ร่วมโครงการ

ผลลัพธ์ที่คาดหวัง



คนพิการในพื้นที่มีรายได้เฉลี่ยเพิ่มขึ้นเดือนละ 5,000 – 8,000 บาท สร้างงานที่เหมาะสมและยั่งยืนให้ผู้พิการอย่างน้อย 5-10 คน แบรนด์ GreenAble เป็นที่รู้จักในจังหวัดพิษณุโลกและมีลูกค้าประจำ เกิดต้นแบบฟาร์มเกษตรอินทรีย์เพื่อสังคมที่สามารถขยายผลไปยังชุมชนอื่นๆ ได้ ส่งเสริมการสร้างความตระหนักรู้เรื่องสิทธิและศักยภาพของผู้พิการในสังคม



รหัสทีม D-22 116

ชื่อโครงการ

กระถางจากหัวใจ



ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องการแก้ไขสำหรับผู้พิการ

ในตำบลปากโทก มีผู้พิการหลายรายที่ไม่มีอาชีพหรือรายได้ประจำ เนื่องจากข้อจำกัดด้านร่างกาย การเดินทาง และการเข้าถึงโอกาสทางเศรษฐกิจ ขณะเดียวกัน ชุมชนยังประสบปัญหาขยะพลาสติก โดยเฉพาะฝาขวดน้ำที่มักถูกทิ้งโดยไม่ได้นำไปรีไซเคิล จนก่อให้เกิดปัญหาสิ่งแวดล้อมโครงการนี้จึงมองเห็นโอกาสในการแก้ปัญหาทั้งสองด้านไปพร้อมกัน ด้วยการนำฝาขวดน้ำที่เหลือใช้มาเพิ่มมูลค่าเป็นผลิตภัณฑ์แฮนด์เมด “กระถางต้นไม้ที่ไม่สมบูรณ์” ซึ่งสามารถทำได้ง่าย ลงทุนไม่สูง และผู้พิการสามารถทำจากที่บ้านได้กระถางต้นไม้ที่ไม่สมบูรณ์ในโครงการนี้ ไม่ได้เป็นเพียงภาชนะปลูกต้นไม้ แต่เป็นสัญลักษณ์ของคุณค่าและศักยภาพที่ยังคงอยู่ แม้จะมีข้อบกพร่องหรือไม่สมบูรณ์แบบก็ตาม เหมือนกับกระถางที่อาจมีรอยแตก รอยบิ่น หรือรูปทรงไม่สมมาตร แต่ก็ยังสามารถโอบอุ้มและหล่อเลี้ยงต้นไม้ให้เติบโตได้ เช่นเดียวกับผู้พิการที่แม้จะมีข้อจำกัดบางประการ ก็ยังคงงดงามและสามารถสร้างสิ่งดีงามได้ในแบบของตนเอง

วัตถุประสงค์ของโครงการ

1. สร้างอาชีพและรายได้ให้กับคนพิการและผู้ด้อยโอกาสในตำบลปากโทก
2. ลดปริมาณขยะพลาสติกและส่งเสริมการนำวัสดุเหลือใช้กลับมาใช้ใหม่
3. เสริมสร้างความภาคภูมิใจและคุณค่าในตนเองของผู้พิการ
4. กระตุ้นให้ชุมชนเห็นคุณค่าของการแยกขยะและการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า
5. ปลูกฝังแนวคิดยอมรับความแตกต่างและคุณค่าของความไม่สมบูรณ์

กลุ่มเป้าหมาย

1. ผู้พิการด้านร่างกายช่วงล่าง ผู้พิการทางการได้ยิน และผู้พิการทางการเรียนรู้ในตำบลปากโทก จังหวัดพิษณุโลก
2. ผู้ดูแลคนพิการที่ต้องการหารายได้เสริม

แนวทางแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจ และวิธีสร้างรายได้

ผลิตภัณฑ์หลัก: กระถางต้นไม้จากฝาขวดพลาสติกพร้อมชุดปลูกพืช

ขั้นตอนการทำ

1. ทำความสะอาดฝาขวดน้ำและทำให้แห้ง
2. ออกแบบลวดลายและคัดสีฝาเพื่อให้ลายกระถางมีสีตามต้องการ

3. นำฝ่ามาใส่เครื่องอัดเพื่อให้ง่ายต่อการหลอม

4. นำมาหลอมละลายและใส่แม่พิมพ์ขึ้นรูปเป็นทรงกระถางที่มีลวดลายและรูปทรงเป็นเอกลักษณ์

5. ตกแต่งกระถางโดยการเพ้นท์สีบางส่วนเพื่อความสวยงาม

6. จัดชุดปลูกพืชพร้อมกระถางลงในบรรจุภัณฑ์

7. จุดขาย: งานทำมือ (Handmade), Eco-friendly, ลวดลายหลากหลาย, ราคาเข้าถึงง่าย, เหมาะเป็นของใช้ ของฝาก ของที่ระลึก

8. ช่องทางจำหน่าย: ตลาดชุมชน / งาน OTOP, ร้านกาแฟและคาเฟ่, วัด

ออนไลน์ผ่าน Facebook, Shopee, Lazada

9. กลยุทธ์การตลาด: เน้นเรื่องการช่วยเหลือคนพิการและการรักษ์โลก เพื่อสร้างคุณค่าทางจิตใจให้ลูกค้า

งบประมาณโดยประมาณ

1. เครื่องจักร (เครื่องหลอม,เครื่องอัด) 12,000 บาท

2. วัสดุเสริม (ฟู่กัน, จานสี, สีกันน้ำ) 1,500 บาท

3. บรรจุภัณฑ์และป้ายสินค้า 1,000 บาท

4. ชุดปลูกพืช (เมล็ดพืช, ดิน, ปุ๋ย) 1,500 บาท

5. ค่าประชาสัมพันธ์ออนไลน์ 500 บาท

6. แม่พิมพ์ 1,000 บาท

รวม 17,500 บาท

ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

1. ใช้วัสดุเหลือใช้และวัสดุที่ย่อยสลายได้ ช่วยลดขยะพลาสติกเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

2. ต้นทุนต่ำ กำไรต่อชิ้นสูง

3. ผลิตภัณฑ์มีคุณค่าทางสังคม (Social Value) และสิ่งแวดล้อม (Environmental Value)

4. ผลิตภัณฑ์มีเรื่องราวเป็นของตนเอง

แผนการดำเนินงาน

ระยะที่ 1: เตรียมความพร้อม (เดือนที่ 1)

1. รับสมัครและคัดเลือกกลุ่มคนพิการ

2. จัดอบรมการผลิตกระถางและความรู้ด้านการตลาดเบื้องต้น

3. รวบรวมฝาขวดน้ำจากชุมชนและหน่วยงานที่สนับสนุน

ระยะที่ 2: การผลิตและทดลองตลาด (เดือนที่ 2–3)

1. ผลิตสินค้าชุดทดลอง

2. จำหน่ายผ่านตลาดนัดชุมชน โรงเรียน วัด ออนไลน์ และงานอีเว้นท์ต่างๆ

3. เก็บข้อมูลความพึงพอใจและข้อเสนอแนะ

ระยะที่ 3: ขยายตลาด (เดือนที่ 4 เป็นต้นไป)

1. เพิ่มการผลิตและพัฒนารูปแบบสินค้า

2. เจรจาจัดจำหน่ายผ่านร้านของฝาก ร้านกาแฟ และแพลตฟอร์มออนไลน์

ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

1. ผู้พิการในตำบลปากโทกมีอาชีพและรายได้เสริมอย่างน้อย 1,500 บาท/เดือนต่อคน

2. ลดขยะฝาขวดน้ำได้ไม่น้อยกว่า 10,000 ฝาต่อปี

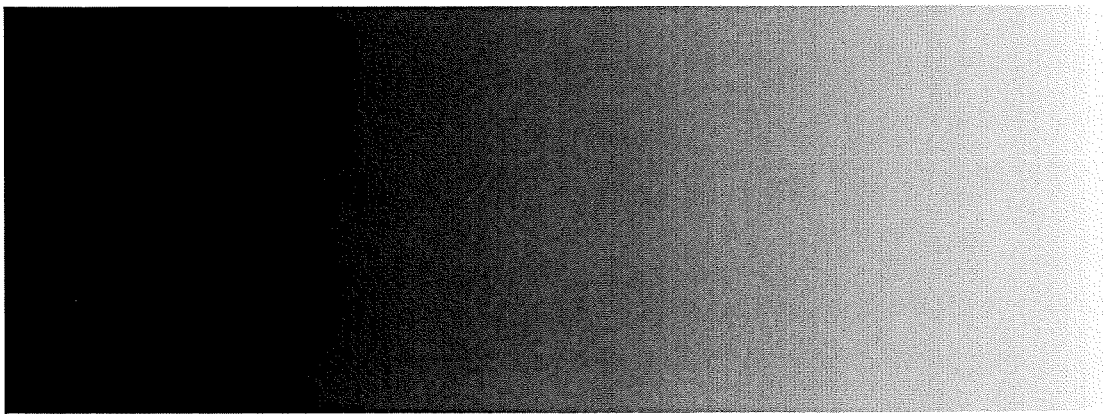
3. สร้างภาพลักษณ์เชิงบวกให้ตำบลปากโทกในฐานะชุมชนสร้างสรรค์และรักษ์สิ่งแวดล้อม

4. เกิดเครือข่ายความร่วมมือระหว่างคนพิการ ชุมชน และหน่วยงานต่าง ๆ

รหัสทีม 120

ชื่อโครงการ

มานะ แฮร์



ปัญหาที่ต้องการแก้ไขสำหรับผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล

ผู้พิการและผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้เผชิญกับปัญหาสุขภาพและการจ้างงานที่ซับซ้อน ได้แก่ค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาลสูงขาดบุคลากรเฉพาะทางและสุขภาพจิตที่เสี่ยงต่อภาวะซึมเศร้า รวมไปถึงโอกาสในการทำงานที่จำกัดจากสภาพแวดล้อมและระบบขนส่งที่ไม่เอื้ออำนวยอีกทั้งยังขาดการพัฒนาทักษะที่จำเป็น ทำให้ขาดรายได้และถูกมองข้าม ทั้งที่ยังมีความต้องการและศักยภาพในการมีส่วนร่วมในสังคม โอกาสทางธุรกิจจึงอยู่ที่การส่งเสริมการสร้างอาชีพที่เหมาะสมรวมถึงส่งเสริมศักยภาพแก่ผู้พิการ เช่น การผลิตผลิตภัณฑ์บำรุงผมและผิวจากสมุนไพรที่ออกแบบกระบวนการให้ผู้พิการมีบทบาทหลักในการคัดสมุนไพร ผสมส่วนผสม เพ้นท์ลวดลายบนบรรจุภัณฑ์รวมทั้งการถักกระเป๋าเพื่อใช้ในการบรรจุเซตผลิตภัณฑ์บรรจุและติดฉลากพร้อมด้วยผู้ดูแลที่ช่วยสนับสนุนในงานที่ต้องใช้แรงหรือความชำนาญเฉพาะทาง ในส่วนของผู้สูงอายุที่ ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้จะมีส่วนช่วยในการออกแบบไอเดีย ช่วยเลือกสี ติดสติ๊กเกอร์ การทำ ธุรกิจนี้ช่วยเพิ่มรายได้สร้างความภูมิใจและส่งเสริมคุณค่าทางสังคมตอบโจทย์ตลาดสินค้าสุขภาพและความงามที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง

กลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มเป้าหมายหลักของโครงการคือผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ ผู้ดูแลผู้สูงอายุและผู้พิการโดยเฉพาะผู้พิการแขนหรือขาอ่อนแรงซึ่งยังสามารถมีส่วนร่วมในงานที่เหมาะสมกับศักยภาพของตนเองด้วย พื้นที่ดำเนินการหลัก หมู่ที่3 บ้านคลองคู ตำบลท่าโพธิ์ จังหวัดพิษณุโลก ซึ่งเป็นพื้นที่ดำเนินการหลักที่เหมาะสมสำหรับการส่งเสริมอาชีพและพัฒนาคุณภาพชีวิตของกลุ่มเป้าหมายนอกจากนี้ยังสามารถขยายผลไปยังพื้นที่อื่นๆ ในจังหวัดพิษณุโลกที่มีบริบทและความต้องการคล้ายคลึงกัน

แนวทางแก้ไข

โครงการนี้มุ่งเน้นสร้างอาชีพเพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตและส่งเสริมรายได้ให้กับผู้พิการ ผู้ดูแลและผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ผ่านการผลิตผลิตภัณฑ์บำรุงผมและผิวจากสมุนไพรที่มีคุณภาพ โดยแบ่งงานให้เหมาะสมกับศักยภาพของผู้พิการ เช่น การคัดเลือกสมุนไพรผสมส่วนผสมบรรจุภัณฑ์ การเพ้นท์ ลวดลายลงบนขวด การถักกระเป๋า และติดฉลากขณะที่ผู้ดูแลจะช่วยสนับสนุนในงานที่ต้องใช้แรงหรือความชำนาญเฉพาะทางเพื่อส่งเสริมความมั่นใจและความภาคภูมิใจในการทำงาน

วิธีสร้างรายได้

รายได้หลักมาจากการขายผลิตภัณฑ์บำรุงผมและผิวจากสมุนไพรทั้งในระดับชุมชนและตลาดออนไลน์ โดยใช้จุดขายสินค้าที่มีความสร้างสรรค์ จากการเพ้นท์ลวดลาย การถักกระเป๋าเพื่อบรรจุเซ็ตของผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ยังจัดกิจกรรมอบรมเกี่ยวกับการทำสมุนไพร เพื่อสร้างรายได้เสริมและขยายฐานลูกค้า

งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ

งบประมาณสำหรับต้นแบบหรือล็อตทดลองเล็ก ๆ ประมาณ 9,000–15,000 บาท แบ่งเป็นค่าใช้จ่ายหลักดังนี้:

1.วัตถุดิบ เช่น สมุนไพร แชมพู ครีมนวด และสบู่ ประมาณ 3,000–5,000 บาท

2.บรรจุภัณฑ์และงานฝีมือ เช่น ขวด ฝา ป้าย กระเป๋าถัก/สาน ประมาณ 2,500–4,000 บาท

3.งานตกแต่ง/เพ้นท์ และติด QR Code ประมาณ 500–1,000 บาท

4.การตลาดเบื้องต้น เช่น ถ่ายภาพสินค้าและโปรโมทออนไลน์ 1,000–2,000 บาท

5.อุปกรณ์และเครื่องมือ สำหรับทำผลิตภัณฑ์ เช่น หม้อ ช้อน พิมพ์สบู่ ประมาณ 2,000–3,000 บาท

ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

โครงการช่วยเหลือผู้พิการให้มีอาชีพด้วยการทำผลิตภัณฑ์บำรุงผมและผิวจากสมุนนไพรนี้มีจุดเด่นและจุดแข็งที่น่าสนใจหลายประการ ซึ่งจะช่วยให้โครงการประสบความสำเร็จและสร้างประโยชน์ได้อย่างยั่งยืน ดังนี้

1. การสร้างโอกาสทางอาชีพที่เหมาะสม

1.1) สร้างงานที่เหมาะสมกับข้อจำกัด

งานประเภทนี้ไม่ต้องใช้แรงงานหนักและไม่เน้นการใช้มือที่แข็งแรงมากนักทำให้ผู้พิการที่มีแขนขาอ่อนแรงสามารถทำได้ เช่น การคัดแยกสมุนไพร การผสมส่วนผสม การบรรจุ การวาดลวดลาย การถักกระเป๋าเพื่อบรรจุเซ็ตผลิตภัณฑ์ หรือการติดฉลาก เป็นต้น

1.2) พัฒนาทักษะเฉพาะทาง

ผู้พิการจะได้รับการฝึกอบรมทั้งความรู้ด้านสมุนไพรกระบวนการผลิตและการตลาดซึ่งเป็นทักษะที่สามารถนำไปต่อยอดได้ในอนาคต

2. ผลิตภัณฑ์มีจุดขายที่แข็งแกร่ง

2.1) ผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติและสมุนไพร

เทรนด์ของผู้บริโภคในปัจจุบันให้ความสำคัญกับผลิตภัณฑ์ที่ปลอดภัย ไร้สารเคมี และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม การใช้สมุนไพรเป็นส่วนประกอบหลักจึงเป็นจุดขายที่โดดเด่นและสร้างความน่าเชื่อถือให้กับแบรนด์ได้

2.2) ผลิตภัณฑ์หลากหลาย ครอบคลุมการดูแลผมและผิว (แชมพู ครีมนวด สบู่)

2.3) บรรจุภัณฑ์มีความสร้างสรรค์ เพ้นท์ลวดลายบนขวด และกระเป๋าถักงานฝีมือสำหรับใส่เซตผลิตภัณฑ์ เพิ่มคุณค่าและความน่าสนใจ

2.4) มี QR Code เล่าเรื่อง ผู้ซื้อสามารถสแกน QR Code ที่อยู่บนขวดผลิตภัณฑ์เพื่อรู้จักที่มาและเรื่องราวของผู้ผลิต

2.5)ผลิตภัณฑ์ที่มาจากโครงการช่วยเหลือผู้พิการจะมีเรื่องราวเบื้องหลังที่น่าประทับใจสามารถนำมาใช้ในการสื่อสารการตลาดเพื่อสร้างความผูกพันทางอารมณ์กับลูกค้าได้ผู้บริโภคหลายคนยินดีที่จะสนับสนุนสินค้าที่มีที่มาจากโครงการเพื่อสังคม

3. ความยั่งยืนของโครงการ

3.1) พึ่งพาตนเองได้

เมื่อผู้พิการมีความรู้ความสามารถในการผลิตและบริหารจัดการผลิตภัณฑ์ได้แล้วโดยไม่ต้องพึ่งพาเงินบริจาคหรือเงินทุนสนับสนุนเพียงอย่างเดียว

3.2) การสร้างชุมชน

โครงการนี้ไม่เพียงแต่ให้งาน แต่ยังสร้างพื้นที่ให้ผู้พิการได้มาพบปะแลกเปลี่ยนเรียนรู้และให้กำลังใจกันและกัน ทำให้พวกเขารู้สึกเป็นส่วนหนึ่งของสังคม

แผนการดำเนินงานและการพัฒนา

ระยะที่ 1: การวิเคราะห์และออกแบบ

1.1) การวิจัยเชิงสำรวจ

• การศึกษาภาคสนาม : ดำเนินการสัมภาษณ์เชิงลึก

และการสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วมในกลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้พิการแขนขาลีบเพื่อทำความเข้าใจถึงความท้าทายทางกายภาพในการปฏิบัติงานที่ต้องใช้ทักษะการเคลื่อนไหวของแขนและมือ

• การวิเคราะห์งาน : วิเคราะห์ขั้นตอนการผลิตยาสระผมแบบดั้งเดิม

เพื่อระบุจุดที่เป็นอุปสรรคต่อการทำงานของผู้พิการการยกหรือตวงวัตถุดิบหนัก,การผสมสารเคมีที่ต้องใช้แรงบิด,และการติดฉลากที่ต้องใช้ความละเอียดของนิ้วมือ

• การทบทวนวรรณกรรม : ศึกษาแนวคิดและเทคโนโลยีเกี่ยวกับการออกแบบเพื่อทุกคนและการออกแบบตามหลักสรีรศาสตร์ เพื่อนำมาประยุกต์ใช้ในการปรับปรุงกระบวนการผลิตและเครื่องมือ

1.2 การออกแบบผลิตภัณฑ์และกระบวนการ

• การพัฒนาสูตรผลิตภัณฑ์ :

ออกแบบสูตรยาสระผมที่มีความคงตัวสูงและใช้ส่วนผสมที่สามารถหาซื้อได้ง่ายในรูปแบบที่พร้อมใช้งานเพื่อลดความยุ่งยากในการผสมสารเคมีเบื้องต้น

• การออกแบบบรรจุภัณฑ์ : พัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ใช้งานง่าย

ขวดปากกว้างที่เทวัตถุดิบได้สะดวกและฝาปิดแบบสไลด์หรือฝาแม่เหล็กที่ใช้แรงน้อย

• การออกแบบกระบวนการผลิตเชิงนวัตกรรม : สร้างพิมพ์เขียวของกระบวนการผลิตที่ประกอบด้วยสถานีงานที่มีเครื่องมืออำนวยความสะดวก เช่น เครื่องผสมอัตโนมัติขนาดเล็ก, Jig สำหรับวางขวดเพื่อการบรรจุที่มั่นคง และแท่นยึดสำหรับติดฉลาก

ระยะที่ 2: การทดสอบและพัฒนาต้นแบบ

2.1) การพัฒนาต้นแบบ

• การสร้างต้นแบบกระบวนการ : สร้างสถานีงานต้นแบบตามพิมพ์เขียวที่ออกแบบไว้

เพื่อทดสอบความเหมาะสมและประสิทธิภาพในการใช้งานจริง

• การสร้างต้นแบบผลิตภัณฑ์ : ผลิตยาสระผมต้นแบบชุดแรก

เพื่อนำไปทดสอบคุณสมบัติทางเคมีและกายภาพในห้องปฏิบัติการ

2.2) การทดสอบเชิงปฏิบัติการ

• การทดสอบกับผู้ใช้งานจริง: ให้กลุ่มผู้พิการที่คัดเลือกไว้ทดลองใช้งานสถานีงานและผลิตภัณฑ์ต้นแบบ พร้อมทั้งบันทึกข้อมูลเชิงคุณภาพ เกี่ยวกับความสะดวกในการใช้งานและความรู้สึกที่ได้รับ

• การปรับปรุงต้นแบบ:

นำผลการทดสอบมาปรับปรุงแก้ไขทั้งในส่วนของเครื่องมือ,กระบวนการ,และสูตรผลิตภัณฑ์เพื่อให้ได้ต้นแบบขั้นสุดท้ายที่ตอบสนองความต้องการของผู้ใช้งานมากที่สุด

ระยะที่ 3: การสร้างแบรนด์และการตลาดเชิงสังคม

3.1) การสร้างแบรนด์

• การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด:

วางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในฐานะสินค้าที่มีคุณค่าทางสังคมเน้นเรื่องราวเบื้องหลังของผู้ผลิตและคุณภาพของผลิตภัณฑ์

• การพัฒนาอัตลักษณ์องค์กร: ออกแบบชื่อแบรนด์, โลโก้, และสโลแกนที่สื่อถึงความเป็นไปได้, ความมุ่งมั่น, และคุณภาพ

3.2) การตลาดและการจัดจำหน่าย :

• การสร้างความร่วมมือเชิงกลยุทธ์: ทำงานร่วมกับองค์กรไม่แสวงหาผลกำไรที่เกี่ยวข้องกับผู้พิการ, โรงพยาบาล, และศูนย์ฟื้นฟู เพื่อเป็นช่องทางการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายและสร้างความน่าเชื่อถือ

• การสร้างระบบจัดจำหน่ายที่ยั่งยืน : จัดตั้งช่องทางการจำหน่ายสินค้าแบบหลากหลายช่องทางทั้งออนไลน์ (E-commerce) และออฟไลน์ (ร้านค้าชุมชน) เพื่อขยายฐานลูกค้าและสร้างรายได้ที่มั่นคง

ผลลัพธ์ที่คาดหวังของโครงการ

โครงการช่วยเหลือผู้พิการที่มีแขนขาอ่อนแรงให้มีอาชีพจากการทำผลิตภัณฑ์บำรุงผมจากสมุนไพรนี้ สามารถสร้างผลลัพธ์ที่คาดหวังได้ในหลายมิติ ทั้งต่อตัวผู้พิการเอง ต่อชุมชน และต่อสังคมในภาพรวม ดังนี้

1. ผลลัพธ์เชิงเศรษฐกิจ

1.1)ผู้พิการมีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ทำให้สามารถเลี้ยงดูตนเองและครอบครัวได้ลดการพึ่งพาผู้อื่นและมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

1.2)การเติบโตทางธุรกิจ:ผลิตภัณฑ์สามารถขยายตลาดได้ทั้งในและต่างประเทศสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อผู้พิการอย่างต่อเนื่อง

2.ผลลัพธ์เชิงสังคม

2.1)การมีอาชีพที่มั่นคงจะช่วยให้ผู้พิการรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่าและเป็นส่วนหนึ่งของสังคมไม่ได้เป็นภาระของใคร

2.2)โครงการนี้จะสร้างพื้นที่ให้ผู้พิการได้มาพบปะแลกเปลี่ยนประสบการณ์และให้กำลังใจกันทำให้พวกเขารู้สึกไม่โดดเดี่ยว

2.3)สังคมจะมองเห็นศักยภาพของผู้พิการที่พยายามในการสร้างสรรค์สิ่งดีๆไม่ได้มองแค่ความพิการ

3. ผลลัพธ์เชิงคุณภาพชีวิต

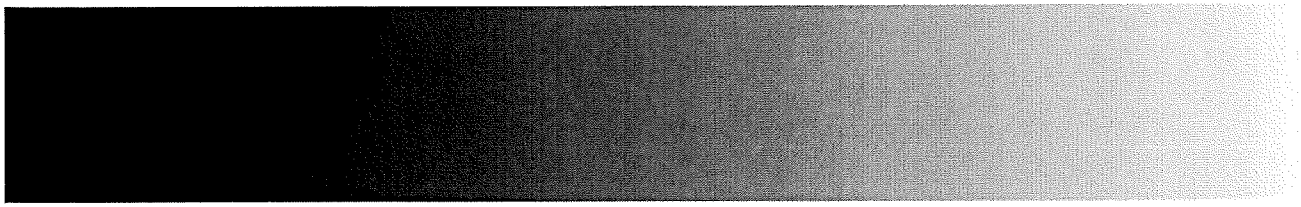
3.1)การมีเป้าหมายในชีวิตและได้ทำกิจกรรมที่เป็นประโยชน์จะช่วยลดความเครียดและความรู้สึกด้อยค่า ทำให้มีสุขภาพจิตที่ดีขึ้น

3.2)การเข้าถึงโอกาส โครงการนี้จะเป็นประตูบานแรกที่เปิดโอกาสให้ผู้พิการได้เข้าถึงการอบรมเรียนรู้และการพัฒนาตนเองอย่างอย่างต่อเนื่อง



1. ชื่อโครงการ

สีสันแห่งโอกาส โดยสื่อถึงสีสันของดอกไม้ที่เปรียบเสมือนโอกาสที่ผู้พิการได้รับ



3. ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องการแก้ไขสำหรับผู้พิการ / ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ / ผู้ดูแล

3.1 การเพิ่มมูลค่าของสินค้า

3.2 ทักษะการอบรมเพิ่มความรู้สำหรับสร้างอาชีพ

3.3 ทักษะการเข้าถึงสื่อออนไลน์

3.4 ผลิตสินค้าไม่ตรงความต้องการของกลุ่มลูกค้าหรือผลิตสินค้าที่มีการจัดจำหน่ายอย่างแพร่หลาย ไม่มีจุดเด่นหรือความแตกต่างจากสินค้าประเภทเดียวกัน

3.5 ไม่สามารถเข้าถึงตลาดการจำหน่ายสินค้า

4. กลุ่มผู้พิการ / ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ / ผู้ดูแลและพื้นที่เป้าหมาย

หมู่ที่ 3 ตำบลท่าโพธิ์ จังหวัดพิษณุโลก

5. แนวทางแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจ และวิธีสร้างรายได้

ไอเดียธุรกิจ คือ การทำชาจากดอกไม้ โดยได้คัดเลือกดอกไม้ที่มีสรรพคุณและได้รับความนิยม ดังนี้ กุหลาบ, มะลิ, อัญชัน, เก๊กฮวย และกระเจี๊ยบ

วิธีสร้างรายได้ มีดังนี้

5.1 การนำดอกไม้มาล้างน้ำสะอาด โดยล้างเบา ๆ ในอ่างน้ำให้สะอาดแล้วสะเด็ดน้ำ

5.2 นำดอกไม้ตากแดดอ่อน 1 – 2 วัน โดยใช้มุ้งตาข่ายกันฝุ่นหรือแมลง

5.3 นำดอกไม้ที่ตากแดดจนแห้งแล้วบรรจุลงในถุงชา ขนาดถุงละ 3 กรัมและบรรจุถุงชาลงในถุงสุญญากาศ

5.4 แบ่งถุงบรรจุเป็น 2 แบบ คือ แบบแยกชนิดของดอกไม้บรรจุลงถุง จำนวน 30 ถุง ขนาด 90 กรัม และแบบบรรจุดอกไม้ทุกชนิดลงในถุง จำนวนชนิดละ 6 ถุง รวมทั้งหมดจำนวน 30 ถุง ขนาด 90 กรัม

5.5 ในถุงบรรจุขนาด 90 กรัมจะแถมน้ำตาลหญ้าหวานขนาด 2 กรัมจำนวน 10 ซอง

6. งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ

6.1 ข้อมูลปริมาณของดอกไม้หลังการตากแห้งจากปริมาณของดอกไม้สด ขนาด 1000 กรัม

ดอกไม้	ปริมาณของดอกไม้สด	ปริมาณของดอกไม้หลังการตากแห้ง
กุหลาบ	1000	150
มะลิ	1000	135
อัญชัน	1000	200
เก็กฮวย	1000	180
กระเจี๊ยบ	1000	100

6.2 ข้อมูลต้นทุนของดอกไม้ในการทำชาแห้ง ขนาด 90 กรัม

ดอกไม้	ราคา (บาท / กิโลกรัม)	ปริมาณหลังตากแห้ง (กรัม)	ราคาต้นทุนต่อ 1 กรัม (บาท)	ราคาต้นทุนต่อ 1 ชุด ขนาด 90 กรัม (บาท)
กุหลาบ	700	150	4.67	420
มะลิ	350	135	2.59	233
อัญชัน	200	200	1.00	90
เก็กฮวย	100	180	0.56	50
กระเจี๊ยบ	85	100	0.85	77

6.3 ข้อมูลงบประมาณทั้งหมด

6.3.1 ราคาแพ็คเกจและค่าแรง

ถุงชากระดาษกรอง	0.45 บาท / ชุด
ถุงกระดาษคราฟท์	2 บาท / ถุง
ถุงขนาดบรรจุ 7 x 10 เซนติเมตร	0.39 บาท / ชุด
น้ำตาลหญ้าหวานขนาด 2 กรัม จำนวน 10 ซอง	14.4 บาท / ชุด
เครื่องสุญญากาศ	1,780 บาท
ค่าแรง	6 บาท / ชุด

6.3.2 ต้นทุนชา ราคาขายและกำไร

ดอกไม้	ต้นทุนชา 1 ชุด + แพ็คเกจ + ค่าแรง (บาท)	ราคาขายต่อ 1 ชุด (บาท)	กำไรต่อ 1 ชุด (บาท)
กุหลาบ	467.4	489	21.6
มะลิ	281.4	299	17.6
อัญชัน	137.4	159	21.6
เก็กฮวย	97.4	119	21.6
กระเจี๊ยบ	124.4	149	24.6
รวมดอกไม้ 5 ชนิด	280.4	299	18.6

รวมงบประมาณที่ต้องใช้ทั้งหมด ดังนี้ ต้นทุนชาจำนวน 6 ชุด ค่าแพ็คเกจ ค่าน้ำตาลหญ้าหวานขนาด 2 กรัม จำนวน 10 ซองและค่าแรงเป็นจำนวนเงิน 1,388 บาท ค่าเครื่องสุญญากาศ 1,780 บาท รวมทั้งสิ้น 3,168 บาท

7. ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

7.1 จุดเด่น

7.1.1 มีรูปแบบชาให้เลือกตามความต้องการ ลูกค้าสามารถเลือกได้ว่าต้องการชาดอกไม้แบบชนิดเดียวหรือแบบผสมที่มีชาทุกชนิด

7.1.2 มีการบรรจุชาในถุงสุญญากาศแบบแยกถุง สะดวกในการพกพาและสามารถเก็บรักษาได้นาน

7.1.3 ทุก 1 ชุดของชาจะมีการแถมน้ำตาลหญ้าหวานขนาด 2 กรัมจำนวน 10 ซอง สำหรับลูกค้าที่ต้องการเพิ่มรสชาติของชา สะดวกพร้อมรับประทาน

7.2 จุดแข็ง

7.2.1 การส่งเสริมกลุ่มเปราะบางในสังคม

1) โครงการนี้เปิดโอกาสให้กลุ่มผู้พิการและผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ ได้มีงานทำและสร้างรายได้อย่างยั่งยืน

2) ช่วยเพิ่มคุณภาพชีวิตและเสริมสร้างศักดิ์ศรีให้กับกลุ่มเป้าหมาย

7.2.2 กระบวนการผลิตที่มีมาตรฐานและใส่ใจคุณภาพ

1) มีการฝึกอบรมและพัฒนาทักษะคนทำงานอย่างต่อเนื่อง

2) ใช้บรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมเพื่อรักษาคุณภาพชาและยืดอายุการเก็บรักษา

7.2.3 เพิ่มคุณค่าทางสังคมของผลิตภัณฑ์

1) ผลิตภัณฑ์ที่มาจากแรงงานคนพิการสร้างความรู้สึกดีต่อผู้บริโภค มีเรื่องราวและคุณค่าทางจิตใจ

2) ลูกค้าสามารถมีส่วนร่วมสนับสนุนสังคมผ่านการซื้อสินค้า

8. แผนการดำเนินงานและพัฒนา

8.1 แผนการดำเนินงานโครงการผลิตชาดอกไม้ตากแห้ง

ระยะเวลา	กิจกรรมหลัก	รายละเอียด
เดือนที่ 1 – 2	เตรียมความพร้อม	- สำรวจตลาดและกลุ่มเป้าหมาย
		- คัดเลือกกลุ่มผู้พิการและผู้สูงอายุ
		- จัดอบรมทักษะการผลิตและควบคุมคุณภาพ
เดือนที่ 3 – 4	เริ่มผลิตและทดสอบผลิตภัณฑ์	- จัดซื้อวัตถุดิบและอุปกรณ์
		- ผลิตชาดอกไม้และบรรจุ
		- ทดสอบคุณภาพและเก็บข้อมูลผลตอบรับ
เดือนที่ 5 – 6	การตลาดและจำหน่าย	- ออกแบบบรรจุภัณฑ์และแบรนด์
		- เปิดตัวผลิตภัณฑ์ในช่องทางต่างๆ
		- ประชาสัมพันธ์และรับฟังผลตอบรับ
เดือนที่ 7 – 9	ขยายงานและพัฒนา	- ปรับปรุงผลิตภัณฑ์และกระบวนการผลิต
		- ขยายกลุ่มผู้ผลิตและพันธมิตร
เดือนที่ 10 – 12	ประเมินผลและวางแผนต่อยอด	- ประเมินผลการดำเนินงาน
		- วางแผนพัฒนาและขยายโครงการในอนาคต

8.2 การพัฒนาธุรกิจ

8.2.1 การพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์

1) ปรับปรุงสูตรชาและกระบวนการผลิตให้ได้คุณภาพสูงขึ้น

2) ทดสอบและรับรองมาตรฐานความปลอดภัยและคุณภาพ (เช่น อย., GMP)

3) พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้สวยงามและใช้งานง่าย

8.2.2 การขยายกลุ่มเป้าหมายและตลาด

1) ขยายกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั้งในและต่างประเทศ

2) พัฒนาช่องทางจัดจำหน่าย เช่น ออนไลน์ ร้านค้าปลีก และงานแฟร์

3) ทำตลาดเชิงรุกโดยใช้สื่อออนไลน์และการสร้างแบรนด์

8.2.3 การเพิ่มโอกาสและขยายกลุ่มผู้ผลิต

1) เปิดโอกาสให้กลุ่มผู้พิการและผู้สูงอายุในพื้นที่อื่น ๆ เข้าร่วมโครงการ

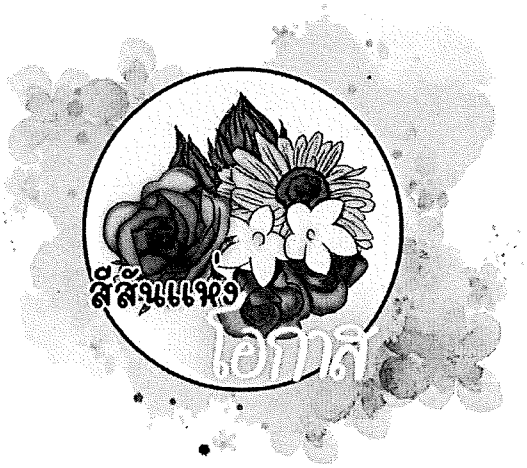
2) จัดอบรมและพัฒนาทักษะอย่างต่อเนื่อง

3) สนับสนุนการพัฒนาคุณภาพชีวิตและความเป็นอยู่ของผู้ผลิต

9. ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

9.1 สร้างงานและเพิ่มรายได้ให้กลุ่มผู้พิการและผู้สูงอายุ

9.2 ผู้เข้าร่วมโครงการได้รับการฝึกอบรมและพัฒนาทักษะการผลิตและการจัดการ ช่วยเสริมสร้างความมั่นใจและศักยภาพในการทำงาน



รูปโลโก้สินค้า



รูปตัวอย่างผลิตภัณฑ์

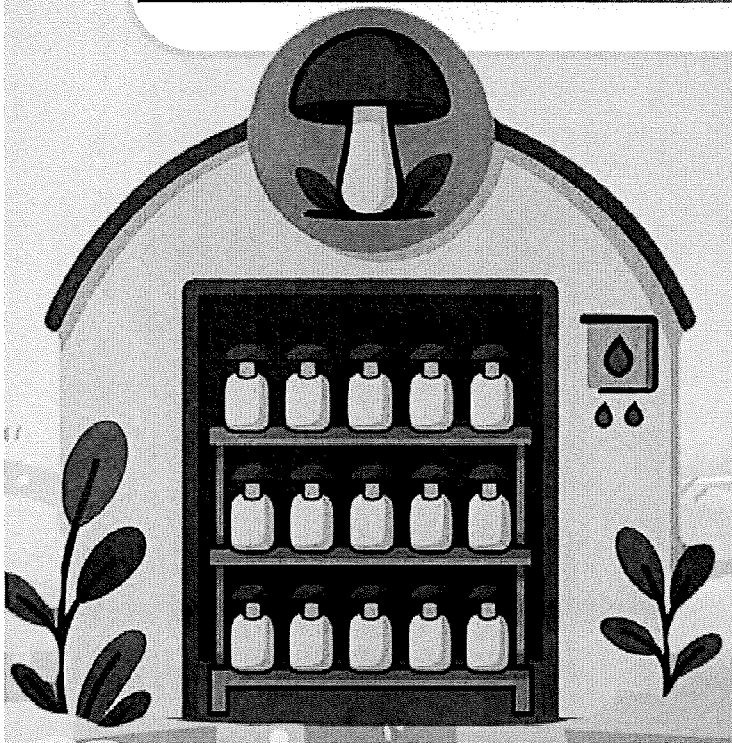
รหัสทีม D-25 130

MUSHROOM FOR CHANGE
ฟาร์มเห็ดผู้พิการ



จัดทำโดย

[redacted]

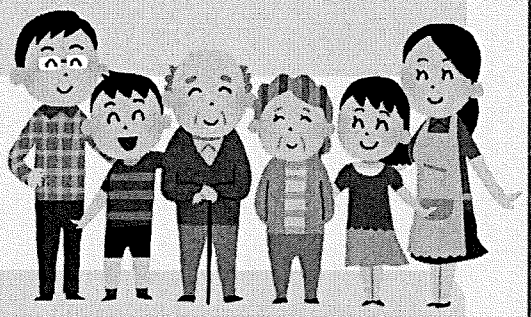






ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องการแก้ไขสำหรับผู้พิการ

ผู้พิการจำนวนมากไม่สามารถทำงานนอกบ้าน ทำให้ขาดรายได้ประจำ การเพาะเห็ดเป็นทางเลือกที่เหมาะสม เพราะใช้พื้นที่น้อย ลงทุนไม่สูง และไม่ต้องใช้แรงกายมาก ตลาดเห็ดมีความต้องการสูง ทั้งในรูปแบบสดและแปรรูป เช่น เห็ดทอดกรอบ น้ำพริกเห็ด และชาเห็ด ปัจจุบันยังไม่มีฟาร์มเห็ดที่ขับเคลื่อนโดยผู้พิการ ซึ่งเป็นช่องว่างทางธุรกิจที่สามารถต่อยอดได้ทั้งเศรษฐกิจและสังคม



กลุ่มผู้รับประโยชน์

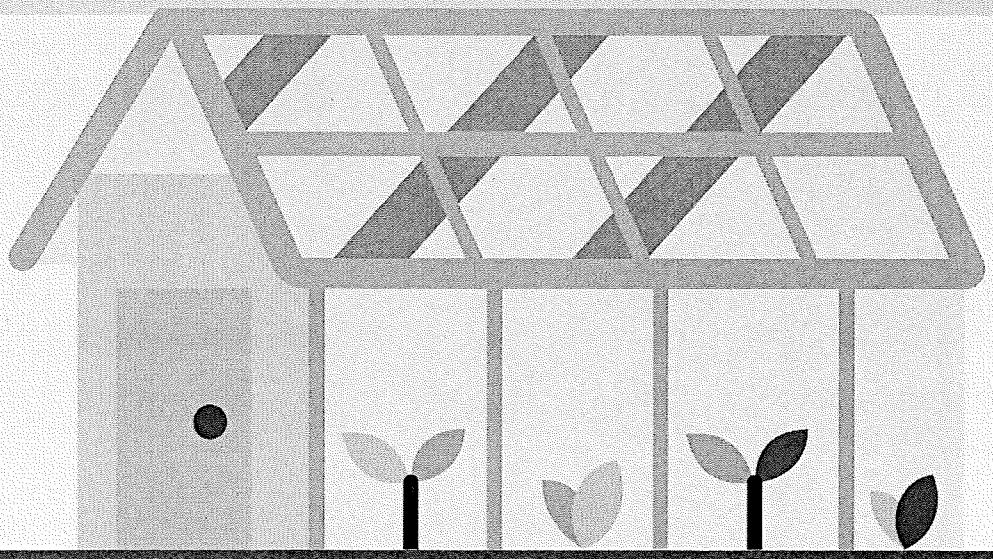
ผู้พิการทางการเคลื่อนไหว/ผู้ใช้รถเข็น

- ✓ ทำงานในบ้านได้
- ✓ ครอบครัวมีส่วนร่วม ช่วยลดภาระค่าใช้จ่าย

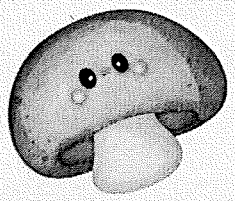
ผู้บริโภค

- ✓ ต้องการอาหารปลอดภัยและออร์แกนิก
- ✓ สนับสนุนสินค้าเพื่อสังคม (Social Product)





แนวทางพัฒนาไอเดียธุรกิจ และวิธีสร้างรายได้

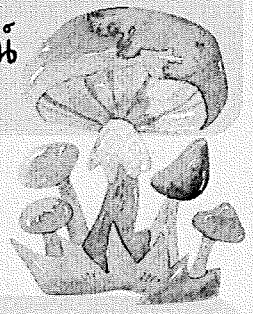




เพาะเห็ดสด → ขายตรงให้ชุมชน, ตลาด และร้านอาหาร
แปรรูปเห็ด → เช่น เห็ดทอดกรอบ, น้ำพริกเห็ด, ชาเห็ดสมุนไพร
สร้างแบรนด์ Social Product → "Mushroom for Change"
โมเดลขยายผล → พัฒนาเป็น Social Franchise
ให้ผู้พิการรายอื่นนำไปทำต่อได้

การดำเนินงานของโครงงาน

1.สร้างโรงเรือนเพาะเห็ดขนาดเล็ก (Smart Mushroom House)
2.ติดตั้งระบบควบคุมความชื้น/รดน้ำอัตโนมัติลดภาระให้ผู้พิการ
3.ฝึกอบรมผู้พิการในขั้นตอนการดูแลก้อนเชื้อและการเก็บเกี่ยว
4.จัดทำบรรจุภัณฑ์ & สร้างช่องทางขายออนไลน์/ออฟไลน์



ทรัพยากรและเครื่องมือ



- โรงเรือนเพาะเห็ด + ระบบอัตโนมัติ
- ก้อนเชื้อเห็ด (เช่น เห็ดนางฟ้า, เห็ดโคนญี่ปุ่น, เห็ดหลินจือ)
- วัสดุอุปกรณ์แปรรูป (หม้อทอดไร้น้ำมัน, เครื่องอบแห้ง, เครื่องซีล)
- ทีมงานช่วยด้านการตลาดและการขาย



งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ



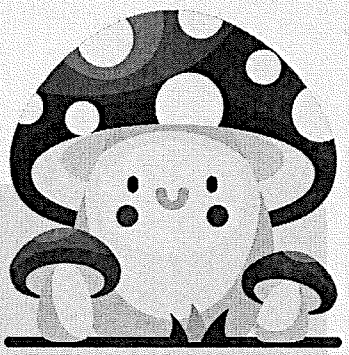
อุปกรณ์และเครื่องมือ

- โรงเรือนและระบบอัตโนมัติ : 20,000–30,000 บาท
- ก้อนเชื้อเห็ด 1,000 ก้อน : 10,000–12,000 บาท
- บรรจุภัณฑ์/อุปกรณ์แปรรูป : 5,000 บาท

รายได้ (ต่อรอบการเพาะ 3 เดือน)

- ผลผลิตจากก้อนเชื้อ 1,000 ก้อน ≈ 200–300 กก.
- ขายกก.ละ 100 บาท รายได้ ≈ 20,000–30,000 บาท
- แปรรูปเพิ่ม รายได้รวมสูงสุด ≈ 50,000 บาท/รอบ

ผลลัพธ์ที่คาดหวัง



- ผู้พิการมี รายได้ประจำและทำงานที่บ้านได้
- ครอบครัวมีส่วนร่วมทำให้เกิดความเข้มแข็ง
- สังคมเห็นคุณค่าของสินค้าเพื่อสังคม ทำให้เกิดการสนับสนุนต่อเนื่อง
- พัฒนาเป็นต้นแบบโมเดลฟาร์มเห็ดผู้พิการที่ขยายไปยังจังหวัดอื่นได้



ความโดดเด่นของโครงการ

- อาชีพเหมาะกับผู้พิการ เพาะเห็ดในโรงเรือนเล็ก ใช้แรงน้อย ทำที่บ้านได้
- เทคโนโลยีช่วย (Smart Mushroom House) ระบบรดน้ำ/ควบคุมความชื้นอัตโนมัติ ผู้พิการบริหารได้เอง
- สร้างมูลค่าเพิ่ม แปรรูปเห็ด (น้ำพริก, เห็ดกรอบ, ชา) + บรรจุภัณฑ์ทันสมัย ให้เป็น Social Product
- แบรนด์เพื่อสังคม ผู้บริโภคซื้อเพราะคุณภาพ + สนับสนุนผู้พิการ เจาะตลาดออนไลน์/องค์กร CSR
- โมเดลขยายผล ฟาร์มต้นแบบ → สอน/แฟรนไชส์เล็ก ทำให้ผู้พิการรายอื่นทำได้ทั่วประเทศ

จุดแข็งของโครงการ

- ต้นทุนต่ำ แต่ผลตอบแทนต่อรอบสูง กำไรต่อก้อนชัดเจน
- ความต้องการตลาดต่อเนื่อง เห็ดเป็นอาหารสุขภาพที่ขายง่าย
- ยืดหยุ่น ทำได้ทั้งเห็ดสด, เห็ดแปรรูป, หรือเปิดฟาร์มเพื่อการท่องเที่ยวชุมชน
- สร้าง Impact สังคม ทำให้ผู้พิการมีอาชีพ ครอบครัวมีส่วนร่วม สังคมรับรู้และสนับสนุน



โครงการสร้างเสริมศักยภาพและการประกอบการทางสังคมของ Person with Disability ในจังหวัดพิษณุโลก: “Social Entrepreneurship for Change: ปั้นไอเดียสร้างอาชีพคนพิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล”

ชื่อโครงการ แผ่นประคบร้อนสมุนไพรเย็บมือ “อุ่นใจสมุนไพร”



วัตถุประสงค์

1. เป็นสินค้าช่วย "รักษา/บรรเทา/ส่งเสริมสุขภาพ" ให้ผู้สูงอายุ (ใช้ได้จริง)
2. สินค้านั้น “ผู้สูงอายุหรือผู้พิการ” เป็นผู้ผลิต เพื่อสร้างรายได้
3. สามารถสร้างรายได้ให้ภายในครอบครัวของผู้พิการได้ เพื่อให้ภายในครอบครัวมีรายได้ไม่จำเป็นต้องออกไปทำงานไกลๆ

วิเคราะห์ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องการแก้ไขสำหรับผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้

1. ผู้พิการ (People with Disabilities)
   - ผู้พิการคือผู้ที่มีข้อจำกัดทางร่างกาย จิตใจ สติปัญญา หรือการรับรู้ ซึ่งอาจเกิดมาแต่กำเนิด หรือเกิดขึ้นภายหลัง เช่น พิการทางการเคลื่อนไหว การได้ยิน การมองเห็น สติปัญญา ความจำ
   - จุดแข็ง คือ ความพยายามสูง อดทน ฝึกฝนเก่ง หลายคนมีพรสวรรค์เฉพาะด้าน
2. ผู้สูงอายุ (Elderly People)
   - โดยมากหมายถึงผู้ที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไป ร่างกายเริ่มเสื่อมถอย เช่น สายตาไม่ดี เดินช้าลง จำไม่แม่น มีทั้งผู้สูงอายุที่ยังแข็งแรง กับผู้ที่ต้องได้รับการดูแล
   - จุดแข็ง คือ มีประสบการณ์ชีวิตสูง เป็นแหล่งความรู้ บางคนยังสามารถช่วยดูแลหลาน ทำงานอดิเรก หรือทำอาชีพเบาๆ ได้

กลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแลและพื้นที่เป้าหมาย (หมู่ที่ 3 ต.ท่าโพธิ์ จ.พิษณุโลก หรือพื้นที่อื่นๆ ที่น่าสนใจในจังหวัดพิษณุโลก)

แนวทางแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจ และวิธีสร้างรายได้

1. ใช้งานสะดวก มีความปลอดภัย
2. ผลิตโดยผู้สูงอายุหรือผู้พิการได้
3. มีฟังก์ชันตอบโจทย์ทางการแพทย์ เช่น โรคกล้ามเนื้อ ข้ออักเสบ ออฟฟิศซินโดรม สามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้

งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ

จัดตั้งงบเริ่มต้นประมาณที่ 50000 บาท งบประมาณที่ใช้ทั้งหมด 25170.5 บาท

รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคา(บาท)
ผ้าฝ้ายดิบ 25*30 ซม.	2	ชั้น	6
เข็ม	1	อัน	3
ด้าย	1	ม้วน	10
ซิป	1	ชิ้น	20
สมุนไพรสด	3	กิโลกรัม	90
เกลือ	1	กิโลกรัม	9
ค่าแรงต่อ 1 ชุด	1	ชุด	30
รวม	1	ชุด	168
กำไรเพื่อต่อยอด	10	%	16.8
ราคาขาย/ชุด			184.8
เครื่องอบสมุนไพรแห้ง	1	ครื่อง	10000
เครื่องอบผ้าฆ่าเชื้อ	1	เครื่อง	10000
เครื่องบดสมุนไพร	1	เครื่อง	5000
รวม			25184.8

**หมายเหตุ 1. ผ้าฝ้ายดิบ40หลา ราคา840บาทโดยประมาณ

2.ขนาดของแผ่นประคบขึ้นอยู่กับบริเวณที่ต้องการประคบ

3. อายุการใช้งานต่อ 1 ชุด ประมาณ 3-5 ครั้ง

4. ขนาดของผ้าขึ้นอยู่กับว่าใช้งานส่วนไหน และต้องใช้ขนาดเท่าไหร่

ดังนั้น ควรตั้งราคาขายที่ 190-200 บาท/ชุด ราคาอุปกรณ์เครื่องอบแห้งสมุนไพร เครื่ออบผ้าฆ่าเชื้อ เครื่องบดสมุนไพร จะได้คืนจากกำไรในระยะยาว ซึ่งต้องขายให้ได้ 1489 ชุด จึงจะได้ทุนคืน

ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

1. ตอบโจทย์ตลาดสุขภาพที่กำลังเติบโต ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ซ้ำได้ ลดขยะและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ตรงกับเทรนด์ “Green & Sustainable”

2. ส่งเสริมการสร้างอาชีพให้กับผู้สูงอายุและผู้พิการ รวมถึงคนในชุมชน ลดอัตราการว่างงาน

3. นวัตกรรมสินค้า “ใช้ซ้ำได้” และ “รีฟิล” เพิ่มมูลค่าด้วยการออกแบบซองผ้าภายนอกที่สามารถซักและใช้งานซ้ำได้

4. ปรับแต่งสูตรสมุนไพรเฉพาะกลุ่มและอาการ สร้างทางเลือกหลากหลาย (ลดปวดข้อ, ผ่อนคลาย, นอนหลับดีขึ้น) เพื่อตอบสนองความต้องการเฉพาะบุคคล เพิ่มความน่าสนใจและมูลค่าผลิตภัณฑ์

5. เหมาะกับตลาดหลากหลายช่องทาง ขายผ่านออนไลน์, คลินิกกายภาพ, ร้านสปา, ตลาดท้องถิ่น และงานแฟร์สุขภาพ

ข้อดี-ข้อเสีย

แผ่นประคบร้อนหม้อต้ม	แผ่นประคบสมุนไพร
1.แผ่นประคบเป็นแบบเดิมๆ	1.ใช้สมุนไพรที่เหมาะสมกับอาการได้
2.ต้องนำไปต้มในน้ำเดือดและใช้หม้อต้มเฉพาะ	2.อุ่นด้วยไมโครเวฟ
3.ให้ความร้อนลึก ช่วยเพิ่มการไหลเวียนของเลือด	3.ให้ความร้อน + ตัวยาสมุนไพรช่วยลดปวด ลดอักเสบ
4.ราคาแพง	4.ราคาไม่แพง
5.วัตถุดิบสังเคราะห์	5.ใช้วัตถุดิบเกลือธรรมชาติ+สมุนไพร

แผนการดำเนินงานและพัฒนา (หากได้รับการพิจารณา)

ระยะเวลา(สัปดาห์)	กิจกรรมหลัก	รายละเอียด	หมายเหตุ
สัปดาห์ 1	อบรม	-อบรม และหาข้อมูลสมุนไพรสำหรับอาการและโรคต่างๆ -ออกแบบแผ่นประคบให้เหมาะสำหรับแต่ละส่วน	ควรให้ผู้มีความรู้มาอบรมด้านนี้
สัปดาห์ที่ 1 - 8	ปลูกสมุนไพร	-ปลุกสมุนไพรที่ใช้ใบ และใช้ต้น	บุคคลทั่วไปในชุมชนสามารถปลูกได้
สัปดาห์ที่ 9	เก็บสมุนไพร	-เก็บสมุนไพรแล้วล้างในสะอาด -นำไปอบแห้งด้วยตู้อบ	บุคคลทั่วไป ผู้สูงอายุ ผู้พิการสามารถทำได้
สัปดาห์ที่ 10	ตัดเย็บและบรรจุสมุนไพรและเกลือ	-ทำการตัดเย็บและบรรจุสมุนไพรและเกลือ -จากนั้นใส่ถุงผ้าอีกชั้นด้านนอก	บุคคลทั่วไป ผู้สูงอายุ ผู้พิการสามารถทำได้

**หมายเหตุ แผนการดำเนินข้างต้นไม่ได้รวมการนำแผ่นประคบกลับมาใช้งานใหม่

**ข้อควรระวัง ต้องควบคุมเรื่อง ความชื้นและการเก็บรักษา ให้ดี เช่น บรรจุซองกันชื้น ใช้วัสดุกันชื้น

แนะนำให้ทำคู่มือดูแลรักษาสินค้าให้ลูกค้าเข้าใจ

**เมื่อใช้งานจนสมุนไพรและเกลือเสื่อมสภาพ สามารถนำกลับมาให้ส่วนผลิตจัดทำขึ้นใหม่ได้ การนำมาเปลี่ยนจะช่วยลดต้นทุน และราคาขาย

ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

1. ด้านเศรษฐกิจ

- ผู้สูงอายุและผู้พิการมีรายได้เสริมจากการทำแผ่นประคบสมุนไพรในชุมชน
- มีโอกาสขยายธุรกิจเป็นแบรนด์สินค้าเพื่อสุขภาพในระดับภูมิภาคหรือประเทศ

2. ด้านสังคมและชุมชน

- ส่งเสริมการมีส่วนร่วมของผู้สูงอายุและผู้พิการในกิจกรรมทางเศรษฐกิจและสังคม
- เพิ่มคุณภาพชีวิตและลดความเหงาในกลุ่มเปราะบางผ่านกิจกรรมที่มีความหมาย

3. ด้านสุขภาพและสิ่งแวดล้อม

- ผู้ใช้ได้รับผลิตภัณฑ์แผ่นประคบสมุนไพรที่ปลอดภัยและมีคุณภาพ ช่วยบรรเทาอาการปวดเมื่อยและผ่อนคลาย
- สินค้าใช้ซ้ำได้ ลดขยะและผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม
- สนับสนุนการใช้สมุนไพรท้องถิ่นและวิธีธรรมชาติในการดูแลสุขภาพ

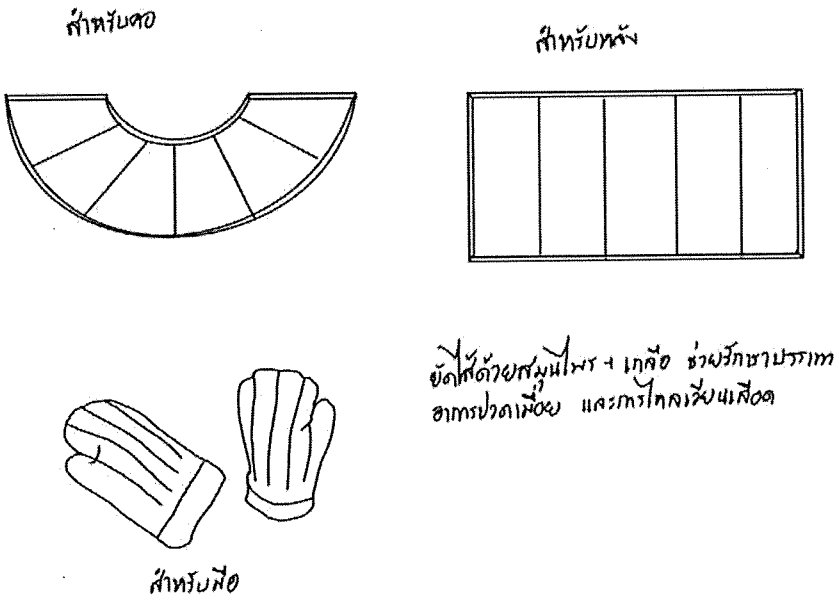
4. ด้านการตลาดและธุรกิจ

- ได้รับการยอมรับในตลาดกลุ่มสินค้าเพื่อสุขภาพ ทั้งในกลุ่มผู้บริโภคทั่วไปและคลินิกกายภาพบำบัด
- มีฐานลูกค้าและยอดขายที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง

ด้านการพัฒนา

สามารถพัฒนาและขยายสายผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพื่อสุขภาพในอนาคตได้ เช่น แผ่นประคบสมุนไพรแบบไฟฟ้า แผ่นประคบชนิด “รีฟิล” แบบกลิ่นเฉพาะโรค และเจลประคบสมุนไพรแบบเย็น-ร้อน (Hot & Cold Herbal Gel Pad) เป็นต้น

ตัวอย่างรูปแบบที่จะทำ เพื่อให้เข้ากับสรีระร่างกาย

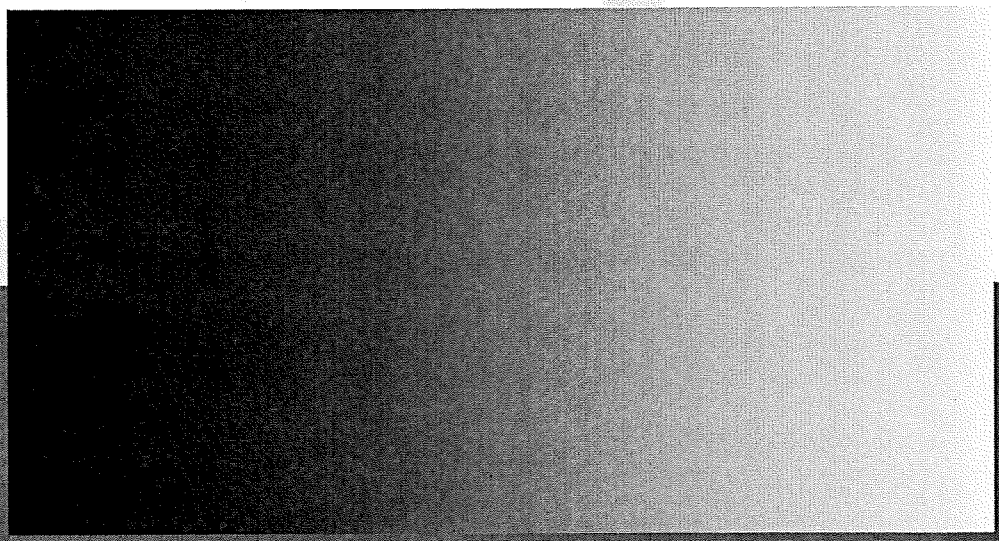


รหัสทีม D-1140



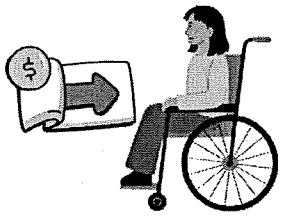
Vertex

Team Member



Problem

ผู้พิการต้องการอาชีพที่ทำเงินได้จริง



ผู้พิการที่ไม่มีทักษะเฉพาะหมดสิทธิ์ทำมาหากิน

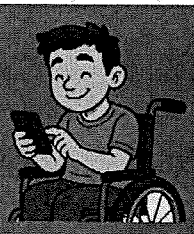


ผู้พิการปัจจุบันเข้าถึงงานได้ยาก

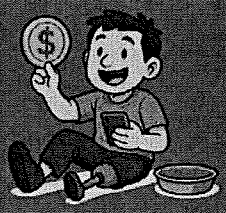


Vertex

Value

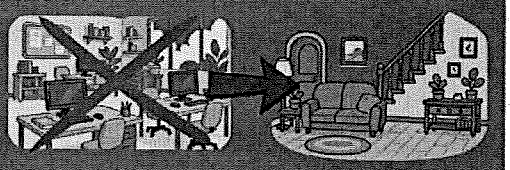


ผู้พิการได้อาชีพที่ทำเงินได้จริง

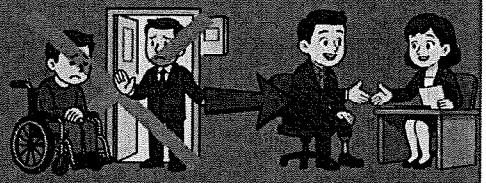


สร้างรายได้แบบไม่ต้องมีทักษะ

B:VWY



อยู่ที่ไหนก็ทำเงินได้



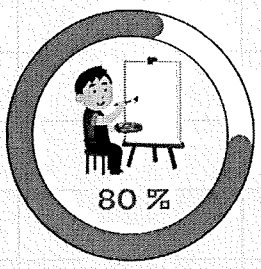
ไม่ถูกปฏิเสธงาน สามารถเริ่มงานได้ทันที

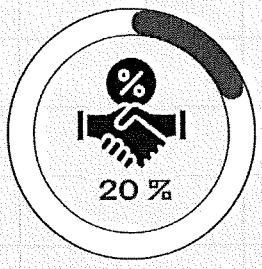
Vertex

REVENUE MODEL

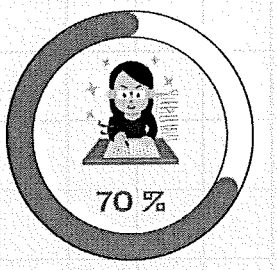


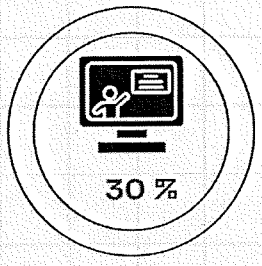
นักวาดภาพ





นักเขียนนิทาน





Vertex

BUDGET PLAN

13,000 บาท

6,000 บาท

ค่าจ้างทำคลังภาพให้ใช้ฟรี

5,000 บาท

ค่าสำหรับการพัฒนาServer

2,000 บาท

โปรโมทแพลตฟอร์มผ่านเพจและ ADS

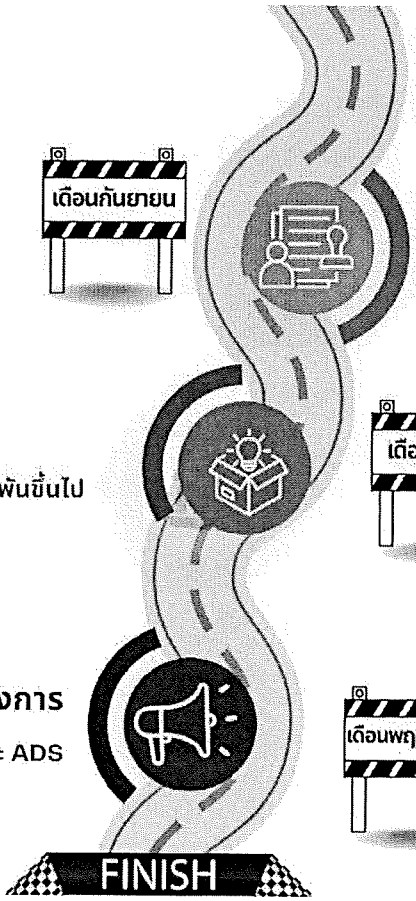
ยอดการมองเห็นเฉลี่ย 2000 คน/โพสต์

Competitor

ฟีเจอร์ \ อาชีพ	Vertex			
มีเครื่องมือใช้งานง่าย	✓	✓	✗	✗
สามารถทำงานจากที่ไหนก็ได้	✓	✗	✗	✓
สร้าง Passive Income ได้	✓	✗	✗	✗
มีความยืดหยุ่นด้านเวลา	✓	✗	✓	✓
ต้นทุนต่ำกว่าหลายอาชีพ	✓	✓	✗	✗

Vertex

ROADMAP



จ้างทำรูปภาพบนแพลตฟอร์ม

ได้รูปภาพสำหรับสร้างนิทานที่มีความหลากหลาย
ทำให้ไม่ต้องใช้รูปภาพที่ไม่ถูกลิขสิทธิ์

เปิดตัวแพลตฟอร์ม

พร้อมขยายเซิร์ฟเวอร์ให้รองรับผู้ใช้หลักพันขึ้นไป

สิ้นสุดโครงการ

โปรโมทแพลตฟอร์มผ่านเพจและ ADS

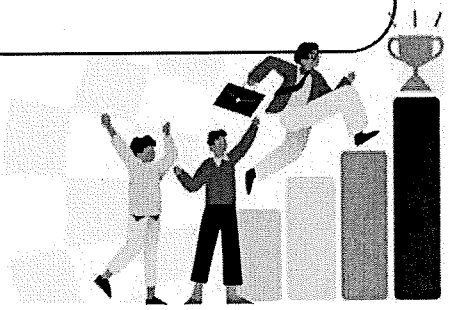
Goal

คาดหวังผู้พิการการสามารถสร้างรายได้

รายได้อย่างน้อย 1,500 บาท/เดือน

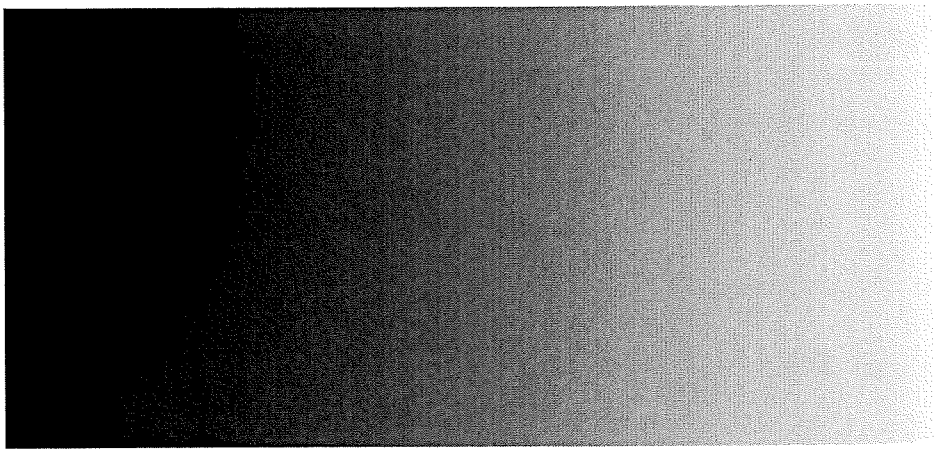
ได้พัฒนาทักษะและโอกาสใหม่ ๆ

ได้การมีส่วนร่วมในสังคมและคุณค่าทางจิตใจ



ชื่อโครงการ

“ศูนย์เรียนรู้และผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือสำหรับผู้พิการและผู้ดูแล”



ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจ

ในพื้นที่ ต.ท่าโพธิ์ จ.พิษณุโลก พบว่ามีผู้พิการและผู้สูงอายุจำนวนหนึ่งที่ไม่สามารถประกอบอาชีพได้ตามปกติ โดยเฉพาะกลุ่มที่มีปัญหาด้านการเคลื่อนไหว เช่น แขน–ขากุด แขนขาอ่อนแรง หรืออัมพฤกษ์ ทำให้ไม่สามารถทำงานใช้แรงมากได้เหมือนบุคคลทั่วไป

ผู้ดูแลผู้พิการก็ประสบปัญหาเช่นกัน เพราะต้องใช้เวลาส่วนใหญ่ในการดูแล ทำให้ไม่มีอาชีพหลัก รายได้ครอบครัวจึงไม่แน่นอน ส่งผลกระทบต่อคุณภาพชีวิตโดยรวม

อย่างไรก็ตาม ชุมชนในพื้นที่ยังคงมีภูมิปัญญาด้าน งานฝีมือและเกษตรกรรม โดยเฉพาะการทอผ้าและการเย็บผ้า ซึ่งถือเป็นทักษะที่สามารถนำมาต่อยอดพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์สร้างรายได้ หากมีการรวมกลุ่มและสนับสนุนอย่างเหมาะสม

กลุ่มเป้าหมายและพื้นที่

- ผู้พิการทางการเคลื่อนไหว เช่น แขน–ขากุด อัมพาต อัมพฤกษ์ แขนขาอ่อนแรง
- ผู้สูงอายุที่ช่วยเหลือตัวเองไม่ได้

- ผู้ดูแลผู้พิการ/ผู้สูงอายุ เช่น ลูกหลาน ภรรยา หรือสามี

พื้นที่เป้าหมาย: ตำบลท่าโพธิ์ อำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก

แนวทางแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจ

โครงการนี้เสนอให้จัดตั้ง “กลุ่มทอผ้า–เย็บผ้า” ในชุมชน โดยใช้ทักษะที่มีอยู่ของผู้พิการและผู้ดูแลเป็นจุดเริ่มต้น

ผลิตภัณฑ์หลัก ได้แก่:

- ผ้าฝ้ายทอมือ (เช่น ผ้าขาวม้า, ผ้าคลุมไหล่)
- ถุงผ้าและปลอกหมอนจากผ้าฝ้าย
- หน้ากากผ้า

การดำเนินงานจะเน้นการผลิตแบบครัวเรือน ใช้อุปกรณ์ที่สามารถใช้งานได้แม้กับผู้ที่มีข้อจำกัดทางกาย โดยแบ่งหน้าที่ตามความเหมาะสม เช่น

- ผู้พิการที่ยังใช้มือได้ ⟶ ช่วยเย็บผ้า ตัดผ้า
- ผู้พิการที่แขนขาไม่สะดวก ⟶ ช่วยบรรจุสินค้า แพ็ก ติดป้าย
- ผู้ดูแล ⟶ รับผิดชอบด้านการตลาดและขายออนไลน์

งบประมาณที่ใช้

- เครื่องทอผ้าและโต๊ะเย็บผ้า: 15,000 บาท
- วัสดุอุปกรณ์ (ผ้า ด้าย อุปกรณ์เย็บผ้า): 8,000 บาท
- ค่าอบรมทักษะพื้นฐานและประชาสัมพันธ์: 5,000 บาท
- เงินทุนหมุนเวียน: 2,000 บาท

รวมทั้งสิ้น: 30,000 บาท

ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

1. ใช้ทักษะงานฝีมือที่ผู้พิการมีอยู่แล้ว ⟶ ลดเวลาในการฝึกสอน

2. เป็นอาชีพเบา ไม่ใช้แรงมาก เหมาะกับข้อจำกัดทางกายภาพ

3. ใช้งบลงทุนไม่สูง สามารถเริ่มต้นได้เร็ว

4. มีตลาดรองรับในระดับชุมชน และสามารถต่อยอดสู่ตลาดออนไลน์ได้

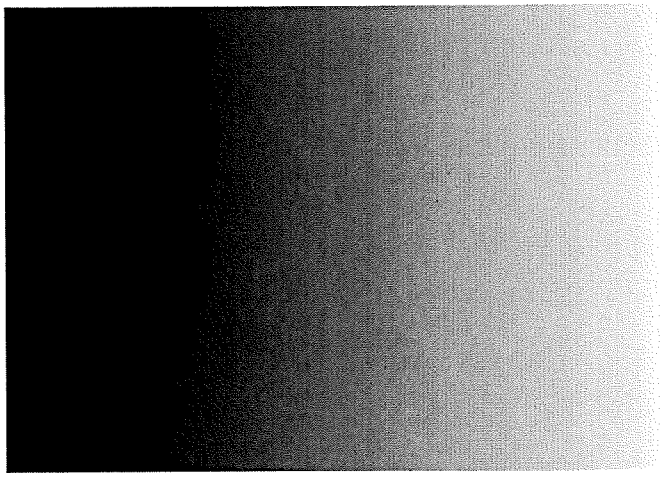
แผนการดำเนินงาน (ระยะเวลา 6 เดือน)

- **เดือนที่ 1–2:** คัดเลือกผู้พิการและผู้ดูแลที่สนใจ + อบรมทักษะเย็บผ้า
- **เดือนที่ 3–4:** เริ่มผลิตสินค้าตัวอย่างและจำหน่ายในตลาดนัดชุมชน
- **เดือนที่ 5–6:** ขยายช่องทางจำหน่ายผ่าน Facebook และ Shopee

ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

- ผู้พิการและผู้ดูแลมีรายได้เสริมเฉลี่ย 2,000–3,000 บาท/เดือน
- เกิดการรวมกลุ่มอาชีพที่สามารถดำเนินต่อไปได้หลังจบโครงการ
- ลดความเหลื่อมล้ำทางสังคม และสร้างภาพลักษณ์เชิงบวกต่อชุมชน

โครงการ Inclusive Maid Café – เมดคาเฟ่เพื่อคนพิการ



สถานที่ดำเนินการ: หมู่ 3 บ้านวังวน ต.ท่าโพธิ์ อ.เมือง จ.พิษณุโลก และพื้นที่มหาวิทยาลัยนเรศวร
ระยะเวลาโครงการ: 3 เดือน (เตรียมการ 2 สัปดาห์ + ทดลอง 8 สัปดาห์ + สรุป 2 สัปดาห์)

---

1. หลักการและเหตุผล

จากการสำรวจข้อมูลในพื้นที่หมู่ 3 ตำบลท่าโพธิ์ อำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก พบว่ามีผู้พิการและผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้รวมกว่า 52 ราย โดยผู้ดูแลส่วนใหญ่คือบุตรหลานหรือคู่สมรส ข้อจำกัดด้านการเคลื่อนไหวและสุขภาพทำให้ทั้งผู้พิการและผู้สูงอายุขาดโอกาสในการประกอบอาชีพและมีรายได้ที่มั่นคง

ดังนั้น จึงมีแนวคิดจัดตั้ง Inclusive Maid Café เพื่อเป็นพื้นที่ทำงานที่เข้าถึงได้ (Accessible Work) โดยปรับพื้นที่ อุปกรณ์ และกระบวนการบริการให้เหมาะสมกับความสามารถของแต่ละบุคคล ทั้งผู้พิการ ผู้สูงอายุ และผู้ดูแล พร้อมทั้งวาง “House Rules” เพื่อสร้างบรรยากาศปลอดภัย เคารพซึ่งกันและกัน

พื้นที่ตำบลท่าโพธิ์มีความเหมาะสม เนื่องจากอยู่ใกล้มหาวิทยาลัยนเรศวรและตลาดนัด ทำให้สามารถเริ่มในรูปแบบ Pop-up Café เพื่อทดสอบตลาด ก่อนพัฒนาไปสู่คีออสถาวรในอนาคต

---

2. วัตถุประสงค์

2.1 สร้างรายได้เสริมแก่ คนพิการ ผู้สูงอายุ และผู้ดูแล อย่างน้อย 5–8 คน

2.2 พัฒนาทักษะงานบริการและงานเบื้องหลังที่เหมาะสมกับศักยภาพของแต่ละกลุ่ม

2.3 สร้างโมเดลคาเฟ่ที่เป็นมิตรต่อครอบครัวและชุมชน

2.4 วางระบบความปลอดภัย การสื่อสาร และขั้นตอนบริการที่ลดเวลารอลูกค

---

3. เป้าหมาย

เชิงปริมาณ

- รายได้เฉลี่ย ≥ 2,500–3,500 บาท/วัน

- เวลารอคิว ≤ 6-10 นาที

- ช่องทางขาย ≥ 3 ช่องทาง

เชิงคุณภาพ

- ความพึงพอใจลูกค้า ≥ 85%

- เหตุร้องเรียน ≤ 1 ครั้ง/สัปดาห์ และแก้ไขภายในวันนั้น

---

4. บทบาทที่เหมาะสมของผู้พิการและผู้สูงอายุ

ผู้พิการ - ชงเครื่องดื่ม (ฝึกบาริสต้า) , ขายของ/รับออเดอร์ (ใช้ระบบ POS + QR) , งานฝีมือ เช่น เย็บผ้า ทำของตกแต่งร้าน

ผู้สูงอายุ - ต้อนรับลูกค้า (Greeting) , งานแพ็กแก้ว/บรรจุภัณฑ์ , เช็ดโต๊ะ เก็บแก้ว ดูแลความสะอาด , ช่วยเตรียมวัตถุดิบเบื้องต้น

ผู้ดูแล – ประสานงานและดูแลความปลอดภัย , จัดการสต็อกวัตถุดิบ และงานเบื้องหลัง

5. แผนปฏิบัติงาน

- ระยะเตรียม (สัปดาห์ 1–2): คัดเลือกและฝึกอบรมผู้เข้าร่วม จัดซื้ออุปกรณ์ จัดทำคู่มือภาพ/สคริปต์บริการ และสื่อประชาสัมพันธ์

- ระยะทดลอง (สัปดาห์ 3–10): เปิดบริการ Pop-up สัปดาห์ละ 3 วัน เก็บข้อมูลยอดขายและ

ฟีดแบ็กจากลูกค้า

- ระยะสรุป (สัปดาห์ 11–12): ประเมินรายได้ ความปลอดภัย ความพึงพอใจ และวางแผนต่อยอด

6. รายการทรัพยากร

- เคาน์เตอร์สองระดับ (สูง 100 ซม. และ 75–85 ซม.)
- ทางลาด, รางเลื่อนส่งถาด, แผ่นกันลื่น, โต๊ะสแตนเลส
- เครื่องชงกาแฟอัตโนมัติ, เครื่องปั่น, เครื่องซีลแก้ว, กาต้มน้ำ, เหยือกตวง
- ระบบ POS: แท็บเล็ต + เครื่องพิมพ์ใบเสร็จ
- ป้ายเมนู, ป้าย House Rules, สแตน QR สแกนจ่าย
- ยูนิฟอร์มเมดโทนสุภาพ, รองเท้ากันลื่น, ผ้ากันเปื้อน, หมวก
- อุปกรณ์ความปลอดภัย: กล้องวงจรปิด, กล่องปฐมพยาบาล
- อุปกรณ์ช่วยการเข้าถึง: เครื่องเตือนระดับน้ำ, การ์ดสื่อสารภาพ/ภาษามือ, บัตรคิวไฟ

7. แผนงบประมาณ (รายละเอียด)

หมวดรายจ่าย	รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคา/หน่วย (บาท)	รวม (บาท)
ครุภัณฑ์/อุปกรณ์หลัก	คีออส/เคาน์เตอร์ล้อเลื่อน + เคาน์เตอร์เตี้ยปรับระดับ	1	ชุด	21,000	21,000
ครุภัณฑ์/อุปกรณ์หลัก	โต๊ะสแตนเลสเตรียมงาน (120–150 ซม.)	1	ตัว	4,800	4,800

ครุภัณฑ์/อุปกรณ์หลัก	ทางลาดอลูมิเนียมพับได้ (ความยาวกลาง)	1	ชุด	12,000	12,000
ครุภัณฑ์/อุปกรณ์หลัก	รางเลื่อนส่งถาด (ทำสแตนเลสสั่งทำ)	1	ชุด	2,500	2,500
ครุภัณฑ์/อุปกรณ์หลัก	แผ่นยางกันลื่น/ปูพื้น	1	ชุด	1,000	1,000
ครุภัณฑ์/อุปกรณ์หลัก	กล้องวงจรปิด Wi-Fi + กล่องปฐมพยาบาล	1	ชุด	2,000	2,000
เครื่องทำเครื่องดื่ม	เครื่องชงกาแฟอัตโนมัติ (พร้อมบดในตัว)	1	เครื่อง	16,900	16,900
เครื่องทำเครื่องดื่ม	เครื่องปั่นสมูทตี้ 700W+	1	เครื่อง	2,790	2,790
เครื่องทำเครื่องดื่ม	เครื่องซีลแก้ว (95 มม.)	1	เครื่อง	1,295	1,295
เครื่องทำเครื่องดื่ม	กาต้มน้ำไฟฟ้า/เหยือกตวง/อุปกรณ์ portion	1	ชุด	1,500	1,500
ระบบขาย/สื่อสาร	แท็บเล็ต Android 8–10 นิ้ว (ใช้ POS)	1	เครื่อง	6,000	6,000
ระบบขาย/สื่อสาร	เครื่องพิมพ์ใบเสร็จความร้อน (Bluetooth/Wi-Fi)	1	เครื่อง	3,700	3,700
ระบบขาย/สื่อสาร	ป้ายเมนู/ป้าย House Rules/สแตน QR	1	ชุด	2,500	2,500
ความเข้าถึงได้	เครื่องเตือนระดับน้ำ (ผู้พิการทางสายตา)	3	ชิ้น	120	360
ความเข้าถึงได้	การ์ดสื่อสารภาพ/ภาษามือเบื้องต้น/บัตรคิวไฟ	1	ชุด	1,000	1,000
ยูนิฟอร์ม/อุปกรณ์พนักงาน	ยูนิฟอร์มเมดโทนสุภาพ	6	ชุด	800	4,800
ยูนิฟอร์ม/อุปกรณ์พนักงาน	รองเท้ากันลื่น/ผ้ากันเปื้อน/หมวก	6	ชุด	350	2,100
วัสดุสิ้นเปลืองเริ่มต้น	วัตถุดิบกาแฟ/ชา/โกโก้/นม/ไซรัป	1	ล็อต	8,000	8,000

วัสดุสิ้นเปลืองเริ่มต้น	แก้ว/ฝา/หลอด/ถุงหิ้ว/ทิชชู่	1	ล็อต	3,000	3,000
วัสดุสิ้นเปลืองเริ่มต้น	อุปกรณ์ทำความสะอาด/ฆ่าเชื้อ	1	ล็อต	1,500	1,500
การตลาด/ประสบการณ์	กล้อง Instax Mini 12 + ฟิล์มเริ่มต้น	1	ชุด	5,200	5,200
อื่น ๆ	สายพ่วง/ปลั๊กพ่วง/ค่าเดินทางช่วงทดลอง	1	กองทุน	4,500	4,500

รวมก่อนสำรอง: 108,445 บาท

กันสำรอง 10%: 10,900 บาท

รวมงบประมาณที่เสนอ: 119,345 บาท

---

8. การติดตามและประเมินผล

- เก็บข้อมูลยอดขาย, เวลารอ, ความพึงพอใจลูกค้า รายสัปดาห์
- บันทึกเหตุการณ์ด้านความปลอดภัยและการละเมิดกฎ (Incident Log)
- ประชุมทีมสรุปบทเรียนทุกสัปดาห์และปรับปรุงขั้นตอนบริการ
- จัดทำรายงานสรุปผลและข้อเสนอแนะเพื่อขยายผล

---

9. ความยั่งยืนและการต่อยอด

- ขยายเป็นคีออสถาวรในพื้นที่ใกล้มหาวิทยาลัย
- เพิ่มเมนูและกิจกรรมร่วมกับชุมชน
- พัฒนาเป็นโปรแกรมฝึกงานบาริสต้าสำหรับคนพิการ

โครงการสร้างเสริมศักยภาพและการประกอบการทางสังคมของ Person with Disability ในจังหวัดพิษณุโลก: "Social Entrepreneurship for Change : ปั้นไอเดียสร้างอาชีพคนพิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล"

1. ชื่อโครงการ

Key of Hope (งานออกแบบลวดลาย Keycap) โครงการพัฒนางานออกแบบลวดลายคีย์แคป (Keycap) บนแป้นพิมพ์คอมพิวเตอร์ โดยเน้นสร้างลวดลายที่ไม่ซ้ำใคร ออกแบบคอลเลกชันพิเศษที่สร้างขึ้นเพื่อเอกลักษณ์ของสินค้าโดยมีการ์ดใส่เรื่องราวของผู้ทำลงไปด้วยพร้อมแพคเกจพิเศษ และ เป็นงานฝีมือที่สร้างมูลค่าเพิ่มและสร้างรายได้จากความคิดสร้างสรรค์ของผู้พิการ ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้และผู้ดูแลในพื้นที่จังหวัดพิษณุโลก

2. ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องการแก้ไขสำหรับผู้พิการ / ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ / ผู้ดูแล

2.1 ปัญหาที่ผู้พิการและผู้สูงอายุเผชิญในปัจจุบัน

ข้อจำกัดด้านร่างกายและสุขภาพ ผู้พิการและผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ ส่วนใหญ่มีความจำกัดในด้านการเคลื่อนไหวและการทำกิจกรรมประจำวัน เช่น อัมพาต แขนขาอ่อนแรง หรือโรคเรื้อรัง ทำให้อาชีพที่ใช้แรงงาน เช่นเกษตรกรรม หรือแรงงานทั่วไปเป็นไปได้ยาก ส่งผลให้ขาดโอกาสในการสร้างรายได้และพึ่งพาตนเองได้อย่างเต็มที่

ขาดโอกาสทางการฝึกอบรมและพัฒนาทักษะ กลุ่มนี้มักไม่ได้รับการฝึกอบรมที่เหมาะสมหรือเข้าถึงการพัฒนาทักษะในงานที่สอดคล้องกับศักยภาพและข้อจำกัดร่างกาย เช่น งานฝีมือ งานออกแบบ หรือกิจกรรมที่ใช้ความคิดสร้างสรรค์

ช่องทางจำหน่ายสินค้าและบริการที่จำกัด แม้ว่าผู้พิการและผู้สูงอายุจะมีทักษะหรือความสามารถในการผลิตงานฝีมือบ้างแต่ขาดช่องทางตลาดที่เข้าถึงได้ง่ายและยั่งยืน รวมถึงการขาดเครือข่ายสนับสนุนทางธุรกิจและการตลาด

ปัญหาทางสังคมและจิตใจ ผู้พิการและผู้สูงอายุบางรายประสบปัญหาความโดดเดี่ยว ขาดแรงจูงใจหรือรู้สึกด้อยคุณค่าเนื่องจากถูกตีตราหรือไม่ได้รับโอกาสเท่าเทียม ทำให้ส่งผลกระทบต่อสุขภาพจิตและความตั้งใจในการประกอบอาชีพ

การพึ่งพาผู้ดูแลอย่างสูง ผู้สูงอายุและผู้พิการหลายรายต้องพึ่งพิงผู้ดูแลอย่างใกล้ชิด โดยผู้ดูแลเองก็มีภาระหนักและมักไม่มีอาชีพที่มั่นคงหรือรายได้เพียงพอ ส่งผลให้ทั้งผู้พิการและผู้ดูแลประสบความยากลำบากทางเศรษฐกิจ

2.2 ปัญหาที่ผู้ดูแลเผชิญ

ภาระงานดูแลที่หนักและยาวนาน ผู้ดูแลส่วนใหญ่ต้องแบ่งเวลาและพลังงานระหว่างการดูแลผู้พิการหรือผู้สูงอายุ และการหารายได้ ทำให้เกิดความเครียดและอ่อนล้า

ขาดโอกาสสร้างรายได้ที่เหมาะสม ผู้ดูแลมักไม่มีโอกาสประกอบอาชีพที่ยืดหยุ่นหรือเหมาะสมกับเวลาที่จำกัด ทำให้รายได้ไม่มั่นคง

ขาดการสนับสนุนและเครือข่ายทางสังคม ผู้ดูแลบางรายมีความโดดเดี่ยวทางสังคม ขาดกลุ่มเครือข่ายหรือกิจกรรมที่ช่วยแบ่งเบาภาระ และขาดการพัฒนาทักษะเสริมสร้างอาชีพ

2.3 โอกาสทางธุรกิจที่สำคัญ

ตลาดงานฝีมือและสินค้าสังคม งานฝีมือที่มีเอกลักษณ์เฉพาะซึ่งสะท้อนเรื่องราวของกลุ่มผู้พิการและผู้สูงอายุ เป็นที่ต้องการในตลาดของผู้บริโภคที่ให้ความสำคัญกับสินค้าที่ยั่งยืนและมีความหมายเชิงสังคม

ธุรกิจออนไลน์และช่องทางดิจิทัล การเปิดตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ช่วยขยายโอกาสเข้าถึงลูกค้าได้กว้างขึ้น ลดข้อจำกัด ด้านสถานที่และการเดินทาง

การสร้างแบรนด์ที่มีเรื่องราว การเชื่อมโยงผลิตภัณฑ์กับเรื่องราวของผู้ผลิตที่เป็นกลุ่มเปราะบาง เพิ่มคุณค่าเชิงจิตใจและกระตุ้นการสนับสนุนจากสังคม

พัฒนาทักษะเฉพาะกลุ่ม โอกาสในการพัฒนาทักษะที่เหมาะสม เช่น การเพ้นท์ลวดลาย การออกแบบสีสันบน Keycap ที่ตอบโจทย์ตลาดเฉพาะกลุ่ม

3. กลุ่มเป้าหมาย

3.1 กลุ่มผู้พิการ

จำนวน 52 ราย ในหมู่ 3 ตำบลท่าโพธิ์ โดยลักษณะความพิการส่วนใหญ่เป็นความพิการทางการเคลื่อนไหว เช่น อัมพฤกษ์อัมพาต แขนขาลีบ กุด และความพิการทางการมองเห็น

กลุ่มผู้พิการที่สามารถฝึกฝนทักษะงานฝีมือ เช่น งานเย็บผ้า การเพ้นท์สี หรือการขึ้นรูปวัสดุ จะได้รับการสนับสนุนเป็นพิเศษ ผู้พิการที่ยังไม่มีทักษะพิเศษจะได้รับการคัดกรองและอบรมเบื้องต้น

3.2 ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้

ผู้สูงอายุทั้งชายและหญิง จำนวนประมาณ 88 รายในพื้นที่ โดยกลุ่มนี้มีข้อจำกัดทางร่างกายและสภาพจิตใจ ซึ่งต้องการกิจกรรมที่เหมาะสม ไม่ใช้แรงมาก และให้ความรู้สึกภาคภูมิใจ

3.3 ผู้ดูแลผู้พิการและผู้สูงอายุ

จำนวน 47 ราย โดยที่มีภาระในการดูแลเต็มเวลากลุ่มนี้ส่วนใหญ่ขาดโอกาสในการหารายได้

4. พื้นที่เป้าหมาย

4.1 หมู่ที่ 3 ตำบลท่าโพธิ์ อำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก

หมู่ที่ 3 ตำบลท่าโพธิ์ เป็นชุมชนชนบทที่ตั้งอยู่ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก ซึ่งมีลักษณะวิถีชีวิตผสมผสานระหว่างการเกษตรและชุมชนดั้งเดิม ประชากรส่วนใหญ่ยังคงประกอบอาชีพเกษตรกร ทำสวนและเก็บเกี่ยวผลผลิตจากพื้นที่โดยรอบชุมชนแห่งนี้มีจำนวนผู้พิการและผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้สูงถึง 52 ราย และผู้ดูแล 47 ราย ซึ่งแสดงให้เห็น ถึงความเปราะบางทางสังคมและเศรษฐกิจในพื้นที่จึงทำให้มีความจำเป็นในการพัฒนาและส่งเสริมอาชีพที่เหมาะสมเพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต และสร้างโอกาสทางเศรษฐกิจ ลักษณะของพื้นที่ที่เป็นชุมชนชนบททำให้การเข้าถึงบริการหรือโอกาสต่าง ๆ อาจมีข้อจำกัด เช่น ขาดแคลนแหล่งฝึกอบรมและช่องทางการตลาดที่เหมาะสม จึงเป็นพื้นที่ที่เหมาะสมอย่างยิ่งในการจัดทำโครงการส่งเสริมอาชีพที่ตอบโจทย์ผู้พิการและผู้สูงอายุในบริบทของชุมชนตัวเอง

4.2 พื้นที่อื่น ๆ ที่น่าสนใจในจังหวัดพิษณุโลก

ตำบลในอำเภอเมืองพิษณุโลกอื่น ๆ เช่น ตำบลในเมือง ตำบลพลายชุมพล ที่มีชุมชนเกษตรกรรมขนาดเล็ก และมีผู้พิการและผู้สูงอายุที่ต้องการการสนับสนุนด้านอาชีพ

ตำบลชนบทในอำเภอรอบนอก พื้นที่เช่น อำเภอนครไทย อำเภอวังทอง ซึ่งมีผู้สูงอายุจำนวนมากและความเปราะบางในเรื่องการเข้าถึงบริการทางสังคมและเศรษฐกิจ

4.3 เหตุผลที่เลือกพื้นที่หมู่ที่ 3 ตำบลท่าโพธิ์เป็นพื้นที่หลัก

มีจำนวนผู้พิการและผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ในระดับสูง ทำให้ความจำเป็นในการพัฒนาอาชีพและส่งเสริมรายได้ชัดเจน

ชุมชนมีความร่วมมือสูง มีการสนับสนุนจากผู้นำท้องถิ่นและหน่วยงานสาธารณะในพื้นที่

เป็นพื้นที่ที่สามารถเข้าถึงได้ง่าย และมีโครงสร้างพื้นฐานพอเหมาะสำหรับจัดกิจกรรมฝึกอบรมและพัฒนาอาชีพ มีความเป็นไปได้ในการสร้างเครือข่ายและขยายผลโครงการในพื้นที่ใกล้เคียง

5. แนวทางแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจและวิธีสร้างรายได้

5.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ Keycap แบบมีเอกลักษณ์

พัฒนาผลิตภัณฑ์ Keycap ที่มีลวดลายไม่ซ้ำใคร ผ่านการออกแบบโดยผู้พิการและผู้สูงอายุเอง หรือร่วมกับนักออกแบบอาสา ใช้วัสดุที่มีน้ำหนักเบา เช่น เรซิ่น พลาสติกอะคริลิก และสีที่ปลอดภัย เน้นการสร้างเรื่องราวผ่านลวดลายที่สะท้อนความหวัง ความกล้าหาญ และความสวยงามของชีวิตผู้พิการ

5.2 การฝึกอบรมและพัฒนาทักษะ

จัดอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อพัฒนาทักษะด้านงานฝีมือ

อบรมการบริหารจัดการกลุ่ม การวางแผนธุรกิจ และการตลาดออนไลน์

5.3 การตลาดและช่องทางจำหน่าย

ขายสินค้าในช่องทางออนไลน์ เช่น Shopee, Lazada, Facebook Marketplace เพื่อขยายฐานลูกค้า จัดกิจกรรมแสดงสินค้าในชุมชนและงานเทศกาลท้องถิ่น เพื่อสร้างการรับรู้และเชื่อมโยงกับลูกค้าโดยตรง

สร้างแบรนด์ "Key of Hope" โดยใช้เรื่องราวของผู้พิการเป็นจุดขาย สร้างความแตกต่างจากคู่แข่งในตลาด

5.4 การสร้างรายได้และความยั่งยืน

ตั้งเป้าหมายรายได้ของกลุ่มผู้ผลิตอย่างน้อย 3,000-5,000 บาทต่อเดือน ต่อคน

จัดตั้งกองทุนหมุนเวียนเพื่อซื้อวัสดุและขยายกิจกรรมอย่างต่อเนื่อง มีระบบติดตามและประเมินผลเพื่อปรับปรุงผลิตภัณฑ์และกลยุทธ์ทางการตลาด

6. งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ

หมวดงบประมาณ	จำนวน(บาท)	รายละเอียดและเหตุผล
วัสดุและอุปกรณ์ผลิต Keycap	20,000	เรซิ่น สี แม่พิมพ์ เครื่องมือเบื้องต้น เน้นวัสดุราคาประหยัดแต่ได้คุณภาพ
ค่าจ้างวิทยากรและอบรม	8,000	วิทยากร 1 ครั้งแบบเข้มข้น เพื่อฝึกทักษะหลักงานฝีมือและออกแบบ
ค่าสถานที่และเวิร์กช็อป	2,000	ใช้สถานที่ในชุมชนฟรีหรือเช่าราคาถูก เช่น ห้องประชุมองค์การบริหารส่วนตำบล
การตลาดและประชาสัมพันธ์	5,000	โฆษณาออนไลน์เบื้องต้น (Facebook, Line) และทำโบรชัวร์แบบง่าย
ค่าแรงและค่าบริหารจัดการ	10,000	ค่าจ้างผู้ประสานงานแบบพาร์ทไทม์ หรือจ้างช่วยดำเนินงานบางส่วน
ค่าเดินทางและเบี้ยเลี้ยง	3,000	ค่าเดินทางและเบี้ยเลี้ยงสำหรับการอบรมและติดตามงานในชุมชน
เงินสำรองฉุกเฉินและอื่น ๆ	2,000	เผื่อใช้จ่ายไม่คาดคิด เช่น ซ่อมอุปกรณ์ หรือค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด
รวมงบประมาณทั้งหมด	50,000	

7. ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

คอลเลกชันพิเศษที่สร้างขึ้นเพื่อเอกลักษณ์ของสินค้า

One-of-One Series – แต่ละปุ่มไม่ซ้ำกันเลย ทุกชิ้นคือชิ้นเดียวในโลก

Season of Abilities – ออกคอลเลกชันตามธีมความสามารถพิเศษ เช่น ฤดูของเสียง, ฤดูของสัมผัส, ฤดูของความเงียบ

Able Friends – เช่น แมวตาบอด หมานั่งวีลแชร์ นกหูหนวก หมีแขนเดียว เต่าตาเดียว เป็นต้น

Keys for Change – รายได้จากบางรุ่นใช้จัดนิทรรศการศิลปะคนพิการ ให้คนรู้สึกว่าซื้อแล้วได้สร้างการเปลี่ยนแปลง

Story Card – ทุกชิ้นมาพร้อมการ์ดเล่าเรื่อง แนวคิดของผู้พิการที่ทำให้รังสรรค์ผลงานนี้ออกมาพร้อมลายเซ็นของศิลปิน

Personal Connection – ลูกค้าสามารถเลือกให้ศิลปินออกแบบตามเรื่องราวของตัวเอง เช่น สีที่แทนความทรงจำของคุณ แล้วศิลปินตีความเป็นลวดลาย

เหมาะสมกับศักยภาพผู้พิการและผู้สูงอายุการผลิต Keycap ไม่ต้องใช้แรงมากเน้นความละเอียดและฝีมือซึ่งเหมาะกับข้อจำกัดทางร่างกาย

นวัตกรรมทางสังคม - นำงานศิลปะและฝีมือมาเชื่อมโยงกับธุรกิจสร้างรายได้และความภาคภูมิใจ

สร้างโอกาสและลดความเหลื่อมล้ำ - ส่งเสริมกลุ่มเปราะบางให้มีรายได้และเสริมศักยภาพ

8. แผนการดำเนินงานและพัฒนา (ระยะเวลา 12 เดือน)

เดือนที่ 1-2 - สำรวจและวิเคราะห์ข้อมูลกลุ่มเป้าหมาย , คัดเลือกผู้เข้าร่วมอบรม , เตรียมอุปกรณ์และสถานที่
เดือนที่ 3-4 - จัดอบรมเชิงปฏิบัติการเทคนิคการออกแบบและผลิต Keycap , ฝึกฝนทักษะการใช้วัสดุและเครื่องมือ

เดือนที่ 5-6 - พัฒนาผลิตภัณฑ์และทดลองตลาด , จัดอบรมการตลาดออนไลน์และบริหารจัดการกลุ่มผู้ผลิต

เดือนที่ 7-9 - ขยายกลุ่มผู้ผลิตและสร้างเครือข่ายในชุมชน , เปิดตัวสินค้าในตลาดออนไลน์และชุมชน

เดือนที่ 10-12 - ประเมินผลโครงการและปรับปรุง, วางแผนขยายผลและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่

9. ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

- ผู้พิการและผู้สูงอายุในพื้นที่มีทักษะและความมั่นใจในการผลิต Keycap และประกอบอาชีพได้จริง
- ผู้ดูแลได้รับความรู้และมีช่องทางเสริมรายได้ ลดภาระทางเศรษฐกิจและสังคม
- มีสินค้า Keycap ที่มีเอกลักษณ์และเรื่องราวความหวัง สามารถวางขายและสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง
- ชุมชนมีความเข้มแข็ง มีเครือข่ายช่วยเหลือและส่งเสริมกันอย่างยั่งยืน
- ลดความเหลื่อมล้ำและเพิ่มคุณภาพชีวิตของกลุ่มเป้าหมายอย่างมีนัยสำคัญ
- โมเดลโครงการเป็นต้นแบบที่สามารถนำไปขยายผลในพื้นที่อื่น ๆ

รหัสทีม D-3158

IoT Greenhouse for All

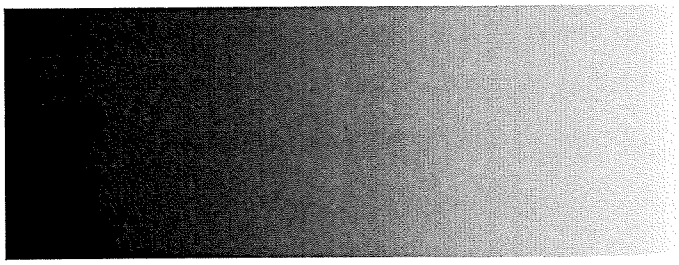
โรงเรือนปลูกผักอัจฉริยะสำหรับคนพิการและผู้สูงอายุ

1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ประเทศไทยเป็นประเทศเกษตรกรรมมาอย่างยาวนาน แต่หนึ่งในปัญหาที่สำคัญคือการที่แรงงานสูงอายุและผู้พิการไม่สามารถทำงานเกษตรแบบใช้แรงงานหนักได้เหมือนในอดีต ทำให้เกิดปัญหาด้านรายได้และคุณภาพชีวิต โดยเฉพาะในพื้นที่ชนบทอย่างจังหวัดพิษณุโลก ที่ข้อมูลจากการสำรวจในปี 2568 พบว่า มีผู้พิการและผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตนเองได้มากกว่า 50 ราย และผู้ดูแลกว่า 40 ราย จากการสำรวจข้อมูลในปี 2568 ในพื้นที่หมู่ 3 ตำบลท่าโพธิ์ อำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก ประชาชนกลุ่มนี้ส่วนใหญ่เคยประกอบอาชีพเกษตรมาก่อน แต่เมื่อร่างกายไม่อำนวยต่อการประกอบอาชีพทำให้สูญเสียรายได้และกลายเป็นภาระของครอบครัว ขณะที่ผู้ดูแลเองก็ไม่สามารถออกไปทำงานเต็มเวลาได้เช่นกัน ส่งผลให้ครอบครัวจำนวนไม่น้อยตกอยู่ในภาวะยากจนและมีความเปราะบาง

ขณะเดียวกัน ความต้องการบริโภคผักปลอดสารและอาหารปลอดภัยในสังคมไทยกำลังเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ตลาดผักอินทรีย์และผักสลัดเป็นตลาดที่เติบโตเร็วที่สุดตลาดหนึ่ง การนำเทคโนโลยีใหม่ๆ เช่น Internet of Things (IoT) เข้ามาช่วยลดการใช้แรงงานในการเกษตร จึงสามารถตอบโจทย์การแก้ปัญหาสำหรับกลุ่มเป้าหมาย แต่ยังสอดคล้องกับโอกาสทางธุรกิจที่มีอยู่จริง

จากบริบทนี้ จึงเกิดเป็นโครงการ “IoT Greenhouse for All” โรงเรือนปลูกผักอัจฉริยะสำหรับคนพิการและผู้สูงอายุ ที่มุ่งเน้นการออกแบบโรงเรือนต้นทุนต่ำ ติดตั้งระบบควบคุมสภาพแวดล้อมอัตโนมัติ และสร้างโมเดลธุรกิจชุมชนที่สามารถต่อยอดได้จริง



3. ปัญหาหรือโอกาส

3.1 ปัญหาที่พบในชุมชน

จากข้อมูลการสำรวจในพื้นที่ ต.ท่าโพธิ์ อ.เมือง จ.พิษณุโลก พบว่า มีคนพิการและผู้สูงอายุจำนวนมากกว่า 50 ราย ที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ และผู้ดูแลอีกกว่า 40 ราย ส่วนใหญ่มีอาชีพเกษตรกรหรือรับจ้างทั่วไป ปัญหาที่สำคัญ ได้แก่ :

- งานเกษตรแบบดั้งเดิมต้องใช้แรงกายสูง เช่น ขุดดิน รดน้ำ กำจัดวัชพืช ⟶ ไม่เหมาะกับคนที่มีข้อจำกัดร่างกาย
- เมื่อร่างกายไม่เอื้ออำนวย ทำให้สูญเสียอาชีพหลัก ⟶ ขาดรายได้ครอบครัว
- ผู้ดูแลต้องทุ่มเวลาเลี้ยงดู ทำให้ขาดโอกาสในการประกอบอาชีพเสริม
- ครอบครัวจำนวนมากมีรายได้ไม่แน่นอนและอยู่ในภาวะเปราะบาง

3.2 โอกาสทางธุรกิจ

- ตลาดผักปลอดสาร/ผักอินทรีย์/ผักสลัด มีความต้องการสูงทั้งในจังหวัดพิษณุโลกและตลาดออนไลน์
- ชุมชนมีพื้นฐานเกษตรอยู่แล้ว ⟶ หากมีเครื่องมือที่ช่วยลดแรงกาย ก็สามารถกลับมาทำอาชีพได้
- การใช้เทคโนโลยี IoT สามารถสร้าง “ความแตกต่าง” ให้ผักที่ปลูกในโรงเรือนอัจฉริยะ กลายเป็นสินค้าที่มีเรื่องราว (Storytelling: ผลิตโดยคนพิการ/ผู้สูงอายุ) เพิ่มมูลค่าและสร้างความประทับใจแก่ผู้ซื้อ

ดังนั้น การนำเทคโนโลยีมาประยุกต์กับการเกษตร จะไม่เพียงช่วยแก้ปัญหาด้านแรงงาน แต่ยังเป็นการสร้างโอกาสใหม่ในการสร้างรายได้และการพัฒนาคุณภาพชีวิตอย่างยั่งยืน

4. กลุ่มเป้าหมายและพื้นที่ดำเนินงาน

กลุ่มเป้าหมายโดยตรง

- คนพิการด้านการเคลื่อนไหว เช่น อัมพฤกษ์ แขนขาอ่อนแรง แขนขากุด
- ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถทำงานเกษตรหนัก แต่ยังสนใจทำอาชีพเสริม
- ผู้ดูแลคนพิการ/ผู้สูงอายุ ที่ต้องการมีรายได้เพิ่ม

กลุ่มเป้าหมายทางอ้อม

- ครอบครัวของผู้พิการและผู้สูงอายุ ⟶ ได้รับผลผลิตไปบริโภค ลดค่าใช้จ่ายครัวเรือน
- ชุมชนโดยรวม ⟶ มีการรวมกลุ่มปลูกผักอัจฉริยะ กลายเป็นเครือข่ายธุรกิจชุมชน

พื้นที่นำร่อง:หมู่ 3 ต.ท่าโพธิ์ อ.เมือง จ.พิษณุโลก เนื่องจากมีข้อมูลกลุ่มเป้าหมายจำนวนมาก และชุมชนยังคงพึ่งพาเกษตรกรรมเป็นหลัก

5. แนวทางแก้ไข / โมเดลธุรกิจ

5.1 โรงเรือนอัจฉริยะ (Mini Smart Greenhouse)

- โครงสร้างทำจาก ท่อ PVC + พลาสติกใส ⟶ ราคาประหยัด แข็งแรงพอสำหรับการใช้งาน
- IoT Sensor : ตรวจวัดอุณหภูมิ ความชื้นในอากาศ และความชื้นดินแบบเรียลไทม์

- ระบบรดน้ำอัตโนมัติ ใช้ปั๊มน้ำและ Relay ควบคุม ⟶ ลดภาระการรดน้ำด้วยแรงกาย
- บอร์ดควบคุม ESP32/NodeMCU เชื่อมต่อ Wi-Fi ⟶ ควบคุมผ่านมือถือ แอป Blynk หรือแจ้งเตือนผ่าน LINE Notify
- ขนาดโรงเรือน: 2 × 3 เมตร (ต้นแบบ) ⟶ เพียงพอสำหรับผักสลัด/ผักสวนครัวที่ขายได้จริง

5.2 โมเดลรายได้

5.2.1 ขายผลผลิต: ผักสลัด/ผักปลอดสาร ขายที่ตลาดท้องถิ่นและออนไลน์

5.2.2 Workshop & Training: จัดอบรม “ปลูกผักอัจฉริยะสำหรับครัวเรือน” มีค่าลงทะเบียน

5.2.3 จำหน่าย Greenhouse Kit: ผลิตชุดโรงเรือนต้นทุนต่ำพร้อมคู่มือ ⟶ ครัวเรือนอื่นสามารถซื้อไปติดตั้งได้

6. งบประมาณโครงการ (ต้นแบบ 1 โรงเรือนนำร่อง)

รายการ	ค่าใช้จ่าย (บาท)
โครงสร้างโรงเรือน PVC/พลาสติกใส	5,000.00
ระบบน้ำอัตโนมัติ	2,500.00
IoT Sensor (DHT22 + ความชื้นดิน)	2,000.00
บอร์ดควบคุม ESP32/NodeMCU + Relay	1,500.00
ระบบควบคุม (Blynk/LINE Notify/Server)	3,000.00
ค่าอบรมและคู่มือการใช้งาน	3,000.00
รวม	**17,000.00**

ต้นทุนนี้สามารถคืนได้ในเวลา 6–8 เดือน หากมีรายได้เสริมจากการขายผักประมาณ 2,000–3,000 บาท/เดือน

7. จุดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

7.1 เข้าถึงได้จริง: ต้นทุนต่ำ ติดตั้งง่าย เหมาะกับครัวเรือนชนบท

7.2 ใช้ IoT เพื่อลดข้อจำกัดร่างกาย: ผู้พิการ/ผู้สูงอายุสามารถควบคุมการรดน้ำได้ผ่านมือถือ

7.3 มีรายได้และความยั่งยืน: ไม่ใช่แค่การทดลอง แต่สร้างรายได้ที่จับต้องได้จากผักปลอดสาร

7.4 ขยายผลได้ง่าย: จากต้นแบบ 1 โรงเรือน ⟶ สู่เครือข่ายชุมชน

7.5ภาพลักษณ์เชิงสังคม: “ผักปลูกโดยคนพิการ” ⟶ เพิ่มคุณค่าทางจิตใจและการตลาด

8. แผนการดำเนินงาน

- เดือนที่ 1: สำรวจกลุ่มเป้าหมาย 10 ครัวเรือน ⟶ คัดเลือก 2–3 ครัวเรือนเป็นต้นแบบ
- เดือนที่ 2: ออกแบบและสร้างโรงเรือนอัจฉริยะ 1 หลัง พร้อมอบรมการใช้งานระบบ IoT
- เดือนที่ 3: ทดลองปลูกผักในโรงเรือน ⟶ เก็บข้อมูลสภาพแวดล้อมและความสะดวกของผู้ใช้งาน
- เดือนที่ 4: เก็บผลผลิต ⟶ จำหน่ายในตลาดท้องถิ่นและออนไลน์ ⟶ ประเมินรายได้จริง
- เดือนที่ 5: ประเมินผลการใช้งาน ⟶ ปรับปรุง และขยายไปยังครัวเรือนอื่น

9. ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

- ระดับบุคคล: คนพิการ/ผู้สูงอายุมีรายได้เสริม 2,000–3,000 บาท/เดือน
- ระดับครอบครัว: ลดภาระผู้ดูแล ครอบครัวมีอาชีพร่วมกัน
- ระดับชุมชน: สร้างต้นแบบ “เกษตรอัจฉริยะเพื่อคนพิการ” ⟶ เป็นเครือข่ายเรียนรู้
- ระดับสังคม: ต่อยอดเป็นโครงการชุมชน ผลักดันให้เกิด “Greenhouse for Community” ในระดับตำบล

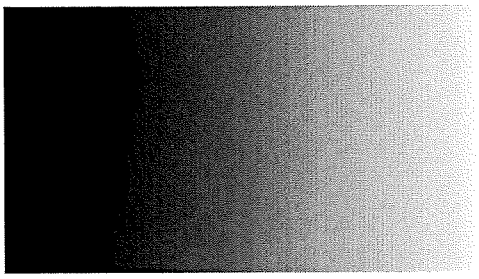
รหัสทีม 162

รายงานโครงการ NU Touch for Health

การตลาดและนวัตกรรมเพื่อยกระดับธุรกิจนวดแผนไทยโดยคนตาบอด จังหวัดพิษณุโลก

1. ชื่อโครงการ

NU Touch for Health: การตลาดและนวัตกรรมเพื่อยกระดับธุรกิจนวดแผนไทยโดยคนตาบอด จังหวัดพิษณุโลก



3. ปัญหาและโอกาสทางธุรกิจที่ต้องการแก้ไขสำหรับผู้พิการ

ปัญหา:

- การตลาดออนไลน์ยังไม่ต่อเนื่อง ทำให้ธุรกิจไม่เป็นที่รู้จักในกลุ่มนักศึกษาและนักท่องเที่ยว
- การนัดหมายลูกค้ายังไม่เป็นระบบ ทำให้เสียโอกาสในการให้บริการ
- ไม่มีฐานข้อมูลลูกค้าสำหรับวิเคราะห์เชิงการตลาด
- รายได้ต้องแบ่งกับสมาคม ทำให้ผู้ให้บริการมีรายได้จำกัด
- การเข้าถึงยากและพื้นที่อยู่ในซอย

โอกาส:

- กระแสสุขภาพและการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพเพิ่มขึ้น
- ทำเลใกล้มหาวิทยาลัยนเรศวร เหมาะกับการดึงดูดนักศึกษาและบุคลากร
- จุดแข็งคือจุดขายด้านคุณค่าทางสังคม (Social Value) บริการโดยผู้พิการที่สร้างคุณค่าทางสังคมและความน่าเชื่อถือสูง

4. กลุ่มผู้พิการและพื้นที่เป้าหมาย

- กลุ่มผู้พิการ: ผู้พิการทางการเห็น (คนตาบอด) สมาชิกสมาคมคนตาบอดจังหวัดพิษณุโลก
- พื้นที่เป้าหมาย: อำเภอเมืองพิษณุโลก และพื้นที่ใกล้มหาวิทยาลัยนเรศวร

5. แนวทางการแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจและวิธีสร้างรายได้

- Branding & Storytelling: ยกระดับภาพลักษณ์และเล่าเรื่องราวธุรกิจเพื่อสังคม
- Digital Presence & Booking: พัฒนาเพจออนไลน์ ใช้ Line OA หรือ Google Form แทนระบบจองคิวแพง ๆ
- Service Packages: ออกแบบแพ็กเกจพิเศษ เช่น แพ็กเกจนวดนักศึกษา หรือแพ็กเกจนวด+ผลิตภัณฑ์

- Product Innovation: ผลิตภัณฑ์ยานวดสมุนไพร ที่ให้คอนเซปต์ "ใช้แล้วได้บรรเทากล้ามเนื้อ และยังสนับสนุนผู้พิการ"
- Partnership: สร้างความร่วมมือกับร้านกาแฟ โรงแรม และชมรมในมหาวิทยาลัยเพื่อขยายฐานลูกค้า

6. งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินงาน

งบประมาณโดยประมาณ (8,000–9,500 บาท)

- ค่าเดินทางและลงพื้นที่สำรวจ: 500–800 บาท
- สื่อและคอนเทนต์ออนไลน์ (TikTok, Facebook Page): 1,000–1,500 บาท
- ค่า Promote (โฆษณาออนไลน์): 2,000 บาท
- ค่าออกแบบบรรจุภัณฑ์และผลิตภัณฑ์ยานวดทดลอง: 3,000 บาท
- ค่าตอบแทนนักศึกษาช่วยดูแลเพจ/คอนเทนต์: 1,500–2,000 บาท

7. ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

- ผู้ให้บริการเป็นคนตาบอดที่มีทักษะฝีมือสูงและประสบการณ์ยาวนาน
- ความน่าเชื่อถือและคุณค่าทางสังคมชัดเจน
- เป็นธุรกิจเพื่อสังคมที่สร้างงาน สร้างรายได้ และยกระดับคุณภาพชีวิตคนพิการ
- ทำเลเหมาะสม มีฐานลูกค้าเป้าหมายชัดเจน

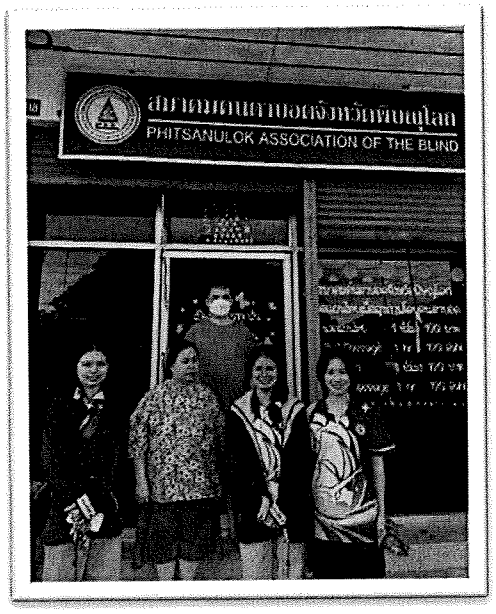
8. แผนการดำเนินงานและพัฒนา (12 สัปดาห์)

- สัปดาห์ 1–2: เก็บข้อมูลและสัมภาษณ์ผู้ให้บริการ/ลูกค้า
- สัปดาห์ 3–4: ออกแบบคอนเซปต์แบรนด์และแนวคิดผลิตภัณฑ์ยานวด
- สัปดาห์ 5–6: เริ่มทำคอนเทนต์ออนไลน์และทดลองขายผลิตภัณฑ์
- สัปดาห์ 7–9: ทำโปรโมชั่นและเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ออนไลน์
- สัปดาห์ 10–12: จัดกิจกรรมเปิดตัวเล็ก ๆ และสร้างเครือข่ายพันธมิตร

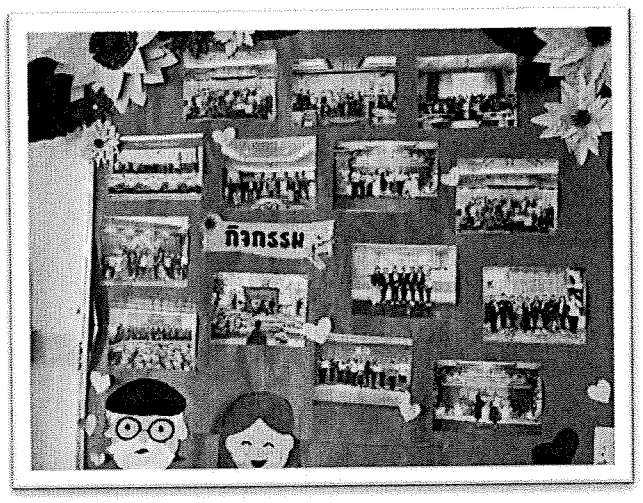
9. ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

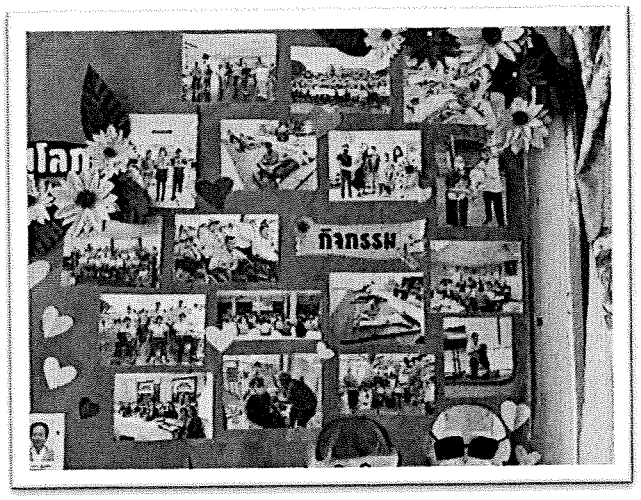
- จำนวนลูกค้าเพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่า 20% ภายใน 6 เดือน
- รายได้เฉลี่ยต่อเดือนสูงขึ้น และมีลูกค้ากลุ่มใหม่เพิ่ม
- สมาคมมีฐานข้อมูลลูกค้าและระบบประชาสัมพันธ์ออนไลน์ที่ยั่งยืน
- ภาพลักษณ์ธุรกิจเพื่อสังคมเข้มแข็งขึ้น
- ผู้พิการมีรายได้และโอกาสทางอาชีพที่มั่นคงมากขึ้น
- นักศึกษาได้ประสบการณ์จริงในการทำงานกับชุมชน

ประมวลภาพเพิ่มเติม

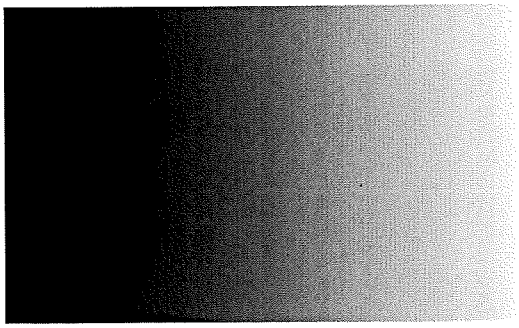








โครงการ Light of Online Opportunity



ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องการแก้ไขสำหรับผู้พิการ

ปัญหา

- ผู้พิการทางสายตาส่วนใหญ่ไม่สามารถประกอบอาชีพทั่วไปได้เพราะเดินทางลำบากและหลายอาชีพต้องใช้การมองเห็นเป็นหลักจึงเข้าถึงโอกาสการทำงานน้อย
- การเปิดร้านค้าจริงมีต้นทุนสูง (ค่าเช่า, ค่าสต็อกสินค้า, ค่าจ้างคนช่วย) เสี่ยงขาดทุน
- ผู้พิการทางสายตาจำนวนมากต้องพึ่งพาเบี้ยยังชีพ 800 บาท/เดือน ไม่เพียงพอต่อการดำรงชีวิต

โอกาส

- ตลาด E-commerce ในไทยมีมูลค่ากว่า 1.3 ล้านบาท/ปี และโตต่อเนื่อง
- คนรุ่นใหม่และองค์กรต่าง ๆ สนใจ สินค้าหรือบริการเพื่อสังคม (Social Enterprise)

วิธีแก้

- เปิดร้านค้าออนไลน์แทน เช่น ในแอปพลิเคชัน Shopee, Lazada, TikTok Shop
- ใช้รูปแบบ ไม่ต้องสต็อกสินค้า
    - ลูกค้าสั่ง เราส่งออเดอร์ไปที่ผู้ผลิต/ซัพพลายเออร์ เขาจัดส่งแทน
    - ผู้พิการทางสายตาแค่เป็นคนกลาง (ไม่ต้องสต็อกของเอง)

กลุ่มผู้พิการและพื้นที่เป้าหมาย

120/18 ถนนอู่ทอง ต.ในเมือง อ.เมือง จริง.พิษณุโลก 65000



แนวทางแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจ และวิธีสร้างรายได้

แนวทางแก้ไข / ไอเดียธุรกิจ

- เปิดร้าน ออนไลน์ (Shopee, Lazada, TikTok Shop, Facebook Page)
- ใช้ระบบ ไม่สต็อกสินค้า
- ผู้พิการสายตาเน้นงานที่ทำได้ เช่น พูดคุย/บริการลูกค้า (ใช้มือถือ + แอปอ่านหน้าจอ) , อัปโหลดข้อมูลสินค้า (ใช้คีย์บอร์ดเสียง) , โปรโมทร้านผ่านเสียง (TikTok, Podcast, Facebook Live)

วิธีสร้างรายได้

ช่องทางที่ 1 : Dropshipping

- ลูกค้าสั่งซื้อ เราส่งคำสั่งไปยังซัพพลายเออร์
- ซัพพลายเออร์จัดส่งแทนเรา
- กำไร = ราคาขาย – ราคาทุน เช่น ขายเสื้อ 300 บาท ซัพพลายเออร์คิด 220 บาท กำไร 80 บาท

ช่องทางที่ 2 : Affiliate Marketing (ลิงก์แนะนำสินค้า)

- สมัครโปรแกรม Affiliate ของ Shopee / Lazada / TikTok
- แชร์ลิงก์สินค้า ถ้ามีคนกดซื้อ ได้ค่าคอม 5–15% เช่น โปรโมทเครื่องใช้ไฟฟ้าราคา 1,000 บาท ค่าคอม 10% ได้ 100 บาท

ช่องทางที่ 3 : รับฝากขายออนไลน์ (Consignment)

- เพื่อนผู้พิการหรือชุมชนผลิตสินค้า (เช่น สบู่, ขนม, งานฝีมือ) มาฝากขายผ่านร้านของเรา เราเก็บค่าบริการ 5–10% เช่น ขายสบู่ 50 ก้อน ก้อนละ 60 บาท ยอดรวม 3,000 บาท ได้ค่าบริการ 300 บาท

งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ

เป็นธุรกิจ ไม่สต็อกสินค้า (Zero Stock) ใช้เงินน้อยมาก

1. อุปกรณ์พื้นฐาน : โทรศัพท์มือถือ + อินเทอร์เน็ต (ส่วนใหญ่ผู้พิการมีอยู่แล้ว) 0 บาท
2. ค่าใช้จ่ายเริ่มต้น : ค่าจดทะเบียนร้านค้า/สมัครแพลตฟอร์ม 0–500 บาท (บางที่ฟรี) , ค่าอินเทอร์เน็ตรายเดือน ประมาณ 300–500 บาท
3. ค่าโปรโมทร้าน : เริ่มจากฟรี (ใช้ Facebook, TikTok, กลุ่ม Line) ถ้าอยากยิงโฆษณา 500–1,000 บาท/เดือน (เลือกได้ตามงบ)

สรุป งบเริ่มต้นจริง ๆ 500–1,000 บาท ก็ทำได้แล้ว หลังจากนั้นมีแค่ค่าเน็ตและถ้าอยากโปรโมทเพิ่ม

ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

1. ลงทุนน้อย ความเสี่ยงต่ำ : ไม่ต้องซื้อสินค้าเก็บไว้ ลดปัญหาขายไม่ออก เริ่มได้ด้วยเงินเพียง หลักร้อย ถึงหลักพัน ถ้าลองทำแล้วไม่เวิร์กก็หยุดได้ทันที โดยไม่ขาดทุนหนัก

2. เหมาะกับผู้พิการทางสายตา : ใช้เทคโนโลยีที่มีอยู่ เช่น มือถือ + แอปอ่านหน้าจอ ไม่ต้องเดินทาง ไม่ต้องมองเห็นสินค้าเองก็ทำได้

3. สร้างรายได้หลายช่องทาง : ได้กำไรจากการขายแบบ Dropshipping ค่าคอมจาก Affiliate Marketing และรายได้เสริมจากการรับฝากขายสินค้าของเพื่อนผู้พิการหรือชุมชน

4. ใช้ทักษะ “เสียง” และ “การสื่อสาร” ได้เต็มที่ : ผู้พิการทางสายตามักมีทักษะการพูดและการฟังดี เหมาะกับการโปรโมทด้วยเสียง สามารถทำรีวิวสินค้าแบบเสียง/Podcast/TikTok Live ดึงดูดลูกค้าได้มากกว่าการโพสต์ตัวหนังสือ

5. ขยายตัวได้ง่าย : เริ่มจากร้านเล็ก โตเป็นร้านค้าออนไลน์มาตรฐาน ต่อไปสามารถทำเป็น Marketplace สำหรับผู้พิการ สร้างชุมชนผู้ประกอบการ

6. มีคุณค่าทางสังคม (Social Impact) : ลูกค้ารู้สึกภูมิใจที่ได้สนับสนุนผู้พิการ ทำให้โครงการมี “เรื่องราว” ที่น่าสนใจ ไม่ใช่แค่การขายสินค้า แต่เป็นการสร้างโอกาสใหม่ให้ผู้พิการทำให้ผู้พิการสายตารู้สึก มีคุณค่าและมีส่วนร่วมในเศรษฐกิจ

แผนการดำเนินงาน

เดือนที่ 1 : เตรียมตัว

- ศึกษาธุรกิจ Dropship/Affiliate (ไม่ต้องสต็อกสินค้า)
- เปิดร้านออนไลน์ เลือกแพลตฟอร์มที่จะขาย (Shopee, Lazada, TikTok Shop, Facebook)
- ฝึกใช้โปรแกรมอ่านหน้าจอ (Screen Reader) เพื่ออัปโหลดสินค้า/ตอบลูกค้า

เป้าหมายเดือนแรก : มีร้านออนไลน์พร้อมเริ่มขาย

เดือนที่ 2 : วางระบบร้านค้า

- คัดเลือกสินค้าเริ่มต้น 20–30 รายการ (ของใช้ในบ้าน, เสื้อผ้า, Gadget)
- อัปโหลดสินค้า + ใส่รายละเอียด/ราคา
- เริ่มแชร์ร้านใน Line, Facebook, TikTok แบบฟรี ๆ

เป้าหมายเดือนที่สอง : ร้านเริ่มมีสินค้าจริง + เริ่มโปรโมทให้คนรู้จัก

พัฒนาแผนดำเนินงาน

ระยะที่ 1 : เพิ่มสินค้าและความน่าเชื่อถือ (เดือนที่ 3–4)

- เพิ่มสินค้า : จาก 20–30 รายการ ขยายเป็น 50–100 รายการ
- เลือกสินค้าขายดี : ดูสถิติยอดขาย เน้นโปรโมทสินค้าที่ลูกค้าสนใจมากที่สุด
- รีวิวจากลูกค้า : ขอรีวิวจากลูกค้าเก่า นำไปโพสต์ในร้านและโซเชียล เพิ่มความเชื่อมั่น

เป้าหมาย: ลูกค้าเชื่อถือมากขึ้น, มียอดสั่งซื้อซ้ำ

ระยะที่ 2 : การตลาดเชิงรุก (เดือนที่ 5–6)

- ทำคอนเทนต์ต่อเนื่อง เช่น ทำคลิปรีวิวสั้น 2-3ครั้งต่อสัปดาห์ นำเสนอทำให้ร้านมีเอกลักษณ์

เป้าหมาย : เพิ่มการเข้าถึงร้าน, ได้ลูกค้าใหม่มากขึ้น

ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

1. ด้านรายได้ (Economic Impact)

- ระยะสั้น (3 เดือนแรก) : สามารถเริ่มมีรายได้เสริม 3,000 – 7,000 บาท/เดือน ออเดอร์เฉลี่ย 5–10 ชิ้น/วัน
- ระยะกลาง (6–12 เดือน) : รายได้เติบโตเป็น 10,000 – 15,000 บาท/เดือน จากการคัดเลือกสินค้าขายดี มีลูกค้าประจำและยอดซ้ำ
- ระยะยาว (1–3 ปี) : ขยายเป็น Marketplace ผู้พิการ รายได้รวม 50,000 – 100,000 บาท/เดือน

2. ด้านสังคม (Social Impact)

- ผู้พิการทางสายตาได้รับ โอกาสในการประกอบอาชีพ ที่ทำได้จริงไม่ถูกจำกัดด้วยการมองเห็น
- สังคมรับรู้ว่า ผู้พิการไม่ใช่ภาระ แต่สามารถเป็นผู้ประกอบการ/เจ้าของธุรกิจได้
- ลูกค้าที่ซื้อสินค้ารู้สึกภูมิใจที่ได้สนับสนุนธุรกิจเพื่อสังคม เกิดความสัมพันธ์เชิงบวก

3. ด้านทักษะและศักยภาพ (Skill Development)

- ผู้พิการสายตาได้เรียนรู้ทักษะใหม่ เช่น การขายออนไลน์ การใช้เทคโนโลยี E-commerce การทำการตลาดออนไลน์ (Voice Content, Social Media Marketing) การบริการลูกค้า (Customer Service) ทักษะเหล่านี้สามารถต่อยอดได้ในอนาคต เช่น การเป็นวิทยากรสอนผู้พิการคนอื่น

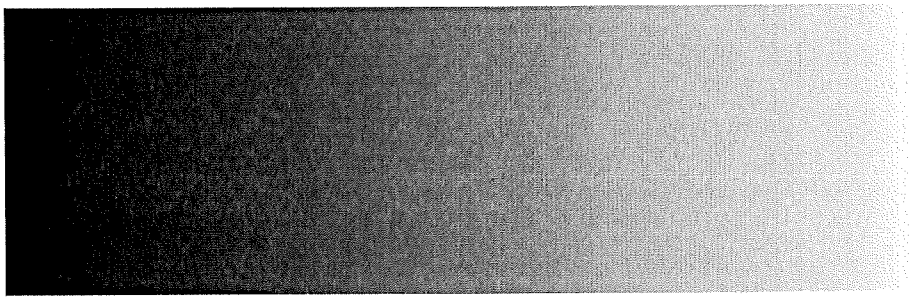
4. ด้านจิตใจและคุณภาพชีวิต (Psychological Impact)

- ผู้พิการสายตารู้สึกมีคุณค่าในตนเอง “ไม่ใช่ภาระ แต่เป็นผู้สร้างรายได้ให้ครอบครัว”
- ลดความเครียดเรื่องรายได้และการพึ่งพาคนอื่น

5. ด้านการพัฒนาในอนาคต (Future Opportunities)

- ทำให้ Blind Shop Online เป็นแบรนด์ดัง และขยายเป็น ตลาดกลางขายของผู้พิการทั่วประเทศ
- สร้าง ชุมชนออนไลน์ผู้พิการ และเปิดโอกาสให้ เอกชน/องค์กรต่างๆ มาลงทุนหรือสนับสนุน

ชื่อโครงการ ผ้าพิมพ์ลายดอกไม้ – Ecoprint



ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจ

ผู้พิการและผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยตัวเองได้ มีข้อจำกัดด้านการทำงานและการสร้างรายได้ ผู้ดูแลต้องใช้เวลาส่วนใหญ่กับการดูแล ทำให้ขาดโอกาสหารายได้เสริม ขาดทักษะและโอกาสเข้าถึงงานสร้างสรรค์ที่สามารถทำได้ที่บ้าน สินค้าผ้าพิมพ์ลายจากธรรมชาติ (Ecoprint) กำลังเป็นที่นิยมในตลาดสินค้าแฮนด์เมดและสินค้ารักษ์โลก แต่ในพื้นที่ยังมีผู้ผลิตน้อย ความต้องการสินค้าที่ยั่งยืนและมีเรื่องราวเบื้องหลังเพิ่มสูงขึ้น (Storytelling Product)

กลุ่มเป้าหมายและพื้นที่ดำเนินโครงการ กลุ่มเป้าหมาย

1. **ผู้พิการทางร่างกาย** – เช่น แขนขาขาด, อัมพฤกษ์/อัมพาต, โรคทางกล้ามเนื้อ ที่ยังสามารถใช้มือหรือแขนบางส่วนในการทำงานได้
2. **ผู้สูงอายุที่ช่วยเหลือตัวเองไม่ได้บางส่วน** – เช่น ผู้ที่ต้องนั่งรถเข็น, ผู้ที่มีปัญหาการเคลื่อนไหว แต่ยังสามารถทำงานเบาๆ หรืองานจัดวางลวดลายได้
3. **ผู้ดูแลผู้พิการและผู้สูงอายุ** – ที่ต้องอยู่บ้านเป็นส่วนใหญ่และไม่มีโอกาสออกไปทำงานนอกบ้าน แต่ต้องการหารายได้เสริม
4. กลุ่มเยาวชน/อาสาสมัครในพื้นที่ – ที่สนใจเข้ามาช่วยสนับสนุนในขั้นตอนการผลิต การตลาด หรือการจัดจำหน่าย

พื้นที่เป้าหมายรอบมหาวิทยาลัยนเรศวร (จ.พิษณุโลก)

- **ต.ท่าโพธิ์** – พื้นที่ชุมชนบริเวณมหาวิทยาลัยนเรศวร

แนวทางการแก้ไข / ไอเดียธุรกิจ และวิธีสร้างรายได้

จัดอบรม เทคนิคการทำผ้าพิมพ์ลายดอกไม้ Ecoprint ให้ผู้พิการ/ผู้สูงอายุ/ผู้ดูแล โดยปรับขั้นตอนให้เหมาะกับข้อจำกัดด้านร่างกาย สร้างทีมผลิตในชุมชน ทำงานจากที่บ้านได้ เช่น การจัดเตรียมใบไม้/ดอกไม้ การจัดเรียงลวดลาย การต้มผ้า และการตัดเย็บง่ายๆ ใช้ การตลาดเชิงเรื่องราว (Storytelling) เช่น "ผืนผ้าจากมือผู้พิการ" หรือ "ธรรมชาติในผืนผ้า" เพื่อเพิ่มมูลค่า ขายผ่านช่องทางออนไลน์ (Facebook, Instagram, TikTok, Shopee) และออฟไลน์ (ตลาดนัด, งานแฟร์, ร้านของฝาก) ขยายไลน์สินค้า: ผ้าพันคอ, ผ้าคลุมไหล่, กระเป๋าผ้า, ผ้าปูโต๊ะ, ของตกแต่งบ้าน เปิดรับ Pre-order ลดต้นทุนสต็อก

งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ

1. การอบรมและการฝึกอบรม ค่าใช้จ่ายในการอบรม: ใช้การฝึกอบรมในรูปแบบกลุ่มย่อยในชุมชน หรือเรียนออนไลน์ (หากสามารถทำได้) ขจัดค่าใช้จ่ายในการจ้างผู้สอน โดยใช้วิทยากรจิตอาสาหรือผู้เชี่ยวชาญในพื้นที่ งบประมาณ: 0 บาท (หากได้วิทยากรจิตอาสา)
2. วัสดุและอุปกรณ์ วัสดุจากธรรมชาติในพื้นที่: ใช้ใบไม้, ดอกไม้, เปลือกไม้จากธรรมชาติในพื้นที่เพื่อทำสี ใช้ผ้าเก่าหรือวัสดุเหลือใช้จากชุมชนแทนการซื้อผ้าสำเร็จรูป งบประมาณ: 2,000-3,000 บาท (วัสดุจากชุมชน)
3. ค่าแรงงานและการผลิต การทำงานในชุมชน: ใช้ความสามารถของผู้พิการ, ผู้สูงอายุ, และผู้ดูแลในการทำงานที่สามารถทำได้ เช่น การจัดเรียงลวดลาย การต้มผ้า เน้นการทำงานร่วมกับชุมชนเพื่อช่วยกันผลิต งบประมาณ: 1,500-2,000 บาท/เดือน (ค่าแรงงานของผู้ช่วยในชุมชน)
4. การตลาดและการขาย การตลาดออนไลน์ฟรี: ใช้ Facebook, Instagram, หรือ TikTok ในการโปรโมทสินค้าโดยไม่ต้องใช้เงินในการโฆษณา ขายผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ฟรี เช่น Facebook Marketplace และ Shopee ขายในตลาดนัดที่ไม่ต้องจ่ายค่าบูธ งบประมาณ: 500-1,000 บาท/เดือน (โซเชียลมีเดียฟรีและค่าขนส่ง)

5. การดูแลผู้พิการและผู้สูงอายุ การฝึกอบรมและการผลิตที่เหมาะสม: ไม่มีการใช้วัสดุเสริมเพิ่มเติม แต่เน้นการทำงานที่ง่ายและสามารถเข้าถึงได้สำหรับผู้พิการ งบประมาณ: 0 บาท (ไม่มีค่าใช้จ่ายในการดูแลพิเศษ)

สรุปงบประมาณทั้งหมด ค่าใช้จ่ายเริ่มต้น: 5,000-7,000 บาท ครอบคลุมการอบรมเบื้องต้น, วัสดุจากชุมชน, การผลิตในชุมชน ค่าใช้จ่ายรายเดือน: 2,500-3,500 บาท สำหรับการผลิต, การตลาดที่ใช้โซเชียลมีเดียฟรี, ค่าแรงงานจากผู้ช่วยในชุมชน

ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

ใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติ ลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ทุกชิ้นเป็น งานแฮนด์เมดที่ไม่ซ้ำกัน (Unique Piece) สินค้ามีเรื่องราว (Storytelling) สร้างคุณค่าและเพิ่มราคาได้ กระบวนการผลิตสามารถปรับให้ผู้พิการและผู้สูงอายุมีส่วนร่วมได้จริง สร้างเครือข่ายชุมชนผู้ผลิต ให้เกิดการช่วยเหลือกันและสร้างรายได้ร่วมกัน ตอบโจทย์เทรนด์ Eco-friendly & Sustainable Product ในตลาดปัจจุบัน

แผนการดำเนินงานและพัฒนา

แผนการดำเนินงานใน 2 เดือน

เดือนที่ 1 : การเตรียมการและอบรมเบื้องต้น

สัปดาห์ที่ 1-2 : **สำรวจความต้องการจากกลุ่มเป้าหมาย** : สัมภาษณ์และพูดคุยกับผู้พิการ, ผู้สูงอายุ, และผู้ดูแลในชุมชนเพื่อทำความเข้าใจความพร้อมในการทำงาน

หาผู้เชี่ยวชาญ/วิทยากร : ติดต่อวิทยากรที่มีความเชี่ยวชาญในกระบวนการ Ecoprint หรือวิทยากรจิตอาสา

เตรียมวัสดุจากธรรมชาติ : คัดเลือกและรวบรวมใบไม้, ดอกไม้, เปลือกไม้จากพื้นที่

จัดทำคู่มือการผลิต : สร้างคู่มือการผลิตที่เหมาะสมกับผู้พิการ/ผู้สูงอายุ

สัปดาห์ที่ 3-4 : **อบรมกลุ่มย่อย** : เริ่มอบรมกลุ่มย่อย 5-10 คนในกระบวนการทำ Ecoprint โดยเน้นวิธีการที่สามารถทำได้จากที่บ้าน (ใช้วัสดุธรรมชาติในพื้นที่)

ทดสอบการผลิต : ให้ผู้เรียนทดลองทำผ้าจำนวนเล็กน้อย (ประมาณ 5-10 ชิ้น)

เดือนที่ 2 : การเริ่มต้นการผลิตและการตลาด

สัปดาห์ที่ 1-2 : **เริ่มการผลิตจริง** : ให้ผู้เข้าร่วมอบรมเริ่มทำผลิตภัณฑ์จริง โดยเริ่มจากการผลิต 10-20 ชิ้นแรก

การตั้งราคาสินค้า : ตั้งราคาขายเบื้องต้นและทำการบรรจุหีบห่อสินค้า

สัปดาห์ที่ 3 : **เริ่มการขายออนไลน์** : ใช้ Facebook, Instagram, Shopee ในการโปรโมทสินค้า

การขายออฟไลน์ : ขายในตลาดนัดหรืองานแฟร์ที่ไม่เสียค่าใช้จ่าย

เปิดรับ Pre-order : เริ่มเปิดรับ Pre-order ผ่านช่องทางออนไลน์เพื่อช่วยลดต้นทุนสต็อก

สัปดาห์ที่ 4 : **ประเมินผล** : ประเมินผลการขายในช่วง 2 สัปดาห์ที่ผ่านมาและรวบรวมความคิดเห็นจากลูกค้า ปรับปรุงผลิตภัณฑ์: ปรับปรุงการออกแบบหรือการผลิตตามผลตอบรับจากลูกค้า

สรุปกิจกรรมใน 2 เดือน : ระยะเวลากิจกรรมหลัก

สัปดาห์ที่ 1-2 : สำรวจความต้องการ, หาผู้เชี่ยวชาญ, เตรียมวัสดุจากธรรมชาติ

สัปดาห์ที่ 3-4 : อบรมกลุ่มย่อย, ทดสอบการผลิต, เริ่มการผลิตจริง

สัปดาห์ที่ 5-6 : เริ่มขายออนไลน์ (Facebook, Instagram), ขายออฟไลน์ (ตลาดนัด)

สัปดาห์ที่ 7-8 : เปิดรับ Pre-order, ประเมินผลการขาย, ปรับปรุงผลิตภัณฑ์ตามคำติชม

จุดสำคัญ : เดือนแรก จะเน้นที่การอบรมและการเริ่มต้นผลิตจริง เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่พร้อมขาย ในช่วง เดือนที่ 2 จะเน้นที่การขาย, การรับฟังความคิดเห็นจากลูกค้า และการปรับปรุงกระบวนการเพื่อให้ได้สินค้าที่ดีขึ้นทันที

ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

ด้านเศรษฐกิจ

- ผู้พิการ/ผู้สูงอายุ และผู้ดูแลในชุมชน มีรายได้เสริมเฉลี่ย 2,000–5,000 บาทต่อเดือน/คน
- สร้างกลุ่มผู้ผลิตสินค้าจำนวนอย่างน้อย 10 คนในระยะเริ่มต้น
- เพิ่มมูลค่าสินค้าท้องถิ่นด้วยการเพิ่มดีไซน์และเรื่องราว ทำให้ราคาขายสูงขึ้น 2–3 เท่าเมื่อเทียบกับผ้าทั่วไป

ด้านสังคม

- ผู้พิการและผู้สูงอายุมีความภาคภูมิใจและคุณค่าในตนเอง
- ลดภาระค่าใช้จ่ายครอบครัว และสร้างโอกาสให้ผู้ดูแลมีรายได้โดยไม่ต้องออกจากบ้าน
- เกิดเครือข่ายความร่วมมือในชุมชนในการแบ่งปันวัตถุดิบและความรู้

ด้านสิ่งแวดล้อม

- ใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติ 100% ลดการใช้สารเคมีและขยะสิ่งทอ
- เกิดการใช้ซ้ำและเพิ่มมูลค่าของเศษผ้าหรือ- วัสดุเหลือใช้ในชุมชน

ด้านความยั่งยืน

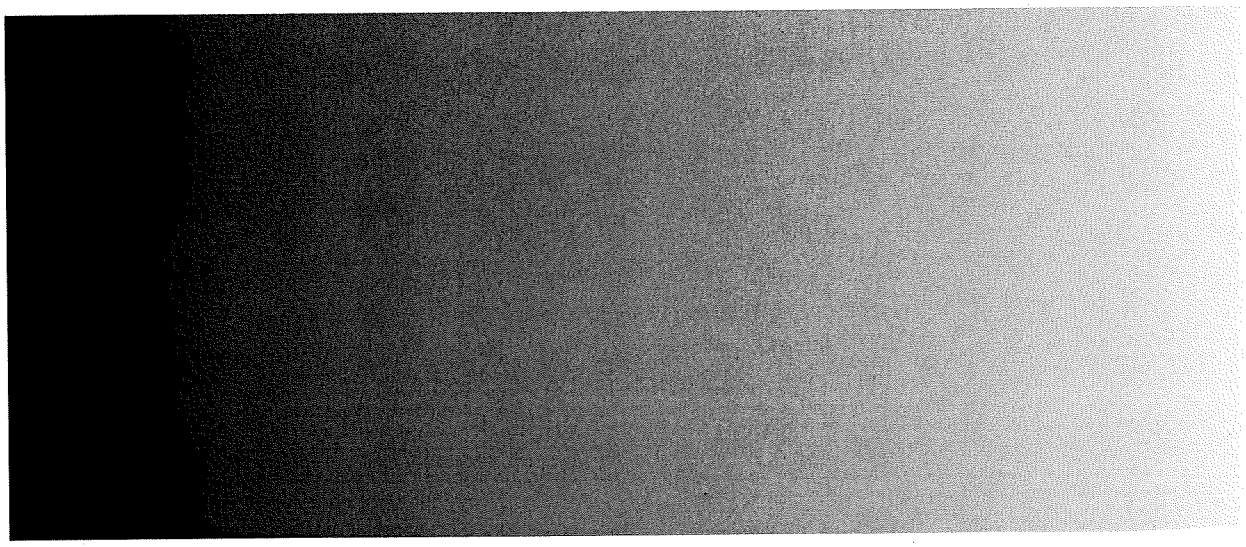
- ชุมชนสามารถผลิตและขายสินค้าได้อย่างต่อเนื่องหลังโครงการสิ้นสุด
- มีช่องทางจำหน่ายทั้งออนไลน์และออฟไลน์ที่ชัดเจน
- สร้างแบรนด์ “Hand & Leaf” ให้เป็นที่รู้จักในระดับท้องถิ่นและต่อยอดสู่ตลาดกว้าง

175

รหัสทีม D-35

ชื่อโครงการ

ปั้นใจ (พวงกุญแจดินปั้นจากผู้พิการที่ปั้นจากใจ)



1. ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องการแก้ไขสำหรับผู้พิการ

1.1 ข้อจำกัดด้านร่างกาย

ผู้พิการบางรายยังคงต้องพึ่งพาผู้อื่น และการใช้สิ่งของต่างๆที่ไม่เหมาะกับร่างกาย ขาดเครื่องมือหรืออุปกรณ์ ที่ช่วยเหลือในการทำงานที่เหมาะสมกับร่างกาย

1.2 มีศักยภาพแต่ขาดโอกาสในการสร้างรายได้

ผู้พิการมีแนวคิดสร้างสรรค์และมีศักยภาพในการพัฒนาไอเดีย แต่ขาดโอกาสในการสร้างรายได้

1.3 งานฝีมือเดิมไม่ตอบโจทย์กับผู้พิการในการทำ

งานฝีมือบางชนิดต้องใช้ตา มือ หรือท่าทางที่ผู้พิการบางคนไม่สามารถทำได้

2. กลุ่มผู้พิการและพื้นที่เป้าหมาย

ตำบลปากโทก อำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก เป็นกลุ่มชุมชนที่ส่งเสริมอาชีพและรายได้ให้กับผู้พิการ

3. แนวทางการแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจ และวิธีการสร้างรายได้

- แนวทางการแก้ไขปัญหา

3.1 ปัญหา : ข้อจำกัดด้านร่างกาย

แนวทางการแก้ไขปัญหา : มีพิมพ์สำเร็จรูปเพื่อที่จะให้ผู้พิการสามารถใช้ได้ง่าย โดยไม่ต้องพึ่งพาผู้อื่น

3.2 ปัญหา : มีศักยภาพแต่ขาดโอกาสในการสร้างรายได้

แนวทางการแก้ไขปัญหา : เปิดอบรมเพื่อให้ผู้พิการได้นำความรู้ไปต่อยอดในการสร้างรายได้ต่อไป

3.3 ปัญหา : งานฝีมือเดิมไม่ตอบโจทย์กับผู้พการในการทำ

แนวทางการแก้ไขปัญหา : มีพิมพ์สำเร็จรูปช่วยในการปั้น เพื่อที่จะลดขั้นตอนการสร้างชิ้นงาน

- ไอเดียธุรกิจ

เปลี่ยนข้อจำกัดทางร่างกายให้กลายเป็นโอกาสในการสร้างรายได้ ด้วยเครื่องมือที่ใช้งานง่าย และ สร้างผลิตภัณฑ์จากอุปกรณ์ที่ง่ายต่อการใช้งาน ตัวอย่างเช่น ผู้พิการทางสายตา : มีอักษรเบรลล์ในคู่มือ ผู้พิการทางการได้ยิน และผู้พิการทางด้านร่างกาย : มีพิมพ์ที่ง่ายต่อการใช้งาน และคู่มือให้ รวมไปถึงการอบรมที่ จัดขึ้นเพื่อเพิ่มทักษะผู้พิการ เป็นต้น

- วิธีการสร้างรายได้

1. ขายสินค้าผ่านแพลตฟอร์มขายของออนไลน์ ตลาดนัด งานแสดงสินค้า
2. อัปโหลดคลิปวิดีโอลงในแพลตฟอร์มออนไลน์ เพื่อโปรโมตและขยายช่องทางการตลาด

4.งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ

- ดินเยื่อกระดาษก้อนละ 50-300 บาท

- สีสำหรับทาชิ้นงาน 70-200 บาท
- พู่กัน 10-100 บาท
- แม่พิมพ์ 50-100 บาท

รวม งบประมาณโดยรวม ราคาประมาณ 180-700 บาท

5.ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

5.1 เป็นนวัตกรรมที่ตอบโจทย์ผู้พิการ

เป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถผลิตได้ง่าย ผู้พิการสามารถผลิตชิ้นงานได้ด้วยตนเองโดยไม่ต้องพึ่งพาผู้อื่น

5.2 สร้างงาน สร้างรายได้ ได้จริง

ผลิตสินค้าเพื่อจำหน่ายผ่านตลาดทั่วไปและตลาดออนไลน์สร้างช่องทางรายได้ให้ผู้พิการ ไม่ต้องพึ่งฝีมือที่ซับซ้อน

5.3 การส่งเสริมงานฝีมือ

เป็นการส่งเสริมงานฝีมือหรือผลิตภัณฑ์ที่สร้างขึ้นจากมนุษย์เพื่อสนับสนุนการสร้างรายได้ให้กับผู้ประกอบธุรกิจขนาดเล็กที่ใช้คนแทนเครื่องจักร

6.โลโก้ของโครงการ

6.1 ภาพโลโก้



6.2 แนวคิดในการออกแบบโลโก้

โลโก้ถูกออกแบบโดยใช้สัญลักษณ์ผู้พิการ (สากล) เพื่อสื่อถึงกลุ่มเป้าหมายของโครงการ ประกอบกับชื่อแบรนด์ PUN JAI ซึ่งมาจากคำว่า “ปั้นใจ” ที่หมายถึงการสร้างสรรค์ผลงานด้วยหัวใจ และ “ปั้น” ผลิตภัณฑ์ที่เป็นงานฝีมือ

6.3 การใช้งานโลโก้

- ติดบรรจุภัณฑ์สินค้า

- โปรโมททางโซเชียลมีเดีย

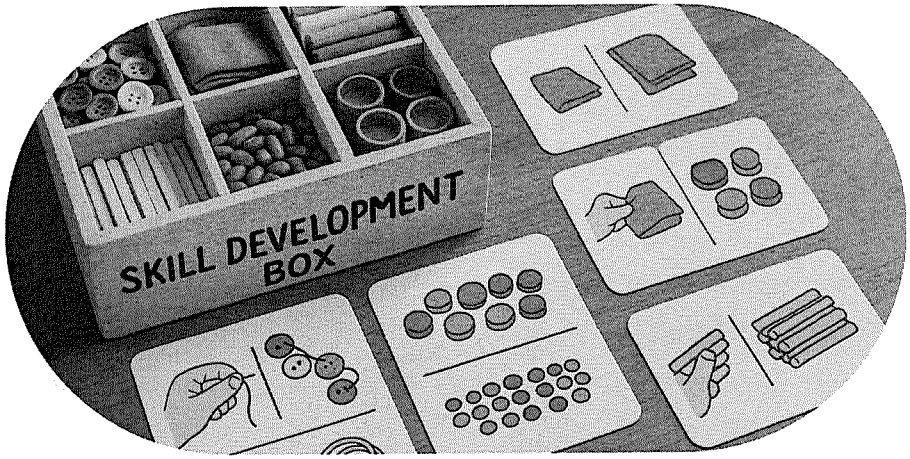
- ใช้ในงานออกบูธ งานแสดงสินค้า

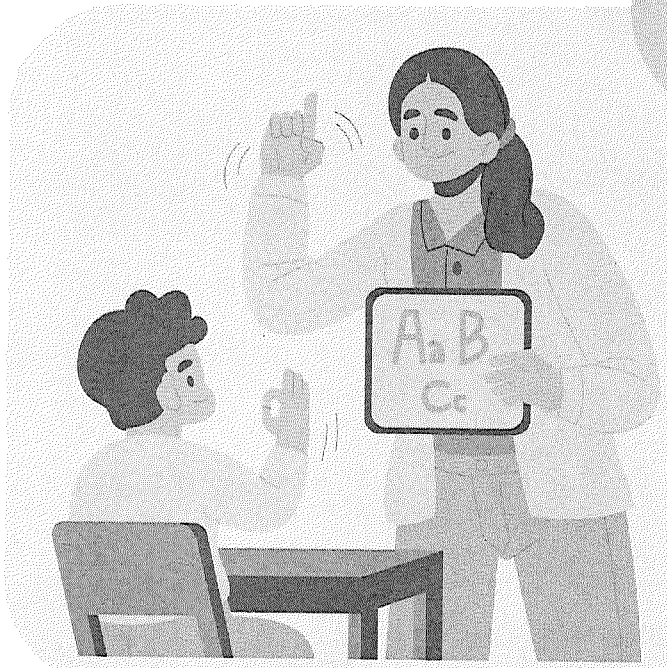
- เอกสารประชาสัมพันธ์และอบรม

Skill Box ชุมชน

พัฒนาฝีมือผู้พิการทางสติปัญญา พร้อม EF เสริม

ทำอย่างไรให้ผู้พิการทางสติปัญญาในชุมชน สามารถฝึกฝีมือ สร้างรายได้ และรู้สึกมั่นใจในความสามารถของตนเอง?





สาเหตุหลัก

ที่ทำให้ผู้พิการฝึกอาชีพได้ไม่เต็มศักยภาพ

01 ผลงานไม่สม่ำเสมอ → ขาดวิธีฝึกต่อเนื่อง / คู่มือภาพเข้าใจง่าย

02 รายได้ไม่ต่อเนื่อง → ขาดตลาดรองรับ / เครื่องมือทำงานจริง

03 EF ไม่พัฒนาเต็มที่ → กิจกรรมฝึกอาชีพไม่ได้เสริม EF แฝง

จุดเด่น

กล่องฝึกอาชีพจับต้องได้
เครื่องมือ + วัสดุท้องถิ่น

เข้าใจง่ายสำหรับผู้พิการ
คู่มือภาพใหญ่ + รหัสสี

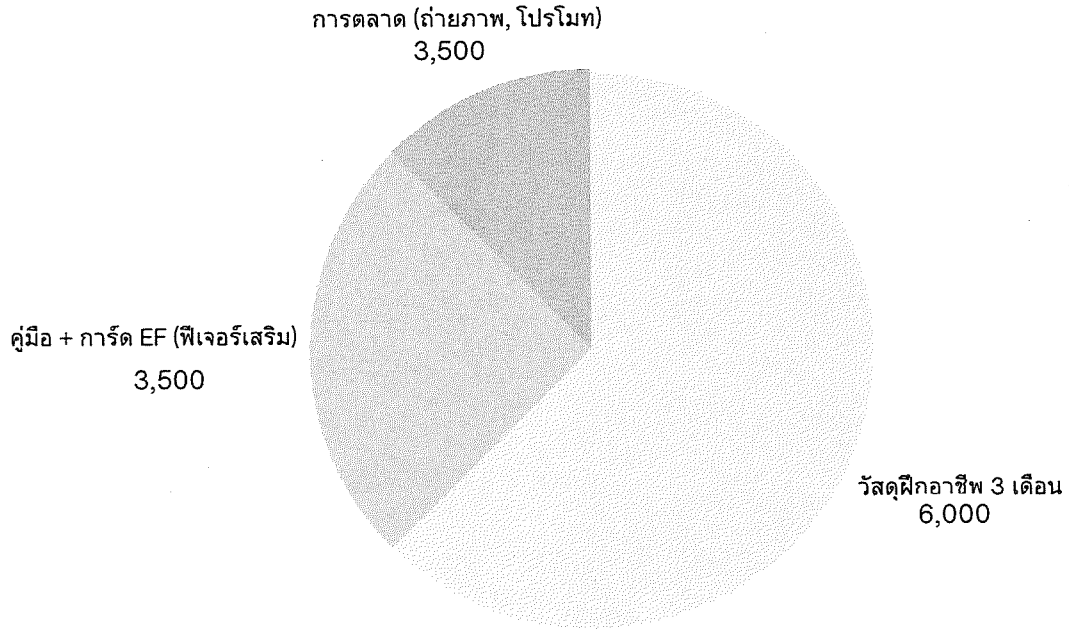
โมเดลหมุนเวียน
ฝึกทักษะหลากหลาย

Implementation Plan

1. คัดเลือกผู้เข้าร่วม, จัดซื้อวัสดุ, ออกแบบคู่มือและ EF cards
2. เริ่มฝึก Skill Box modules, ผลิตสินค้ารุ่นทดลอง
3. เพิ่มรูปแบบสินค้า, ฝึกต่อเนื่อง, เปิดขายตลาดและออนไลน์
4. ติดตามผลผู้พิการและสินค้า, ปรับปรุง Skill Box, วางแผนขยาย

Finance & Impact

งบประมาณรวม: 13,000 บาท



ผลที่คาดหวัง

ผู้พิการ 7–10 คน ฝึกอาชีพและสร้างรายได้มั่นใจ

ครอบครัวมีส่วนร่วมและสนับสนุนผู้พิการ

โมเดล Skill Box ราคาประหยัด ขยายใช้ในพื้นที่อื่นได้
สินค้า 3 แบบขายได้จริงต่อเนื่อง

ชื่อโครงการ : เกษตรผสมผสานเพื่อเพิ่มอาชีพให้ผู้พิการ

หลักการและเหตุผล

จากข้อมูลกรมกิจการผู้สูงอายุเผยให้เห็นว่า ในอีกไม่กี่ปีข้างหน้า จำนวนประชากรผู้สูงอายุจะเพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดด ซึ่งอาจนำมาซึ่งปัญหาหลายประการที่กระทบต่อผู้สูงอายุโดยตรง เช่น รายได้ที่ไม่มั่งคงและเพียงพอ ด้วยศักยภาพของประเทศไทยเป็นประเทศที่แก่ก่อนรวย ซึ่งแสดงให้เห็นจากการที่ผู้สูงอายุมักทำงานในตำแหน่งที่ใช้ทักษะไม่เป็นที่ต้องการแล้วของตลาดแรงงานส่งผลให้ได้รับผลตอบแทนรายได้ที่ต่ำ ไม่เพียงพอต่อการมีคุณภาพชีวิตที่ดี

ตามพระบรมราโชวาทของพระบาทสมเด็จพระบรมชนกาธิเบศร มหาภูมิพลอดุลยเดชมหาราช บรมนาถบพิตร เกี่ยวกับการสร้างพื้นฐานให้มั่นคง "การช่วยเหลือสนับสนุนประชาชนในการประกอบอาชีพ และตั้งตัวให้มีความพอกินพอใช้ก่อนอื่น เป็นพื้นฐาน เป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งยวด เพราะผู้ที่มีอาชีพ และฐานะเพียงพอที่จะพึ่งตนเองย่อมสามารถสร้างความเจริญก้าวหน้าระดับที่สูงขึ้นต่อไปได้แน่นอน"

ด้วยเหตุดังกล่าวผู้รับผิดชอบโครงการจึงได้จัดทำ โครงการเกษตรกรผสมผสานเพื่อเพิ่มอาชีพให้ผู้พิการให้สามารถสร้างรายได้ให้กับตัวเอง และเป็นการเพิ่มทักษะในการทำเกษตรผสมผสานให้กับผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล

วัตถุประสงค์ของโครงการ

1. เพื่อเพิ่มอาชีพผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล
2. เพื่อส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิตให้ ผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล ได้มีงานทำ มีอาชีพที่มั่นคง มีรายได้สำหรับดูแลตนเองและครอบครัว

เป้าหมาย

1. ร้อยละ 62.5 ของผู้พิการทั้งหมด มีอาชีพด้านเกษตร ปลูกผัก ผลไม้
2. มีสรุปผล ผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล ได้มีงานทำ มีอาชีพที่มั่นคง มีรายได้สำหรับดูแลตนเองและครอบครัว

กลุ่มเป้าหมาย

- ผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล ในพื้นที่หมู่ที่ 3 ต.ท่าโพธิ์ อ.เมือง จ.พิษณุโลก

แนวทางแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจ

- จัดตั้ง กลุ่มอาชีพเกษตรผสมผสานเพื่อคนในครอบครัว สำหรับผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล
- ผลิตภัณฑ์หลัก ผักปลอดสาร ปลูกในแปลงยกสูง เหมาะกับผู้พิการและผลิตภัณฑ์แปรรูป เช่น ผักดอง น้ำสมุนไพร น้ำพริก เป็นต้น เหมาะกับผู้ดูแล
- ใช้ตลาด Online เช่น Facebook, TikTok, Line OA และตลาดชุมชน

วิธีการสร้างรายได้

- เพาะต้นกล้า – ขายพันธุ์ โดยการเพาะเมล็ดของผักต่างๆ ลงในถาดเล็กๆหรือถุงปลูกต้นไม้ เพื่อเป็นการสร้างทางเลือกให้กับลูกค้าที่สนใจนำไปปลูกเองที่บ้าน
- ตะกร้าผัก Delivery ในชุมชน โดยผู้ดูแลเก็บผักปลอดสาร จัดชุดผักผลไม้ตาม Order ลูกค้าและนำส่งถึงหน้าบ้าน โดยขายผ่านกลุ่มหมู่บ้าน หรือเพจเล็กๆ
- เกษตรแปรรูป โดยใช้ผักหรือผลผลิตที่มีอยู่ในการทำ เช่น ผักดอง น้ำสมุนไพร น้ำพริก เป็นต้น เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่ามากกว่าการขายสด

การติดตามประเมินผล

ตัวชี้วัดความสำเร็จ	วิธีประเมิน	เครื่องมือที่ใช้ในการประเมิน
ร้อยละของผู้เกี่ยวข้อง ที่มีทักษะในการทำเกษตร	ประเมินผลจากกิจกรรมเสริมทักษะในการทำเกษตร ก่อน-หลัง อบรม	แบบประเมินก่อน-ท้าย กิจกรรม
ร้อยละของพิการผู้เกี่ยวข้อง มีความพึงพอใจต่อการดำเนินงานโครงการ	สอบถามความพึงพอใจของผู้เกี่ยวข้อง	แบบสอบถามความพึงพอใจของผู้เกี่ยวข้อง
ร้อยละของครัวเรือนที่นำผลผลิตไปสร้างรายได้ให้กับตนเอง	การติดตามเยี่ยมบ้าน / โทรศัพท์	-
ผู้ดูแลรายงานว่ามีความสุข/เครียดน้อยลง	แบบสอบถาม/การสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้าง	-

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. ผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล ได้มีทักษะมากขึ้นในการด้านการเกษตร ปลูกผักผลไม้ สามารถนำความรู้ที่ได้มาปรับใช้ในชีวิตประจำวันและเผยแพร่ความรู้ที่ได้รับ
2. ผู้ดูแลมีอาชีพเสริม ไม่ต้องพึ่งรายได้จากการรับจ้างอย่างเดียว

ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

- ต่อยอดจากทักษะที่ ผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล มีอยู่จริง
- ใช้นวัตกรรมเกษตรยกสูงเหมาะกับผู้พิการ
- เป็นโมเดลที่สามารถขยายผลไปยังตำบลอื่นของพิษณุโลกได้
- มุ่งเน้นการพึ่งพาตนเองและความยั่งยืน

โครงการ หอมเอย อโรม่าบาล์มเพื่อเสริมสร้างอาชีพหมอนวดผู้พิการทางสายตา

ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องการแก้ไข	**ปัญหา** สมาคมคนตาบอด จังหวัดพิษณุโลก ก่อตั้งเมื่อเดือนมิถุนายน ปีพ.ศ.2548 แรกเริ่มมีการฝึกอบรมให้ผู้พิการทางสายตาในหมู่บ้าน จำนวน 30 คน โดยเป็นการฝึกความสามารถพิเศษที่โดดเด่นด้านการสัมผัสของผู้พิการทางสายตา ที่สามารถแยกแยะพื้นผิว วัสดุ หรือความต่างของวัตถุได้ ใช้อักษรเบรลล์ได้คล่อง ความไวของปลายนิ้วสูง นำไปสู่การทำงานในสาขานวดแผนไทย นวดบำบัด ที่คนตาบอดหลายคนถนัดและประสบความสำเร็จ เพื่อสนับสนุนความสามารถในการดำรงชีวิตประจำวันและสามารถสร้างรายได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน กิจกรรมที่เคยทำเป็นกิจกรรมส่งเสริมด้านอาชีพ เช่น การสอนนวด การสอนทำพรมเช็ดเท้า การสอนพับเหรียญโปรยทาน โดยได้รับการสนับสนุนจากกรมส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิตคนพิการ กระทรวง พม.ปัจจุบันมีรายได้หลักเพียงช่องทางเดียว คือ การประกอบอาชีพนวด ซึ่งมีข้อจำกัดด้านรายได้เนื่องจากเป็นรายได้ที่ไม่แน่นอน เพราะจำนวนลูกค้าไม่สม่ำเสมอในแต่ละเดือน สามารถคาดคะเนได้เป็นไม่เกิน 10,000 บาทต่อเดือน หรือในบางเดือนอาจจะเกินมาเพียงเล็กน้อย เพราะสภาพเศรษฐกิจที่ผันผวนทำให้รายได้ไม่คงที่ การเพิ่มช่องทางการสร้างรายได้เสริมโดยการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ อโรม่าบาล์ม จึงเป็นทางเลือกหนึ่งที่จะสามารถสร้างรายได้ที่มั่นคงให้แก่ทางสมาคมได้ **โอกาส** โอกาสประกอบอาชีพในสาขาอื่นมีน้อย อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันตลาดสินค้าธรรมชาติและสุขภาพมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง จึงเป็นโอกาสสำคัญในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ “หอมเอย” อโรม่าบาล์มเพื่อเพิ่มช่องทางสร้างรายได้ให้กับกลุ่มผู้พิการทางสายตา สมาคมคนตาบอด จังหวัดพิษณุโลก และตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่ใส่ใจสุขภาพและความเป็นธรรมชาติ
กลุ่มเป้าหมายและพื้นที่ดำเนินการ	สมาคมคนตาบอด จังหวัดพิษณุโลก 120/18 ถนนอู่ทอง ตำบลในเมือง อำเภอเมือง ในเมือง เมืองพิษณุโลก 65000
แนวทางแก้ไขและวิธีสร้างรายได้	**แนวทางการแก้ไข** ทีมผู้รับผิดชอบเล็งเห็นความจำเป็นในการเพิ่มช่องทางสร้างรายได้ จึงได้พัฒนาแนวคิดผลิตภัณฑ์ “อโรม่าบาล์ม” ที่มีความโดดเด่นและแตกต่างจากน้ำมันหอมระเหยทั่วไป ทั้งในด้าน

	รูปแบบและการสร้างแบรนด์ โดยมีกลุ่มผู้พิการทางสายตา สมาคมคนตาบอด จังหวัดพิษณุโลก มีส่วนร่วมในการผลิตและพัฒนา ภายใต้การกำกับดูแลของสมาคมคนตาบอดจังหวัดพิษณุโลก เพื่อเพิ่มมูลค่า ขยายโอกาสทางธุรกิจ และเสริมรายได้ควบคู่ไปกับการให้บริการนวด **วิธีสร้างรายได้** โครงการนี้เสนอการจัดทำผลิตภัณฑ์ "หอมเอย" อโรม่าบาล์ม ในฐานะแบรนด์ชุมชน โดยเปิดโอกาสให้ผู้พิการทางสายตามีส่วนร่วมตั้งแต่ขั้นตอนการคัดเลือกกลิ่น การออกแบบบรรจุภัณฑ์ จนถึงการจำหน่าย ภายใต้การดูแลและสนับสนุนจากสมาคมคนตาบอดจังหวัดพิษณุโลก ผลิตภัณฑ์จะวางจำหน่ายในรูปแบบของฝากสำหรับลูกค้าที่มาใช้บริการนวด พร้อมทั้งขยายช่องทางการขายผ่านสื่อออนไลน์ เช่น เพจ Facebook โดยทีมโครงการจะรับผิดชอบด้านการตลาด การโฆษณา และการโปรโมทผลิตภัณฑ์ในระหว่างดำเนินงาน เมื่อสิ้นสุดโครงการ ทีมจะถ่ายทอดความรู้และทักษะในการขาย รวมถึงการบริหารจัดการช่องทางออนไลน์ให้แก่กลุ่มผู้พิการทางสายตาและสมาคมผู้พิการทางสายตา พิษณุโลก เพื่อให้สามารถดำเนินกิจกรรมการขายได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืนในระยะยาว
งบประมาณ	การคาดคะเนขั้นต่ำการผลิต 500 ชิ้น ราคาต้นทุน 60 บาท ต่อ 1 ชิ้น
จุดเด่นและความแตกต่างของโครงการ	1. ใช้งานได้หลากหลาย เหมาะทั้งนวด สูดดม บรรเทาอาการวิงเวียน ปวดเมื่อย หรือคลายความเครียด 2. อ่อนโยนต่อผิวและจมูก ส่วนผสมธรรมชาติ ปลอดภัย ลดความเสี่ยงแพ้ ไม่แสบผิว ไม่มีกลิ่นแรงหรือเย็นแสบจมูก 3. สูตรเฉพาะไม่เหมือนใคร กลิ่นหอมสดชื่น "อ่อนโยนแต่ชัด" ผลิตด้วยสูตรผสมเฉพาะของกลุ่มผู้ผลิต ไม่มีจำหน่ายทั่วไป 4. ใช้ง่ายกว่าน้ำมันหอมระเหย ขนาดพกพาง่าย ไม่ต้องกลัวหก เพียงแค่เลื่อนสไลด์ผลิตภัณฑ์ออก ใช้งานได้ทันที เหมาะกับทุกคน รวมถึงผู้พิการทางสายตา 5. ใช้สารสกัดกระดูกไก่ดำชนิดน้ำจากศูนย์วิจัยสารสกัดจากพืช จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งผ่านกระบวนการฆ่าเชื้อและปราศจากสารเติมแต่ง ส่วนที่ใช้ในการสกัดประกอบด้วยราก ลำต้น และใบ โดยมีคุณสมบัติในการรักษา เช่น ต้านการอักเสบ, ลดอาการปวด, แก้กากเกลื้อน เป็นต้น 6. ด้วยความหลากหลายของกลิ่น ลูกค้าสามารถเลือกกลิ่นเองได้ ตามความชอบเฉพาะตัว
แผนการดำเนินงานและการพัฒนา (หากได้รับการพิจารณา)	**SWOT Analysis การวิเคราะห์ปัจจัย** <u>Strength (จุดแข็ง)</u> 1. สารสกัดจากธรรมชาติ ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่หาได้ง่ายและราคาไม่สูง 2. การใช้งานที่ง่าย ไม่หยดหรือหกเลอะเทอะเพียงแค่เลื่อนฝาสไลด์ 3. การใช้วัตถุดิบที่ปลอดภัยต่อผิว ไม่ทำให้แสบผิว

4. มีความหลากหลายการใช้งาน ใช้ได้ทั้งนวด สูดดมบรรเทาวิงเวียน หรือทาบรรเทาอาการเมื่อยล้า กลิ่นหอมสมชื่น
5. สามารถสร้างเรื่องราวของแบรนด์ที่น่าสนใจได้ง่าย เช่น การสนับสนุนเกษตรกรไทย สร้างความผูกพันทางอารมณ์กับลูกค้าได้

Weakness (จุดอ่อน)

1. ช่องทางจำหน่ายยังจำกัด เน้นขายในพื้นที่หรือกลุ่มลูกค้าเฉพาะ ทำให้แบรนด์ยังไม่เป็นที่รู้จักในวงกว้าง และการเข้าถึงสื่อโซเชียลอาจจะไม่สะดวกแก่การใช้สำหรับผู้พิการทางสายตา
2. ขึ้นอยู่กับแหล่งวัตถุดิบตามธรรมชาติ อาจมีความเสี่ยงช่วงวัตถุดิบขาดตลาดบางช่วง
3. กำลังการผลิตและความต่อเนื่อง ขึ้นอยู่กับแรงงานผู้พิการทางสายตาในสมาคมที่อาจมีข้อจำกัดด้านจำนวนและเวลาทำงาน ทำให้ผลิตได้ไม่มาก และอาจไม่ต่อเนื่องในบางช่วง

Opportunity (โอกาส)

1. ตลาดสินค้าธรรมชาติและสุขภาพกำลังเติบโตอย่างต่อเนื่อง สินค้าจึงเป็นที่นิยมทำให้สามารถตีตลาดได้
2. เพิ่มโอกาสในการสร้างอาชีพและการเพิ่มรายได้ให้แก่ผู้พิการทางสายตา สมาคมคนตาบอดจังหวัดพิษณุโลก
3. กระแสวัตถุดิบธรรมชาติในไทยและสากลคนหันมาใช้สมุนไพรไทยมากขึ้น ซึ่งรวมถึงมะกรูดตะไคร้ เป็นโอกาสสำหรับสร้างแบรนด์ไทยที่เด่นชัด

Threats (อุปสรรค)

1. ตลาดมีการแข่งขันสูงจากแบรนด์อโรม่าบาล์ม ที่มีอยู่ทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งบางแบรนด์มีชื่อเสียงและงบประมาณการตลาดที่มากกว่า
2. ความผันผวนของเศรษฐกิจ เมื่อเศรษฐกิจไม่ดี ลูกค้าอาจลดการใช้บริการการนวดลงได้
3. พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนเร็ว จึงต้องปรับปรุงสูตรและดีไซน์อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ตอบโจทย์ลูกค้าในทุกช่วงเวลา

Business plan

การปรับปรุงการผลิต

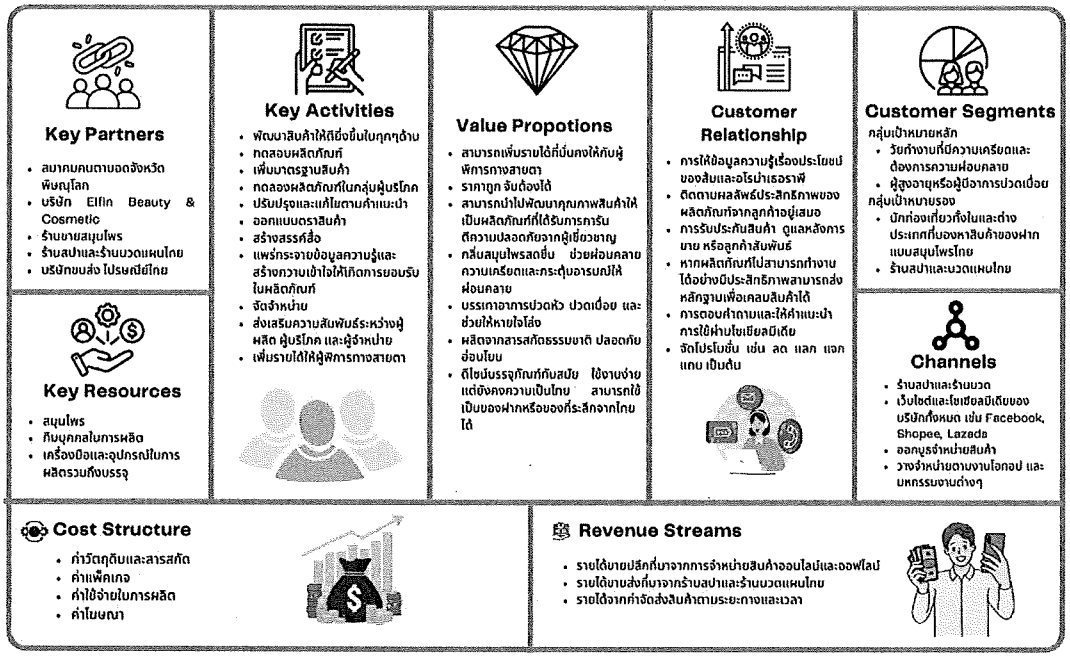
- จัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพจาก supplier ที่มีความน่าเชื่อถือ
- วางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดอย่างต่อเนื่อง

การตลาด

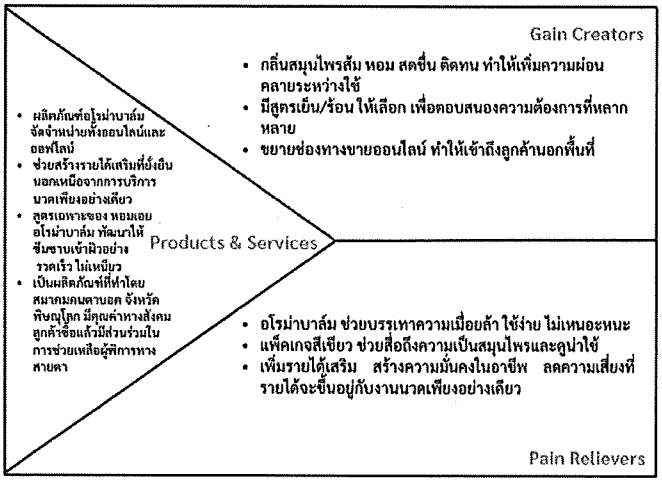
- เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย ผ่านออนไลน์ เช่น Facebook, Shopee, Lazada และหน้าร้านร่วมกับเครือข่ายธุรกิจชุมชน
- การหาพันธมิตรทางธุรกิจ
- การทำ Storytelling และสร้างจุดยืนของแบรนด์ เพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์

	<u>การตลาดเชิงสร้างสรรค์</u> - สร้างเรื่องราว storytelling เป็นเรื่องราวของอโรม่าบาล์ม ที่เป็นสินค้าของผู้พิการทางสายตา ที่มีอาชีพหลักคือการนวดสร้างเรื่องราว ให้มีคุณค่าลูกค้าซื้อแล้วรู้สึกว่ามีส่วนช่วยในการสร้างโอกาส - จัดแคมเปญและโปรโมชั่น สร้างกลิ่นลิมิเต็ด อิดิชันตามเทศกาลต่างๆ ทำแคมเปญ เช่น 1 กระปุก = สนับสนุนการทำงานให้แก่ผู้มีความผิดปกติทางสายตา - สร้างเอกลักษณ์ของแบรนด์ อโรม่าบาล์มมีความแปลกใหม่ในวงการนวดแผนไทย ความพิเศษคือผู้มีความบกพร่องทางสายตาเป็นคนนวดและทำสินค้าชนิดนี้ - วัตถุดิบที่ปลอดภัย ทำจากสมุนไพรอ่อนโยน <u>เพิ่มทรัพยากรบุคคลและบริหารการจัดการ</u> - อบรมกลุ่มผู้ผลิต (ผู้พิการทางสายตาสมาคมคนตาบอด จังหวัดพิษณุโลก) ให้มีส่วนร่วมในการควบคุมคุณภาพสินค้า - วางระบบบริหารจัดการภายในให้มีประสิทธิภาพ <u>เข้าถึงแหล่งทุน</u> - เงินทุนจากผู้ก่อตั้ง - ใช้เงินทุนส่วนตัวเพื่อเริ่มต้นการผลิตล็อตแรก จัดซื้อวัตถุดิบ บรรจุภัณฑ์ และค่าออกแบบแบรนด์ - ครอบคลุมค่าใช้จ่ายเริ่มต้น เช่น จดทะเบียนธุรกิจ ทำการตลาดเบื้องต้น - ใช้แพลตฟอร์มระดมทุน เช่น Kickstarter หรือ Local Alike สำหรับโปรเจกต์ที่มีจุดขายวัฒนธรรมและชุมชน - เสนอสินค้าชุดพิเศษให้ผู้สนับสนุน เช่น ชุดบาล์มพร้อมแพ็กเกจพรีเมียม <u>สร้างความแตกต่างในผลิตภัณฑ์</u> - สูตรและส่วนผสม ใช้สมุนไพรแท้ 100% เช่น ผิวส้ม เป็นต้น - บรรจุภัณฑ์ใช้งานง่าย ขนาดกระทัดรัด พกพาสะดวก ใช้งานง่าย ไม่หกเลอะเทอะ - การบริการพิเศษ การนวดควบคู่กับบาล์ม
ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	สามารถเพิ่มมูลค่าสินค้าและบริการ เพื่อให้ผู้พิการทางสายตาสามารถต่อยอดพัฒนาเป็นธุรกิจที่ยั่งยืน สร้างรายได้ต่อเนื่องในระยะยาว และสามารถเพิ่มมูลค่าสินค้าและบริการ เพื่อให้ผู้พิการทางสายตาสามารถต่อยอดพัฒนาเป็นธุรกิจที่ยั่งยืน สร้างการรับรู้แบรนด์ “หอมเอย” ให้เป็นที่รู้จักในฐานะผลิตภัณฑ์อโรม่าบาล์ม โดยหมอนวดผู้พิการทางสายตาในพื้นที่ตำบลท่าโพธิ์ และขยายฐานลูกค้าประจำ

Business Model Canvas

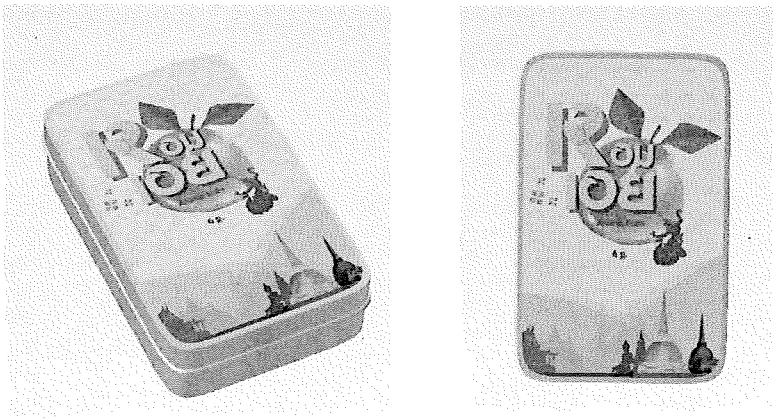


Value Proposition Canvas



ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ หอมเอย อโรม่าบาล์มเพื่อเสริมสร้างอาชีพหมอนวดผู้พิการทางสายตา

แบบตลับอะลูมิเนียมสไลด์ ขนาด 6 กรัม กลิ่นส้ม



โครงการสร้างเสริมศักยภาพและประกอบการทางสังคม Person with Disability ในจังหวัดพิษณุโลก

"Social Entrepreneurship for Change : ปั้นไอเดียสร้างอาชีพคนพิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล"

ชื่อโครงการ: Bloom Velvet ดอกไม้จากใจ

"ดอกไม้ไม่เพียงแต่สวยงาม แต่ยังเป็นสัญลักษณ์ของความหวัง ความเข้มแข็ง และการเริ่มต้นใหม่" Bloom Velvet ใช้การประดิษฐ์ดอกไม้จากลวดกำมะหยี่เป็นเครื่องมือสร้างอาชีพ เพื่อให้ผู้พิการและผู้สูงอายุได้แสดงศักยภาพ เปลี่ยนเวลาว่างให้เป็นงานฝีมือที่มีคุณค่า สร้างรายได้ และมอบความสุขให้กับทั้งผู้ทำและผู้รับ

"Bloom"=การแบ่งบานของโอกาสและความสามารถ

"Velvet"=ความนุ่มนวล ความใส่ใจ และความประณีตในงานฝีมือ

"ดอกไม้จากใจ"=ทุกช่อดอกไม้ที่มีเรื่องราว มีคุณค่า และเต็มไปด้วยความรัก

ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องการแก้ไขสำหรับผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล:

ปัญหา

1. ขาดโอกาสในการทำงาน – ผู้พิการ/ผู้สูงอายุจำนวนมากไม่มีอาชีพหรือรายได้ ต้องพึ่งพาครอบครัว
2. ข้อจำกัดด้านร่างกาย – ไม่สามารถออกไปทำงานนอกบ้านได้ หรือทำงานที่ใช้แรงกายหนักไม่ได้
3. ความเหงาและภาวะทางใจ – การอยู่บ้านเฉย ๆ ทำให้รู้สึกไร้คุณค่า ขาดความภาคภูมิใจในตนเอง
4. ผู้ดูแลขาดทางเลือกอาชีพ – ผู้ดูแลผู้พิการมักไม่สามารถออกไปทำงานประจำ เพราะต้องอยู่บ้านดูแลใกล้ชิด

โอกาส

1. ตลาดของขวัญและของตกแต่งยังเติบโต – คนไทยนิยมมอบของขวัญ/ดอกไม้ในโอกาสต่าง ๆ เช่น งานรับปริญญา วันเกิด งานแต่ง
2. งานฝีมือทำได้จากที่บ้าน – ดอกไม้ลวดกำมะหยี่ไม่ต้องใช้แรงกายมาก ใช้ทักษะประณีต เหมาะกับผู้พิการ/ผู้สูงอายุ
3. กระแสสินค้าสังคม (Social Product) – ผู้บริโภคยุคใหม่ชอบสินค้าที่ "ได้ทั้งของ + ได้ช่วยสังคม"
4. ขายออนไลน์ได้ทั่วประเทศ – ผ่าน Facebook, TikTok, Shopee, Lazada สามารถเข้าถึงลูกค้ากว้างขึ้น
5. ต่อยอดเป็นแบรนด์ชุมชน – หากโครงการพัฒนาไปได้ดี สามารถทำเป็นสินค้าของฝาก/OTOP หรือขยายเป็น Social Enterprise

<u>กลุ่มผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแลและพื้นที่เป้าหมาย:</u>

หมู่ที่ 3 ต.ท่าโพธิ์ จ.พิษณุโลก หรือพื้นที่อื่นๆที่น่าสนใจในจังหวัดพิษณุโลก

<u>แนวทางการแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจ และวิธีสร้างรายได้:</u>

1.การฝึกอบรมและถ่ายทอดทักษะ

- จัดอบรมให้ผู้พิการ/ผู้สูงอายุเรียนรู้การทำ “ดอกไม้จากลวดกำมะหยี่”
- ใช้วิธีสอนแบบง่าย ใช้เครื่องมือไม่ซับซ้อน เพื่อให้ทำได้ด้วยตนเองที่บ้าน

2.การรวมกลุ่มผลิตสินค้า

- รวมกลุ่มผู้ทำงานฝีมือเป็น “ชมรม/วิสาหกิจชุมชนเล็ก ๆ”
- แบ่งงานกันตามความถนัด เช่น ทำดอก, จัดช่อ, แพ็กสินค้า

3. การพัฒนาสินค้า

- ผลิตเป็นช่อดอกไม้ ของชำร่วย ของตกแต่งบ้าน หรือของขวัญพิเศษ
- ออกแบบให้หลากหลาย เช่น ช่อเล็ก ช่อใหญ่ กล่องของขวัญ DIY

4. สร้างแบรนด์และเรื่องราว (Storytelling)

- ใช้ชื่อแบรนด์ “Bloom Velvet – ดอกไม้จากใจ”
- เล่าเรื่องราวว่า “ทุกช่อดอกไม้ทำด้วยใจจากผู้พิการ/ผู้สูงอายุ เพื่อสร้างโอกาสและรายได้”

วิธีสร้างรายได้

1.ขายปลีกออนไลน์

- ผ่าน Facebook, TikTok, Shopee, Lazada
- ทำคอนเทนต์สั้น ๆ นำเสนอขั้นตอนการทำ ⟶ สร้างความน่าสนใจในการซื้อ

2. ขายส่ง/วางขายหน้าร้าน

- ร้านดอกไม้ ร้านของขวัญ ร้านของฝากในท้องถิ่น
- ขายเป็นเซ็ตในงานเทศกาล เช่น วันแม่ วันวาเลนไทน์ วันรับปริญญา

3. รับออเดอร์เฉพาะกิจ (Customization)

- จัดทำช่อตามความต้องการลูกค้า เช่น ชื่อ-สี-คำอวยพร

- ใช้เป็นของชำร่วยงานแต่ง งานบวช หรือของขวัญองค์กร

4. ต่อยอดกิจกรรมเชิงสร้างสรรค์ (Workshop)

- จัดเวิร์กช็อปสอนทำดอกไม้จากลวดกำมะหยี่
- สร้างรายได้จากค่าลงทะเบียน + ขายชุดอุปกรณ์

งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ:

งบประมาณการสำหรับ 50 ตัวอย่าง

รายการ	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	รวม (บาท)
ลวดลวดกำมะหยี่หลากสี	100 ม้วน	50	5,000
กรรไกร	4 ชิ้น	50	200
กาวร้อน	8 หลอด	80	640
แผ่นโฟมรองดอกไม้	20 แผ่น	50	1,000
กระดาษห่อช่อ	40 แผ่น	30	1,200
ริบบิ้นตกแต่ง	40 ชิ้น	20	800
อุปกรณ์ตกแต่งเสริม	40 ชิ้น	30	1,200
ค่าแรงงาน	3 ชม.	40	120
ค่าแรง		120	6,000
รวมทั้งหมด	16,160		
ต้นทุนเฉลี่ยต่อชุด (บาท)	323.2		
ราคาขาย (บาท)	499		
กำไร (บาท)	8,790		

ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ:

1. สร้างงาน สร้างคุณค่า – เปิดโอกาสให้ผู้พิการ/ผู้สูงอายุมีอาชีพที่ทำได้จริงจากที่บ้าน โดยไม่ต้องใช้แรงกายมาก

2. ต้นทุนต่ำ ผลิตภัณฑ์มูลค่าสูง – ลวดกำมะหยี่ราคาไม่แพง แต่สามารถสร้างสรรค์เป็นช่อดอกไม้สวยงาม ขายได้ในราคาที่คุ้มค่า

3. สินค้าคงทน ไม่เหี่ยวโรย – แตกต่างจากดอกไม้สด สามารถเก็บไว้ได้นาน เหมาะเป็นของขวัญหรือของตกแต่ง

4. งานฝีมือที่มีเอกลักษณ์ – ทุกช่อดอกไม้เป็นงาน Handmade มีความประณีตและความหมายพิเศษ “ดอกไม้จากใจ”

5. มีเรื่องราว (Storytelling) ขายได้ง่าย – ลูกค้ารู้สึกภูมิใจที่ได้สนับสนุนผลิตภัณฑ์เพื่อสังคม

6. ตลาดกว้างและยืดหยุ่น – ใช้ได้ทั้งเป็นของขวัญ งานมงคล ของชำร่วย หรือของฝาก ⟶ เข้าถึงลูกค้าได้หลายกลุ่ม

7. ต่อยอดได้ – พัฒนาเป็นแบรนด์ OTOP, Social Product หรือจัดเวิร์กช็อป/ชุด DIY เพิ่มรายได้หลายช่องทาง

<u>แผนการดำเนินงานและพัฒนา (หากได้รับการพิจารณา)</u>:

ระยะเวลา (สัปดาห์)	กิจกรรมหลัก	รายละเอียด	หมายเหตุ
สัปดาห์ที่ 1	การวางแผนและเตรียมความพร้อม	อุปกรณ์ จัดหาลวดกำมะหยี่หลากสี, กรรไกร, กาว, แผ่นโฟมรองดอกไม้, อุปกรณ์ตกแต่ง	
สัปดาห์ที่ 2-3	ทดลองและสร้างต้นแบบ	ออกแบบดอกไม้แต่ละชนิด, ปรับเทคนิคการบิดม้วนลวด, ประเมินความคงทนและความสวยงาม	
สัปดาห์ที่ 4	ผลิตชุดดอกไม้ตัวอย่าง	ผลิตชุดดอกไม้เต็มรูปแบบตามต้นแบบ, ถ่ายภาพ, จัดทำเอกสารบรรยายวิธีทำ, จัดชุดตัวอย่างสำหรับนำเสนอ	
สัปดาห์ที่ 5	ตรวจสอบคุณภาพ	จัดนิทรรศการผลงาน, โพสต์ผลงานในโซเชียล, สำรวจความสนใจของผู้ชม	
สัปดาห์ที่ 6-10	ทำสื่อประชาสัมพันธ์	ถ่ายรูป ทำแผ่นพับ โพสต์บนเพจ/ออนไลน์	
สัปดาห์ที่ 11-13	จำหน่าย	ขายตามกลุ่มเป้าหมาย	

<u>ผลลัพธ์ที่คาดหวัง</u>:

1. ผลงานต้นแบบและชุดดอกไม้สำเร็จ ดอกไม้จากลวดกำมะหยี่หลากสี สวยงาม คงทน และสมจริง มีหลายรูปแบบ เช่น กุหลาบ, เดซี่, ทิวลิป ฯลฯ

2. เอกสารและสื่อประกอบการเรียนรู้ คู่มือวิธีทำดอกไม้จากลวดกำมะหยี่ วิดีโอสาธิตขั้นตอนการทำ (ถ้ามี) รูปภาพตัวอย่างผลงานและขั้นตอนการทำ

3. ความสามารถในการต่อยอดเชิงธุรกิจหรือการศึกษา ผลิตภัณฑ์สามารถใช้เป็นของขวัญ ของตกแต่งบ้าน หรือสอนใน Workshop ศักยภาพในการขายออนไลน์หรือในกิจกรรมชุมชน

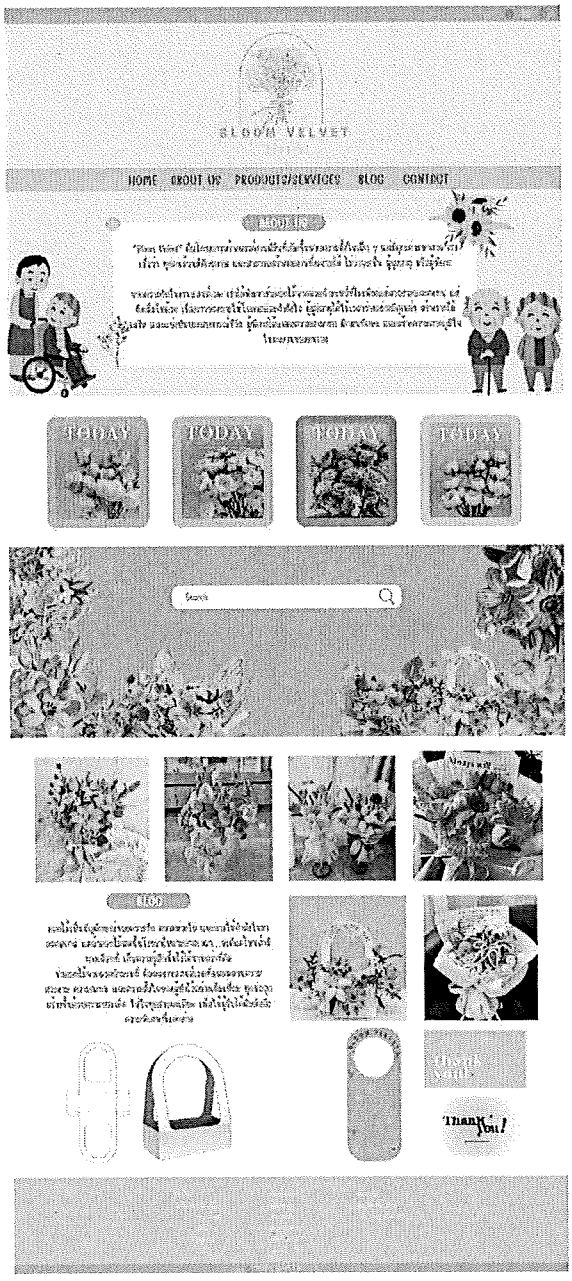
4. ส่งเสริมทักษะและความคิดสร้างสรรค์ พัฒนาทักษะด้านศิลปะ งานฝีมือ และการออกแบบ ส่งเสริมความอดทน ความละเอียด และความคิดสร้างสรรค์

5. สร้างแรงบันดาลใจและการมีส่วนร่วม ดึงดูดความสนใจของผู้ชมในการเรียนรู้และทดลองทำดอกไม้ สามารถนำไปเป็นกิจกรรมกลุ่มหรือโครงการร่วมกับนักเรียน/นักศึกษา/ชุมชน

6. ประเมินและปรับปรุงผลงานต่อเนื่อง ได้รับฟีดแบ็กจากผู้ชมและผู้ทดลองใช้ สามารถปรับปรุงเทคนิค สีสัน หรือวัสดุให้เหมาะสมยิ่งขึ้น

<u>ตัวอย่างสินค้า</u>

https://bloomvelvet.my.canva.site/

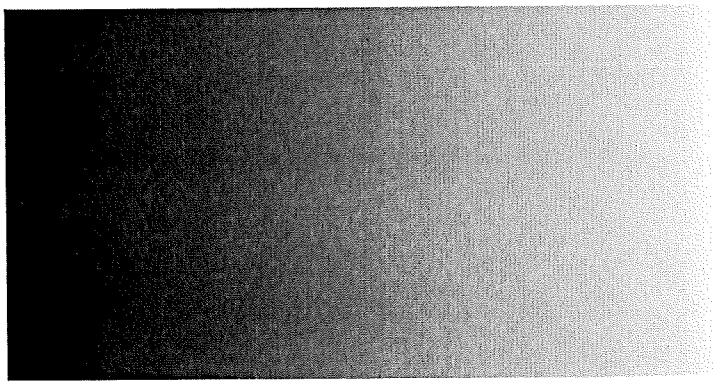


BLOOM VELVET

BLOOM VELVET

โครงการ Handmade with Care

งานฝีมือสร้างรายได้เพื่อผู้พิการและผู้ดูแล



สถานที่ดำเนินการ: หมู่ 3 บ้านวังวน ต.ท่าโพธิ์ อ.เมือง จ.พิษณุโลก และพื้นที่มหาวิทยาลัยนเรศวร

ระยะเวลาโครงการ: 3 เดือน (เตรียมการ 2 สัปดาห์ + ทดลอง 8 สัปดาห์ + สรุป 2 สัปดาห์)

---

1. หลักการและเหตุผล

คนพิการ/ผู้สูงอายุในชุมชนมีข้อจำกัดในการเดินทางและการทำงานนอกบ้าน ส่งผลให้ขาดโอกาส ในการสร้างรายได้ที่มั่นคง

ผู้พิการด้านการเคลื่อนไหวส่วนใหญ่ไม่สามารถประกอบอาชีพใช้แรงงานได้ แต่ยังสามารถทำงานฝีมือที่ใช้มือและความคิดสร้างสรรค์ได้

การสร้างแบรนด์สินค้าเพื่อสังคม “Handmade with Care” จะเพิ่มคุณค่าทางเศรษฐกิจและสร้างแรงบันดาลใจให้สังคมอยากสนับสนุน

---

2. วัตถุประสงค์

a. เพื่อสร้างอาชีพเสริมที่เหมาะสมกับข้อจำกัดทางร่างกายของผู้พิการและผู้สูงอายุ

b. เพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่ครอบครัวของผู้พิการและผู้ดูแลอย่างต่อเนื่อง

c. เพื่อสร้างแบรนด์สินค้าชุมชน “Handmade with Care” ในฐานะผลิตภัณฑ์เพื่อสังคม

d. เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต ความภาคภูมิใจ และการมีส่วนร่วมของผู้พิการและผู้ดูแลในสังคม

---

3. เป้าหมาย

เชิงปริมาณ

- ผู้พิการและผู้ดูแลเข้าร่วมโครงการอย่างน้อย 40 คน
- จัดอบรมทักษะงานฝีมืออย่างน้อย 2 หลักสูตร (จักสาน/เย็บผ้า/ของที่ระลึก)
- ผลิตภัณฑ์ต้นแบบงานฝีมืออย่างน้อย 5 ชนิด
- รายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เฉลี่ยอย่างน้อย 2,000–3,000 บาท/ครัวเรือน/เดือน

เชิงคุณภาพ

- ผู้เข้าร่วมโครงการมีความมั่นใจและความภาคภูมิใจในตนเองมากขึ้น
- ครอบครัวผู้พิการมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น ลดภาระการพึ่งพิงทางเศรษฐกิจ

---

4. แผนปฏิบัติงาน

- ระยะที่ 1 (1–3 เดือน): เตรียมการและอบรม

  คัดเลือกผู้เข้าร่วมโครงการ ⟶ อบรมทักษะงานฝีมือ ⟶ จัดหาอุปกรณ์พื้นฐาน

- ระยะที่ 2 (4–6 เดือน): ผลิตสินค้าต้นแบบ

  ผลิตสินค้าต้นแบบอย่างน้อย 5 ชนิด ⟶ ทดลองขายในชุมชน ⟶ พัฒนาบรรจุภัณฑ์และแบรนด์

- ระยะที่ 3 (7–12 เดือน): ขยายตลาดและพัฒนาแบรนด์

  เปิดช่องทางขายออนไลน์/ออฟไลน์ ⟶ สร้างแบรนด์ “Handmade with Care” ⟶ติดตามและประเมินผล

- ระยะยาว (หลัง 12 เดือน):

  จัดตั้งเป็นวิสาหกิจชุมชน ⟶ ขยายตลาดสู่งานของฝากและ OTOP⟶ต่อยอดพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่

---

5. แผนผังและภาพประกอบ

   (ในไฟล์จะใส่ภาพประกอบ ได้แก่: แผนผังพื้นที่ทำงาน , ยูนิฟอร์มโทนสุภาพ , โปสเตอร์ House Rules / ข้อปฏิบัติ , ตัวอย่างสินค้า , Service Flow Diagram)

---

6. รายการทรัพยากร

- บุคลากร
  - วิทยากรงานฝีมือ (เย็บผ้า, จักสาน, การตลาดออนไลน์)
  - ทีมงานประสานงานโครงการ
  - ผู้พิการและผู้ดูแลที่เข้าร่วม
- วัสดุและอุปกรณ์
  - จักรเย็บผ้าเล็ก 3 เครื่อง
  - อุปกรณ์ตัดเย็บ (กรรไกร, เข็ม, ด้าย, ซิป ฯลฯ)
  - วัสดุฝีมือ (ผ้า, ไม้ไผ่, เชือก, เม็ดพลาสติก, สี)
  - โต๊ะทำงานและพื้นที่รวมกลุ่ม
  - อุปกรณ์บรรจุภัณฑ์ (ถุง, กล่อง, สติ๊กเกอร์)
- ทรัพยากรสนับสนุนอื่น ๆ

- อินเทอร์เน็ตสำหรับขายออนไลน์
- ช่องทางประชาสัมพันธ์ (Facebook, Line OA, Shopee, TikTok)
- เครือข่ายตลาด OTOP และร้านค้าเพื่อสุขภาพ

7. แผนงบประมาณ(รายละเอียด)

หมวดรายจ่าย	รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคา/หน่วย (บาท)	รวม (บาท)
1. ค่าอบรม/วิทยากร	1. ค่าตอบแทนวิทยากรงานฝีมือ	3	คน	5,000	15,000
	2. ค่าอาหารและอุปกรณ์อบรม	-	ครั้ง	5,000	5,000
	3.ค่าเช่าห้องอบรม / พื้นที่	-	เดือน	5,000	5,000
2. อุปกรณ์และวัสดุฝีมือ	1. จักรเย็บผ้าเล็ก	3	เครื่อง	8,000	24,000
	2. อุปกรณ์ตัดเย็บ	1	ชุด	8,000	8,000
	3.วัสดุฝีมือ (ผ้า, ไม้, สี ฯลฯ)	-	ชุด	13,000	13,000
3. บรรจุภัณฑ์และการตลาด	1. ออกแบบแบรนด์/โลโก้	-	ชุด	5,000	5,000
	2. บรรจุภัณฑ์ (ถุง, กล่อง, สติ๊กเกอร์)	-	ชุด	10,000	10,000
	3.การตลาดออนไลน์	-	ชุด	5,000	5,000
4. ติดตามและประเมินผล	1. ค่าดำเนินการติดตาม	-	ชุด	5,000	5,000
	2. ค่าเดินทางทีมงาน	-	ครั้ง	5,000	5,000

รวมก่อนสำรอง 100,000 บาท

กันสำรอง 10,000 บาท

รวมงบประมาณที่เสนอ 110,000 บาท

8. การติดตามและประเมินผล

- ระยะสั้น (3–6 เดือน):

  จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการที่ผ่านการอบรม ≥ 40 คน

  จำนวนผลิตภัณฑ์ต้นแบบ ≥ 5 ชนิด

- ระยะกลาง (6–12 เดือน):

  ครัวเรือนผู้เข้าร่วมมีรายได้เสริม ≥ 2,000 บาท/เดือน

  ช่องทางการขาย ≥ 3 ช่องทาง (ออนไลน์ + ออฟไลน์)

- ระยะยาว (หลัง 12 เดือน):

  เกิดกลุ่มวิสาหกิจชุมชนงานฝีมือ

  ยอดขายรวม ≥ 200,000 บาท/ปี

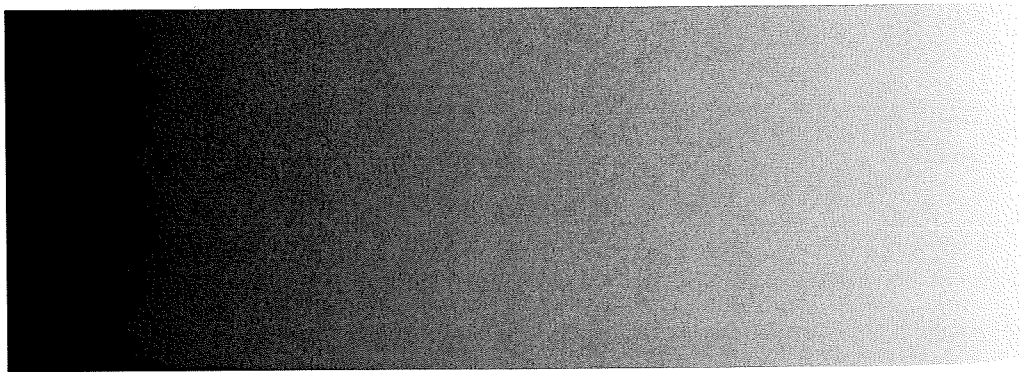
  ระดับความพึงพอใจและความภาคภูมิใจของผู้พิการ/ผู้ดูแล ≥ 80%

9. ความยั่งยืนและการต่อยอด

- สร้างวิสาหกิจชุมชน Handmade with Care ⟶ ให้ผู้เข้าร่วมโครงการเป็นเจ้าของร่วมกัน
- พัฒนาผลิตภัณฑ์ต่อเนื่อง เช่น ชุดของขวัญ, ของฝากนักท่องเที่ยว, ของตกแต่งบ้าน
- เชื่อมโยงตลาด กับร้านค้า OTOP, ร้านของฝาก และแพลตฟอร์มสินค้าเพื่อสังคม
- พัฒนาทักษะการตลาดออนไลน์ อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ผู้พิการ/ผู้ดูแลขายเองได้

รหัสทีม 202

โครงการ: บ้านผัก



ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องการแก้ไขสำหรับผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล

เนื่องจากในพื้นที่ดังกล่าวพบว่ามีผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ค่อนข้างมากพอสมควร แต่ยังมีผู้สูงอายุและวัยอื่น ๆ ที่ยังสามารถช่วยเหลือตัวเองได้ซึ่งในเหตุนี้จึงเป็นแนวคิดในการจัดทำโครงการบ้านผักขึ้นมาเพื่อช่วยเหลือ และสร้างความสามัคคี การสร้างรายได้ในชุมชน เนื่องจากในปัจจุบันมีประชาชนจำนวนมากได้หันกลับมาดูแลสุขภาพกันมากขึ้น ซึ่งในเรื่องของการบริโภคประชาชนได้เลือกรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพมากยิ่งขึ้น การปลูกผักไฮโดรโปนิกส์จึงนับว่าเป็นอีกอาชีพที่น่าสนใจในยุคปัจจุบันโดยสะดวกต่อการดูแลรักษาและการบริโภค ซึ่งมุ่งหวังให้คนพิการได้มีโอกาสในการพัฒนาทักษะและศักยภาพ เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตและส่งเสริมการมีอาชีพที่มั่นคงในสังคมซึ่งไม่เพียงแต่ช่วยสร้างอาชีพให้กับผู้พิการ แต่ยังเป็นการส่งเสริมความเท่าเทียมในสังคมและแสดงให้เห็นถึงศักยภาพของคนพิการที่สามารถสร้างคุณค่า และร่วมทำงานได้อย่างเท่าเทียมในสังคม การปลูกผักไฮโดรโปนิกส์ในรูปแบบของโรงเรือนอัจฉริยะที่มีความเหมาะสมและอำนวยความสะดวกกับการใช้งานของผู้พิการ คือการที่โรงเรือนมีพื้นที่ในการสัญจรภายในโรงเรือนที่มีความเอื้อต่อการเคลื่อนที่ของรถเข็นวีลแชร์ พื้นไม่เป็นหลุมขรุขระ และระบายน้ำได้ดีไม่มีน้ำท่วมขัง ทั้งนี้นั้นก็เพื่อความปลอดภัยในการทำงานของผู้พิการ เช่น โรงเรือนที่มีการเทพื้นคอนกรีตที่มีความลาดเอียงสามารถระบายน้ำภายในได้ดี และต้องมีการทำ Slope ทางขึ้นโรงเรือนเพื่อความสะดวกสบายในการเคลื่อนที่ของผู้พิการ โดยโรงเรือนที่เหมาะสมกับผู้พิการจำเป็นต้องมีระยะระหว่างทางเดินที่กว้างกว่าขนาดของรถเข็นวีลแชร์ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้พิการในการกลับรถเข็นวีลแชร์การทำงานที่นอกเหนือจากตัวเงิน ในด้านการส่งเสริมให้เกิดความร่วมมือและเป็นหนึ่งเดียวกันของภาคส่วนต่าง ๆ ทั้งภายในและภายนอกชุมชน เพื่อสร้างความเข้มแข็งภายในพื้นที่ ซึ่งเป็นการที่ชุมชนมีความเข้มแข็งทั้งร่างกายและจิตใจ

กลุ่มผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล และพื้นที่เป้าหมาย (หมู่ที่ 3 ต.ท่าโพธิ์ จ.พิษณุโลก หรือพื้นที่อื่น ๆ ที่น่าสนใจในจังหวัดพิษณุโลก)

การดำเนินงานในเบื้องต้นจะมุ่งเน้นไปที่กลุ่มผู้พิการ ผู้สูงอายุที่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ในระดับน้อยถึงมาก และผู้ดูแลกลุ่มบุคคลดังกล่าวข้างต้น โดยการเริ่มต้นโครงการที่ หมู่ที่ 3 ต.ท่าโพธิ์ จ.พิษณุโลก และค่อย ๆ ขยายการดำเนินงานในหมู่บ้านใกล้เคียง และหมู่บ้านขนาดเล็กถึงขนาดกลาง เป็นต้น

แนวทางแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจ และวิธีสร้างรายได้

ดังสุภาษิตจีน ที่ว่า “ถ้าท่านให้ปลาใครหนึ่งตัว เขามีกินแค่หนึ่งวัน สอนเขาจับปลา.... เขามีกินตลอดชีวิต” ซึ่งในโครงการบ้านผักนี้นั้นจะทำการสอนชาวบ้านในชุมชนดังกล่าวปลูกผักไฮโดรโปนิกส์ โดยทำการปลูกในศูนย์กลางของหมู่บ้าน การทำโรงเรือนอัจฉริยะ (Smart Greenhouse) สำหรับเพาะปลูกขนาดใหญ่ โดยแบ่งเป็นสัดส่วน โดยมีกลุ่มผู้สูงอายุ คนพิการ และผู้ดูแลเป็นผู้ดำเนินงานดูแลและจัดจำหน่ายนำรายได้เข้าสู่ชุมชน อีกทั้งเกิดการจ้างงานที่สร้างรายได้ให้กลุ่มดังกล่าว เป็นการทำงานใกล้บ้านและสามารถดูแลผู้ป่วยที่ไม่สามารถดูแลตัวเองได้ ซึ่งการทำโรงเรือนอัจฉริยะสำหรับการปลูกผักไฮโดรโปนิกส์นี้นั้นนอกจากการปลูกผัก เรายังเปิดโรงเรือนสำหรับบุคคลภายนอกเข้าไปเลือกผักที่ต้องการแล้วนำรายได้เข้าสู่กองกลาง โดยสมาชิกผู้ดูแลโรงเรือนและอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับโครงการบ้านผักสามารถเลือกซื้อผักในราคาที่ถูกกว่าการจำหน่ายให้บุคคลภายนอก ซึ่งในโครงการนอกจากการปลูกผักไฮโดรโปนิกส์แล้วนั้นยังมีการสร้าง Home Café ขนาดกะทัดรัดสำหรับจำหน่ายผัก เครื่องดื่ม รวมไปถึงอาหารต่าง ๆ จากผลผลิตของโครงการที่คนในชุมชนร่วมแรงร่วมใจกันจัดทำขึ้น โดยเมนูอาหารจะมีการปรับเปลี่ยนเป็นเมนูเพื่อสุขภาพ และมีการชูรสชาติของท้องถิ่นที่เป็นเอกลักษณ์ เพื่อดึงดูดลูกค้าภายในและนอกชุมชนรวมไปถึงนักท่องเที่ยวได้ นอกจากนี้ชาวบ้านที่เข้าร่วมยังได้นำองค์ความรู้ที่ได้จากการทำงานข้างต้นมาใช้ต่อยอดในการปลูกผักสวนครัวขนาดย่อมในครอบครัวเพื่อลดรายจ่ายได้อีกด้วย

รายได้จากโครงการประชาชนชาวบ้านที่ได้ร่วมโครงการดังกล่าวได้รับค่าแรง และได้รับเงินปันผลโดยปันผลดังกล่าวได้ทำการหักจากผู้ดูแลสำหรับใช้ต่อยอดอุปกรณ์และวัตถุดิบของโครงการเรียบร้อยแล้ว

สามารถสรุปไอเดียของธุรกิจได้ ดังต่อไปนี้

โครงการดำเนินการโดยจัดตั้ง โรงเรือนอัจฉริยะ (Smart Greenhouse) ขนาดใหญ่ภายในศูนย์กลางของหมู่บ้าน เพื่อใช้ในการปลูกผักไฮโดรโปนิกส์ โดยมีรายละเอียดสำคัญดังนี้

- กลุ่มเป้าหมายหลัก: ผู้สูงอายุ คนพิการ และผู้ดูแล
- บทบาทของชุมชน: เป็นผู้ปลูก ดูแล แปรรูป และจำหน่ายผลผลิต

โดยมีรูปแบบการดำเนินงาน คือ การแบ่งพื้นที่ปลูกเป็นสัดส่วนอย่างมีระบบ เปิดให้บุคคลภายนอกเข้ามาเลือกซื้อผักสดจากแปลงโดยตรง รายได้เข้าสู่กองกลางของชุมชน โดยที่สมาชิกในโครงการสามารถซื้อผักในราคาพิเศษ ผสมผสานกับ Home Café ขนาดกะทัดรัดเป็นจุดขายอีกรูปแบบของโครงการ คือ จำหน่ายผักสด อาหาร เครื่องดื่ม โดยเป็นเมนูที่เน้นสุขภาพ ใช้วัตถุดิบจากโครงการ มีการสร้างจุดขายด้วยเมนูพื้นถิ่นที่มีเอกลักษณ์ และเป็นแหล่งเรียนรู้ และแหล่งดึงดูดนักท่องเที่ยว

ซึ่งประโยชน์ที่ชุมชนจะได้รับ คือ

1. สร้างรายได้: มีค่าตอบแทนรายวัน และเงินปันผลจากรายได้โครงการ (หลังหักค่าใช้จ่ายเพื่อพัฒนาโครงการ)
2. เกิดการจ้างงาน: คนในชุมชนสามารถทำงานใกล้บ้าน และดูแลสมาชิกในครอบครัวได้

3. ลดรายจ่าย: ชาวบ้านสามารถนำความรู้ไปปลูกผักสวนครัวที่บ้านได้เอง
4. สร้างและส่งเสริมความร่วมมือจากทุกภาคส่วนในชุมชนมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการ

งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ

ประมาณ 300,000 บาท โดยงบประมาณในข้างต้นอาจได้รับจากชุมชน ภาครัฐ ภาคเอกชน หรืออื่น ๆ เพื่อใช้ในการดำเนินงานสร้างโรงเรือนอัจฉริยะ Home Café และอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง

ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

1. เน้นการพึ่งพาตนเองและสร้างองค์ความรู้ระยะยาว
2. ใช้เทคโนโลยีอัจฉริยะในการเกษตร (Smart Greenhouse)
3. ยกระดับคุณภาพชีวิตกลุ่มเปราะบางในชุมชน
4. สร้างพื้นที่เศรษฐกิจใหม่ที่ยั่งยืนในชุมชน
5. ผสมผสานเกษตร ธุรกิจ และการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพอย่างกลมกลืน

แผนการดำเนินงานและพัฒนา

ไตรมาส/ระยะที่ 1: วางแผนและเตรียมความพร้อม (เดือนที่ 1–3)

1. ประชุมชี้แจงโครงการ กับผู้นำชุมชนและประชาชนในพื้นที่
2. คัดเลือกสมาชิก ที่เข้าร่วมโครงการ (โดยเฉพาะกลุ่มผู้สูงอายุ คนพิการ และผู้ดูแล)
3. สำรวจพื้นที่ก่อสร้างโรงเรือน และจัดเตรียมเอกสารที่เกี่ยวข้อง
4. จัดทำแผนก่อสร้างและบริหารจัดการร่วมกับชุมชน

ไตรมาส/ระยะที่ 2: ดำเนินการก่อสร้างและฝึกอบรม (เดือนที่ 4–6)

1. ก่อสร้างโรงเรือนอัจฉริยะ (Smart Greenhouse)
2. ติดตั้งระบบปลูกผักไฮโดรโปนิกส์ และระบบควบคุมอัตโนมัติ
3. จัดฝึกอบรมให้กับกลุ่มสมาชิก โดยวิทยากรที่มีความรู้เฉพาะทางครอบคลุมทุกกระบวนการในการดำเนินงาน
4. การแปรรูปและบรรจุภัณฑ์
5. ทักษะการขายและการตลาดเบื้องต้น

ไตรมาส/ระยะที่ 3: เริ่มการเพาะปลูกและพัฒนา Home Café (เดือนที่ 7–9)

1. เริ่มการทดลองปลูกพืชรุ่นแรก และเก็บข้อมูลผลผลิต
2. พัฒนา Home Café

3. วางแผนรูปแบบร้านและเมนู
4. คัดเลือกวัตถุดิบและฝึกอบรมการประกอบอาหาร
5. จัดกิจกรรมส่งเสริมการรับรู้

ไตรมาส/ระยะที่ 4: การจำหน่ายและขยายผล (เดือนที่ 10–12)

1. เปิดขายผักให้กับบุคคลทั่วไปและให้สมาชิกซื้อในราคาพิเศษ
2. เปิดให้บุคคลภายนอกเข้าชม เลือกผักจากแปลงโดยตรง
3. เปิดบริการ Home Café พร้อมเมนูสุขภาพ
4. เริ่มวางแผนขยายผลการดำเนินงานการเรียนรู้จากสมาชิกที่ได้รับจากการปฏิบัติงาน เช่น แปลงปลูกขนาดย่อมในแต่ละครัวเรือน
5. เชิญชวนสถานที่ภาคราชการและภาคเอกชนในพื้นที่ช่วยสนับสนุนผลผลิตที่มีคุณภาพในชุมชน

แนวทางการพัฒนาในระยะยาว

1. จัดตั้งวิสาหกิจชุมชนบ้านผัก อย่างเป็นทางการ
2. พัฒนาระบบบัญชี กองทุน และเงินปันผลที่ยั่งยืน
3. พัฒนาเมล็ดพันธุ์ให้มีความหลากหลายมากขึ้น รวมไปถึงสูตรอาหารเฉพาะของชุมชน
4. ขยายฐานลูกค้าและเพิ่มช่องทางการจำหน่าย (ออนไลน์ / ตลาดสุขภาพ)
5. ส่งเสริมให้เยาวชนในพื้นที่เข้ามามีบทบาทในการสืบสานโครงการ

ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

1. ชุมชนมีรายได้และเกิดการจ้างงานอย่างเป็นรูปธรรม

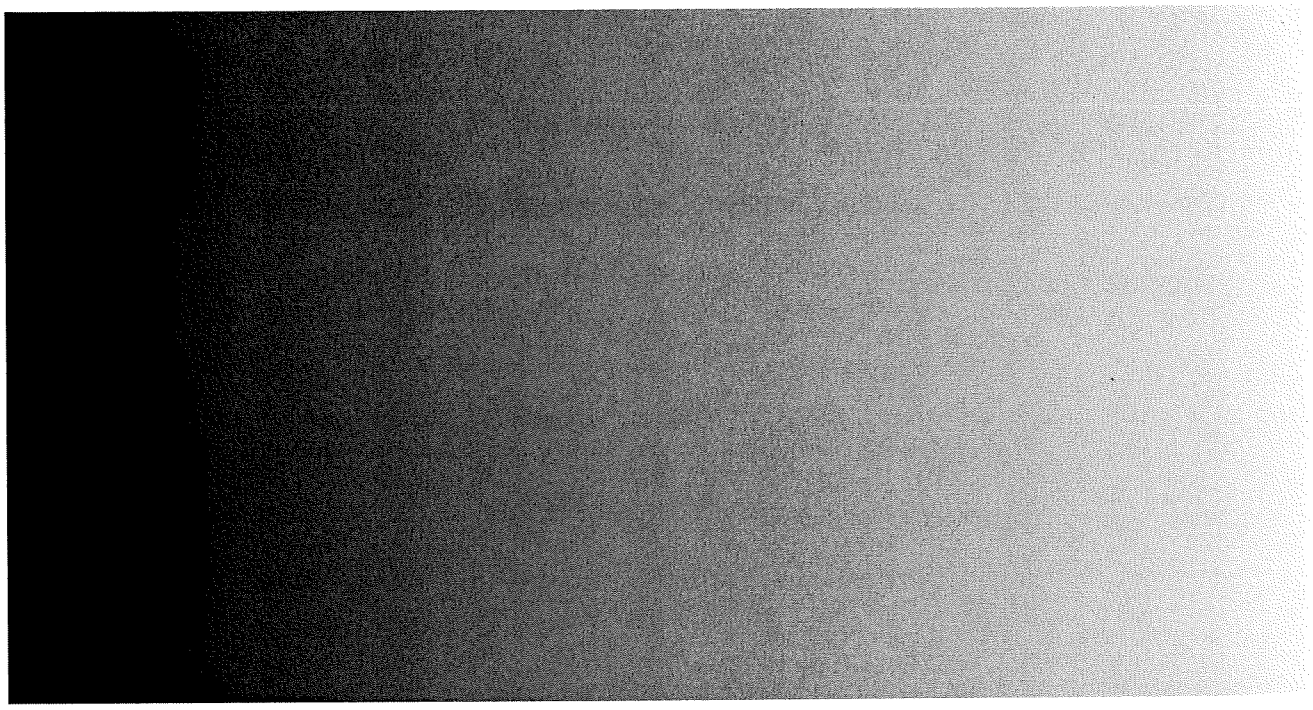
2. เกิดแหล่งผลิตและแหล่งจำหน่ายผักปลอดภัยในชุมชน

3. ส่งเสริมทักษะและองค์ความรู้ให้กับชุมชน

4. พัฒนาพื้นที่ให้เป็นแหล่งเรียนรู้และท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ

ชื่อโครงการ

เทียนบำบัดพร้อมเสียงจากใจ



ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องการแก้ไขสำหรับผู้พิการ

ผู้พิการในหมู่ที่ 3 ตำบลท่าโพธิ์ จังหวัดพิษณุโลก มีข้อจำกัดด้านการเข้าถึงโอกาสทางอาชีพ ทำให้มีรายได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพ อีกทั้งยังขาดพื้นที่ในการแสดงศักยภาพและความสามารถ โครงการนี้จึงเกิดขึ้นเพื่อสร้างอาชีพจากการทำ "เทียนหอมบำบัด" ที่ผสานเทคโนโลยีด้วย QR Code เชื่อมต่อเสียงให้กำลังใจที่ผู้พิการเป็นผู้บันทึกเอง สร้างทั้งรายได้และคุณค่าเชิงจิตใจแก่ผู้ซื้อและผู้ผลิต

กลุ่มผู้พิการและพื้นที่เป้าหมาย

กลุ่มผู้พิการในหมู่ที่ 3 ตำบลท่าโพธิ์ จังหวัดพิษณุโลก ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีชุมชนเข้มแข็ง และมีการรวมกลุ่มผู้พิการเพื่อพัฒนาอาชีพ

แนวทางแก้ไขหรือแนวคิดของโครงการ

- ฝึกอบรมการทำเทียนหอมบำบัดแก่ผู้พิการในชุมชน

- สอนการบันทึกเสียงบำบัดหรือเสียงให้กำลังใจ โดยเสียงบำบัดที่ช่วยให้ผ่อนคลาย, ข้อความให้กำลังใจ, หรือเรื่องราวเบื้องหลังของคนทำเทียนแต่ละคน
- ใช้เทคโนโลยี QR Code เพื่อให้ผู้ซื้อสามารถสแกนและฟังเสียงได้
- ออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและบ่งบอกเรื่องราวของผู้ผลิต
- สร้างช่องทางจำหน่ายทั้งออนไลน์และออฟไลน์

รูปแบบและกระบวนการผลิต/บริการ

1. เตรียมวัตถุดิบทำเทียนหอม (ขี้ผึ้ง, ไส้เทียน, น้ำมันหอมระเหย)
2. ฝึกทำเทียนหอมและควบคุมคุณภาพ
3. บันทึกเสียงบำบัดหรือเสียงให้กำลังใจโดยผู้พิการ
4. สร้าง QR Code เชื่อมลิงก์เสียง
5. ติด QR Code ลงบนบรรจุภัณฑ์
6. จัดจำหน่ายในตลาดชุมชน, ร้านของฝาก, และช่องทางออนไลน์

ช่องทางการตลาดและกลุ่มเป้าหมาย

- ตลาดออนไลน์: Facebook, TikTok, Instagram, Shopee, Lazada
- ตลาดออฟไลน์: งานแสดงสินค้า, ตลาดนัดชุมชน, ร้านของฝากจังหวัดพิษณุโลก
- กลุ่มลูกค้า: ผู้ที่สนใจสินค้าทำมือ, ผู้ที่ต้องการของขวัญเชิงความหมาย, ร้านสปาและสุขภาพ

งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ (ตัวอย่าง)

1. วัตถุดิบทำเทียนหอม – 5,000 บาท
2. อุปกรณ์ทำเทียน (หม้อ, แม่พิมพ์, เครื่องชั่ง) – 3,000 บาท
3. ค่าพิมพ์บรรจุภัณฑ์และ QR Code – 2,000 บาท
4. ค่าการตลาดออนไลน์ – 1,000 บาท

รวม 11,000 บาท (หากได้รับการสนับสนุน)

ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

1. นวัตกรรมผสานงานฝีมือกับเทคโนโลยี: เทียนหอมบำบัดด้วยเสียง

โครงการนี้สร้างความแตกต่างอย่างชัดเจนด้วยการนำงานฝีมือดั้งเดิมอย่างการทำเทียนหอมมาผสมผสานกับเทคโนโลยีสมัยใหม่ที่ไม่เคยมีมาก่อนในพื้นที่ นั่นก็คือ QR Code บำบัดด้วยเสียง

เทียนหอมทำมือ: เทียนแต่ละชิ้นถูกสร้างสรรค์ขึ้นด้วยความใส่ใจและทักษะเฉพาะตัวของผู้พิการ ไม่ได้เป็นแค่สินค้า แต่เป็นงานฝีมือที่มีคุณค่าทางจิตใจ

QR Code: ผู้ซื้อสามารถใช้สมาร์ทโฟนสแกน QR Code ที่แนบมากับเทียนแต่ละชิ้น เพื่อเข้าถึงเนื้อหาพิเศษที่ถูกสร้างขึ้นมาเฉพาะ

การบำบัดด้วยเสียง: เนื้อหาใน QR Code เป็นไฟล์เสียงที่หลากหลาย เช่น เสียงบำบัดที่ช่วยให้ผ่อนคลาย, ข้อความให้กำลังใจ, หรือเรื่องราวเบื้องหลังของคนทำเทียนแต่ละคน การเชื่อมโยงนี้ทำให้เทียนหอมไม่ได้เป็นแค่เครื่องหอม แต่กลายเป็นเครื่องมือในการบำบัดและสร้างแรงบันดาลใจ ที่ผู้ซื้อสามารถสัมผัสได้ทันที

2. สร้างคุณค่าทางจิตใจทั้งผู้ให้และผู้รับ

โครงการนี้ไม่ได้มุ่งเน้นแค่การขายสินค้า แต่สร้างคุณค่าที่ลึกซึ้งและมีความหมายให้กับทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง

คุณค่าสำหรับผู้พิการ: โครงการนี้เปิดโอกาสให้ผู้พิการได้แสดง ศักยภาพและความสามารถ ของตนเองอย่างเต็มที่ พวกเขาไม่ใช่แค่ผู้ผลิต แต่เป็นศิลปินผู้สร้างสรรค์ที่สามารถถ่ายทอดอารมณ์และเรื่องราวส่วนตัวผ่านงานฝีมือและเสียงของตนเองได้ ทำให้พวกเขารู้สึกมีคุณค่า, มีเป้าหมาย, และมีความภาคภูมิใจในตัวเอง

คุณค่าสำหรับผู้ซื้อ: ผู้ซื้อไม่ได้เป็นแค่ผู้บริโภคทั่วไป แต่เป็นส่วนหนึ่งในการสนับสนุนและมอบโอกาสให้กับผู้พิการ เทียนหอมแต่ละชิ้นจึงเป็นเสมือน "ของขวัญที่มีความหมายพิเศษ" เพราะมีเรื่องราวเบื้องหลังที่ลึกซึ้งและงดงาม การได้รับฟังเสียงบำบัดหรือข้อความจากผู้สร้างยังเป็นการเชื่อมโยงทางอารมณ์ที่ทำให้ผู้ซื้อรู้สึกดีและรับรู้ถึงคุณค่าที่แท้จริงของสิ่งที่พวกเขาซื้อ

3. ส่งเสริมเศรษฐกิจชุมชนและความยั่งยืน

- วัตถุดิบบางส่วนสามารถหาได้ในท้องถิ่น

- บรรจุภัณฑ์เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

4. ต้นทุนต่ำ ทำซ้ำได้ง่าย

- ใช้วัสดุและอุปกรณ์ที่หาได้ทั่วไป

- สามารถขยายการผลิตไปยังกลุ่มผู้พิการในพื้นที่อื่นได้

5. สร้างการรับรู้เชิงบวกต่อผู้พิการ

- เปลี่ยนมุมมองของสังคมจาก “ผู้รับการช่วยเหลือ” เป็น “ผู้สร้างสรรค์และผู้ประกอบการ”

แผนการดำเนินงานและการพัฒนา

สัปดาห์ที่ 1

เตรียมความพร้อม

- ประชุมวางแผนงานกับทีมผู้พิการในหมู่ที่ 3 - จัดหาวัตถุดิบและอุปกรณ์ทำเทียนหอม

สัปดาห์ที่ 2

ฝึกอบรมการทำเทียนหอม

- สอนขั้นตอนการทำเทียนหอมบำบัด - ฝึกการผสมกลิ่นและออกแบบรูปแบบเทียน

สัปดาห์ที่ 3

ฝึกบันทึกเสียงบำบัด

- อบรมการใช้ไมโครโฟนและการบันทึกเสียง - ฝึกการพูดให้กำลังใจและเล่าเรื่องราว

สัปดาห์ที่ 4

ผลิตเทียนต้นแบบ

- ผลิตเทียนหอมพร้อมติด QR Code - ทดลองใช้งานและเก็บความคิดเห็น

สัปดาห์ที่ 5

ปรับปรุงและเตรียมจำหน่าย

- ปรับปรุงคุณภาพสินค้า - ออกแบบบรรจุภัณฑ์

สัปดาห์ที่ 6 เป็นต้นไป

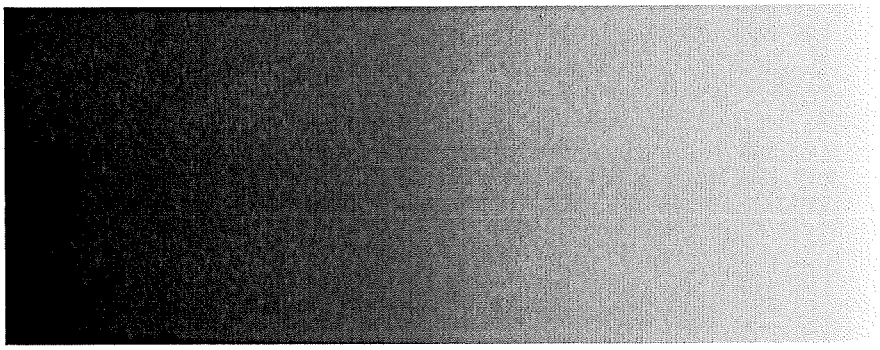
การตลาดและจำหน่าย

- เปิดตัวสินค้าในชุมชนและออนไลน์ - จัดกิจกรรมโปรโมตและสร้างแบรนด์

ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

- ผู้พิการในหมู่ที่ 3 ตำบลท่าโพธิ์ มีทักษะการผลิตเทียนหอมและใช้เทคโนโลยี QR Code
- ผู้พิการมีรายได้เสริมเฉลี่ยเพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่า 2,000 บาท/เดือน
- ผู้ซื้อได้รับสินค้าที่มีคุณภาพและมีคุณค่าทางจิตใจ
- เกิดการรับรู้เชิงบวกต่อศักยภาพของผู้พิการในชุมชน

ชื่อโครงการ ผักสดจากคนสู้ชีวิต



ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องการแก้ขสำหรับผู้การ

1.ปัญหาหลักๆที่พบจะเป็นปัญหาด้านร่างกายเช่น เดินไม่สะดวก ลุกนั่งลำบาก มองไม่เห็น

2.ไม่มีต้นทุนซื้ออุปกรณ์

3. ขาดความรู้ด้านเงิน

4. มีการเข้าถึงตลาดที่ไม่มากพอ

5.ไม่สามารถส่งผักด้วยตัวเองได้

กลุ่มผู้พิการและพื้นที่เป้าหมาย

หมู่ที่7 ตำบลอรัญญิก อำเภอเมือง พิษณุโลก จังหวัดพิษณุโลก

แนวทางแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจ

1. ออกแบบระบบปลูกแนวตั้ง โต๊ะปลูกแนวตั้งระดับรถเข็น ใช้ไฮโดรโปนิกส์แบบไม่ต้องดูแลบ่อย เช่น ระบบหยดน้ำ อุปกรณ์อัตโนมัติ ปั๊มน้ำตั้งเวลา เซ็นเซอร์แจ้งเตือนผ่านมือถือ
2. เริ่มด้วยระบบง่ายๆเน ขวดน้ำ ลังโฟมดัดแปลงDIY
3. ดูยูทูปฟังคลิปเพื่อศึกษาด้วยตัวเองและอ่านหนังสือเพิ่มตามหอสมุดสาธารณะ
4. เพิ่มช่องออนไลน์เช่น Facebook TikTok Shopee lazadaจัดตลาดนัดคนพิการเดือนละครั้งในพื้นที่ชุมชน จัดงานWorkshop ให้ลูกค้าเข้าร่วม

5. ใช้ไลน์แมน แกร็ป แฟลช เคอร์รี่ สำหรับจัดส่งพื้นที่ใกล้เคียง ติดต่อให้มารับเองเช่น ร้านอาหาร แม่ค้าตลาดสด รับออเดอร์ล่วงหน้า1-2วัน แล้วจัดส่งทีเดียว

วิธีสร้างรายได้

1. ขายตรงสินค้าเกษตรให้ร้านอาหาร ตลาดนัด กลุ่มลูกค้าออนไลน์
2. เพิ่มมูค่าสินค้าด้วยการแพ็ค ทำสติ๊กเกอร์แบรนด์
3. ทำชุดปลูกไฮโดรสำเร็จรูปขายให้คนที่อยากปลูกเอง
4. ทำคอนเทนต์ยูทูป TikTok สร้างรายได้จากโฆษณา
5. จับมือกับเกษตรกรทำสหกรณ์ผักเพื่อรวมสินค้าส่งตลาดใหญ่

งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ

ค่าอุปกรณ์เริ่มต้น

1. โครงปลูกผัก PVCหรือเหล็ก 1 ชุด	ราคา 2,500 บาท
2. รางปลูกผักไฮโดร NFT 6-8ราง	ราคา 1,800 บาท
3. ถังน้ำ+ปั๊มน้ำ 1 ชุด	ราคา 1,800 บาท
4. ฟองน้ำปลูก+กระถางเน็ต 100 ชุด	ราคา 450 บาท
5. สารอาหารA+B 1 ชุด	ราคา 400 บาท
6. เมล็ดผัก 10 ซอง	ราคา 450 บาท
7. อุปกรณ์(ท่อ,สายไฟ,สวิตช์ตั้งเวลา)	ราคา 600 บาท
รวมค่าอุปกรณ์เริ่มต้น	8,000 บาท

คาดการณ์ค่าใช้จ่ายดำเนินงานต่อเดือน

ค่าน้ำ-ค่าไฟ	200-300 บาท
ค่าวัสดุสิ้นเปลือง(เมล็ด,ฟองน้ำ,สารอาหาร)	600-800 บาท
ค่าแรงช่วยเหลือ(ถ้าจ้าง)	1,500-2,000 บาท
รวม/เดือน	~2,500-3,000 บาท

ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

ความโดดเด่น

1. เป็นอาชีพที่ทำง่ายแม้มีข้อจำกัดทางร่างกาย
2. ใช้พื้นที่น้อยแต่ได้ผลผลิตสูง
3. เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
4. ภาพลักษณ์แบลนที่ดี

จุดแข็ง

1. สามารถควบคุมผักได้ดี
2. สร้างรายได้ต่อเนื่อง
3. ต่อยอดเพิ่มมูลค่าได้ง่าย
4. สร้างเครือข่ายผู้พิการช่วยกันทำงาน

แผนการดำเนินงานและพัฒนา(หากได้รับการพิจารณา)

แผนการดำเนินงานและพัฒนาโครงการ(12เดือน)

เดือน 1 -จัดเตรียมความพร้อม คัดเลือกผู้พิการ จัดซื้ออุปกรณ์และวางระบบปลูก

เดือน	กิจกรรม	เป้าหมาย
เดือน 1	เตรียมความพร้อม คัดเลือกผู้พิการ จัดซื้ออุปกรณ์และวางระบบปลูก	มีทีมงานพร้อมและพื้นที่ปลูกที่เหมาะสม
เดือน 2-3	ฝึกอบรมการปลูกผักไฮโดรโปนิกส์ เริ่มปลูกชุดแรก จำทำคู่มือและวิดีโอสอน	ผู้พิการมีทักษะพื้นฐานและเข้าใจระบบปลูก
เดือน 4-5	เริ่มเก็บผลผลิตรอบแรก ทดสอบช่องทางขาย (ออนไลน์ ตลาดท้องถิ่น)	เริ่มขายผักได้จริงและได้รับข้อเสนอแนะนำ

เดือน 6	ประเมินผลและปรับปรุงระบบปลูก ขยายพื้นที่ปลูก(ถ้าหากทรัพยากรพร้อม)	ระบบปลูกมีประสิทธิภาพมากขึ้นและเพิ่มปริมาณผัก
เดือน 7-8	เริ่มเพิ่มูลคร่าผลิตภัณฑ์ (เช่น แปรรูปสลัดพร้อมทาน)	มีสินค้าเพิ่มมูลค่าและขยายฐานลูกค้า
เดือน 9-10	สร้างเครือข่ายผู้พิการร่วมกลุ่มสหกรณ์ จัดอบรมเสริมทักษะ เช่นตลาดออนไลน์	มีระบบกลุ่มที่เข้มแข็งและพัฒนาทักษะด้านการขาย
เดือน 11	ประเมินโครงการโดยรวม จัดทำรายงานผลการดำเนินงาน	ได้ข้อมูลวัดผล พร้อมแผนปรับปรุงระยะยาว
เดือน 12	วางแผนขยายโครงการระยะต่อไปทหาช่องทางทุนสนับสนุนเพิ่มเติม	พร้อมขยายและพัฒนาโครงการให้ยั่งยืน

ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

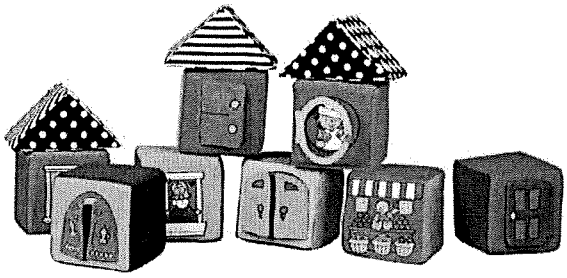
1.ผู้พิการมีรายได้ต่อเนื่อและะพึ่งพาตัวเองได้

2.พัฒนาทักษะด้านเกษตรกรและธุรกิจ

3.สร้างเครือข่ายสังคมและความร่วมมือกับองค์กรต่างๆ

4.ผลิตผักสดปลอดภัและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

RenewPlay: ของเล่นเสริมพัฒนาการเด็กผลิตและปล่อยเช่า



1. ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องการแก้ไข

- สำหรับผู้พิการ: ผู้พิการจำนวนมากในพื้นที่ขาดโอกาสในการประกอบอาชีพ มีข้อจำกัดด้านร่างกายและการเดินทาง ทำให้เข้าถึงงานยาก
- สำหรับผู้สูงอายุที่ช่วยเหลือตนเองไม่ได้: ต้องพึ่งพาผู้ดูแลและไม่มีรายได้เสริม
- สำหรับผู้ดูแลเด็ก: ของเล่นเสริมพัฒนาการที่มีคุณภาพมีราคาสูง และเมื่อเด็กโตขึ้นก็ใช้ได้ไม่นาน ทำให้เกิดค่าใช้จ่ายซ้ำซ้อน
- ด้านสิ่งแวดล้อม: ของเล่นจำนวนมากทำจากพลาสติกที่ย่อยสลายยาก และถูกทิ้งหลังใช้งานไม่นาน

2. กลุ่มเป้าหมายและพื้นที่เป้าหมาย

กลุ่มเป้าหมายหลัก:

- ผู้พิการที่สามารถทำงานด้านการผลิต ประกอบ ทำความสะอาด และซ่อมบำรุงของเล่น
- ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้แต่สามารถมีส่วนร่วมในบางขั้นตอน เช่น การคัดแยกวัสดุง่ายๆ หรือบรรจุภัณฑ์
- ผู้ดูแลเด็กเล็กในครัวเรือน
- พื้นที่เป้าหมาย: หมู่ที่ 3 ต.ท่าโพธิ์ จ.พิษณุโลก (พื้นที่นำร่อง) และขยายไปยังตำบล/อำเภออื่นในจังหวัดพิษณุโลกที่มีผู้พิการและผู้ดูแลเด็กจำนวนมาก

3. แนวทางแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจ และวิธีสร้างรายได้

- ใช้เศษผ้า วัสดุเหลือใช้ ไม่เป็นอันตรายต่อเด็ก

- จ้างผู้พิการและผู้สูงอายุให้มีส่วนร่วมในกระบวนการ เช่น การประกอบ ตรวจสอบคุณภาพ ทำความสะอาด และบรรจุ
- ให้บริการ เช่าของเล่น รายเดือน โดยหมุนเวียนของเล่นให้เหมาะกับวัยของเด็ก เพื่อประหยัดค่าใช้จ่ายผู้ปกครอง

สร้างรายได้จาก

1. ค่าบริการเช่ารายเดือน
2. การขายของเล่นใหม่หรือชุดของเล่นพิเศษ
3. บริการซ่อมและทำความสะอาดของเล่นสำหรับบุคคลทั่วไป

4. งบประมาณในการดำเนินโครงการ (ตัวอย่างประมาณการ)

รายการ	ค่าใช้จ่าย (บาท)
วัสดุผลิตของเล่น (เข็ม ด้าย เศษผ้า)	10,000
เครื่องมือและอุปกรณ์ ทำความสะอาด	10,000
ค่าจ้างแรงงานผู้พิการ/ผู้สูงอายุ (3 เดือนแรก)	12,000
ค่าบรรจุภัณฑ์และสติกเกอร์	3,000
ค่าโฆษณาและทำสื่อประชาสัมพันธ์	5,000
รวม	40,000

5. ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

- สร้างอาชีพให้ผู้พิการและผู้สูงอายุในชุมชนอย่างยั่งยืน
- ของเล่นปลอดภัย มีคุณภาพสูง ผ่านการทำความสะอาดและฆ่าเชื้อทุกครั้ง
- รูปแบบเช่าลดภาระค่าใช้จ่ายของครอบครัว
- ลดขยะพลาสติกและส่งเสริมการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า
- มีผลิตภัณฑ์ที่จับต้องได้จริงและขยายได้ในเชิงพาณิชย์

6. แผนการดำเนินงานและพัฒนา

ระยะที่ 1 (เดือน 1-2)

- ศึกษาตลาดและออกแบบของเล่น
- จัดหาวัสดุและอุปกรณ์
- ฝึกอบรมผู้พิการ/ผู้สูงอายุในขั้นตอนการผลิตและดูแล

ระยะที่ 2 (เดือน 3-5)

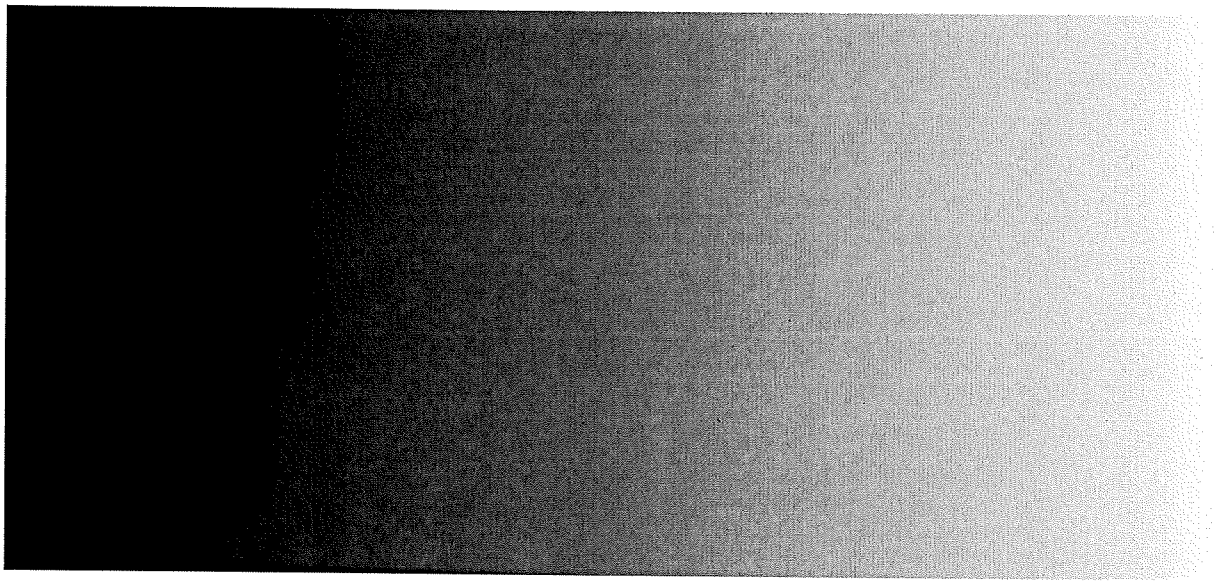
- เริ่มการผลิตและทดลองให้เช่าในพื้นที่เป้าหมาย
- เก็บข้อมูลความพึงพอใจและปรับปรุงผลิตภัณฑ์

ระยะที่ 3 (เดือน 6 เป็นต้นไป)

- ขยายบริการเช่าไปยังชุมชนใกล้เคียง
- พัฒนาชุดของเล่นใหม่และเพิ่มบริการออนไลน์สำหรับการสั่งจอง

7. ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

- ผู้พิการ/ผู้สูงอายุมีรายได้เสริมอย่างน้อย 2,000–4,000 บาทต่อเดือน
- ครอบครัวในพื้นที่ลดค่าใช้จ่ายด้านของเล่นลง 50%
- ลดปริมาณขยะของเล่นในชุมชน
- เกิดเครือข่ายชุมชนที่สนับสนุนการจ้างงานผู้พิการและการใช้ของเล่นปลอดภัย



1. ชื่อโครงการ

"ผักปลอดภัยเพื่อสุขภาพ – Green Home Garden for All"
(การปลูกผักปลอดสารและผลิตภัณฑ์แปรรูป โดยผู้พิการและผู้ดูแล)

2. ทีมงานและผู้รับผิดชอบ

ผู้พิการที่มีทักษะปลูกผัก/ผลไม้ (8 ราย)
ผู้ดูแลที่ประกอบอาชีพเกษตร/รับจ้าง (10 ราย)
อาสาสมัคร/นักศึกษาฝึกงานสนับสนุนด้านเทคนิค

3. ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจ

คนพิการจำนวนมากในพื้นที่มีข้อจำกัดด้านการเคลื่อนไหว (อัมพฤกษ์ แขนขาอ่อนแรง ฯลฯ) ทำให้ไม่สามารถทำงานหนักได้
ส่วนใหญ่ยังคงอยู่ในภาคเกษตร แต่ขาดอุปกรณ์ช่วยและตลาดรองรับ
ผู้ดูแลจำนวนมากไม่มีอาชีพหลัก รายได้ไม่มั่นคง
โอกาส: การปลูกผักปลอดภัยและการทำผลิตภัณฑ์แปรรูป (เช่น ผักอบแห้ง น้ำพริกผัก ขนมผัก) สามารถทำได้จากบ้าน ใช้แรงไม่มาก และตลาดสุขภาพกำลังเติบโต

4. กลุ่มเป้าหมายและพื้นที่

คนพิการ 52 ราย และผู้ดูแล 47 ราย ในหมู่ 3 ต.ท่าโพธิ์ จ.พิษณุโลก
ขยายผลไปยังชุมชนใกล้เคียง

5. แนวทางแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจ และวิธีสร้างรายได้

1. ปลูกผักปลอดสารในแปลงยกสูง/กระถาง (เหมาะกับผู้พิการที่ใช้รถเข็น)
2. อบรมแปรรูปผัก เช่น ผักอบกรอบ, น้ำพริกผัก, ขนมสุขภาพ
3. สร้างแบรนด์ "ผักท่าโพธิ์เพื่อสุขภาพ" พร้อมบรรจุภัณฑ์
4. ขายผ่าน 3 ช่องทาง: ตลาดชุมชน, ร้านสุขภาพในเมืองพิษณุโลก, ออนไลน์ (Facebook/Line OA)

6. งบประมาณเบื้องต้น

- อุปกรณ์แปลงผักยกสูง/โต๊ะปลูก 20,000 บาท (ชุดละ 2,000 บาท | จำนวน 10 ชุด)
- เครื่องมือแปรรูป 25,000 บาท (เตาอบลมร้อน 3,300 บาท/ชุด + เครื่องซีล 1,700 บาท/ชุด | จำนวน 5 ชุด)
- บรรจุภัณฑ์และการออกแบบแบรนด์ 5,000 บาท
- อบรมและการตลาด ฟรี (เลือกเป็นแพลตฟอร์มออนไลน์)

รวม ~50,000 บาท

7. ความโดดเด่นและจุดแข็ง

ใช้ ทักษะที่ผู้พิการมีอยู่แล้ว (ปลูกผัก, พูดเก่ง, งานฝีมือดี)
ผู้ดูแลมีส่วนร่วมเต็มรูปแบบ (ปลูก-ดูแล-จำหน่าย)
ต่อยอดสู่อาชีพที่ทำได้จริง ไม่หนักแรงมาก
ตลาดสุขภาพกำลังเติบโต → โอกาสขายสูง

8. แผนการดำเนินงาน

เดือนที่ 1: คัดเลือกผู้เข้าร่วม + จัดอบรมปลูกผัก
เดือนที่ 2: จัดหาอุปกรณ์และเริ่มปลูก
เดือนที่ 3: อบรมแปรรูปและบรรจุภัณฑ์
เดือนที่ 4: เปิดตัวแบรนด์ + ทดลองขายตลาดชุมชน
เดือนที่ 5–6: ขยายช่องทางขายออนไลน์

9. ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

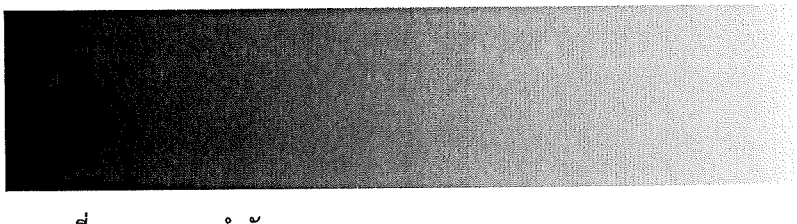
ผู้พิการอย่างน้อย 15 ราย และผู้ดูแล 15 ราย มีรายได้เสริมจากโครงการ
สร้างกลุ่มวิสาหกิจชุมชน "ผักท่าโพธิ์"
พัฒนาคุณภาพชีวิตและความมั่นใจของผู้พิการ
ชุมชนมีผลิตภัณฑ์สุขภาพที่ปลอดภัย

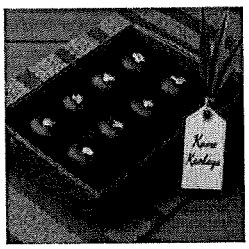
รหัสทีม 220

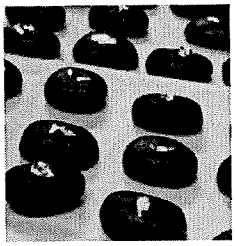
โครงการ “แก้วกัลยา – ขนมหินฝนทอง”

วิสัยทัศน์ (Vision):

“ขับเคลื่อนขนมไทยจากท้องถิ่นสู่เวทีโลก พร้อมสร้างโอกาสให้ผู้พิการอย่างเท่าเทียม”







1. ที่มาและความสำคัญ

จังหวัดพิษณุโลกมีผู้พิการและผู้สูงอายุจำนวนมากที่ยังขาดโอกาสทางอาชีพและรายได้ที่มั่นคง ขณะเดียวกัน “ขนมหินฝนทอง” ขนมโบราณที่เคยใช้เป็นเสบียงกองทัพไทย กำลังถูกลืมเลือนและไม่ถูกพัฒนาเชิงพาณิชย์

โครงการ “แก้วกัลยา” จึงเกิดขึ้นเพื่อฟื้นฟูขนมหินฝนทอง + สร้างงานให้ผู้พิการ + พัฒนากลิ่นอัตลักษณ์ 9 อำเภอ ให้กลายเป็นของฝากเชิงวัฒนธรรม (Cultural Food) ที่มีเรื่องราวและคุณค่า สะท้อน Soft Power ของพิษณุโลกสู่ระดับประเทศและนานาชาติ

2. ปัญหาและโอกาสทางธุรกิจ



ปัญหา:
- ผู้พิการส่วนใหญ่ในจังหวัดพิษณุโลกรายได้ต่ำ/ไม่มีงานทำ
- ขาดโอกาสเข้าถึงงานที่เหมาะสม ทำงานหนัก/เดินทางไกลไม่ได้
- ผู้สูงอายุจำนวนมากต้องการอาชีพที่ทำได้จากบ้าน
- ขนมหินฝนทองใกล้สูญหายไปจากสังคม

โอกาส:
1. ตลาดขนมไทยโบราณ – ความนิยม “ขนมหายาก + Storytelling” กำลังเติบโต
2. การท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม – พิษณุโลกมีนักท่องเที่ยวไทย/ต่างชาติสูง
3. First Mover Advantage – ยังไม่มีผู้ผลิตเชิงพาณิชย์รายใดโดดเด่น
4. ตลาดมงคล & CSR Gift – ใช้เป็นของชำร่วยงานบุญ/งานแต่ง/ของขวัญองค์กร
5. ตลาดออนไลน์ & OTOP – เชื่อม Shopee, Lazada, TikTok Shop + จุดขายของฝาก
6. Impact Business / ESG – ตอบโจทย์องค์กรที่สนับสนุนสังคมและ SDGs

3. พื้นที่และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

พื้นที่ทดลอง: หมู่ 3 ตำบลท่าโพธิ์ อำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก **ผู้รับประโยชน์หลัก:** ผู้พิการ 10–15 คน (ขยายสู่ 10% ของผู้พิการในจังหวัดในอนาคต) **พื้นที่เป้าหมาย:** ทุกอำเภอในจังหวัดพิษณุโลก

กลุ่มเป้าหมาย (Target Customers):

- นักท่องเที่ยวในจังหวัดพิษณุโลกและภาคเหนือตอนล่าง *(โดยสถิตินักท่องเที่ยว ปี 2567 มีนักท่องเที่ยวเดินทางเข้าสู่จังหวัดประมาณ 1.5 ล้านคน ภายในครึ่งปีแรก, และคาดการณ์ว่าผู้โดยสารในสนามบินมีประมาณ 2 ล้านคนในปี 2568)*
- ร้านของฝาก ร้านกาแฟ โรงแรม และผู้ประกอบการท้องถิ่น
- คนรุ่นใหม่ที่ต้องการขนมไทยดีไซน์ใหม่
- องค์กรและหน่วยงานที่ซื้อเพื่อ CSR หรือเป็นของที่ระลึก

4. ไอเดียธุรกิจ และวิธีสร้างรายได้

ผลิตภัณฑ์ (Product & USP):

- ขนมหินฝนทองสูตรดั้งเดิม และสูตรใหม่ (ฟิวชัน) เช่น รสชาไทย, ใบเตย, งาดำ
- กลิ่นประจำอำเภอพิษณุโลก (ส้มซ่า, จำปาขาว, กล้วยตาก, ตาลโตนด, ดอกเสี้ยว, สมอ ฯลฯ)
- บรรจุภัณฑ์พิเศษ : ใช้ลายดอกแก้วกัลยา + QR Code เล่าเรื่องราวผู้พิการและวัฒนธรรมในพิษณุโลก
- USP (Unique Selling Proposition)
- ไม่ใช่แค่ขนม แต่คือ Cultural Food + Social Value
- ซื้อ 1 กล่อง = สนับสนุนรายได้ให้ผู้พิการ
- ของฝากที่มีรสชาติ + เรื่องราว + คุณค่า

การตลาด (Marketing Strategy):

- Storytelling: "ขนมโบราณ–ทำโดยผู้พิการ–สื่อถึง Soft Power จังหวัดพิษณุโลก"
- Online: Facebook, TikTok, Shopee (ใช้ Content สายมู + ประวัติศาสตร์)
- Offline: งาน OTOP, ตลาดชุมชน, งานเทศกาล, จุดขายนักท่องเที่ยว
- Influencer & Media: สายมู, สายกิน, สายท่องเที่ยว



แหล่งรายได้ (Revenue Streams):

- ขายปลีกขนมแบบกล่อง/แพ็กเกจของฝาก
- Gift Set พรีเมียม (กลิ่น/รสชาติอัตลักษณ์แต่ละอำเภอ)
- สินค้าพิเศษตามออเดอร์ (งานประชุม งานแต่ง CSR Gift)
- เวิร์กชอป/Creative Tourism
- รายได้จากช่องทางออนไลน์และออฟไลน์
- ตลาดองค์กร (Corporate Gift, CSR Gift Set)
- ขยายไลน์ธุรกิจ (Workshop, คอร์สสอนทำขนม, DIY Set, Subscription Box)

5. งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ

5.1) โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure): วัตถุดิบสูตรดั้งเดิม (สามารถเพิ่มเติมแต่งกลิ่นและสีตามเอกลักษณ์เฉพาะแต่ละอำเภอ)

5.1.1) ต้นทุนวัตถุดิบหลัก (สำหรับวัตถุดิบรวม 1000 กรัม)

- แป้งข้าวเจ้า 35 บาท
- น้ำตาลมะพร้าว 75 บาท
- กะทิกล่องอบควันเทียน 90 บาท
- ข้าวคั่ว 65 บาท
- ผงชาร์โคล Food Grade: 100 บาท (สำหรับ 200 กรัม)

รวมต้นทุนวัตถุดิบ = 365 บาท



5.1.2) ต้นทุนต่อชิ้น (โดยประมาณ)

- ต้นทุนชิ้นเล็ก (7 กรัม/ชิ้น): 0.61 บาท
- ต้นทุนชิ้นใหญ่ (21 กรัม/ชิ้น): 1.83 บาท

5.1.3) ต้นทุนต่อกล่อง (ชิ้นละ 7 กรัม, 15 ชิ้น/กล่อง)

1. วัตถุดิบรวม: 365 บาท (จากแป้งข้าวเจ้า, น้ำตาลมะพร้าว, กะทิ, ผงถ่าน, ข้าวคั่ว)
2. จำนวนชิ้น: 600 ชิ้น (ชิ้นละ 7 กรัม) ⟶ 40 กล่อง (15 ชิ้น/กล่อง)
3. ค่าแรงผู้พิการ: สมมติ 0.5 บาท/ชิ้น
4. ค่าอบรมและพัฒนาทักษะ: สมมติรวม 5,000 บาท เฉลี่ยต่อชิ้น = 5,000 ÷ 600 ≈ 8.33 บาท/ชิ้น
5. ค่าอุปกรณ์/เครื่องมือ:
   - เครื่องอบร้อน 470 บาท
   - เครื่องซีลถุง 500 บาท
   - แป้นพิมพ์ซิลิโคน 400 บาท (200 กรัม)
   - แพ็คเกจ 10+ บาท

ดังนั้น ค่าอุปกรณ์/เครื่องมือ รวม = 1,370 บาท และต้นทุนต่อชิ้นหากรวมค่าอุปกรณ์/เครื่องมือ ≈ 2.28 บาท/ชิ้น

5.2) ภาชนะบรรจุภัณฑ์:

5.2.1) ค่ากล่อง (บรรจุภัณฑ์)

- ใช้ใบตองสานเป็นภาชนะ (สำหรับ 9 ชิ้นเล็ก 2 ชิ้นใหญ่) = 7บาท/กล่อง
- ใช้บรรจุภัณฑ์สำหรับส่งออก (สำหรับ 18 ชิ้นเล็ก) = 21บาท/กล่อง
- ใช้บรรจุภัณฑ์สำหรับการขายทั่วไป (สำหรับ 9 ชิ้นเล็ก) = 16 บาท/กล่อง
- ใช้บรรจุภัณฑ์แบบซองใส่ (สำหรับ 3 ชิ้นเล็ก/ซอง) = 2 บาท/ซอง

5.2.2) ค่ากล่องและ (ขนม 28 บาท)

- ใบตองสานเป็นภาชนะ 9 ชิ้นเล็ก 2 ชิ้นใหญ่ (สำหรับงานอีเว้น, งานประชุม, โรงแรม, มหาวิทยาลัย) = 35 บาท/กล่อง
- บรรจุภัณฑ์สำหรับส่งออก ใช้ 18 ชิ้นเล็ก (สำหรับของฝาก, สนามบิน) = 49 บาท/กล่อง
- บรรจุภัณฑ์สำหรับการขายทั่วไป 9 ชิ้นเล็ก (สำหรับขายทั่วไป) = 44 บาท/กล่อง
- บรรจุภัณฑ์แบบซองใส่ 3 ชิ้นเล็ก/ซอง (ร้านทั่วไป, ในคาเฟ่) = 30 บาท/ซอง

5.2.3) ราคาขาย (กำไรต่อ 1 ชิ้นใหญ่ (21 กก.) / 3 ชิ้นเล็ก (7 กก. x 3 ชิ้น) = 10 บาท)

- ใบตองสาน 7 บาท/กล่อง (กำไร 50 บาท) -> ขาย 57 บาท
- บรรจุภัณฑ์สำหรับส่งออก 21 บาท/กล่อง (กำไร 60 บาท) -> ขาย 81 บาท
- บรรจุภัณฑ์สำหรับการขายทั่วไป 16 บาท/กล่อง (กำไร 30 บาท) -> ขาย 46 บาท
- บรรจุภัณฑ์แบบซอง 2 บาท/ซอง (กำไร 10 บาท) -> ขาย 12 บาท



5.3) ค่าใช้จ่ายอื่นๆ:

- ค่าอบรมและพัฒนาทักษะ -> ชั่วโมงละ ≈ 800-1,200 บาท
- ค่า QC และศูนย์กลางผลิต -> สถานที่ในหมู่บ้าน
- ค่าโปรโมชันออนไลน์/การตลาด -> 10,000 บาท
- ค่าขนส่งและโลจิสติกส์ (Phase 1) -> โดยผู้พิการกิโลละ 5 บาท (รถยนต์น้ำมันดีเซล)

5.4) ค่าโปรโมชัน/การตลาด = 10,000 บาท ⟶ เฉลี่ยต่อชิ้น = 10,000 ÷ 600 ≈ 16.67 บาท/ชิ้น

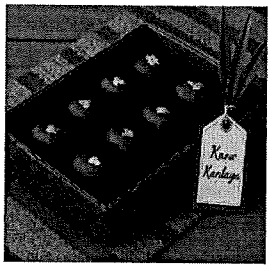
5.5) ค่าขนส่ง (≈ 5 บาท/กิโลเมตร)

- น้ำหนักรวม 4,200 กรัม = 4.2 กก. ⟶ 4.2 x 5 = 21 บาท ⟶ เฉลี่ยต่อชิ้น = 21 ÷ 600 ≈ 0.035 บาท/ชิ้น

(ค่าวัตถุดิบ, ค่าอุปกรณ์, และค่าโปรโมชั่นตลาด, ค่าขนส่ง (ต่อกล่อง)) รวม 16,756 ÷ 600 ชิ้น ≈ 28 บาท/กล่อง

หมายเหตุ: งบประมาณทั้งหมดยังไม่รวมค่าเช่าสถานที่ เช่น การวางขายในสนามบิน ห้างสรรพสินค้า และการฝากขายร้านค้า เป็นต้น

6. ความโดดเด่นและจุดแข็ง



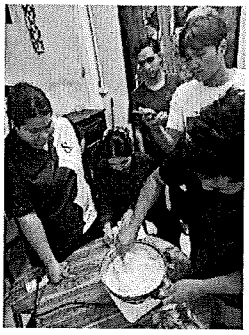
- ขนมไทยโบราณหายาก ⟶ “ขนมหินฝนทอง”
- ใช้กลิ่นประจำ 9 อำเภอพิษณุโลก ⟶ Unique ในระดับประเทศและโลก
- ทำโดยผู้พิการ ⟶ Social Impact
- นวัตกรรมนี้เป็นที่แรกในพิษณุโลกที่เป็นการอนุรักษ์ขนมไทยโบราณเอาไว้

6.1) Unique

“แก้วกัลยา” เป็นชื่อที่มีความหมายอันลึกซึ้ง คำว่า “ **แก้ว** ” ที่มาจาก ดอกแก้ว หมาบางแก้ว และยังสื่อถึงความเปราะบางที่เปรียบเสมือนผู้พิการ “ **กัลยา** ” มาจากความเป็นกัลยานิมิตและวีรสตรี พระนางสุพรรณกัลยา เป็นการเปรียบเทียบและสื่อถึง การถูกมองข้ามหรือถูกลืมเลือน เช่นเดียวกับผู้พิการ การมีตัวตนในสังคมแต่ไม่ได้ถูกนึกถึงในสังคม Unique Product (ความไม่เหมือนใครของผลิตภัณฑ์) รูปทรงขนม “ **หมาบางแก้ว** ” Represents และเป็น Soft Power ของจังหวัดพิษณุโลก Unique Scent (ความไม่เหมือนใครของกลิ่น) การเล่าเรื่องผ่านกลิ่นอันเอกลักษณ์ของ 9 อำเภอในพิษณุโลก

6.2) Useful

สำหรับผู้บริโภค



- เป็นขนมของฝากที่มีเรื่องราวและคุณค่า (Story-driven Product)
- สามารถซื้อเพื่อบริโภคเอง หรือซื้อเป็นของฝากที่เล่าเรื่องจังหวัดได้
- แพ็คเกจเหมาะสำหรับทุกโอกาส ทั้งงานบุญ งานแต่ง หรือของขวัญนักท่องเที่ยว

ชุมชน

- เป็นอาชีพที่สามารถทำได้ที่บ้าน ไม่ต้องลงทุนเครื่องจักรใหญ่
- ช่วยยกระดับเศรษฐกิจภาคเกษตรกร จากปัญหาราคามะพร้าวที่กำลังตก
- กระบวนการทำขนมปรับให้เข้ากับทักษะของผู้พิการแต่ละกลุ่มได้ เช่น

การมีส่วนร่วมของผู้พิการ

- **ผู้พิการด้านการเคลื่อนไหว:** ช่วยผสมวัตถุดิบและควบคุมสัดส่วน
- **ผู้พิการด้านสติปัญญา:** กดพิมพ์ขนมและจัดเรียงก่อนอบ
- **ผู้พิการด้านการได้ยิน:** บรรจุใส่ห่อและแพ็กสินค้าอย่างเป็นระเบียบ
- **ผู้พิการด้านสายตา:** ตรวจสอบกลิ่นและสัมผัสวัตถุดิบ สร้างเอกลักษณ์กลิ่น
- **ผู้พิการทางร่างกาย (ไม่ร้ายแรง):** ขับรถส่งสินค้าและช่วยจัดส่ง
- **ผู้พิการประเภทอื่น ๆ:** ตรวจสอบคุณภาพสินค้า (QC), งานเอกสาร หรือประชาสัมพันธ์โครงการ

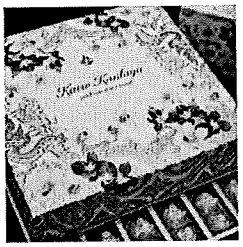
การมีส่วนร่วมของผู้พิการครอบคลุมตั้งแต่การผสมวัตถุดิบ กดพิมพ์ขนม บรรจุภัณฑ์ ตรวจสอบกลิ่นและคุณภาพ ไปจนถึงการจัดส่งและงานสนับสนุนด้านเอกสารหรือการสื่อสารออนไลน์ ทำให้ผู้พิการแต่ละกลุ่มได้ใช้ศักยภาพที่เหมาะสมกับตนเอง ซึ่งไม่เพียงแต่สร้างรายได้ แต่ยังสร้างคุณค่า ความภูมิใจ และการยอมรับในสังคม ส่งผลให้ผู้พิการทุกประเภทสามารถมีบทบาทจริงในห่วงโซ่การผลิต และเป็นส่วนสำคัญของการขับเคลื่อน Soft Power จังหวัดพิษณุโลก

6.3) Universal

ขยายได้หลายตลาด

- Local: ของฝากจังหวัดพิษณุโลก
- National: ขนมสายมู ขนมงานบุญ งานแต่ง ของที่ระลึกในงานสัมมนา/เทศกาล
- International: สินค้า Soft Power ไทย ที่เล่าเรื่องผ่าน "ขนม – กลิ่น – เรื่องราว"

เข้าถึงได้ทุกคน



- ราคามีหลายระดับ (แบบพรีเมียม / แบบทั่วไป)
- ดีไซน์แพ็กเกจทำให้เป็น Lifestyle product (ไม่ใช่แค่ขนม แต่เป็นของขวัญ)

เข้ากับเทรนด์โลก

- Sustainability: ใช้วัตถุดิบโครงการหลวงและออร์แกนิค
- Inclusivity: เปิดโอกาสให้ผู้พิการมีส่วนร่วมเต็มที่
- Cultural Branding: ใช้วัฒนธรรมไทยเป็นพลังสร้างรายได้ Roadmap การพัฒนา

7. รูปแบบการดำเนินงาน (Business Model)

Channels: ร้านของฝาก ตลาด OTOP งานเทศกาล / Online (Facebook, IG, Shopee, Lazada) / ความร่วมมือกับโรงแรม-ร้านอาหาร

Revenue Streams: 1. การจำหน่ายกล่องของฝาก 2. Gift Set สำหรับองค์กร 3. รายได้จากเวิร์คช็อปละการท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์

Cost Structure: วัตถุดิบท้องถิ่น บรรจุภัณฑ์ ค่าแรงผู้พิการ ค่าอบรมและการตลาด

8. แผนการดำเนินงาน (Roadmap)

Phase 1 (ปี 1): ทดลองผลิตและจำหน่ายในท้องถิ่น / ช่องทางออนไลน์ ⟶ จัดทำมาตรฐาน (อย. / GHP) ⟶ สร้างกลุ่มผู้ผลิตผู้พิการรุ่นแรก

Phase 2 (ปี 2): ขยายตลาด B2B และ CSR Gift / เปิดตัว Gift Set พรีเมียม / ร่วมมือกับโรงแรมและสนามบิน

Phase 3 (ปี 3–4): ผลักดันเป็นสินค้าประจำจังหวัดพิษณุโลก / เข้าสู่ OTOP ระดับประเทศ / จัดทำ Limited Edition

Phase 4 (ปี 5): ขยายตลาดนานาชาติ ⟶ Cultural Food & Premium Thai Gift

9. ผลลัพธ์และผลกระทบที่คาดหวัง (Impact)

- ผู้พิการ 10% (ประมาณ 3,725 คน) จากทั้งหมดในจังหวัดพิษณุโลกเข้าร่วมในปีแรก โดยคาดว่าจะสร้างรายได้เฉลี่ย 2,235,000 บาทต่อเดือน หรือ 26,820,000 บาทต่อปี ภายในปีถัดไป (ข้อมูลจำนวนผู้พิการจากสำนักงานพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์จังหวัดพิษณุโลก)
- ฟื้นฟูและเผยแพร่ขนมโบราณสู่คนรุ่นใหม่และตลาดต่างประเทศ
- สนับสนุนเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (SDGs): SDG 8 Decent Work and Economic Growth, SDG 10 Reduced Inequalities, และ SDG 11 Sustainable Cities and Communities

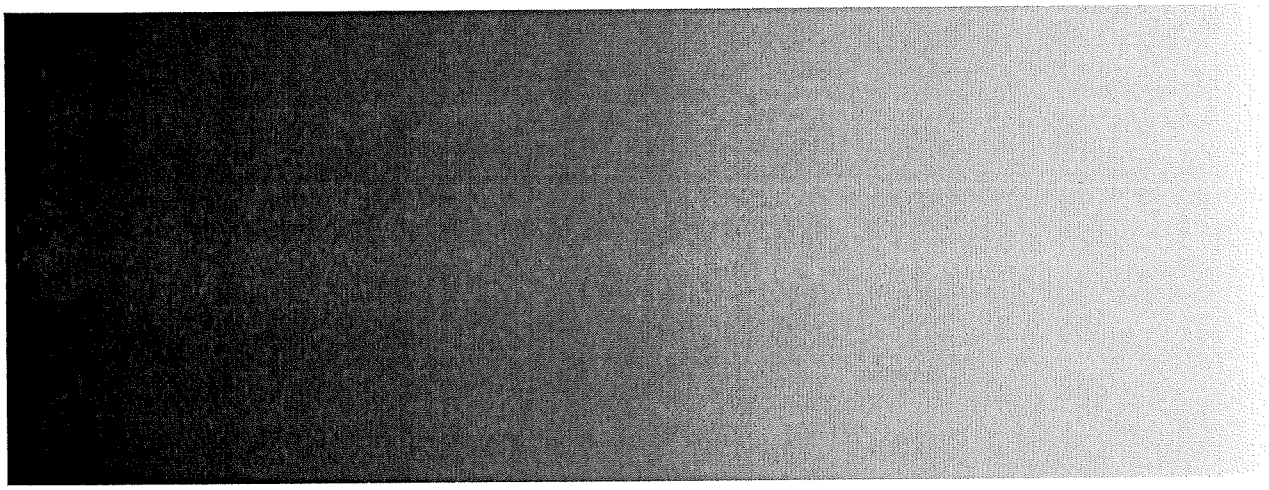
10. สรุป

โครงการ "แก้วกัลยา – ขนมหินฝนทอง" ผสมผสาน รสชาติ ศิลปะ และคุณค่าทางสังคม เข้ากับกลิ่นอัตลักษณ์ท้องถิ่น เพื่อสร้างรายได้และศักดิ์ศรีให้ผู้พิการ พร้อมขับเคลื่อนวัฒนธรรมพิษณุโลกสู่เวทีโลกให้เป็น (Soft Power) เป็นต้นแบบธุรกิจเพื่อสังคมที่ทั้งอนุรักษ์ สร้างนวัตกรรม และความยั่งยืน

หมายเหตุ: โครงการสอดคล้องกับนโยบายการพัฒนา Soft Power และเศรษฐกิจสร้างสรรค์ของจังหวัดและประเทศ โดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นควบคู่กับการจ้างงานผู้พิการ นอกจากการสร้างรายได้ ยังเป็นโมเดลต้นแบบของธุรกิจเพื่อสังคมที่สามารถต่อยอดสู่จังหวัดอื่น และเชื่อมโยงกับพันธมิตรทั้งภาครัฐ เอกชน และสถาบันการศึกษาเพื่อการขยายผลอย่างยั่งยืน

รหัสทีม D-47225

โครงการรวมพลังใจ สร้างทางทำกิน



โอกาสที่ต้องการแก้ไขสำหรับผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล

จากผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล และเด็ก จำนวน 191 คนที่อาศัยอยู่ ณ หมู่ที่ 3 ตำบลท่าโพธิ์ จังหวัดพิษณุโลก ซึ่งแบ่งออกเป็น ผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถดูแลตัวเองได้ 52 คน ผู้ดูแลคนพิการ 47 คน ผู้สูงวัยที่ดูแลตัวเองไม่ได้ 88 คน และเด็กที่เป็นผู้พิการ 3 คน ในส่วนของผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถดูแลตัวเองได้ร้อยละ 48% มีปัญหาเรื่องการเคลื่อนไหวร่างกายอันเนื่องมาจากปัญหาระบบประสาทตั้งแต่แรกเกิดและอุบัติเหตุ จึงไม่สามารถใช้แรงกายในการประกอบอาชีพได้ แต่จากผลสำรวจ ผู้พิการหลาย ๆ คนยังมีความสามารถในด้านการเกษตรมากถึงร้อยละ 9.4% อาทิเช่น การปลูกผัก, ผลไม้ การถางไร่ถางป่า อีกทั้งยังมีความสามารถในการสื่อสาร เช่น การขายของชำและขายผลไม้ริมถนน และมีความสามารถเฉพาะ คือ การเย็บผ้า การจักสาน การทำงานหัตถการ โดยที่ส่วนใหญ่มีคุณลักษณะสำคัญคือ ความอดทน ขยัน ใจเย็น อัธยาศัยดี และพูดเก่ง ซึ่งทางคณะผู้จัดทำได้เล็งเห็นโอกาสในการสร้างอาชีพในกับกลุ่มเป้าหมายนี้ ถึงแม้ส่วนใหญ่จะมีปัญหาด้านการเคลื่อนไหว แต่ก็ยังมีความสามารถโดยการใช้เสียงได้สามารถคิด วิเคราะห์ สื่อสาร และโต้ตอบได้ ด้วยเหตุผลนี้เอง ทางคณะผู้จัดทำจึงได้คิดค้นหาหนทางประกอบอาชีพ คือการใช้นวัตกรรมเกษตรแนวตั้งและการแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า โดยใช้ระบบเทคโนโลยี AI เข้ามามีส่วนร่วมในการทำงาน โดยแบ่งหน้าที่ได้ดังนี้

ในส่วนของผู้ดูแลคนพิการ ช่วยในส่วนการบรรจุสินค้า และดูแลระบบช่องทางการจัดจำหน่ายจากแพลตฟอร์มต่าง ๆ

ผู้ที่มีความสามารถด้านเกษตรกรและการเย็บผ้า จักสาน ให้ใช้ประโยชน์ในด้านนี้ โดยการนำความรู้ที่มี มาแนะนำ เป็นผู้นำอบรม เพื่อเป็นการบอกต่อความรู้ความสามารถที่ตนมีให้กับผู้อื่นได้เรียนรู้ ซึ่งทำให้ทุกคนได้ความรู้ในเรื่องการเกษตรและการเย็บผ้า จักสาน และให้นำความรู้ทางการเกษตรมาสร้างอาชีพ โดยการนำผลลัพธ์ที่ได้มาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า ส่วนการเย็บผ้าและการจักสาน อาจจะทำเป็นผ้าพันคอถักลายต่าง ๆ หรือจำบรรจุภัณฑ์ เป็นงานฝีมือ

ผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ช่วยเหลือตัวเองไม่ได้ เนื่องจากไม่ได้มีปัญหาทางด้านการใช้เสียง ทำหน้าที่

เป็นผู้ดูแลแพลตฟอร์มต่าง ๆ คุยสื่อสาร และโต้ตอบ ซึ่งอาจเป็นการโทรคุยสื่อสาร หรือข้อความได้(โดยใช้ AI แปลงเสียงพูดเป็นข้อความ) และไลฟ์สดขายของทางแพลตฟอร์มต่างๆ

ผู้สูงวัยช่วยในเรื่องการไลฟ์สดขายของ พูดคุยหน้ากล้อง หรืออาจแบ่งทำเป็นผู้โปรโมทสินค้าบางส่วน(ถือผลิตภัณฑ์และถ่ายรูปโปรโมท) เล่าเรื่องจากประสบการณ์ที่นำมาประยุกต์ใช้กับผลิตภัณฑ์ได้ พูดคุณสมบัติของสินค้า และพากย์เสียงในการทำคลิปโปรโมท

เด็ก สามารถเป็นผู้โปรโมทสินค้าสินค้าที่ขายได้

ปัญหาที่ต้องการแก้ไข

1. พื้นที่ในการเกษตรมีจำกัด
2. ผู้พิการส่วนมากมีปัญหาการใช้แรงกาย หรือพละกำลังในการทำงาน
3. รายได้ไม่เพียงพอ และขาดโอกาสเข้าถึงอาชีพที่ยั่งยืน
4. ตลาดยังมีความต้องการผักปลอดสารพิษและอาหารสุขภาพอย่างต่อเนื่อง
5. ผู้พิการส่วนมากไม่สามารถเคลื่อนไหวร่างกายได้สะดวก ทำให้เดินทางลำบาก

กลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล ในพื้นที่เป้าหมาย ซึ่งอยู่ในเขตพื้นที่ หมู่ที่ 3 ตำบลท่าโพธิ์ อำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก

แนวทางการแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจ และวิธีสร้างรายได้

ปลูกผักด้วยระบบไฮโดรโปนิกส์แนวตั้งซ้อนกัน 3-5 ชั้น ในพื้นที่ 3-7 ตารางเมตร เพื่อประหยัดพื้นที่และได้ผลผลิตที่ดี โดยที่มีการควบคุมการให้อาหารและน้ำอัตโนมัติ เพื่อลดการใช้แรงกายในการทำงาน เป็นการสอดแทรกนวัตกรรมมาประยุกต์ใช้กับการเกษตรที่ต้องการปลูกผักที่เจริญเติบโตได้ง่าย เช่น ผักสลัด, ผักบุ้ง และกรีนโอ๊ค เป็นต้น ซึ่งผักเหล่านี้สามารถเก็บเกี่ยวได้ภายในระยะเวลาประมาณ 20-45 วัน ในส่วนของบรรจุภัณฑ์ ใช้ความสามารถของคนในชุมชนที่มีความสามารถด้านการเย็บผ้า จักสาน มาอบรมให้ความรู้และนำมาทำเป็นบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าและสร้างความสวยงาม

โดยให้ผู้ที่มีความรู้และมีประสบการณ์ด้านการเกษตรในพื้นที่จัดอบรมให้ความรู้แก่ชาวบ้าน เพื่อทำให้ชาวบ้านกลุ่มเป้าหมายเกิดความรู้ความเข้าใจก่อนลงมือทำ

หลังจากได้ผลผลิต จะนำมาแปรรูปเป็นชุดผักอบกรอบ และชุดผักสลัดพร้อมทาน

วิธีการทำผักอบกรอบ

ต้องใช้เครื่องอบลมร้อน (เป็นเครื่องอบลมร้อนของหมู่ 3 จำนวน 1 เครื่อง ที่รัฐบาลสนับสนุนเครื่องอบนี้) และกระบวนการทำที่สะอาด เพื่อให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์

1. ล้างผักให้สะอาด และพักน้ำที่ล้างผักไว้ให้น้ำที่ล้างผักออกจากผัก เพื่อให้อบผักได้กรอบที่สุด
2. นำผักไปคลุกกับน้ำมันมะกอกเล็กน้อยเพื่อให้ผักกรอบง่ายและมีสีสันสวยงาม
3. ทำให้ผักเป็นชิ้นบาง ๆ จัดเรียงผักให้เสมอกัน โดยที่ผักไม่ทับซ้อนกัน
4. ในขั้นตอนอบ ใช้ไฟต่ำประมาณ 100-120 องศาเซลเซียส เป็นเวลา 30-60 นาที และควรกลับด้านผักทุก 15 นาที เพื่อให้ผักกรอบอย่างสม่ำเสมอ
5. เก็บรักษาโดยการใช้ฝาปิดให้มิดชิด เพื่อคงความกรอบไว้ให้ได้นานที่สุด หรือนำใส่อุปกรณ์ที่ปิดสนิท

วิธีทำชุดสลัดพร้อมทาน

ในส่วนนี้ จะใช้ผักสลัดเพียงอย่างเดียว เพื่อรักษาวัตถุประสงค์ที่ต้องการผักปลอดสารพิษของกลุ่มเป้าหมาย

1. เตรียมผักล้างให้สะอาด และพักน้ำที่ล้างผักไว้จนน้ำออกจากผักหมด
2. ทำน้ำสลัดในสูตรจิ้มแจ่ว เพื่อเพิ่มความแปลกใหม่ และรสชาติของน้ำจิ้มแจ่วที่คุ้นเคย

วัตถุดิบและวิธีการทำน้ำสลัดจิ้มแจ่ว

วัตถุดิบ

1. น้ำตาลทรายแดง (3 ช้อนโต๊ะ)
2. ซอสภูเขาทอง (2 ช้อนโต๊ะ)
3. น้ำมะนาวสด (2 ช้อนโต๊ะ)
4. ผักชีใบเลื่อยสับละเอียด (1 ช้อนโต๊ะ)
5. พริกป่น (0.5 ช้อนโต๊ะ)
6. มายองเนสสำเร็จรูป

ทั้งนี้ วัตถุดิบทั้งหมด สามารถปรับปรุงรสชาติได้ตามความต้องการของผู้ผลิต กล่าวคือ กลุ่มเป้าหมาย เนื่องจากทางคณะผู้จัดทำเพียงแค่ให้คำแนะนำเบื้องต้น และกลุ่มเป้าหมายคือกลุ่มผู้ผลิตที่แท้จริง จึงต้องการให้รสชาติตรงกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย

วิธีทำ

1. นำซอสภูเขาทองและน้ำตาลทรายแดงคนให้เข้ากันจนส่วนผสมทั้งสองเข้ากัน
2. นำน้ำมะนาวคั้นสด ผักชีใบเลื่อยสับละเอียด และพริกป่นใส่ลงไปรวมกับซอสภูเขาทองและน้ำตาลทรายแดงที่ผ่านการผสมเข้ากันอย่างกลมกล่อมแล้ว
3. นำมายองเนสคลุกเคล้ากับส่วนผสมทั้งหมดเพื่อให้ยังคงมีความเป็นรสชาติของน้ำสลัดอยู่

การนำเสนอ ทางคณะผู้จัดทำมีความประสงค์ที่จะใส่ข้อมูลในผลิตภัณฑ์นั้น ๆ โดยการให้ความว่า ปลูกโดยผู้พิการ ปลอดสารพิษ อีกทั้งยังเป็นผักเพื่อสุขภาพ 100% (เพื่อให้ลูกค้าที่ซื้อสินค้านั้นแล้วได้ทั้งสุขภาพและสนับสนุนสังคม)

ในส่วนของบรรจุภัณฑ์ ใช้ถุงกระดาษที่เป็นถุงซิป ในการบรรจุผักอบกรอบ ส่วนผักสลัดสามารถใช้ของที่มีจากท้องถิ่นในการสานบรรจุภัณฑ์ คือ ผักตบชวา ในการจักสานบรรจุภัณฑ์ให้ดูสวยงามมีมูลค่า และยังไม่เป็นการสร้างขยะให้สังคม ทุกคนในพื้นที่จะได้ทั้งกำไร และมีความสามารถติดตัวในการสร้างอาชีพได้อีกด้วย

เครื่องอบลมร้อน ให้รัฐบาลสนับสนุนจำนวน 1 เครื่อง เป็นของที่ใช้ส่วนรวม และตั้งไว้ ณ ศูนย์กลางของหมู่บ้าน

ให้ผู้ดูแลสร้างช่อง YouTube, TikTok, Page ให้กับผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ดูแลตัวเองไม่ได้ ในการนำเสนอสินค้าแฝงในเนื้อหา โดยที่เริ่มจากการทำพอดแคสต์เล่าประสบการณ์ของผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ดูแลตัวเองไม่ได้, แนะนำวิธีการปลูกผักแบบไฮโดรโปรนิกส์, แชร์วิธีการดูแลผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ดูแลตัวเองไม่ได้, ไลฟ์สดพูดคุยแลกเปลี่ยนความคิด และเมื่อเริ่มมีฐานแฟนคลับแล้ว ให้แฝงผลิตภัณฑ์ของเราพร้อมกับเนื้อหาที่ทำลงช่อง เพื่อเพิ่มยอดขายได้ หรือสามารถไลฟ์สดเพื่อขายสินค้า อีกทั้งยังได้รายได้เสริมจากโฆษณาทาง YouTube โดยที่ผู้ดูแลอยู่เบื้องหลังทุกอย่าง อาทิเช่น จัดไฟ จัดมุมกล้อง ตัดคลิป ซึ่งสามารถใช้โทรศัพท์เพียงเครื่องเดียวในการลงมือทำ (ต้องจัดอบรมเกี่ยวกับการใช้สื่อโซเชียล, การตัดต่อคลิปวิดีโอ, กฎหรือระเบียบของแพลตฟอร์มต่าง ๆ)

ช่องทางการขายทั้งออนไลน์และออฟไลน์ โดยที่ออนไลน์สร้างหลาย ๆ แพลตฟอร์มในการขาย เช่น Page Facebook, Instagram, Shopee, Lazada, TikTok, YouTube เพื่อขยายฐานการขาย ให้ถึงลูกค้าได้ในหลาย ๆ ช่องทาง ส่วนออฟไลน์ ให้ผู้ดูแลขายตามตลาด ซึ่งสามารถขายส่งให้กับร้านอาหารสุขภาพ ส่งขายร้านค้าในราคาส่ง โดยที่ร้านค้าได้ค่านายหน้า

งบประมาณที่ใช้ดำเนินการ

1. ชุดปลูกผักไฮโดรโปรนิกส์สำเร็จรูป +ปั๊มน้ำ +หลอดไฟ ราคาประมาณ 12,000 บาท
2. โรงเรือนขนาดเล็ก (กันแมลง + ควบคุมอุณหภูมิ) ราคาประมาณ 8,000 บาท
3. เมล็ดพันธุ์ (ผักบุ้ง, สลัด, กรีนโอ๊ค) ราคาประมาณ 2,000 บาท
4. บรรจุภัณฑ์(รวมอุปกรณ์จักสาน) ราคาประมาณ 3,000 บาท
5. อุปกรณ์และวัตถุดิบทำน้ำสลัด ราคาประมาณ 2,000 บาท
6. เครื่องอบลมร้อนเพื่อทำผักอบกรอบ ราคาประมาณ 20,000 บาท (เฉลี่ยจำนวนครัวเรือนของผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล คาดการณ์ประมาณ 120 ครัวเรือน เฉลี่ยต่อครัวเรือนประมาณ 166 บาทต่อครัวเรือน)
7. ค่าอุปกรณ์และวัตถุดิบทำผักอบกรอบ ราคาประมาณ 1,000 บาท

รวมงบประมาณต่อครัวเรือนทั้งสิ้น 28,166 บาท

ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

1. ใช้พื้นที่เล็ก แต่ผลิตได้มากกว่าการปลูกในรูปแบบปกติ 3-5 เท่า
2. เหมาะกับผู้พิการเพราะไม่ต้องก้ม อยู่บนรถเข็นก็สามารถทำได้
3. สินค้าตอบโจทย์เทรนสุขภาพที่กำลังมาแรงในช่วงนี้
4. มีเรื่องราวทางสังคมที่ทำให้ผู้ซื้อมีส่วนร่วมในการช่วยเหลือสังคม

แผนการขยายและพัฒนา

ปีที่ 1 เริ่มทดลองสร้างแบรนด์ ลองระบบในการปลูก ว่าติดขัดหรือมีอะไรที่ต้องปรับปรุงหรือไม่ และเน้นทำตลาดออนไลน์และการสร้างตัวตนทางแพลตฟอร์มช่องทางโซเชียลต่าง ๆ

ปีที่ 2 ขยายการปลูกสู่บ้านคนพิการในพื้นที่ 10 ครัวเรือน และคิดผลิตภัณฑ์ใหม่ขึ้นมาที่สามารถสนับสนุนผลิตภัณฑ์เดิมที่มีอยู่ได้ เช่น คิดสูตรน้ำสลัดใหม่ หรือปลูกผักชนิดอื่น ๆเพิ่มได้ในระบบไฮโดรโปรนิกส์

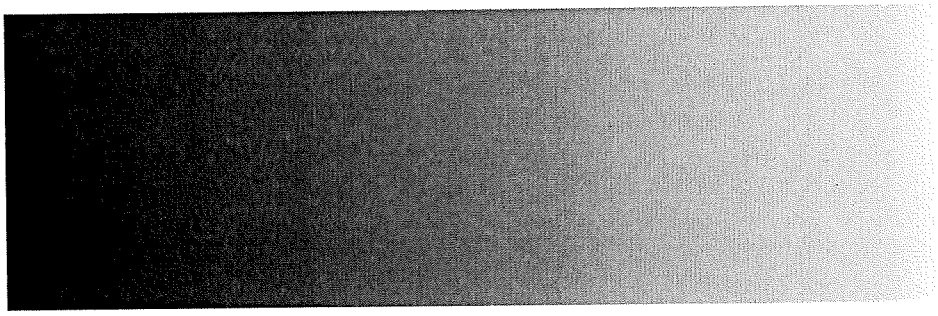
ปีที่ 3 จัดตั้งศูนย์การเรียนรู้เกษตรนวัตกรรมใหม่ในการปลูกผักระบบไฮโดรโปรนิกส์ เพื่อเผยแพร่กระจายความรู้ให้กับคนในชุมชน และต่างชุมชน สามารถทำ MOU ในการร่วมมือขายวัตถุดิบให้กับห้างสรรพสินค้าในจำนวนที่มาก และราคาถูกลง

ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

1. ต้องการให้ผู้พิการมีรายได้เสริม 3,000-6,000 บาทต่อเดือน
2. ผู้คนในชุมชนเข้าถึงผักปลอดสารพิษที่ดีต่อสุขภาพ
3. ให้ผู้พิการมีส่วนร่วมในการทำธุรกิจนี้ เพื่อสร้างการขยับร่างกายจะได้มีสุขภาพที่แข็งแรงมากขึ้น

โครงการสร้างเสริมศักยภาพและการประกอบการทางสังคมของ Person with Disability ในจังหวัดพิษณุโลก: "Social Entrepreneurship for Change: ปั้นไอเดียสร้างอาชีพคนพิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล"

ชื่อโครงการ: The Blind Café



ปัญหา: จังหวัดพิษณุโลกมีประชากรผู้พิการทางสายตากว่า 2,000 คน ซึ่งประชากรกลุ่มนี้ยังคงเผชิญกับอุปสรรคสำคัญในการประกอบอาชีพ โดยเฉพาะปัญหาการว่างงานที่เกิดขึ้นจากทัศนคติของภาคธุรกิจและองค์กรต่าง ๆ ที่ขาดความเข้าใจในการจ้างงาน และส่วนใหญ่มองเห็นแต่ข้อจำกัดทางกายภาพมากกว่าศักยภาพที่แท้จริง ส่งผลให้เกิดความเหลื่อมล้ำในการเข้าถึงโอกาสทางอาชีพอย่างเท่าเทียม

กลุ่มเป้าหมาย: ผู้พิการทางสายตา ดังนี้

1. ผู้ที่มองเห็นได้จำกัด (Low vision) – มองเห็นบางส่วน แต่ไม่สามารถมองเห็นรายละเอียดชัดเจน ต้องพึ่งอุปกรณ์ช่วย เช่น แว่นขยายหรือกล้องจุลทรรศน์มือ

2. ผู้พิการทางสายตาอย่างรุนแรง (Severe visual impairment) – การมองเห็นมีจำกัดมาก มองเห็นเพียงแสงหรือเงาเท่านั้น

3. ผู้พิการทางสายตาอย่างสมบูรณ์ (Blindness) – มองไม่เห็นเลยหรือมองเห็นได้เล็กน้อยเพียงแสงสว่าง/ความมืด

หมายเหตุ: กลุ่มเป้าหมายคือผู้พิการทางสายตาในจังหวัดพิษณุโลกทั้งหมด

แนวทางแก้ไขปัญหาหรือไอเดียธุรกิจและวิธีสร้างรายได้:

The Blind Café เป็นร้านกาแฟเพื่อสังคมที่เปิดโอกาสให้ผู้พิการทางสายตาได้มีรายได้และอาชีพที่มั่นคง นอกจากการบริการเครื่องดื่มแล้วยังส่งเสริมให้พนักงานได้ใช้ทักษะด้านศิลปะในการสร้างผลงานเช่น การวาดภาพที่ถ่ายทอดมุมมองเฉพาะตัว ในการวาดภาพนั้น จะใช้นวัตกรรมสีอักษรเบรลล์ (เขียนอักษรเบรล์ลงบนสี) และงานประดิษฐ์ของชำร่วยที่ทำด้วยความประณีตหนึ่งในผลงานเด่นคือกำไลที่มีอักษรเบรลล์สลักไว้ เป็นสัญลักษณ์แห่งกำลังใจและความเท่าเทียม The Blind Café จึงไม่ใช่แค่ร้านกาแฟ แต่ยังเป็นพื้นที่แห่งโอกาสและแรงบันดาลใจสำหรับทุกคน

โดยวิธีการสร้างรายได้

1.มาจากการขายอาหารและเครื่องดื่มในร้าน

2.การขายผลงานศิลปะที่ทำโดยผู้พิการทางสายตา เช่น รูปวาด กำไลอักษรเบรลล์ ของชำร่วย เป็นต้น

นวัตกรรม: สีอักษรเบรลล์ เป็นเครื่องมือวาดรูปสำหรับผู้พิการทางสายตาโดยเฉพาะ โดยจะมีอักษรเบรลล์ เขียนอยู่บนสีแต่ละแท่ง เพื่อจำแนกสีว่าคือสีอะไร

งบประมาณ:

รายการ	ราคาประมาณ (บาท)	หมายเหตุ
อาคาร/ที่ดิน	2,600,000	บ้าน 2 ชั้นในตัวเมืองพิษณุโลก ขนาด 500 ตร.ม. (ข้อมูลประกาศขายเฉลี่ย 2.5–3.5 ล้าน/หลัง)
การตกแต่งร้าน (Renovation Interior)	100,000	ปรับปรุงพื้นที่, เคาน์เตอร์, โต๊ะเก้าอี้, ไฟ, ระบบน้ำ-ไฟ
เครื่องชงกาแฟ + เครื่องบด + อุปกรณ์ครัว	400,000	เครื่องชงกาแฟเชิงพาณิชย์ 2 หัว + เครื่องบด + ตู้เย็น + อุปกรณ์ทำอาหาร

เฟอร์นิเจอร์ (โต๊ะ, เก้าอี้, ชั้นวาง, ตกแต่ง)	150,000	สำหรับรองรับลูกค้าประมาณ 10 ที่นั่ง
ระบบ อิเล็กทรอนิกส์	50,000	Router, Software กล้องวงจรปิด
วัสดุศิลปะและเครื่องมือผู้พิการ (ครั้งแรก)	200,000	สีอักษรเบรลล์, อุปกรณ์วาด, วัสดุทำกำไล/ของชำร่วย
เงินทุนหมุนเวียนเริ่มต้น (Working Capital)	500,000	ใช้เป็นเงินสดสำรองจ่ายค่าแรงและวัตถุดิบ 3–4 เดือนแรก
รวมงบลงทุนเริ่มต้น	4,000,000	(ขึ้นอยู่กับทำเลและการตกแต่งจริง)

ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ:

1.ภาพวาดและงานฝีมือที่มาจากผู้พิการทางสายตานั้น มีลักษณะเฉพาะตัว รวมถึงมีเรื่องราวของงานฝีมือ (Story Telling) อีกทั้งยังแสดงถึงคุณค่าของผู้พิการทางสายตา

2.ผู้พิการทางสายตาสามารถสร้างอาชีพได้อย่างมั่นคง และยั่งยืน

3.มีนวัตกรรมเฉพาะ ที่ช่วยผู้พิการทางสายตาสร้างอาชีพ คือ **สีอักษรเบรลล์**

4. The Blind Café ไม่ได้แข่งกับร้านกาแฟทั่วไปที่แข่งกันที่ “รสชาติ + ราคา” แต่ใช้ “เรื่องราว + ศิลปะ + การสร้างโอกาส” เป็นหัวใจหลัก

แผนการดำเนินงานและพัฒนา (หากได้รับพิจารณา)

1.ระยะเตรียมการ (0–3 เดือนแรก)

- ศึกษาความเป็นไปได้: สำรวจทำเลในเมืองพิษณุโลก, วิเคราะห์ความต้องการตลาด
- จัดหาทรัพย์สิน: ซื้ออาคาร/ที่ดิน และปรับปรุงตกแต่งร้าน (Renovation)
- จัดซื้ออุปกรณ์หลัก: เครื่องชงกาแฟ, เฟอร์นิเจอร์, วัสดุศิลปะ และสีอักษรเบรลล์
- คัดเลือกและอบรมบุคลากร: รับสมัครผู้พิการทางสายตา, จัดอบรมการบริการและงานศิลป์

2. ระยะเริ่มต้นเปิดร้าน (เดือนที่ 4–6)

- Soft Opening: เปิดทดลองบริการกับกลุ่มเล็ก เช่น นักศึกษา, กลุ่มผู้สนับสนุน
- ประชาสัมพันธ์เบื้องต้น: ทำเพจ Facebook/IG, แชร์เรื่องราวผ่านสื่อท้องถิ่น
- ผลิตงานศิลปะและของชำร่วย: เริ่มสร้างกำไลอักษรเบรลล์, ภาพวาด และของที่ระลึก
- ประเมินผลการดำเนินงานรอบแรก: รับฟัง Feedback จากลูกค้า

3. ระยะขยายและสร้างชื่อเสียง (เดือนที่ 7–12)

- Grand Opening: จัดงานเปิดร้านอย่างเป็นทางการ เชิญสื่อมวลชนและหน่วยงานสนับสนุน
- ขยายผลิตภัณฑ์: เพิ่มเมนูเครื่องดื่ม/อาหารที่หลากหลาย
- Workshop & CSR Collaboration: จัดกิจกรรม “Blind Art Workshop” และจับมือกับองค์กรต่าง ๆ เพื่อสั่งทำของขวัญ
- ขายออนไลน์: เปิดช่องทาง Shopee, Lazada, Line OA สำหรับจำหน่ายของชำร่วย

4. ระยะเสริมความยั่งยืน (ปีที่ 2 เป็นต้นไป)

- พัฒนาบุคลากร: ส่งเสริมผู้พิการให้พัฒนาทักษะเพิ่มเติม เช่น Barista, ครู Workshop
- สร้างชุมชนลูกค้า: จัดกิจกรรมประจำเดือน เช่น นิทรรศการศิลปะผู้พิการ
- การขยายสาขา/แฟรนไชส์เพื่อสังคม: พิจารณาเปิด The Blind Café ในจังหวัดใกล้เคียง
- รายงานผลลัพธ์ทางสังคม (Social Impact Report): เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือในการขอทุนสนับสนุน

5. ตัวชี้วัดความสำเร็จ

- ด้านเศรษฐกิจ: ยอดขาย ≥ 300 แก้ว/วัน, กำไรสุทธิ > 15%
- ด้านสังคม: จ้างงานผู้พิการทางสายตา ≥ 8 คน, รายได้เฉลี่ย ≥ 12,000 บาท/เดือน
- ด้านนวัตกรรม: พัฒนาผลงานศิลปะ/ของชำร่วยใหม่ ๆ อย่างน้อย 3 แบบ/ปี **พัฒนาสีอักษรเบรลล์**
- ด้านการตลาด: จำนวนผู้ติดตามออนไลน์ ≥ 10,000 คนภายใน 1 ปี

ผลลัพธ์ที่คาดหวัง:

1.ผู้พิการทางสายตาตระหนักถึงคุณค่าของตนเอง

2.สร้างอาชีพที่มั่นคงและยั่งยืนให้กับผู้พิการทางสายตา

3.ให้ประสบการณ์แก่ลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการและเปลี่ยนทัศนคติที่มีต่อผู้พิการทางสายตา

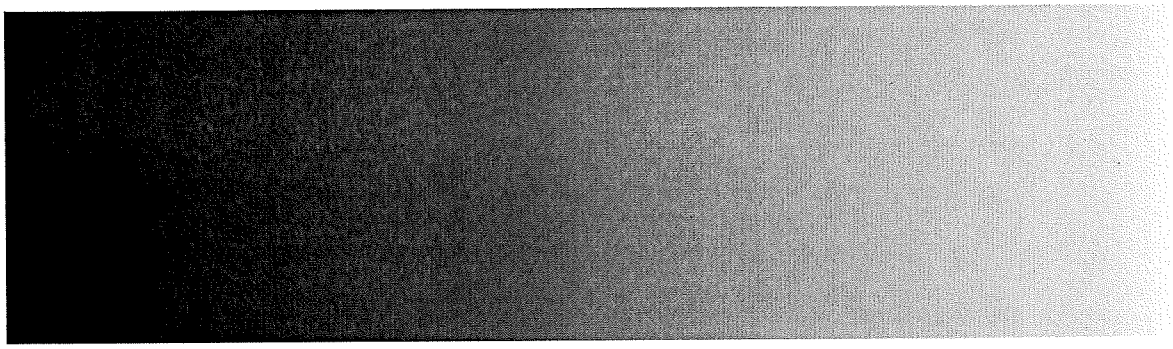
235

รหัสทีม D-49



โครงการ ร้านค้าไร้เสียง

กลุ่ม 2.3



อาจารย์ที่ปรึกษา

รศ.ดร.ภณ วชิระนิเวศ

โครงงานฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของรายวิชา นวัตกรรมเพื่อสังคม (002306)

มหาวิทยาลัยนเรศวร

ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2568

ร้านค้าไร้เสียง

ระบบ AI ตรวจจับภาษามือของผู้พิการทางการได้ยิน และแปลงเป็นข้อความเพื่อใช้สื่อสารกับลูกค้าผ่านแพลตฟอร์มขายของออนไลน์ (Shopee, TikTok Shop) ช่วยให้ผู้พิการสามารถสร้างรายได้ด้วยตนเอง

ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องการแก้ไขสำหรับผู้พิการ

ปัญหา : แพลตฟอร์มขายของส่วนใหญ่รองรับเฉพาะการพิมพ์หรือเสียง ทำให้ผู้พิการมีข้อจำกัดในการขาย ไม่สามารถสื่อสารกับลูกค้าออนไลน์ได้สะดวก

โอกาส : พัฒนาฟีเจอร์ AI แปลงภาษามือเป็นข้อความแบบเรียลไทม์ เปิดช่องทางรายได้ให้ผู้พิการทางการได้ยิน แพลตฟอร์มสามารถเพิ่มฟีเจอร์ inclusive ที่เป็นจุดขาย

กลุ่มผู้พิการและพื้นที่เป้าหมาย

กลุ่มเป้าหมาย : ผู้พิการทางการได้ยินที่ต้องการขายสินค้าออนไลน์

พื้นที่เป้าหมาย : ชมรมคนหูหนวกจังหวัดพิษณุโลก THE PHITSANULOK DEAF CLUB กองการประปา เทศบาลนครพิษณุโลก (ส่วนวัดโพธิ์) หมู่ 4 ต.หัวรอ อ.เมือง จ.พิษณุโลก

แพลตฟอร์มเป้าหมาย : Shopee, TikTok Shop, Lazada

แนวทางแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจ และวิธีสร้างรายได้

แนวทางแก้ไข/ฟังก์ชันหลัก: โครงการ “ร้านค้าไร้เสียง” มุ่งเน้นการใช้เทคโนโลยี AI ร่วมกับระบบกล้องของแพลตฟอร์มขายของออนไลน์ เพื่อแก้ปัญหาการสื่อสารของผู้พิการทางการได้ยิน โดยพัฒนาเป็นฟังก์ชันเสริมที่สามารถตรวจจับภาษามือแบบเรียลไทม์และแปลงเป็นข้อความหรือตัวเลือกคำสั่งในระบบได้ทันที แนวทางหลักมีดังนี้

ระบบกล้องตรวจจับภาษามือ (Hand Gesture Recognition) : ใช้ AI ประมวลผลการเคลื่อนไหวของมือผ่านกล้องมือถือ แล้วแปลงเป็นคำพูดหรือข้อความอัตโนมัติ เช่น การโบกมือเพื่อทักทาย การชี้เพื่อเลือกสินค้า หรือการใช้สัญลักษณ์ภาษามือมาตรฐานเพื่อแสดงคำตอบ

ฟังก์ชันแปลงภาษามือเป็นข้อความ (Sign-to-Text) : เมื่อผู้ขายทำภาษามือ ระบบจะแสดงข้อความบนหน้าจอแบบเรียลไทม์ เช่น “ยินดีต้อนรับค่ะ” หรือ “สินค้ามีในสต็อก” ทำให้ผู้พิการสามารถสื่อสารกับลูกค้าได้โดยไม่ต้องพิมพ์

ระบบตอบกลับอัตโนมัติ (Smart Response) : ฟังก์ชันช่วยผู้ขายตอบคำถามที่พบบ่อยโดยใช้ภาษามือ เช่น ยกนิ้ว = “สินค้ามีของพร้อมส่ง” หรือทำมือเป็นตัว L = “สินค้าหมดแล้ว” เพื่อลดความยุ่งยากในการสื่อสาร

การเชื่อมต่อกับแพลตฟอร์มขายของ (Integration) : ระบบ AI จะฝังอยู่ในฟังก์ชันกล้องของ Shopee, TikTok Shop หรือ Lazada เพื่อใช้ทั้งในการ ไลฟ์ขายสินค้า และ แชทกับลูกค้า ได้อย่างสะดวก

การขยายฟีเจอร์ในอนาคต : เพิ่มการแปลภาษามือเป็นเสียง (Text-to-Speech) สำหรับลูกค้าที่อาจจะยังไม่สะดวกอ่านคำแปล แต่ต้องการสนับสนุนกลุ่มผู้พิการ

วิธีสร้างรายได้

สนับสนุนจาก CSR หรือโครงการภาครัฐ/เอกชน : แพลตฟอร์มสามารถร่วมมือกับองค์กรภาครัฐ บริษัทเอกชน หรือมูลนิธิเพื่อสนับสนุนค่าใช้จ่าย ให้ผู้พิการสามารถใช้ระบบฟรีหรือมีส่วนลด เพื่อส่งเสริมความเท่าเทียมทางสังคม

การขายระบบให้กับแพลตฟอร์มขายของออนไลน์ (B2B Model) : พัฒนาโซลูชัน “ร้านค้าไร้เสียง” เป็นระบบสำเร็จรูป แล้วขายหรือให้ลิขสิทธิ์การใช้งานแก่แพลตฟอร์มใหญ่ เช่น Shopee, Lazada, TikTok Shop หรือแพลตฟอร์มอื่นๆ วิธีนี้ช่วยขยายผลในวงกว้าง และทำให้โครงการมีรายได้ระยะยาวจากการเป็น Technology Provider

งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ (ตัวอย่างประมาณการ)

โครงการ “ร้านค้าไร้เสียง” ใช้งบประมาณรวมประมาณ 180,000–280,000 บาท โดยวางแผนใช้ทรัพยากร

อย่างประหยัดดังนี้

การพัฒนา AI & Machine Learning: 100,000 – 150,000 บาท : ใช้โมเดลสำเร็จรูปแบบ Open-Source เช่น MediaPipe, TensorFlow เพื่อลดต้นทุน ค่าใช้จ่ายหลักอยู่ที่การฝึกสอนโมเดลภาษามือไทย และปรับแต่งให้ใช้งานบนกล้องมือถือได้

UX/UI และการทดสอบระบบ : 20,000 – 30,000 บาท : ออกแบบหน้าจอการใช้งานให้ง่าย เหมาะกับผู้พิการทางการได้ยิน ทำ Prototype และทดสอบกับกลุ่มเล็ก (5–10 คน)

เซิร์ฟเวอร์และระบบ Cloud: 15,000 – 25,000 บาท : ใช้บริการ Cloud ราคาประหยัด (เช่น Google Cloud, AWS Plan เริ่มต้น) ระบบจะประมวลผลแบบ Hybrid (AI บางส่วนบนมือถือ บางส่วนบน Cloud) เพื่อลดค่าใช้จ่าย

การตลาดและประชาสัมพันธ์ : 30,000 – 50,000 บาท : ทำคอนเทนต์บน social media, ใช้สื่อออนไลน์ต้นทุนต่ำประชาสัมพันธ์ผ่านเครือข่ายผู้พิการและองค์กรสนับสนุน

ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดและเผื่อความเสี่ยง : 15,000 – 25,000 บาท : สำหรับค่าเดินทาง, เวิร์กชอป, อุปกรณ์เสริม (กล้อง, ไมค์, มือถือทดสอบ) กันงบไว้รองรับปัญหาที่ไม่คาดคิด

ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

เป็นนวัตกรรมเพื่อสังคมที่มีเอกลักษณ์ โครงการนี้ไม่ใช่เพียงการพัฒนาระบบขายของออนไลน์ทั่วไป แต่เป็นการสร้าง แพลตฟอร์มที่ออกแบบเพื่อผู้พิการทางการได้ยินโดยเฉพาะ ตอบโจทย์การลดอุปสรรคการสื่อสาร ทำให้ผู้พิการเข้าถึงโอกาสทางเศรษฐกิจและสามารถมีร้านค้าออนไลน์ของตนเองได้จริง

ใช้เทคโนโลยี AI แปลภาษามือไทยแบบเรียลไทม์ (Real-time Sign Language Translation) ซึ่งยังไม่ค่อยมีแพลตฟอร์มใดในไทยทำได้อย่างจริงจัง ทำให้ผู้พิการสามารถสื่อสารกับลูกค้าได้โดยไม่ต้องมีล่าม ลูกค้าทั่วไปก็สามารถเข้าใจและโต้ตอบได้ทันที

สร้างคุณค่าทางสังคมและเศรษฐกิจ (Social & Economic Impact) ช่วยให้ผู้พิการทางการได้ยิน มีรายได้ มีอาชีพ และมีความภาคภูมิใจในตนเอง เป็นโครงการที่ช่วยลดความเหลื่อมล้ำและสร้างความเท่าเทียมในสังคม ภาคธุรกิจหรือแพลตฟอร์มออนไลน์ที่นำระบบนี้ไปใช้ จะได้รับภาพลักษณ์ที่ดีขึ้นในด้าน CSR และ ESG

เป็นระบบแรก ๆ ที่สามารถต่อยอดเชิงธุรกิจได้จริง (Scalable Business Model) นอกจากสร้างร้านค้าออนไลน์สำหรับผู้พิการโดยตรงแล้ว ยังสามารถ ขายระบบ (AI Translation API/Plug-in) ให้กับแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซรายใหญ่ได้

สร้างชุมชนออนไลน์ที่มีความหมาย (Meaningful Community Building) ไม่ใช่แค่การขายของ แต่เป็นพื้นที่ที่ผู้พิการสามารถ เชื่อมต่อ แบ่งปันประสบการณ์ และสร้างเครือข่ายธุรกิจ ร่วมกัน สร้างภาพลักษณ์ว่า “ร้านค้าไร้เสียง” คือ แบรนด์เพื่อสังคม ที่ไม่ทิ้งใครไว้ข้างหลัง

ตอบโจทย์แนวโน้มโลกด้าน Inclusive Technology ปัจจุบันทั่วโลกให้ความสำคัญกับ Inclusive Design (การออกแบบเพื่อทุกคน) โครงการนี้สอดคล้องกับ SDGs (Sustainable Development Goals) โดยเฉพาะข้อ 8 (งานที่มีคุณค่าและการเติบโตทางเศรษฐกิจ) และข้อ 10 (ลดความเหลื่อมล้ำ)

แผนการดำเนินงานและแผนงาน

โครงการ “ร้านค้าไร้เสียง” วางแผนดำเนินงานเป็นระยะเวลา 6–12 เดือน โดยแบ่งขั้นตอนดังนี้

เดือน 1–2: Research & Requirement Gathering ศึกษาความต้องการของผู้พิการทางการได้ยิน รวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับแพลตฟอร์มขายของออนไลน์และระบบ AI ที่มีอยู่ กำหนดฟีเจอร์หลักของระบบ AI จับภาษามือ

เดือน 3–5: พัฒนาโมเดล AI จับภาษามือและแปลงข้อความ สร้างโมเดลตรวจจับภาษามือเรียลไทม์ ปรับแต่งโมเดลให้แปลงเป็นข้อความหรือคำสั่งสำหรับตอบลูกค้าได้ทันที ทดสอบความแม่นยำและความเร็วในการประมวลผล

เดือน 6–7: ออกแบบ UX/UI และหน้าจอใช้งาน ออกแบบหน้าจอสำหรับผู้พิการทางการได้ยิน ให้เข้าใจง่ายและใช้งานสะดวกจัดทำ prototype และทดสอบกับกลุ่มผู้ใช้เล็ก

เดือน 8–9: Integrate AI เข้ากับแอพกล้องของแพลตฟอร์มขายของ เชื่อมต่อระบบ AI กับแอพกล้องบนแพลตฟอร์ม เช่น Shopee หรือ TikTok Shop ทดสอบการใช้งานร่วมกับระบบโพสต์สินค้าและแชทลูกค้า

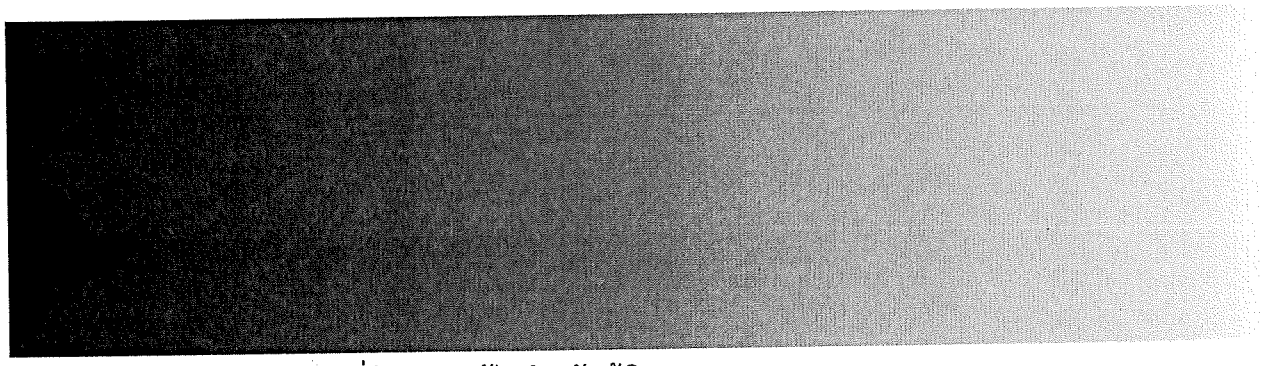
เดือน 10: ทดสอบกับผู้ใช้งานจริงและปรับปรุงระบบ เก็บ feedback จากผู้พิการทางการได้ยิน ปรับปรุงฟังก์ชันและ UI ให้เหมาะสม

เดือน 11–12: Launch ฟีเจอร์พร้อมสื่อสารและการตลาด เปิดใช้งานระบบ AI ภายในแพลตฟอร์มขายของ สื่อสารฟีเจอร์ “ร้านค้าไร้เสียง” ให้กลุ่มเป้าหมายรู้จัก ติดตามผลการใช้งานและวางแผนขยายฟีเจอร์เพิ่มเติมในอนาคต

ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

- เพิ่มโอกาสในการประกอบอาชีพของผู้พิการทางการได้ยิน
- สร้างรายได้และความมั่นคงทางเศรษฐกิจ
- ลดความเหลื่อมล้ำทางดิจิทัลและสังคม
- พัฒนาเทคโนโลยีเพื่อสังคม (Social Innovation)
- ความยั่งยืนของโครงการ
- สร้างภาพลักษณ์ที่ดีแก่สังคมและแพลตฟอร์ม

โครงการหมอนสมุนไพรเปลี่ยนเสียง เพื่อการผ่อนคลายและสร้างรายได้ชุมชน



ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องการแก้ไขสำหรับผู้พิการ

ในปัจจุบันผู้พิการในชุมชนจำนวนมากมีความสามารถด้านงานฝีมือ เช่น การเย็บผ้า การบรรจุสมุนไพร หรือการตกแต่งผลิตภัณฑ์ แต่ยังขาดโอกาสในการเข้าถึงตลาดและการพัฒนาสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่ม สินค้าหมอนสมุนไพรที่มีจำหน่ายทั่วไปมักมีลักษณะใกล้เคียงกัน จึงเกิดการแข่งขันสูงและทำให้ราคา จำหน่ายไม่สูงมาก

นอกจากนี้ยังพบว่าผู้บริโภคยุคใหม่ให้ความสำคัญกับสินค้าเพื่อสุขภาพและสินค้าที่มีความแปลกใหม่แตกต่างจากทั่วไป การเพิ่มคุณสมบัติด้านเสียงผ่อนคลาย (เช่น เสียงธรรมชาติ เสียงดนตรีบำบัด) ผ่านการติดตั้ง Sound Module ลงในหมอนสมุนไพร จึงเป็นการผสานภูมิปัญญาท้องถิ่นกับ เทคโนโลยี ทำให้ผลิตภัณฑ์โดดเด่นและสร้างประสบการณ์ที่พิเศษแก่ผู้ใช้งาน โครงการนี้จึงตอบโจทย์ทั้งด้านการสร้างรายได้ที่มั่นคงให้กับผู้พิการ การใช้วัตถุดิบท้องถิ่นให้เกิด มูลค่าเพิ่ม และการสร้างสินค้านวัตกรรมที่สามารถเจาะตลาดของฝากนักท่องเที่ยว ร้านสปา และตลาดออนไลน์ได้อย่างมีศักยภาพ

กลุ่มผู้พิการและพื้นที่เป้าหมาย

กลุ่มเป้าหมายหลัก : ผู้พิการใน หมู่ที่ 3 ตำบลท่าโพธิ์ จังหวัดพิษณุโลก

กลุ่มเป้าหมายรอง : ผู้สูงอายุและครอบครัวในชุมชนที่สนใจทำงานฝีมือ

<u>แนวทางแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจ และวิธีสร้างรายได้</u>

แนวทางแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจ

วิธีการทำหมอนสมุนไพรเปลี่ยนเสียง จะแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ

1. วิธีทำหมอนสมุนไพร (สูตรพื้นฐาน)
2. วิธีฝังโมดูลเสียงเข้าไป

1. วิธีทำหมอนสมุนไพร (สูตรพื้นฐาน)

➢ **วัสดุ / อุปกรณ์ที่ต้องใช้**

ส่วนที่ 1 : ผ้าหุ้มหมอน

- ผ้าฝ้ายธรรมชาติ (เช่น ผ้าฝ้ายทอมือ) ขนาดตามต้องการ
- เข็ม/ด้าย หรือจักรเย็บผ้า
- ซิปหรือแถบตีนตุ๊กแก (สำหรับเปลี่ยนไส้ในภายหลัง)

ส่วนที่ 2 : ไส้หมอนสมุนไพร (เลือกหรือผสมตามต้องการ)

สมุนไพร	สรรพคุณ
ไพล	ลดอักเสบ บรรเทาอาการปวด
ตะไคร้	ผ่อนคลายกล้ามเนื้อ
ใบมะกรูด	แก้เวียนศีรษะ กลิ่นสดชื่น
ขมิ้น	ลดผดผื่น ระงับกลิ่น
เปลือกส้มแห้ง	ผ่อนคลาย บำรุงระบบหายใจ
ดอกลาเวนเดอร์	ช่วยหลับ ลดเครียด
ใบฝรั่ง/ใบเตย	กลิ่นหอมสดชื่น ต้านแบคทีเรีย

ตัวดูดซับ

- ข้าวสาร หรือเมล็ดพืช (เช่น ถั่วเขียว, ลูกเดือย) เพื่อให้หมอนมีน้ำหนัก

➢ **ขั้นตอนการทำ**

1. เตรียมสมุนไพร
   - หั่นเป็นชิ้นเล็ก ๆ หรือบดหยาบ
   - ตากแห้งสนิท 3 - 5 วันในที่ร่ม หรือนำเข้าเครื่องอบลมร้อน
   - ผสมกลิ่นให้สมดุล (เช่น ตะไคร้ 30% , ไพล 30% , เปลือกส้ม 20% , ลาเวนเดอร์ 20%)
   - ผสมกับข้าวสารหรือเมล็ดพืชเพื่อช่วยเก็บกลิ่น + เพิ่มน้ำหนัก

2. เย็บหมอน
   - ตัดผ้าเป็นรูปสี่เหลี่ยม ขนาดที่ต้องการ
   - เย็บ 3 ด้าน เว้น 1 ด้านไว้ใส่ไส้
   - ใส่ซิป หรือแถบตีนตุ๊กแก (สำหรับเปิด - ปิด)
   - เทสมุนไพรลงไปในหมอน
   - เย็บปิดให้แน่น (หรือใช้ซิปปิด)

2. วิธีฝังโมดูลเสียงเข้าไป

➢ **วัสดุ / อุปกรณ์ที่ต้องใช้**

1. Sound Module (แบบกดแล้วมีเสียง) มีขายใน Shopee/Lazada เช่น
   - โมดูลเสียงนกร้อง / เสียงธรรมชาติ
   - หรือบันทึกเสียงเองได้ (แบบบันทึก 10-60 วินาที)
2. ถ่านกระดุม หรือสาย USB สำหรับชาร์จ (ขึ้นกับรุ่น)
3. แผ่นยางหรือกล่องพลาสติกเล็กสำหรับหุ้มโมดูล

➢ **ขั้นตอนฝังโมดูล**

1. ใส่โมดูลเสียงในถุงพลาสติกเล็กหรือซองกันน้ำ เพื่อกันความชื้นจากสมุนไพร
2. วางโมดูลไว้ตรงมุมหมอนที่กดได้ง่าย เช่น มุมด้านล่างขวา
3. ใช้ผ้าเย็บซ่อนเป็นช่องพิเศษ หรือทำซิปเล็ก ๆ เพื่อเปลี่ยนถ่านหรืออัปเดตเสียงได้
4. ตั้งให้เสียงเล่นเมื่อกดหมอนเบา ๆ หรือ มีปุ่มเปิด - ปิดภายนอก

5. ตกแต่งและใส่บรรจุภัณฑ์ (พร้อมขาย)

เคล็ดลับการใช้งาน

เก็บในถุงซิปล็อก เมื่อไม่ได้ใช้ เพื่อยืดอายุของกลิ่นสมุนไพร

- สามารถอุ่นในไมโครเวฟ 30 วินาที (ให้นำโมดูลออกก่อน) เพื่อปล่อยกลิ่นหอม
- สามารถเปลี่ยนไส้ได้ทุก 3 - 6 เดือน เพื่อคงคุณภาพกลิ่นที่ดี

วิธีสร้างรายได้

1. วางจำหน่ายในร้านสปา, ตลาดออนไลน์, และเป็นของฝากนักท่องเที่ยว
2. เปิด Workshop ให้ลูกค้าเรียนทำหมอนสมุนไพรเปลี่ยนเสียง

งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ (ต่อรอบผลิต 100 ชิ้น)

รายการ	จำนวนเงิน(บาท)
1. ผ้าฝ้ายทอมือ(ผ้าฝ้าย + เข็มด้าย + ซิปหรือแถบตีนตุ๊กแก)	4,000
2. ไส้หมอน(สมุนไพรอบแห้ง + ตัวดูดซับ)	3,000
3. Sound Module (โมดูล + ถ่านหรือสาย USB + แผ่นยางหรือกล่องพลาสติก)	5,000
4. บรรจุภัณฑ์	1,000
5. ค่าแรงผู้พิการในชุมชน	3,000
รวม	**16,000**

➢ การขาย

ต้นทุนทั้งหมดต่อ 1 ชิ้น เท่ากับ 160 บาท

ขายส่ง (≈ +40%): 160 × 1.4 = 224 (หรือปัดเป็น 225) ถ้าขาย 100 ชิ้น ได้กำไร 6,400 บาท

ขายปลีก (≈ +60%): 160 × 1.6 = 256 (หรือปัดเป็น 260) ถ้าขาย 100 ชิ้น ได้กำไร 9,600 บาท

ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

- เป็นสินค้านวัตกรรมที่ผสมผสานภูมิปัญญาท้องถิ่นกับเทคโนโลยีเสียง
- ใช้วัตถุดิบท้องถิ่น ลดต้นทุนและเพิ่มมูลค่า
- ออกแบบเพื่อช่วยให้ผู้พิการในชุมชนมีรายได้อย่างยั่งยืน
- แตกต่างจากหมอนสมุนไพรทั่วไป ทำให้ดึงดูดตลาดพรีเมียมและนักท่องเที่ยวต่างชาติ

แผนการดำเนินงานและแผนพัฒนา

- ระยะสั้น (0 - 3 เดือน) :
  - ทดลองผลิต 50 - 100 ชิ้น เพื่อทดสอบตลาด
  - เก็บ Feedback(ฟีดแบ็ก) จากลูกค้าและปรับปรุงคุณภาพ
- ระยะกลาง (4-12 เดือน) :
  - ขยายช่องทางจำหน่ายไปยังแพลตฟอร์มออนไลน์และร้านสุขภาพ
  - เพิ่มลวดลายและเสียงให้มีความหลากหลายมากขึ้น
- ระยะยาว (1 - 3 ปี) :
  - จดทะเบียนเป็นผลิตภัณฑ์ OTOP
  - พัฒนาเป็นสินค้าส่งออก

ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

1. ด้านเศรษฐกิจ
   - สร้างรายได้ให้ชุมชน จากการผลิตและจำหน่ายหมอนสมุนไพรเปลี่ยนเสียง
   - ขยายช่องทางจำหน่ายสู่ตลาดออนไลน์, งาน OTOP และเครือข่ายสินค้าผู้พิการ
   - เป็นผลิตภัณฑ์ตัวอย่างที่เพิ่มมูลค่าให้กับภูมิปัญญาท้องถิ่น โดยใช้เทคโนโลยีง่าย ๆ
2. ด้านสังคม
   - เสริมสร้างความภาคภูมิใจในชุมชนจากการมีสินค้านวัตกรรมที่เป็นเอกลักษณ์
   - เกิดการรวมกลุ่มทำงานร่วมกันระหว่างคนทั่วไปและผู้พิการ ทำให้เกิดการยอมรับและลดช่องว่างทางสังคม
   - กระตุ้นให้เยาวชนเห็นความสำคัญของการสืบสานภูมิปัญญาผสมกับความคิดสร้างสรรค์
3. ด้านสุขภาพและคุณภาพชีวิต
   - ผู้ใช้ได้รับความผ่อนคลายจาก กลิ่นสมุนไพรธรรมชาติและเสียงบำบัด
   - ระบบเปลี่ยนไส้สมุนไพรช่วยให้หมอนใช้งานได้นาน ลดค่าใช้จ่ายและลดขยะที่ไม่จำเป็น
   - ผู้พิการบางประเภท (เช่น ผู้มีปัญหาด้านสายตา) สามารถใช้หมอนนี้เป็นเครื่องมือช่วยการนอนหรือการผ่อนคลายได้ง่ายขึ้น
4. ด้านสิ่งแวดล้อม
   - ลดการใช้บรรจุภัณฑ์พลาสติก โดยใช้ถุงผ้าและวัสดุย่อยสลายได้
   - ส่งเสริมการปลูกและใช้สมุนไพรท้องถิ่น ลดการนำเข้าสมุนไพรจากภายนอก
   - ลดปริมาณขยะจากหมอนที่หมดอายุ เนื่องจากสามารถเปลี่ยนไส้สมุนไพรได้
5. ด้านนวัตกรรม
   - ยกระดับหมอนสมุนไพรทั่วไปให้มีความทันสมัย ด้วยการผสมผสานภูมิปัญญา + เทคโนโลยีเสียง
   - สามารถออกแบบเสียงเฉพาะ เช่น เสียงกล่อมเด็ก, เสียงธรรมชาติ หรือข้อความกำลังใจเพื่อให้เหมาะกับกลุ่มเป้าหมายเฉพาะ
   - เป็นต้นแบบให้กับผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ใช้แนวคิด “ภูมิปัญญาท้องถิ่น + ฟังก์ชันเสริม”

6. ด้านการส่งเสริมผู้พิการ

- สร้างโอกาสการทำงานให้ผู้พิการ เช่น

ผู้พิการทางการได้ยิน สามารถทำงานเย็บและบรรจุหมอนได้

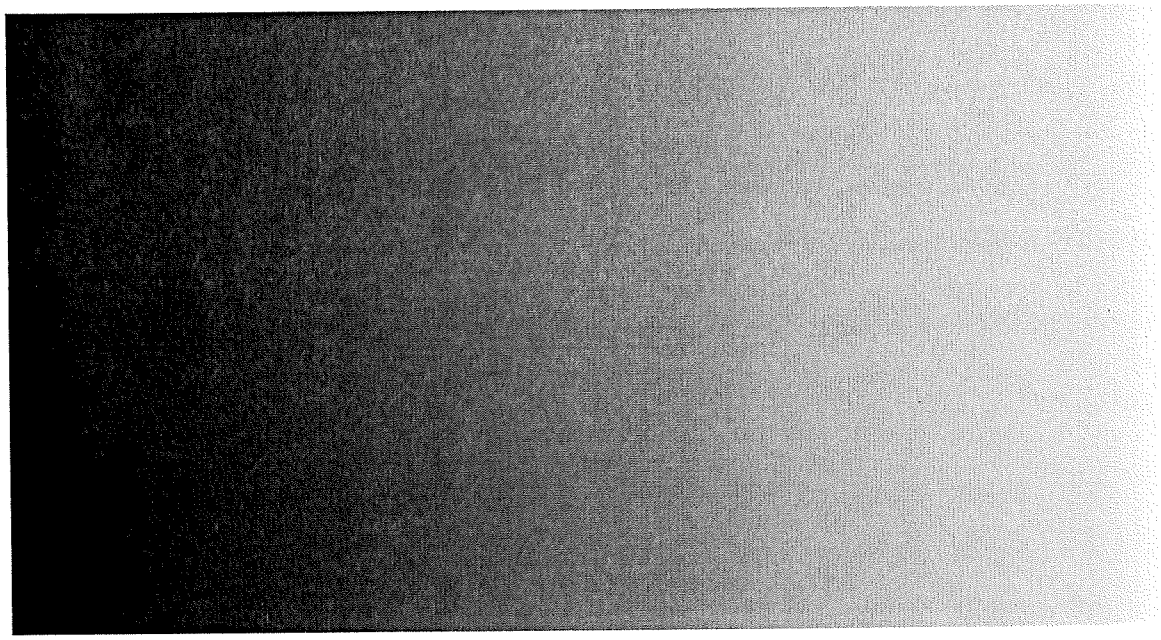
ผู้พิการทางการเคลื่อนไหว สามารถประกอบ Sound Module หรือบรรจุสมุนไพรได้

ผู้พิการทางสายตา สามารถช่วยคัดแยกสมุนไพรจากกลิ่นและสัมผัส

- ลดการพึ่งพาความช่วยเหลือจากรัฐ โดยเปลี่ยนเป็นการสร้างรายได้ด้วยตนเอง
- เพิ่มความมั่นใจและศักดิ์ศรีในสังคมให้ผู้พิการ จากการมีส่วนร่วมผลิตสินค้าที่ขายได้จริง และได้รับการยอมรับ
- เชื่อมโยงกับเครือข่ายวิสาหกิจเพื่อสังคม (Social Enterprise) ที่สนับสนุนสินค้าผู้พิการ

รหัสทีม D-245

ชื่อโครงงาน “Genius Painter” – นักวาดอัจฉริยะ



- ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่อยากแก้ไขสำหรับผู้พิการ

ผู้พิการมักประสบปัญหากับการดำเนินชีวิต เนื่องจาก หลายสิ่งยังไม่อำนวยต่อผู้พิการมากนัก เช่น การเดินทาง การทำงาน และการสร้างรายได้ เป็นต้น ทั้งนี้เราจึงอยากนำเสนอ วิธีการสร้างรายได้ให้กับผู้พิการ ที่มีความสามารถในการวาดภาพและมีจินตนาการที่ล้ำเลิศ มีไอเดียในการสร้างผลงาน

ปัญหาที่พบ

1. **ช่องทางเผยแพร่ผลงานจำกัด** ไม่มีแพลตฟอร์มเฉพาะที่โปรโมตผลงานของผู้พิการ

2. **การเข้าถึงตลาดยาก** อาจขาดโอกาสเข้าร่วมงานแสดงศิลปะหรือขายผลงานในเชิงพาณิชย์

3. **การสนับสนุนด้านอุปกรณ์** อุปกรณ์วาดภาพคุณภาพดีมีราคาสูง และอาจต้องปรับให้เหมาะกับสภาพร่างกายของผู้พิการ

4. **การจัดการลิขสิทธิ์** เสี่ยงถูกคัดลอกหรือใช้งานภาพโดยไม่ได้รับอนุญาต

โอกาสทางธุรกิจและแนวทางแก้ไข

1. แพลตฟอร์มศิลปะออนไลน์สำหรับผู้พิการ เปิดพื้นที่ขายงานดิจิทัลและงานจริง (เช่น Marketplace + Gallery Online)

2. การทำคอร์สสอนวาดภาพ ให้ผู้พิการที่เก่งวาดภาพเป็นผู้สอนออนไลน์/ออฟไลน์

3. ออกแบบสินค้า (Merchandising) นำภาพวาดไปพิมพ์ลงบนเสื้อ กระเป๋า แก้ว หรือสินค้าที่ระลึก

4. NFT Art หรือ Digital Licensing ขายงานศิลป์เป็น NFT หรือให้เช่าลิขสิทธิ์ภาพสำหรับโฆษณาและสื่อ

5. เวิร์กชอปศิลปะเพื่อสังคม จัดกิจกรรมให้คนทั่วไปมาเรียนวาดภาพกับศิลปินผู้พิการ สร้างรายได้และภาพลักษณ์เชิงบวก

โอกาสทางธุรกิจ ที่สามารถต่อยอดได้จริงและทำให้เกิดรายได้อย่างยั่งยืน

1. ขายงานศิลปะ (Artwork Sales)

*ขายงานต้นฉบับ ผ่านแกลเลอรีออนไลน์/ออฟไลน์

2. สินค้าลวดลายศิลปะ (Merchandising)

*พิมพ์ผลงานลงบนสินค้า เช่น เสื้อ กระเป๋า แก้ว ปฏิทิน สมุดโน้ต

3. ศิลปะดิจิทัลและ NFT

สร้างงานในรูปแบบดิจิทัลเพื่อลงขายในแพลตฟอร์ม NFT

4. สอนศิลปะ

*เปิดคอร์สออนไลน์หรือเวิร์กชอป (ทั้งคนพิการและคนทั่วไป)

*ทำคอนเทนต์สอนวาดภาพบน YouTube / TikTok สร้างรายได้จากโฆษณาและสปอนเซอร์

5. งานจ้างพิเศษ (Commission)

*รับวาดภาพเหมือน ภาพครอบครัว ภาพสัตว์เลี้ยง

*รับออกแบบโปสเตอร์ ปกหนังสือ หรือภาพประกอบบทความ

6. การร่วมโครงการ CSR หรือ Art for Social Impact

*ร่วมกับองค์กรหรือแบรนด์ ทำสินค้าหรือแคมเปญโดยใช้ผลงานของผู้พิการ

*สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับงานศิลป์และภาพลักษณ์องค์กร

- กลุ่มผู้พิการและพื้นที่เป้าหมาย

(หมู่ที่3 ต.ท่าโพธิ์ อ.เมือง จ.พิษณุโลกจำนวนผู้พิการ/ผู้สุงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ 52 ราย โดยมีลักษณะความพิการทั้งหมด8รายพบว่าความพิการส่วนใหญ่อยู่ในกลุ่มที่เกี่ยวข้องกับระบบประสาทและการเคลื่อนไหวโดยมีจำนวนถึง5รายที่มีลักษณะ อัมพฤกษ์ อัมพาต หรือแขนขาอ่อนแรงจากโรคหลอดเลือดสมองอุดตัน โดยมีผู้ดูแลทั้งหมด47ราย บทบาทและอาชีพของผู้ดูแล ผู้ดูแลผู้พิการในกลุ่มตัวอย่างมีจำนวน7ราย โดยส่วนใหญ่เป็นญาติใกล้ชิดเช่น ลูกสาว ภรรยา หรือลูกชาย ซึ่งทำหน้าที่ผู้ดูแลผู้พิการอย่างใกล้ชิดเป็นประจำทุกวันอาชีพผู้ดูแลเหล่านี้แบ่งออกได้เป็น3กลุ่มหลักได้แก่กลุ่มรับจ้างทั่วไปกลุ่มที่ทำหน้าที่ผู้ดูแลผู้ป่วยแบบเต็ม

เวลาและอีก1รายทำหน้าที่ทำงานบ้านหรือช่วยงานเกษตรโดยรวมแล้วพบว่าผู้ดูแลจำนวนมากไม่มีอาชีพหลักเป็นของตนเองจึงมีความเปราะบางในด้านรายได้

- แนวทางแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจและวิธีสร้างรายได้

เสนอให้ผู้พิการเรียนรู้ทักษะการวาดภาพดิจิทัลด้วยเทคโนโลยีสมัยใหม่จะช่วยให้ความสะดวกสบายกับผู้พิการได้มากขึ้นได้มีโอกาสให้ผู้พิการได้ขายไอเดียความรู้ของตัวเองที่มีอยู่ผ่านการวาดภาพหรือรับจ้างออกแบบงานกราฟฟิกดีไซต์ด้วยตนเองโดยทำงานที่ได้รับว่าจ้างผ่านคอมพิวเตอร์เครื่องเดียวและมีการให้เครดิตผลงานของตัวเองผ่านใต้รูปที่ออกแบบหรือผ่านเพจเพื่อที่จะเป็นสัญลักษณ์ให้ผู้คนอื่นได้รับรู้ว่าผลงานชิ้นนี้เป็นฝีมือของผู้พิการ

- งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ

* ค่าสถานที่ที่ใช้ในการอบรม
* ค่าวิทยากร
* ค่าอาหารและเครื่องดื่ม
* ค่าวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้
* ค่าอินเทอร์เน็ต
* ค่าเดินทาง

- ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

ชื่อโครงการ: Genius Painter

โครงการนี้มีจุดเด่นและจุดแข็งที่ชัดเจนในหลายด้าน ซึ่งสามารถใช้เป็นจุดขายสำคัญเมื่อเสนอขอการสนับสนุน ดังนี้

1. ใช้ทักษะที่ไม่ถูกจำกัดโดยร่างกาย

•การวาดภาพดิจิทัลเป็นงานที่ไม่ต้องใช้แรงกายมาก แต่ใช้ความคิดสร้างสรรค์เป็นหลัก

•ผู้พิการสามารถทำงานจากบ้านหรือสถานที่ที่ตนสะดวก ลดข้อจำกัดด้านการเดินทางและสภาพแวดล้อม

2. โอกาสทางการตลาดสูง

•ตลาดศิลปะดิจิทัลกำลังเติบโตจากความต้องการในวงการเกม การ์ตูน ภาพประกอบหนังสือ และคอนเทนต์ออนไลน์

3. ต้นทุนเริ่มต้นต่ำ แต่สร้างกำไรได้ต่อเนื่อง

•ไม่จำเป็นต้องมีสตูดิโอใหญ่ ใช้เพียงคอมพิวเตอร์และซอฟต์แวร์

4. สามารถสร้างอัตลักษณ์เฉพาะบุคคล

•ผู้พิการแต่ละคนมีมุมมองและเรื่องราวชีวิตที่สามารถแปลงเป็นงานศิลปะที่มีเอกลักษณ์

•ความเป็นเอกลักษณ์นี้ช่วยให้ไม่ต้องแข่งขันด้านราคาเพียงอย่างเดียว

5. ยืดหยุ่นต่อการทำงาน

•เลือกเวลาทำงานได้ตามสภาพร่างกายและพลังงาน

•สามารถทำงานร่วมกันแบบทีมผ่านระบบออนไลน์ แม้ไม่ได้อยู่ในสถานที่เดียวกัน

6. เสริมสร้างคุณค่าในสังคม

•สร้างภาพลักษณ์ที่ดีต่อสังคมและเป็นแรงบันดาลใจให้กับคนอื่น

•มีโอกาสทำให้เกิด “ชุมชนศิลปินดิจิทัลผู้พิการ” ที่ช่วยเหลือกันและกัน

จุดแข็งหลักของโครงการนี้

คือการใช้ความคิดสร้างสรรค์แทนข้อจำกัดทางกายภาพ, ต้นทุนต่ำ, ตลาดกว้าง, และมีศักยภาพต่อยอดได้ทั้งเชิงรายได้และคุณค่าทางสังคม

- แผนการดำเนินงานและพัฒนา (หากได้รับการพิจารณา)

ขั้นตอนที่ 1 : เตรียมการ

•คัดเลือกผู้พิการที่สนใจเรียนรู้การวาดภาพดิจิทัล

•จัดเตรียมสถานที่อบรม อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ เมาส์ปากกา และซอฟต์แวร์

•ประสานงานกับวิทยากรและผู้ช่วยสอน

ขั้นตอนที่ 2 : อบรมและฝึกปฏิบัติ

1.พื้นฐานการใช้คอมพิวเตอร์และเมาส์ปากกา

2.การจัดเก็บไฟล์และใส่ลายน้ำป้องกันการคัดลอก

3.การโพสต์และเผยแพร่ผลงานบนโซเชี่ยล

ขั้นตอนที่ 3 : สร้างผลงานและเผยแพร่

•จัดทำเพจหรืออัลบั้มรวมผลงาน “Genius Painter”

•โพสต์ผลงานและเปิดรับคำสั่งซื้อหรือ Commission เบื้องต้น

ขั้นตอนที่ 4 : จัดแสดงและปิดโครงการ

•เชิญชวนชุมชนและสื่อท้องถิ่นเข้าร่วม

•สรุปผลงาน พร้อมประกาศรายได้และโอกาสต่อยอด

- **ผลลัพธ์ที่คาดหวัง**

1.เชิงปริมาณ

•ผู้เข้าร่วมโครงการอย่างน้อย 15 คน สามารถสร้างรายได้จากงานวาดดิจิทัลภายใน 6 เดือน

•รายได้เฉลี่ยต่อคนไม่ต่ำกว่า 5,000 บาทต่อเดือนภายในปีแรก

•มีผลงานรวมกันไม่น้อยกว่า 300 ชิ้นในปีแรก

2.เชิงคุณภาพ

•ผู้พิการมีความมั่นใจในความสามารถและรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า

•เกิดชุมชนเครือข่ายศิลปินดิจิทัลที่ช่วยเหลือกันต่อเนื่อง

•ผลงานศิลปะผู้พิการจากพิษณุโลกเป็นที่รู้จักในระดับประเทศและต่างประเทศ

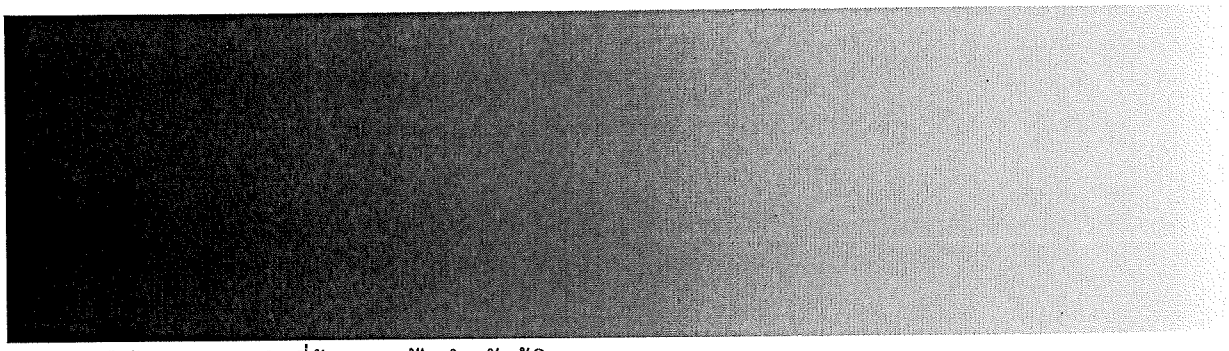
3.เชิงสังคม

•สร้างแรงบันดาลใจให้ผู้พิการในพื้นที่อื่น

•ลดการพึ่งพาความช่วยเหลือทางการเงินจากภาครัฐ/ครอบครัว

•ทำให้สังคมมองเห็นศักยภาพของผู้พิการในมิติใหม่

ชื่อโครงการ : เสื้อจากใจที่มองไม่เห็น



ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องการแก้ไขสำหรับผู้พิการ

ปัญหาการจ้างงานและการประกอบอาชีพของผู้พิการ

ปัญหาสำคัญของผู้พิการในการทำงาน คือการไม่เป็นที่ยอมรับจากนายจ้างหรือสังคม ผู้คนมักมองว่าผู้พิการทำงานได้น้อยกว่าคนทั่วไป ทั้งที่จริงแล้วผู้พิการหลายคนมีความสามารถและศักยภาพเทียบเท่าหรือมากกว่าด้วยซ้ำ หากได้รับโอกาสและการสนับสนุนที่เหมาะสม ความเข้าใจผิดนี้จึงทำให้เกิดการเลือกปฏิบัติ และทำให้ผู้พิการถูกกันออกจากโอกาสในโลกของการทำงาน

อีกปัญหาหนึ่งคือการขาดความเข้าใจในศักยภาพของผู้พิการ หลายคนยังมองว่าผู้พิการเป็นภาระไม่ได้เห็นคุณค่าในความสามารถที่แท้จริง ส่งผลให้ผู้พิการขาดโอกาสที่ควรได้รับ หากสังคมเปิดใจและเข้าใจมากขึ้น ก็จะเกิดความเท่าเทียมในที่ทำงานและในชีวิตประจำวันได้มากขึ้น

ด้านการเตรียมตัวเข้าสู่อาชีพ ผู้พิการจำนวนไม่น้อยขาดโอกาสในการเรียนรู้และฝึกทักษะ เพราะการเข้าถึงการศึกษายังมีข้อจำกัด โดยเฉพาะในพื้นที่ห่างไกล ทำให้ผู้พิการบางคนไม่ได้รับการศึกษาอย่างต่อเนื่อง จึงขาดโอกาสในการพัฒนาตนเอง

นอกจากนี้ หลักสูตรการเรียนส่วนใหญ่ยังไม่เหมาะกับผู้พิการ เช่น ไม่มีสื่อเสียงสำหรับคนตาบอดไม่มีภาษามือหรือคำบรรยายภาพสำหรับคนหูหนวก ส่งผลให้ผู้พิการเรียนรู้ได้ยาก และตามไม่ทันเพื่อน ๆ ซึ่งอาจกระทบต่อโอกาสในการหางานในอนาคต

อีกเรื่องที่สำคัญคืออุปกรณ์ช่วยเหลือ ผู้พิการจำนวนมากยังเข้าไม่ถึงอุปกรณ์ที่จำเป็น เช่น เครื่องอ่านอักษรเบรลล์ หรือซอฟต์แวร์ช่วยแปลภาษา เพราะราคาสูง หรือไม่มีการสนับสนุนจากภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ทั้งที่อุปกรณ์เหล่านี้มีส่วนช่วยให้ผู้พิการทำงานได้สะดวกและมีประสิทธิภาพมากขึ้น

กลุ่มผู้พิการและพื้นที่เป้าหมาย (หมู่ที่ 3 ตำบลท่าโพธิ์ จังหวัด พิษณุโลก หรือพื้นที่อื่นๆ ที่น่าสนใจในจังหวัดพิษณุโลก)

ชมรมคนพิการพิษณุโลกที่ (ที่อยู่ 816/9 ถนนพิชัยสงคราม ตำบลในเมือง อำเภอเมืองพิษณุโลก จังหวัดพิษณุโลก 65000)

กลุ่มเป้าหมาย : ผู้พิการทุกประเภทในจังหวัด

กิจกรรมหลัก :

- เป็นศูนย์รวมของเครือข่ายผู้พิการทุกกลุ่ม เช่น พิการทางร่างกาย ทางสติปัญญา ทางการได้ยิน ทางการมองเห็น ฯลฯ
- ให้คำปรึกษาเรื่องสิทธิ เบี้ยยังชีพ การหางาน
- จัดกิจกรรมเพื่อสร้างแรงบันดาลใจและฝึกอาชีพ
- บางปีมีโครงการสอนอาชีพ เช่น การทำสบู่ ตัดเย็บง่ายๆ ทำของชำร่วย

เหมาะกับ : โครงการที่ต้องการรวมผู้พิการหลายประเภท เช่น เวิร์กชอปร่วมกัน ฝึกงานร่วมกับชุมชน การทำลายผ้าสัมผัส ปักมือ เย็บจักรแบบมีตัวนำทาง ฯลฯ

สำนักงานพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์จังหวัดพิษณุโลก (พมจ.) (ที่อยู่ ศาลากลางจังหวัดพิษณุโลก (หลังใหม่) ชั้น 1 ถนนวังจันทน์ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก 65000)

รายละเอียด : เป็นหน่วยงานหลักของภาครัฐที่ดูแลและมีข้อมูลเกี่ยวกับองค์กรผู้พิการทั้งหมดในจังหวัด

แนวทางแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจ และวิธีสร้างรายได้

การสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์

ผู้พิการทางสายตา (ดีไซเนอร์) : ให้ผู้พิการทางสายตาเป็น "ศิลปินหลัก" ของแบรนด์ โดยให้พวกเขาวาดภาพตามคำสั่งโดยให้พวกเขาใช้มือสัมผัสวัตถุจริงหรือใช้จินตนาการ เช่น ต้นไม้ ดอกไม้ที่กำลังผลิบาน บ้าน สัตว์ต่างๆ ซึ่งภาพวาดที่ได้จะสะท้อนมุมมองที่ไม่เหมือนใคร เพราะเกิดจากการรับรู้ด้วยจินตนาการและสัมผัส ไม่ใช่การมองเห็น

ผู้พิการทางการได้ยิน (ช่างปัก) : ผู้ที่มีทักษะด้านการปักผ้าจะนำ "คำอธิบาย" ของภาพวาดนั้นมาปักเป็นอักษรเบรลล์ลงบนเสื้อ ซึ่งเป็นการเพิ่มรายละเอียดพิเศษที่สื่อถึงคุณค่าของงานศิลปะ และทำให้เสื้อผ้ามีเอกลักษณ์เฉพาะตัว

ผู้พิการทางร่างกาย (งานสกรีนและบริหารจัดการ) : ให้ผู้พิการกลุ่มนี้รับผิดชอบงานด้านการสกรีนเสื้อ การแพ็คสินค้า และการบริหารสต็อก โดยใช้เครื่องมือที่เหมาะสมกับข้อจำกัดของพวกเขา

ผู้พิการทางสติปัญญา (งานสนับสนุน) : งานที่ต้องการความสม่ำเสมอและทำซ้ำ เช่น การแพ็คถุง การติดป้ายราคา หรือการคัดแยกวัสดุ สามารถมอบหมายให้ผู้พิการทางสติปัญญา เพื่อสร้างรายได้และฝึกฝนทักษะให้พวกเขา

การตลาดและการสร้างแบรนด์ที่น่าจดจำ

"เรื่องราว" คือจุดขายสำคัญ : ใช้การตลาดที่เน้นการเล่าเรื่อง (Storytelling) โดยนำเสนอเรื่องราวของศิลปินแต่ละคนผ่านช่องทางโซเชียลมีเดีย, เว็บไซต์ หรือวิดีโอสั้น เพื่อสร้างความผูกพันทางอารมณ์กับลูกค้า และให้ลูกค้าเห็นถึงคุณค่าที่ซ่อนอยู่ในแต่ละผลิตภัณฑ์

สร้างประสบการณ์ร่วมกับลูกค้า : จัดกิจกรรมเวิร์กช็อปให้ลูกค้าได้ทดลองวาดภาพจากจินตนาการ หรือทดลองปักอักษรเบรลล์ เพื่อสร้างความเข้าใจและสร้างความผูกพันกับแบรนด์

ร่วมมือกับองค์กร : หาพันธมิตรทางธุรกิจที่ต้องการสนับสนุนงาน CSR (Corporate Social Responsibility) ขององค์กรเพื่อสร้างคอลเลกชันพิเศษสำหรับพนักงานหรือใช้เป็นของที่ระลึก ซึ่งเป็นการเพิ่มช่องทางการขายและสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับแบรนด์

วิธีการสร้างรายได้

ขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ : สร้างเว็บไซต์ขายของออนไลน์ที่ใช้งานง่าย พร้อมด้วยช่องทางโซเชียลมีเดีย เช่น Facebook และ Instagram เพื่อโปรโมตสินค้า

ขายผ่านร้านค้าไลฟ์สไตล์ : นำสินค้าไปวางขายในร้านค้าที่เน้นงานดีไซน์และสินค้าที่มีเรื่องราวเบื้องหลัง เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อและให้ความสำคัญกับคุณค่าทางสังคม

รับทำเสื้อสั่งทำพิเศษ : รับออกแบบและผลิตเสื้อให้กับองค์กรหรือกลุ่มลูกค้าที่ต้องการเสื้อที่มีดีไซน์เฉพาะตัวและต้องการสนับสนุนการจ้างงานผู้พิการ

ขายงานศิลปะต้นฉบับ : นำภาพวาดต้นฉบับของผู้พิการทางสายตามาใส่กรอบและขายเป็นงานศิลปะ เพื่อเพิ่มมูลค่าและสร้างรายได้อีกทางหนึ่ง

งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ

เริ่มต้นโครงการโดยต้องการให้ผู้พิการทุกกลุ่มมีส่วนร่วมอย่างครบถ้วน ทั้งผู้พิการทางสายตาที่วาดภาพ ผู้พิการทางการได้ยินที่ปักอักษรเบรลล์ ผู้พิการทางการเคลื่อนไหวที่รับผิดชอบงานสกรีนและจัดการสินค้า รวมถึงผู้พิการทางสติปัญญาที่ทำงานสนับสนุนจำเป็นต้องมีงบประมาณที่เพียงพอในการจัดหาวัสดุอุปกรณ์พื้นฐาน เช่น เสื้อผ้าสำเร็จรูปสำหรับผลิตสินค้า เครื่องมือสำหรับสกรีนและปัก รวมถึงค่าตอบแทนสำหรับผู้พิการในแต่ละขั้นตอนงาน นอกจากนี้ ยังต้องเผื่องบสำหรับการสร้างสื่อเล่าเรื่องและทำการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ โดยเน้นใช้พื้นที่ฟรีหรือต้นทุนต่ำเพื่อควบคุมค่าใช้จ่ายทั้งหมด ในเบื้องต้นจึงประเมินว่างบประมาณประมาณ 80,000 – 100,000 บาท เป็นจำนวนที่เหมาะสมสำหรับเริ่มต้นผลิตสินค้า 30–50 ชิ้น พร้อมจ่ายค่าตอบแทนให้ผู้พิการครบทุกกลุ่ม และดำเนินกิจกรรมส่งเสริมการขายและสร้างแบรนด์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นที่สมดุลระหว่างการลงทุนและผลลัพธ์ เพื่อสร้างฐานที่มั่นคงสำหรับการขยายโครงการในอนาคตต่อไป

ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

โครงการนี้มีจุดแข็งที่สำคัญคือการผสานคุณค่าทางสังคมเข้ากับธุรกิจได้อย่างลงตัว โดยเน้นการสร้างสรรค์ผลงานศิลปะที่มีเอกลักษณ์จาก ศิลปินผู้พิการทางสายตา และมีบุคลากรจากหลากหลายกลุ่มผู้พิการ เช่น ช่างปัก ผู้พิการทางการได้ยิน รวมถึงผู้พิการทางการเคลื่อนไหวและทางสติปัญญา ที่มีบทบาทในการผลิตและสนับสนุนงาน ทำให้สินค้าไม่ใช่แค่เสื้อผ้าแฟชั่น แต่เป็นงานศิลปะที่มีเรื่องราวและคุณค่าทางจิตใจเบื้องหลัง การนำเสนอเรื่องราวเหล่านี้ผ่านการตลาดจะสร้างความน่าเชื่อถือและความผูกพันกับกลุ่มลูกค้าที่สนใจในงานคราฟต์และสินค้าเพื่อสังคม ทำให้แบรนด์มีความโดดเด่นและแตกต่างจากคู่แข่งในตลาดอย่างชัดเจน

แผนการดำเนินงานและพัฒนา (หากได้รับการพิจารณา)

1. เตรียมความพร้อม - รวมทีม กำหนดหน้าที่
   - ฝึกทักษะผู้พิการและจัดหาอุปกรณ์
2. ทดลองผลิตและสร้างแบรนด์ - ผลิตสินค้าต้นแบบ
   - ออกแบบโลโก้/บรรจุภัณฑ์
   - ทดสอบขายและเก็บฟีดแบ็ก
3. เปิดตัวอย่างเป็นทางการ - จัดงานเปิดตัวและ Workshop
   - ขยายช่องทางขายออนไลน์–ออฟไลน์
   - ร่วมมือกับองค์กรทำคอลเลกชันพิเศษ

4. พัฒนาและขยายผล - เพิ่มสินค้าหลากหลาย

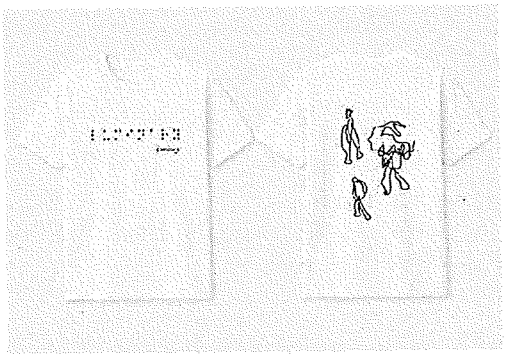
- ขยายตลาดและเครือข่าย

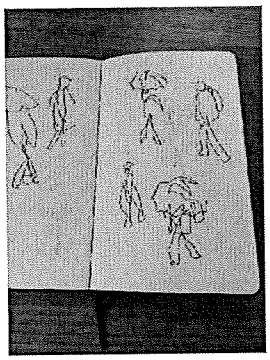
- ติดตามผลและปรับปรุงต่อเนื่อง

ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

ผลลัพธ์ที่คาดหวังจากโครงการนี้คือการสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์และมีคุณค่าทางศิลปะที่สะท้อนมุมมองของผู้พิการ ส่งเสริมการจ้างงานและพัฒนาทักษะของผู้พิการในทุกกลุ่มอย่างมีประสิทธิภาพ เพิ่มการรับรู้และความเข้าใจของสังคมต่อศักยภาพของผู้พิการผ่านการเล่าเรื่องและกิจกรรมร่วมกับลูกค้า สร้างรายได้อย่างยั่งยืนให้กับโครงการและผู้พิการ รวมทั้งสร้างแบรนด์ที่มีภาพลักษณ์ดี มีความน่าเชื่อถือ และขยายตลาดได้อย่างต่อเนื่องในอนาคต

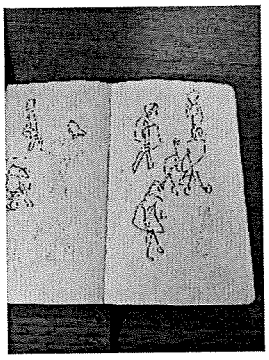
ตัวอย่างสินค้า (จำหน่ายตัวละ 590 บาท)





Luminary สื่อถึงแสงสว่างจากภายใน สำหรับคนตาบอด จึงไม่ใช่แสงที่มองเห็นด้วยตา แต่คือแสงที่มองเห็นด้วยใจ

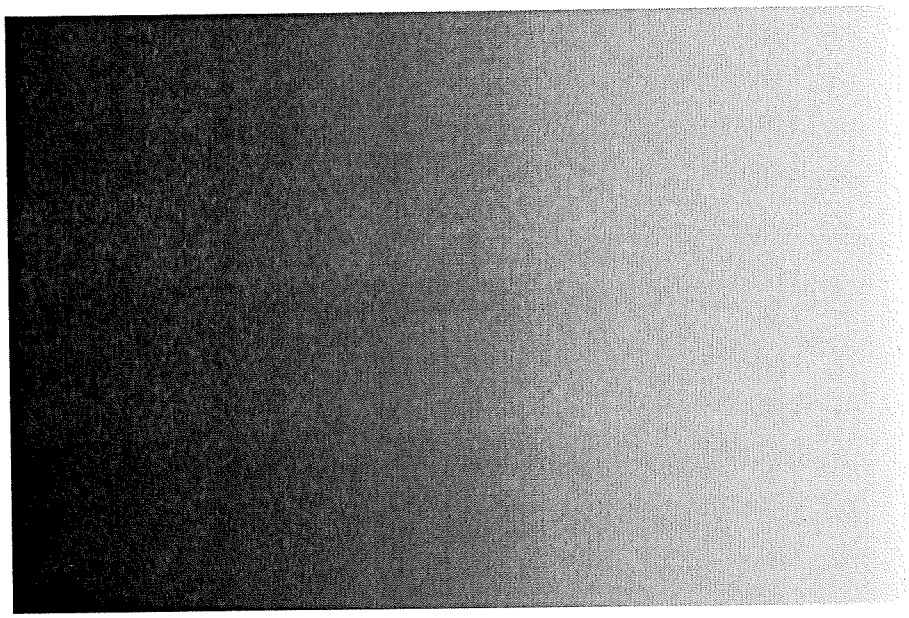




Unconditional คือรักที่ไม่เคยตั้งเงื่อนไข เป็นแสงอุ่นในใจ ที่ส่องสว่างแม้ในโลกที่ไร้แสง

https://share.google/1s72SPRdkRjCXwawg

ชื่อโครงการ เสียงเพลงจากความเงียบที่ดังที่สุด



ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องการแก้ไขสำหรับผู้พิการ

ปัญหา	ผลกระทบ	โอกาส
ผู้พิการในพื้นที่ขาดโอกาสใช้ศักยภาพและสร้างรายได้	รายได้ไม่พอเพียง และขาดแรงจูงใจพัฒนาตนเอง	สร้างช่องทางงานสร้างสรรค์ที่เข้าถึงง่าย
สังคมยังมองผู้พิการในมุมสงสารมากกว่าศรัทธา	ภาพลักษณ์ด้านลบต่อผู้พิการ	เปลี่ยนมุมมองสู่ “ผู้สร้างคุณค่า”
ขาดกิจกรรมศิลปะและวัฒนธรรมที่รวมผู้พิการหลายประเภท	ผู้พิการบางกลุ่มถูกแยกออกจากการมีส่วนร่วม	ใช้ดนตรีเป็นเครื่องมือเชื่อมคน
พื้นที่ หมู่ 3 ต.ท่าโพธิ์ ไม่มีโปรเจ็กต์สร้างสรรค์แบบนี้	ไม่มีจุดขายด้านศิลปะ/แรงบันดาลใจ	ทำให้พื้นที่เป็นโมเดลต้นแบบของประเทศ

กลุ่มผู้พิการและพื้นที่เป้าหมาย

ผู้พิการทางการได้ยิน และผู้พิการที่มีความสามารถทางด้านดนตรี หมู่ 3 ตำบลท่าโพธิ์ จังหวัดพิษณุโลก

แนวทางการแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจ

1. สร้างผลงานเพลงและมิวสิกวิดีโอ
    - บทเพลงจากเรื่องจริงของผู้พิการทางการได้ยิน
    - โปรดักชันระดับพอเหมาะ (ไม่จำเป็นต้องใช้สตูดิโอใหญ่ ลดต้นทุนด้วยการใช้สถานที่ท้องถิ่น)
2. เผยแพร่ในหลายช่องทาง
    - ออนไลน์: YouTube, Facebook, TikTok, Spotify
    - ออฟไลน์: คอนเสิร์ตเล็ก, งานวัฒนธรรม, งานชุมชน
3. สร้างโมเดลรายได้
    - รายได้จากสตรีมเพลงและโฆษณาออนไลน์
    - ขายสินค้าที่ระลึก (เสื้อ, โปสการ์ด, แก้ว, สมุดโน้ต)
    - เวิร์กช็อป “ดนตรีเพื่อทุกคน” เปิดให้คนทั่วไปเรียนรู้ร่วมกับผู้พิการ
    - สปอนเซอร์และ CSR จากองค์กร

วิธีสร้างรายได้

- YouTube & Spotify: เพลงที่มีเนื้อหาดีและมุมมองพิเศษสามารถดึงผู้ชมทั่วประเทศได้
- TikTok : ให้ผู้ชมทางช้านสามารถส่งของขวัญเป็นกำลังได้
- สินค้า: ต้นทุนผลิตเสื้อยืดพิมพ์ลายอยู่ที่ 120–150 บาท ขายได้ 250–300 บาท
- เวิร์กช็อป: ค่าเข้าร่วม 300–500 บาท/คน ต่อครั้ง
- การสนับสนุน: ขอทุนจากกองทุนส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิตคนพิการ หรือ อบต.

งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ

ค่าอุปกรณ์

รายการ	จำนวน / ปริมาณ	ราคา/หน่วย (บาท)	รวม (บาท)	หมายเหตุ
กีตาร์	2 ตัว	2,000	4,000	ใช้ฝึกซ้อมและเวิร์กช็อป
คีย์บอร์ด / เปียโนไฟฟ้า	1 ตัว	3,000	3,000	ใช้เรียบเรียงทำนอง
กลอง / Percussion	1 ชุด	2,000	2,000	ใช้สอนจังหวะและสร้างแรงบันดาลใจ
ไมโครโฟนสำหรับซ้อม	2 ตัว	1,500	3,000	ใช้บันทึกเสียงเบื้องต้นในเวิร์กช็อป
สายไฟ / ขาตั้ง / อุปกรณ์เสริม	-	-	1,500	อุปกรณ์ประกอบใช้งานเครื่องดนตรี
ค่าเช่าสถานที่เวิร์กช็อป	2 วัน	1,500	3,000	ห้องประชุมชุมชน / ศูนย์อบรมท้องถิ่น
ค่าทำความสะอาด / จัดเตรียมสถานที่	-	-	500	อุปกรณ์/โต๊ะเก้าอี้สำหรับเวิร์กช็อป

รวมค่าอุปกรณ์ 13,000 บาท

รวม 16,500 บาท

ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

- เป็นโครงการแรกในพื้นที่ ที่นำผู้พิการหลายประเภทมาร่วมสร้างผลงานเดียวกัน
- เรื่องราวมีเอกลักษณ์: เพลงจากคนที่ “ไม่ได้ยิน” แต่เล่าเรื่องเสียงให้คนอื่นร้อง
- เชื่อมคนในชุมชน: ทั้งผู้พิการ, ผู้ดูแล, คนดนตรี, และคนทั่วไป
- ต่อยอดได้: ทำเป็นซีรีส์เพลงปีละ 1–2 ครั้ง, ขยายไปจังหวัดอื่น
- สร้างภาพลักษณ์บวกให้พื้นที่: เป็นหมู่บ้านต้นแบบ “ศิลปะเพื่อทุกคน”

แนวทางดำเนินงาน (หากได้รับการพิจารณา)

1.การวางแผนและประสานงาน

- ตั้งคณะทำงานร่วม ระหว่างผู้แทนชุมชน กลุ่มผู้พิการ ครูดนตรี และภาคีเครือข่าย
- จัดประชุมระดมความคิด เพื่อกำหนดหัวข้อเพลง เนื้อหา และรูปแบบการผลิต

2.การผลิตผลงานเพลง

- รวบรวมเรื่องราวและประสบการณ์จากผู้พิการทางการได้ยิน เพื่อใช้เป็นแรงบันดาลใจ
- ให้ผู้ดูแลและนักดนตรีช่วยแปลงเรื่องราวเป็นเนื้อเพลงและทำนอง
- ฝึกซ้อมและบันทึกเสียง พร้อมถ่ายทำวิดีโอประกอบ

3.การเผยแพร่และสร้างการมีส่วนร่วม

- จัดงานเปิดตัวเพลงในชุมชน พร้อมกิจกรรมเวิร์กชอป
- เผยแพร่ผ่านสื่อออนไลน์ และโทรทัศน์ท้องถิ่น
- เปิดโอกาสให้ผู้ชมโหวตหรือเสนอหัวข้อเพลงในครั้งต่อไป

4.การพัฒนาและต่อยอด

- ทำเป็นซีรีส์เพลงปีละ 1–2 ครั้ง
- จัดอบรมเยาวชนและคนในพื้นที่เพื่อสืบต่อแนวคิด “ศิลปะเพื่อทุกคน”
- ขยายความร่วมมือไปยังพื้นที่อื่น สร้างเครือข่ายระดับจังหวัด/ภูมิภาค

ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

1. ด้านเศรษฐกิจและรายได้

- ผู้พิการในพื้นที่มีรายได้เสริมเฉลี่ย **1,000–3,000 บาท/เดือน** จากการแสดง งานขายสินค้า และเวิร์กชอป

เกิด **โมเดลรายได้ต่อเนื่อง** ทั้งจากช่องทางออนไลน์ (ขายผลงานเพลง สื่อดิจิทัล) และออฟไลน์ (กิจกรรมในพื้นที่)

2. ด้านศักยภาพและการแสดงออก

- ผู้พิการมีพื้นที่ใช้ความสามารถ และได้แสดงศักยภาพต่อสาธารณะ
- เกิดการเชื่อมโยงและแลกเปลี่ยนประสบการณ์ระหว่างผู้พิการหลายประเภท ผ่านกิจกรรมดนตรีและศิลปะ

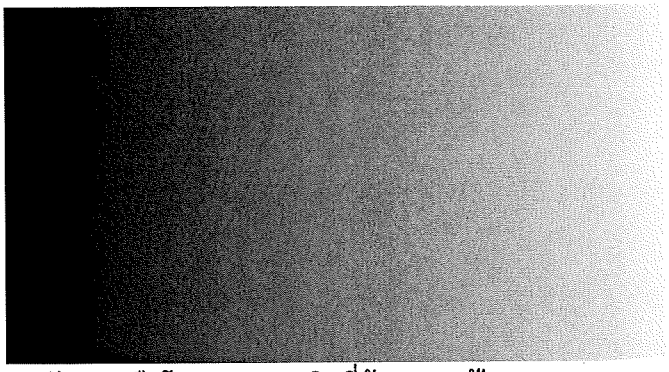
3. ด้านสังคมและวัฒนธรรม

- ดึงดูดนักท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมและสื่อมวลชนให้มาศึกษาดูงาน
- ชุมชนมีความภาคภูมิใจและเกิดการยอมรับในคุณค่าของศิลปะเพื่อทุกคน

4. ด้านผลงานและภาพลักษณ์

- มีผลงานเพลงและมิวสิกวิดีโอ ที่สามารถใช้เป็นสื่อประชาสัมพันธ์ในระดับจังหวัดและประเทศ
- พื้นที่ได้รับการยอมรับในฐานะหมู่บ้านต้นแบบ “ศิลปะเพื่อทุกคน” และสามารถต่อยอดโครงการไปยังจังหวัดอื่น

โครงการ
หมอนหลอดหอมสมุนไพรเพื่อสุขภาพ สร้างอาชีพอย่างยั่งยืน



ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องการแก้ไข

ปัจจุบันประเทศไทยกำลังเผชิญกับปัญหาขยะพลาสติกที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยข้อมูลระบุว่าประเทศไทยมีขยะพลาสติกเกิดขึ้นกว่า 2 ล้านตันต่อปี หรือคิดเป็นประมาณ 12% ของขยะมูลฝอยทั้งหมด แต่สามารถนำไปรีไซเคิลได้เพียง 25% เท่านั้น ส่วนที่เหลือกลายเป็นขยะตกค้างและยากต่อการจัดการ ขยะพลาสติกที่พบมากคือบรรจุภัณฑ์ใช้ครั้งเดียว เช่น ถุงพลาสติก ขวดน้ำ และที่สำคัญคือ หลอดพลาสติก ซึ่งมีสัดส่วนถึง 7% ของขยะพลาสติกทั้งหมด หลอดพลาสติกแม้จะมีขนาดเล็ก แต่กลับย่อยสลายยากและส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมในระยะยาว

เมื่อพิจารณาในระดับจังหวัด พบว่า จังหวัดพิษณุโลกมีปริมาณขยะมูลฝอยมากถึง 85,465 ตันต่อปี โดยมีการจัดการอย่างถูกต้องประมาณ 60,400 ตันต่อปี (70.66%) แต่ยังคงมี ขยะตกค้างมากกว่า 11,990 ตันต่อปี โดยเฉพาะในพื้นที่ชนบทที่ยังขาดระบบเก็บขยะประจำหากคิดเป็นสัดส่วนของขยะพลาสติก จะอยู่ที่ราว 12% ของขยะรวม หรือประมาณ 10,256 ตันต่อปี และเมื่อเจาะจงไปที่ ขยะหลอดพลาสติก คาดว่ามีปริมาณมากถึง กว่า 700 ตันต่อปี ซึ่งถือเป็นตัวเลขที่สูงและส่งผลกระทบโดยตรงต่อคุณภาพชีวิตและสิ่งแวดล้อมของคนในพื้นที่

สำหรับตำบลท่าโพธิ์ จังหวัดพิษณุโลก ปัญหาขยะพลาสติก โดยเฉพาะ หลอดใช้แล้ว ยังคงเป็นสิ่งที่น่ากังวล เนื่องจากพื้นที่ดังกล่าวยังไม่มีระบบจัดเก็บและกำจัดขยะที่มีประสิทธิภาพ ขยะตกค้างจึงกลายเป็นภาระสะสมในชุมชน นอกจากนี้ยังมีอีกหนึ่งปัญหาที่สำคัญ คือกลุ่มประชากร ในพื้นที่ซึ่งขาดโอกาสในการประกอบอาชีพ เช่น ผู้สูงอายุ คนพิการ และผู้ดูแลคนพิการ ที่ต้องการสร้างรายได้ แต่ยังไม่มีโอกาสเข้าถึงการประกอบอาชีพที่มั่นคง ในขณะเดียวกัน ตำบลท่าโพธิ์ยังมี ทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์ โดยเฉพาะสมุนไพรท้องถิ่น เช่น ตะไคร้หอม มะกรูด ใบเตย และส้มซ่า ซึ่งมีคุณสมบัติช่วยผ่อนคลายและสามารถนำมาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์สร้างสรรค์ได้ แต่ที่ผ่านมา สมุนไพรเหล่านี้ยังไม่ถูกนำมาใช้ประโยชน์อย่างเต็มที่

จากสถิติและสภาพปัญหาดังกล่าว จึงเกิดเป็นแนวคิดของทีมงานที่จะในดำเนินโครงการในหัวข้อ “หมอนหลอดหอมสมุนไพรเพื่อสุขภาพ” ที่มุ่งเน้นการนำหลอดพลาสติกเหลือใช้มาสร้างมูลค่าใหม่ ด้วยการผสมผสานกับสมุนไพรท้องถิ่น เพื่อให้เกิดผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์ ทั้งช่วยลดปัญหาขยะพลาสติก, ใช้ประโยชน์จากทรัพยากรในท้องถิ่นและที่สำคัญยังช่วย สร้างรายได้เสริมให้แก่กลุ่มผู้ด้อยโอกาสในชุมชน ผลิตภัณฑ์นี้ไม่เพียงตอบโจทย์ด้านสิ่งแวดล้อม แต่ยังเชื่อมโยงไปถึง เศรษฐกิจหมุนเวียน (Circular Economy) ที่เน้นการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่าและยั่งยืน

กลุ่มเป้าหมายและพื้นที่ดำเนินงาน

กลุ่มผู้ที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ ผู้ดูแลคนพิการรวมไปถึงผู้สูงอายุและบุคคลว่างงานในพื้นที่ตำบลท่าโพธิ์ อำเภอเมืองพิษณุโลก จังหวัดพิษณุโลก

แนวทางแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจ และวิธีสร้างรายได้

โดยโครงการของเราจะมีแนวคิดหลัก คือ แปลง “ขยะจำพวกหลอดพลาสติก” ให้กลับมามีคุณค่าใหม่ จึงกลายมาเป็น หมอนหอม ที่ผสมผสาน สมุนไพรท้องถิ่น และ สร้างรายได้เสริมที่ยั่งยืน พร้อมทั้งลดขยะพลาสติก เราจะจัดอบรมเชิงปฏิบัติการ ตั้งกลุ่มผลิตในชุมชน ทำการตลาดทั้งออฟไลน์–ออนไลน์ ข้อแตกต่างของผลิตภัณฑ์เรา สามารถหมอนถอดซักได้ ไส้หมอนจะเป็นถุง ตาข่ายแยก สามารถนำออกตากแดดเพื่อฆ่าเชื้อได้ และภายในไส้หมอนจะมีถุงสมุนไพรที่สามารถเปลี่ยนกลิ่นสมุนไพรได้เอง

ไอเดียธุรกิจ/รายละเอียดสินค้า

เราจะจำหน่ายในรูปแบบ เซต ประกอบด้วย

1. ปลอกหมอน: ผ้าฝ้าย/โพลีคอตตอน (มีซิป ถอดซักได้)
2. ไส้หมอน: ถุงตาข่าย “หลอดที่ผ่านการทำความสะอาด”
3. ซองสมุนไพร (เปลี่ยนได้จำนวน 5 กลิ่น)

ชื่อแบรนด์ ReLeaf (รีลีฟ) มาจากคำว่า

Recycle + Relief = รีไซเคิลเพื่อความผ่อนคลาย

วิธีสร้างรายได้/ช่องทางจำหน่าย

1. เราจะกระจายสินค้าไปยังพื้นที่ต่างๆในจังหวัดพิษณุโลก เช่น ตลาดนัดชุมชน, งาน OTOP, กิจกรรมของจังหวัด, งานตามมหาวิทยาลัย, ร้านขายของฝากในจังหวัดพิษณุโลก ร้านของฝากใกล้วัดใหญ่, พระราชวังจันทน์, สนามบิน, โรงพยาบาล

2. ช่องทางหน่ายออนไลน์ Facebook, TikTok, Instagram โดยทำคอนเทนต์ เล่าเรื่องราวการนำหลอดมารีไซเคิลและทำให้เห็นคุณค่าของสมุนไพรท้องถิ่น อาจขยายตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าทั่วประเทศ ผ่านเพจของคนดังในท้องถิ่น เพจรีวิวสินค้า หรือมีการใช้ Presenter/คนดัง ในจังหวัดพิษณุโลกมาช่วยโปรโมท เชิญชวนคนมาทำ Challenge ติด#กอดหมอนรักษ์โลก

3. ช่องทางธุรกิจเพื่อสังคม เสนอขายเป็นของที่ระลึกสำหรับองค์กรต่างๆเน้นขายให้กลุ่มองค์กร/ลูกค้าที่สนใจสินค้ารักษ์โลก เช่น นำหมอนไปมอบเป็นของขวัญในงานสัมมนา หรือให้พนักงานในโอกาสพิเศษ

งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ

ต้นทุนต่อใบ (ตัวอย่าง หมอนขนาด 20x20 นิ้ว)

รายการ	ราคา	หมายเหตุ
ผ้าฝ้าย สอบถามราคาจาก (ร้าน ฟาติมา ผ้าสวย พิษณุโลก)	50-80 บาท	ราคาผ้าเมตรละ 95-150บาท (1 ใบใช้ประมาณ 0.5 เมตร)
ปลอกหมอนสำเร็จ	40-50บาท	กรณีไม่สามารถเย็บเองได้
ซิป	8 บาท	ยาวประมาณ 40 ซม.
ถุงตาข่าย (ไส้หมอน)	12 บาท	สำหรับใส่หลอด
ถุงใส่สมุนไพร	9 บาท	
บรรจุภัณฑ์ (กล่อง, การ์ด, เชือก)	~ 50-80 บาท	
ด้าย, เข็ม (กรณีไม่มีเครื่องจักรเย็บผ้า)	30-50 บาท	ใช้ซ้ำได้ ใช้ได้หลายใบ

ความโดดเด่นและจุดแข็ง

1. จุดเด่นที่สุดคือการนำหลอดพลาสติก มาประยุกต์ใช้เป็น “ไส้หมอน” ซึ่งช่วยลดปัญหาขยะพลาสติกและโจทย์แนวคิดเศรษฐกิจหมุนเวียน
2. ใช้สมุนไพรท้องถิ่นที่หาได้ง่ายและต้นทุนต่ำและยังช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลผลิตในท้องถิ่น
3. สร้างอาชีพและรายได้ให้กับกลุ่มเปราะบาง โครงการนี้มุ่งเน้นการเปิดโอกาสให้ผู้สูงอายุ ผู้พิการและผู้ดูแลผู้พิการที่มักขาดโอกาสในการทำงาน ได้มีช่องทางสร้างอาชีพและรายได้เสริม
4. ดูแลรักษาง่าย หมอนถูกออกแบบให้สามารถถอดปลอกซักได้ ทำความสะอาดสะดวก และยังสามารถนำไส้หมอนไปตากแดดเพื่อฆ่าเชื้อและเพิ่มกลิ่นหอมของสมุนไพรได้ตลอดเวลา
5. ปรับเปลี่ยนกลิ่นได้ตามความชอบ ผลิตภัณฑ์มีรูปแบบ ถุงสมุนไพรแบบเติม ผู้ใช้สามารถเลือกหรือสลับกลิ่นสมุนไพรตามความต้องการ เพิ่มความหลากหลาย
6. แตกต่างจากคู่แข่งในตลาด หมอนทั่วไปในท้องตลาดมักใช้วัสดุใหม่ แต่หมอนของโครงการนี้มีจุดขายที่ชัดเจนคือ รีไซเคิลจากขยะบวกกับสมุนไพรในชุมชน ซึ่งสร้างความแตกต่างและเพิ่มคุณค่าให้สินค้า

แผนการดำเนินงานและพัฒนา (หากได้รับการพิจารณา)

ระยะที่ 1 : ช่วงเตรียมการ (1 เดือน)

1. สำรวจและจัดหาวัตถุดิบในพื้นที่
    - จัดตั้ง “ตู้รับบริจาคหลอดพลาสติก” ในจุดสำคัญ เช่น ศาลาประชาคม โรงเรียน มหาวิทยาลัยนเรศวร วัดในชุมชน ร้านค้าในชุมชน ร้านกาแฟ
    - เพิ่มระบบสะสมแต้ม โดยผู้ที่นำหลอดพลาสติกมาบริจาคจะได้รับ “คูปองแต้มรักษ์โลก” โดยสแกนผ่านไลน์ จะมีคิวอาร์โค้ดติดที่หน้าตู้รับบริจาค เช่น ทุกการบริจาค 1 ถุง (เช่น 20 หลอด = 1 แต้ม) สามารถนำไปแลกเป็นของที่ระลึก เช่นส่วนลดในการซื้อหมอน หรือเก็บสะสมเพื่อนำไปแลกเป็นหมอนหอมสมุนไพรได้
2. จัดหาอุปกรณ์และสถานที่ฝึกอบรม
    - จัดเตรียมอุปกรณ์ตัดเย็บ อุปกรณ์ทำความสะอาดหลอด
    - ประสานขอใช้พื้นที่ในชุมชนเพื่อจัดอบรมเชิงปฏิบัติการให้แก่กลุ่มเป้าหมาย เช่น ผู้ดูแลผู้พิการ ผู้สูงอายุ และผู้ที่ขาดโอกาส
3. ประชาสัมพันธ์โครงการ
    - ใช้โปสเตอร์ แผ่นพับ และสื่อออนไลน์ประชาสัมพันธ์ ตามจุดต่างๆในชุมชน ในพื้นที่ตำบลท่าโพธิ์ อำเภอเมืองพิษณุโลก จังหวัดพิษณุโลก

ระยะที่ 2 : ดำเนินงาน (2 เดือน)

1. อบรมเชิงปฏิบัติการ
    - การทำความสะอาดและเตรียมหลอดพลาสติก
    - ถ่ายทอดความรู้ด้านการคัดเลือกสมุนไพรและวิธีการอบ/ตากแห้งเพื่อคงความ
    - ฝึกการตัดเย็บปลอกหมอนให้มีคุณภาพ แข็งแรง และสวยงาม
2. ผลิตหมอนหอมสมุนไพรรุ่นแรก
    - ออกแบบให้สวยงาม สีสันสดใส น่าใช้ และแข็งแรง ทนทาน เหมาะสมต่อการใช้งานจริง
    - นำใช้สมุนไพรท้องถิ่นมาใช้ เช่น ตะไคร้หอม มะกรูด ใบเตย ส้มซ่า
3. ทดลองตลาด
    - แจกตัวอย่างให้ผู้ทดลองใช้ ทดลองใช้เอง เปิดขายหมอนรุ่นแรกและเก็บฟีดแบ็ก
    - เกณฑ์ประเมิน ประกอบด้วย กลิ่น(ความหอมติดทน), ความสบายในการใช้งาน, ความน่าสนใจของบรรจุภัณฑ์, ความคุ้มค่าเมื่อเทียบกับราคา
4. สร้างช่องทางการขาย
    - ออนไลน์ Facebook, Instagram, TikTok
    - ตลาดชุมชน, ร้านสินค้า OTOP, งานแสดงสินค้าต่างๆในจังหวัดพิษณุโลก, งานตามมหาวิทยาลัยต่างๆ, ร้านขายของฝาก, ร้านค้าในชุมชน
5. ปรับปรุงรูปแบบสินค้าและราคาให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาดและผู้ใช้

ระยะที่ 3: พัฒนาและขยายผล (2 เดือน)

เมื่อผลิตภัณฑ์เป็นที่ยอมรับในระดับหนึ่ง จะเข้าสู่การพัฒนาต่อยอดและขยายผล

1. ปรับปรุงผลิตภัณฑ์
   - เพิ่มความหลากหลายของขนาดและดีไซน์ของตัวผลิตภัณฑ์
   - พัฒนากลิ่นสมุนไพรใหม่ตามฤดูกาลที่มีในชุมชน
2. ต่อยอดผลิตภัณฑ์
   - หมอนรองคอ, หมอนอิง, หมอนข้าง
   - คอลเลกชันพิเศษตามเทศกาลต่างๆ เช่น ปลอกหมอนผ้าลายสีฟ้าช่วงเทศกาลวันแม่แห่งชาติ เพื่อนำไปมอบเป็นของขวัญหรือของที่ระลึกในวันสำคัญ
3. ขยายกลุ่มผู้ผลิตและเครือข่าย
   - ถ่ายทอดความรู้ให้ชุมชนใกล้เคียง กระจายความรู้ไปยังตำบลต่างๆ ในจังหวัดพิษณุโลก
   - ติดตั้งตู้รับบริจาคเพิ่มเติมในพื้นที่อื่นๆ ในจังหวัดพิษณุโลกเพื่อเพิ่มปริมาณวัตถุดิบและสร้างเครือข่ายการมีส่วนร่วม
4. วางแผนการตลาดระยะยาว
   - ร่วมมือกับโรงแรม/โฮมสเตย์ เพื่อใช้หมอนในห้องพัก ให้แขกสัมผัสประสบการณ์จริงและวางขายเพื่อให้แขกสามารถซื้อกลับได้

ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

1. กลุ่มเปราะบางในชุมชน เช่น ผู้พิการ ผู้สูงอายุ และผู้ดูแลผู้พิการ มีทักษะและอาชีพที่สร้างรายได้จริง ยกระดับคุณภาพชีวิตครอบครัว
2. ลดปริมาณขยะหลอดพลาสติกในชุมชน ช่วยแก้ปัญหาสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืน
3. ผลิตภัณฑ์หมอนหลอดหอมสมุนไพรสามารถต่อยอดสู่ตลาดของฝาก/OTOP เป็นสินค้าเอกลักษณ์ของตำบลท่าโพธิ์
4. สมุนไพรท้องถิ่นถูกเพิ่มมูลค่า เกษตรกรมีช่องทางตลาดใหม่
5. ชุมชนตำบลท่าโพธิ์มีภาพลักษณ์เป็น “ชุมชนต้นแบบ” ด้านการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม

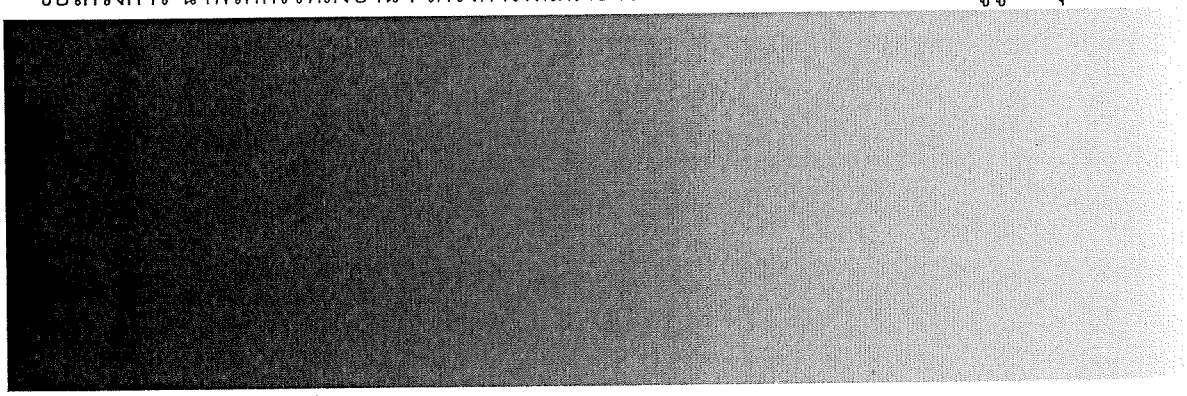
อ้างอิง

https://www.pcd.go.th/publication/35729

https://gdcatalog.go.th/dataset/gdpublish-psnl06

https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct

ชื่อโครงการ น้ำพริกครัวหลังบ้าน : โครงการพัฒนาอาชีพสร้างรายได้เพื่อคนพิการและผู้สูงอายุ



ปัญหาและโอกาสทางธุรกิจ

ปัจจุบันกลุ่มคนพิการ ผู้สูงอายุ และผู้ดูแลคนพิการหรือผู้สูงอายุ เผชิญกับข้อจำกัดหลายประการที่ส่งผลต่อคุณภาพชีวิตและความสามารถในการประกอบอาชีพอย่างยั่งยืน สำหรับคนพิการนั้น สภาพร่างกายมักไม่เอื้อต่อการทำงานที่ใช้แรงงานหนัก อีกทั้งยังเผชิญกับข้อจำกัดในการเข้ารับการจ้างงาน ขณะที่ผู้สูงอายุส่วนใหญ่ประสบปัญหาด้านสุขภาพ มีโรคประจำตัว และจำเป็นต้องได้รับการดูแลอย่างต่อเนื่องจากบุคคลในครอบครัว ในส่วนของผู้ดูแลเอง ก็ไม่สามารถทำงานประจำได้อย่างเต็มที่ เนื่องจากต้องทุ่มเวลาในการดูแลผู้สูงอายุหรือผู้พิการ ส่งผลให้ไม่สามารถสร้างรายได้ที่มั่นคงเพียงพอ

นอกจากนี้ยังประสบปัญหาในการประกอบอาชีพของกลุ่มเป้าหมายยังถูกจำกัดด้วยสภาพร่างกายและสุขภาพที่ไม่สามารถทำงานได้ทุกประเภท โดยในพื้นที่ชุมชนส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรมเนื่องจากตั้งอยู่ใกล้ริมแม่น้ำ แม้จะสามารถปลูกพืชเพื่อเลี้ยงชีพแต่รายได้จากการเกษตรมีความไม่แน่นอนและขึ้นอยู่กับฤดูกาล อีกทั้งยังไม่เพียงพอต่อค่าใช้จ่ายในครัวเรือน ทำให้หลายครอบครัวต้องพึ่งพาเงินอุดหนุนจากรัฐ เช่น เบี้ยผู้สูงอายุ หรือเบี้ยผู้พิการ ซึ่งไม่สามารถรองรับความต้องการขั้นพื้นฐานในระยะยาวได้

จากปัญหาดังกล่าว ก่อให้เกิดแนวทางในการสร้างอาชีพใหม่ที่เหมาะสมกับข้อจำกัดของกลุ่มเป้าหมาย โดยโครงการทำน้ำพริกเพื่อจำหน่ายถือเป็นแนวทางที่ตอบโจทย์ เนื่องจากเป็นกิจกรรมที่สามารถดำเนินการได้ที่บ้าน ใช้แรงงานไม่มาก และยังคงสามารถแบ่งเวลาในการดูแลผู้สูงอายุหรือคนพิการได้ อีกทั้งน้ำพริกยังเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความต้องการของตลาดอย่างต่อเนื่อง สามารถพัฒนาให้มีเอกลักษณ์ด้านรสชาติและความดั้งเดิมเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและความแตกต่างทางการตลาดได้อย่างยั่งยืน

นอกจากนี้ การดำเนินโครงการยังช่วยเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนในลักษณะห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain) เนื่องจากวัตถุดิบหลัก เช่น พริก กระเทียม และสมุนไพร สามารถจัดหาจากเกษตรกรในพื้นที่ส่งผลให้เกิดการหมุนเวียนรายได้ภายในชุมชน อีกทั้งการที่ชุมชนตั้งอยู่ใกล้มหาวิทยาลัยนเรศวรยังเป็นข้อได้เปรียบเชิงพื้นที่ ซึ่งสามารถขอรับการสนับสนุนด้านองค์ความรู้ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ การวิจัยและพัฒนาสูตร รวมถึงการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์เพื่อขยายตลาดไปสู่กลุ่มผู้บริโภคที่กว้างขึ้น

กล่าวโดยสรุป การพัฒนาโครงการทำน้ำพริกขายจึงไม่เพียงแต่เป็นการแก้ไขปัญหารายได้และอาชีพของคนพิการ ผู้สูงอายุ และผู้ดูแลเท่านั้น หากแต่ยังเป็นโอกาสสำคัญในการสร้างความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจชุมชน ลดการพึ่งพาการสนับสนุนจากภาครัฐ และก้าวสู่การเป็นธุรกิจเพื่อสังคมที่มีความยั่งยืนในระยะยาว

แนวทางการแก้ไขและวิธีสร้างรายได้

แนวทางการแก้ไขปัญหาด้านอาชีพและรายได้ของคนพิการ ผู้สูงอายุ และผู้ดูแลผู้พิการหรือผู้สูงอายุ ควรมุ่งเน้นไปที่การสร้างกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่สามารถทำได้ภายในครัวเรือน ใช้แรงกายไม่มาก และมีความยืดหยุ่นในการจัดการเวลา เพื่อให้สามารถดำรงชีวิตควบคู่กับการดูแลครอบครัวได้อย่างเหมาะสม การทำน้ำพริกเพื่อจำหน่ายจึงถือเป็นแนวทางที่สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย โดยสามารถเริ่มต้นจากการรวมกลุ่มภายในชุมชนเพื่อผลิตน้ำพริกในลักษณะวิสาหกิจชุมชน ซึ่งจะช่วยให้มีการแบ่งงานกันทำตามความสามารถของแต่ละบุคคล พร้อมทั้งสร้างความสามัคคีและการมีส่วนร่วมในชุมชน

วิธีสร้างรายได้จากโครงการนี้สามารถทำได้โดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำพริกให้มีคุณภาพและความแตกต่าง เช่น การคงเอกลักษณ์รสชาติท้องถิ่น การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้สะดุดตาและเหมาะสมต่อการจัดจำหน่าย รวมถึงการสร้างแบรนด์ที่น่าเชื่อถือและสามารถแข่งขันในตลาดได้ นอกจากนี้ยังสามารถขยายช่องทางการจำหน่ายจากตลาดท้องถิ่นไปสู่ตลาดที่กว้างขึ้น เช่น ร้านค้าในชุมชน ตลาดนัด มหาวิทยาลัยนเรศวร ตลอดจนการจำหน่ายและการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ เช่น เพจเฟสบุ๊ค ติ๊กต๊อก เป็นต้น ซึ่งจะช่วยเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงผู้บริโภคหลากหลายกลุ่มและสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง

กลุ่มผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตนเองได้/ผู้ดูแลและพื้นที่เป้าหมาย

หมู่ที่ 3 ต.ท่าโพธิ์ จ.พิษณุโลก หรือพื้นที่อื่นๆที่น่าสนใจในจังหวัดพิษณุโลก

งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ

1. อุปกรณ์หลัก (บางทีก็ไม่ต้องเสียเงินซื้อใหม่หากบางบ้านมีอยู่แล้ว)

- เครื่องปั่นอาหารไฟฟ้า (โถแก้ว/พลาสติก แข็งแรง ใช้ง่าย) 1 เครื่อง ≈ 1,200–2,500 บาท
- ครกและสากหิน/ไม้ (เผื่อคนที่ยังใช้แรงได้) 1 ชุด ≈ 300–600 บาท
- หม้อสแตนเลส (2–3 ใบ ขนาด 16–24 ซม.) ≈ 500–800 บาท
- กระทะเทฟลอน/สแตนเลส (1–2 ใบ) ≈ 600–1,200 บาท
- เตาแก๊สหัวเดียว + ถังแก๊สเล็ก ≈ 1,500–2,000 บาท (หรือเตาไฟฟ้า ≈ 1,200–1,800 บาท กรณีต้องการความปลอดภัยเพิ่ม)
- เครื่องชั่งดิจิทัล 1 เครื่อง ≈ 300–500 บาท
- ถุงมือกันความร้อน/ถุงมือพลาสติกใส/ผ้ากันเปื้อน ≈ 300 บาท/ชุด
- ชั้นวางตะแกรงสำหรับผึ่งของแห้ง ≈ 400–700 บาท
- โต๊ะสแตนเลส/โต๊ะไม้สำหรับเตรียมอาหาร ≈ 1,500–3,000 บาท

รวมอุปกรณ์หลักเบื้องต้น ≈ 7,000–12,000 บาท (สำหรับบ้านที่ไม่มีอุปกรณ์เลย)

2. วัสดุสิ้นเปลือง (ต่อรอบการผลิต)

- วัตถุดิบน้ำพริก (เช่น พริกแห้ง กระเทียม หอมแดง กะปิ ปลา/หมู/กุ้งแห้ง เครื่องปรุงรส) ≈ 2,000–3,000 บาท/รอบ (สำหรับผลิต 100 กระปุก ขนาด 100 กรัม)
- ขวด/กระปุกพลาสติกใส PET พร้อมฝา + สติ๊กเกอร์ ≈ 1,200–1,500 บาท/100 ชุด (อาจราคาถูกกว่านี้หากซื้อตามร้านปลีก-ส่ง)
- บรรจุภัณฑ์เสริม (ถุงกระดาษ/ลังใส่สินค้า) ≈ 500–800 บาท

รวมวัสดุสิ้นเปลือง ≈ 3,500–5,000 บาท/รอบ

3. ค่าใช้จ่ายเสริม

- ค่าขนส่ง/ส่งวัตถุดิบ ≈ 500–1,000 บาท
- ค่าน้ำค่าไฟ (กรณีใช้ในครัวเรือน) เฉลี่ย ≈ 500–800 บาท/เดือน
- อบรม/สอนวิธีการทำ + ออกแบบบรรจุภัณฑ์ ฟรี(เรียนรู้จากวิธีของแต่ละบ้านที่เคยทำหรือจากYouTube)

ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

โครงการทำน้ำพริกขายมีความโดดเด่นและจุดแข็งหลายประการที่สามารถผลักดันให้ประสบความสำเร็จได้อย่างยั่งยืน ประการแรก คือ การเป็นอาชีพที่เหมาะสมกับศักยภาพของคนพิการ ผู้สูงอายุ และผู้ดูแล เนื่องจากเป็นกิจกรรมที่ไม่ต้องใช้แรงกายมาก สามารถทำได้ในพื้นที่บ้านตนเอง อีกทั้งยังมีความยืดหยุ่นด้านเวลา ทำให้ผู้ปฏิบัติสามารถจัดสรรเวลาทั้งในการดูแลครอบครัวและการประกอบอาชีพได้ควบคู่กันไปอย่างมีประสิทธิภาพ

ประการที่สอง ผลิตภัณฑ์น้ำพริกเป็นสินค้าที่มีความนิยมอย่างต่อเนื่องในตลาดไทยและสามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้ทุกกลุ่ม อีกทั้งยังเป็นสินค้าที่สะท้อนอัตลักษณ์ท้องถิ่นและวัฒนธรรมการบริโภคอาหารไทย จึงสามารถนำจุดแข็งนี้มาต่อยอดเป็นการสร้างแบรนด์ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว สร้างความแตกต่างจากสินค้าที่มีอยู่ในท้องตลาด

ประการที่สาม โครงการนี้ยังเป็นการเสริมสร้างเศรษฐกิจฐานราก เนื่องจากวัตถุดิบหลัก เช่น พริก กระเทียม และสมุนไพร สามารถปลูกได้ในชุมชน ซึ่งจะช่วยสร้างรายได้ให้แก่เกษตรกรในพื้นที่และก่อให้เกิดการหมุนเวียนเศรษฐกิจภายในท้องถิ่น นอกจากนี้ การที่ชุมชนตั้งอยู่ใกล้มหาวิทยาลัยนเรศวรยังถือเป็นข้อได้เปรียบที่สำคัญ เพราะสามารถประสานความร่วมมือในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การออกแบบบรรจุภัณฑ์ และการประชาสัมพันธ์ เพื่อยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ให้ก้าวสู่ตลาดที่กว้างขวางยิ่งขึ้น

แผนการดำเนินงานและการพัฒนา (หากได้รับการพิจารณา)

หากโครงการทำน้ำพริกขายได้รับการพิจารณาและสนับสนุน แผนการดำเนินงานจะถูกจัดแบ่งออกเป็นขั้นตอนที่ชัดเจนและต่อเนื่อง เพื่อให้การดำเนินงานเป็นระบบและสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ในระยะแรกจะเน้นการรวมกลุ่มสมาชิกที่เป็นคนพิการ ผู้สูงอายุ และผู้ดูแลผู้พิการหรือผู้สูงอายุ เพื่อสร้างความเข้าใจร่วมกันเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่และเป้าหมายของโครงการ จากนั้นจึงจัดการฝึกอบรมเกี่ยวกับการผลิตน้ำพริก การรักษามาตรฐานด้านสุขอนามัย การบรรจุภัณฑ์ และการบริหารจัดการกลุ่ม เพื่อให้ผู้เข้าร่วมสามารถพัฒนาทักษะและมีความรู้พื้นฐานที่จำเป็น

ในระยะถัดไปจะเป็นการเริ่มต้นการผลิตและจำหน่าย โดยใช้วัตถุดิบที่ได้จากเกษตรกรในท้องถิ่น เพื่อสร้างความเชื่อมโยงทางเศรษฐกิจในชุมชน พร้อมทั้งสร้างช่องทางการจำหน่ายทั้งแบบออฟไลน์ ได้แก่ ตลาดชุมชน ร้านค้า และมหาวิทยาลัยนเรศวร และแบบออนไลน์ เพื่อขยายตลาดให้กว้างขวางมากขึ้น ในระยะนี้ยังจะมีการสร้างแบรนด์และประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างการรับรู้และความเชื่อมั่นของผู้บริโภค

สำหรับระยะการพัฒนาต่อเนื่อง โครงการจะมุ่งเน้นการยกระดับมาตรฐานสินค้า เช่น การพัฒนาสูตรรสชาติใหม่ ๆ การออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัยและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม รวมถึงการพัฒนาระบบการจัดการภายในกลุ่มให้มีความเข้มแข็งและสามารถบริหารจัดการได้ด้วยตนเอง นอกจากนี้ยังมีการประสานความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐและสถาบันการศึกษาในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้โครงการสามารถเติบโตได้อย่างมั่นคงและก้าวสู่การเป็นธุรกิจเพื่อสังคมที่ยั่งยืนในอนาคต

ตารางดำเนินงาน*

ระยะเวลา	กิจกรรม	ผู้รับผิดชอบ	ผลที่คาดว่าจะได้รับ
เดือนที่ 1	รวมกลุ่มสมาชิกและประชุมชี้แจงโครงการ	คณะผู้จัดทำโครงการ / ผู้นำชุมชน	สมาชิกเข้าใจเป้าหมายและแนวทางโครงการ
เดือนที่ 2	ฝึกอบรมการผลิตน้ำพริก มาตรฐานสุขอนามัย และการบรรจุภัณฑ์	วิทยากรผู้เชี่ยวชาญ / หน่วยงานสนับสนุน	สมาชิกมีความรู้และทักษะการผลิต
เดือนที่ 3	เริ่มต้นการผลิตน้ำพริกทดลองตลาดในชุมชน	กลุ่มสมาชิกโครงการ	ได้รับข้อเสนอแนะเพื่อนำไปปรับปรุง
เดือนที่ 4-6	ผลิตและจำหน่ายจริงทั้งในตลาดชุมชนและมหาวิทยาลัย	กลุ่มสมาชิกโครงการ / เกษตรกรผู้ส่งวัตถุดิบ	มีรายได้หมุนเวียน เกิดการเชื่อมโยงกับเกษตรกรและกลุ่มเป้าหมาย
เดือนที่ 7 เป็นต้นไป	ขยายตลาดออนไลน์ พัฒนาแบรนด์และบรรจุภัณฑ์	กลุ่มสมาชิกโครงการ / หน่วยงานสนับสนุน	รายได้เพิ่มขึ้น สินค้ามีความน่าเชื่อถือและเข้าถึงตลาดกว้างขึ้น

*อาจมีเปลี่ยนแปลงในภายหลัง

ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

การดำเนินโครงการทำน้ำพริกขาย คาดว่าจะก่อให้เกิดผลลัพธ์ที่เป็นรูปธรรมและเป็นประโยชน์ต่อทั้งกลุ่มเป้าหมายและชุมชนโดยรอบ ดังนี้

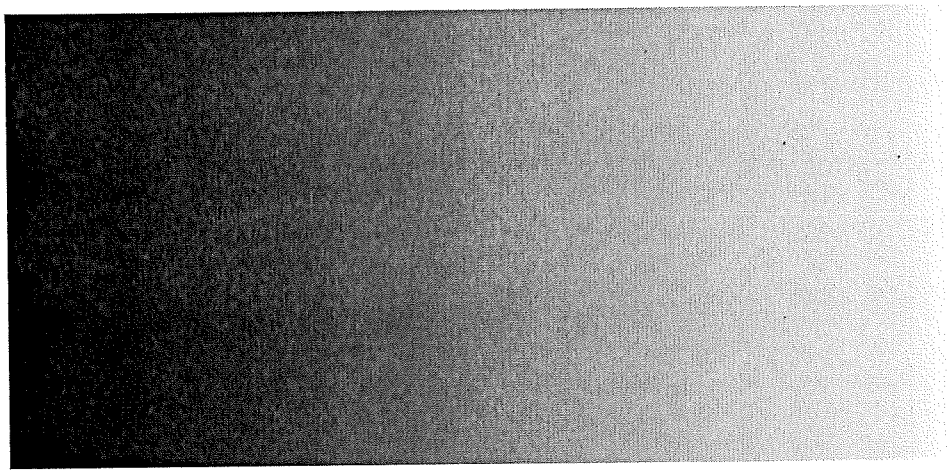
1. คาดว่าจะช่วยให้คนพิการ ผู้สูงอายุ และผู้ดูแลผู้พิการหรือผู้สูงอายุ มีอาชีพและรายได้ที่มั่นคงมากขึ้น เนื่องจากเป็นอาชีพที่สามารถทำได้ภายในบ้าน ใช้แรงงานไม่มาก และมีความยืดหยุ่นด้านเวลา ส่งผลให้สามารถจัดสรรเวลาในการประกอบอาชีพและการดูแลครอบครัวควบคู่กันได้อย่างเหมาะสม

2. คาดว่าจะช่วยยกระดับคุณภาพชีวิตของกลุ่มเป้าหมายให้ดีขึ้น ทั้งในด้านเศรษฐกิจและสังคม การมีรายได้ที่เพิ่มขึ้นจะช่วยลดภาระการพึ่งพาเงินอุดหนุนจากภาครัฐ อีกทั้งยังสร้างความภาคภูมิใจและความมั่นใจในความสามารถของตนเอง ซึ่งส่งผลเชิงบวกต่อสุขภาพจิตใจและความสัมพันธ์ในครอบครัว

3. โครงการนี้จะช่วยสร้างความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจภายในชุมชน เนื่องจากมีการใช้วัตถุดิบที่ได้จากเกษตรกรท้องถิ่น จึงก่อให้เกิดการหมุนเวียนรายได้และสร้างห่วงโซ่เศรษฐกิจ (Value Chain) ภายในพื้นที่ พร้อมทั้งส่งเสริมให้ชุมชนมีความร่วมมือและความสามัคคีในการดำเนินกิจกรรมร่วมกัน

4. คาดว่าจะเป็นต้นแบบของการพัฒนาอาชีพเชิงสังคม (Social Enterprise) ที่สามารถขยายผลไปยังพื้นที่อื่น ๆ ได้ โดยอาศัยการบูรณาการความร่วมมือระหว่างชุมชน หน่วยงานภาครัฐ และสถาบันการศึกษา ทำให้เกิดการพัฒนาที่มีความยั่งยืนในระยะยาว

โครงการ: "นักเขียนพลังเสียง: สร้างอาชีพด้วยเสียงผ่านเทคโนโลยี"



1.ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องการแก้ไขสำหรับผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล
ปัญหา : จากข้อมูลในพื้นที่เป้าหมาย พบว่าความพิการที่พบมากที่สุดคือด้านการเคลื่อนไหว เช่น แขนขาลีบ, กุด, อัมพฤกษ์ หรือแขนขาอ่อนแรง ซึ่งเป็นอุปสรรคสำคัญในการประกอบอาชีพที่ต้องใช้แรงงานหรือทักษะทางกายภาพ ผู้พิการหลายรายยังมีศักยภาพที่ซ่อนอยู่ ซึ่งสามารถนำมาต่อยอดเป็นทักษะสำคัญในการแต่งนิยายได้โดยตรง เช่น พรสวรรค์ในการใช้จินตนาการ การสร้างเรื่องราว และการเล่าเรื่อง ซึ่งสะท้อนผ่านทักษะการสื่อสารอย่างการพูดเก่ง หรืออัธยาศัยดี รวมไปถึง การขยัน อดทน
โอกาสทางธุรกิจ: ตลาดนิยายออนไลน์และ E-book ในประเทศไทยกำลังเติบโตอย่างก้าวกระโดด ประกอบกับเทคโนโลยี AI และแอปพลิเคชันบนสมาร์ทโฟนที่ทันสมัย เช่น การแปลงเสียงเป็นข้อความ (Voice-to-Text) และ AI ช่วยปรับแต่งสำนวนภาษาและถ้อยคำ นี่คือโอกาสในการสร้างนักเขียนกลุ่มใหม่ ที่สามารถสร้างสรรค์ผลงานและรายได้จากทุกที่ โดยใช้เพียงเสียงและสมาร์ทโฟนเป็นเครื่องมือหลัก

2. ทีมสร้างสรรค์ที่ทำงานร่วมกันในพื้นที่เป้าหมาย โดยประกอบด้วย:

ผู้พิการ หรือ ผู้สูงอายุที่: ทำหน้าที่เป็นนักเล่าเรื่อง ผู้ถ่ายทอดจินตนาการ

ผู้ดูแล: ทำหน้าที่เป็นผู้ช่วยด้านเทคนิคที่ช่วยจัดการเรื่องอุปกรณ์ เทคโนโลยี แอปพลิเคชันต่างๆ ตรวจทานต้นฉบับ และทำการตลาดออนไลน์ผ่านโซเชียลมีเดีย หรือเป็นนักเขียนเองได้ด้วยเช่นกัน

พื้นที่เป้าหมาย: หมู่ที่ 3 ต.ท่าโพธิ์ จ.พิษณุโลก เป็นพื้นที่นำร่อง โดยสามารถขยายผลไปยังพื้นที่อื่นๆ ที่น่าสนใจในจังหวัดพิษณุโลกได้ในอนาคต

3. แนวทางแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจ และวิธีสร้างรายได้

ไอเดียธุรกิจ:

ผู้พิการ หรือ ผู้สูงอายุ: ทำหน้าที่เป็นนักเล่าเรื่อง ผู้ถ่ายทอดจินตนาการ

ผู้ดูแล: ทำหน้าที่เป็นผู้ช่วยด้านเทคนิคที่ช่วยจัดการเรื่องอุปกรณ์ เทคโนโลยี แอปพลิเคชันต่างๆ ตรวจทานต้นฉบับ และทำการตลาดออนไลน์ผ่านโซเชียลมีเดีย หรือเป็นนักเขียนเองได้ด้วยเช่นกัน

แนวทางแก้ไข: จัดตั้งโครงการนักเขียนพลังเสียงเพื่อฝึกอบรมทักษะด้านต่างๆ:

ด้านเทคโนโลยี: สอนการใช้แอปพลิเคชันแปลงเสียงเป็นข้อความบนสมาร์ทโฟน และการใช้ AI ช่วยปรับแก้สำนวนภาษาและแก้ไขคำผิด

ด้านการแต่งนิยาย: สอนการวางโครงเรื่อง, การสร้างตัวละคร, และเทคนิคการแต่งนิยายรายตอนให้น่าติดตาม

ด้านการใช้แพลตฟอร์ม: สอนการสมัครและเผยแพร่ผลงานในแพลตฟอร์มยอดนิยม เช่น Dek-D, ReadAWrite, ธัญวลัย

ด้านการตลาดออนไลน์: สอนการสร้างตัวตนและโปรโมตผลงานผ่านโซเชียลมีเดีย เช่น TikTok, Facebook, X

วิธีสร้างรายได้:

1. การขายนิยายออนไลน์รายตอน: สร้างรายได้ผ่านระบบติดเหรียญบนแพลตฟอร์มที่นักเขียนและนักอ่านนิยม
2. การจำหน่ายในรูปแบบ E-book: เมื่อเขียนจบเรื่อง สามารถรวบรวมต้นฉบับเพื่อจัดทำเป็น E-book วางจำหน่ายบนแพลตฟอร์มต่างๆ เพื่อสร้างรายได้ในระยะยาว
3. การรับงานเขียนอิสระ: สำหรับทีมที่มีทักษะสูง สามารถต่อยอดไปสู่การรับงานคอมมิชชั่น หรือเป็นนักเขียนเงา ตามโจทย์ของลูกค้า
4. นักเล่าเรื่อง/ผู้ผลิตสื่อ: สำหรับผู้ที่มีทักษะการเล่าเรื่องราวที่โดดเด่น สามารถพัฒนาไปสู่การเป็น Youtuber หรือ Podcaster โดยเล่าเรื่องราวต่างๆ หรือ นำต้นฉบับที่เสร็จสมบูรณ์แล้วมาต่อยอด โดยให้สมาชิกในทีมที่มีทักษะด้านการใช้เสียงเป็นผู้ให้เสียงพากย์ และวางจำหน่ายบนแพลตฟอร์ม Meb ควบคู่ไปกับ E-book เพื่อเพิ่มช่องทางรายได้

4. งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ
โครงการนี้ออกแบบมาเพื่อใช้ต้นทุนเริ่มต้นที่ต่ำที่สุด โดยเน้นการใช้เครื่องมือฟรีที่มีอยู่แล้ว และเปิดทางเลือกสำหรับการลงทุนเพิ่มเติมในอนาคต

1.อุปกรณ์เริ่มต้น (สำหรับผู้ที่ขาดแคลน)

สมาร์ทโฟน

แผนหลัก: เปิดรับบริจาคสมาร์ทโฟนมือสองสภาพดี โดยร่วมมือกับหน่วยงานท้องถิ่น หรือประชาสัมพันธ์ผ่านเพจโครงการเพื่อขอรับการสนับสนุนจากชุมชน

แผนสำรอง: จัดซื้อสมาร์ทโฟนรุ่นเริ่มต้นในราคาประหยัดที่สามารถใช้งานแอปพลิเคชันพื้นฐานได้ดี

ราคาโดยประมาณ: เครื่องละ 2,500 - 3,500

2.โปรแกรมต่างๆ

โปรแกรมแปลงเสียงเป็นข้อความ: 0 บาท (ใช้ฟังก์ชันที่มีอยู่แล้วในระบบปฏิบัติการของสมาร์ทโฟน เช่น Google Assistant หรือ Siri)

โปรแกรมผู้ช่วย AI: 0 บาท (ใช้เวอร์ชันฟรีของ ChatGPT หรือ Gemini ซึ่งเพียงพอสำหรับการช่วยคิดคำ ปรับสำนวน และหาข้อมูลเบื้องต้น)

โปรแกรมออกแบบปกและภาพโปรโมต: 0 บาท (ใช้ Canva เวอร์ชันฟรี ซึ่งมีเทมเพลตและเครื่องมือเพียงพอสำหรับการใช้งาน)

รวมค่าใช้จ่ายหมวดนี้: 0 บาท

3.ค่าตอบแทนและค่าดำเนินการ

แผนหลัก (เรียนรู้ด้วยตนเอง): 0 บาท

แนวทาง: คัดสรรและรวบรวมวิดีโอสอนการเขียนนิยาย, การตลาดออนไลน์, และการใช้แอปพลิเคชันต่างๆ ที่มีคุณภาพจาก YouTube จัดทำเป็นเพลย์ลิสต์การเรียนรู้ตามลำดับขั้นตอนที่เข้าใจง่าย ส่งให้ผู้เข้าร่วมโครงการได้ศึกษาด้วยตนเองในเวลาที่สะดวก วิธีนี้ไม่มีค่าใช้จ่ายและสามารถทบทวนได้ตลอดเวลา

แผนเสริม (อบรมออนไลน์เสริมทักษะเฉพาะทาง): 5,000 - 8,000 บาท (เป็นทางเลือก)

แนวทาง: สำหรับหัวข้อที่ซับซ้อนหรือต้องการการโต้ตอบโดยตรงกับผู้เชี่ยวชาญ เช่น เทคนิคการเขียนขั้นสูง จัดอบรมในรูปแบบออนไลน์เพื่อเชิญวิทยากรหรือนักเขียนมืออาชีพมาให้ความรู้เพิ่มเติม งบประมาณส่วนนี้จะถูกใช้ก็ต่อเมื่อได้รับการสนับสนุนเพิ่มเติม หรือเมื่อโครงการต้องการพัฒนาไปอีกระดับ

4.การตลาดและประชาสัมพันธ์

แผนหลัก (ไม่ใช้งบประมาณ): 0 บาท

เน้นการสร้างคอนเทนต์แบบ Organic ผ่านช่องทาง TikTok และ Facebook โดยการทำคลิปสั้นแนะนำนิยาย, เบื้องหลังการทำงานของทีมนักเขียนพลังเสียง เพื่อสร้างฐานผู้ติดตามและเกิดการแชร์แบบปากต่อปาก

แผนทางเลือก

ค่ายิงแอด: สามารถเลือกโปรโมตโพสต์หรือคลิปที่ได้รับความสนใจสูง เพื่อเพิ่มการมองเห็นในกลุ่มเป้าหมายนักอ่านนิยายโดยตรง

ราคาเริ่มต้นที่เลือกได้: สามารถกำหนดงบประมาณต่อวันได้เอง เช่น วันละ 50-100 บาท

งบประมาณหมวดนี้ (ให้เลือก): 0 - 2,000 บาท

สรุปงบประมาณ

งบประมาณน้อยที่สุด (แผนเริ่มต้น 0 บาท): 0 - 2,000 บาท

โครงการนี้สามารถเริ่มต้นได้ทันทีโดยไม่ใช้งบประมาณ (0 บาท) หากได้รับบริจาคสมาร์ทโฟนและใช้การเรียนรู้ผ่าน YouTube เป็นหลัก

อาจมีค่าดำเนินการเบ็ดเตล็ดเล็กน้อย ซึ่งประเมินไว้ไม่เกิน 2,000 บาท

งบประมาณมากที่สุด (แผนเต็มรูปแบบ): 21,500 บาท

(กรณีที่ต้องจัดซื้อสมาร์ทโฟนใหม่ 3 เครื่อง, จัดอบรมออนไลน์กับวิทยากรเต็มรูปแบบ, เลือกใช้งบประมาณยิงแอดเพื่อเร่งการเติบโต และรวมค่าดำเนินการเบ็ดเตล็ด)

5. ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

1.พลิกบทบาทผู้ดูแลสู่ทีมสร้างสรรค์: โครงการนี้เปลี่ยนมุมมองจากการดูแลเพียงฝ่ายเดียว สู่การทำงานร่วมกันเป็นทีมที่มีเป้าหมายร่วมกัน โดยดึงศักยภาพของทั้งผู้พิการ ผู้สูงอายุ และผู้ดูแลออกมาใช้ ทำให้ทุกฝ่ายมีบทบาทสำคัญในการสร้างสรรค์ผลงาน

2.จุดเด่นของโครงการคือการสร้างมูลค่าจากเสียงซึ่งเป็นต้นทุนที่ทุกคนมี ตั้งแต่การใช้เสียงพูดสร้างเป็นนิยาย และต่อยอดกลับไปเป็นนิยายเสียง

3.ลดข้อจำกัดด้านงบประมาณ: โครงการถูกออกแบบให้มีความยืดหยุ่นและเริ่มต้นได้ง่าย โดยสามารถเริ่มดำเนินงานได้ทันทีด้วยงบประมาณเริ่มต้น 0 บาท ผ่านการใช้เครื่องมือฟรีและสมาร์ทโฟนที่มีอยู่หรือได้รับบริจาค

4.สร้างทักษะยุคใหม่เพื่อความยั่งยืน: นอกเหนือจากรายได้ โครงการมุ่งเน้นการสร้างทักษะที่เป็นที่ต้องการในปัจจุบัน เช่น การตลาดดิจิทัล การผลิตสื่อเสียง และการเป็นผู้ประกอบการดิจิทัล ทักษะเหล่านี้จะช่วยให้ผู้เข้าร่วมสามารถสร้างอาชีพและยืนหยัดได้ด้วยตนเองอย่างยั่งยืนในระยะยาว

6. แผนการดำเนินงานและพัฒนา

แผนการดำเนินงานจะมุ่งเน้นการพัฒนาศักยภาพรายบุคคล โดยแบ่งออกเป็น 4 ระยะ ดังนี้:

ระยะที่ 1: การรับสมัครและเตรียมความพร้อม

1.ประชาสัมพันธ์โครงการเพื่อเปิดรับสมัครผู้พิการ ผู้ดูแลผู้พิการ และผู้สูงอายุ ที่สนใจเข้าร่วมเป็นรายบุคคล

2.จัดกิจกรรมปฐมนเทศออนไลน์เพื่อแนะนำโครงการ, เครื่องมือพื้นฐาน, และประเมินความต้องการเบื้องต้น

3.จัดตั้งกลุ่มออนไลน์ (เช่น LINE Group) เพื่อเป็นช่องทางสื่อสารกลางสำหรับทุกคน

ระยะที่ 2: การเรียนรู้ทักษะพื้นฐานด้วยตนเอง

จัดทำและส่งมอบเพลย์ลิสต์การเรียนรู้ จาก YouTube โดยแบ่งเป็น 2 ส่วนหลัก: 1) ทักษะการเขียน (การใช้เสียง, การใช้ AI, การวางพล็อต) และ 2) ทักษะการตลาดออนไลน์ (การสร้างโปรไฟล์นักเขียน, การใช้ TikTok/Facebook โปรโมตนิยาย, การใช้ Canva ทำภาพปกเบื้องต้น)

ระยะที่ 3: การสร้างสรรค์ผลงานและเริ่มต้นทำการตลาด

1.ผู้เข้าร่วมแต่ละคนเริ่มต้นลงมือเขียนนิยายออนไลน์ของตนเอง และเริ่มเผยแพร่ลงแพลตฟอร์มที่เลือก (เช่น Dek-D, ReadAWrite)

2.ฝึกปฏิบัติการตลาดเบื้องต้น: ผู้เข้าร่วมจะได้รับโจทย์ให้สร้างโพสต์หรือคลิปสั้น (TikTok) เพื่อโปรโมตนิยายของตนเองอย่างน้อยสัปดาห์ละ 1-2 ครั้ง เพื่อสร้างฐานผู้ติดตามไปพร้อมกับการเขียน

3.จัด Workshop ออนไลน์ (เป็นทางเลือก) ในหัวข้อสำคัญ เช่น "เทคนิคการเขียนตอนต่อให้น่าติดตาม"

ระยะที่ 4: การต่อยอดสู่รายได้และการพัฒนาอย่างยั่งยืน (Monetization & Sustainable Development)

1.ให้คำปรึกษาเป็นรายบุคคลเกี่ยวกับวิธีการสร้างรายได้ เช่น การติดเหรียญ, การทำ E-book, และการสร้างนิยายเสียง

2.ให้คำแนะนำด้านการตลาดสำหรับการเปิดตัว E-book/นิยายเสียง เช่น การจัดโปรโมชันช่วงเปิดตัว เพื่อกระตุ้นยอดขาย

3.รวบรวมช่องทางและโอกาสในการรับงานเขียนอิสระ และแบ่งปันในกลุ่ม

4.ติดตามและประเมินผลความคืบหน้าของแต่ละบุคคล และสร้างเครือข่ายนักเขียนอิสระในชุมชนเพื่อการช่วยเหลือกันในระยะยาว

7. ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

เชิงปริมาณ

1.ผู้พิการและผู้ดูแลผู้พิการอย่างน้อย 5-8 คน ได้รับการพัฒนาทักษะการเขียน, การใช้เทคโนโลยี AI, และการตลาดออนไลน์

2.เกิดนักเขียนหน้าใหม่อย่างน้อย 3-5 คน ที่สามารถสร้างสรรค์และเผยแพร่นิยายออนไลน์ของตนเองได้อย่างต่อเนื่อง

3.ผู้เข้าร่วมที่เผยแพร่ผลงาน สามารถสร้างรายได้เสริมจากผลงานเขียนของตนเอง เฉลี่ย 1,500 - 3,000 บาท/เดือน ภายใน 6-8 เดือน

4.เกิดผลงานที่ได้รับการต่อยอดเป็น E-book หรือ นิยายเสียง ต้นแบบอย่างน้อย 1-2 เรื่อง เพื่อเป็นกรณีศึกษาและสร้างแรงบันดาลใจ

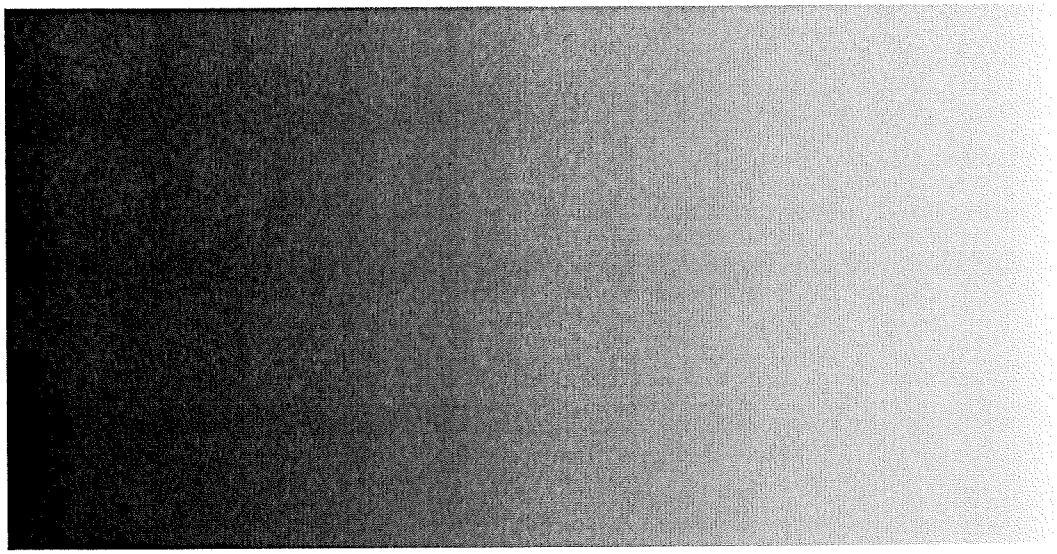
เชิงคุณภาพ

1.เกิดต้นแบบอาชีพนักเขียนสำหรับผู้พิการและผู้ดูแลในจังหวัดพิษณุโลก สามารถยืนหยัดและประกอบอาชีพได้ด้วยตนเอง

2.ผู้เข้าร่วมมีทักษะด้านดิจิทัลที่จำเป็นติดตัว สามารถนำไปปรับใช้และพัฒนาต่อได้ด้วยตนเองอย่างยั่งยืน [2]

3.ชุมชนและสังคมได้รับรู้ถึงศักยภาพและความสามารถของผู้พิการและผู้ดูแล ผ่านผลงานที่ถูกเผยแพร่สู่สาธารณะ

โครงการเขียนคำตอบสอบผ่าน เพื่อเป็นที่ยึดเหนี่ยวจิตใจนิสิตนักศึกษา



ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องการแก้ไขสำหรับผู้พิการ

ผู้พิการจำนวนมากในจังหวัดยังขาดโอกาสในการประกอบอาชีพที่มั่นคง และไม่มีช่องทางสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง

งานฝีมือที่ซับซ้อนเกินไปทำให้ผู้พิการบางกลุ่มไม่สามารถมีส่วนร่วมได้

ตลาดสินค้าสายมูเตลูและของใช้สำหรับสอบยังเติบโตสูง โดยเฉพาะในกลุ่มวัยเรียนและวัยทำงานที่ต้องสอบแข่งขัน

การเชื่อมผู้พิการเข้ากับสินค้าที่มี “ความเชื่อ + ประโยชน์ใช้สอย” จะช่วยสร้างรายได้และภาพลักษณ์ที่ดีต่อผู้พิการ

กลุ่มผู้พิการและพื้นที่เป้าหมาย

กลุ่มผู้พิการทางการได้ยินและผู้พิการทางการเคลื่อนไหวบางส่วน

พื้นที่: หมู่ที่ 3 ตำบลท่าโพธิ์ จังหวัดพิษณุโลก (หรือพื้นที่ใกล้เคียงในจังหวัด)

เลือกกลุ่มที่สามารถทำงานฝีมือเบื้องต้น เช่น ประกอบเซ็ตดินสอ, ติดสติ๊กเกอร์มงคล, แพ็กลงกล่อง

แนวทางแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจ และวิธีสร้างรายได้

1. ผลิต Set ดินสอ+ยางลบสายมู ที่ออกแบบให้พกเข้าห้องสอบได้ (ลายเรียบ มินิมอล แต่แฝงความหมายมงคล)
2. แบ่งรุ่นสินค้า:

รุ่น “พกสอบได้” (ตามข้อกำหนดการสอบ)

รุ่น “มูเต็มพลัง” (สีมงคล, ยันต์, คาถา)

3. สร้างเรื่องราว (Storytelling) บนแพ็กเกจ ว่าเป็นสินค้าที่ผู้พิการทำเองทุกขั้นตอน
4. จำหน่ายผ่าน:โรงเรียน, ร้านเครื่องเขียน, ร้านออนไลน์ ช่องทางงานแฟร์/งานสายมู
5. เสริมบริการ Custom (ทำยันต์/สีตามวันเกิดของลูกค้า)

แผนการดำเนินงานและพัฒนา

1. สร้างกรอบแนวคิดว่าเรื่องใดที่กำลังเป็นปัญหาในปัจจุบัน
2. สำรวจพื้นที่ ประสานวัด/เจ้าอาวาส เพื่อขออนุญาตขายในเขตวัด
3. ออกแบบผลิตภัณฑ์และแพ็กเกจ
4. นำสติกเกอร์และกล่อง ที่ได้ทำการออกแบบมาให้ผู้พิการแพ็ก
5. ให้พระอาจารย์ทำพิธี "เจริญพระพุทธมนต์" อย่างเหมาะสม
6. ตั้งราคาขาย และนำลงไปขายในพื้นที่จริง
7. ประเมินผลและปรับปรุง

งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ (ตัวอย่างประมาณการ)

รายการ งบประมาณ (บาท)

วัสดุดินสอและยางลบ 5,000

อุปกรณ์ตกแต่ง (สติ๊กเกอร์, แพ็กเกจ) 3,000

เครื่องมือสำหรับงานพิมพ์/ประกอบ 2,500

ค่าฝึกอบรมผู้พิการ 1,500

การตลาดและประชาสัมพันธ์ 2,000

รวม 14,000

ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

เป็นการผสมผสาน สินค้าสายมู กับ การสร้างงานให้ผู้พิการ ในรูปแบบที่ตลาดยังไม่ค่อยมี

ใช้สินค้าที่มีความต้องการสูงในช่วงสอบ = มีโอกาสขายซ้ำทุกปี

ดีไซน์เน้น "ความเรียบแต่มีความหมาย" จึงพกเข้าสอบได้

มีเรื่องราวความหมาย ทำให้ลูกค้ารู้สึกมีส่วนร่วมในการช่วยสังคม

แผนการดำเนินงานและพัฒนา (หากได้รับการพิจารณา)

ระยะที่ 1: ออกแบบสินค้าและฝึกอบรมผู้พิการ (เดือนที่ 1)

ระยะที่ 2: ผลิตล็อตแรกและทดสอบตลาดในพื้นที่ (เดือนที่ 2)

ระยะที่ 3: ทำการตลาดออนไลน์และขยายไปยังโรงเรียน/มหาวิทยาลัย (เดือนที่ 3-4)

ระยะที่ 4: ประเมินผล ปรับปรุง และวางแผนขยายผลิตภัณฑ์ใหม่ (เดือนที่ 5 เป็นต้นไป)

ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

ผู้พิการในพื้นที่มีรายได้เฉลี่ยเพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่า 1,500 บาท/เดือน

ผลิตสินค้าขายได้อย่างน้อย 300 ชุดในรอบแรก

ได้รับการยอมรับและสนับสนุนจากโรงเรียน/ชุมชน

สร้างภาพลักษณ์ที่ดีต่อสังคมว่า "ผู้พิการก็สามารถสร้างสินค้าที่มีคุณค่าและแข่งขันในตลาดได้"

วิธีการทำโครงการ : เซ็ตดินสอสายมูเพื่อเสริมกำลังใจผู้สอบ

1. การทำดินสอ

วัสดุหลัก: ดินสอไม้สีน้ำตาลธรรมชาติ (ไม้เคลือบด้านเพื่อความสวยงามและจับถนัดมือ)

ขั้นตอนการผลิต:

1.1 ออกแบบลายกราฟิกขนาดสี่เหลี่ยมผืนผ้า สำหรับใช้เป็นสติกเกอร์ติดรอบตัวดินสอ โดยลวดลายประกอบด้วยสัญลักษณ์มงคล เช่น ลายยันต์ดอกบัว ข้อความคาถาสั้น ๆ หรือคำอวยพร

1.2 พิมพ์ลายสติกเกอร์ด้วยเครื่องพิมพ์คุณภาพสูง

1.3 มอบหมายให้ผู้พิการเป็นผู้ลอกสติกเกอร์และติดลงบนดินสออย่างประณีต เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มจากการทำมือ

2. การทำยางลบ

วัสดุหลัก: ยางลบสีขาวคุณภาพดี

ขั้นตอนการผลิต:

2.1 ออกแบบตราปั๊มหมึกที่เป็นลายพระนเรศวรในท่วงท่าสง่างาม

2.2 ทำแม่พิมพ์ตรายางขนาดเล็ก (ขนาดพอดีกับยางลบ)

2.3 ให้ผู้พิการเป็นผู้ปั๊มตราหมึกลงบนยางลบทีละชิ้น เพื่อให้แต่ละชิ้นมีเอกลักษณ์เฉพาะ

3. การทำแผ่นข้อความสี่เหลี่ยม (การ์ดพระ)

วัสดุหลัก: กระดาษอาร์ตการ์ดเคลือบด้าน

ขั้นตอนการผลิต:

3.1 ออกแบบการ์ดด้วยภาพพระพุทธรูปหรือพระนเรศวรในลักษณะให้แรงบันดาลใจ

3.2 ใส่บทสวด คำอวยพร หรือข้อคิดดี ๆ ด้านหลังการ์ด เพื่อสร้างความเป็นสิริมงคลให้ผู้ใช้

3.3 จัดพิมพ์เป็นแผ่นขนาดพอดีกับตัวกล่อง

4. การทำกล่องแพ็กเกจจิ้ง

วัสดุหลัก: กระดาษแข็งเคลือบดำด้าน พร้อมฟองน้ำรองในกล่อง

ขั้นตอนการผลิต:

4.1 ออกแบบลายกล่องเป็นกราฟิกสไตล์ไทยประยุกต์ ผสมความโมเดิร์น เช่น เส้นทอง ลายกนก มุมขอบแบบวิจิตร

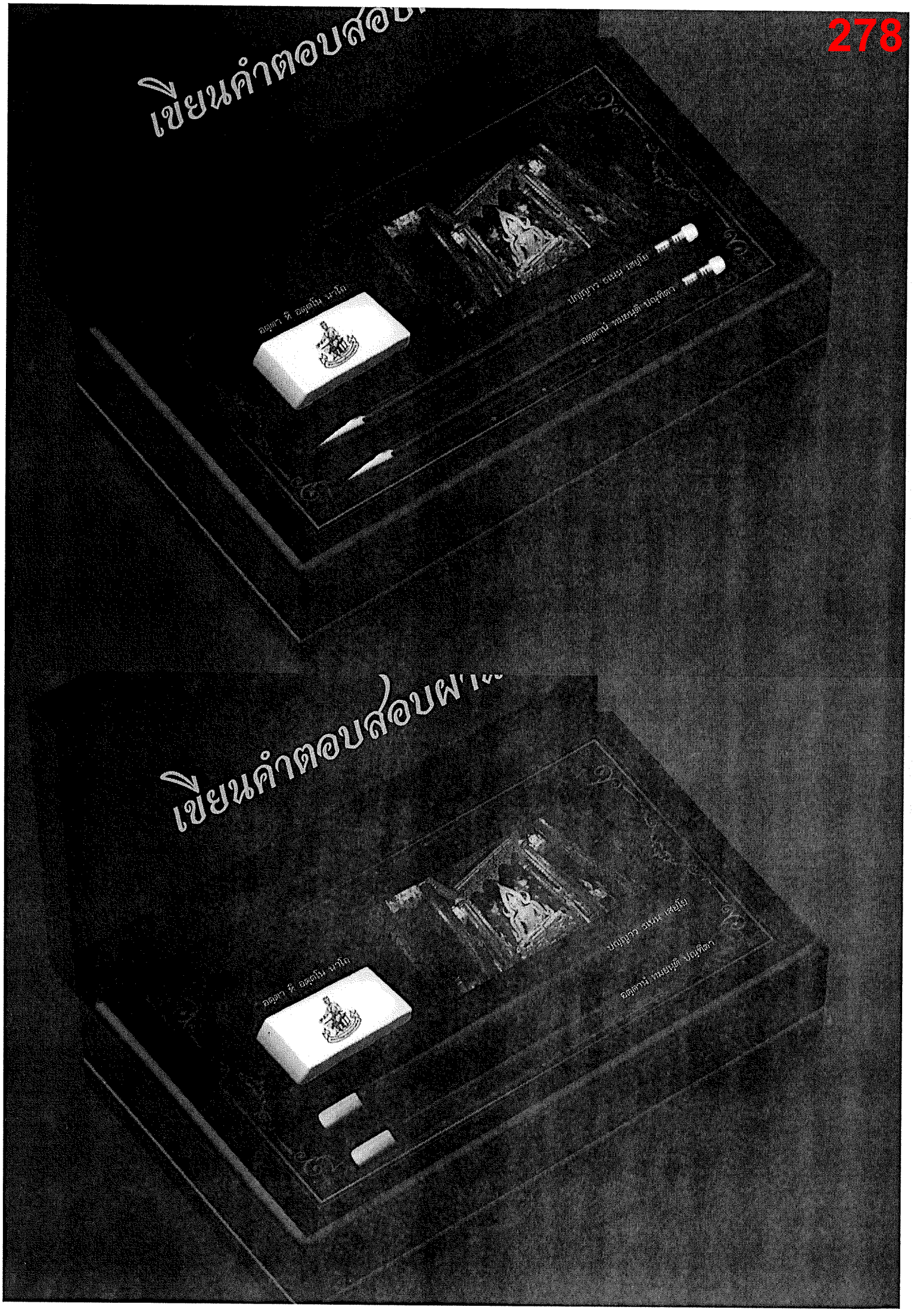
4.2 พิมพ์ลายสติกเกอร์ที่สามารถนำไปติดบนกระดาษแข็งได้

4.3 ให้ผู้พิการเป็นผู้ติดสติกเกอร์ลงบนกระดาษแข็งตามตำแหน่งที่กำหนด และพับเข้ารูปตามรอยพับสำเร็จรูป

4.4 วางฟองน้ำรองด้านในเพื่อจัดวางดินสอ ยางลบ และการ์ดพระให้สวยงาม

5. จุดเด่นของการมีส่วนร่วมของผู้พิการ

งานทุกขั้นตอนมีส่วนร่วมของผู้พิการ เช่น การติดสติกเกอร์ การปั๊มตรายาง และการประกอบกล่อง เพิ่มทักษะฝีมือ ประสบการณ์ และสร้างรายได้ให้กับผู้พิการอย่างมีศักดิ์ศรี


เขียนคำตอบสอบ
เขียนคำตอบสอบผ่าน

โครงการ รถพ่วงข้างสร้างอาชีพ

ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องแก้ไขสำหรับผู้พิการ

ปัญหา/โอกาส

เริ่มจากการเห็นทหารแนวหน้าจากเหตุการณ์สู้รบชายแดนไทย-กัมพูชา ทหารหลายคนเหยียบทุ่นระเบิดสูญเสียขา และพิการตลอดชีวิต แม้จะได้เงินเยียวยาตลอดชีวิตจากรัฐบาล แต่สภาพจิตใจที่สูญเสียอวัยวะส่วนหนึ่งในร่างกาย อาจจะทำให้ทหารผู้กล้าเหล่านั้นรู้สึกไร้คุณค่าก็ได้ เราคิดว่าการมีหนทางประกอบอาชีพอาจจะทำให้พวกเขารู้สึกมีคุณค่า และไม่ได้แปลกแยกจากคนที่มีร่างกายสมบูรณ์ จึงเกิดเป็นไอเดีย **"รถพ่วงข้างสร้างอาชีพ"**ขึ้นมา โดยได้แรงบันดาลใจมาจาก คุณกานต์ (สงกรานต์ มณีอ่อน) ที่เป็นผู้พิการขาทั้งสองข้าง แต่ประกอบอาชีพขายลูกชิ้นบนรถพ่วงข้าง ทางเราคิดว่าหากประดิษฐ์นวัตกรรมรถพ่วงข้างให้เหมาะสม และสะดวกแก่ผู้พิการขา อาจจะเป็นแนวทางที่ดีในการสร้างอาชีพคนพิการขาในอนาคตอันใกล้

กลุ่มเป้าหมาย

- ทหารที่พิการขาจากการเหยียบทุ่นระเบิด
- ผู้พิการขาจากอุบัติเหตุบนท้องถนน
- ผู้พิการจากโรค (โรคเบาหวาน ฯลฯ)

แนวทางการแก้ไขหรือไอเดีย และวิธีสร้างรายได้

แนวคิดคาราวานรถพ่วงข้าง หรือ พันธมิตร เป็นการสร้างเครือข่ายกับแบรนด์อื่น โดยถือว่าได้ประโยชน์ร่วมกัน

1.รถแต่ละคันแยกอาชีพชัดเจน และมีการสนับสนุนสินค้าจากแบรนด์ที่เป็นพันธมิตร

- รถ A ⟶ ขายลูกชิ้น (แบรนด์สินค้าลูกชิ้น)
- รถ B ⟶ ขายโรตี (แบรนด์นมข้น)
- รถ C ⟶ ขายน้ำ/เครื่องดื่ม (แบรนด์ชา กาแฟ)
- ทุกคันมีดีไซน์คล้ายกัน (สี โลโก้ ชุดยูนิฟอร์ม) ⟶ ให้ลูกค้าจำว่าเป็น "ทีมเดียวกัน"

2. วิธีการทำงาน

- รถแต่ละคันไปตั้งขาย **ใกล้ ๆ กัน** (เช่น มุมตลาดเดียวกัน หน้าสถานที่ราชการ โรงเรียน ฯลฯ)
- ลูกค้าสามารถเลือกซื้อครบชุด (อาหาร + ขนม + น้ำ) จากแต่ละคัน

- มีการทำ **โปรโมชันร่วมกัน** เช่น ซื้อโรตี + น้ำ แถมลูกชิ้น 1 ไม้ หรือเซต "ครบคาราวาน" ⟶ ลูกชิ้น + โรตี + น้ำ ราคาพิเศษ

3. การออกแบบรถพ่วงแต่ละประเภท

- รถขายลูกชิ้น ตู้กระจกโชว์ลูกชิ้น + เตาย่าง/ทอด + น้ำจิ้ม
- รถขายโรตี เตาโรตีแบน, ที่เก็บแป้ง-นม-เครื่องปรุง, โต๊ะขยายด้านข้าง
- รถขายน้ำ/เครื่องดื่ม ตู้แช่เล็ก + ถังน้ำแข็ง + เครื่องทำน้ำหวาน/ปั่น + ชั้นวางแก้ว

วิธีสร้างรายได้

1. **รายได้ตรงจากการขาย ขายปลีกหน้าร้าน/ริมทาง/ตลาดนัด**

- ลูกชิ้นไม้ละ 10–15 บาท กำไรเฉลี่ย 5–7 บาทต่อไม้ ขายวันละ 200 ไม้ = กำไรประมาณ 1,000 บาท/วัน 30,000 บาท/เดือน
- น้ำหวาน/ชานมแก้วละ 15–20 บาท กำไรแก้วละ 7–10 บาท
- โรตีแผ่นละ 20–30 บาท กำไร 10–15 บาทต่อแผ่น

2. **รายได้เสริม**

- ขายส่งลูกชิ้น/น้ำจิ้ม ให้ร้านอื่น ๆ
- จัดแพ็กเกจออนไลน์ (ลูกชิ้นแช่แข็ง + น้ำจิ้ม ส่งผ่าน LINE/TikTok Shop)
- ทำโปรโมชันร่วมพันธมิตร เช่น "ลูกชิ้น + น้ำ" หรือ "โรตี + ลูกชิ้น"
- แบรนด์เพื่อสังคมใช้เรื่องราว "รถพ่วงข้างสร้างอาชีพ" ดึงดูดลูกค้าและสปอนเซอร์
- แฟรนไชส์/ให้เช่ารถพ่วง เก็บค่าบริหารเล็กน้อย

งบประมาณที่ใช้ดำเนินโครงการ (ต่อคัน)

1. รถพ่วงข้างไฟฟ้าดัดแปลง โครงสร้างพ่วงข้าง + ระบบควบคุมมือ + หลังคา + ตู้กระจก

60,000 – 90,000

2. อุปกรณ์ประกอบอาชีพ เตาย่าง/ทอดไฟฟ้า, ถังแช่เย็น, เครื่องดื่ม/เตาโรตี (ตามประเภท) 10,000 – 20,000

3.อุปกรณ์ขายและตกแต่ง เช่น ป้ายโลโก้, QR Code, ไฟ LED, โต๊ะขยาย 5,000 – 8,000

4. วัตถุดิบเริ่มต้น เช่น ลูกชิ้น 50–100 กก., น้ำจิ้ม, ไม้เสียบ, น้ำ/โรตีวัตถุดิบ 10,000 – 12,000

5. อบรมผู้พิการ เช่น การใช้งานรถ, ทำอาหาร, การตลาดออนไลน์ 5,000 – 10,000

6. การตลาดประชาสัมพันธ์ เช่น สื่อออนไลน์, เสื้อยูนิฟอร์ม, สติกเกอร์รถ รวมงบต่อคัน 95,000 – 140,000 บาท

ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ

1. เกิดจากปัญหาจริงในสังคม
   - เริ่มต้นจากปัญหาทหารแนวหน้าที่สูญเสียอวัยวะจากทุ่นระเบิดชายแดนไทย-กัมพูชา
   - ไม่ใช่แค่เรื่องเศรษฐกิจ แต่เกี่ยวข้องกับ สภาพจิตใจและคุณค่าในตนเอง ของผู้พิการ
2. **แนวคิดเพื่อคุณค่าของชีวิต ไม่ใช่แค่รายได้**
   - ผู้พิการจะไม่รู้สึกว่าเป็น “ภาระสังคม” แต่กลับกลายเป็นผู้สร้างรายได้ เลี้ยงดูครอบครัว
   - เสริมศักดิ์ศรีและความภาคภูมิใจของทหารผู้เสียสละ
3. **แรงบันดาลใจจากตัวอย่างจริง**
   - ได้แรงบันดาลใจจาก คุณกานต์ (สงกรานต์ มณีอ่อน) ผู้พิการที่พิสูจน์แล้วว่าสามารถค้าขายและยืนได้ด้วยตัวเอง
4. **แสดงให้เห็นว่า ไอเดียนี้ไม่ใช่เรื่องเพ้อฝัน แต่เกิดขึ้นได้จริง**
   - นวัตกรรมที่ตอบโจทย์ตรงกลุ่มเป้าหมาย
   - รถพ่วงข้างดัดแปลงให้ควบคุมได้ด้วยมือทั้งหมด
   - มีระบบความปลอดภัยและความสะดวกเหมาะกับผู้พิการขา
   - สร้างต้นแบบที่สามารถขยายไปสู่ผู้พิการกลุ่มอื่น ๆ ได้ในอนาคต
5. **สร้างอาชีพที่ทำได้จริง ลงทุนน้อย คืนทุนไว**
   - การขายลูกชิ้นและอาหารข้างทางเป็นอาชีพที่มีความต้องการตลอดเวลา
   - ต้นทุนต่ำ กำไรต่อไม้สูง คืนทุนเร็ว
6. **มีมิติทางสังคมและเศรษฐกิจ**
   - ไม่ใช่แค่ธุรกิจ แต่เป็น “โครงการเพื่อสังคม” ที่ภาคเอกชน/รัฐ/ประชาชนทั่วไปอยากสนับสนุน
   - ทำให้ได้รับโอกาสการระดมทุน ได้ง่าย
7. **มีศักยภาพต่อยอด**
   - สามารถต่อยอดเป็นแฟรนไชส์ “รถพ่วงข้างผู้พิการ”
   - สร้างเครือข่ายผู้พิการช่วยผู้พิการ เกิด ชุมชนอาชีพที่เข้มแข็ง

แผนงานดำเนินงานและพัฒนา

ระยะที่ 1: การเตรียมการ (1–2 เดือน)

- **ศึกษาความต้องการจริง** สำรวจกลุ่มผู้พิการขา/ทหารผ่านศึก/มูลนิธิ
- **ออกแบบต้นแบบ** ร่วมมือกับวิศวกร/นักออกแบบ/สถาบันเทคโนโลยี
- **จัดหาทุนสนับสนุน** หน่วยงานรัฐ, CSR เอกชน, กองทุนผู้พิการ
- **วางแผนธุรกิจ** กำหนดต้นทุน-กำไร รูปแบบขายปลีก/แฟรนไชส์

ระยะที่ 2: สร้างและทดสอบต้นแบบ (2–3 เดือน)

- **สร้างรถพ่วงข้างต้นแบบ** 1–2 คัน
- **ติดตั้งอุปกรณ์ขายลูกชิ้น** (เตาย่าง, ตู้กระจก, ระบบควบคุมมือ, หลังคา)
- **ทดสอบใช้งานจริง** กับผู้พิการขาที่สมัครใจ เก็บข้อมูลปัญหา เช่น น้ำหนักรถ, ความคล่องตัว, ความปลอดภัย
- **ปรับปรุงแบบ** ให้ใช้งานง่ายและทนทาน

ระยะที่ 3: ฝึกอบรมและเริ่มต้นขายจริง (1–2 เดือน)

- **อบรมผู้พิการ** ⟶ การใช้รถพ่วง, การดูแลรักษา, การย่าง/ทอดลูกชิ้น, การบริการลูกค้า, การใช้ QR Code รับเงิน
- **อบรมการตลาดเบื้องต้น** ⟶ การโปรโมตบน Facebook, TikTok, LINE
- **ทดลองขายจริง** ในพื้นที่เป้าหมาย เช่น ตลาดนัด, หน้าโรงเรียน, สถานที่ราชการ
- **ติดตามผล** ⟶ ยอดขายต่อวัน, ปัญหาที่พบ, ความพึงพอใจของผู้ขาย

ระยะที่ 4: ขยายผลและพัฒนา (ต่อเนื่อง)

- **ผลิตรถเพิ่ม** เพื่อมอบ/เช่าให้ผู้พิการรายอื่น
- **สร้างแบรนด์กลาง** เช่น “ลูกชิ้นผู้กล้า” หรือ “รถพ่วงสร้างอาชีพ” ⟶ ทำให้ลูกค้าจดจำง่าย
- **หาคู่ค้า/แฟรนไชส์** ⟶ ผู้พิการแต่ละคนเป็นสาขาย่อย
- **พัฒนาผลิตภัณฑ์** ⟶ เพิ่มเมนู เช่น ไส้กรอก, นักเก็ต, น้ำจิ้มหลายรส, เครื่องดื่ม
- **ติดตามและประเมินผล** ⟶ วัดผลด้านรายได้ + ความสุข/คุณค่าในชีวิตของผู้พิการ

ระยะเวลารวม (นำร่อง 1 คัน ⟶ ขยาย 10 คัน)

ประมาณ 6–8 เดือน ก็จะเริ่มเห็นผลชัดเจน

ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

1. เชิงเศรษฐกิจ

- ผู้พิการที่เข้าร่วมโครงการมี รายได้ประจำ เฉลี่ย 15,000–25,000 บาท/เดือน
- รถพ่วง 1 คันสามารถ คืนทุนภายใน 6–12 เดือน
- ลดภาระการพึ่งพาเงินช่วยเหลือจากภาครัฐ
- สร้างต้นแบบแฟรนไชส์/โมเดลธุรกิจเพื่อสังคม ขยายต่อได้ในอนาคต

2. เชิงสังคม

- ผู้พิการได้รับ โอกาสประกอบอาชีพ และรู้สึกมีคุณค่าในสังคม
- สังคมเกิดการยอมรับผู้พิการในฐานะ “ผู้ประกอบการ”
- ลูกค้าและหน่วยงานทั่วไปสามารถร่วมสนับสนุน สร้างภาพลักษณ์ CSR

3. เชิงจิตใจ

- ผู้พิการรู้สึก ภาคภูมิใจในตนเอง และสามารถดูแลครอบครัว
- ลดความรู้สึกแปลกแยกและภาวะซึมเศร้า
- สร้างกำลังใจให้ทหารผ่านศึกและผู้พิการอื่น ๆ

4. ผลลัพธ์ระยะยาว

- พัฒนาต้นแบบ รถพ่วงข้างนวัตกรรมสำหรับผู้พิการ
- ขยายเครือข่ายผู้พิการประกอบอาชีพ เกิด ชุมชนอาชีพผู้พิการ
- สร้างแบรนด์สังคมที่ผู้สนับสนุนเชื่อมั่น ดึง CSR และแฟรนไชส์ใหม่

รหัสทีม D-59

ผลงานไอเดียนำเสนอแนวคิดธุรกิจ (Pitch Deck)

ชื่อโครงการ : ชาใจชุมชน

[redacted]

ปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องการแก้ไขสำหรับผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแล :

ในปัจจุบันยังคงมีผู้สูงอายุและผู้พิการจำนวนมากที่ไม่สามารถประกอบอาชีพได้อย่างเต็มที่ เนื่องจากข้อจำกัดทางร่างกาย อีกทั้งผู้ดูแลก็มีภาระสูง ทำให้ขาดโอกาสในการสร้างรายได้ที่มั่นคงและยั่งยืน ด้านหนึ่งจึงเป็นปัญหาสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อคุณภาพชีวิตและเศรษฐกิจครัวเรือนของกลุ่มคนเหล่านี้ จึงได้มีแนวคิดที่จะช่วยสร้างอาชีพให้ผู้พิการ ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้รวมทั้งผู้ดูแล โดยการผลิตชาสมุนไพรจากวัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่นหรือใช้วัตถุดิบที่เป็นเอกลักษณ์โดดเด่นของชุมชน

ขณะเดียวกันกระแสความสนใจของผู้บริโภคที่มีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างต่อเนื่อง โดยมีความต้องการสินค้าเพื่อสุขภาพเพิ่มสูงขึ้น โดยเฉพาะเครื่องดื่มสมุนไพรที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย สามารถตอบโจทย์ทั้งเรื่องสุขภาพและไลฟ์สไตล์ที่ใส่ใจตนเองมากยิ่งขึ้น แต่การทำชาสมุนไพรที่มีอยู่ในปัจจุบันกลับประสบปัญหาซ้ำซ้อน ไม่ว่าจะเป็นความคล้ายคลึงของสินค้า การขาดความแตกต่างที่ชัดเจน รวมถึงการขาดเรื่องราวที่สามารถสร้างคุณค่าและความน่าสนใจให้กับผู้บริโภค อีกทั้งยังเข้าถึงตลาดใหม่ ๆ ได้อย่างจำกัด สิ่งเหล่านี้จึงสะท้อนให้เห็นทั้งช่องว่างและโอกาสในการพัฒนาธุรกิจใหม่ที่สามารถสร้างความแตกต่างได้อย่างแท้จริง ดังนั้น การพัฒนาโครงการชาสมุนไพรที่เชื่อมโยงกับการสร้างรายได้ให้กับผู้สูงอายุและผู้พิการในชุมชน จึงเป็นแนวทางที่สามารถตอบโจทย์ได้สองมิติพร้อมกัน คือ มิติของสุขภาพผู้บริโภคที่ได้รับประโยชน์จากสมุนไพรธรรมชาติ และมิติทางสังคมที่ช่วยยกระดับคุณภาพชีวิต สร้างรายได้ และเพิ่มโอกาสทางเศรษฐกิจให้กับผู้สูงอายุและผู้พิการได้อย่างยั่งยืน โครงการนี้จึงถือเป็นธุรกิจเพื่อสังคม (Social Enterprise) ที่มีศักยภาพในการสร้างทั้งคุณค่าและผลกระทบเชิงบวกต่อทั้งชุมชนและตลาดในภาพรวม

กลุ่มผู้พิการ/ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้/ผู้ดูแลและพื้นที่เป้าหมาย :

หมู่ที่ 3 ต.ท่าโพธิ์ จ.พิษณุโลก หรือพื้นที่อื่นๆที่น่าสนใจในจังหวัดพิษณุโลก

แนวทางแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจ และวิธีสร้างรายได้ :

- แนวทางแก้ไขหรือไอเดียธุรกิจในการทำ

โครงการนี้มีจุดเริ่มต้นจากแนวคิดในการสร้างอาชีพและรายได้ที่มั่นคงให้กับผู้สูงอายุและผู้พิการในชุมชน โดยการปลูกหรือนำเอาทรัพยากรสมุนไพรพื้นบ้านที่เป็นที่รู้จักทั่วไปของชาวบ้านมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ชาสมุนไพร ซึ่งไม่เพียงแต่ช่วยเพิ่มคุณค่าให้กับสมุนไพรพื้นบ้าน แต่ยังเปิดโอกาสให้กลุ่มผู้สูงอายุและผู้พิการได้มีส่วนร่วมในกระบวนการผลิตอย่างเหมาะสมกับศักยภาพของแต่ละคน เช่น ส่วนมากคนในพื้นที่มีความถนัดในด้านการทำการเกษตรและมีความรู้ในการปลูกพืชผักสมุนไพรเบื้องต้นอยู่แล้วจึงนำมาต่อยอด และในขั้นตอนการคัดแยกสมุนไพร การตัดซองชา หรือการแพ็คบรรจุภัณฑ์ งานเหล่านี้สามารถปรับรูปแบบให้สอดคล้องกับข้อจำกัดทาง

ร่างกาย ทำให้ทุกคนมีบทบาทสำคัญในสายการผลิตและรู้สึกถึงคุณค่าของตนเองและในด้านการเกษตร(ถ้ามีพื้นในการทำการเกษตรแบบจำกัดหรือมีพื้นที่ ที่ไม่เพียงพอต่อความต้องการ) เราสามารถประยุกต์การทำเกษตรแบบแนวตั้งมาช่วยเพื่อพื้นที่ในการปลูกได้ การเกษตรแบบแนวตั้งคือการเกษตรแบบแนวตั้ง หรือ Vertical Farming เป็นรูปแบบการเพาะปลูกที่เน้นการจัดเรียงแปลงปลูกพืชในลักษณะซ้อนกันขึ้นไปเป็นชั้น ๆ คล้ายตึกสูงหรือชั้นวางของ แทนที่จะใช้พื้นที่ราบแบบการเกษตรทั่วไป แนวคิดนี้เกิดขึ้นเพื่อตอบโจทย์ปัญหาพื้นที่การเกษตรที่มีจำกัดและความต้องการที่เพิ่มสูงขึ้นและจุดสำคัญคือการใช้เทคโนโลยีควบคุมสภาพแวดล้อม ให้เหมาะสมกับการเจริญเติบโตของพืช

สิ่งที่ทำให้โครงการนี้แตกต่างจากธุรกิจชาสมุนไพรทั่วไป คือการผสมผสาน “คุณค่าของสมุนไพร” ซึ่งเป็นการดึงคุณสมบัติของสมุนไพรนั้นๆมาทำเป็นผลิตภัณฑ์ที่มอบประโยชน์ด้านสุขภาพให้แก่ผู้บริโภค เข้ากับ “คุณค่าทางสังคม” ที่เกิดจากการสนับสนุนผู้สูงอายุและผู้พิการให้สามารถพึ่งพาตนเองได้ การเชื่อมโยงสองมิตินี้เข้าด้วยกันไม่เพียงแต่สร้างจุดขายที่โดดเด่น แต่ยังทำให้ผู้บริโภคเกิดความรู้สึกมีส่วนร่วมในการช่วยเหลือสังคมผ่านการเลือกซื้อสินค้าอีกด้วย

ในด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ โครงการไม่ได้หยุดเพียงแค่ชาสมุนไพรแบบดั้งเดิม แต่ยังมุ่งต่อยอดให้ทันสมัยและสอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคยุคใหม่ที่ตอบโจทย์กลุ่มคนรุ่นใหม่ที่ใส่ใจสุขภาพและนิยมเครื่องดื่มสมัยใหม่ การพัฒนาเหล่านี้ไม่เพียงสร้างความหลากหลายให้กับสินค้า แต่ยังช่วยขยายฐานลูกค้าในตลาดได้อย่างกว้างขวาง

- วิธีสร้างรายได้

รายได้หลักของโครงการมาจากการจำหน่ายสินค้าชาสมุนไพร แต่ยังสามารถต่อยอดไปสู่กิจกรรมสร้างสรรค์อื่น ๆ ได้ เช่น การจัด Workshop การทำชาสมุนไพรที่เปิดโอกาสให้ผู้บริโภคได้เรียนรู้และลงมือทำด้วยตนเอง หรือการพัฒนาสู่การท่องเที่ยวเชิงสุขภาพที่เชื่อมโยงการเรียนรู้สมุนไพรเข้ากับการสัมผัสวิถีชีวิตในชุมชนโดยตรง สิ่งเหล่านี้ไม่เพียงเพิ่มรายได้ แต่ยังสร้างประสบการณ์ที่มีคุณค่าทั้งต่อผู้บริโภคและชุมชนและในด้านการตลาด โครงการจะมีการวางกลยุทธ์การขายทั้งในช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ โดยใช้แพลตฟอร์มยอดนิยมอย่าง Shopee, Lazada และ TikTok Shop เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่นิยมช้อปปิ้งออนไลน์ ขณะเดียวกันก็มีการจำหน่ายผ่านช่องทางออฟไลน์ เช่น ร้านสุขภาพ คาเฟ่ โรงแรม และสปา ซึ่งล้วนเป็นกลุ่มธุรกิจที่สอดคล้องกับแนวคิดด้านสุขภาพและการผ่อนคลาย

งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการ :

- ผลิตภัณฑ์
  - เมล็ดพันธุ์
    - พืชสมุนไพร
    - ถาดหลุมเพาะชำ
  - กระดาษ
  - บรรจุภัณฑ์
    - ถุงใส่ชา
    - กล่องใส่ผลิตภัณฑ์

ความโดดเด่นและจุดแข็งของโครงการ :

1. ผสมผสานคุณค่าทางสุขภาพและคุณค่าทางสังคม

   ผลิตภัณฑ์ไม่ใช่แค่ “ชาสมุนไพรเพื่อสุขภาพ” แต่ยังเป็นสัญลักษณ์ของการสนับสนุนผู้สูงอายุและผู้พิการ ซึ่งลูกค้าที่ซื้อได้ทั้งสุขภาพและได้ช่วยสังคมไปพร้อมกัน

2. สร้างงานที่เหมาะสมกับศักยภาพของผู้สูงอายุและผู้พิการ

   กระบวนการผลิตถูกออกแบบใหม่ให้ทุกคนทำได้ เช่น คัดแยกสมุนไพร ตัดซอง แพ็คสินค้า เกิดการจ้างงานในชุมชนและช่วยสร้างรายได้ให้กับผู้สูงอายุและผู้พิการ

3. ใช้ช่องทางตลาดหลากหลายทั้งออนไลน์และออฟไลน์

   ทำให้เข้าถึงลูกค้าได้กว้าง ทั้งคนรุ่นใหม่ คนทำงาน และกลุ่มนักท่องเที่ยวเชิงสุขภาพบรร

4. ใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นควบคู่กับนวัตกรรม

   สมุนไพรที่ใช้เป็นของชุมชน มีรากฐานภูมิปัญญาพื้นบ้าน ⟶ นำมาผสมผสานกับเทคโนโลยีการผลิตและการตลาดสมัยใหม่ ทำให้ทั้งมีเอกลักษณ์และแข่งขันได้จริง

แผนการดำเนินงานและพัฒนา (หากได้รับการพิจารณา) :

1. อบรมและให้ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ชาสมุนไพร
2. อบรมเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่ในการทำแต่ละขั้นตอน
3. หาแหล่งช่องทางในการจัดจำหน่าย
4. ค้นหาแหล่งวัตถุดิบสมุนไพร ทั้งจากพื้นที่ปลูกในชุมชนหรือแหล่งจำหน่ายภายนอก
5. ทำการปลูกและผลผลิต
6. นำผลผลิตที่ได้มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ชาสมุนไพร
7. จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางที่ได้วางแผนและจัดหาไว้

ผลลัพธ์ที่คาดหวัง :

- ผู้ดูแลผู้พิการ/ผู้สูงอายุมีรายได้เสริมจากการผลิตและจำหน่ายชาสมุนไพร
- ผู้พิการและผู้สูงอายุมีส่วนร่วมในการทำงาน เกิดความภาคภูมิใจและคุณค่าในตนเอง
- ชุมชนมีผลิตภัณฑ์ชาสมุนไพรที่แตกต่าง มีเรื่องราวชัดเจน สร้างชื่อเสียงในท้องถิ่น
- เกิดต้นแบบธุรกิจเพื่อสังคม ที่สามารถต่อยอดขยายผลสู่ชุมชนอื่นได้

5.2 พิจารณาเกณฑ์การให้คะแนนพิจารณาผลงานเข้าประกวดของคณะกรรมการฯ ในการประกวด Social Entrepreneurship for Change: ปั้นไอเดียสร้างอาชีพคนพิการ สำหรับการแข่งขันใน รอบชิงชนะเลิศ วันอาทิตย์ที่ 7 กันยายน 2568

มติ .....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

เกณฑ์การให้คะแนนพิจารณาผลงานเข้าประกวด

โครงการสร้างเสริมศักยภาพและการประกอบการทางสังคมของ Person with Disability ในจังหวัดพิษณุโลก

“Social Entrepreneurship for Change: ปั้นไอเดียสร้างอาชีพคนพิการ ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ และคนดูแล”

<u>รอบชิงชนะเลิศ</u> วันอาทิตย์ที่ 7 กันยายน 2568

ทีมที่..... ชื่อโครงการ.....

ลำดับ	เกณฑ์	คะแนนเต็ม	คะแนนที่ได้
1.	วัตถุประสงค์โครงการ สอดคล้องกับปัญหาและความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย (สร้างอาชีพและรายได้ให้คนพิการ ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ หรือคนดูแล)	20	
2.	มีความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรม (เป็นโครงการที่คิดขึ้นใหม่ โครงการต่อยอดต่อยอด หรือกระบวนการใหม่)	10	
3.	ความเป็นไปได้ในการดำเนินงาน (มีแผนปฏิบัติที่ชัดเจน ครบวงจร เช่น ส่งเสริมอาชีพ/การผลิต-มีช่องทางการตลาดและการประชาสัมพันธ์-มีตลาดหรือแหล่งจำหน่ายที่ชัดเจน/สามารถจะก่อให้เกิดรายได้)	25	
4.	เหมาะสมกับงบประมาณที่ใช้ และมีแผนการติดตามประเมินผล	10	
5.	มีประโยชน์และสามารถ/มีแนวโน้มที่จะก่อให้เกิดผลกระทบเชิงบวกอย่างเป็นรูปธรรม	15	
6.	สามารถส่งเสริมให้เกิดการมีส่วนร่วมของคนพิการ ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ หรือคนดูแล	10	
7.	การนำเสนอชัดเจน เข้าใจง่าย และตอบคำถามได้ดี	10	
รวม		**100**	

ลงชื่อ.....

(.....ระบุ.....)

กรรมการผู้ให้คะแนน

ระเบียบวาระที่ 6 เรื่องเสนอเพื่อทราบ

6.1 รายงานความก้าวหน้าของการเปิดรับสมัครผู้สนใจส่งผลงานเข้าประกวดในโครงการสร้างเสริมศักยภาพและการประกอบการทางสังคมของ Person with Disability ในจังหวัดพิษณุโลก “Social Entrepreneurship for Change: ปั้นไอเดียสร้างอาชีพคนพิการ” ตั้งแต่วันที่ 25 กรกฎาคม – 25 สิงหาคม 2568

มติ .....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

สรุปข้อมูลผู้ส่งผลงานเข้าประกวดในโครงการ : ปั้นไอเดียสร้างอาชีพผู้พิการฯ (รวมทั้งสิ้น 59 ทีม)

เปิดรับสมัครตั้งแต่วันที่ 25 กรกฎาคม - 25 สิงหาคม 2568

ลำดับ	รหัสทีม	ชื่อผลงานที่ส่งเข้าประกวด	จน.สมาชิกในทีม	ชื่อ-นามสกุล/ รหัสของนิสิต	คณะ	เบอร์โทร	ที่ปรึกษา
1	D_01	Fit4Life เสื้อผ้าที่ใช่สำหรับผู้พิการ	3 คน	1.น.ส.ภูริชญา จันทร์รังษีฉาย 67211492 2.น.ส.สุภิสรา ไมลา รหัส 67193743 3.น.ส.พัทธ์วิธา พุ่มทอง รหัส 67211270	คณะเภสัชศาสตร์ คณะนิติศาสตร์ คณะเภสัชศาสตร์	0631969892 0983567104 0949745169	-
2	D_02	Able to bloom	4 คน	1.น.ส.ชนิกานต์ เส้นคราม 67660467 2.น.ส.นพรัตน์ ใจดี 67661112 3.น.ส.ปทิตตา ลิ้มปัญญาเลิศ 67661327 4.นายคณิต เหล็กเพ็ชร 68366245	คณะสหเวชศาสตร์ คณะสหเวชศาสตร์ คณะสหเวชศาสตร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์	0955146096 0627914541 0627914541 0811024856	-
3	D_03	ReSit Pillow หมอนผ้าเก่าเล่าใหม่	3 คน	1.นางสาวปสุดา เอกชัยอาภรณ์ 67661396 2.นางสาวรจนา คะเสนา 68524218 3.นางสาวหยาดฟ้า แสงโสภา 68316592	คณะสหเวชศาสตร์ คณะวิทยาศาสตร์การแพทย์ คณะวิทยาศาสตร์	0918592307 - 0952169506	รศ.ดร. ภณ วชิระนิเวศ
4	D_04	SABAI	5 คน	1.น.ส.ณัฐฐาภรณ์ อินต๊ะจักร 67521201 2.น.ส.ปาริตา ด่วนเย็น 67522253 3.น.ส.ภูริชญา ดอกไม้เงิน 67522833 4.น.ส.มณิชญา อนงค์ทรัพย์ 67522871 5.น.ส.ศิริวิภา ไข่เกตุ 67523502	คณะวิทยาศาสตร์การแพทย์ คณะวิทยาศาสตร์การแพทย์ คณะวิทยาศาสตร์การแพทย์ คณะวิทยาศาสตร์การแพทย์ คณะวิทยาศาสตร์การแพทย์	0930840169 0925714347 0927720604 0999391043 0971382264	-
5	D_05	ศูนย์แพ็คสินค้าออนไลน์โดยคนพิการ (Disability Fulfillment Center)	5 คน	1.นายณัฐพงศ์ อุณชาติ 2.น.ส.เทพิตา คำดัน 3.น.ส.ปิยะพร ทับทิมไทย 4.น.ส.ชนัญชิดา ทาแกง 5.น.ส.พรชนก เรืองวัฒณภา	คณะวิทยาศาสตร์การแพทย์ คณะมนุษยศาสตร์ คณะพยาบาลศาสตร์ คณะพยาบาลศาสตร์ คณะสังคมศาสตร์	0624759162 0623589254 0827038871 0844874240 0659326549	ผศ.น.สพ.รองเดช ตั้งตระการพงศ์
6	D_06	"GreenCraft - ถุงผ้าอัพไซเคิลฝีมือคนพิการ"	5 คน	1.นายเอกภัทร เนาวกูล 67367069 2.น.ส.สุขพิชญาย์ ชาติสุทธิ์ 67366239 3.น.ส.ธันยพร คำชม 67380631 4.น.ส.ณัฐฐินันท์ สายจันทร์หอม 67380419 5.น.ส.วันวิสาข์ โตสงคราม 67346477	คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะโลจิสติกส์ คณะโลจิสติกส์ คณะบริหารธุรกิจ	0808782341 0932487790 0660537059 0614600380 0941819093	รศ.ดร.ภณ วชิระนิเวศ
7	D_07	โครงการเพาะเห็ดฟางในถังน้ำเก่าภายในบาน (AbleFarm ฟาร์มคนเก่ง)	4 คน	1.น.ส.น้ำเพชร จำนงเวช 67242311 2.น.ส.สุดารัตน์ มั่งจิ๋ว 67244681 3.น.ส.บุญยานุช ยิ่งมีดี 67263071 4.น.ส.บัณฑิตา บรรดาศักดิ์ 67263057	คณะสังคมศาสตร์ คณะสังคมศาสตร์ คณะมนุษยศาสตร์ คณะมนุษยศาสตร์	0986171742 0824294383 0656450889 0991295387	รศ.ดร.ภณ วชิระนิเวศ
8	D_08	Green Bottle Farm (สวนผักในขวด สร้างอาชีพที่ยั่งยืน)	2 คน	1.น.ส.เยาวลักษณ์ คูนา 65263462 2.น.ส.รสริน หลวงถนนเจริญ 65263486	คณะมนุษยศาสตร์ คณะมนุษยศาสตร์	0988486133 0954494687	-
9	D_09	เครื่องบดสมุนไพรแบบระบบสัมผัส	5 คน	1.น.ส.กฤตยา คล้ายทิม 67360374 2.น.ส.วรัญญา ลมราษฎร์ 67365393 3.น.ส.นันทนาภรณ์ คณาวิมล 67711268 4.น.ส.รัชนก อินคา 67711954 5.นายรังสิมันต์ ศิริมังคลากุล 68522467	คณะวิศวกรรมสิ่งแวดล้อม คณะวิศวกรรมสิ่งแวดล้อม คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ คณะวิทยาศาสตร์การแพทย์	0918367271 - -	รศ.ดร.ภณ วชิระนิเวศ
10	D_10	หมอนสร้างรายได้	5 คน	1.น.ส.ภัทรลภา โอภาษี 67381072 2.น.ส.ไออุ่น ธนนาถ 67381591 3.นายกฤติพงศ์ ไกรวงษ์ 67360404 4.นายกิตติภพ มงคล 68260376 5.นายวรชยุต หยวกยง 68263735	คณะโลจิสติกส์ คณะโลจิสติกส์ คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะมนุษย์ศาสตร์ คณะมนุษย์ศาสตร์	0615325475 0955718401 0966017395 0987490735 0612654984	-
11	D_11	เท่าเทียมผ่านหน้าจอ	3 คน	1.นางสาวสุทธดา กาหะสิน 65413201 2.นางสาวปานชีวา สารอินทร์ 65411948 3.นายภูมิศักดิ์ ชนะสงคราม 65412426	คณะศึกษาศาสตร์ คณะศึกษาศาสตร์ คณะศึกษาศาสตร์	0657263199 0956979634 0629352986	ไม่มี

ลำดับ	รหัสทีม	ชื่อผลงานที่ส่งเข้าประกวด	จน.สมาชิกในทีม	ชื่อ-นามสกุล/ รหัสของนิสิต	คณะ	เบอร์โทร	อาจารย์
12	D_12	ม่านทอใจ	2 คน	1.น.ส.ธันยพร เจริญกาศ 67262524 2.น.ส.นพรัตน์ พูลโพธิ์ 67262678	คณะมนุษยศาสตร์ คณะมนุษยศาสตร์	0649934765 0959120470	รศ.ดร.ภณ วชิระนิเวศ
13	D_13	ผ้าปิดตาชวนฝัน	2 คน	1.นายธนพนธ์ ติ๊บประวงศ์ 68312310 2.น.ส.ศิรินทรา ยอดโมรา 68346490	คณะวิทยาศาสตร์ คณะบริหารธุรกิจ	- 0842174695	รศ.ดร.ดลเดช ตั้งตระการพงษ์
14	D_14	บ้านแห่งโอกาส	5 คน	1.น.ส.นิรดา คำปวนสาย 66412074 2.น.ส.นิราวรรณ จันทร์อินวิเศษ 66412081 3.น.ส.พัชรีรักษ์ ปิจดี 66412678 4.น.ส.พัทธ์ธีรา โสภาพ 66412685 5.น.ส.วณิชยา แก้วอ่อน 66413323	คณะศึกษาศาสตร์ คณะศึกษาศาสตร์ คณะศึกษาศาสตร์ คณะศึกษาศาสตร์ คณะศึกษาศาสตร์	0876402932 0622721861 0808075573 0979472193 0933509779	-
15	D_15	ลายพิมพ์ ลายดอก ผ้าพิมพ์จากหัวใจคนพิการ...งานหัตถกรรมสร้างอาชีพคนพิการ	4 คน	1.นายเตชสิทธิ จันทมาศ 66361914 2.นายธนกาญจน์ ศรีนวล 66361990 3.น.ส.วีรินท์ วันต้น 66662059 4.น.ส.ปาลิตา แว่นตา 67380839	คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะสหเวชศาสตร์ คณะโลจิสติกส์ฯ	09-3696-3221 06-1028-0988 0637916460 09-5628-5454	รศ.ดร.ภณ วชิระนิเวศ
16	D_16	พวงกุญแจพลาสติก QR ให้กำลังใจ	5 คน	1.นายกิตติพัช เพ็ชรภูมี 66360481 2.นายนันทิพัฒน์ เทียมเมฆ 66362775 3.น.ส.ณัชชา ปัญญาวงศ์ 65410873 4.น.ส.ชัญญานุช ผิวงาม 65410712 5.น.ส.สวรรยา จูขวัญ 67712357	คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะศึกษาศาสตร์ คณะศึกษาศาสตร์ คณะสถาปัตยกรรม	0925261442 0956044304 0971595735 0964241885 0910306197	รศ.ดร.ภณ วชิระนิเวศ
17	D_17	โอกาสสร้างงานสำหรับผู้พิการและผู้สูงอายุ	1 คน	1.นายเจษฎาวุฒิ โทหอม 66360955	คณะวิศวกรรมศาสตร์	0636682276	-
18	D_18	"Punch for Hope" ปักความหวังสร้างอนาคต	5 คน	1.น.ส.จิดาภา อินทร์ด้วงเกิด 67560156 2.น.ส.อติกานต์ เขียวดี 67561078 3.น.ส.ญาณิศา สิงห์คา 67261312 4.น.ส.โศธิดา อินทอง 67381430 5.น.ส.อัญชิสา กระสินธ์ 67381546	คณะพยาบาลศาสตร์ คณะพยาบาลศาสตร์ คณะมนุษย์ศาสตร์ คณะโลจิสติกส์ คณะโลจิสติกส์	0913847925 0943232058 0619433672 0947345640 0838385310	-
19	D_19	ตุ๊กตาปักใจ	5 คน	1.น.ส.ณิชากร พะนะลาภ 67380457 2.น.ส.กฤตพร อาพาเจริญ 67380112 3.นายแทนคุณ เกียรติยศ 66361983 4.น.ส.รัตนาวลี เหล่าบำรุง 66364380 5.นายทรงพล โนราช 68662347	คณะโลจิสติกส์ คณะโลจิสติกส์ คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะสหเวชศาสตร์	0969410705 0992732118 0803280580 0622487153 0821931121	รศ.ดร.ภณ วชิระนิเวศ
20	D_20	Blind Experience	5 คน	1.นายธนบูรณ์ พุ่มน้อย 67343018 2.นายปวริศ คำภิรานนท์ 67242717 3.น.ส.กนกวรรณ โพธิ์ดี 67240270 4.น.ส.ธัญญาลักษ์ พิมล 67711077 5.นายบัณฑิตา สมจันทร์ 67711329	คณะบริหารธุรกิจ คณะสังคมศาสตร์ คณะสังคมศาสตร์ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์	0629579388 0922719669 0932858793 0628491342 0902949463	รศ.ดร.ภณ วชิระนิเวศ
21	D_21	Green Able – เกษตรอินทรีย์เพื่อสังคม จากมือคนพิการ	5 คน	1.นายณัฐชานนท์ หอมชื่น 66361518 2.นายธีรภาพ ผิวชา 66362423 3.นายนิรวิทย์ คงเมือง 66362881 4.นายวีรภัทร หน่อท้าว 66364823 5.นายชินวัตร บริรักษ์ 66361211	คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์	0947425227 099136-2557 063183-6188 094129-4988 0637940313	-
22	D_22	กระถางจากหัวใจ	3 คน	1.น.ส.ทิทัมพร กัลยาณวัตร 66342326 2.นางสาวรักติบูล วงษ์ดวงดำ 67164019 3.นางสาวปุญชรัสมิ์ คำชู 67163104	คณะบริหารธุรกิจฯ คณะเกษตรฯ คณะเกษตรฯ	0992016575 0613435348 0989439742	รศ.ดร.ภณ วชิระนิเวศ

ลำดับ	รหัสทีม	ชื่อผลงานที่ส่งเข้าประกวด	จน.สมาชิกในทีม	ชื่อ-นามสกุล/ รหัสของนิสิต	คณะ	เบอร์โทร	ที่ปรึกษา
23	D_23	Mana hair	4 คน	1.น.ส.ณัฐชญา ร้ายศรี 67241420 2.น.ส.ดนยา มิสา 67241659 3.น.ส.ชุติกาญจน์ มณเทียรทอง 67380389 4.น.ส.ทิพยเนตร พันธ์แก่น 67380525	คณะสังคมศาสตร์ คณะสังคมศาสตร์ คณะโลจิสติกส์ คณะโลจิสติกส์	0812643356 0634286359 0968368279 0838362044	รศ.ดร.ภณ วชิระนิเวศ
24	D_24	สีสันแห่งโอกาส	2 คน	1.น.ส.จันทกานต์ กันทะปา 66360771 2.น.ส.ภัทรวดี ช้างทอง 66363765	คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์	090-4697404 0946073225	รศ.ดร.ภณ วชิระนิเวศ
25	D_25	Mushroom for Change (ฟาร์มเห็ดผู้พิการ)	4 คน	1.นายณัฐพงศ์ ไตรยงค์ 65361571 2.น.ส.ปัทมา ทองประเสริฐ 65363056 3.น.ส.สิรภัทร สุขพลกิจ 65365029 4.น.ส.ธนพร มีพุ่ม 65361939	คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์	0646479693 0996346291 0924419798 0948321602	-
25	D_25	Mushroom for Change (ฟาร์มเห็ดผู้พิการ)	4 คน	1.นายณัฐพงศ์ ไตรยงค์ 65361571 2.น.ส.ปัทมา ทองประเสริฐ 65363056 3.น.ส.สิรภัทร สุขพลกิจ 65365029 4.น.ส.ธนพร มีพุ่ม 65361939	คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์	0646479693 0996346291 0924419798 0948321602	-
26	D_26	แผ่นประคบร้อนสมุนไพรเย็บมือ	1 คน	1.น.ส.พรรณประวีร์ หทัยพิชิตชัย66363352	คณะวิศวกรรมศาสตร์	0979901197	รศ.ดร.ภณ วชิระนิเวศ
27	D_27	Divwy : One Platform, Endless Stories	2 คน	1.น.ส.ทองบงกช เปลื่องชนะ 66361952 2.น.ส.ธัญชนก กนกรัตน์เดโช 66362324	คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์	0969568714 0987586678	ดร.สุรเดช จิตประไพกศาล
28	D_28	ศูนย์เรียนรู้และผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือสำหรับผู้พิการและผู้ดูแล	4 คน	1.น.ส.กัลยากร บุญแสง 65360307 2.น.ส.ชลธิชา พลสงคราม 65360987 3.นายโยธิน แซ่โซ้ง 65364152 4.นายอดิเทพ แสนใส 65365302	คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์	0924631276 -	-
29	D_29	Inclusive Maid Cafe	5 คน	1.นายวรโชติ ที่รัก 66364489 2.นางสาวอชิรญา มุ่งธัญญา 66365615 3.นายบารมี ยงยืน66362973 4.นายธรรมรัฐ นุชทองม่วง 66366346 5.นายธีรภัทร ต่วนชะเอม 66366360	คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์	-	-
30	D_30	Key of Hope	5 คน	1.น.ส.วรนิษฐา ตื้อยศ 66364496 2.น.ส.ศิริวรรณ ปร่งฟ้า 66365035 3.น.ส.ธนินยา พุ่มจีน 67262401 4.น.ส.กรรณิกา วงศา 67380099 5.น.ส.พัชราภา ดาวสุข 67380976	คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะมนุษยศาสตร์ คณะโลจิสติกส์ คณะโลจิสติกส์	0955040455 0902941540 0932768128 0989568341 0650318925	รศ.ดร.ภณ วชิระนิเวศ
31	D_31	IoT Greenhouse for All โรงเรือนปลูกผักอัจฉริยะสำหรับคนพิการและผู้สูงอายุ	3 คน	1.นายธนภัทร นาวา 66362126 2.น.ส.ลิปดา พงษ์คำ 66364434 3.นายเอกณัฏฐ์ ยศวชิระโรจน์ 66366025	คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์	0640084374 0647141374 0994320729	-
32	D_32	NU Touch for Health	3 คน	1.น.ส.สุภิญญา บุญเปี่ยม 66347130 2.น.ส.เสาวภาค โตพงษ์ 66347239 3.น.ส.อาภัสรา คงป่า 66347758	คณะบริหารธุรกิจฯ คณะบริหารธุรกิจฯ คณะบริหารธุรกิจฯ	0907773395 0886523317 0981795338	-
33	D_33	Light of Online Opportunity	3 คน	1.น.ส.นัชชา จันทร์ลอย 66343170 2.น.ส.ศกุลวรรณ วงษ์ปัน 66346331 3.น.ส.ศศิวิมล ยาวาปี 66346416	คณะบริหารธุรกิจ คณะบริหารธุกิจ คณะบริหารธุกิจ	0829815170 0954692859 0828974159	-
34	D_34	ผ้าพิมพ์ลายดอกไม้-ecoprint	2 คน	1.น.ส.สถิตาภรณ์ หลานวงษ์ 67265358 2.นายกมลศิลป์ แสนคำพิงค์ท	คณะมนุษยศาสตร์ คณะบริหารธุรกิจ	0627212425 0641350083	รศ.ดร.ภณ วชิระนิเวศ
35	D_35	ปั้นใจ (พวงกุญแจดินปั้นจากผู้พิการที่ปั้นจากใจ)	4 คน	1.น.ส.ปุณณิชา เผ่าถาวร 67363856 2.น.ส.พรรภษา คำค้อม 67364075 3.น.ส.กัญญารัตน์ ฉวีทอง 67260407 4.น.ส.บัญฑิตา คุ้มขำ 67263033	คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะมนุษยศาสตร์ คณะมนุษยศาสตร์	0988132085 0910530185 0872003194 0875780730	-

ลำดับ	รหัสทีม	ชื่อผลงานที่ส่งเข้าประกวด	จน.สมาชิกในทีม	ชื่อ-นามสกุล/ รหัสของนิสิต	คณะ	เบอร์โทร	อาจารย์
36	D_36	skill box ชุมชน	2 คน	1.น.ส.อังศุมณี รัตนสิงห์ 66244262 2.น.ส.กมลทิพย์ สงวนปัทมาวัลย์ 66240158	คณะสังคมศาสตร์	0814514303	-
37	D_37	เกษตรผสมผสานเพื่อเพิ่มอาชีพให้ผู้พิการ	2 คน	1.น.ส.อมลวรรณ สกุลยา 65348138 2.น.ส.ภัทรา มงคลสิงห์ 65345564	คณะบริหารธุรกิจฯ คณะบริหารธุรกิจฯ	0800611139 0612765496	-
38	D_38	หอมเอย อโรม่าบาล์ม	5 คน	1.น.ส.รินรดา ธีรวรกุล 66345655 2.น.ส.โสภิตนภา เสนาคม 66347291 3.น.ส.ณัชชา ประสพสิน 66341718 4.น.ส.มนิษา อยู่เย็น 66345273 5.น.ส.มณิภา นารีภาพเจริญ 66345198	คณะบริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ	0925817979 0624309145 0949216558 0984546560 0917056181	รศ.ดร.พนิดา จงสุขสมสกุล
39	D_39	Bloom Velvet ดอกไม้จากใจ	1 คน	1.น.ส.สุปราณี ทองสีจันทร์ 66365479	วิศวกรรมศาสตร์	0932628518	รศ.ดร.ภณ วชิระนิเวศ
40	D_40	Handmade with care	3 คน	1.น.ส.ปิยะพร คำชัง 66363260 2.นาย บูรภัทร อินต๊ะวงศ์ 66363000 3.น.ส.คณพร อุทัยสมบูรณ์สุข	คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์	0986871716 0953061857 0835192585	-
41	D_41	บ้านผัก	4 คน	1.นายนัฏฐวัฒน์ ไทยขำ 66343187/ 2.น.ส.พิชชาพร สีเงินดี 66344467 3.น.ส.ลลิตา เพ็ชรชนะ 66345709 4.น.ส.สุภาวิณี ผลปราชญ์ 66347123	บริหารธุรกิจฯ บริหารธุรกิจฯ บริหารธุรกิจฯ บริหารธุรกิจฯ	0630316147 - 0841379016 -	-
42	D_42	เทียนบำบัดพร้อมเสียงจากใจ	4 คน	1.น.ส.ศุกลภัทร เฉลิมชัยศักดิ์ศรี 66365097 2.น.ส.ดาริกา ทองล้ำ 65411092 3.นายศุภวัฒน์ ส้มส้า 65412938 4.น.ส.ณัฏฐธิดา ศัพทเสวี 6766068	คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะศึกษาศาสตร์ คณะศึกษาศาสตร์ คณะสหเวชศาสตร์	0951989477 0963203941 0945171256 0985179118	รศ.ดร.ภณ วชิระนิเวศ
43	D_43	ผักสดจากคนสู้ชีวิต	2 คน	1.นายพงศภัค แช่ว่าง 67380891 2.นายวิฐู จั่นทอง 67381317	คณะโลจิสติกส์ คณะโลจิสติกส์	0631353328 0960366749	ผศ.ดร.วรเดช ณ กรม
44	D_44	RenewPlay	5 คน	1.นายอนพัช เก่งธัญญการ 67366604 2.น.ส.นันท์นภัทร ก้อนคง 67560460 3.น.ส.ปวันรัตน์ วันแย้ม 68313515 4.น.ส.วริศรา พึ่งเถื่อน 68346025 5.นายจิรภัทร์ ศรีหร่าย 68240863	คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะพยาบาลศาสตร์ คณะวิทยาศาสตร์ คณะบริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ	-	-
45	D_45	ผักปลอดภัยเพื่อสุขภาพ	2 คน	1.น.ส.ชญานิษฐ์ บุญประดับ 66410759 2.น.ส.ชุติกาญจน์ อ่ำหลุย 66410964	คณะศึกษาศาสตร์ คณะศึกษาศาสตร์	0826169981 0953419374	-
46	D_46	แก้วกัลยา	4 คน	1.นายธนวัฒน์ ยิ้มปราง 67241796 2.น.ส.ขวัญจิรา กันขัน 67240669 3.น.ส.กฤตพร ภูทรัพย์ 67240379 4.น.ส.สิริกัลยา ปั้นท่าโพธิ์ 67244575	คณะสังคมศาสตร์ คณะสังคมศาสตร์ คณะสังคมศาสตร์ คณะสังคมศาสตร์	0812816551 0821120065 0896898331 0994983794	อ.พงศ์ศิร คงแถวทอง
47	D_47	โครงการรวมพลังใจ สร้างทางทำกิน	5 คน	1.น.ส.เกสรา ทองศิลา 66190323 2.นายกรวิชญ์ แก้วมณี 68190086 3.นายบุศย์ สิงห์คราม 68343499 4.นายศิลา หนูเทศ 68346568 5.นายอดิเทพ แสงอ่อน 68347435	คณะนิติศาสตร์ คณะนิติศาสตร์ คณะบริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ	0617460580 0886144913 0829263981 0886144913 0951420074	-
48	D_48	The Blind Cafe	4 คน	1.นราพัฒน์ ผันเฉย 65312382 2.ประกาสิต ไกรสน 65312818 3.ภัทร ขาวพราย 65313693 4.อิงครัตน์ การถาง 65315697	คณะวิทยาศาสตร์ คณะวิทยาศาสตร์ คณะวิทยาศาสตร์ คณะวิทยาศาสตร์	0948383603 0979188928 0653498618 0650154532	-

ลำดับ	รหัสทีม	ชื่อผลงานที่ส่งเข้าประกวด	จน.สมาชิกในทีม	ชื่อ-นามสกุล/ รหัสของนิสิต	คณะ	เบอร์โทร	ที่ปรึกษา
49	D_49	ร้านค้าไร้เสียง	2 คน	1.น.ส.ณัฐสินี หิรัญอธิเจริญกุล 66342098 2.น.ส.สรัญญา บุญมั่น 66346669	คณะบริหารธุรกิจฯ คณะบริหารธุรกิจฯ	0629401245 0982468637	รศ.ดร.ภณ วชิระนิเวศ
50	D_50	หมอนสมุนไพรเปลี่ยนเสียง	5 คน	1.นายอชิร เปียปาน 66347321 2.น.ส.ธนัญญา อุตรพันธ์ 66342555 3.นายสรณัฐ กันภัย 65413027 4.น.ส.ปวิตรา วงศ์ประชา 65411917 5.น.ส.โมทนา โม้เวียง 67711909	คณะบริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ คณะศึกษาศาสตร์ คณะศึกษาศาสตร์ คณะสถาปัตยกรรมฯ	-	-
51	D_51	"Genius Painter" – นักวาดอัจฉริยะ	5 คน	1.นายอิทธิพัทธ์ ปัททุม 67381560 2.น.ส.วัตถาลังการ เกิดส่ง 67381270 3.นายสืบศิลป์ วีระศรี 67366185 4.นายภูริภัทร ศรีสุข 67364747 5.นายสรชัช พุทธา 67365973	คณะโลจิสติกส์ คณะโลจิสติกส์ คณะวิศวกรรมศาตร์ คณะวิศวกรรมศาตร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์	-	-
52	D_52	เสื้อจากใจที่มองไม่เห็น	4 คน	1.น.ส.มนัสนันท์ คำนัน 66364069 2.น.ส.ชุติกาญจน์ ใยนวน 66361259 3.น.ส.ปิยะฉัตร ชื่นแสงมอญ 67242816 4.น.ส.จุฑารัตน์ วรรณณา 67240836	คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะสังคมศาสตร์ คณะสังคมศาสตร์	0635169457 0635344081 0930433395 0979432578	รศ.ดร.ดลเดช ตั้งตระการพงษ์
53	D_53	เสียงเพลงจากความเงียบที่ดังที่สุด	5 คน	1.นายธนพล สุนิล 67362507 2.นายภัทรพล คงมี 67381065 3.นายปุณณพัฒน์ นวลมา 67380860 4.น.ส.สิริมา เชื้อเพชร 67164903 5.น.ส.นันธิชา บุญเปรม 5.67242274	คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะโลจิสติกส์ คณะโลจิสติกส์ คณะเกษตรศาสตร์ คณะสังคมศาสตร์	-	
54	D_54	หมอนหลอดหอมสมุนไพรเพื่อสุขภาพ สร้างอาชีพอย่างยั่งยืน	5 คน	1.น.ส.กฤตพร ค้ามอยู่ 66340261 2.น.ส.ณัฐชา วรรณพฤกษ์ 66341862 3.น.ส.พิมพ์ชนก คำเขียว 66344580 4.น.ส.ธัญวลัย การังใจ 66342746 5.น.ส.รุ่งนิรันตร์ ปานแผน 66345662	คณะบริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิ คณะบริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ	0618760242 0810890308 0622585035 0809184065 0641939925	รศ.ดร.พนิดา จงสุขสมสกุล
55	D_55	น้ำพริกครัวหลังบ้าน : โครงการพัฒนาอาชีพสร้างรายได้เพื่อคนพิการและผู้สูงอายุ	5 คน	1.น.ส.เสาวลักษณ์ คุ้มโต 68244321 2.น.ส.จิตติยาภรณ์ จารณสกุล 65240524 3.น.ส.จิราวรรณ ทิมาณะ 65240586 4.น.ส.ณัฐติยา พระพลศรี 65241262 5.น.ส.ภัณทิรา กากัน 65345489	คณะสังคมศาสตร์ คณะสังคมศาสตร์ คณะสังคมศาสตร์ คณะสังคมศาสตร์ คณะบริหารธุรกิจ	0921148911 0931569372 0644511201 0926395560 0962982048	-
56	D_56	นักเขียนพลังเสียง: สร้างอาชีพด้วยเสียงผ่านเทคโนโลยี	4 คน	1.นายชณัฐศักดิ์ ไชยรักษ์ 68460219 2.นายธีธัช บุญพรมอ่อน 68461230 3.นายจิรายุ บุญเรือง 68460172 4.น.ส.จิรัชยา โมฬีชาติ 68460158	คณะแพทยศาสตร์ คณะแพทยศาสตร์ คณะแพทยศาสตร์ คณะแพทยศาสตร์	0881659688 0990451791 0959508426 0655586630	-
57	D_57	เขียนคำตอบสอบผ่าน	4 คน	1.น.ส.สุณิสา ออมสิน 67712470 2.น.ส.กัลยา ทักทิน 67660214 3.น.ส.กัญญาณัฐ วิลัยรัตน์ 67660177 4.นายจารุพิชญ์ พฤกษา 65410446	คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ คณะสหเวชศาสตร์ คณะสหเวชศาสตร์ คณะศึกษาศาสตร์	- 0951475410 0826261402 0884958975	รศ.ดร.ภณ วชิระนิเวศ
58	D_58	รถพ่วงข้างสร้างอาชีพ	2 คน	1.น.ส.ศรุดา ประหมู่ประถัมย์ 66346379 2.น.ส.ราชพร มุ่งกิจการดี 66345648	คณะบริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ	0968982765 0619077831	-
59	D_59	ชาใจชุมชน	2 คน	1.น.ส.ชนัญชิดา โถยอด 65360901 2.น.ส.ชลธิชา อ่อนเกิด 65361007	คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์	0985755351 0968809561	-

ระเบียบวาระที่ 7 **เรื่องอื่น ๆ (ถ้ามี)**

7.1 กำหนดการประชุมคณะกรรมการขับเคลื่อนแผนยุทธศาสตร์เพื่อสังคม คณะสังคมศาสตร์ ครั้งที่ 4 (4/2568)

มติ .....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....