

รายงานฉบับสมบูรณ์

กิจกรรมส่งเสริมการนำวิทยาศาสตร์
เทคโนโลยีและนวัตกรรม
เพื่อเพิ่มศักยภาพการผลิตและเศรษฐกิจชุมชน

— ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2569 —

แพลตฟอร์มเพิ่มศักยภาพธุรกิจชุมชน
(Building Community Enterprise : BCE)

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมของกลุ่มวิสาหกิจ
ชุมชนแปรรูปอาหารทะเล
บ้านแหลมไทร สู่ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพอย่างยั่งยืน (ปีที่ 1)



ผู้รับผิดชอบโครงการ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์กรรณิกา บัวทองเรือง

คลินิกเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย
วิทยาเขตตรัง

เสนอต่อ

สำนักงานปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์
วิจัยและนวัตกรรม





คลินิก
เทคโนโลยี

รายงานฉบับสมบูรณ์

กิจกรรมส่งเสริมการนำวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม
เพื่อเพิ่มศักยภาพการผลิตและเศรษฐกิจชุมชน
ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2569

แพลตฟอร์มเพิ่มศักยภาพธุรกิจชุมชน (Building Community Enterprise : BCE)

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปอาหารทะเล
บ้านแหลมไทร สู่ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพอย่างยั่งยืน (ปีที่ 1)

ผู้รับผิดชอบโครงการ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์กรรณิกา บัวทองเรือง

คลินิกเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย วิทยาเขตตรัง

เสนอต่อ

สำนักงานปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

คำนำ

รายงานฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินโครงการ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปอาหารทะเลบ้านแหลมไทร สู่ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพอย่างยั่งยืนภายใต้แผนงานกิจกรรมส่งเสริมการนำวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม เพื่อเพิ่มศักยภาพการผลิตและเศรษฐกิจชุมชน ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2569 เพื่อให้นักวิจัยนำความรู้ ด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี การบริหารจัดการ การบัญชี การตลาด การท่องเที่ยวในชุมชน มายกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันและวางรากฐานทางเศรษฐกิจให้กับผู้ประกอบการชุมชน โดยรายงานฉบับนี้ประกอบไปด้วยข้อมูลรายละเอียดโครงการ ผลการดำเนินกิจกรรม ผลการประเมินโครงการโดยผู้รับบริการ และสรุปผลการดำเนินงานประจำปี งบประมาณ 2569

คณะผู้ดำเนินโครงการ

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย วิทยาเขตตรัง

บทสรุปผู้บริหาร

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปอาหารทะเลบ้านแหลมไทร เป็นการยกระดับผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูปจากทรัพยากรประมงพื้นบ้านให้มีคุณภาพ ตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคที่ใส่ใจสุขภาพ และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันทางการตลาด โดยมุ่งเน้นการพัฒนาอย่างเป็นองค์รวม ทั้งด้านนวัตกรรมการผลิต การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ (AI) การบริหารจัดการต้นทุนและผลตอบแทน การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ และการเชื่อมโยงสินค้าเข้ากับการท่องเที่ยว โดยชุมชน เพื่อสร้างโอกาสทางเศรษฐกิจและเสริมสร้างความเข้มแข็งให้แก่กลุ่มผู้ผลิตอย่างยั่งยืน ผลการดำเนินงานสะท้อนให้เห็นถึงการพัฒนาสูตรต้นแบบปลาเค็มลดโซเดียม โดยปรับสัดส่วนการใช้เกลือแกงร่วมกับ โพแทสเซียมคลอไรด์เกรดอาหาร เพื่อเป็นแนวทางลดปริมาณโซเดียมและรักษาเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์พื้นบ้าน ควบคู่กับการพัฒนาบรรจุภัณฑ์สุญญากาศที่ช่วยลดการสัมผัสอากาศ รักษากลิ่นและลักษณะของผลิตภัณฑ์ ตลอดจนสนับสนุนการเก็บรักษาให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ในด้านการตลาดสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนได้รับการส่งเสริมความรู้และทักษะในการใช้ AI เพื่อออกแบบโลโก้และตราสินค้า สร้างภาพโฆษณาและสื่อประชาสัมพันธ์ รวมถึงนำเสนอผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook และ TikTok ช่วยเพิ่มความสามารถในการสร้างอัตลักษณ์สินค้าและสื่อสารกับลูกค้าด้วยตนเอง ขณะเดียวกัน การพัฒนาความรู้ด้านการคำนวณต้นทุน การกำหนดราคาขาย และการวิเคราะห์ผลตอบแทน ทำให้กลุ่มมีข้อมูลประกอบการตัดสินใจทางธุรกิจที่ชัดเจนขึ้น โดยต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์ต่อ 100 กรัม ได้แก่ ปลาผ่าซีก 11.85 บาท ปลาตัดหัว 13.97 บาท และปลาเส้น 20.44 บาท ซึ่งสามารถนำไปใช้ประกอบการกำหนดราคาขายและวางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับต้นทุนและความต้องการของตลาด นอกจากนี้ กลุ่มผู้ผลิตยังมีแนวคิดในการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ด้วยการพัฒนาปลาเค็มปรุงสุกพร้อมรับประทานและการจำหน่ายควบคู่กับข้าว เพื่อเพิ่มความสะดวกแก่ผู้บริโภคและขยายโอกาสทางการตลาด พร้อมทั้งส่งเสริมการบูรณาการผลิตภัณฑ์ชุมชนกับการท่องเที่ยวโดยชุมชน โดยเชื่อมโยงภูมิปัญญาการแปรรูปอาหาร วิถีประมงพื้นบ้าน และอัตลักษณ์อาหารท้องถิ่นเข้ากับการจัดกิจกรรมเรียนรู้และศึกษาดูงาน ซึ่งมีศักยภาพในการสร้างรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์และการให้บริการด้านการเรียนรู้วิถีชุมชน

โดยสรุป การดำเนินงานครั้งนี้เป็นการวางรากฐานสำคัญในการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนบ้านแหลมไทรจากการผลิตสินค้าแบบดั้งเดิมไปสู่การดำเนินธุรกิจที่ให้ความสำคัญกับสุขภาพ คุณภาพ มาตรฐาน การตลาดดิจิทัล และการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ ก่อให้เกิดโอกาสในการเพิ่มมูลค่าทรัพยากรท้องถิ่น สร้างรายได้ และเสริมสร้างความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจของชุมชนในระยะยาว จากผลการประเมินความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมกิจกรรม โดยมีผลการประเมินภาพรวมเฉลี่ย 4.90 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 98.00 สะท้อนให้เห็นว่าผู้เข้าร่วมกิจกรรมมีความพึงพอใจในระดับสูงมากต่อการดำเนินงานของโครงการ ในช่วงทดลองตลาดระยะเวลา 2 เดือน (สิงหาคม – กันยายน) ชุมชนสามารถสร้างยอดขายผลิตภัณฑ์รวมได้จำนวน 17,115.00 บาท และมีกำไรขั้นต้นจำนวน 5,204.56 บาท

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
คำนำ	ก
บทสรุปผู้บริหาร	ข
สารบัญ	ค
สารบัญตาราง	ง
สารบัญภาพ	จ
บทที่ 1 รายละเอียดโครงการ	1
ข้อเสนอโครงการ	1
บทที่ 2 ผลการดำเนินงาน	34
แผนการดำเนินงานของโครงการ	34
สรุปขั้นตอนการดำเนินงานตามแผนของแต่ละกิจกรรมที่กำหนด	35
การประเมินผลการดำเนินกิจกรรมของโครงการ	66
บทที่ 3 สรุปผลการดำเนินงาน	74
สรุปผลการดำเนินงานตามค่าเป้าหมาย/ตัวชี้วัดของโครงการในภาพรวม	74
สรุปผลการดำเนินงานตามค่าเป้าหมาย/ตัวชี้วัดของโครงการ	
ในปีงบประมาณ พ.ศ. 2569 (ปีที่1)	75
การประเมินผลกระทบจากการดำเนินโครงการ	75
สรุปกิจกรรมที่บรรลุเป้าหมายตามแผนการดำเนินงานของโครงการ	83
สรุปผลการใช้จ่ายงบประมาณ	83
บทที่ 4 ปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะ	84
ปัญหาและอุปสรรค	84
ข้อเสนอแนะ/แนวทางแก้ไข	85
ภาคผนวก	87
หนังสือสำคัญแสดงการขึ้นทะเบียนองค์กรชุมชนประมงท้องถิ่น	88
รายชื่อผู้เข้าร่วมโครงการ	89
แบบประเมินความพึงพอใจต่อผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียม	90

สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า
1 สภาพทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม	58
2 พฤติกรรมและความต้องการซื้อผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียม	61
3 ความพึงพอใจต่อผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียม	64
4 สรุปผลการดำเนินกิจกรรมโครงการ	73
5 ค่าเป้าหมายในแต่ละปี (3 ปี) ของผลผลิตและผลลัพธ์ของโครงการ	74
6 สรุปผลการดำเนินงานตามค่าเป้าหมาย/ตัวชี้วัดของโครงการในปีงบประมาณ พ.ศ. 2569	75
7 การเปรียบเทียบผลดำเนินงานรวมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนช่วงก่อน-หลัง ดำเนินโครงการ	76
8 การเปรียบเทียบผลการดำเนินงานระหว่างผลิตภัณฑ์ปลาเค็มแบบเดิมกับผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียม	77
9 สรุปผลการคำนวณ ROI และตัวชี้วัดทางการเงิน	78

สารบัญภาพ

ภาพ		หน้า
1	กระบวนการผลิตปลาเค็มสดโซเดียม	42
2	การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ช่วยเก็บกลิ่นปลาเค็ม	44
3	การพัฒนาการตลาดด้วยนวัตกรรม AI	45
4	การคำนวณต้นทุน ผลตอบแทน	52
5	การพัฒนากลยุทธ์การตลาดเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ปลาเค็ม	54
6	บูรณาการผลิตภัณฑ์ชุมชนกับการท่องเที่ยวโดยชุมชน เป็นแหล่งเรียนรู้ ศึกษาดูงาน	56

รายละเอียดโครงการ

แบบฟอร์ม **คลินิกเทคโนโลยี**

2
5
6
5

ข้อเสนอโครงการเพื่อขอรับการสนับสนุนงบประมาณ
การส่งเสริมการนำวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม
เพื่อเพิ่มศักยภาพการผลิตและเศรษฐกิจชุมชน

แพลตฟอร์มเพิ่มศักยภาพธุรกิจชุมชน
Business Community Enterprise : BCE



แพลตฟอร์มเพิ่มศักยภาพธุรกิจชุมชน (Building Community Enterprise : BCE) จัดทำขึ้นเพื่อให้นักวิจัยนำความรู้ด้าน วทน. และการบริหารจัดการ การตลาด ยกย่องขีดความสามารถในการแข่งขันและวางรากฐานทางเศรษฐกิจให้กับผู้ประกอบการชุมชน ทั้งนี้ แพลตฟอร์ม BCE มุ่งเน้นการพัฒนาสินค้า(Product) และบริการ(Service) ตลอดห่วงโซ่คุณค่า(ต้นทาง กลางทาง ปลายทาง) มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการด้วยการต่อยอดภูมิปัญญา นำไปสู่การพัฒนาคุณภาพและมาตรฐาน(Quality & Standard) มีกระบวนการในการช่วยผู้ประกอบการในการจัดทำโมเดลธุรกิจ(Business model) และแผนธุรกิจ(Business plan) ที่ชัดเจนตอบโจทย์ทั้งตลาดออฟไลน์และออนไลน์ ซึ่งจะนำไปสู่การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับสินค้าและบริการของธุรกิจชุมชนและส่งเสริมวิถีคิดและการดำเนินธุรกิจในรูปแบบของธุรกิจเพื่อชุมชน(Business for Community) หรือธุรกิจเพื่อสังคม(Social Enterprise) ได้ในอนาคต

ปีที่	ขั้นตอนการพัฒนา/แนวทางเบื้องต้น		
	มาตรฐาน	โมเดลธุรกิจ	ธุรกิจเพื่อสังคม
1	การให้ความรู้เกี่ยวกับการผลิตปลาเค็มลดโซเดียมและการเลือกใช้บรรจุภัณฑ์เก็บกลิ่น เพื่อขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ เช่น GMP อย. มผช.	การให้ความรู้เกี่ยวกับการใช้นวัตกรรม AI ในการทำการตลาด เช่น การออกแบบบรรจุภัณฑ์ การสร้างตราสินค้า การขายออนไลน์และออฟไลน์ การสร้างไลน์กลุ่มลูกค้า การฝากขายร้านสินค้าเพื่อสุขภาพ การคิดต้นทุนผลตอบแทน การวางแผนการผลิตและจำหน่าย การเขียนแผนธุรกิจ	1.สร้าง ผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมที่ตอบโจทย์ผู้บริโภคสุขภาพและผู้ป่วยโรคไต 2.เพิ่ม รายได้และศักยภาพทางเศรษฐกิจของชุมชน 3.ส่งเสริม การใช้ทรัพยากรอย่างยั่งยืนและลดของเสียจากการแปรรูปปลา 4.ขยาย ตลาดเฉพาะกลุ่ม (Niche Market) และสร้างแบรนด์ชุมชน
2	การยื่นขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์และได้รับการรับรองมาตรฐานฯ	การนำโมเดลธุรกิจที่ออกแบบไว้แล้ว มาใช้ในการขายสินค้าและบริการผ่านช่องทางออนไลน์และออนไลน์	การออกแบบโมเดลธุรกิจเพื่อสังคม มาใช้ดำเนินการในชุมชน และปรับปรุงให้เหมาะสมกับธุรกิจ และบริบทของพื้นที่

ปีที่	ขั้นตอนการพัฒนา/แนวทางเบื้องต้น		
	มาตรฐาน	โมเดลธุรกิจ	ธุรกิจเพื่อสังคม
3	การนำผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน ไปจำหน่ายออกสู่เชิงพาณิชย์	การปรับปรุงโมเดลธุรกิจให้เหมาะสมกับธุรกิจ และนำไปใช้ประโยชน์ ในการขายสินค้า การให้บริการ และการขยายธุรกิจ	การนำโมเดลธุรกิจเพื่อสังคม มาใช้ในการส่งเสริมการดำเนินงานของธุรกิจ เพื่อพัฒนาไปสู่การเป็นธุรกิจเพื่อสังคม และติดตามผลการนำไปใช้

☒ โครงการใหม่

☐ โครงการต่อเนื่องปีที่ 2

☐ โครงการต่อเนื่องปีที่ 3

1. ชื่อหน่วยงาน : วิทยาลัยการโรงแรมและการท่องเที่ยว/คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการประมง มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย วิทยาเขตตรัง

2. ชื่อโครงการ : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปอาหารทะเลบ้านแหลมไทร สู่ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพอย่างยั่งยืน

3. ห่วงโซ่คุณค่า (Value chain) : ประมงพื้นบ้าน

4. รายชื่อผู้รับผิดชอบโครงการและผู้ร่วมโครงการ

รายชื่อผู้ร่วมโครงการ ระบุชื่อ นามสกุล ตำแหน่ง เบอร์โทร อีเมล	หน้าที่รับผิดชอบ ในโครงการ ¹	องค์ความรู้/เทคโนโลยี/ นวัตกรรมที่รับผิดชอบใน โครงการ	ประสบการณ์ทำงานที่เกี่ยวข้อง กับโครงการ ²
1. ผศ.กรรณิกา บัวทองเรือง ตำแหน่ง ผู้ช่วย ศาสตราจารย์ เบอร์โทรศัพท์ 089-6826198 E-mail:kannika.b@rmuts.ac.th	หัวหน้าโครงการ	การวิเคราะห์ความคุ้มค่า ในการลงทุน การคำนวณ ต้นทุน ผลตอบแทน การ เขียนแผนธุรกิจ	การศึกษา: <u>ปริญญาตรี</u> บริหารธุรกิจ (การบัญชี) (2548) มหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเซีย <u>ปริญญาโท</u> บัญชีมหาบัณฑิต (2552) มหาวิทยาลัยศรีปทุม ประสบการณ์ทำงาน: เป็นอาจารย์ผู้สอนและผู้วิจัย เกี่ยวกับการวิเคราะห์ความ คุ้มค่าในการลงทุน การ คำนวณต้นทุน ผลตอบแทน การเขียนแผนธุรกิจ ตั้งแต่ปี 2552- ปัจจุบัน งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง: 1) การพัฒนาการตลาด ผลิตภัณฑ์ชุมชนปลาทะเล ใน อำเภอสิเกา จังหวัดตรัง 2) กลยุทธ์สร้างรายได้จาก การพัฒนาสินค้าและบริการ ชุมชนเกาะลิบง จังหวัดตรัง

รายชื่อผู้ร่วมโครงการ ระบุชื่อ นามสกุล ตำแหน่ง เบอร์โทร อีเมล	หน้าที่รับผิดชอบ ในโครงการ ¹	องค์ความรู้/เทคโนโลยี/ นวัตกรรมที่รับผิดชอบใน โครงการ	ประสบการณ์ทำงานที่เกี่ยวข้อง กับโครงการ ²
			เพื่อพัฒนาเศรษฐกิจชุมชน อย่างยั่งยืน
2. นายหัสชัยปกรณ ปานมา ตำแหน่ง อาจารย์ เบอร์โทรศัพท์ 091-8914492 E-mail:hussachaipakorn.p@rmutsv.ac.th	ผู้ร่วมโครงการ	การใช้นวัตกรรมAI ด้าน การตลาด การวิเคราะห์ กลุ่มลูกค้า การตลาด ออนไลน์	การศึกษา: <u>ปริญญาตรี</u> ศิลปกรรมศาสตร บัณฑิต (การออกแบบ ทัศนศิลป์ – การออกแบบ เครื่องประดับ) (2556) มหาวิทยาลัย ศรีนครินทรวิโรฒ <u>ปริญญาโท</u> บริหารธุรกิจ มหาบัณฑิต (การบริหาร การตลาด (หลักสูตร นานาชาติ) (2561) มหาวิทยาลัยนานาชาติแสตม पोर्ट ประสบการณ์ทำงาน: เป็นอาจารย์ผู้สอนและผู้วิจัย เกี่ยวกับการใช้นวัตกรรมAI ด้านการตลาด การวิเคราะห์ กลุ่มลูกค้า การตลาด ออนไลน์ ตั้งแต่ปี 2566 - ปัจจุบัน งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง: 1) การพัฒนากลยุทธ์กะปี ตรึงเพื่อเพิ่มศักยภาพทางการ แข่งขัน
3. นางสาวสุญาพร สือตระกูล ตำแหน่ง อาจารย์ เบอร์โทรศัพท์ 095-4297754 E-mail: suyaporn.s@rmutsv.ac.th	ผู้ร่วมโครงการ	การท่องเที่ยวชุมชน การ พัฒนาทรัพยากรมนุษย์ ด้านการท่องเที่ยว เทคนิค การจำหน่ายสินค้าที่ระลึก	การศึกษา: <u>ปริญญาตรี</u> ศ.ศ.บ. (อุตสาหกรรมการท่องเที่ยว) (2547) มหาวิทยาลัยราชภัฏ ภูเก็ต <u>ปริญญาโท</u> วศ.ม. (การจัดการ นันทนาการการท่องเที่ยว) (2555) จุฬาลงกรณ์ มหาวิทยาลัย

รายชื่อผู้ร่วมโครงการ ระบุชื่อ นามสกุล ตำแหน่ง เบอร์โทร อีเมล	หน้าที่รับผิดชอบ ในโครงการ ¹	องค์ความรู้/เทคโนโลยี/ นวัตกรรมที่รับผิดชอบใน โครงการ	ประสบการณ์ทำงานที่เกี่ยวข้อง กับโครงการ ²
			ปริญญาเอก Ph.D พัฒนาการท่องเที่ยว (2566) มหาวิทยาลัยแม่โจ้ ประสบการณ์ทำงาน: เป็นอาจารย์ผู้สอนและผู้วิจัย เกี่ยวกับ การท่องเที่ยวชุมชน การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ ด้านการท่องเที่ยว เทคนิค การจำหน่ายสินค้าที่ระลึก ตั้งแต่ปี 2556 – ปัจจุบัน งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง: 1) Guidelines for Management and Sustainable Development of Community-Based Tourism Case Study Koh Mook in Trang 2) Design and Construction of media to public relations Ecotourism Ban Bo Hin Si Kao Trang Province 2016
4. ผศ.ดร.นัทธา คเชนทร์ภักดี ตำแหน่ง ผู้ช่วย ศาสตราจารย์ เบอร์โทรศัพท์ 0829413666 E-mail: Natta.k@rmutsv.ac.th	ผู้ร่วมโครงการ	เทคโนโลยีอาหาร เทคโนโลยีผลิตภัณฑ์ อาหารเพื่อสุขภาพ เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์	การศึกษา: <u>ปริญญาตรี</u> วท.บ. (อุตสาหกรรมประมง) 2546 สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล <u>ปริญญาโท</u> วท.ม. (ผลิตภัณฑ์ ประมง) 2549 มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ <u>ปริญญาเอก</u> ปร.ด. (เทคโนโลยีการอาหาร) 2559 มหาวิทยาลัย เทคโนโลยีสุรนารี ประสบการณ์ทำงาน:

รายชื่อผู้ร่วมโครงการ ระบุชื่อ นามสกุล ตำแหน่ง เบอร์โทร อีเมล	หน้าที่รับผิดชอบ ในโครงการ ¹	องค์ความรู้/เทคโนโลยี/ นวัตกรรมที่รับผิดชอบใน โครงการ	ประสบการณ์ทำงานที่เกี่ยวข้อง กับโครงการ ²
			เป็นอาจารย์ผู้สอนและผู้วิจัยเกี่ยวกับ เทคโนโลยีอาหาร เทคโนโลยีผลิตภัณฑ์อาหาร เพื่อสุขภาพ เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์ ตั้งแต่ 2550-ปัจจุบัน งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง: 1) การขยายผลธนาคารปูม้าสู่การเพิ่มผลผลิตและมูลค่าทรัพยากรชายฝั่งตามแนวทางเศรษฐกิจสีน้ำเงินในจังหวัดตรังและกระบี่ 2) การพัฒนาศักยภาพชุมชนชายฝั่งจังหวัดตรังและกระบี่ในการประกอบธุรกิจชุมชน การแปรรูปผลิตภัณฑ์ปูม้าที่รับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม 3) การถ่ายทอดเทคโนโลยีการเพาะเลี้ยงและการแปรรูปผลิตภัณฑ์สาหร่ายพวงองุ่น ที่ปลอดภัยต่อการบริโภคเพื่อสร้างอาชีพทางเลือกให้กับชุมชนชายฝั่งในจังหวัดตรัง
5.นางลัดดา ระเด่น เบอร์โทรศัพท์ 0860137355	ประธานกลุ่ม	ผลิตปลาเค็ม ปลาหวาน น้ำพริก ปลาวง	ประสบการณ์ทำงาน: เป็นประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปอาหารทะเลบ้านแหลมไทร ผลิตปลาเค็ม ปลาหวาน น้ำพริก ปลาวง ตั้งแต่ปี 2558 - ปัจจุบัน

¹ หน้าที่ความรับผิดชอบ ได้แก่ หัวหน้าโครงการ ผู้ร่วมโครงการ ประธานกลุ่ม เจ้าหน้าที่รัฐ เจ้าหน้าที่ท้องถิ่น อื่น ๆ

² แบบประวัติแบบย่อ(การศึกษา ประสบการณ์ทำงาน งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง) ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับบทบาทหน้าที่ในโครงการของผู้เข้าร่วมโครงการทุกคน

☐ 5.1 เป็นโครงการที่กลุ่มเป้าหมายอยู่ในฐานข้อมูลแผนงานการให้บริการคำปรึกษาและข้อมูลเทคโนโลยี (ปีที่ให้คำปรึกษา.....)

☐ 5.2 เป็นโครงการที่มีผู้ร่วมโครงการ ด้านผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาด และแผนธุรกิจเข้าร่วมวางแผนธุรกิจชุมชน (ปรากฏในชื่อผู้เสนอโครงการและผู้ร่วมโครงการหรือแผนการดำเนินโครงการ)

☐ 5.3 เป็นโครงการต่อเนื่องที่เคยได้รับการสนับสนุนจากโครงการคลินิกฯหรือโครงการที่เคยดำเนินการ มาแล้วจากแหล่งทุนอื่น (ปีที่ดำเนินการ.....)

 แนบผลการดำเนินงานและผลสำเร็จที่ผ่านมาประกอบด้วย

☒ 5.4 เป็นโครงการใหม่ (ไม่เคยดำเนินการหรือรับงบประมาณจากแหล่งใด) โดยเป็นโครงการที่.....

☒ 1) เป็นความต้องการของชุมชน (เกษตรกร แม่บ้านเป็นรายบุคคลหรือเป็นกลุ่ม หรือ วิสาหกิจชุมชน หรือ SMEs โดยได้แนบหลักฐานตามแบบสำรวจความต้องการ (แบบสำรวจข้อมูลความต้องการเทคโนโลยี)

☐ 2) มาจากสมาชิกอาสาสมัครวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี (โปรดระบุชื่อผู้นำ) โดยได้แนบหนังสือขอความช่วยเหลือทางวิชาการ (แบบหนังสือขอความช่วยเหลือทางวิชาการหรือเทคโนโลยี)

☐ 3) กลุ่มเป้าหมายมาจากสมาชิกของกองทุนหมู่บ้าน (โปรดระบุชื่อผู้นำ) โดยได้แนบหนังสือขอความช่วยเหลือทางวิชาการ (แบบหนังสือขอความช่วยเหลือทางวิชาการหรือเทคโนโลยี)

☐ 4) เป็นข้อเสนอความต้องการของ ☐ จังหวัด /ท้องถิ่น (ผ่านหน่วยปฏิบัติการเครือข่าย อว. ระดับภาค)

☐ 5.5 เป็นผลงานวิจัยและพัฒนาที่มีพร้อมในการนำมาดำเนินการจริงตามแผนธุรกิจชุมชน

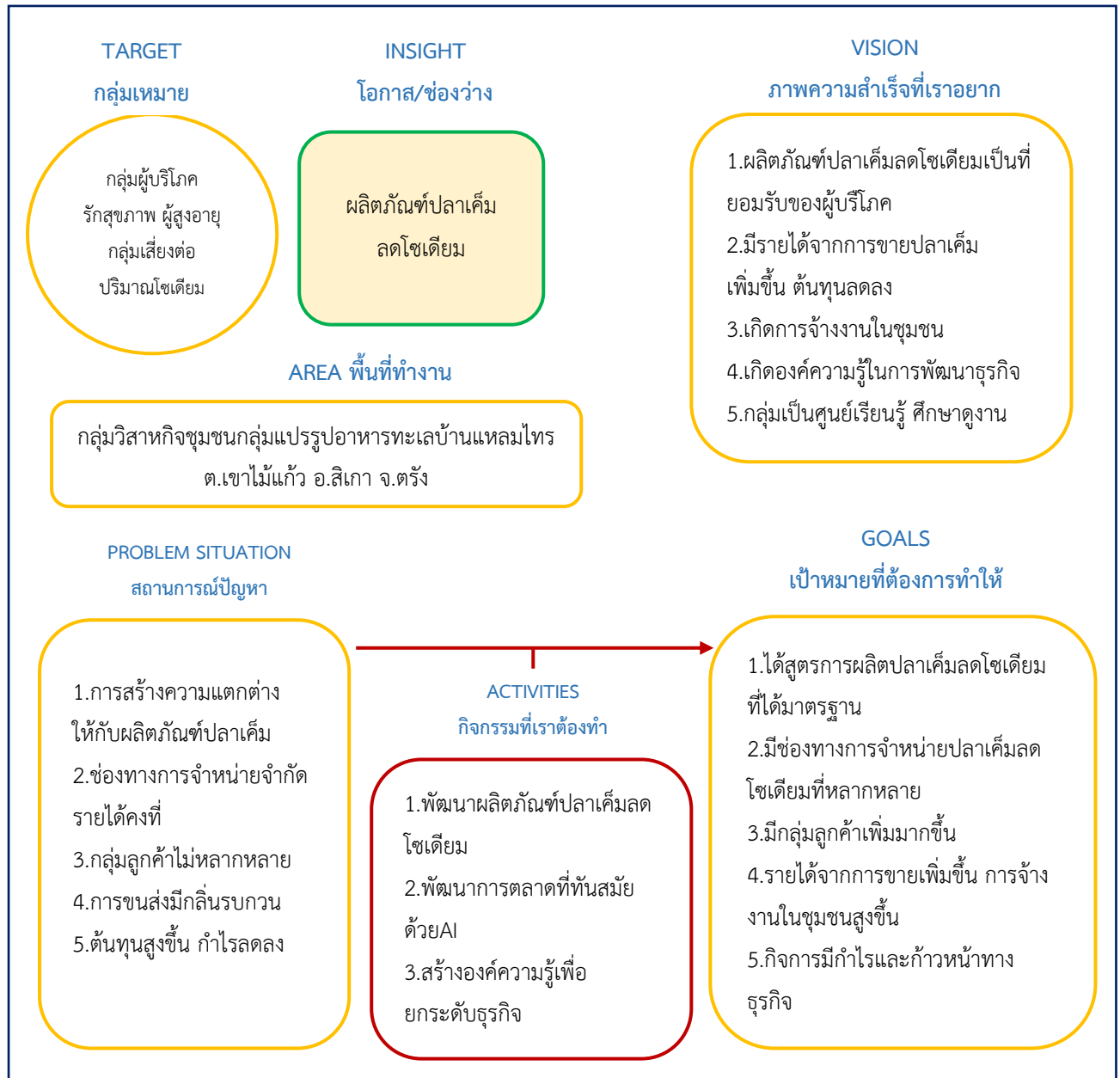
โปรดระบุแหล่งทุน.....ปีที่ได้รับทุน.....

หมายเลขโทรศัพท์แหล่งทุน.....โดย ☐ ไม่เคยดำเนินการ

☐ เคยดำเนินการ ให้ระบุไว้ในข้อ 5.3

6. หลักการและเหตุผล :

ผู้เสนอโครงการต้องนำเสนอข้อมูลสำคัญ 2 ส่วน คือ (1) ข้อมูลพื้นฐานของผู้ประกอบการ และ (2) ข้อมูลการวิเคราะห์ศักยภาพและความพร้อมของผู้ประกอบการ โดยใช้เครื่องมือต่าง ๆ ในการวิเคราะห์ เช่น SWOT, fishbone, Dream it Do it (DIDI), Problem situation, Problem research planning, Crazy's 8, Theory of Change, Stakeholder Analysis, Impact Value Chain, Value Proposition, Gantt Chart เป็นต้น



กรณีโครงการใหม่

ชี้แจงเหตุผลความจำเป็นที่ต้องดำเนินโครงการ เช่น ระบุประเด็นหรือที่มาของปัญหา แนวคิดการแก้ไขหรือพัฒนา มีความร่วมมือกับหน่วยงานอื่นๆ หรือไม่อย่างไร เป็นต้น

ที่มาของปัญหา

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

แม้ว่ากลุ่มจะมีความพร้อมด้านทรัพยากรบุคคล ประสบการณ์ในการแปรรูป และอุปกรณ์พื้นฐานสำหรับผลิตปลาเค็ม แต่การแข่งขันในตลาดปลาเค็มปัจจุบันกลับมีความรุนแรงมากขึ้น ทั้งจากผู้ขายในชุมชนใกล้เคียงและผู้ประกอบการรายใหม่ que เพิ่มจำนวนขึ้นต่อเนื่อง ทำให้ผลิตภัณฑ์ปลาเค็มทั่วไปมีลักษณะคล้ายคลึงกันขาดความแตกต่าง และยากต่อการสร้างมูลค่าเพิ่ม สถานการณ์ดังกล่าวส่งผลให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนประสบความท้าทายด้านยอดขาย การเข้าถึงลูกค้ากลุ่มใหม่ และความสามารถในการทำกำไรในระยะยาว นอกจากนี้กระบวนการผลิตปลาเค็มของกลุ่มยังคงใช้วิธีการดั้งเดิมตามภูมิปัญญาท้องถิ่น โดยใช้เกลือในปริมาณสูงเพื่อการถนอมอาหาร ซึ่งเป็นรูปแบบการผลิตที่แพร่หลายมานานในชุมชนประมงท้องถิ่น แม้วิธีดังกล่าวจะช่วยรักษารสชาติและเพิ่มความคงทนของผลิตภัณฑ์ แต่ทำให้สินค้าไม่สอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคยุคใหม่ que ให้ความสำคัญกับการบริโภคอาหารเพื่อสุขภาพ โดยเฉพาะผู้บริโภคกลุ่มเสี่ยง เช่น ผู้ป่วยโรคไต โรคความดันโลหิตสูง โรคหัวใจ และผู้ที่ต้องการควบคุมการบริโภคโซเดียมตามคำแนะนำด้านสาธารณสุข ทำให้ปลาเค็มดั้งเดิมถูกมองว่าเป็นอาหารที่มีความเสี่ยงและไม่เหมาะสมต่อสุขภาพ ในขณะเดียวกัน ความนิยมในอาหารสุขภาพ อาหารฟังก์ชันและสินค้าแปรรูปพรีเมียมที่มีคุณภาพกำลังขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ผู้บริโภคให้ความสนใจกับผลิตภัณฑ์ที่มีคุณค่าทางโภชนาการสูงกว่าลดสารที่เป็นอันตราย หรือเป็นมิตรต่อสุขภาพ การผลิตปลาเค็มลดโซเดียม จึงถือเป็นแนวทางที่ตอบโจทย์ตลาดยุคใหม่อย่างมาก เพราะช่วยลดความเสี่ยงด้านสุขภาพ เพิ่มคุณค่าทางโภชนาการ และสามารถสร้างจุดขายใหม่ให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนได้อย่างชัดเจน อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านแหลมไทรยังขาดองค์ความรู้และเทคโนโลยีในการผลิตปลาเค็มลดโซเดียมในระดับที่ได้มาตรฐาน เช่น วิธีควบคุมปริมาณโซเดียม เทคนิคหมักที่ทำให้เกิดรสชาติที่กลมกล่อมโดยไม่ต้องพึ่งพาเกลือมากเกินไป หรือกระบวนการทำแห้งที่ช่วยให้สามารถควบคุมคุณภาพได้สม่ำเสมอ ขาดระบบการตรวจสอบคุณภาพสินค้าและยังไม่มีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมกับตลาดสุขภาพ หรือการจำหน่ายออนไลน์ ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ไม่สามารถเข้าสู่ตลาดระดับสูง เช่น ตลาดสุขภาพ ซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านสินค้าโอท็อป และตลาดพรีเมียมที่พร้อมจะจ่ายในราคาที่สูงกว่าได้ ในด้านการตลาดและการกระจายสินค้า พบว่าผลิตภัณฑ์ปลาเค็มของกลุ่มส่วนใหญ่จำหน่ายในตลาดนัดท้องถิ่น ร้านค้าในชุมชน หรือขายผ่านการบอกต่อ ทำให้ยอดขายมีขอบเขตจำกัด และไม่สามารถขยายฐานลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ การไม่มีระบบการตลาดออนไลน์ที่ชัดเจน เช่น การใช้สื่อออนไลน์ การทำคอนเทนต์ การสร้างแบรนด์ หรือการมีช่องทางขายออนไลน์ ทำให้กลุ่มไม่สามารถเข้าถึงผู้บริโภคที่อยู่นอกพื้นที่หรือผู้บริโภคคนรุ่นใหม่ que นิยมซื้อสินค้าออนไลน์ได้อย่างเป็นระบบเพิ่มเติมจากนี้ นอกจากนี้กลุ่มยังไม่มีความรู้ด้านการออกแบบฉลาก บรรจุภัณฑ์ มาตรฐานทางอาหาร เช่น ออ. หรือ GHP ซึ่งเป็นองค์ประกอบสำคัญสำหรับการสร้างความเชื่อมั่นของผู้บริโภค กลุ่มลูกค้าปัจจุบันของวิสาหกิจชุมชนยังค่อนข้างจำกัดอยู่ในกลุ่มผู้บริโภคทั่วไป ไม่ได้มีการวิเคราะห์หรือแบ่งส่วนตลาด เพื่อออกแบบสินค้าให้ตรงกับความต้องการ

ต้องการของลูกค้ากลุ่มเฉพาะ เช่น กลุ่มรักสุขภาพ กลุ่มผู้สูงอายุ กลุ่มเสี่ยงต่อปริมาณโซเดียม ส่งผลให้โอกาสในการขยายตลาดยังไม่ถูกนำมาใช้ประโยชน์อย่างเต็มที่ ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ยังมีน้อยและไม่มีการพัฒนาสินค้าใหม่ที่สอดคล้องกับแนวโน้มตลาด เช่น ปลาเค็มลดโซเดียมแบบพร้อมปรุง ปลาเค็มอบแห้งสำเร็จรูป หรือปลาเค็มสูตรดั้งเดิมในรูปแบบบรรจุภัณฑ์พรีเมียม ปัญหาด้านการบริหารจัดการภายในกลุ่มยังเป็นอีกปัจจัยที่ส่งผลต่อกำไรและศักยภาพทางการแข่งขัน การดำเนินงานของกลุ่มยังขาดระบบบัญชีต้นทุนที่ถูกต้อง การวางแผนการเงิน การคำนวณกำไรต่อหน่วย การประเมินต้นทุนที่แท้จริงของแต่ละผลิตภัณฑ์ ทำให้ไม่สามารถกำหนดราคาขายได้อย่างเหมาะสม นอกจากนี้ยังไม่มีวางแผนการผลิตหรือการควบคุมของเสีย ทำให้เกิดต้นทุนแฝงที่ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของกลุ่ม

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

ด้วยเหตุผลทั้งหมดนี้ การศึกษาเพื่อนำไปสู่การพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านแหลมไทร จึงมีความสำคัญอย่างยิ่ง เพราะเป็นแนวทางที่สอดคล้องกับความต้องการของตลาด ช่วยยกระดับคุณภาพชีวิตของผู้ผลิตและผู้บริโภค และเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับทรัพยากรทะเลในท้องถิ่นอย่างเกิดประโยชน์สูงสุด

แนวคิดการแก้ไขหรือพัฒนา

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

1. การพัฒนาสูตรปลาเค็มลดโซเดียมให้ได้มาตรฐาน

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

2. การสร้างมาตรฐานการผลิตและยกระดับคุณภาพสินค้า

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

3. การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย ลดกลิ่น และเพิ่มมูลค่า

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

4. การสร้างแบรนด์และอัตลักษณ์สินค้า

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

5. การพัฒนาช่องทางการตลาดที่หลากหลาย

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

6. การวางแผนการผลิตและการบริหารต้นทุนอย่างเป็นระบบ

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

7. การพัฒนาองค์ความรู้และการอบรมบุคลากร

บุคลากรในชุมชนเป็นกำลังสำคัญในการขับเคลื่อนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ จึงควรได้รับการอบรมในด้านต่าง ๆ เช่น เทคนิคการผลิตลดโซเดียม การคำนวณต้นทุน การบริหารจัดการธุรกิจ และการทำการตลาดออนไลน์ การได้รับความรู้ใหม่ ๆ จะช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและทำให้ชุมชนสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้วยตนเองอย่างต่อเนื่อง

8. การเชื่อมโยงผลิตภัณฑ์กับการท่องเที่ยวชุมชน

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

9. การสร้างเครือข่ายความร่วมมือ

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

ความร่วมมือกับหน่วยงาน

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

1. วิทยาลัยการโรงแรมและการท่องเที่ยว

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

2. คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการประมง

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

3. วิสาหกิจชุมชนบ้านแหลมไทร

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

4. สำนักงานเกษตรอำเภอเสีเกา

สำนักงานเกษตรอำเภอเสีเกามีบทบาทในการให้คำแนะนำและสนับสนุนด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การจัดการกลุ่ม การวางแผนการผลิต และการดำเนินธุรกิจชุมชนอย่างยั่งยืน เจ้าหน้าที่เกษตรช่วยให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสามารถวางแผนการผลิตตามฤดูกาล วางแผนด้านต้นทุน และพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีมาตรฐานตามแนวทางของสินค้าเกษตรแปรรูปสมัยใหม่ นอกจากนี้ ยังให้ความช่วยเหลือด้านเอกสาร การประสานงาน และการเชื่อมโยงเข้าสู่โครงการสนับสนุนของภาครัฐ

ข้อมูลผู้ประกอบการ (อธิบายสถานะปัจจุบัน รายละเอียดของผู้ประกอบการ การประกอบการ การบริการจัดการกลุ่ม การจัดการวัตถุดิบ กระบวนการผลิต การตลาดในปัจจุบัน)

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

1. สถานะปัจจุบันของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านแหลมไทร

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

2. การประกอบการและการดำเนินงานของกลุ่ม

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

3. การจัดการภายในกลุ่มและการบริหารองค์กร

ภายในกลุ่มมีการแบ่งหน้าที่กันอย่างชัดเจนตามระบบการทำงานของวิสาหกิจชุมชน เช่น ฝ่ายจัดหาวัตถุดิบ ฝ่ายผลิต ฝ่ายบรรจุภัณฑ์ ฝ่ายบัญชีและการเงิน และฝ่ายการตลาด กลุ่มมีการประชุมเป็นระยะเพื่อ

ตรวจสอบการผลิต แก้ไขปัญหา และวางแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อเพิ่มความหลากหลาย การแบ่งผลประโยชน์ให้สมาชิกดำเนินการด้วยความโปร่งใส โดยยึดตามสัดส่วนการทำงานหรือการส่งวัตถุดิบเข้ากลุ่ม จุดเด่นของการบริหารจัดการ ได้แก่ ความร่วมมือในกลุ่มสูง การใช้ทรัพยากรในพื้นที่อย่างคุ้มค่า การบริหารงานแบบโปร่งใส และการมีผู้นำที่มีประสบการณ์และได้รับความไว้วางใจจากสมาชิก

4.การจัดการวัตถุดิบ

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

5.การตลาดในปัจจุบัน

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

6.ความพร้อมด้านอุปกรณ์และสมาชิกกลุ่ม

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







ข้อมูลการวิเคราะห์ความพร้อมของสถานประกอบการ

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

1.การพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียม เป็นการปรับปรุงสูตรปลาเค็มให้ลดความเค็มแต่ยังคงรสชาติและคงคุณภาพไว้ได้ โดยใช้เทคโนโลยีหรือนวัตกรรมช่วยลดปริมาณโซเดียมปลอดภัยต่อสุขภาพมากขึ้น เหมาะสำหรับผู้บริโภคที่ต้องการควบคุมปริมาณเกลือ เช่น ผู้สูงอายุ หรือผู้ที่มีภาวะเสี่ยงต่อโรคความดันโลหิตสูง

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

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

4.การคำนวณต้นทุนผลตอบแทน การตั้งราคาขาย การวางแผนการผลิตและจำหน่าย การวิเคราะห์ความสามารถในการทำกำไร การใช้นวัตกรรมในการจัดทำข้อมูลสรุปการขาย และการสรุปผลการดำเนินงาน

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

6.การบูรณาการผลิตภัณฑ์ชุมชนกับการท่องเที่ยวโดยชุมชน เป็นแนวทางสำคัญในการเชื่อมโยงกระบวนการผลิตปลาเค็มลดโซเดียม เข้ากับกิจกรรมการท่องเที่ยวในพื้นที่ โดยเน้นการใช้สื่อและกิจกรรมเชิงเรียนรู้ เช่น การสาธิตกระบวนการผลิตปลาเค็มลดโซเดียม เพื่อให้เป็นแหล่งศึกษาดูงานและศูนย์เรียนรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่น สร้างคุณค่าและประสบการณ์ร่วมให้แก่นักท่องเที่ยว รวมถึงส่งเสริมภาพลักษณ์ของชุมชนให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงสุขภาพและการเรียนรู้ที่ยั่งยืน

ข้อมูลวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมที่นำไปใช้แก้ปัญหา

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

กรณีโครงการต่อเนื่อง

นำเสนอผลการดำเนินงานที่เกิดขึ้นในแต่ละปีที่ได้รับงบประมาณ

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

ผลิตภัณฑ์ที่ต้องการพัฒนาในโครงการ (โปรตระกูล) :

(แนบร่างต้นแบบผลิตภัณฑ์ (ถ้ามี))

7. วัตถุประสงค์ :

1. เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียม
2. เพื่อพัฒนาช่องทางการตลาดผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียม
3. เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

8. กลุ่มเป้าหมาย :

ชื่อกลุ่มเป้าหมาย กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปอาหารทะเลบ้านแหลมไทร

ชื่อผู้ประสานงาน นางลัดดา ระเด่น เบอร์โทร 086-0137355

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

9. ระยะเวลาดำเนินการ : วันเริ่มต้น -สิ้นสุดโครงการจากการวางแผนระยะยาว 3 ปี

2569 - 2571

10. ห่วงโซ่คุณค่า(Value Chain) :

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



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

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

วิเคราะห์ประเด็นปัญหาพร้อมแนวทางในการแก้ไขปัญหาตลอดห่วงโซ่คุณค่า

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

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

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

ข้อมูลต้นทุนและผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์ปลาเค็มในปัจจุบันของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

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

ปริมาณการจำหน่ายอยู่ในระดับต่ำ อันเนื่องมาจากข้อจำกัดด้านวัตถุดิบที่มีลักษณะผันแปรตามฤดูกาล ประกอบกับกลุ่มผู้ผลิตยังขาดการวางแผนสำรองเพื่อรองรับช่วงที่วัตถุดิบมีปริมาณลดลง อีกทั้งช่องทางการจัดจำหน่ายยังมีอยู่อย่างจำกัด

ผลผลิต

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

ผลลัพธ์

ด้านเศรษฐกิจ

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

ด้านสังคม

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

ด้านสิ่งแวดล้อม

การผลิตปลาเค็มลดโซเดียมช่วยส่งเสริมกระบวนการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม เนื่องจากเน้นการใช้เกลือและวัตถุดิบในปริมาณเหมาะสม ลดการเกิดของเสียและสารตกค้างจากการผลิต ส่งผลให้กระบวนการผลิตมีความยั่งยืนมากขึ้น นอกจากนี้ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่สามารถเก็บกลิ่นได้ดี การเพิ่มความสะอาดรอบพื้นที่การผลิต ส่งเสริมการจัดการขยะในชุมชน สามารถลดการแพร่กระจายกลิ่นปลาเค็มสู่สิ่งแวดล้อมช่วยลดมลพิษทางอากาศ ทำให้การผลิตปลาเค็มลดโซเดียมเป็นทั้งผลิตภัณฑ์สุขภาพและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม พร้อมสร้างภาพลักษณ์ชุมชนที่รับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม

ผลกระทบ

ด้านเศรษฐกิจ

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

ต่อไป

ด้านสังคม

1. ส่งเสริมความเข้มแข็งและความร่วมมือในชุมชน
2. เกิดการทำงานและรายได้หมุนเวียนภายในชุมชน
3. สามารถพัฒนาเป็นศูนย์การเรียนรู้หรือศึกษาดูงาน และบูรณาการกับการท่องเที่ยวโดยชุมชน เพิ่มโอกาสทางการศึกษาและรายได้เสริม

ด้านสิ่งแวดล้อม

1. กระบวนการผลิตเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ลดของเสียจากการผลิต
2. การใช้บรรจุภัณฑ์ที่เก็บกักช่วยลดการแพร่กลิ่นและมลพิษทางอากาศ
3. ส่งเสริมการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ ลดการสูญเสียวัตถุดิบและจัดการขยะอย่างเหมาะสม

ด้านสุขภาพและคุณภาพชีวิตผู้บริโภค

1. ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงอาหารที่ปลอดภัยลดโซเดียมและเหมาะกับกลุ่มเสี่ยง
2. เพิ่มทางเลือกอาหารเพื่อสุขภาพและส่งเสริมการบริโภคอย่างรับผิดชอบ

11. แผนธุรกิจชุมชนหรือโมเดลธุรกิจ :

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

โมเดลธุรกิจ(Business Model Canvas)

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

โมเดลธุรกิจเพื่อสังคม (Social Business Model Canvas)

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

แผนธุรกิจ(Business Plan)

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



12. แผนการดำเนินงาน (Gantt Chart) :

ระบุแผนการดำเนินงานให้สอดคล้องกับข้อ 12 ตลอดจนระยะเวลาที่ขอรับการสนับสนุนงบประมาณ

12.1 แผนการดำเนินงานรายปี (สอดคล้องกับเป้าหมายของแพลตฟอร์ม)

เทคโนโลยี/องค์ความรู้/ กิจกรรม	ปีที่ 1				ปีที่ 2				ปีที่ 3				ค่าใช้จ่าย (บาท)	ผู้รับผิดชอบ ⁴	วิธีการ ดำเนินงาน ⁵
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4			
1.1. พัฒนาสูตรการผลิตปลาเค็มลดโซเดียมและการพัฒนารูปแบบปลาเค็มโดยใช้ปลาหลากหลายชนิด และเตรียมความพร้อมในการขอมาตรฐาน อย.													30,000	ผศ.ดร. ภัฏฐา คเชนทร์ภักดี	การบรรยาย และลงมือปฏิบัติ

เทคโนโลยี/องค์ความรู้/ กิจกรรม	ปีที่ 1				ปีที่ 2				ปีที่ 3				ค่าใช้จ่าย (บาท)	ผู้รับผิดชอบ ⁴	วิธีการ ดำเนินงาน ⁵
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4			
1.2.พัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ช่วย เก็บกลิ่นปลาเค็ม													20,000	ผศ.กรรณิกา บัวทองเรือง	การบรรยาย ลงมือปฏิบัติ และทดลอง
1.3. พัฒนาการตลาดด้วย นวัตกรรม AI													30,000	นายหัสชัยปรกรณ์ ปานมา	การบรรยาย และลงมือ ปฏิบัติ
1.4. การคำนวณต้นทุน ผลตอบแทน การตั้งราคา ขาย การวางแผนการผลิต และจำหน่าย การวิเคราะห์ ความสามารถในการทำกำไร													20,000	ผศ.กรรณิกา บัวทองเรือง	การบรรยาย และลงมือ ปฏิบัติ
1.5. การพัฒนากลยุทธ์ การตลาดเพื่อเพิ่มมูลค่า ผลิตภัณฑ์ปลาเค็ม													13,000	ผศ.กรรณิกา บัวทองเรือง	การบรรยาย และลงมือ ปฏิบัติ
1.6.บูรณาการผลิตภัณฑ์กับ การท่องเที่ยวโดยชุมชนเป็น แหล่งเรียนรู้ ศึกษาดูงาน													20,000	นางสาวสุญาพร สือตระกูล	การบรรยาย และลงมือ ปฏิบัติ
1.7.ผลิตสินค้าตัวอย่างเพื่อ ทดลองตลาด													50,000	ผศ.กรรณิกา บัวทองเรือง/นาง ลัดดา ระเด่น / ผศ.ดร.นัฏฐา คเชนทร์ภักดี	ลงมือปฏิบัติ/ ทดลอง จำหน่าย
2.1 การยื่นขอรับรอง มาตรฐานผลิตภัณฑ์ปลาเค็ม สดโซเดียมและได้รับการ รับรองมาตรฐาน/พัฒนา ผลิตภัณฑ์ใหม่ของกลุ่ม เช่น ปลาหวานเพื่อสุขภาพ													50,000	ผศ.ดร.นัฏฐา คเชนทร์ภักดี	การบรรยาย และลงมือ ปฏิบัติ
2.2 ทดลองตลาดปลาเค็มสด โซเดียม/ผลิตภัณฑ์ใหม่ ปรับปรุงกลยุทธ์ด้าน การตลาดให้เหมาะสมมาก ขึ้น เพื่อเพิ่มยอดขาย													50,000	นายหัสชัยปรกรณ์ ปานมา	การบรรยาย และลงมือ ปฏิบัติ/ สำรวจ พฤติกรรม ผู้บริโภค
2.3 จัดทำข้อมูลทางการเงิน เพื่อวิเคราะห์ต้นทุน ผลตอบแทนจากการผลิต และจำหน่ายผลิตภัณฑ์ วาง แผนการผลิต เพื่อเพิ่ม ปริมาณการขาย													50,000	ผศ.กรรณิกา บัวทองเรือง	การบรรยาย และลงมือ ปฏิบัติ พัฒนา นวัตกรรม ด้านการเงิน และบัญชี

เทคโนโลยี/องค์ความรู้/ กิจกรรม	ปีที่ 1				ปีที่ 2				ปีที่ 3				ค่าใช้จ่าย (บาท)	ผู้รับผิดชอบ ⁴	วิธีการ ดำเนินงาน ⁵
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4			
2.4 เตรียมความพร้อมเป็น ศูนย์ให้ความรู้สำหรับกลุ่ม ศึกษาดูงาน													50,000	นางสาวสุญาพร สื้อตระกูล	การบรรยาย และลงมือ ปฏิบัติ
2.5 ผลักดันเป็นของฝากของ ที่ระลึกระดับพรีเมียม													50,000	ผศ.กรรณิกา บัวทองเรือง/นาง ลัดดา ระเด่น	การบรรยาย ลงมือปฏิบัติ ให้คำปรึกษา ประสานงาน กับหน่วยงาน ภาครัฐ
3.1.พัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็ม ลดโซเดียมเกรดพรีเมียม/ ปลาเค็มลดโซเดียมพร้อม ทาน ออกจำหน่ายผ่านช่อง ทางการจำหน่ายที่ หลากหลาย วางแผนการ ส่งออก													150,000	ผศ. ดร. นัฏฐา คเชนทร์ภักดี	การบรรยาย ลงมือปฏิบัติ ให้คำปรึกษา ประสานงาน กับหน่วยงาน ภาครัฐ
3.2.สร้างฐานข้อมูลลูกค้า ปรับปรุงกลยุทธ์การขายสู่ การส่งออกเพื่อจำหน่ายใน ต่างประเทศ													50,000	นายหัสชัยปกรณ ปานมา	การบรรยาย ลงมือปฏิบัติ ให้คำปรึกษา ประสานงาน หาช่องทาง การส่งออก
3.3.พัฒนานวัตกรรมสำหรับ จัดทำข้อมูลทางการเงินเพื่อ วิเคราะห์ต้นทุน ผลตอบแทน จากการผลิตและจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ วางแผนทางธุรกิจ เพื่อขยายการลงทุน													50,000	ผศ.กรรณิกา บัวทองเรือง/ นางสาว สุญาพร สื้อตระกูล	การบรรยาย ลงมือปฏิบัติ ให้คำปรึกษา ประสานงาน หาแหล่ง เงินทุนจาก หน่วยงาน ภาครัฐ
สรุปงบประมาณ (บาท)	183,000				250,000				250,000				683,000		

⁴ผู้รับผิดชอบต้องมีชื่อปรากฏตามข้อ 4

⁵วิธีการดำเนินงาน เช่น การบรรยายและลงมือปฏิบัติ การให้คำปรึกษา บรรยายออนไลน์ ประชุมออนไลน์ ฯลฯ

12.2 แผนการดำเนินงานของปีที่ขอรับการสนับสนุนงบประมาณ (สอดคล้องกับเป้าหมายของแพลตฟอร์ม)

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

13. ผลผลิตและผลลัพธ์ของโครงการ :

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

14. หน่วยงานสนับสนุน :

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

15. ผลกระทบ : (แสดงผลกระทบที่เกิดขึ้นจากโครงการทั้งที่เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการ และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่ได้รับประโยชน์จากการดำเนินโครงการ)

15.1 เศรษฐกิจ

เพิ่มรายได้ (แสดงรายการ วิธีการหารายได้จากการนำองค์ความรู้/เทคโนโลยีไปพัฒนาธุรกิจของผู้ประกอบการ) โปรดระบุ

1.เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย ดังนี้

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

2.เพิ่มราคาขายเนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่ดีต่อสุขภาพ ช่วยลดปัญหาสุขภาพสำหรับผู้ป่วยโรคความดัน ผู้สูงอายุ และกลุ่มเสี่ยงจากโซเดียมในปลาเค็ม

3.เพิ่มราคาขายเนื่องจากคุณภาพของบรรจุภัณฑ์เหมาะสมสำหรับการขนส่ง และการเป็นของฝากของที่ระลึก

4.เพิ่มยอดขายจากการพัฒนากลุ่มเป็นแหล่งเรียนรู้ ศึกษาดูงาน จากหน่วยงานที่สนใจ

ลดรายจ่าย (แสดงรายการ วิธีการที่ช่วยลดค่าใช้จ่ายให้กับผู้ประกอบการเมื่อได้นำองค์ความรู้/เทคโนโลยีไปปรับใช้ในการประกอบธุรกิจ) โปรดระบุ

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

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

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

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

- 1.กระบวนการลดโซเดียมมักใช้เทคนิคการหมักที่สะอาด ทำให้เกิดของเสียจากการหมักน้อยลง
- 2.ช่วยลดกลิ่นในระหว่างการผลิตและการขนส่งที่อาจส่งผลกระทบต่อผู้อื่น

16. งบประมาณขอรับการสนับสนุน :

จำนวนทั้งสิ้น 683,000..... บาท (รวมทุกปีที่ย่อรับงบประมาณ)

ปีที่ 1 พ.ศ.....2569.....จำนวน.....183,000..... บาท

ปีที่ 2 พ.ศ.....2570.....จำนวน.....250,000..... บาท

ปีที่ 3 พ.ศ.....2571.....จำนวน.....250,000..... บาท

รายการงบประมาณ ดังนี้

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

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

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

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

หมายเหตุ

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

17. การรายงานความก้าวหน้าติดตามและประเมินผล : ผู้รับผิดชอบโครงการต้องดำเนินการ ดังนี้

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

18. การเผยแพร่ประชาสัมพันธ์โครงการ :

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



(ผู้ช่วยศาสตราจารย์กรรณิกา นันทองเรือง)

ผู้เสนอโครงการ

ตำแหน่ง ผู้ช่วยศาสตราจารย์

บทที่ 2

ผลการดำเนินงาน

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

1.แผนการดำเนินงานของโครงการ

กิจกรรม	ระยะเวลาดำเนินการ (ระบุแต่ละกิจกรรม เช่น 1 มค. – 30 กย.)	สถานะการดำเนินงาน ในแต่ละกิจกรรม	
		เสร็จแล้ว	ขอขยาย เวลา
1. พัฒนาสูตรการผลิตปลาเค็มลดโซเดียมและการพัฒนารูปแบบปลาเค็มโดยใช้ปลาหลากหลายชนิด และเตรียมความพร้อมในการขอมาตรฐาน อย.	ครั้งที่ 1 วันที่ 14 กรกฎาคม 2569 ครั้งที่ 2 วันที่ 18 กรกฎาคม 2569	100%	-
2.พัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ช่วยเก็บกลิ่นปลาเค็ม	ครั้งที่ 1 วันที่ 19 กรกฎาคม 2569	100%	-
3. พัฒนาการตลาดด้วยนวัตกรรม AI	ครั้งที่ 1 วันที่ 23 กรกฎาคม 2569 ครั้งที่ 2 วันที่ 24 กรกฎาคม 2569	100%	-
4. การคำนวณต้นทุน ผลตอบแทน การตั้งราคาขาย การวางแผนการผลิตและจำหน่าย การวิเคราะห์ความสามารถในการทำกำไร	ครั้งที่ 1 วันที่ 3 สิงหาคม 2569	100%	-
5.การพัฒนากลยุทธ์การตลาดเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ปลาเค็ม	ครั้งที่ 1 วันที่ 4 สิงหาคม 2569 ครั้งที่ 2 วันที่ 5 สิงหาคม 2569	100%	-
6.บูรณาการผลิตภัณฑ์ชุมชนกับการท่องเที่ยวโดยชุมชน เป็นแหล่งเรียนรู้ ศึกษาดูงาน	ครั้งที่ 1 วันที่ 6 สิงหาคม 2569 ครั้งที่ 2 วันที่ 7 สิงหาคม 2569	100%	-
7.ผลิตสินค้าตัวอย่างเพื่อทดลองตลาด	ครั้งที่ 1 วันที่ 8 สิงหาคม 2569 ครั้งที่ 2 วันที่ 9 สิงหาคม 2569	100%	-

2.สรุปขั้นตอนการดำเนินงานตามแผนของแต่ละกิจกรรมที่กำหนด

1. การพัฒนาสูตรปลาเค็มลดโซเดียมให้ได้มาตรฐาน

วันที่ 14 กรกฎาคม 2569 และวันที่ 18 กรกฎาคม 2569 ลงพื้นที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปอาหารทะเลบ้านแหลมไทร เพื่อบรรยายและฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับการผลิตปลาเค็มลดโซเดียม ซึ่งหนึ่งในปัญหาหลักของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน คือ การใช้กระบวนการผลิตแบบดั้งเดิมที่อาศัยเกลือเป็นองค์ประกอบสำคัญ ทำให้ผลิตภัณฑ์มีปริมาณโซเดียมสูง ไม่ตอบโจทย์ผู้บริโภคยุคใหม่ที่สำคัญต่อสุขภาพและความปลอดภัยของอาหาร การปรับปรุงสูตรจึงเป็นขั้นตอนสำคัญในการแก้ไขปัญหา โดยต้องดำเนินการอย่างระมัดระวังเพื่อไม่ให้กระทบต่อรสชาติ เนื้อสัมผัส และเอกลักษณ์ของปลาเค็มพื้นบ้าน การลดโซเดียมสามารถดำเนินการได้โดยการใช้ส่วนผสมพิเศษแทนการพึ่งพาเกลือจำนวนมาก เน้นลดเค็ม แต่รสชาติคงเดิม จะช่วยสร้างจุดเด่นให้กับผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ได้สูตรที่เหมาะสมที่สุด จึงมีการทดลองการผลิตปลาเค็มลดโซเดียมเพื่อสร้างคุณภาพ ความปลอดภัย และความชอบของผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย สร้างความน่าเชื่อถือให้แก่ผู้บริโภคได้อย่างมั่นคง โดยผลการดำเนินการได้สูตรการผลิตปลาเค็มลดโซเดียม ดังนี้

1.ปลาเค็มสูตรลดโซเดียม

1. วิธีการผลิตปลาเค็มสูตรลดโซเดียม (สำหรับปลา 2 กิโลกรัม)

วัตถุดิบ

ปลาหลังเขียวหรือปลาทูสด	2	กิโลกรัม	
เกลือแกง (NaCl)	240	กรัม	
โพแทสเซียมคลอไรด์ (KCl, Food Grade)	100	กรัม	
น้ำสะอาด	1.6	ลิตร	
น้ำตาลทราย	30	กรัม	
วิตามินซี (Ascorbic acid)	1	กรัม	(ไม่จำเป็นแต่แนะนำ)
พริกไทยป่น	2-3	กรัม	(ไม่บังคับ)
กระเทียมบด	10	กรัม	(ไม่บังคับ)

*หมายเหตุ: สูตรนี้ลดปริมาณโซเดียมได้ประมาณ 30-35% เมื่อเทียบกับการใช้เกลือแกงเพียงอย่างเดียว

วิธีการผลิต

1. การเตรียมปลา

- ล้างปลาด้วยน้ำสะอาดขอดเกล็ด (ถ้ามี) ตัดเหงือก ควักไส้ออก
- ล้างเลือดบริเวณช่องท้องให้สะอาด ผึ่งให้สะเด็ดน้ำประมาณ 20-30 นาที

2. การเตรียมน้ำเกลือลดโซเดียม

- เติมน้ำสะอาด 1.6 ลิตร ลงในภาชนะ Food Grade
- เติมเกลือแกง 240 กรัม
- เติมโพแทสเซียมคลอไรด์ 100 กรัม
- เติมน้ำตาล 30 กรัม
- เติมวิตามินซี 1 กรัม
- คนจนละลายหมด ตรวจสอบความเค็มให้ได้ประมาณ 15–18% (w/v)

3. การหมักปลา

- ใส่ปลาลงในน้ำเกลือ
- อัตราส่วน ปลา : น้ำเกลือ = 1 : 1
- หมักที่อุณหภูมิ 4–8°C ระยะเวลา 12–18 ชั่วโมง พลิกปลาทุก 6 ชั่วโมง เพื่อให้เกลือซึมทั่วถึง

4. การล้างปลา

- นำปลาขึ้นจากน้ำเกลือ
- ล้างด้วยน้ำเย็นสะอาด 1 ครั้ง
- พักบนตะแกรงประมาณ 20 นาที ให้สะเด็ดน้ำ

5. การอบแห้ง

วิธีที่ 1 โรงอบพลังงานแสงอาทิตย์: อุณหภูมิ 45–55°C ใช้เวลา 18–24 ชั่วโมง

วิธีที่ 2 เครื่องอบลมร้อน: อุณหภูมิ 50°C ใช้เวลา 10–14 ชั่วโมง

จนได้ผลิตภัณฑ์ที่มีความชื้น 40–50% ค่า Water activity (aw) ต่ำกว่า 0.85

6. การทำให้เย็น: พักปลาที่อบเสร็จไว้ประมาณ 30 นาที จนถึงอุณหภูมิห้อง

7. การบรรจุ: บรรจุ 2–4 ตัว/ถุง ดูดสุญญากาศ (Vacuum Packaging) หรือบรรจุแบบ MAP

8. อายุการเก็บรักษา

อุณหภูมิห้อง 2–3 เดือน

แช่เย็น (0–4°C) 6 เดือน

แช่แข็ง (-18°C) 12 เดือน

การควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์

เกณฑ์มาตรฐานผลิตภัณฑ์ปลาเค็ม

ความชื้น 40–50%

Water activity (aw) < 0.85

ปริมาณเกลือ (NaCl) 8–10%

การลดโซเดียม ประมาณ 30–35%

สีและกลิ่น สีธรรมชาติ ไม่มีกลิ่นหืน

จุลินทรีย์ เป็นไปตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์อาหารแห่งของ อย.

*หมายเหตุ: การใช้ KCl ทดแทน NaCl ประมาณ 30% เป็นระดับที่ได้รับการยอมรับในงานวิจัยหลายฉบับ เนื่องจากสามารถลดปริมาณโซเดียมได้โดยยังคงคุณภาพด้านรสชาติและการยอมรับของผู้บริโภค หากใช้ KCl ในสัดส่วนสูงกว่านี้อาจทำให้เกิดรสขมหรือรสฝาด จึงอาจต้องใช้สารปรับรสหรือเครื่องเทศเพื่อช่วยกลบรสดังกล่าว

วิธีทำปลาเค็มสูตรลดโซเดียม

(Reduced Sodium Salted Fish)

สำหรับปลาหลังเขียวหรือปลาทู 2 กิโลกรัม

ส่วนผสมน้ำเกลือดโซเดียม

- เกลือแกง (NaCl) 240 กรัม
- โพแทสเซียมคลอไรด์ (KCl) 100 กรัม
- น้ำสะอาด 1.6 ลิตร

อัตราส่วน ปลา : น้ำเกลือ 1 : 1



1 การเตรียมปลา



- ล้างปลาด้วยน้ำสะอาด
- ขอดเกล็ด (ถ้ามี)
- ตัดเหงือก
- ควักไส้ออก ล้างเลือดในช่องท้องให้สะอาด
- ผึ่งให้สะเด็ดน้ำ 20-30 นาที

2 การเตรียมน้ำเกลือดโซเดียม



- เติมน้ำสะอาด 1.6 ลิตร
- เติมเกลือแกง 240 กรัม
- เติมโพแทสเซียมคลอไรด์ 100 กรัม
- เติมน้ำตาลทราย 30 กรัม (ถ้าใช้)
- คนจนละลายหมด ตระวคงความเค็ม 15-18%

3 การหมักปลา



- ใส่ปลาลงในน้ำเกลือ (อัตราส่วน ปลา : น้ำเกลือ = 1 : 1)
- หมักที่อุณหภูมิ 4-8°C เป็นเวลา 12-18 ชั่วโมง
- พลิกปลาทุก 6 ชั่วโมง เพื่อให้เกลือซึมทั่วถึง

12-18 ชม.

4 การล้างและพักปลา



- นำปลาขึ้นจากน้ำเกลือ
- ล้างด้วยน้ำเย็นใส่น้ำส้ม 1 ครั้ง
- พักบนตะแกรงให้สะเด็ดน้ำ 20 นาที

5 การอบแห้ง

วิธีที่ 1 อบพลังงานแสงอาทิตย์



อุณหภูมิ 45-55°C

18-24 ชั่วโมง

วิธีที่ 2 อบลมร้อน



อุณหภูมิ 50°C

10-14 ชั่วโมง

จนความชื้นเหลือ 40-50% และค่า aw ต่ำกว่า 0.85

6 การทำให้เย็น



นำปลาออกจากตู้อบ พักให้เย็นจนถึงอุณหภูมิห้อง ประมาณ 30 นาที

7 การบรรจุ



- บรรจุปลา 2-4 ตัว/ถุง
- ดูดสุญญากาศ (Vacuum Packaging) หรือบรรจุแบบ MAP

8 การเก็บรักษา

อุณหภูมิห้อง

2-3 เดือน

แช่เย็น (0-4°C)

6 เดือน

แช่แข็ง (-18°C)

12 เดือน

สูตรนี้ช่วยลดโซเดียม

↓ 30-35%

เมื่อเทียบกับสูตรที่ใช้เกลือแกงเพียงอย่างเดียว

การควบคุมคุณภาพ

- ✓ ความชื้น 40-50%
- ✓ ค่า aw ต่ำกว่า 0.85
- ✓ ปริมาณเกลือ (NaCl) 8-10%
- ✓ ลดโซเดียมได้ 30-35%
- ✓ สีธรรมชาติ ไม่คล้ำ
- ✓ กลิ่นหอม ไม่เหม็น
- ✓ เนื้อปลาไม่แข็งกระด้าง
- ✓ จุลินทรีย์เป็นไปตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์อาหารแห้งของ อย.

หมายเหตุ

- สูตรนี้ใช้โพแทสเซียมคลอไรด์ (KCl) ทดแทนเกลือบางส่วนเพื่อลดโซเดียม โดยยังคงรสชาติและคุณภาพของปลาเค็ม
- ไม่จำเป็นต้องใส่วิตามินซี กระเทียม หรือพริกไทย หากเป็นการทดลองหรือการศึกษาพื้นฐาน



2. ปลาเส้นจากปลาหลังเขียว (สูตรบดปลาเป็นเนื้อเดียวกัน)

วิธีทำ

1. เตรียมปลา

นำปลาหลังเขียวหรือปลาทูสดมาล้างให้สะอาด ตัดหัว ครีบ และหางออก จากนั้นควักไส้ ล้างเลือดและสิ่งสกปรกในช่องท้องให้หมด แล้วผ่าเอาเฉพาะเนื้อปลา เลาะก้างออกให้มากที่สุด และซับน้ำให้แห้ง เพื่อลดกลิ่นคาว และช่วยให้เนื้อปลาผสมกับเครื่องปรุงได้ดี

2. บดเนื้อปลา

นำเนื้อปลาที่เตรียมไว้ไปบดให้ละเอียดด้วยเครื่องบดเนื้อหรือเครื่องปั่นอาหาร การบดควรทำขณะเนื้อปลายังเย็น เพื่อรักษาคุณภาพของโปรตีนปลา ทำให้เนื้อปลามีความเหนียวและขึ้นรูปเป็นเส้นได้ดี

3. ผสมเครื่องปรุง

นำเนื้อปลาบดใส่อ่างผสม เติมน้ำตาล เกลือ ซีอิ๊วขาว ซอสหอยนางรม กระเทียมบด พริกไทย แป้งมันสำปะหลัง และน้ำเย็นจัด จากนั้นนวดหรือผสมประมาณ 10–15 นาที จนส่วนผสมเหนียว เนียน และเข้ากันดี ขั้นตอนนี้ช่วยให้ปลาเส้นมีรสชาติ กลิ่นหอม และเนื้อสัมผัสที่ยืดหยุ่น

4. รีดเป็นแผ่น

นำส่วนผสมที่ได้วางบนแผ่นพลาสติกสะอาดหรือถาดสแตนเลส แล้วรีดให้เป็นแผ่นบางสม่ำเสมอ ความหนาประมาณ 2–3 มิลลิเมตร หากรีดหนาเกินไปจะทำให้แห้งช้า แต่ถ้าบางเกินไปอาจทำให้ปลาเส้นแตกหักง่าย

5. ตัดเป็นเส้น

ใช้มีดหรือเครื่องตัด ตัดแผ่นปลาให้เป็นเส้น ขนาดกว้างประมาณ 0.8–1 เซนติเมตร และยาวประมาณ 15–20 เซนติเมตร ควรตัดให้มีขนาดใกล้เคียงกัน เพื่อให้แห้งสม่ำเสมอและได้ผลิตภัณฑ์ที่สวยงาม

6. อบแห้ง

นำปลาเส้นที่ตัดแล้วเรียงบนตะแกรง โดยไม่วางซ้อนกัน จากนั้นอบด้วยเครื่องอบลมร้อนที่อุณหภูมิ 60°C ประมาณ 4 ชั่วโมง แล้วพลิกด้านและอบต่อที่ 55°C อีก 2–3 ชั่วโมง หรือใช้โรงอบพลังงานแสงอาทิตย์ประมาณ 1–2 วัน จนปลาเส้นแห้งพอดี ไม่เหนียวแฉะ และไม่แข็งเกินไป

7. พักให้เย็น

หลังอบเสร็จให้นำปลาเส้นออกจากตู้อบแล้วพักไว้ที่อุณหภูมิห้องประมาณ 30 นาที เพื่อให้ความร้อนระบายออกก่อนบรรจุ หากบรรจุขณะยังร้อน อาจเกิดไอน้ำในถุง ทำให้ผลิตภัณฑ์ขึ้นและเสื่อมคุณภาพเร็ว

8. บรรจุผลิตภัณฑ์

นำปลาเส้นที่เย็นแล้วบรรจุใส่ถุงสะอาด ปริมาณ 50–100 กรัมต่อถุง หากต้องการยืดอายุการเก็บรักษา ควรใช้ถุงฟอยล์หรือถุงไนลอน/PE และบรรจุแบบสุญญากาศ เพื่อป้องกันความชื้น อากาศ และลดการเกิดกลิ่นหืน

9. เก็บรักษา

เก็บปลาเส้นในที่แห้ง สะอาด และหลีกเลี่ยงแสงแดดโดยตรง หากเก็บที่อุณหภูมิห้องสามารถเก็บได้ประมาณ 2–3 เดือน หากแช่เย็นที่ 0–4°C เก็บได้ประมาณ 6 เดือน และหากแช่แข็งที่ -18°C สามารถเก็บได้นานประมาณ 12 เดือน ทั้งนี้ควรตรวจสอบกลิ่น สี และลักษณะของผลิตภัณฑ์ก่อนบริโภคทุกครั้ง

วิธีทำปลาเส้นจากปลาหลังเขียวหรือปลาทู

(ทำง่าย อร่อย เก็บได้นาน)



วัตถุดิบ (เนื้อปลา 2 กิโลกรัม)

• เนื้อปลาหลังเขียว/ปลาทู	2,000 กรัม	• กระเทียมบด	20 กรัม
• น้ำตาลทราย	180 กรัม	• พริกไทยป่น	5 กรัม
• เกลือ	30 กรัม	• แป้งมันสำปะหลัง	50 กรัม
• ซีอิ๊วขาว	40 กรัม	• น้ำเย็นจัด	150 มล.
• ขอสหอยนางรม	40 กรัม		

หมายเหตุ : ปริมาณนี้ใช้ได้ประมาณ 50-60 กรัม/ถุง



1 เตรียมปลา

ล้างปลาให้สะอาด ตัดหัว ครีบ และหางออก
ควักไส้ออก ล้างเลือดในท้องให้สะอาด
แล้วเอาเฉพาะเนื้อปลา เลาะทางออกให้หมด
ซับน้ำให้แห้ง



2 บดเนื้อปลา

นำเนื้อปลาที่เตรียมไว้ไปบดให้ละเอียด
ด้วยเครื่องบดเนื้อหรือเครื่องปั่นอาหาร



3 ผสมเครื่องปรุง

นำเนื้อปลาบดใส่อ่างผสม เติมน้ำเย็นจัดทั้งหมด
และน้ำเย็นจัด บวด/ผสมประมาณ 10-15 นาที
จนเหนียว เหนียว และเข้ากันดี



4 รีดเป็นแผ่น

วางส่วนผสมบนแผ่นพลาสติกหรือถาด
รีดให้เป็นแผ่นบาง สม่ำเสมอ
ความหนาประมาณ 2-3 มิลลิเมตร



5 ตัดเป็นเส้น

ใช้มีดหรือเครื่องตัด ตัดเป็นเส้น
กว้างประมาณ 0.8-1 เซนติเมตร
ยาวประมาณ 15-20 เซนติเมตร



6 อบแห้ง

เรียงปลาเส้นบนตะแกรง ไม่ให้ซ้อนกัน
อบด้วยเครื่องอบลมร้อน



7 พักให้เย็น

นำปลาเส้นออกจากตู้อบ
พักไว้ที่อุณหภูมิห้อง
ประมาณ 30 นาที



8 บรรจุผลิตภัณฑ์

บรรจุใส่ถุงสะอาด ปริมาณ 50-100 กรัม/ถุง
และนำบรรจุแบบสุญญากาศ (Vacuum Packaging)
เพื่อยืดอายุการเก็บรักษา



9 เก็บรักษา

เก็บในที่แห้ง สะอาด หลีกเลียงแสงแดด

อุณหภูมิห้อง	2-3 เดือน
แช่เย็น (0-4°C)	6 เดือน
แช่แข็ง (-18°C)	12 เดือน



เคล็ดลับ

- ✓ ใช้ปลาสดใหม่ จะได้ปลาเส้นที่มีกลิ่นหอม ไม่คาว
- ✓ ควบคุมอุณหภูมิระหว่างบดและผสมไม่ให้สูงเกินไป (ไม่เกิน 10°C)
- ✓ อย่าอบแห้งจนแข็งเกินไป ควรเหลือความชื้น 18-20% จะได้เนื้อสัมผัสที่ดี
- ✓ บรรจุแบบสุญญากาศและเก็บในที่แห้งจะช่วยยืดอายุการเก็บรักษา

คุณภาพของปลาเส้นที่ดี

- สีเหลืองน้ำตาลอ่อน สม่ำเสมอ
- เนื้อเหนียว ไม่แข็งหรือเหนียวจนเกินไป
- มีกลิ่นหอมของปลาและเครื่องปรุง
- ไม่มีกลิ่นหืนหรือกลิ่นแปลกปลอม

3.ปลาเส้นปรุงรสจากปลาหลังเขียวหรือปลาทู (แบบแล่เป็นเส้น ไม่บดเนื้อ)

สูตรนี้จะได้ปลาเส้นที่มีลักษณะเป็น เส้นปลาแท้ (Whole Muscle Fish Strip) เนื้อสัมผัสแน่น เคี้ยวหนึบ มองเห็นลายเส้นของเนื้อปลา ซึ่งมีมูลค่าสูงกว่าผลิตภัณฑ์ที่ทำจากเนื้อปลาบด และเป็นรูปแบบที่ได้รับความนิยมในตลาดของฝากและผลิตภัณฑ์แปรรูปจากสัตว์น้ำเพื่อสุขภาพ

วัตถุดิบ สูตรเครื่องปรุง (สำหรับเนื้อปลา 2 กิโลกรัม)

เนื้อปลาหลังเขียวหรือปลาทูแล่เป็นเส้น 2,000 กรัม

น้ำตาลทราย 180 กรัม

เกลือ 30 กรัม

ซีอิ๊วขาว 40 กรัม

ซอสหอยนางรม 40 กรัม

น้ำปลา 20 กรัม

กระเทียมสับ 20 กรัม

พริกไทยป่น 5 กรัม

น้ำสะอาด 100 มิลลิลิตร

1. เตรียมปลา

เลือกปลาหลังเขียวหรือปลาทูสด ล้างให้สะอาด ตัดหัว ครีบ และหางออก ควักไส้ ล้างเลือดในช่องท้องให้สะอาด จากนั้นแล่เอาเฉพาะเนื้อปลาและเลาะก้างออกให้หมด ซับน้ำให้แห้งด้วยกระดาษซับน้ำหรือผ้าสะอาด

2. แล่เนื้อปลาเป็นเส้น

ใช้มีดคมแล่เนื้อปลาให้เป็นเส้นตามแนวยาวของกล้ามเนื้อปลา โดยให้มีขนาดประมาณ กว้าง 0.5–1.0 เซนติเมตร หนา 0.5–0.8 เซนติเมตร และยาว 8–12 เซนติเมตร เพื่อให้ชิ้นปลาสวยงามและแห้งสม่ำเสมอ

3. เตรียมน้ำหมัก

ผสมเครื่องปรุง ได้แก่ น้ำตาลทราย เกลือ ซีอิ๊วขาว ซอสหอยนางรม น้ำปลา พริกไทยป่น กระเทียมสับ และน้ำสะอาด คนให้ส่วนผสมละลายเข้ากันจนเป็นน้ำหมักเนื้อเดียว

4. หมักปลา

นำปลาเส้นลงคลุกเคล้ากับน้ำหมักให้ทั่วทุกชิ้น หมักไว้ในตู้เย็นที่อุณหภูมิประมาณ 4°C เป็นเวลา 1–2 ชั่วโมง เพื่อให้เครื่องปรุงซึมเข้าสู่เนื้อปลา

5. สะเด็ดน้ำหมัก

เมื่อหมักครบเวลา นำปลาเส้นขึ้นจากน้ำหมัก พักบนตะแกรงประมาณ 15–20 นาที เพื่อให้ น้ำหมักส่วนเกิน ไหลออก ลดระยะเวลาในการอบแห้ง และช่วยให้ผิวปลาแห้งสม่ำเสมอ

6. เรียงบนตะแกรง

จัดเรียงปลาเส้นบนตะแกรงอบโดยเว้นระยะห่างระหว่างชิ้น ไม่ให้ซ้อนทับกัน เพื่อให้อากาศไหลเวียนได้ทั่วถึงและทำให้ปลาแห้งเท่ากันทุกชิ้น

7. อบแห้ง

นำปลาเส้นเข้าเครื่องอบลมร้อนที่อุณหภูมิ 60°C เป็นเวลา 2-3 ชั่วโมง จากนั้นลดอุณหภูมิเป็น 50-55°C และอบต่ออีก 1-2 ชั่วโมง จนปลาเส้นมีความชื้นประมาณ 18-20% หรือหากใช้โรงอบพลังงานแสงอาทิตย์ สามารถอบประมาณ 1-2 วัน จนแห้งได้ตามต้องการ

8. พักให้เย็นและคลุกงา (ถ้าต้องการ)

นำปลาเส้นออกจากตู้อบ พักไว้ที่อุณหภูมิห้องประมาณ 20-30 นาที จนเย็นสนิท หากต้องการเพิ่มความหอม สามารถคลุกงาขาวหรืองาคั่วได้ในขั้นตอนนี้

9. บรรจุและเก็บรักษา

บรรจุปลาเส้นในถุงฟอยล์หรือถุงไนลอน/PE แล้วดูดอากาศออกด้วยเครื่องซีลสุญญากาศ (Vacuum Packaging) เพื่อช่วยยืดอายุการเก็บรักษา เก็บไว้ในที่แห้งและเย็น หลีกเลี่ยงแสงแดดโดยตรง โดยสามารถเก็บได้ประมาณ 2-3 เดือนที่อุณหภูมิห้อง, 6 เดือนในตู้เย็น (0-4°C) และ 12 เดือนในช่องแช่แข็ง (-18°C)



วิธีทำปลาเส้นปรุงรส

จากปลาหลังเขียวหรือปลากุ (แล้วเป็นเส้น)

อร่อย เค็มกำลังดี เก็บได้นาน

• เนื้อปลาหลังเขียวหรือปลากุ	1,000 กรัม	• พริกไทยป่น	3 กรัม
• น้ำตาลทราย	120 กรัม	• กระเทียมสับ	15 กรัม
• เกลือ	20 กรัม	• งาขาวคั่ว	15 กรัม (ไม่บังคับ)
• ซีอิ๊วขาว	30 กรัม	• แป้งมันสำปะหลัง	30 กรัม
• ซอสหอยนางรม	20 กรัม	• น้ำเย็นจัด	100 มิลลิลิตร
• น้ำมัน	20 กรัม		

1 เตรียมปลา

ล้างปลาให้สะอาด ตัดหัว ครีบ หาง ควักไส้ออก แล้วเอาเฉพาะเนื้อปลา เลาะข้างออกให้หมด ชับน้ำให้แห้ง



2 แล่ปลาเป็นเส้น

หั่นเนื้อปลาเป็นเส้น กว้างประมาณ 0.7-1 เซนติเมตร ยาว 6-8 เซนติเมตร หรือความยาวตามต้องการ



3 หมักปลา

นำปลาเส้นใส่ภาชนะผสม เติมน้ำตาล เกลือ ซีอิ๊วขาว ซอสหอยนางรม น้ำมัน พริกไทย กระเทียมสับ แป้งมัน และน้ำเย็น คลุกเคล้าให้เข้ากัน หมักในตู้เย็น 1-2 ชั่วโมง



4 สะเด็ดน้ำ

ครบเวลาหมัก ให้นำปลาเส้นขึ้น สะเด็ดน้ำและวางบนตะแกรงพัก ให้สะเด็ดน้ำ 20-30 นาที



5 จัดเรียงบนตะแกรง

เรียงปลาเส้นบนตะแกรง ให้ห่างกัน ไม่ทับซ้อนกัน



6 อบแห้ง

อบด้วยเครื่องอบลมร้อน อบที่อุณหภูมิ 60°C 2-3 ชั่วโมง หรือจนพอแห้ง จากนั้นลดอุณหภูมิ 50°C อบต่ออีก 1-2 ชั่วโมง จนปลาแห้งพอเหมาะ



อบด้วยพลังงานแสงอาทิตย์ ตากแดด 1-2 วัน หรือจนแห้งพอเหมาะ ระวังฝุ่นและแมลง



7 ทำให้เย็น

นำปลาเส้นออกจากเตาอบ พักไว้ให้เย็นสนิท ประมาณ 30 นาที



8 คลุกงา (ไม่บังคับ)

คลุกงาขาวคั่วให้ทั่ว เพื่อเพิ่มความหอม และคุณค่าทางอาหาร



9 บรรจุและเก็บรักษา

บรรจุใส่ถุงซีลสุญญากาศหรือถุงสุญญากาศ ปิดสนิท เก็บในที่แห้งและเย็น หรือแช่เย็นเพื่อยืดอายุการเก็บรักษา



อายุการเก็บรักษา

- อุณหภูมิห้อง 2-3 เดือน
- แช่เย็น (0-4°C) 6 เดือน
- แช่แข็ง (-18°C) 12 เดือน

เคล็ดลับ

- ✓ ใช้ปลาสดใหม่ เนื้อแน่น ไม่มีกลิ่นคาว
- ✓ หั่นปลาให้เสมอกัน จะทำให้แห้งสม่ำเสมอ
- ✓ หมักในตู้เย็น จะช่วยให้เนื้อปลาแน่นและปลอดภัย
- ✓ อบจนมีความชื้นประมาณ 18-20% เนื้อจะเหนียวนุ่ม ไม่แข็งเกินไป

คุณภาพที่ได้

- ✓ สีเหลืองน้ำตาลสวย
- ✓ มีกลิ่นหอมเครื่องปรุง
- ✓ รสชาติหวานเค็มกลมกล่อม
- ✓ เนื้อเหนียวนุ่ม เคี้ยวเพลิน



ภาพการดำเนินกิจกรรมกระบวนการผลิตปลาเค็มสดโซเดียม



ภาพที่ 1 กระบวนการผลิตปลาเค็มสดโซเดียม

2.พัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ช่วยเก็บกลิ่นปลาเค็ม

วันที่ 19 กรกฎาคม 2569 ลงพื้นที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปอาหารทะเลบ้านแหลมไทร เพื่อบรรยาย และฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ช่วยเก็บกลิ่นปลาเค็ม ซึ่งปัญหากลิ่นเป็นอุปสรรคสำคัญของปลาเค็ม โดยเฉพาะเมื่อจำหน่ายในตลาดออนไลน์หรือส่งเป็นของฝาก แนวทางการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ จึงควรให้ความสำคัญกับการลดกลิ่นรบกวน เช่น การใช้บรรจุภัณฑ์หลายชั้น การบรรจุแบบการซีลสุญญากาศ และการใช้ถุงฟิล์มชนิดพิเศษ นอกจากนี้ ควรออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัย ใช้งานง่าย มีข้อมูลโภชนาการ คำแนะนำการบริโภค และบอกแหล่งวัตถุดิบชัดเจน ซึ่งจะช่วยยกระดับภาพลักษณ์ผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับการเป็นของฝากจากชุมชน สามารถต่อยอดสู่ผลิตภัณฑ์พรีเมียมได้ในอนาคตโดยมีผลการดำเนินงานกิจกรรมดังนี้

จากการดำเนินกิจกรรมอบรมให้ความรู้และทดลองฝึกปฏิบัติแก่ผู้ปฏิบัติงานเกี่ยวกับการออกแบบและทดลองรูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ปลาเค็ม โดยคำนึงถึงความสามารถในการลดการแพร่กระจายของกลิ่น ป้องกันความชื้นและการปนเปื้อน ช่วยรักษาสภาพของเนื้อปลา ตลอดจนเพิ่มความสะดวกในการขนส่งและจัดเก็บ รวมถึงความสวยงามและความเหมาะสมต่อการจำหน่าย ผลการทดลองพบว่า การบรรจุแบบสุญญากาศสามารถช่วยลดการสัมผัสอากาศ กักเก็บกลิ่นของผลิตภัณฑ์ ลดการแห้งของเนื้อปลา และมีแนวโน้มช่วยยืดอายุการเก็บรักษาได้ดี เมื่อเทียบกับบรรจุภัณฑ์ที่ไม่สามารถปิดผนึกได้อย่างเหมาะสม ทั้งนี้ ระยะเวลาการเก็บรักษาที่ปลอดภัยจำเป็นต้องผ่านการทดสอบและตรวจสอบความเหมาะสมตามลักษณะผลิตภัณฑ์และสภาวะการจัดเก็บ โดยสรุป กิจกรรมดังกล่าวช่วยวางรากฐานในการพัฒนากระบวนการผลิตและบรรจุภัณฑ์ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ทั้งด้านสุขลักษณะ ความสม่ำเสมอของคุณภาพสินค้า การลดปัญหากลิ่นรบกวน และการรักษาสภาพผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการเพิ่มความเชื่อมั่นให้แก่ผู้บริโภค

พัฒนาบรรจุภัณฑ์ ช่วยเก็บกลิ่นปลาเค็ม
ลดกลิ่นรบกวน เพิ่มมูลค่า สู่ตลาดสุขภาพ

นวัตกรรมบรรจุภัณฑ์ เพื่อคุณภาพที่ดีกว่า
ปลาเค็มลดโซเดียม คุณภาพดี จากชุมชน

บรรจุภัณฑ์ที่เดิม

- ❌ กลิ่นปลาเค็ม แพร่กระจาย
- ❌ ความชื้น เข้าได้ง่าย
- ❌ เสี่ยงต่อการปนเปื้อน
- ❌ เนื้อปลาแห้ง คุณภาพลดลง

บรรจุภัณฑ์แบบสุญญากาศ

พัฒนาเป็น

ซีลแน่น เก็บกลิ่นได้

ข้อดีของบรรจุภัณฑ์ใหม่

- 🔥 **เก็บกลิ่นได้ดีเยี่ยม**
ลดการแพร่กระจายของกลิ่นปลาเค็ม
- 💧 **ป้องกันความชื้นและการปนเปื้อน**
ช่วยรักษาคุณภาพของเนื้อปลา
- 🛡️ **ยืดอายุการเก็บรักษา**
โดยไม่ต้องใช้สารกันบูด
- 🚚 **สะดวกต่อการขนส่งและจัดเก็บ**
ลดการชำรุดเสียหายระหว่างการขนส่ง
- 💎 **สวยงาม น่าเชื่อถือ**
เพิ่มมูลค่าและดึงดูดผู้บริโภค

คุณภาพที่ดีขึ้น...เปิดโอกาสสู่ตลาดที่กว้างขึ้น

ร้านค้าสุขภาพ | ซูเปอร์มาร์เก็ต | ตลาดออนไลน์

จากชุมชน ผู้บริโภคทั่วประเทศ

ภาพการดำเนินงานกิจกรรม



ภาพที่ 2 การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ช่วยเก็บกลิ่นปลาเค็ม

3. พัฒนาการตลาดด้วยนวัตกรรม AI

วันที่ 23 กรกฎาคม 2569 และวันที่ 24 กรกฎาคม 2569 ลงพื้นที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปอาหารทะเลบ้านแหลมไทร เพื่อบรรยายและฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับพัฒนาการตลาดด้วยนวัตกรรม AI ซึ่งการดำเนินกิจกรรมมุ่งเน้นการพัฒนาศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้สามารถนำเทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ (AI) มาประยุกต์ใช้ในการสร้างแบรนด์และส่งเสริมการตลาดผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูปเพื่อสุขภาพ โดยจัดอบรมให้ความรู้ควบคู่กับการฝึกปฏิบัติจริง ครอบคลุมการใช้ AI ในการออกแบบโลโก้และตราสินค้าให้มีเอกลักษณ์ สอดคล้องกับอัตลักษณ์ของชุมชนและความต้องการของกลุ่มผู้ผลิต การสร้างสื่อประชาสัมพันธ์และภาพโฆษณาสินค้าให้น่าสนใจ ตลอดจนการวางแผนทางนำเสนอผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางการตลาดออนไลน์ เช่น Facebook และ TikTok เพื่อเพิ่มการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและขยายโอกาสทางการตลาด

ผลการดำเนินกิจกรรมพบว่า ผู้เข้าร่วมอบรมมีความรู้และทักษะในการใช้เครื่องมือ AI เพื่อสนับสนุนการทำตลาดมากขึ้น สามารถออกแบบโลโก้และตราสินค้าได้ด้วยตนเอง โดยรูปแบบที่พัฒนาขึ้นสอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มและสะท้อนเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ชุมชน นอกจากนี้ ผู้เข้าร่วมยังสามารถสร้างสื่อโฆษณาและนำเสนอสินค้าเพื่อจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ โดยเฉพาะ Facebook ซึ่งเป็นช่องทางที่สามารถใช้สื่อสารข้อมูลสินค้า เผยแพร่ภาพประชาสัมพันธ์ และติดต่อกับลูกค้าได้โดยตรง โดยสรุป กิจกรรมดังกล่าวช่วยส่งเสริมให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสามารถประยุกต์ใช้เทคโนโลยี AI ในการสร้างอัตลักษณ์ตราสินค้าและพัฒนาการตลาดดิจิทัลได้ด้วยตนเอง ลดข้อจำกัดในการจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ และเพิ่มความพร้อมในการแข่งขันทางการตลาด อันเป็นแนวทางสำคัญในการเพิ่มโอกาสการจำหน่ายและสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูปของชุมชนอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน

ภาพการดำเนินงานกิจกรรม



ภาพที่ 3 การพัฒนาการตลาดด้วยนวัตกรรม AI

4. การคำนวณต้นทุน ผลตอบแทน การตั้งราคาขาย การวางแผนการผลิตและจำหน่าย การวิเคราะห์ความสามารถในการทำกำไร

วันที่ 3 สิงหาคม 2569 ลงพื้นที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรู้อาหารทะเลบ้านแหลมไทร เพื่อบรรยายและฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับการคำนวณต้นทุน ผลตอบแทน การตั้งราคาขาย การวางแผนการผลิตและจำหน่าย การวิเคราะห์ความสามารถในการทำกำไร ซึ่งการดำเนินกิจกรรมมุ่งเน้นการเสริมสร้างความรู้และทักษะด้านการบริหารจัดการต้นทุนและผลตอบแทนให้แก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชน เพื่อให้สามารถบริหารจัดการการผลิตปลาเค็มลดโซเดียมได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยจัดกิจกรรมให้ความรู้และฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตอย่างละเอียด ครอบคลุมต้นทุนวัตถุดิบ เช่น ปลาทะเลและเครื่องปรุงรส ค่าแรงงานในการเตรียมวัตถุดิบและแปรรูป ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำ ค่าอุปกรณ์และบรรจุภัณฑ์ ตลอดจนค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการผลิต ทั้งต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร เพื่อให้กลุ่มสามารถคำนวณต้นทุนการผลิตที่แท้จริงและต้นทุนต่อหน่วยได้อย่างเหมาะสม นอกจากนี้ ยังได้ดำเนินกิจกรรมฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับการกำหนดราคาขายโดยพิจารณาจากต้นทุนการผลิต ผลตอบแทนที่ต้องการ และราคาที่เหมาะสมกับตลาด รวมถึงการวิเคราะห์ความสามารถในการทำกำไรและการวางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับปริมาณวัตถุดิบตามฤดูกาลและความต้องการของผู้บริโภค การดำเนินกิจกรรมดังกล่าวช่วยให้กลุ่มสามารถมองเห็นองค์ประกอบของต้นทุนแต่ละรายการ ระบุค่าใช้จ่ายที่สามารถควบคุมหรือลดลงได้ และวางแผนการใช้วัตถุดิบและทรัพยากรในการผลิตให้เกิดประโยชน์สูงสุด อีกทั้งช่วยลดความเสี่ยงจากการผลิตสินค้าเกินความต้องการหรือมีสินค้าไม่เพียงพอต่อการจำหน่าย

ผลการดำเนินกิจกรรมพบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับต้นทุนการผลิตปลาเค็มลดโซเดียม สามารถคำนวณต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและต้นทุนต่อหน่วย รวมทั้งนำข้อมูลต้นทุนมาใช้ประกอบการกำหนดราคาขายได้อย่างเหมาะสมมากขึ้น ทำให้กลุ่มมีข้อมูลพื้นฐานสำหรับประเมินผลตอบแทนจากการจำหน่ายวางแผนปริมาณการผลิต และบริหารจัดการรายรับรายจ่ายได้อย่างเป็นระบบ โดยสรุป กิจกรรมนี้ช่วยยกระดับศักยภาพด้านการบริหารจัดการทางการเงินของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ทำให้การตัดสินใจด้านการผลิตและการจำหน่ายมีข้อมูลสนับสนุนที่ชัดเจน สามารถนำข้อมูลต้นทุนและผลตอบแทนไปใช้ปรับปรุงกระบวนการผลิต ควบคุมค่าใช้จ่าย ลดความสูญเสีย และเพิ่มโอกาสในการสร้างผลกำไรจากผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียม ซึ่งเป็นพื้นฐานสำคัญในการพัฒนารัฐกิจชุมชนให้สามารถดำเนินงานได้อย่างมั่นคงและยั่งยืนในระยะยาว

ข้อมูลต้นทุนการผลิตปลาเค็มลดโซเดียม

1. ต้นทุนปลาผ่าซีก

1.1 ค่าวัตถุดิบ

รายการ	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	ต้นทุน
พลาสติก	2 กก.	60 บ./กก.	120.00
เกลือ	240 กรัม	12 บ./กก.	2.88
KCl Food Grade	100 กรัม	240 บ./กก.	24.00
น้ำตาล	30 กรัม	27 บ./กก.	0.81
วิตามิน C	1 กรัม	0.33 บ./กรัม	0.33
พริกไทย	2.5 กรัม	300 บ./กก.	0.75
กระเทียม	10 กรัม	80 บ./กก.	0.80
น้ำ	1.6 ลิตร	ประมาณ	0.02
รวมวัตถุดิบ			149.59

1.2 ค่าแรงและค่าใช้จ่ายการผลิต

รายการ	ต้นทุน
ค่าแรงเตรียมปลา/ตาก ประมาณ 60 นาที	35.00
ค่าน้ำ/ทำความสะอาด	5.00
รวมค่าใช้จ่ายการผลิต	40.00

1.3 ต้นทุนรวมปลาผ่าซีก

$$149.59 + 40.00 = 189.59 \text{ บาท}$$

พลาสติก 2 กิโลกรัม ได้ผลิตภัณฑ์ปลาผ่าซีกประมาณ 1.60 กิโลกรัม

ผลผลิต 1.60 กิโลกรัม เท่ากับ 1,600 กรัม

ดังนั้น

$$\text{ต้นทุน} = 189.59 \div 16 = 11.85 \text{ บาท/100 กรัม}$$

2. ต้นทุนปลาตัดหัว

2.1 วัตถุดิบ

เนื่องจากใช้สูตรน้ำเกลือลดโซเดียมชุดเดียวกัน

รายการ	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	ต้นทุน
พลาสติก	2 กก.	60 บ./กก.	120.00
เกลือ	240 กรัม	12 บ./กก.	2.88
KCl Food Grade	100 กรัม	240 บ./กก.	24.00
น้ำตาล	30 กรัม	27 บ./กก.	0.81
วิตามิน C	1 กรัม	0.33 บ./กรัม	0.33
พริกไทย	2.5 กรัม	300 บ./กก.	0.75
กระเทียม	10 กรัม	80 บ./กก.	0.80
น้ำ	1.6 ลิตร	ประมาณ	0.02
รวมวัตถุดิบ			149.59

2.2 ค่าแรงและค่าใช้จ่ายการผลิต

รายการ	ต้นทุน
ค่าแรงเตรียมปลา/ตาก ประมาณ 90 นาที	55.00
ค่าน้ำ/ทำความสะอาด	5.00
รวมค่าใช้จ่ายการผลิต	60.00

2.3 ต้นทุนรวมปลาตัดหัว

$$149.59 + 60.00 = 209.59 \text{ บาท}$$

ปลา 2 กิโลกรัม ได้ผลิตภัณฑ์ปลาตัดหัวประมาณ 1.50 กิโลกรัม

ผลผลิต 1.60 กิโลกรัม. เท่ากับ 1,500 กรัมดังนั้น

$$\text{ต้นทุน} = 209.59 \div 15 = 13.97 \text{ บาท/100 กรัม}$$

3. ต้นทุนปลาเส้น

3.1 วัตถุดิบ

รายการ	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	ต้นทุน
พลาสติก	5 กก.	60 บ./กก.	300.00
น้ำตาล	450 กรัม	27 บ./กก.	12.15
เกลือ	75 กรัม	12 บ./กก.	0.90
ซีอิ๊วขาว	100 มล.	0.0257	2.57
ซอสหอยนางรม	100 มล.	0.0850	8.50
น้ำปลา	50 มล.	0.0364	1.82
กระเทียม	50 กรัม	80 บ./กก.	4.00
พริกไทย	12.5 กรัม	300 บ./กก.	3.75
น้ำ	250 มล.	ประมาณ	0.01
รวมวัตถุดิบ			333.70 บาท

3.2 ค่าแรงและค่าใช้จ่ายการผลิต

รายการ	ต้นทุน
ค่าแรงเตรียมปลา/ตาก ประมาณ 120 นาที	70.00
ค่าน้ำ/ทำความสะอาด	5.00
รวมค่าใช้จ่ายการผลิต	75.00

3.3 ต้นทุนรวมปลาเส้น

$$333.70 + 75 = 408.70 \text{ บาท}$$

พลาสติก 5 กิโลกรัม ได้ปลาเส้นสำเร็จรูป 2 กิโลกรัม

ผลผลิต 2.0 กิโลกรัม. เท่ากับ 2,000 กรัมดังนั้น

$$\text{ต้นทุน} = 408.70 \text{ บาท} \div 20 = 20.44 \text{ บาท/100 กรัม}$$

4. สรุปต้นทุนทั้ง 3 ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	วัตถุดิบ	ค่าแรง+อื่น ๆ	ต้นทุนรวม	ผลผลิต	ต้นทุน/100 กรัม
ปลาผ่าซีก	149.59	40.00	189.59	1,600	11.85
ปลาตัดหัว	149.59	60.00	209.59	1,500	13.97
ปลาเส้น	333.70	75.00	408.70	2,000	20.44

5.ตารางเปรียบเทียบต้นทุนปลาเค็มทั่วไปกับปลาเค็มลดโซเดียม

ปริมาณ: ปลา 2 กก. ราคา 60 บาท/กก. และใช้ผลผลิตหลังแปรรูปตามที่คำนวณก่อนหน้านี้

5.1 ค่าวัตถุดิบ

รายการ	ปลาเค็มทั่วไป	ปลาเค็มลดโซเดียม
ปลาสด	2 กก.	2 กก.
ราคาปลา	60 บ./กก.	60 บ./กก.
ค่าปลา	120.00	120.00
เกลือ NaCl	340 กรัม	240 กรัม
ต้นทุนเกลือ	4.08	2.88
KCl Food Grade	–	100 กรัม = 24.00
น้ำตาล	–	30 กรัม = 0.81
วิตามิน C	–	1 กรัม = 0.33
พริกไทย	–	2.5 กรัม = 0.75
กระเทียม	–	10 กรัม = 0.80
น้ำ	1.6 ลิตร	1.6 ลิตร
รวมวัตถุดิบ	124.08	149.59

5.2 ค่าแรงและค่าใช้จ่ายการผลิต

ปลาผ่าซีก

รายการ	ปลาเค็มทั่วไป	ปลาเค็มลดโซเดียม
ค่าแรงเตรียมปลา/ตาก ประมาณ 60 นาที	35.00	35.00
ค่าน้ำ/ทำความสะอาด	5.00	5.00
รวมค่าใช้จ่ายการผลิต	40.00	40.00

ปลาตัดหัว

รายการ	ปลาเค็มทั่วไป	ปลาเค็มลดโซเดียม
ค่าแรงเตรียมปลา/ตาก ประมาณ 60 นาที	55.00	55.00
ค่าน้ำ/ทำความสะอาด	5.00	5.00
รวมค่าใช้จ่ายการผลิต	60.00	60.00

5.3 เปรียบเทียบต้นทุนรวมระหว่างปลาเค็มทั่วไปแลปลาเค็มลดโซเดียม

ผลิตภัณฑ์	ปลาเค็มทั่วไป	ปลาเค็มลดโซเดียม	ต้นทุนส่วนเพิ่ม
ปลาผ่าซีก	10.26 บ./100 กรัม	11.85 บาท	1.59 บาท
ปลาตัดหัว	11.51 บ./100 กรัม	13.97 บาท	2.46 บาท

6. ตารางสรุปต้นทุนรวมต่อผลิตภัณฑ์ (100 กรัม)

ผลิตภัณฑ์	ต้นทุนเนื้อสินค้า/100 กรัม	ต้นทุนบรรจุภัณฑ์/ชิ้น	ต้นทุนรวมทั้งหมด/100 กรัม
ปลาผ่าซีก	11.85	7.00	18.85
ปลาตัดหัว	13.97	7.00	20.97
ปลาเส้น	20.44	7.00	27.44

หมายเหตุ ค่าบรรจุภัณฑ์/ชิ้น (ถุงซีล 1.20 + กล่องใส 2.80 + สติกเกอร์ 3.00) รวม 7 บาท

7.ราคาขายและผลตอบแทนต่อกล่อง

7.1 กำหนดราคาขายโดยพิจารณาเป้าหมายอัตรากำไรขั้นต้นประมาณ 35–40% ของราคาขาย

กำหนดราคาขายโดยพิจารณาเป้าหมายอัตรากำไรขั้นต้นประมาณ 35–40% ของราคาขาย และปรับราคาให้เป็นตัวเลขที่เหมาะสมต่อการจำหน่ายจริง ดังนี้

ผลิตภัณฑ์	ต้นทุน/กล่อง (บาท)	ราคาขายแนะนำ (บาท)	ผลตอบแทนต่อกล่อง (บาท)	อัตรากำไรขั้นต้นต่อยอดขาย
ปลาผ่าซีก	18.85	30.00	11.15	37.17%
ปลาตัดหัว	20.97	35.00	14.03	40.09%
ปลาเส้น	27.44	45.00	17.56	39.02%

7.2 โปรโมชัน 3 กล่อง 100 บาท สำหรับปลาผ่าซีกและปลาตัดหัว โดยให้ลูกค้าละสินค้าได้

รูปแบบการจัดชุด	ต้นทุน 3 กล่อง	ผลตอบแทนจากราคา 100 บาท	อัตรากำไรขั้นต้น
ปลาผ่าซีก 3 กล่อง	56.55 บาท	43.45 บาท	43.45%
ปลาผ่าซีก 2 + ปลาตัดหัว 1	58.67 บาท	41.33 บาท	41.33%
ปลาผ่าซีก 1 + ปลาตัดหัว 2	60.79 บาท	39.21 บาท	39.21%
ปลาตัดหัว 3 กล่อง	62.91 บาท	37.09 บาท	37.09%

สรุปข้อมูลต้นทุนและผลตอบแทนของ 3 ผลิตภัณฑ์



ภาพการดำเนินงานกิจกรรม



ภาพที่ 4 การคำนวณต้นทุน ผลตอบแทน

5. การพัฒนากลยุทธ์การตลาดเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ปลาเค็ม

วันที่ 4 สิงหาคม 2569 และวันที่ 5 สิงหาคม 2569 ลงพื้นที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปอาหารทะเลบ้านแหลมไทร เพื่อบรรยายและฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับการพัฒนากลยุทธ์การตลาดเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ปลาเค็ม ซึ่งการดำเนินกิจกรรมพัฒนากลยุทธ์การตลาดเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ปลาเค็ม มีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมให้กลุ่มผู้ผลิตสามารถพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลาย เพิ่มโอกาสในการเข้าถึงผู้บริโภค และสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์ปลาเค็มของชุมชน โดยมุ่งเน้นการปรับรูปแบบการจำหน่ายให้สอดคล้องกับพฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภคในปัจจุบัน ควบคู่กับการพัฒนาทักษะด้านการตลาดและการขายให้แก่สมาชิกกลุ่มอย่างเป็นระบบ การดำเนินงานเริ่มจากการจัดอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับกลยุทธ์การตลาดและช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปลาเค็ม โดยเนื้อหาครอบคลุมการขายสินค้าออนไลน์ผ่านสื่อสังคมออนไลน์และแพลตฟอร์มดิจิทัล เพื่อเพิ่มการรับรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ขยายฐานลูกค้า และเปิดโอกาสให้ผู้บริโภคสามารถสั่งซื้อสินค้าได้สะดวกยิ่งขึ้น นอกจากนี้ ยังมี การให้ความรู้เกี่ยวกับการขายหน้าร้าน การนำสินค้าไปจำหน่ายในงานแสดงสินค้า งานประเพณี และกิจกรรมที่จัดโดยหน่วยงานต่าง ๆ ซึ่งเป็นช่องทางสำคัญในการประชาสัมพันธ์สินค้าให้เป็นที่รู้จักในวงกว้าง ตลอดจนการสร้างเครือข่ายทางการตลาดกับผู้ประกอบการและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อเพิ่มโอกาสในการจำหน่ายสินค้าอย่างต่อเนื่อง อีกหนึ่งแนวทางสำคัญ คือ การส่งเสริมการนำผลิตภัณฑ์ปลาเค็มไปทดลองจำหน่ายและฝากขายตามจุดพักรถ ร้านจำหน่ายสินค้า และแหล่งที่มีผู้เดินทางสัญจรจำนวนมาก เนื่องจากเป็นพื้นที่ที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการซื้อสินค้าสำหรับบริโภคในครัวเรือนหรือซื้อเป็นของฝากได้ การทดลองจำหน่ายยังช่วยให้กลุ่มผู้ผลิตสามารถรวบรวมความคิดเห็นของลูกค้าเกี่ยวกับรสชาติ ราคา ปริมาณสินค้า บรรจุภัณฑ์ และรูปแบบการนำเสนอผลิตภัณฑ์ เพื่อนำข้อมูลที่ได้รับมาปรับปรุงกลยุทธ์การตลาดให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาดมากยิ่งขึ้น นอกจากการพัฒนาช่องทางการจำหน่ายแล้ว กิจกรรมยังให้ความสำคัญกับการสร้างมูลค่าเพิ่มผ่านการปรับเปลี่ยนรูปแบบผลิตภัณฑ์จากปลาเค็มแบบดั้งเดิมไปสู่ผลิตภัณฑ์ ปลาเค็มปรุงสุกพร้อมรับประทาน โดยมุ่งเน้นความสะดวกในการบริโภค ลดขั้นตอนการเตรียมอาหาร และตอบสนองต่อวิถีชีวิตของผู้บริโภคยุคใหม่ รวมถึงการพัฒนาแบบการจำหน่ายปลาเค็มปรุงสุกพร้อมข้าวหรือจัดเป็นชุดอาหารพร้อมรับประทาน เพื่อเพิ่มทางเลือกให้แก่ลูกค้า ทั้งกลุ่มคนทำงาน นักเดินทาง และผู้บริโภคที่ต้องการอาหารที่สะดวกต่อการรับประทาน ทั้งนี้ การพัฒนาแบบดังกล่าวเป็นแนวทางที่ช่วยเพิ่มความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์ และเปิดโอกาสให้กลุ่มผู้ผลิตสามารถสร้างรายได้จากการจำหน่ายอาหารพร้อมรับประทานควบคู่กับผลิตภัณฑ์ปลาเค็มแบบเดิม

จากผลการดำเนินกิจกรรม พบว่า ผลิตภัณฑ์ปลาเค็มของกลุ่มมีโอกาสนในการเข้าถึงผู้บริโภคผ่านช่องทางการตลาดที่หลากหลายมากขึ้น ทั้งการจำหน่ายโดยตรง การประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์ การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าและกิจกรรมต่าง ๆ รวมถึงการทดลองจำหน่ายในพื้นที่ที่มีศักยภาพ ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักและได้รับความสนใจจากลูกค้ามากขึ้น โดยเฉพาะรูปแบบปลาเค็มปรุงสุกพร้อมรับประทาน ซึ่งได้รับความสนใจจากผู้บริโภค เนื่องจากมีความสะดวกและสามารถนำไปรับประทานได้ทันที นอกจากนี้ แนวคิดการจำหน่ายปลาเค็มคู่กับข้าวยังเป็นทางเลือกที่มีศักยภาพในการพัฒนาต่อยอดเป็นชุดอาหารพร้อมรับประทาน เพื่อเพิ่มมูลค่าต่อหน่วยและขยายกลุ่มเป้าหมายทางการตลาด

โดยสรุป การพัฒนากลยุทธ์การตลาดในครั้งนี้ช่วยให้กลุ่มผู้ผลิตมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับช่องทางการจำหน่ายและแนวทางการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์มากขึ้น ตลอดจนเกิดแนวคิดในการปรับรูปแบบสินค้าให้สอดคล้องกับ

ความต้องการของผู้บริโภค โดยเฉพาะการพัฒนาปลาเค็มปรุงสุกพร้อมรับประทานและการจำหน่ายควบคู่กับข้าว ซึ่งสามารถนำไปต่อยอดเป็นกลยุทธ์สำคัญในการเพิ่มโอกาสทางการตลาด สร้างรายได้ให้แก่ชุมชน และส่งเสริมความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจของกลุ่มผู้ผลิตในระยะยาว ทั้งนี้ ควรมีการติดตามผลการทดลองจำหน่ายในด้านยอดขาย ต้นทุน กำไร และความพึงพอใจของลูกค้าเพิ่มเติม เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจขยายตลาดอย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน

สรุปการขายจากการทดลองจำหน่ายเดือน สิงหาคม – กันยายน

รูปแบบการขาย	จำนวนขาย (กล่อง)	ราคาขาย	ยอดขาย รวม	ต้นทุนขาย	รวมต้นทุน ขาย	กำไรขั้นต้น
ปลาผ่าซีก	48	35	1,680	18.85	904.80	775.20
ปลาตัดหัว	62	35	2,170	20.97	1,300.14	869.86
ปลาเส้นปรุงสุก	85	35	2,975	28.50	2,422.50	552.50
ปลาผ่าซีกปรุงสุก	144	35	5,040	21.41	3,083.00	1,957.00
ปลาปรุงสุกพร้อมข้าว	150	35	5,250	28.00	4,200.00	1,050.00

หมายเหตุ ขนาดบรรจุ 100 กรัม

ปลาปรุงสุกพร้อมข้าว ประกอบด้วย ปลาผ่าซีก 30 กรัม ปลาเส้น 30 กรัม และข้าว

ภาพการดำเนินกิจกรรม



ภาพที่ 5 การพัฒนากลยุทธ์การตลาดเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ปลาเค็ม

6.บูรณาการผลิตภัณฑ์ชุมชนกับการท่องเที่ยวโดยชุมชน เป็นแหล่งเรียนรู้ ศึกษาดูงาน

วันที่ 6 สิงหาคม 2569 และวันที่ 7 สิงหาคม 2569 ลงพื้นที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปอาหารทะเลบ้านแหลมไทร เพื่อบรรยายและฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับบูรณาการผลิตภัณฑ์ชุมชนกับการท่องเที่ยวโดยชุมชน เป็นแหล่งเรียนรู้ ศึกษาดูงาน ซึ่งการดำเนินกิจกรรมบูรณาการผลิตภัณฑ์ชุมชนกับการท่องเที่ยวโดยชุมชน มีวัตถุประสงค์เพื่อเชื่อมโยงทุนทางวัฒนธรรม ภูมิปัญญาท้องถิ่น ทรัพยากรทางทะเล ผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป และแหล่งท่องเที่ยวในพื้นที่บ้านแหลมไทร ตำบลเขาไม้แก้ว อำเภอสีเกา จังหวัดตรัง ให้สามารถพัฒนาเป็นแหล่งเรียนรู้และศึกษาดูงานของบุคคลภายนอก โดยมุ่งเน้นการมีส่วนร่วมของสมาชิกชุมชนในการถ่ายทอดองค์ความรู้และนำเสนออัตลักษณ์ของท้องถิ่น ควบคู่กับการสร้างโอกาสทางเศรษฐกิจและเพิ่มช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชนผ่านกิจกรรมการท่องเที่ยว การดำเนินงานเริ่มจากการจัดอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับประวัติความเป็นมาและพัฒนาการของตำบลเขาไม้แก้ว อำเภอสีเกา จังหวัดตรัง เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมเข้าใจบริบทของพื้นที่ วิถีชีวิตของประชาชน และความสัมพันธ์ระหว่างชุมชนกับทรัพยากรธรรมชาติ โดยเฉพาะทรัพยากรทางทะเลซึ่งเป็นแหล่งวัตถุดิบสำคัญในการประกอบอาชีพและการผลิตอาหารแปรรูปของชุมชน นอกจากนี้ ยังมีการถ่ายทอดความรู้เกี่ยวกับวัตถุดิบท้องถิ่น อาหารพื้นบ้านที่เป็นเอกลักษณ์ ตลอดจนสถานที่ท่องเที่ยวและแหล่งเรียนรู้ที่มีศักยภาพในพื้นที่ เพื่อรวบรวมข้อมูลและนำมาใช้เป็นองค์ประกอบในการออกแบบกิจกรรมการท่องเที่ยวที่สะท้อนอัตลักษณ์ของชุมชนอย่างเหมาะสม จากนั้น จัดกิจกรรมกลุ่มเพื่อให้ผู้เข้าร่วมได้ร่วมกันวิเคราะห์จุดเด่นและทรัพยากรที่มีอยู่ในพื้นที่บ้านแหลมไทร พร้อมทั้งออกแบบและนำเสนอเส้นทางท่องเที่ยวโดยชุมชน โดยเชื่อมโยงแหล่งเรียนรู้ด้านประวัติศาสตร์และวิถีชีวิตท้องถิ่น แหล่งวัตถุดิบอาหารทะเล กระบวนการแปรรูปผลิตภัณฑ์ปลาเค็ม อาหารพื้นบ้าน และสถานที่ท่องเที่ยวที่มีความน่าสนใจเข้าด้วยกัน กิจกรรมดังกล่าวเปิดโอกาสให้สมาชิกชุมชนได้แลกเปลี่ยนความคิดเห็นและร่วมกันกำหนดรูปแบบการนำเสนอเรื่องราวของท้องถิ่น เพื่อให้ผู้มาเยือนสามารถเรียนรู้ได้ทั้งด้านทรัพยากรธรรมชาติ วัฒนธรรม อาหาร ภูมิปัญญาการถนอมอาหาร และการประกอบอาชีพของคนในชุมชน อีกกิจกรรมสำคัญคือการนำเสนออาหารท้องถิ่นผ่านการลงมือปฏิบัติจริง โดยสมาชิกชุมชนร่วมกันจัดเตรียมและประกอบอาหารพื้นบ้าน ได้แก่ ข้าวมันปลาเค็มและข้าวไร่ ซึ่งเป็นอาหารที่สามารถนำมาเชื่อมโยงกับวัตถุดิบ ภูมิปัญญา และวิถีชีวิตของคนในพื้นที่ได้ การจัดกิจกรรมดังกล่าวไม่ได้มุ่งเน้นเพียงการแนะนำอาหารให้ผู้เข้าร่วมได้รู้จักเท่านั้น แต่ยังเป็นการถ่ายทอดองค์ความรู้เกี่ยวกับการเลือกใช้วัตถุดิบ การเตรียมอาหาร วิธีการปรุง และคุณค่าของอาหารท้องถิ่นในฐานะส่วนหนึ่งของอัตลักษณ์ชุมชน โดยเฉพาะข้าวมันปลาเค็มที่สามารถเชื่อมโยงผลิตภัณฑ์ปลาเค็มของชุมชนเข้ากับประสบการณ์การบริโภคอาหารพื้นบ้าน และต่อยอดสู่การพัฒนาเป็นเมนูอาหารสำหรับรองรับผู้มาเยือนหรือคณะศึกษาดูงานได้ การดำเนินกิจกรรมยังมุ่งส่งเสริมให้ชุมชนมองเห็นแนวทางการบูรณาการผลิตภัณฑ์ปลาเค็มเข้ากับโปรแกรมการท่องเที่ยว เช่น การสาธิตกระบวนการผลิต การให้ความรู้เกี่ยวกับการเพิ่มมูลค่าวัตถุดิบทางทะเล การจัดกิจกรรมทดลองประกอบอาหาร การจัดสำหรับอาหารพื้นบ้าน และการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เป็นของฝากให้แก่ผู้เข้าร่วมศึกษาดูงาน แนวทางดังกล่าวช่วยให้ผลิตภัณฑ์ชุมชนไม่ได้เป็นเพียงสินค้าที่วางจำหน่ายทั่วไป แต่กลายเป็นส่วนหนึ่งของประสบการณ์การเรียนรู้ที่เชื่อมโยงเรื่องราวของชุมชน อาหาร และภูมิปัญญาท้องถิ่นเข้าด้วยกัน ซึ่งมีโอกาสช่วยเพิ่มความน่าสนใจและมูลค่าของผลิตภัณฑ์ในสายตาของผู้บริโภค

จากผลการดำเนินกิจกรรม พบว่า สมาชิกชุมชนได้มีส่วนร่วมในการรวบรวมและถ่ายทอดข้อมูลเกี่ยวกับประวัติความเป็นมา วัตถุดิบท้องถิ่น อาหารพื้นบ้าน และสถานที่ท่องเที่ยว ตลอดจนได้ฝึกกระบวนการคิดวิเคราะห์และออกแบบเส้นทางท่องเที่ยวในพื้นที่บ้านแหลมไทรผ่านการทำงานกลุ่มและการนำเสนอ นอกจากนี้ การร่วมกัน

ประกอบอาหารพื้นบ้าน ได้แก่ ข้าวมันปลาเค็มและข้าวไร่ ยังช่วยเปิดโอกาสให้ชุมชนได้แสดงอัตลักษณ์ด้านอาหาร และเห็นแนวทางการนำผลิตภัณฑ์ปลาเค็มมาเชื่อมโยงกับกิจกรรมต้อนรับนักท่องเที่ยวและคณะศึกษาดูงาน โดยสรุป การบูรณาการผลิตภัณฑ์ชุมชนกับการท่องเที่ยวโดยชุมชนเป็นแนวทางในการพัฒนาบ้านแหลมไทรให้มี ศักยภาพเป็นแหล่งเรียนรู้ที่เชื่อมโยงทรัพยากรท้องถิ่น อาหารพื้นบ้าน ภูมิปัญญาการแปรรูปอาหาร และผลิตภัณฑ์ ปลาเค็มเข้าด้วยกัน อีกทั้งยังเป็นการวางพื้นฐานสำหรับการพัฒนาเส้นทางท่องเที่ยวเชิงเรียนรู้และโปรแกรมศึกษาดูงานที่ชุมชนมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการ สามารถต่อยอดไปสู่การสร้างรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ การจัด กิจกรรมอาหารพื้นบ้าน และการให้บริการเรียนรู้วิถีชุมชนในอนาคต อันจะช่วยสนับสนุนการอนุรักษ์อัตลักษณ์ ท้องถิ่น สร้างความภาคภูมิใจให้แก่สมาชิก และส่งเสริมความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจของชุมชนอย่างยั่งยืน



ภาพการดำเนินกิจกรรม



ภาพที่ 6 บูรณาการผลิตภัณฑ์ชุมชนกับการท่องเที่ยวโดยชุมชน เป็นแหล่งเรียนรู้ ศึกษาดูงาน

7.ผลิตสินค้าตัวอย่างเพื่อทดลองตลาด

วันที่ 8 สิงหาคม 2569 ลงพื้นที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปอาหารทะเลบ้านแหลมไทร เพื่อร่วมกับสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตสินค้าตัวอย่างเพื่อทดลองตลาด และวันที่ 9 สิงหาคม 2569 ดำเนินการเก็บข้อมูลความพึงพอใจของผู้บริโภคที่มีต่อผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียม ในพื้นที่จังหวัดตรัง ซึ่งการดำเนินงานผลิตสินค้าตัวอย่างเพื่อทดลองตลาดเป็นกระบวนการสำคัญในการนำองค์ความรู้และนวัตกรรมที่ได้รับจากการอบรมไปประยุกต์ใช้จริงเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้มีคุณภาพตรงตามความต้องการของผู้บริโภค และมีศักยภาพในการแข่งขันในตลาด โดยเริ่มจากการที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนนำสูตรและกระบวนการผลิตที่ได้รับการถ่ายทอดจากการอบรมมาทดลองผลิตสินค้าตัวอย่าง ภายใต้แนวคิดการพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหารทะเลเพื่อสุขภาพ โดยให้ความสำคัญกับการคัดเลือกวัตถุดิบในท้องถิ่น การควบคุมคุณภาพและความสะอาดในกระบวนการผลิต การกำหนดสัดส่วนของส่วนผสมให้เหมาะสม ตลอดจนการปรับปรุงรสชาติและลักษณะของผลิตภัณฑ์ให้มีความเหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย ทั้งนี้ เพื่อให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสามารถผลิตสินค้าได้ตามสูตรมาตรฐาน มีคุณภาพสม่ำเสมอ และสามารถนำไปต่อยอดสู่การผลิตเชิงพาณิชย์ได้ในอนาคต

ภายหลังจากการผลิตสินค้าตัวอย่าง กลุ่มวิสาหกิจชุมชนได้นำผลิตภัณฑ์ไปทดลองกับผู้บริโภคเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลความพึงพอใจและความคิดเห็นที่มีต่อผลิตภัณฑ์ โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการประเมินประเด็นสำคัญ ได้แก่ ความพึงพอใจด้านรสชาติ ความอร่อย กลิ่น สี ลักษณะของผลิตภัณฑ์ ความสะดวกในการบริโภค ความเหมาะสมของบรรจุภัณฑ์ ตลอดจนความเหมาะสมของราคาจำหน่ายและความตั้งใจซื้อ ข้อมูลที่ได้รับจะช่วยให้นักกลุ่มวิสาหกิจชุมชนทราบถึงจุดเด่นและข้อจำกัดของผลิตภัณฑ์จากมุมมองของผู้บริโภค และสามารถนำข้อเสนอแนะมาปรับปรุงสูตรการผลิต รูปแบบผลิตภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ ยังมีการนำสินค้าตัวอย่างไปทดลองวางจำหน่ายในงานแสดงสินค้า งานประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ชุมชน และกิจกรรมการอบรมหรือสัมมนาที่หน่วยงานภาครัฐและหน่วยงานเครือข่ายจัดขึ้น เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้บริโภคได้รู้จัก ทดลองบริโภค และตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์จริง

การประเมินความพึงพอใจของผู้บริโภคจำนวน 400 คน ได้ผลการวิเคราะห์ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 สภาพทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากการสำรวจสภาพทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 400 คน สามารถสรุปผลการสำรวจจำแนกตามเพศ อายุ และอาชีพ โดยเรียงลำดับจากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามมากไปน้อย ได้ดังนี้

1.1 เพศ

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 277 คน คิดเป็นร้อยละ 69.2 รองลงมาเป็นเพศชาย จำนวน 123 คน คิดเป็นร้อยละ 30.8 ตามลำดับ รวมผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสิ้น 400 คน คิดเป็นร้อยละ 100.0

1.2 อายุ

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุ 36–45 ปี จำนวน 163 คน คิดเป็นร้อยละ 40.8 รองลงมาคือ อายุ 25–35 ปี จำนวน 152 คน คิดเป็นร้อยละ 38.0 อายุ มากกว่า 45 ปี จำนวน 60 คน คิดเป็นร้อยละ 15.0 และอายุน้อยกว่า 25 ปี จำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 6.2 ตามลำดับ รวมผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสิ้น 400 คน คิดเป็นร้อยละ 100.0

1.3 อาชีพ

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกร จำนวน 111 คน คิดเป็นร้อยละ 27.8 รองลงมาคือ พนักงานเอกชน จำนวน 100 คน คิดเป็นร้อยละ 25.0 อาชีพรับจ้าง จำนวน 87 คน คิดเป็นร้อยละ 21.8 ธุรกิจส่วนตัว

จำนวน 53 คน คิดเป็นร้อยละ 13.2 ข้าราชการ/พนักงานของรัฐ จำนวน 46 คน คิดเป็นร้อยละ 11.4 และนักเรียน/นักศึกษา จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 0.8 ตามลำดับ รวมผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสิ้น 400 คน คิดเป็นร้อยละ 100.0 (ตารางที่ 1)

ตารางที่ 1 สภาพทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

สภาพทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
เพศ		
ชาย	123	30.8
หญิง	277	69.2
รวม	400	100.0
อายุ		
น้อยกว่า 25 ปี	25	6.2
25-35 ปี	152	38.0
36-45 ปี	163	40.8
มากกว่า 45 ปี	60	15.0
รวม	400	100
อาชีพ		
เกษตรกร	111	27.8
ข้าราชการ/พนักงานของรัฐ	46	11.4
พนักงานเอกชน	100	25.0
ธุรกิจส่วนตัว	53	13.2
รับจ้าง	87	21.8
นักเรียน/นักศึกษา	3	0.8
รวม	400	100

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมและความต้องการซื้อผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียม

จากการสำรวจพฤติกรรมและความต้องการซื้อผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมของผู้บริโภค จำนวน 400 คน สามารถสรุปผลการสำรวจจำแนกตามวัตถุประสงค์ในการซื้อ ลักษณะผลิตภัณฑ์ที่สนใจ ขนาดบรรจุภัณฑ์ ระดับราคาที่ยอมรับได้ ช่องทางการซื้อ รูปแบบบรรจุภัณฑ์ คุณลักษณะบรรจุภัณฑ์ และข้อมูลบนฉลากสินค้า โดยเรียงลำดับจากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามมากไปน้อย ดังนี้

2.1 วัตถุประสงค์หลักในการซื้อผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียม

จากการสำรวจข้อมูล พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามซื้อผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมเพื่อรับประทานเองในครอบครัว จำนวน 171 คน คิดเป็นร้อยละ 42.8 รองลงมาคือ ซื้อเป็นของฝากหรือของขวัญ จำนวน 153 คน คิดเป็นร้อยละ 38.2 และซื้อเพื่อนำไปประกอบอาหารขายต่อ จำนวน 76 คน คิดเป็นร้อยละ 19.0 ตามลำดับ

ผลการสำรวจสะท้อนให้เห็นว่า ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมีโอกาสดตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคทั้งในตลาดครัวเรือนและตลาดของฝาก โดยกลุ่มผู้บริโภคที่ซื้อเพื่อรับประทานเองในครอบครัวเป็นกลุ่มเป้าหมายสำคัญที่ควรให้ความสนใจในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทั้งในด้านรสชาติ คุณภาพ ความปลอดภัย และความสะดวกในการบริโภค ขณะเดียวกัน การซื้อเป็นของฝากหรือของขวัญยังเป็นโอกาสในการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ผ่านการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้สวยงาม มีเอกลักษณ์ และสะท้อนอัตลักษณ์ของชุมชน ส่วนกลุ่มที่ซื้อเพื่อนำไปประกอบอาหารขายต่อสามารถต่อยอดสู่ตลาดผู้ประกอบการร้านอาหารและผู้จำหน่ายอาหารได้

2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์ปลาเค็มที่สนใจซื้อมากที่สุด

ผู้ตอบแบบสอบถามสนใจปลาเค็มปรุงสุกพร้อมรับประทาน ซึ่งสามารถแกะถุงรับประทานได้ทันทีมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 42.0 หรือประมาณ 168 คน รองลงมาคือ ปลาเค็มปรุงรส เช่น ปลาเค็มสามรสหรือปลาเค็มทรงเครื่อง คิดเป็นร้อยละ 35.5 หรือประมาณ 142 คน ปลาเค็มตากแห้งแบบดั้งเดิมที่ต้องนำไปทอดหรือปรุงเอง คิดเป็นร้อยละ 11.2 หรือประมาณ 45 คน ปลาเค็มไร้ก้าง คิดเป็นร้อยละ 6.0 หรือประมาณ 24 คน และปลาเค็มไร้น้ำมันหรืออบกรอบเพื่อสุขภาพ คิดเป็นร้อยละ 5.3 หรือประมาณ 21 คน ตามลำดับ

ผลการสำรวจสะท้อนให้เห็นว่า ผู้บริโภคให้ความสนใจกับผลิตภัณฑ์ที่สะดวกต่อการบริโภค โดยเฉพาะปลาเค็มปรุงสุกพร้อมรับประทานและปลาเค็มปรุงรส ซึ่งเป็นแนวทางสำคัญในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด

2.3 ขนาดบรรจุภัณฑ์ที่ต้องการ

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการผลิตภัณฑ์ขนาดเล็ก 50–100 กรัม สำหรับรับประทาน 1–2 มื้อ จำนวน 205 คน คิดเป็นร้อยละ 51.3 รองลงมาคือ ขนาดกลาง 150–250 กรัม เหมาะสำหรับครอบครัวเล็ก จำนวน 182 คน คิดเป็นร้อยละ 45.5 และขนาดใหญ่ 300–500 กรัมขึ้นไป สำหรับครอบครัวใหญ่หรือซื้อเป็นของฝาก จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 3.2 ตามลำดับ

ผลดังกล่าวแสดงให้เห็นว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่ต้องการบรรจุภัณฑ์ขนาดเล็กและขนาดกลาง โดยทั้งสองขนาดรวมกันคิดเป็นร้อยละ 96.8 จึงควรให้ความสำคัญกับการผลิตสินค้าหลายขนาด เพื่อให้เหมาะสมกับจำนวนผู้บริโภคในครัวเรือนและรูปแบบการบริโภคที่แตกต่างกัน

2.4 ระดับราคาต่อแพ็คเกจที่ยินดีซื้อและยอมรับได้

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ยอมรับราคาผลิตภัณฑ์ต่ำกว่า 50 บาทต่อแพ็คเกจ จำนวน 155 คน คิดเป็นร้อยละ 38.8 รองลงมาคือ ราคา 50–80 บาท จำนวน 117 คน คิดเป็นร้อยละ 29.3 ราคา 81–120 บาท จำนวน 72 คน คิดเป็นร้อยละ 18.0 ราคา 121–150 บาท จำนวน 33 คน คิดเป็นร้อยละ 8.2 และราคามากกว่า 150 บาทขึ้นไป จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 5.7 ตามลำดับ

ผลการสำรวจแสดงให้เห็นว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่ยอมรับราคาผลิตภัณฑ์ไม่เกิน 80 บาทต่อแพ็คเกจ จำนวนรวม 272 คน คิดเป็นร้อยละ 68.1 ดังนั้น การกำหนดราคาขายควรคำนึงถึงต้นทุนการผลิต ขนาดบรรจุภัณฑ์ คุณภาพสินค้า และกำลังซื้อของกลุ่มเป้าหมาย เพื่อให้ผลิตภัณฑ์สามารถแข่งขันในตลาดได้และสร้างผลตอบแทนที่เหมาะสมแก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชน

2.5 ช่องทางหรือสถานที่ซื้อที่สะดวกที่สุด

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่สะดวกซื้อผลิตภัณฑ์ปลาเค็มสดโซเดียมจากตลาดนัดหรือตลาดสดท้องถิ่น จำนวน 137 คน คิดเป็นร้อยละ 34.2 รองลงมาคือ ห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต หรือร้านสะดวกซื้อ จำนวน 122

คน คิดเป็นร้อยละ 30.5 ช่องทางออนไลน์ เช่น Shopee, Lazada, Facebook และ TikTok จำนวน 79 คน คิดเป็นร้อยละ 19.8 และร้านขายของฝากประจำจังหวัดหรือชุมชน จำนวน 62 คน คิดเป็นร้อยละ 15.5 ตามลำดับ

ผลการสำรวจแสดงให้เห็นว่า ตลาดนัดและตลาดสดท้องถิ่นยังเป็นช่องทางสำคัญในการเข้าถึงผู้บริโภค ขณะเดียวกันช่องทางออนไลน์มีสัดส่วนความต้องการร้อยละ 19.8 จึงเป็นโอกาสสำหรับการขยายตลาดของวิสาหกิจชุมชน โดยควรพัฒนาทั้งช่องทางจำหน่ายแบบดั้งเดิมและช่องทางดิจิทัลควบคู่กัน

2.6 รูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่ต้องการ

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการถุงสุญญากาศแบบใสที่สามารถมองเห็นตัวปลาเค็มได้อย่างชัดเจนและดูสดใหม่ จำนวน 164 คน คิดเป็นร้อยละ 41.0 รองลงมาคือ ถุงพอยล์ซิปล็อกแบบตั้งได้ ซึ่งช่วยป้องกันแสงและกลิ่น และเปิด-ปิดใช้งานสะดวก จำนวน 116 คน คิดเป็นร้อยละ 29.0 บรรจุภัณฑ์กระดาษกราฟฟิกรักษ์โลกที่มีช่องมองเห็นสินค้า จำนวน 104 คน คิดเป็นร้อยละ 26.0 และกล่องพลาสติกใสพร้อมฝาล็อกสนิท จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 4.0 ตามลำดับ

ผลการสำรวจสะท้อนว่า ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับบรรจุภัณฑ์ที่สามารถรักษาคุณภาพสินค้าและแสดงลักษณะของผลิตภัณฑ์ได้อย่างชัดเจน โดยถุงสุญญากาศได้รับความสนใจมากที่สุด จึงควรพิจารณาเลือกใช้บรรจุภัณฑ์ที่ช่วยรักษากลิ่นและคุณภาพของปลาเค็ม พร้อมทั้งมีความเหมาะสมต่อการขนส่งและการจัดจำหน่าย

2.7 คุณลักษณะของบรรจุภัณฑ์ที่ต้องการ

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับบรรจุภัณฑ์ที่สามารถป้องกันกลิ่นเล็ดลอดออกมาภายนอกได้อย่างสมบูรณ์มากที่สุด จำนวน 159 คน คิดเป็นร้อยละ 39.8 รองลงมาคือ มีระบบซิปล็อก (Zip Lock) ที่สามารถเปิด-ปิดและรับประทานได้หลายครั้ง จำนวน 105 คน คิดเป็นร้อยละ 26.2 มองเห็นสินค้าภายในได้อย่างชัดเจนก่อนตัดสินใจซื้อ จำนวน 74 คน คิดเป็นร้อยละ 18.5 เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมหรือสามารถนำกลับมารีไซเคิลได้ จำนวน 34 คน คิดเป็นร้อยละ 8.5 และมีความแข็งแรง ทนทาน ไม่ฉีกขาดง่าย และสะดวกต่อการขนส่งหรือเดินทาง จำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 7.0 ตามลำดับ

ผลการสำรวจแสดงให้เห็นว่า การป้องกันกลิ่นเป็นคุณลักษณะที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญมากที่สุด รองลงมาคือ ความสะดวกในการเปิด-ปิดบรรจุภัณฑ์และการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ ดังนั้น การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ควรให้ความสำคัญกับการปิดผนึกที่มีประสิทธิภาพ การลดการแพร่กระจายของกลิ่น และความสะดวกในการใช้งาน เพื่อเพิ่มความพึงพอใจและความเชื่อมั่นของผู้บริโภค

2.8 ข้อมูลและรายละเอียดบนฉลากสินค้าที่ต้องการ

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการให้ฉลากแสดงข้อมูลโภชนาการและเปอร์เซ็นต์การลดโซเดียมเมื่อเทียบกับปลาเค็มทั่วไป จำนวน 127 คน คิดเป็นร้อยละ 31.8 รองลงมาคือ ตราสัญลักษณ์ “ลดโซเดียม / Low Sodium” ที่ชัดเจน จำนวน 113 คน คิดเป็นร้อยละ 28.2 วันผลิตและวันหมดอายุ จำนวน 73 คน คิดเป็นร้อยละ 18.3 คำแนะนำในการเก็บรักษาและวิธีการนำไปปรุงอาหาร จำนวน 41 คน คิดเป็นร้อยละ 10.2 เครื่องหมายรับรองมาตรฐานความปลอดภัย เช่น อย. ฮาลาล หรือ มผช. จำนวน 31 คน คิดเป็นร้อยละ 7.8 และเรื่องราวของชุมชนหรือวิสาหกิจชุมชนบ้านแหลมไทร จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 3.7 ตามลำดับ

ผลการสำรวจสะท้อนให้เห็นว่า ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับข้อมูลที่ช่วยประกอบการตัดสินใจด้านสุขภาพ โดยเฉพาะข้อมูลโภชนาการและระดับการลดโซเดียม รวมถึงสัญลักษณ์ที่แสดงคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ ดังนั้น การ

ออกแบบหลากหลายนำเสนอข้อมูลอย่างชัดเจน อ่านง่าย และตรวจสอบได้ พร้อมระบุข้อมูลที่จำเป็นเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และการเก็บรักษา เพื่อเสริมสร้างความน่าเชื่อถือและเพิ่มโอกาสในการตัดสินใจซื้อ (ตารางที่ 2)

ตารางที่ 2 พฤติกรรมและความต้องการซื้อผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียม

พฤติกรรมและความต้องการซื้อผลิตภัณฑ์	จำนวน	ร้อยละ
วัตถุประสงค์หลักในการซื้อ		
ทานเองในครอบครัว	171	42.8
ซื้อเป็นของฝาก / ของขวัญ	153	38.2
ซื้อเพื่อนำไปประกอบอาหารขายต่อ	76	19.0
รวม	400	100
ลักษณะปลาเค็มที่ท่านสนใจซื้อมากที่สุด		
ปลาเค็มปรุงสุกพร้อมทาน (แกะถุงทานได้เลย)	42.0	42.0
ปลาเค็มปรุงรส (เช่น ปลาเค็มสามรส, ปลาเค็มทรงเครื่อง)	35.5	35.5
ปลาเค็มไร้ก้าง (แกะก้างออกเรียบร้อยแล้ว)	6.0	6.0
ปลาเค็มไร้น้ำมัน / อบกรอบเพื่อสุขภาพ	5.3	5.3
ปลาเค็มตากแห้งแบบดั้งเดิม (ต้องนำไปทอด/ปรุงเอง)	11.3	11.2
รวม	400	100
ขนาดบรรจุภัณฑ์ที่ท่านต้องการ		
ขนาดเล็ก (50 – 100 กรัม) สำหรับทาน 1-2 มื้อ	205	51.3
ขนาดกลาง (150 – 250 กรัม) เหมาะสำหรับครอบครัวเล็ก	182	45.5
ขนาดใหญ่ (300 – 500 กรัมขึ้นไป) สำหรับครอบครัวใหญ่/ของฝาก	13	3.2
รวม	400	100
ระดับราคาต่อแพ็คเกจที่ท่านยินดีซื้อ (ยอมรับได้)		
ต่ำกว่า 50 บาท	155	38.8
50 – 80 บาท	117	29.3
81 – 120 บาท	72	18.0
121 – 150 บาท	33	8.2
มากกว่า 150 บาทขึ้นไป	23	5.7
รวม	400	100
ช่องทาง/สถานที่ซื้อที่ท่านสะดวกที่สุด		
ตลาดนัด / ตลาดสดท้องถิ่น	137	34.2
ห้างสรรพสินค้า / ซูเปอร์มาร์เก็ต / ร้านสะดวกซื้อ	122	30.5
ร้านขายของฝากประจำจังหวัด/ชุมชน	62	15.5
ช่องทางออนไลน์ (Shopee, Lazada, Facebook, TikTok)	79	19.8
รวม	400	100

พฤติกรรมและความต้องการซื้อผลิตภัณฑ์	จำนวน	ร้อยละ
รูปแบบบรรจุภัณฑ์		
ถุงสุญญากาศแบบใสมองเห็นตัวปลาเค็มชัดเจน ดูสดใหม่	164	41.0
ถุงฟอยล์ซีลล็อกต้งได้ ป้องกันแสงและกลิ่นได้ดี เปิด-ปิดใช้งานสะดวก	116	29.0
กล่องพลาสติกใสพร้อมฝาล็อกสนิท แข็งแรง ป้องกันสินค้าบุบสลายได้ดี	16	4.0
บรรจุภัณฑ์กระดาษกราฟท์รักษ์โลก (มีเจาะช่องมองเห็นสินค้า) ดูเป็นธรรมชาติ มินิมอล เพิ่มมูลค่า	104	26.0
รวม	400	100
คุณลักษณะของบรรจุภัณฑ์		
ป้องกันกลิ่นเล็ดลอดออกมาภายนอกได้อย่างสมบูรณ์	159	39.8
มีระบบซีลล็อก (Zip Lock) สามารถเปิด-ปิดทานได้หลายครั้ง	105	26.2
มองเห็นตัวสินค้าภายในชัดเจนก่อนตัดสินใจซื้อ	74	18.5
แข็งแรง ทนทาน ไม่ฉีกขาดง่าย สะดวกในการขนส่ง/เดินทาง	28	7.0
เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม / สามารถนำกลับมารีไซเคิลได้	34	8.5
รวม	400	100
ข้อมูลและรายละเอียดบนฉลากสินค้า		
ตราสัญลักษณ์ "ลดโซเดียม / Low Sodium" ชัดเจน	113	28.2
ข้อมูลโภชนาการ และเปอร์เซ็นต์การลดโซเดียมเมื่อเทียบกับปลาเค็มทั่วไป	127	31.8
เครื่องหมายรับรองมาตรฐานความปลอดภัย (อย. / ฮาลาล / มผช.)	31	7.8
วันผลิตและวันหมดอายุ (Exp. Date)	73	18.3
คำแนะนำในการเก็บรักษา และวิธีการนำไปปรุงอาหาร	41	10.2
เรื่องราวชุมชน (Storytelling) "วิสาหกิจชุมชนบ้านแหลมไทร"	15	3.7
รวม	400	100

ส่วนที่ 3 ความพึงพอใจต่อผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียม (หลังทดลองชิม)

จากการสำรวจความพึงพอใจของผู้บริโภคต่อผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียม โดยพิจารณาจาก 3 ด้าน ได้แก่ ด้านรสชาติ ด้านรูปลักษณ์ และด้านความน่าสนใจของผลิตภัณฑ์ สามารถสรุปผลตามค่าเฉลี่ย ร้อยละค่าเฉลี่ย และระดับความพึงพอใจ โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปน้อยได้ดังนี้

1. ด้านรสชาติ

ผลการประเมินความพึงพอใจด้านรสชาติ พบว่า ในภาพรวมมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.74 คิดเป็นร้อยละ 94.8 อยู่ในระดับมากที่สุด เมื่อพิจารณารายข้อโดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปน้อย พบว่า รสชาติกลมกล่อม เค็มกำลังดี มีค่าเฉลี่ย 4.82 คิดเป็นร้อยละ 96.4 อยู่ในระดับมากที่สุด รองลงมารสชาติมีความแตกต่างจากปลาเค็มทั่วไป มีค่าเฉลี่ย 4.77 คิดเป็นร้อยละ 95.4 อยู่ในระดับมากที่สุด กลิ่นหอมน่ารับประทาน ไม่มีกลิ่นคาว มีค่าเฉลี่ย 4.73 คิดเป็นร้อยละ 94.6 อยู่ในระดับมากที่สุด เนื้อสัมผัสของปลาเค็มมีความนุ่ม ไม่แข็งเกินไป มีค่าเฉลี่ย 4.72 คิดเป็นร้อยละ 94.4 อยู่ในระดับมากที่สุด และภาพรวมความอร่อย มีค่าเฉลี่ย 4.66 คิดเป็นร้อยละ 93.2 อยู่ในระดับมากที่สุด

ผลการประเมินสะท้อนให้เห็นว่า ผู้บริโภคมีความพึงพอใจด้านรสชาติของผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมในระดับมากที่สุดทุกรายการ โดยประเด็นที่ได้รับคะแนนสูงสุดคือ รสชาติกลมกล่อมและมีความเค็มกำลังดี รองลงมาคือ รสชาติที่แตกต่างจากปลาเค็มทั่วไป แสดงให้เห็นว่าการพัฒนาผลิตภัณฑ์สามารถสร้างความพึงพอใจด้านรสชาติควบคู่กับการลดปริมาณโซเดียมได้ในระดับที่ผู้บริโภคยอมรับ ทั้งนี้ ควรรักษามาตรฐานรสชาติ กลิ่น และเนื้อสัมผัสให้มีความสม่ำเสมอในกระบวนการผลิต

2. ด้านรูปลักษณ์

ผลการประเมินความพึงพอใจด้านรูปลักษณ์ พบว่า ในภาพรวมมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.68 คิดเป็นร้อยละ 93.6 อยู่ในระดับมากที่สุด เมื่อพิจารณารายข้อโดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปน้อย พบว่า ความน่ารับประทานโดยรวมเมื่อเห็นตัวสินค้า มีค่าเฉลี่ย 4.86 คิดเป็นร้อยละ 97.2 อยู่ในระดับมากที่สุด รองลงมารูปทรงและการตัดแต่งตัวปลา มีความเหมาะสม มีค่าเฉลี่ย 4.67 คิดเป็นร้อยละ 93.4 อยู่ในระดับมากที่สุด สีของเนื้อปลาเค็มดูเป็นธรรมชาติ ไม่หมองคล้ำ มีค่าเฉลี่ย 4.63 คิดเป็นร้อยละ 92.6 อยู่ในระดับมากที่สุด ขนาดและความหนาของชิ้นปลาเค็มพอดี มีค่าเฉลี่ย 4.63 คิดเป็นร้อยละ 92.6 อยู่ในระดับมากที่สุด และความสะอาดและความแห้งของเนื้อสัมผัสภายนอก มีค่าเฉลี่ย 4.62 คิดเป็นร้อยละ 92.4 อยู่ในระดับมากที่สุด

ผลการประเมินสะท้อนให้เห็นว่า ผู้บริโภคมีความพึงพอใจด้านรูปลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ในระดับมากที่สุดทุกรายการ โดยประเด็นที่ได้รับคะแนนสูงสุดคือ ความน่ารับประทานโดยรวมเมื่อเห็นตัวสินค้า แสดงให้เห็นว่าลักษณะภายนอกของผลิตภัณฑ์มีความสำคัญต่อการสร้างความประทับใจและการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค ดังนั้น กลุ่มวิสาหกิจชุมชนควรให้ความสำคัญกับการคัดเลือกวัตถุดิบ การตัดแต่งปลาให้มีขนาดสม่ำเสมอ การควบคุมสีและความสะอาด ตลอดจนการจัดเรียงสินค้าในบรรจุภัณฑ์ให้ดูน่ารับประทาน เพื่อเพิ่มความน่าสนใจและสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้บริโภค

3. ด้านความน่าสนใจของผลิตภัณฑ์

ผลการประเมินความพึงพอใจด้านความน่าสนใจของผลิตภัณฑ์ พบว่า ในภาพรวมมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.77 คิดเป็นร้อยละ 95.4 อยู่ในระดับมากที่สุด เมื่อพิจารณารายข้อโดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปน้อย พบว่า การลดปริมาณโซเดียมทำให้ผลิตภัณฑ์มีความน่าสนใจ มีค่าเฉลี่ย 4.81 คิดเป็นร้อยละ 96.2 อยู่ในระดับมากที่สุด รองลงมาผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสมกับผู้บริโภคที่ใส่ใจสุขภาพ มีค่าเฉลี่ย 4.78 คิดเป็นร้อยละ 95.6 อยู่ในระดับมากที่สุด ผลิตภัณฑ์น่าซื้อเมื่อเปรียบเทียบกับปลาเค็มทั่วไป มีค่าเฉลี่ย 4.78 คิดเป็นร้อยละ 95.6 อยู่ในระดับมากที่สุด ผลิตภัณฑ์มีความทันสมัย เหมาะสำหรับผู้บริโภคยุคใหม่ มีค่าเฉลี่ย 4.76 คิดเป็นร้อยละ 95.2 อยู่ในระดับมากที่สุด และผลิตภัณฑ์มีศักยภาพในการพัฒนาเป็นสินค้าชุมชน มีค่าเฉลี่ย 4.73 คิดเป็นร้อยละ 94.6 อยู่ในระดับมากที่สุด

ผลการประเมินสะท้อนให้เห็นว่า ผู้บริโภคมีความพึงพอใจด้านความน่าสนใจของผลิตภัณฑ์ในระดับมากที่สุดทุกรายการ โดยประเด็นที่ได้รับคะแนนสูงสุดคือ การลดปริมาณโซเดียมที่ช่วยเพิ่มความน่าสนใจของผลิตภัณฑ์ รองลงมาคือ ความเหมาะสมกับผู้บริโภคที่ใส่ใจสุขภาพ และความน่าซื้อเมื่อเปรียบเทียบกับปลาเค็มทั่วไป ผลดังกล่าวแสดงให้เห็นว่า จุดเด่นด้านสุขภาพเป็นคุณลักษณะสำคัญที่สามารถนำมาใช้สร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์ของชุมชนได้ จึงควรพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพสม่ำเสมอ พร้อมสื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับการลดโซเดียมอย่างถูกต้องและตรวจสอบได้ รวมทั้งพัฒนาตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัย เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าสู่ตลาดอาหารเพื่อสุขภาพ

4. สรุปภาพรวมความพึงพอใจต่อผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียม

จากผลการประเมินความพึงพอใจหลังการทดลองชิม พบว่า ความพึงพอใจโดยรวมมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.73 คิดเป็นร้อยละ 94.6 อยู่ในระดับมากที่สุด เมื่อพิจารณาค่าเฉลี่ยรายด้าน พบว่า ด้านรสชาติ มีค่าเฉลี่ย 4.74 คิดเป็นร้อยละ 94.8 อยู่ในระดับมากที่สุด รองลงมาด้านความน่าสนใจของผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ย 4.77 คิดเป็นร้อยละ 95.4 อยู่ในระดับมากที่สุดและด้านรูปลักษณ์ มีค่าเฉลี่ย 4.68 คิดเป็นร้อยละ 93.6 อยู่ในระดับมากที่สุด ผลการประเมินโดยรวมแสดงให้เห็นว่า ผู้บริโภคมีความพึงพอใจต่อผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมในระดับมากที่สุดทั้ง 3 ด้าน โดยด้านความน่าสนใจของผลิตภัณฑ์มีค่าเฉลี่ยสูงสุด รองลงมาคือด้านรสชาติ และด้านรูปลักษณ์ ตามลำดับ สะท้อนให้เห็นว่าการพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมมีจุดเด่นทั้งในด้านการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่ใส่ใจสุขภาพและการสร้างความแตกต่างจากปลาเค็มทั่วไป ขณะเดียวกัน รสชาติกลมกล่อมและความน่ารับประทานของสินค้าก็เป็นองค์ประกอบสำคัญที่ช่วยสร้างความพึงพอใจแก่ผู้บริโภค

ดังนั้น กลุ่มวิสาหกิจชุมชนควรรักษาจุดเด่นด้านรสชาติและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ควบคู่กับการพัฒนารูปลักษณ์และบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาด ตลอดจนใช้จุดขายด้านการลดโซเดียมในการสื่อสารทางการตลาดอย่างเหมาะสม เพื่อเพิ่มศักยภาพการแข่งขัน สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์อาหารทะเลของชุมชน และสนับสนุนการสร้างรายได้ที่ยั่งยืน

ตารางที่ 3 ความพึงพอใจต่อผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียม (หลังทดลองชิม)

ความพึงพอใจต่อผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียม	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ร้อยละ ค่าเฉลี่ย	ระดับความ พึงพอใจ
ด้านรสชาติ				
รสชาติกลมกล่อม เค็มกำลังดี	4.82	0.488	96.40	มากที่สุด
กลิ่นหอมน่ารับประทาน ไม่มีกลิ่นคาว	4.73	0.481	94.60	มากที่สุด
เนื้อสัมผัสของปลาเค็ม ความนุ่ม ไม่แข็งเกินไป	4.72	0.483	94.40	มากที่สุด
รสชาติมีความแตกต่างจากปลาเค็มทั่วไป	4.77	0.488	95.40	มากที่สุด
ภาพรวมความอร่อย	4.66	0.515	93.20	มากที่สุด
รวม	4.74	0.469	94.80	มากที่สุด

ความพึงพอใจต่อผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียม	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ร้อยละ ค่าเฉลี่ย	ระดับความ พึงพอใจ
ด้านรูปลักษณ์				
สีของเนื้อปลาเค็มดูเป็นธรรมชาติ ไม่หมองคล้ำ	4.63	0.043	92.6	มากที่สุด
รูปทรงและการตัดแต่งตัวปลามีความเหมาะสม	4.67	0.042	93.4	มากที่สุด
ความสะอาดและแห้งของเนื้อสัมผัสภายนอก	4.62	0.042	92.4	มากที่สุด
ความน่ารับประทานโดยรวม เมื่อเห็นตัวสินค้า	4.86	0.037	97.2	มากที่สุด
ขนาดและความหนาของชิ้นปลาเค็มพอดี	4.63	0.043	92.6	มากที่สุด
รวม	4.68	0.027	93.64	มากที่สุด
ด้านความน่าสนใจของผลิตภัณฑ์				
การลดปริมาณโซเดียมทำให้ผลิตภัณฑ์มีความน่าสนใจ	4.81	0.036	96.20	มากที่สุด
ผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสมกับผู้บริโภคที่ใส่ใจสุขภาพ	4.78	0.034	95.60	มากที่สุด
ผลิตภัณฑ์น่าซื้อเมื่อเปรียบเทียบกับปลาเค็มทั่วไป	4.78	0.033	95.60	มากที่สุด
ผลิตภัณฑ์มีความทันสมัยเหมาะสำหรับผู้บริโภคยุคใหม่	4.76	0.034	95.20	มากที่สุด
ผลิตภัณฑ์มีศักยภาพในการพัฒนาเป็นสินค้าชุมชน	4.73	0.034	94.60	มากที่สุด
รวม	4.77	0.031	95.40	มากที่สุด
สรุปภาพรวมความพึงพอใจ	4.73	0.042	94.60	มากที่สุด

หมายเหตุ คำนวณค่าความพึงพอใจเป็นน้ำหนักคะแนนตามมาตราส่วนประมาณค่า 5 ระดับและกำหนดค่าเฉลี่ยความพึงพอใจจากน้ำหนักคะแนนก่อนนำไปวิเคราะห์ดังนี้

ช่วงค่าเฉลี่ยระหว่าง 4.51 – 5.00 หมายถึง ระดับพึงพอใจมากที่สุด

ช่วงค่าเฉลี่ยระหว่าง 3.51 – 4.50 หมายถึง ระดับพึงพอใจ มาก

ช่วงค่าเฉลี่ยระหว่าง 2.51 – 3.50 หมายถึง ระดับความพึงพอใจปานกลาง

ช่วงค่าเฉลี่ยระหว่าง 1.51 – 2.50 หมายถึง ระดับความพึงพอใจน้อย

ช่วงค่าเฉลี่ยระหว่าง 1.00 – 1.50 หมายถึง ระดับไม่พึงพอใจ

3.การประเมินผลการดำเนินกิจกรรมของโครงการ

สรุปผลการประเมินกิจกรรมโครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปอาหารทะเลบ้านแหลมไทร ผู้ผลิตผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพอย่างยั่งยืน จากผลการประเมินความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมกิจกรรม จำนวน 20 คน สามารถสรุปผลการประเมินแยกตามประเด็นและหัวข้อย่อยทั้ง 4 ด้าน ได้แก่ ความพึงพอใจต่อกระบวนการและขั้นตอนการให้บริการ ความพึงพอใจต่อวิทยากร ความพึงพอใจต่อสิ่งอำนวยความสะดวก และความพึงพอใจต่อผลของการให้บริการ โดยมีผลการประเมินภาพรวมเฉลี่ย 4.90 คะแนน จากคะแนนเต็ม 5.00 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 98.00 สะท้อนให้เห็นว่าผู้เข้าร่วมกิจกรรมมีความพึงพอใจในระดับสูงมากต่อการดำเนินงานของโครงการ ทั้งในด้านการจัดกิจกรรม การถ่ายทอดความรู้ สภาพแวดล้อมในการฝึกอบรม และประโยชน์ที่ได้รับจากการเข้าร่วมกิจกรรม

1. ความพึงพอใจต่อกระบวนการและขั้นตอนการให้บริการ

ผู้เข้าร่วมกิจกรรมมีความพึงพอใจต่อกระบวนการจัดกิจกรรมและขั้นตอนการให้บริการในระดับสูงมาก ผลการประเมินด้านกระบวนการและขั้นตอนการให้บริการมีค่าเฉลี่ย 4.90 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 98.00 แสดงให้เห็นว่าการดำเนินกิจกรรมมีความเหมาะสมในด้านเนื้อหา การดูแลช่วยเหลือผู้เข้าร่วม การกำหนดระยะเวลา การวัดและประเมินผล ตลอดจนวิธีการถ่ายทอดความรู้ ซึ่งเป็นองค์ประกอบสำคัญที่ช่วยให้ผู้เข้าร่วมสามารถเรียนรู้และมีส่วนร่วมในกิจกรรมได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1.1 ความเหมาะสมของเนื้อหากิจกรรม

ผลการประเมินมีค่าเฉลี่ย 4.92 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 98.40 แสดงให้เห็นว่าผู้เข้าร่วมกิจกรรมมีความพึงพอใจในระดับสูงมากต่อเนื้อหาที่นำมาใช้ในการฝึกอบรม เนื้อหากิจกรรมมีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของโครงการที่มุ่งพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมให้เป็นผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ และสนับสนุนให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสามารถพัฒนากระบวนการผลิตได้อย่างเหมาะสม ผลการประเมินดังกล่าวสะท้อนถึงความสำคัญของการออกแบบเนื้อหาให้สอดคล้องกับบริบทการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน โดยควรเชื่อมโยงความรู้กับการปฏิบัติงานจริง เพื่อให้สมาชิกสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปประยุกต์ใช้ในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์และพัฒนาศักยภาพการดำเนินธุรกิจชุมชนได้อย่างต่อเนื่อง

1.2 การเอาใจใส่ช่วยเหลือผู้เข้าฝึกอบรม

ผลการประเมินมีค่าเฉลี่ย 4.85 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 97.00 แสดงให้เห็นว่าผู้เข้าร่วมมีความพึงพอใจในระดับสูงมากต่อการดูแลและการให้ความช่วยเหลือระหว่างการฝึกอบรม การเอาใจใส่ผู้เข้าร่วมเป็นส่วนสำคัญที่ช่วยสร้างบรรยากาศการเรียนรู้ที่ดี เปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมสอบถามข้อสงสัย และได้รับคำแนะนำในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ผลการประเมินยังชี้ให้เห็นถึงความสำคัญของการสนับสนุนผู้เข้าร่วมอย่างทั่วถึง โดยเฉพาะกิจกรรมที่ต้องอาศัยทั้งความเข้าใจในหลักการและการฝึกปฏิบัติจริง การให้คำแนะนำอย่างเหมาะสมจะช่วยให้สมาชิกสามารถทำความเข้าใจขั้นตอนการดำเนินงานและนำความรู้ไปใช้ในการพัฒนากระบวนการผลิตของกลุ่มได้ดียิ่งขึ้น

1.3 ความเหมาะสมของระยะเวลาการฝึกอบรม

ผลการประเมินมีค่าเฉลี่ย 4.95 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 99.00 ซึ่งเป็นคะแนนสูงที่สุดในหมวดกระบวนการ และขั้นตอนการให้บริการ แสดงให้เห็นว่าผู้เข้าร่วมมีความพึงพอใจในระดับสูงมากต่อระยะเวลาที่ใช้ในการจัดกิจกรรมผลดังกล่าวสะท้อนว่าการกำหนดระยะเวลาการฝึกอบรมมีความเหมาะสมต่อการดำเนินกิจกรรมในมุมมองของผู้เข้าร่วม โดยการจัดสรรเวลาอย่างเหมาะสมเป็นปัจจัยที่เอื้อต่อการรับความรู้ การซักถาม และการมีส่วนร่วมในกิจกรรม ทั้งนี้ ในการจัดกิจกรรมครั้งต่อไป ควรรักษาความเหมาะสมของระยะเวลา พร้อมพิจารณาจัดสรรเวลาให้เพียงพอสำหรับการฝึกปฏิบัติและการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ของสมาชิกในกลุ่ม

1.4 การวัดและประเมินผลการฝึกอบรม

ผลการประเมินมีค่าเฉลี่ย 4.85 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 97.00 แสดงให้เห็นว่าผู้เข้าร่วมมีความพึงพอใจในระดับสูงมากต่อการวัดและประเมินผลการฝึกอบรม การประเมินผลเป็นองค์ประกอบสำคัญที่ช่วยให้ทราบว่าผู้เข้าร่วมมีความเข้าใจต่อเนื้อหาและสามารถเชื่อมโยงความรู้กับการดำเนินงานของตนเองได้มากน้อยเพียงใด ผลการประเมินในระดับสูงสะท้อนถึงการยอมรับต่อกระบวนการประเมินผลของกิจกรรม อย่างไรก็ตาม เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียม ควรส่งเสริมให้มีการประเมินทั้งด้านความรู้ ความเข้าใจ และทักษะจากการฝึกปฏิบัติ รวมถึงติดตามผลหลังการอบรมเพื่อประเมินว่าผู้เข้าร่วมสามารถนำความรู้ไปปรับใช้ในกระบวนการผลิตจริงได้อย่างไร

1.5 วิธีการถ่ายทอดความรู้

ผลการประเมินมีค่าเฉลี่ย 4.92 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 98.40 แสดงให้เห็นว่าผู้เข้าร่วมมีความพึงพอใจในระดับสูงมากต่อวิธีการถ่ายทอดความรู้ของกิจกรรม วิธีการถ่ายทอดความรู้ที่เหมาะสมช่วยให้ผู้เข้าร่วมสามารถทำความเข้าใจเนื้อหาและเชื่อมโยงความรู้กับการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนได้ ผลดังกล่าวสนับสนุนแนวทางการจัดกิจกรรมที่เน้นการสื่อสารอย่างชัดเจนและการประยุกต์ความรู้ให้สอดคล้องกับการทำงานจริง โดยในการดำเนินกิจกรรมครั้งต่อไป ควรรักษารูปแบบการถ่ายทอดความรู้ที่ผู้เข้าร่วมพึงพอใจ และส่งเสริมการเรียนรู้ผ่านตัวอย่าง การสาธิต และการฝึกปฏิบัติ เพื่อให้เกิดความเข้าใจและสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้อย่างเป็นรูปธรรม

สรุปผลด้านที่ 1 ผู้เข้าร่วมมีความพึงพอใจต่อกระบวนการและขั้นตอนการให้บริการในระดับสูงมาก โดยหัวข้อที่ได้รับคะแนนสูงที่สุดคือความเหมาะสมของระยะเวลาการฝึกอบรม รองลงมาคือความเหมาะสมของเนื้อหากิจกรรมและวิธีการถ่ายทอดความรู้ ผลการประเมินแสดงให้เห็นว่าการจัดกิจกรรมมีองค์ประกอบที่ผู้เข้าร่วมยอมรับในระดับสูง และควรรักษามาตรฐานการดำเนินงานดังกล่าวไว้ในการพัฒนา กิจกรรมครั้งต่อไป

2. ความพึงพอใจต่อวิทยากร

ผู้เข้าร่วมมีความพึงพอใจต่อความรู้ ความสามารถ และการถ่ายทอดของวิทยากรในระดับสูงมาก ผลการประเมินด้านวิทยากรมีค่าเฉลี่ย 4.90 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 98.00 สะท้อนให้เห็นว่าผู้เข้าร่วมมีความพึงพอใจต่อคุณภาพการให้ความรู้ของวิทยากรในระดับสูงมาก ทั้งด้านความรู้ความสามารถ การเตรียมความพร้อม ความชัดเจนในการอธิบาย เทคนิคการถ่ายทอด และประโยชน์ของเนื้อหาต่อการนำไปปฏิบัติจริง โดยมีรายละเอียดดังนี้

2.1 วิทยาการมีความรู้ ความสามารถ และมีศักยภาพ

ผลการประเมินมีค่าเฉลี่ย 4.95 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 99.00 ซึ่งเป็นคะแนนสูงที่สุดในหมวดความพึงพอใจต่อวิทยาการ แสดงให้เห็นว่าผู้เข้าร่วมมีความพึงพอใจในระดับสูงมากต่อความรู้และความสามารถของวิทยาการ ผลการประเมินดังกล่าวสะท้อนให้เห็นถึงความสำคัญของการมีวิทยาการที่สามารถให้ความรู้ได้อย่างเหมาะสมกับวัตถุประสงค์ของโครงการ โดยเฉพาะการพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียม ซึ่งต้องอาศัยความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและการประยุกต์ใช้ในการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน การรักษาคุณภาพของวิทยาการจึงเป็นแนวทางสำคัญในการสนับสนุนให้ผู้เข้าร่วมได้รับความรู้ที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

2.2 วิทยาการมีการเตรียมตัวและมีความตั้งใจที่จะให้บริการเป็นอย่างดี

ผลการประเมินมีค่าเฉลี่ย 4.85 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 97.00 แสดงให้เห็นว่าผู้เข้าร่วมมีความพึงพอใจในระดับสูงมากต่อการเตรียมความพร้อมและความตั้งใจของวิทยาการในการดำเนินกิจกรรม การเตรียมตัวของวิทยาการเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยให้การจัดกิจกรรมดำเนินไปอย่างเป็นระบบ เนื้อหามีความต่อเนื่อง และสามารถตอบสนองต่อวัตถุประสงค์การฝึกอบรมได้อย่างเหมาะสม ผลการประเมินในระดับสูงแสดงถึงการยอมรับของผู้เข้าร่วมต่อองค์ประกอบดังกล่าว และควรส่งเสริมให้วิทยาการเตรียมเนื้อหา ตัวอย่าง และแนวทางการฝึกปฏิบัติที่สอดคล้องกับบริบทของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอย่างต่อเนื่อง

2.3 การถ่ายทอดความรู้มีความชัดเจน เข้าใจง่าย

ผลการประเมินมีค่าเฉลี่ย 4.89 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 97.80 แสดงให้เห็นว่าผู้เข้าร่วมมีความพึงพอใจในระดับสูงมากต่อความชัดเจนในการถ่ายทอดความรู้ของวิทยาการ การถ่ายทอดความรู้ที่ชัดเจนและเข้าใจง่ายมีความสำคัญต่อการพัฒนาทักษะของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เนื่องจากช่วยให้สามารถทำความเข้าใจหลักการและขั้นตอนที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ได้สะดวกยิ่งขึ้น ผลการประเมินสะท้อนว่าผู้เข้าร่วมมีความพึงพอใจต่อการสื่อสารของวิทยาการในระดับสูง และควรรักษารูปแบบการอธิบายที่เข้าใจง่าย ควบคู่กับการยกตัวอย่างและเปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมซักถามเพื่อเสริมสร้างความเข้าใจให้มากยิ่งขึ้น

2.4 วิทยาการมีเทคนิคการถ่ายทอดความรู้

ผลการประเมินมีค่าเฉลี่ย 4.92 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 98.40 แสดงให้เห็นว่าผู้เข้าร่วมมีความพึงพอใจในระดับสูงมากต่อเทคนิคการถ่ายทอดความรู้ของวิทยาการ ผลการประเมินสะท้อนถึงความสำคัญของการใช้วิธีการถ่ายทอดความรู้ที่ช่วยให้ผู้เข้าร่วมสามารถติดตามเนื้อหาและทำความเข้าใจประเด็นต่าง ๆ ได้อย่างเหมาะสม สำหรับกิจกรรมที่มุ่งพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน การใช้เทคนิคที่เชื่อมโยงเนื้อหากับสถานการณ์จริง รวมถึงการสาธิตและการฝึกปฏิบัติ จะช่วยส่งเสริมการเรียนรู้และเพิ่มโอกาสในการนำความรู้ไปใช้พัฒนากระบวนการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2.5 หัวข้อและเนื้อหาที่บรรยายมีความน่าสนใจ

ผลการประเมินมีค่าเฉลี่ย 4.90 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 98.00 แสดงให้เห็นว่าผู้เข้าร่วมมีความพึงพอใจในระดับสูงมากต่อความน่าสนใจของหัวข้อและเนื้อหาที่วิทยากรนำเสนอ ความน่าสนใจของเนื้อหามีส่วนช่วยกระตุ้นความสนใจและส่งเสริมการมีส่วนร่วมในการเรียนรู้ ผลการประเมินในระดับสูงแสดงให้เห็นว่าผู้เข้าร่วมมีความพึงพอใจต่อหัวข้อที่นำเสนอ โดยการจัดกิจกรรมครั้งต่อไปควรคงความเชื่อมโยงระหว่างเนื้อหาเกี่ยวกับเป้าหมายการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ตลอดจนส่งเสริมการแลกเปลี่ยนประสบการณ์และการอภิปรายปัญหาที่พบในการดำเนินงานจริง

2.6 เนื้อหาที่มีประโยชน์ต่อการนำไปใช้และปฏิบัติได้จริง

ผลการประเมินมีค่าเฉลี่ย 4.87 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 97.40 แสดงให้เห็นว่าผู้เข้าร่วมมีความพึงพอใจในระดับสูงมากต่อประโยชน์ของเนื้อหาที่ได้รับจากการฝึกอบรม ผลดังกล่าวสะท้อนว่าผู้เข้าร่วมเห็นคุณค่าของเนื้อหาในด้านการนำไปใช้ประโยชน์ ทั้งนี้ คะแนนความพึงพอใจเป็นข้อมูลเกี่ยวกับการรับรู้ของผู้เข้าร่วม มิใช่หลักฐานยืนยันว่าทุกคนสามารถนำความรู้ไปใช้ได้สำเร็จแล้ว ดังนั้น ควรมีการติดตามผลหลังการฝึกอบรม เพื่อประเมินการนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียม ตลอดจนพิจารณาปัญหาและความต้องการสนับสนุนเพิ่มเติมของสมาชิกกลุ่ม

สรุปผลด้านที่ 2 ผู้เข้าร่วมมีความพึงพอใจต่อวิทยากรในระดับสูงมาก โดยหัวข้อที่ได้รับคะแนนสูงที่สุดคือ ความรู้ ความสามารถ และศักยภาพของวิทยากร รองลงมาคือเทคนิคการถ่ายทอดความรู้ ผลการประเมินแสดงให้เห็นว่าคุณภาพของวิทยากรเป็นองค์ประกอบสำคัญที่ได้รับการยอมรับจากผู้เข้าร่วม ขณะที่การนำความรู้ไปใช้และปฏิบัติจริงเป็นประเด็นที่ควรได้รับการส่งเสริมและติดตามผลอย่างต่อเนื่อง

3. ความพึงพอใจต่อสิ่งอำนวยความสะดวก

ผู้เข้าร่วมมีความพึงพอใจต่ออุปกรณ์ สถานที่ และสภาพแวดล้อมในการฝึกอบรมในระดับสูงมาก ผลการประเมินด้านสิ่งอำนวยความสะดวกมีค่าเฉลี่ย 4.89 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 97.80 แสดงให้เห็นว่าผู้เข้าร่วมมีความพึงพอใจต่อองค์ประกอบที่สนับสนุนการดำเนินกิจกรรมในระดับสูงมาก ทั้งด้านความทันสมัยของอุปกรณ์และสื่อสภาพแวดล้อมของอาคาร ความเพียงพอของเครื่องมือ ตลอดจนสถานที่สำหรับฝึกปฏิบัติ รายละเอียดมีดังนี้

3.1 ความทันสมัยของอุปกรณ์ เครื่องมือ และสื่อการฝึกอบรม

ผลการประเมินมีค่าเฉลี่ย 4.82 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 96.40 ซึ่งเป็นคะแนนต่ำที่สุดในหมวดสิ่งอำนวยความสะดวก แต่ยังคงอยู่ในระดับความพึงพอใจสูงมากเมื่อพิจารณาจากคะแนนเฉลี่ยที่ได้รับ ผลการประเมินสะท้อนว่าผู้เข้าร่วมมีความพึงพอใจต่ออุปกรณ์ เครื่องมือ และสื่อที่ใช้ในการฝึกอบรมในระดับสูง อย่างไรก็ตาม เมื่อเปรียบเทียบกับหัวข้ออื่นภายในหมวดเดียวกัน ประเด็นนี้มีคะแนนต่ำกว่า จึงอาจใช้เป็นข้อมูลประกอบการพิจารณาปรับปรุงการจัดเตรียมอุปกรณ์และสื่อให้เหมาะสมกับลักษณะกิจกรรมมากยิ่งขึ้น เช่น การตรวจสอบความพร้อมก่อนเริ่มกิจกรรม การเลือกใช้สื่อที่เข้าใจง่าย และการจัดหาเครื่องมือที่เอื้อต่อการเรียนรู้และฝึกปฏิบัติจริง ทั้งนี้ ผลการประเมินไม่ได้ระบุปัญหาเฉพาะของอุปกรณ์หรือสื่อ จึงควรสอบถามเพิ่มเติมก่อนกำหนดแนวทางปรับปรุงที่เจาะจง

3.2 อาคารและสภาพแวดล้อมเหมาะสมต่อการฝึกอบรม

ผลการประเมินมีค่าเฉลี่ย 4.93 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 98.60 แสดงให้เห็นว่าผู้เข้าร่วมมีความพึงพอใจในระดับสูงมากต่อความเหมาะสมของอาคารและสภาพแวดล้อมที่ใช้ในการฝึกอบรม ผลดังกล่าวแสดงให้เห็นถึงการยอมรับของผู้เข้าร่วมต่อสถานที่และสภาพแวดล้อมในการจัดกิจกรรม ซึ่งเป็นองค์ประกอบที่ช่วยสนับสนุนการเรียนรู้และการมีส่วนร่วมของผู้เข้าร่วม การจัดพื้นที่ที่เหมาะสมกับจำนวนผู้เข้าร่วมและลักษณะกิจกรรม ตลอดจนการดูแลความเรียบร้อยของสถานที่อย่างต่อเนื่อง จะช่วยรักษาคุณภาพของการจัดกิจกรรมในครั้งต่อไป

3.3 ความเพียงพอของอุปกรณ์และเครื่องมือในการฝึกอบรม

ผลการประเมินมีค่าเฉลี่ย 4.94 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 98.80 ซึ่งเป็นคะแนนสูงที่สุดในหมวดสิ่งอำนวยความสะดวก แสดงให้เห็นว่าผู้เข้าร่วมมีความพึงพอใจในระดับสูงมากต่อความเพียงพอของอุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้ในการฝึกอบรม ผลการประเมินดังกล่าวสะท้อนว่าการจัดเตรียมอุปกรณ์และเครื่องมือได้รับการยอมรับจากผู้เข้าร่วมในระดับสูงมาก โดยความพร้อมของอุปกรณ์มีส่วนช่วยสนับสนุนให้การดำเนินกิจกรรมเป็นไปอย่างต่อเนื่องและเอื้อต่อการเรียนรู้ตามวัตถุประสงค์ของโครงการ ในการดำเนินงานครั้งต่อไปควรรักษามาตรฐานการจัดเตรียมอุปกรณ์ พร้อมตรวจสอบสภาพและความพร้อมใช้งานก่อนเริ่มกิจกรรมทุกครั้ง

3.4 สถานที่ฝึกปฏิบัติการ

ผลการประเมินมีค่าเฉลี่ย 4.85 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 97.00 แสดงให้เห็นว่าผู้เข้าร่วมมีความพึงพอใจในระดับสูงมากต่อสถานที่สำหรับการฝึกปฏิบัติ สถานที่ฝึกปฏิบัติเป็นองค์ประกอบสำคัญของกิจกรรมที่มุ่งพัฒนาทักษะและการประยุกต์ใช้ความรู้ในการดำเนินงานจริง ผลการประเมินแสดงให้เห็นว่าผู้เข้าร่วมมีความพึงพอใจต่อสถานที่ดังกล่าวในระดับสูง โดยควรให้ความสำคัญกับการจัดพื้นที่ที่เหมาะสมกับขั้นตอนการทำงาน การเข้าถึงอุปกรณ์ และความสะดวกในการฝึกปฏิบัติ เพื่อสนับสนุนการเรียนรู้และการพัฒนาทักษะของสมาชิกกลุ่มอย่างต่อเนื่อง

สรุปผลด้านที่ 3 ผู้เข้าร่วมมีความพึงพอใจต่อสิ่งอำนวยความสะดวกในระดับสูงมาก โดยหัวข้อที่ได้รับคะแนนสูงที่สุดคือความเพียงพอของอุปกรณ์และเครื่องมือ รองลงมาคือความเหมาะสมของอาคารและสภาพแวดล้อม ส่วนความทันสมัยของอุปกรณ์ เครื่องมือ และสื่อการฝึกอบรมได้รับคะแนนต่ำที่สุดในหมวดนี้ จึงควรพิจารณาเป็นประเด็นสำหรับการพัฒนาเพิ่มเติม โดยยังคงรักษาความพร้อมของสถานที่และอุปกรณ์ที่ผู้เข้าร่วมมีความพึงพอใจในระดับสูง

4. ความพึงพอใจต่อผลของการให้บริการ

ผลการประเมินด้านความพึงพอใจต่อผลของการให้บริการมีค่าเฉลี่ย 4.91 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 98.20 ซึ่งเป็นคะแนนเฉลี่ยสูงที่สุดในบรรดาทั้ง 4 ด้าน แสดงให้เห็นว่าผู้เข้าร่วมมีความพึงพอใจต่อผลที่ได้รับจากการฝึกอบรม โดยเฉพาะการนำความรู้และประสบการณ์ไปประยุกต์ใช้ในสถานการณ์จริง การเพิ่มศักยภาพการผลิตและการสร้างรายได้ ตลอดจนความพึงพอใจโดยภาพรวมต่อผลการฝึกอบรม ทั้งนี้ คะแนนดังกล่าวสะท้อนการประเมินความพึงพอใจของผู้เข้าร่วม ไม่ใช่การยืนยันผลลัพธ์ด้านรายได้หรือประสิทธิภาพการผลิตที่เกิดขึ้นจริง รายละเอียดดังนี้

4.1 การนำความรู้และประสบการณ์ที่ได้รับจากการฝึกอบรมไปใช้ในสภาพจริงได้

ผลการประเมินมีค่าเฉลี่ย 4.88 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 97.60 แสดงให้เห็นว่าผู้เข้าร่วมมีความพึงพอใจในระดับสูงมากต่อประโยชน์ของความรู้และประสบการณ์ที่ได้รับจากการฝึกอบรมในด้านการนำไปประยุกต์ใช้จริง ผลการประเมินสะท้อนว่าผู้เข้าร่วมเห็นถึงความสำคัญของความรู้ที่ได้รับต่อการดำเนินงานของตนเองและกลุ่มวิสาหกิจชุมชน โดยเฉพาะการนำแนวคิดและความรู้ไปใช้ประกอบการพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมให้สอดคล้องกับแนวทางผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ อย่างไรก็ตาม การประเมินความพึงพอใจเพียงอย่างเดียวยังไม่สามารถยืนยันได้ว่าผู้เข้าร่วมได้นำความรู้ไปใช้จริงมากน้อยเพียงใด ดังนั้น ควรติดตามผลภายหลังการฝึกอบรม โดยพิจารณาจากการนำความรู้ไปปรับใช้ในกระบวนการผลิต การปรับปรุงวิธีการทำงาน และการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ เพื่อให้สามารถประเมินผลการดำเนินงานของโครงการได้อย่างชัดเจนยิ่งขึ้น

4.2 ความรู้จากการอบรมช่วยเพิ่มศักยภาพการผลิตและสร้างรายได้ให้กับผู้เข้าอบรม

ผลการประเมินมีค่าเฉลี่ย 4.93 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 98.60 แสดงให้เห็นว่าผู้เข้าร่วมมีความพึงพอใจในระดับสูงมากต่อประโยชน์ของความรู้จากการอบรมในด้านการเพิ่มศักยภาพการผลิตและการสร้างรายได้ ผลการประเมินดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าผู้เข้าร่วมให้ความสำคัญกับการนำความรู้ไปต่อยอดเพื่อพัฒนาศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ทั้งในด้านการปรับปรุงผลิตภัณฑ์และการเพิ่มโอกาสในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียม การพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพเป็นแนวทางที่สามารถนำไปใช้ประกอบการวางแผนพัฒนาสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดได้

อย่างไรก็ตาม การที่ผู้เข้าร่วมมีความพึงพอใจต่อประโยชน์ของการอบรมยังไม่ใช่หลักฐานยืนยันว่ารายได้เพิ่มขึ้นแล้ว จึงควรติดตามข้อมูลผลการผลิต ต้นทุน ราคาจำหน่าย ปริมาณการขาย และรายได้ของกลุ่มก่อนและหลังดำเนินกิจกรรม เพื่อประเมินว่าองค์ความรู้ที่ได้รับสามารถนำไปสู่การเพิ่มศักยภาพการผลิตและสร้างผลตอบแทนทางเศรษฐกิจได้มากน้อยเพียงใด

4.3 ความพึงพอใจโดยภาพรวมที่ได้รับจากผลการฝึกอบรม

ผลการประเมินมีค่าเฉลี่ย 4.92 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 98.40 แสดงให้เห็นว่าผู้เข้าร่วมมีความพึงพอใจโดยภาพรวมต่อผลการฝึกอบรมในระดับสูงมาก ผลการประเมินดังกล่าวสะท้อนการยอมรับของผู้เข้าร่วมต่อการดำเนินกิจกรรมโดยรวม ทั้งในด้านกระบวนการจัดกิจกรรม วิทยากร สิ่งอำนวยความสะดวก และประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการฝึกอบรม คะแนนที่อยู่ในระดับสูงมากแสดงให้เห็นว่ากิจกรรมสามารถตอบสนองความคาดหวังของผู้เข้าร่วมได้ในระดับที่น่าพึงพอใจ เพื่อให้ผลการดำเนินงานเกิดความต่อเนื่อง ควรนำผลการประเมินไปใช้เป็นข้อมูลประกอบการพัฒนากิจกรรมในอนาคต โดยรักษาองค์ประกอบที่ได้รับคะแนนสูง พร้อมพิจารณาปรับปรุงประเด็นที่มีคะแนนต่ำกว่าองค์ประกอบอื่น และส่งเสริมให้สมาชิกนำความรู้ไปใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอย่างเป็นรูปธรรม

สรุปผลด้านที่ 4 ผู้เข้าร่วมมีความพึงพอใจต่อผลของการให้บริการในระดับสูงมาก และเป็นด้านที่มีคะแนนเฉลี่ยสูงที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับอีก 3 ด้าน โดยหัวข้อที่ได้รับคะแนนสูงที่สุดคือความรู้จากการอบรมช่วยเพิ่มศักยภาพการผลิตและสร้างรายได้ รองลงมาคือความพึงพอใจโดยภาพรวมที่ได้รับจากผลการฝึกอบรม ผลดังกล่าวสะท้อนถึงการรับรู้ประโยชน์ของกิจกรรมในมุมมองของผู้เข้าร่วม และควรติดตามผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นจริงเพื่อประเมินความสำเร็จของโครงการในระยะต่อไป

5. สรุปผลการประเมินความพึงพอใจภาพรวมทั้งโครงการ

ผลการประเมินความพึงพอใจต่อการดำเนินกิจกรรมโครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปอาหารทะเลบ้านแหลมไทร สู่ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพอย่างยั่งยืน พบว่าคะแนนเฉลี่ยรวมอยู่ที่ 4.90 คะแนน จากคะแนนเต็ม 5.00 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 98.00 แสดงให้เห็นว่าผู้เข้าร่วมมีความพึงพอใจต่อการดำเนินกิจกรรมในระดับสูงมากทุกด้าน

6. ข้อเสนอแนะเพื่อพัฒนาการดำเนินกิจกรรมในระยะต่อไป

จากผลการประเมิน สามารถกำหนดแนวทางพัฒนาการดำเนินงานได้ดังนี้

1. ติดตามผลหลังการฝึกอบรม เพื่อประเมินการนำความรู้ไปใช้จริง รวมถึงการเปลี่ยนแปลงด้านกระบวนการผลิต คุณภาพผลิตภัณฑ์ และทักษะของสมาชิก
2. ประเมินผลด้านเศรษฐกิจของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน โดยรวบรวมข้อมูลต้นทุนการผลิต ราคาจำหน่าย ปริมาณขาย และรายได้ เพื่อประเมินผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นจากการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างเป็นรูปธรรม

7.บทสรุปสำหรับรายงานผลโครงการ

โดยสรุปผลการประเมินความพึงพอใจต่อกิจกรรมโครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปอาหารทะเลบ้านแหลมไทร สู่ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพอย่างยั่งยืน มีคะแนนเฉลี่ยรวม 4.90 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 98.00 แสดงให้เห็นว่าผู้เข้าร่วมมีความพึงพอใจต่อการดำเนินกิจกรรมในระดับสูงมาก โดยด้านผลของการให้บริการมีคะแนนเฉลี่ยสูงที่สุด รองลงมาคือด้านกระบวนการและขั้นตอนการให้บริการและด้านวิทยากร ส่วนด้านสิ่งอำนวยความสะดวกมีคะแนนเฉลี่ยต่ำกว่าด้านอื่นเล็กน้อย แต่ยังอยู่ในระดับความพึงพอใจสูงมากเช่นกันผลการประเมินดังกล่าวสามารถใช้เป็นข้อมูลสนับสนุนการรายงานผลการดำเนินโครงการ และเป็นแนวทางในการพัฒนากิจกรรมครั้งต่อไปให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น โดยมุ่งเน้นการรักษาคุณภาพการจัดกิจกรรม การส่งเสริมทักษะที่สามารถนำไปใช้ได้จริง และการติดตามผลลัพธ์หลังการอบรม เพื่อให้การพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมสามารถต่อยอดสู่ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและสร้างประโยชน์แก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนได้อย่างยั่งยืนต่อไป

สรุปผลการดำเนินกิจกรรมโครงการ
โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปอาหารทะเลบ้านแหลมไทร
สู่ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพอย่างยั่งยืน

ตารางที่ 4 สรุปผลการดำเนินกิจกรรมโครงการ

ประเด็นวัดความพึงพอใจ	ค่าเฉลี่ย	ร้อยละ
1. ความพึงพอใจต่อกระบวนการ/ขั้นตอนการให้บริการ	4.90	98.00
1.1 ความเหมาะสมของเนื้อหากิจกรรม	4.92	98.40
1.2 การเอาใจใส่ช่วยเหลือผู้เข้าฝึกอบรม	4.85	97.00
1.3 ความเหมาะสมของระยะเวลาการฝึกอบรม	4.95	99.00
1.4 การวัดและประเมินผลการฝึกอบรม	4.85	97.00
1.5 วิธีการถ่ายทอดความรู้	4.92	98.40
2. ความพึงพอใจต่อวิทยากร	4.90	98.00
2.1 มีความรู้/ความสามารถและมีศักยภาพ	4.95	99.00
2.2 มีการเตรียมตัวและมีความตั้งใจที่จะให้บริการเป็นอย่างดี	4.85	97.00
2.3 การถ่ายทอดความรู้มีความชัดเจนเข้าใจง่าย	4.89	97.80
2.4 มีเทคนิคการถ่ายทอดความรู้	4.92	98.40
2.5 หัวข้อและเนื้อหาที่บรรยายมีความน่าสนใจ	4.90	98.00
2.6 เนื้อหา มีประโยชน์ต่อการนำไปใช้และปฏิบัติได้จริง	4.87	97.40
3. ความพึงพอใจต่อสิ่งอำนวยความสะดวก	4.89	97.80
3.1 ความทันสมัยของอุปกรณ์/เครื่องมือ/สื่อการฝึกอบรม	4.82	96.40
3.2 อาคารและสภาพแวดล้อมเหมาะสมเอื้อต่อการฝึกอบรม	4.93	98.60
3.3 ความเพียงพอของอุปกรณ์/เครื่องมือในการฝึกอบรม	4.94	98.80
3.4 สถานที่ฝึกปฏิบัติการ	4.85	97.00
4. ความพึงพอใจต่อผลของการให้บริการ	4.91	98.20
4.1 การนำความรู้และประสบการณ์ที่ได้รับจากการฝึกอบรมไปใช้ในสภาพจริงได้	4.88	97.60
4.2 ความรู้จากการอบรมช่วยเพิ่มศักยภาพการผลิตและสร้างรายได้ให้กับผู้เข้าอบรม	4.93	98.60
4.3 ความพึงพอใจโดยภาพรวมที่ได้รับจากผลการฝึกอบรม	4.92	98.40
รวม	4.90	98.00

บทที่ 3

สรุปผลการดำเนินงาน

4.1 สรุปผลการดำเนินงานตามค่าเป้าหมาย/ตัวชี้วัดของโครงการในภาพรวม

ผลผลิตและผลลัพธ์ของโครงการ

ตารางที่ 5 ค่าเป้าหมายในแต่ละปี (3 ปี) ของผลผลิตและผลลัพธ์ของโครงการ

ผลผลิต/ผลลัพธ์	หน่วย	ค่าเป้าหมายในแต่ละปี					
		ปีที่ 1		ปีที่ 2		ปีที่ 3	
		แผน	ผล	แผน	ผล	แผน	ผล
1. จำนวนคนที่ได้รับการถ่ายทอดความรู้/เทคโนโลยี	คน	20	20	25	-	30	-
2. จำนวนเทคโนโลยีที่ถ่ายทอด (ระบุรายละเอียดองค์ความรู้เทคโนโลยี)	เรื่อง	6	6	4	-	3	-
3. จำนวนวิทยากรที่สามารถถ่ายทอดความรู้ให้ผู้อื่นได้	คน	4	4	4	-	4	-
4. ร้อยละความพึงพอใจของผู้รับบริการ	ร้อยละ	90	98	90	-	90	-
5. จำนวนผู้นำความรู้/เทคโนโลยีที่ได้รับไปใช้ประโยชน์	คน	20	20	25	-	30	-
6. มูลค่าทางเศรษฐกิจที่จะเกิดขึ้นจากการดำเนินโครงการ	บาท	50,000	50,000	100,000	-	150,000	-

หมายเหตุ : กรณีเป็นปีที่ 1 ระบุเฉพาะแผน / กรณีเป็นปีที่ 2 ระบุผลในปีที่ 1 / กรณีเป็นปีที่ 3 ระบุผลในปีที่ 1 และ 2

4.2 สรุปผลการดำเนินงานตามค่าเป้าหมาย/ตัวชี้วัดของโครงการในปีงบประมาณ พ.ศ. 2569 (ปีที่1)

ตารางที่ 6 สรุปผลการดำเนินงานตามค่าเป้าหมาย/ตัวชี้วัดของโครงการในปีงบประมาณ พ.ศ. 2569

ผลผลิต/ผลลัพธ์	หน่วย	ค่าเป้าหมาย	
		แผน	ผล
1. จำนวนคนที่ได้รับการถ่ายทอดความรู้/เทคโนโลยี	คน	20	20
2. จำนวนเทคโนโลยีที่ถ่ายทอด (ระบุรายละเอียดองค์ความรู้เทคโนโลยี)	เรื่อง	6	6
3. จำนวนวิทยากรที่สามารถถ่ายทอดความรู้ให้ผู้อื่นได้	คน	4	4
4. ร้อยละความพึงพอใจของผู้รับบริการ	ร้อยละ	90	98
5. จำนวนผู้นำความรู้/เทคโนโลยีที่ได้รับไปใช้ประโยชน์	คน	20	20
6. มูลค่าทางเศรษฐกิจที่จะเกิดขึ้นจากการดำเนินโครงการ	บาท	50,000	50,000

4.3 การประเมินผลกระทบจากการดำเนินโครงการ

(1) ผลกระทบทางเศรษฐกิจ

โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมสามารถสร้างการเปลี่ยนแปลงและส่งผลกระทบทางเศรษฐกิจแก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนอย่างมีนัยสำคัญในทุกมิติ โดยเปลี่ยนผ่านโครงสร้างธุรกิจจากการขายสินค้าเกษตรแปรรูปขึ้นต้นแบบดั้งเดิมไปสู่การเป็นผู้ผลิตอาหารพร้อมทานเชิงสุขภาพที่มีมูลค่าเพิ่มสูง การยกระดับมูลค่าและการเติบโตของรายได้

ในอดีต กลุ่มวิสาหกิจชุมชนจำหน่ายปลาเค็มตากแห้งแบบเดิมในรูปแบบยกตัวเป็นกิโลกรัม ซึ่งสร้างรายได้ตลอดทั้งปี (12 เดือน) รวมเพียง 9,250.00 บาท และมีกำไรสุทธิเพียง 2,294.00 บาท แต่ภายหลังการเข้าไปเติมเต็มองค์ความรู้ด้านการแปรรูป การลดปริมาณโซเดียม และการปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์เป็นรูปแบบกล่องพร้อมทานและพร้อมปรุงในราคา 35 บาท/กล่อง พบว่าเพียงช่วงทดลองจำหน่ายระยะเวลา 2 เดือน (สิงหาคม – กันยายน) ชุมชนสามารถสร้างยอดขายรวมได้สูงถึง 17,115.00 บาท และทำกำไรขั้นต้นได้ถึง 5,204.56 บาท คิดเป็นการเติบโตของรายได้ถึง 85.03% และกำไรเติบโตสูงถึง 126.88% เมื่อเทียบกับผลงานทั้งปีในอดีต หากพิจารณาในแง่การไหลเวียนของเงินสด รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของชุมชนได้เพิ่มขึ้นจากเดิม 770.83 บาท/เดือน พุ่งสูงขึ้นเป็น 8,557.50 บาท/เดือน หรือเติบโตขึ้นกว่า 11 เท่าตัว การเพิ่มประสิทธิภาพในการทำกำไรและการตอบสนองตลาด

การแปรรูปช่วยขยายอัตรากำไรขั้นต้น ภาพรวมของกลุ่มจากเดิม 24.80% เพิ่มขึ้นเป็น 30.41% โดยมีกลุ่มสินค้าศักยภาพสูงอย่าง "ปลาผ่าซีก" และ "ปลาผ่าซีกปรุงสุก" เป็นตัวขับเคลื่อนหลัก ซึ่งสามารถทำอัตรากำไรได้สูงถึง 38.83% – 46.14% นอกจากนี้ สินค้ากลุ่มปรุงสุกพร้อมทานและพร้อมข้าวสามารถทำยอดขายรวมกันได้ถึง 294 กล่อง (คิดเป็น 60.12% ของปริมาณขายทั้งหมด) สะท้อนให้เห็นว่าการปรับเปลี่ยนผลิตภัณฑ์สามารถตอบโจทย์

พฤติกรรมผู้บริโภคยุคใหม่ที่เน้นความสะดวกและใส่ใจสุขภาพได้อย่างตรงจุด ทั้งยังช่วยลดปัญหาความผันผวนของยอดขายตามฤดูกาลในอดีตได้อย่างมีประสิทธิภาพ ความคุ้มค่าทางการเงินและการเติบโตอย่างยั่งยืน

เมื่อประเมินเปรียบเทียบกับงบประมาณเงินลงทุนเริ่มต้นโครงการจำนวน 183,000.00 บาท (สำหรับค่าองค์ความรู้ เครื่องจักร อุปกรณ์ และการพัฒนาบรรจุภัณฑ์) ผลตอบแทนจากการลงทุน (ROI) จริงในช่วงทดลองขาย 2 เดือนแรกอยู่ที่ 2.84% ซึ่งแสดงถึงสถานะกระแสเงินสดที่เป็นบวกทันทีตั้งแต่ช่วงเริ่มต้น หากชุมชนรักษาระดับการผลิตและการขายได้อย่างต่อเนื่อง จะสร้างประมาณการ ROI รายปีอยู่ที่ 17.06% ต่อปี โดยมีระยะเวลาคืนทุนประมาณ 5.86 ปี อย่างไรก็ตามหากวิสาหกิจชุมชนขยายกำลังการผลิตและการจัดจำหน่ายเข้าสู่เชิงพาณิชย์เต็มรูปแบบ (Scale Up) ให้ได้ 2 – 3 เท่าของช่วงทดลองขาย จะสามารถย่นระยะเวลาคืนทุนให้เหลือเพียง 1.95 – 2.93 ปี และผลักดันอัตราผลตอบแทนต่อปี (ROI) ให้พุ่งสูงขึ้นถึง 34.13% – 51.19%

1. การวิเคราะห์ภาพรวมผลกระทบทางเศรษฐกิจ (ภาพรวมทั้งปีกับช่วงทดลอง 2 เดือน)

ตารางที่ 7 การเปรียบเทียบผลดำเนินงานรวมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนช่วงก่อน-หลัง ดำเนินโครงการ

รายการ	ก่อนดำเนินโครงการ (12 เดือน)	หลังดำเนินโครงการ (ทดลอง 2 เดือน: ส.ค.-ก.ย.)	ผลต่าง / การเปลี่ยนแปลง
ปริมาณขายรวม	37 กิโลกรัม	489 กล่อง	เปลี่ยนรูปแบบเป็นกล่องแปรรูป
ยอดขายรวม (รายได้)	9,250.00 บาท	17,115.00 บาท	+7,865.00 บาท (+85.03%)
ต้นทุนรวม	6,956.00 บาท	11,910.44 บาท	+4,954.44 บาท (+71.23%)
กำไรสุทธิ / กำไรขั้นต้น	2,294.00 บาท	5,204.56 บาท	+2,910.56 บาท (+126.88%)
อัตราส่วนกำไรขั้นต้น	24.80%	30.41%	+5.61%

วิธีการคำนวณอย่างง่าย

1.1 ก่อนดำเนินโครงการ (12 เดือน)

- ยอดขายรวม = 2,500 + 1,750 + 1,250 + 3,750 = 9,250.00 บาท
- ต้นทุนรวม = 1,880 + 1,316 + 940 + 2,820 = 6,956.00 บาท
- กำไรสุทธิ = 9,250.00 - 6,956.00 = 2,294.00 บาท
- อัตราส่วนกำไร (Margin) = $(2,294 / 9,250) \times 100 = 24.80\%$

1.2 หลังดำเนินโครงการ (ส.ค. - ก.ย. รวม 2 เดือน)

- ยอดขายรวม = $1,680 + 2,170 + 2,975 + 5,040 + 5,250 = 17,115.00$ บาท
- ต้นทุนขายรวม = $904.80 + 1,300.14 + 2,422.50 + 3,083.00 + 4,200.00 = 11,910.44$ บาท
- กำไรขั้นต้น = $17,115.00 - 11,910.44 = 5,204.56$ บาท
- อัตราส่วนกำไร (Margin) = $(5,204.56 / 17,115.00) \times 100 = 30.41\%$

1.3 อัตราการเติบโตและการเปรียบเทียบ:

- ยอดขายที่เพิ่มขึ้น = $17,115.00 - 9,250.00 = +7,865.00$ บาท (+85.03%)
- กำไรที่เพิ่มขึ้น = $5,204.56 - 2,294.00 = +2,910.56$ บาท (+126.88%)
- รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ก่อนดำเนินโครงการ 770.83 บาท/เดือน และหลังดำเนินโครงการ 8,557.50 บาท/เดือน

2.รายงานการวิเคราะห์เจาะจงทางการเงินกลุ่มผลิตภัณฑ์ปลาผ่าซีกและปลาตัดหัว (แบบยังไม่ปรุงสุก)

1. ตารางเปรียบเทียบข้อมูลทางการเงิน

ตารางที่ 8 การเปรียบเทียบผลการดำเนินงานระหว่างผลิตภัณฑ์ปลาเค็มแบบเดิมกับผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมแบบผ่าซีกและปลาตัดหัวแบบยังไม่ปรุงสุกร่วมทาน ในไตรมาสที่ 3 (ก.ค.-ก.ย. รวม 3 เดือน) และในช่วงทดลองจำหน่าย (ส.ค.-ก.ย. รวม 2 เดือน) ซึ่งอยู่ในช่วงไตรมาสเดียวกัน

รายการ	ไตรมาสที่ 3 (รูปแบบเดิม) (ก.ค.-ก.ย. : 3 เดือน)	ส.ค.-ก.ย. (ปลาผ่าซีก + ปลาตัดหัว) (แบบยังไม่ปรุงสุก : 2 เดือน)	ผลต่าง / การเปลี่ยนแปลง
ลักษณะผลิตภัณฑ์	ปลาเค็มแบบเดิม (ขายเป็น กก.)	ปลาผ่าซีก + ปลาตัดหัว (บรรจุกล่อง)	ปรับเป็นปลาเค็มลดโซเดียม ใส่กล่องพร้อมนำไปปรุง
ปริมาณขาย	5 กิโลกรัม	110 กล่อง (ผ่าซีก 48 + ตัดหัว 62) (11 กิโลกรัม)	(6 กิโลกรัม)
ยอดขายรวม (บาท)	1,250.00 บาท	3,850.00 บาท	+2,600.00 บาท
ต้นทุนขายรวม (บาท)	940.00 บาท	2,204.94 บาท	+1,264.94 บาท
กำไรขั้นต้น (บาท)	310.00 บาท	1,645.06 บาท	+1,335.06 บาท
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	24.80%	42.73%	+17.93%

2. แสดงวิธีการคำนวณ

2.1 ยอดรวมกลุ่มปลาผ่ำซีกและปลาตัดหัว (แบบยังไม่ปรุงสุก) ช่วงเดือน ส.ค. - ก.ย. (2 เดือน):

- ปริมาณขายรวม = 48 (ปลาผ่ำซีก) + 62 (ปลาตัดหัว) = 110 กล่อง
- ยอดขายรวม = 1,680.00 (ปลาผ่ำซีก) + 2,170.00 (ปลาตัดหัว) = 3,850.00 บาท
- ต้นทุนขายรวม = 904.80 (ปลาผ่ำซีก) + 1,300.14 (ปลาตัดหัว) = 2,204.94 บาท
- กำไรขั้นต้นรวม = 775.20 (ปลาผ่ำซีก) + 869.86 (ปลาตัดหัว) = 1,645.06 บาท
- อัตรากำไรขั้นต้น (Margin) = $(1,645.06 / 3,850.00) \times 100 = 42.73\%$

2.2 การคำนวณอัตราการเปลี่ยนแปลงเปรียบเทียบกับไตรมาสที่ 3 (รูปแบบเดิม):

- ยอดขายที่เพิ่มขึ้น = $3,850.00 - 1,250.00 = +2,600.00$ บาท
- กำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้น = $1,645.06 - 310.00 = +1,335.06$ บาท
- ส่วนต่างอัตรากำไรขั้นต้น = $42.73\% - 24.80\% = +17.93\%$

2.3 การเปรียบเทียบเฉลี่ยต่อเดือน:

- ไตรมาส 3 (เดิม): ยอดขายเฉลี่ย 416.67 บาท/เดือน กำไรเฉลี่ย 103.33 บาท/เดือน
- ส.ค. - ก.ย. (กลุ่มไม่ปรุงสุก): ยอดขายเฉลี่ย 1,925.00 บาท/เดือน กำไรเฉลี่ย 822.53 บาท/เดือน

3. รายงานการวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุน (ROI) และประเมินระดับความคุ้มค่าทางการเงิน

1. สรุปผลการคำนวณ ROI และตัวชี้วัดทางการเงิน

จากเงินงบประมาณลงทุนเริ่มต้นโครงการ (Initial Investment) จำนวน 183,000.00 บาท

และผลการดำเนินงานทดลองจำหน่ายในช่วงเดือนสิงหาคม – กันยายน (รวม 2 เดือน) ซึ่งสร้างกำไรสุทธิรวม 5,204.56 บาท สามารถสรุปตัวชี้วัดทางการเงินได้ดังนี้

ตารางที่ 9 สรุปผลการคำนวณ ROI และตัวชี้วัดทางการเงิน

ตัวชี้วัดทางการเงิน (Financial Metrics)	ค่าที่คำนวณได้	ความหมายและการประเมินทางการเงิน
เงินลงทุนเริ่มต้น	183,000.00 บาท	งบประมาณพัฒนาความรู้ อุปกรณ์ เครื่องจักร และบรรจุภัณฑ์
กำไรสุทธิรวม (ทดลองขาย 2 เดือน)	5,204.56 บาท	กำไรขั้นต้นจริงจากการทดลองจำหน่ายสิงหาคม - กันยายน
ROI (ช่วงทดลอง 2 เดือน)	2.84%	ผลตอบแทนขั้นต้นช่วงเริ่มต้นทดลองตลาด (Pilot Phase)
ประมาณการ ROI รายปี (Annual ROI)	17.06%	อัตราผลตอบแทนคาดการณ์ต่อปี (คิดจากกำไรเฉลี่ย 2,602.28 บ./เดือน)

วิธีการคำนวณ

1. สูตรคำนวณ ROI (Return on Investment):

- $ROI = (\text{กำไรสุทธิรวม} / \text{เงินลงทุนเริ่มต้น}) \times 100$
- $ROI \text{ (ช่วงทดลอง 2 เดือน)} = (5,204.56 / 183,000) \times 100 = 2.84\%$

2. สูตรคำนวณ ROI รายปี (Annualized ROI):

- $\text{กำไรสุทธิเฉลี่ยต่อเดือน} = 5,204.56 / 2 = 2,602.28 \text{ บาท/เดือน}$
- $\text{ประมาณการกำไรสุทธิ 1 ปี (12 เดือน)} = 2,602.28 \times 12 = 31,227.36 \text{ บาท}$
- $ROI \text{ (รายปี)} = (31,227.36 / 183,000) \times 100 = 17.06\%$

2. การวิเคราะห์ระดับ ROI ในช่วง 2 เดือน (ROI Level Assessment)

ค่า ROI ช่วง 2 เดือนแรกที่ 2.84% (เทียบเงินลงทุน 183,000 บาท) จัดอยู่ในระดับเริ่มต้นทดลองตลาด โดยมีประเด็นวิเคราะห์สำคัญดังนี้

1. เนื่องจากเป็นผลตอบแทนที่เกิดขึ้นจากการทดลองขายเพียง 2 เดือน ในปริมาณจำกัด (489 กล่อง) การที่โครงการทำกำไรเป็นบวก (5,204.56 บาท) ได้ทันทีโดยไม่ขาดทุน ถือเป็นจุดเริ่มต้นที่ดีอย่างมากในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่

2. ระดับ ROI ถูกขับเคลื่อนด้วยสินค้ากลุ่มสินค้ากำไรสูง ได้แก่ ปลาผ่าซีกปรุงสุก (กำไร 38.83%) และ ปลาผ่าซีก (กำไร 46.14%) ซึ่งพิสูจน์ว่าเงินลงทุน 183,000 บาท สามารถสร้างองค์ความรู้และนวัตกรรมที่เพิ่มมูลค่าให้สินค้าได้อย่างแท้จริง

3. ระดับ ROI ยังต่ำเนื่องจากอัตราการใช้กำลังการผลิตในช่วงทดลองจำหน่ายยังทำงานไม่เต็มที่ (ขายได้เฉลี่ยเพียง 244.5 กล่อง/เดือน) หากสามารถขยายการผลิตและการขายได้ ROI จะเติบโตมากขึ้น

4. ข้อเสนอแนะเชิงยุทธศาสตร์ทางการเงิน (Actionable Recommendations)

1. ปรับสัดส่วนผลิตภัณฑ์

- มุ่งผลิตและผลักดันสินค้ากลุ่มที่มีกำไรสูง ได้แก่ ปลาผ่าซีกปรุงสุก และ ปลาผ่าซีก
- ควบคุมการผลิตสินค้ากลุ่มที่มีกำไรต่ำ เช่น ปลาปรุงสุกพร้อมข้าว ให้ผลิตตามออเดอร์หรือจำนวนจำกัด เพื่อดึงอัตรากำไรเฉลี่ยรวมให้สูงขึ้น

2. การประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale):

- จัดซื้อวัตถุดิบพลาสติกและบรรจุภัณฑ์กล่อง/ถุงสุญญากาศในปริมาณมาก เพื่อต่อรองราคา ลดต้นทุนขาย

3. ขยายช่องทางการตลาดสุขภาพ

- กระจายสินค้าเข้าสู่ร้านค้าสุขภาพ, ซูเปอร์มาร์เก็ตท้องถิ่น และช่องทางออนไลน์ เพื่อสร้างยอดขายสม่ำเสมอ

(2) ผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม

การดำเนินโครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านแหลมไทร มุ่งส่งเสริมกระบวนการผลิตอาหารที่คำนึงถึงการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า การลดของเสียจากการแปรรูป และการจัดการผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่อาจเกิดขึ้นจากกิจกรรมการผลิต โดยนำแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การเลือกใช้บรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสม และการแยกประเภทวัตถุดิบและเศษเหลือจากปลา มาประยุกต์ใช้ในการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต ทั้งนี้ ผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อมสามารถอธิบายตามกระบวนการดำเนินงานได้ 3 ประเด็น ดังนี้

1. การส่งเสริมกระบวนการผลิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ลดของเสีย และลดการใช้เกลือ

โครงการได้ส่งเสริมการพัฒนาสูตรและกระบวนการผลิตปลาเค็มลดโซเดียม โดยปรับแนวทางการใช้ส่วนผสมให้เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์และความต้องการของผู้บริโภคที่ใส่ใจสุขภาพ กระบวนการดังกล่าวเป็นโอกาสให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนทบทวนปริมาณวัตถุดิบที่ใช้ในแต่ละรอบการผลิต รวมถึงการเตรียมปลา การทำความสะอาด การหมักหรือปรุงรส และการบรรจุผลิตภัณฑ์ เพื่อให้สามารถควบคุมปริมาณการใช้วัตถุดิบได้เหมาะสมและลดการสูญเสียที่ไม่จำเป็น ในด้านสิ่งแวดล้อม การใช้เกลือในสูตรที่ลดลงเมื่อเทียบกับสูตรเดิมสามารถช่วยลดปริมาณเกลือที่นำเข้าสู่กระบวนการผลิตได้ หากมีการควบคุมสูตรและปริมาณการใช้จริงอย่างสม่ำเสมอ อย่างไรก็ตาม การลดปริมาณเกลือไม่ได้หมายความว่า จะลดปริมาณน้ำเสียได้โดยอัตโนมัติ เนื่องจากน้ำเสียยังขึ้นอยู่กับปริมาณน้ำที่ใช้ล้างวัตถุดิบ ภาชนะ และอุปกรณ์ ตลอดจนวิธีการจัดการน้ำทิ้งของกลุ่ม ดังนั้น จึงควรดำเนินการควบคู่กับการใช้น้ำอย่างประหยัด การทำความสะอาดอย่างเหมาะสม และการจัดการน้ำเสียไม่ให้ไหลลงสู่แหล่งน้ำสาธารณะโดยตรง นอกจากนี้ การวางแผนปริมาณการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด และการตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบก่อนนำเข้าสู่กระบวนการผลิต จะช่วยลดความเสี่ยงจากการผลิตเกินความต้องการและการเกิดผลิตภัณฑ์ที่ไม่ได้คุณภาพ ซึ่งเป็นแนวทางที่ช่วยลดการสูญเสียวัตถุดิบและลดปริมาณของเสียจากการผลิตในระยะยาว ผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อมที่คาดว่าจะได้รับ ได้แก่ การใช้วัตถุดิบและเกลืออย่างเหมาะสมมากขึ้น การลดการสูญเสียระหว่างกระบวนการผลิต และการส่งเสริมให้สมาชิกตระหนักถึงความสำคัญของการจัดการน้ำและของเสียอย่างรับผิดชอบ ทั้งนี้ การยืนยันว่าปริมาณน้ำเสียหรือของเสียลดลงจริงจำเป็นต้องมีข้อมูลเปรียบเทียบก่อนและหลังดำเนินโครงการ

2. การใช้บรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมเพื่อลดการแพร่กระจายของกลิ่นและผลกระทบต่อสภาพแวดล้อม

โครงการได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียม โดยมีการทดลองใช้บรรจุภัณฑ์สุญญากาศและวัสดุบรรจุภัณฑ์ที่มีคุณสมบัติเหมาะสม เพื่อช่วยลดการสัมผัสอากาศภายนอก ลดการแพร่กระจายของกลิ่นปลาเค็ม และช่วยรักษาลักษณะของผลิตภัณฑ์ระหว่างการเก็บรักษาและการขนส่ง กระบวนการดำเนินงานเริ่มจากการพิจารณาคุณสมบัติของบรรจุภัณฑ์ที่สามารถปิดผนึกได้ดีและเหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ จากนั้นจึงทดลองบรรจุและตรวจสอบความเรียบร้อยของรอยปิดผนึก เพื่อให้ผลิตภัณฑ์สามารถจัดเก็บและเคลื่อนย้ายได้อย่างเหมาะสม การใช้บรรจุภัณฑ์ที่ปิดสนิทช่วยจำกัดการระบายนกลิ่นจากผลิตภัณฑ์ออกสู่พื้นที่โดยรอบ จึงมีส่วนช่วยลดความรบกวนด้านกลิ่นในบริเวณผลิตและพื้นที่จัดเก็บ รวมถึงช่วยเพิ่มความสะดวกในการจัดการสินค้าและรักษาความสะอาดของสถานที่ผลิต นอกจากการลดกลิ่นแล้ว บรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมยังอาจช่วยลดการสูญเสียผลิตภัณฑ์จากการแห้งหรือการสัมผัสกับสภาพแวดล้อมภายนอกได้ในบางกรณี ซึ่งจะช่วยลดการเกิดของเสียจากผลิตภัณฑ์ที่เสื่อมคุณภาพ อย่างไรก็ตาม การเลือกใช้บรรจุภัณฑ์ควรคำนึงถึงผลกระทบต่อวงจรการใช้งานด้วย โดยเลือกวัสดุที่เหมาะสมกับอาหาร ใช้ปริมาณเท่าที่จำเป็น และพิจารณาทางเลือกในการลดขยะบรรจุภัณฑ์หรือการนำกลับมาใช้ประโยชน์ตามประเภทวัสดุและระบบจัดการขยะในพื้นที่ ผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อมที่คาดว่าจะ

จะได้รับ คือ การลดการแพร่กระจายของกลิ่นจากผลิตภัณฑ์ในบริเวณจัดเก็บและจำหน่าย ช่วยให้สภาพแวดล้อมในการทำงานมีความเหมาะสมยิ่งขึ้น และลดโอกาสการสูญเสียผลิตภัณฑ์จากการจัดเก็บที่ไม่เหมาะสม ทั้งนี้ การใช้บรรจุภัณฑ์เพียงอย่างเดียวไม่สามารถยืนยันได้ว่าอากาศโดยรวมมีคุณภาพดีขึ้นหรือมลพิษทางอากาศลดลง จำเป็นต้องพิจารณา ร่วมกับการระบายอากาศ ความสะอาดของพื้นที่ และการจัดการของเสียจากการผลิตด้วย

3. การใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ โดยแยกส่วนประกอบของปลาและจัดการเศษเหลืออย่างเหมาะสม

โครงการส่งเสริมให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนพิจารณาการใช้ประโยชน์จากวัตถุดิบปลาอย่างคุ้มค่าตั้งแต่ขั้นตอนการรับวัตถุดิบ การคัดเลือกปลา การตัดแต่ง การแปรรูป และการบรรจุผลิตภัณฑ์ โดยให้ความสำคัญกับการแยกส่วนประกอบของปลาออกเป็นประเภทต่าง ๆ ได้แก่ เนื้อปลา หัวปลา และส่วนท้องปลา เพื่อให้สามารถกำหนดแนวทางการใช้ประโยชน์ได้อย่างเหมาะสม ลดการทิ้งวัตถุดิบที่ยังมีคุณค่า และเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการทรัพยากรของกลุ่ม การแยกส่วนประกอบของปลาช่วยให้กลุ่มสามารถมองเห็นโอกาสในการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า โดยเนื้อปลาสามารถนำไปผลิตเป็นปลาเค็มลดโซเดียม ส่วนหัวปลาและส่วนท้องปลาอาจพิจารณาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์อื่นหรือส่งต่อไปใช้ประโยชน์ตามความเหมาะสม หากมีคุณภาพและผ่านข้อกำหนดด้านความปลอดภัย ทั้งนี้ ไม่ควรนำเศษเหลือที่เน่าเสียหรือมีความเสี่ยงต่อการปนเปื้อนกลับมาใช้เป็นอาหาร และควรแยกเศษเหลือที่ไม่สามารถใช้ประโยชน์ได้ออกจากพื้นที่ผลิตอย่างสม่ำเสมอ ผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อมที่คาดว่าจะได้รับ คือ ลดปริมาณเศษเหลือจากการตัดแต่งปลาที่ถูกทิ้งโดยไม่จำเป็น เพิ่มโอกาสในการใช้ประโยชน์จากทรัพยากรทางทะเลให้เกิดมูลค่า ลดปัญหากลิ่นจากเศษปลาเน่าเสีย และส่งเสริมการจัดการขยะอินทรีย์อย่างเป็นระบบ ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่าและการลดของเสียจากกระบวนการผลิต

(3) ผลกระทบด้านสังคม การดำเนินโครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านแหลมไทร ก่อให้เกิดผลกระทบด้านสังคมผ่านกระบวนการพัฒนาศักยภาพของสมาชิก การสร้างความร่วมมือระหว่างคนในชุมชน การส่งเสริมโอกาสในการประกอบอาชีพและสร้างรายได้ ตลอดจนการต่อยอดองค์ความรู้สู่การเป็นแหล่งเรียนรู้ของชุมชน โดยเน้นการใช้ทรัพยากรทางทะเลในท้องถิ่นให้เกิดมูลค่าเพิ่ม ควบคู่กับการพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อสุขภาพและการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีเพื่อเพิ่มโอกาสทางการตลาด ซึ่งสามารถอธิบายกระบวนการดำเนินงานและผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นได้ 3 ประเด็น ดังนี้

1. การส่งเสริมความเข้มแข็งและความร่วมมือในชุมชน

โครงการเริ่มต้นจากการศึกษาสภาพปัญหา ความต้องการ และข้อจำกัดในการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านแหลมไทร โดยเปิดโอกาสให้สมาชิกมีส่วนร่วมในการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเกี่ยวกับการผลิตปลาเค็ม การควบคุมคุณภาพ การลดปริมาณโซเดียม การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ และการขยายช่องทางจำหน่าย จากนั้นจึงนำข้อมูลที่ได้มาใช้ในการกำหนดแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับบริบทและศักยภาพของชุมชน ในขั้นตอนการพัฒนา โครงการได้ส่งเสริมให้สมาชิกเรียนรู้และฝึกปฏิบัติร่วมกัน ทั้งด้านการผลิตปลาเค็มลดโซเดียม การจัดการวัตถุดิบ การบรรจุผลิตภัณฑ์ และการประยุกต์ใช้ปัญญาประดิษฐ์ (AI) เพื่อช่วยออกแบบตราสินค้าและสื่อประชาสัมพันธ์ ตลอดจนการใช้ช่องทางออนไลน์ในการนำเสนอสินค้า กระบวนการดังกล่าวช่วยให้สมาชิกมีโอกาสแลกเปลี่ยนประสบการณ์ ถ่ายทอดทักษะระหว่างกัน และร่วมกันแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างการผลิตและการจำหน่าย นอกจากนี้ การดำเนินงานยังเป็นโอกาสในการประสานความร่วมมือระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกับหน่วยงานภาครัฐและสถาบันการศึกษา เช่น องค์การบริหารส่วนตำบลเขาไม้แก้ว สำนักงานเกษตรอำเภอสีเกา และหน่วยงานด้านวิชาการที่เกี่ยวข้อง เพื่อสนับสนุนองค์ความรู้ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการต่อยอดช่องทางตลาด

ผลกระทบทางสังคมที่เกิดขึ้นหรือมีแนวโน้มเกิดขึ้น คือ สมาชิกมีพื้นที่ในการทำงานร่วมกันมากขึ้น เกิดการเรียนรู้ร่วมกันและการมีส่วนร่วมในการตัดสินใจ ตลอดจนมีแนวทางในการพัฒนากลุ่มอย่างเป็นระบบ หากมีการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง จะช่วยเสริมสร้างความเข้มแข็งขององค์กรชุมชน เพิ่มความสามารถในการพึ่งพาตนเอง และสร้างเครือข่ายความร่วมมือที่เอื้อต่อการพัฒนาชุมชนในระยะยาว

2. การส่งเสริมการจ้างงานและการหมุนเวียนรายได้ภายในชุมชน

โครงการมุ่งพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมให้มีมูลค่าเพิ่มและตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่ใส่ใจสุขภาพ โดยเริ่มจากการพัฒนากระบวนการผลิตและบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสม จากนั้นจึงส่งเสริมให้สมาชิกเรียนรู้การคำนวณต้นทุนการผลิต การกำหนดราคาขาย การวิเคราะห์ผลตอบแทน และการวางแผนการผลิตและจำหน่าย เพื่อให้สามารถบริหารจัดการกิจกรรมทางเศรษฐกิจของกลุ่มได้อย่างมีประสิทธิภาพ กระบวนการดังกล่าวเชื่อมโยงกับการสร้างโอกาสในการทำงานของสมาชิกในหลายขั้นตอน ได้แก่ การจัดหาวัตถุดิบจากแหล่งประมงในพื้นที่ การเตรียมและแปรรูปปลา การบรรจุและติดฉลาก การจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ การรับคำสั่งซื้อ และการจัดส่งสินค้า เมื่อกลุ่มสามารถเพิ่มยอดขายและวางแผนการผลิตได้อย่างต่อเนื่อง ย่อมมีโอกาสกระจายงานให้สมาชิกตามความถนัดและความพร้อม เช่น ผู้สูงอายุอาจมีส่วนร่วมในงานเตรียมวัตถุดิบ คัดเลือกผลิตภัณฑ์ บรรจุสินค้า หรือช่วยถ่ายทอดภูมิปัญญาการแปรรูปอาหารของชุมชน โดยพิจารณาจากความเหมาะสมของงานและความสามารถของแต่ละบุคคล ขณะเดียวกัน การใช้ช่องทางจำหน่ายออนไลน์และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์ของท้องถิ่นสามารถช่วยเพิ่มโอกาสเข้าถึงผู้บริโภคในพื้นที่ ลดข้อจำกัดในการนำสินค้าไปจำหน่ายด้วยตนเอง และเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้จากการจำหน่ายสินค้าให้แก่กลุ่มและผู้ที่เกี่ยวข้องในห่วงโซ่การผลิต ผลกระทบทางสังคมและเศรษฐกิจที่คาดว่าจะเกิดขึ้น คือ สมาชิกมีโอกาสได้รับรายได้จากการมีส่วนร่วมในกระบวนการผลิตและจำหน่าย เกิดการหมุนเวียนเงินภายในชุมชนจากการซื้อวัตถุดิบ การจ้างงาน และการใช้บริการในพื้นที่ อีกทั้งยังเป็นการสร้างทางเลือกในการประกอบอาชีพให้แก่ครัวเรือนและผู้สูงอายุที่ยังสามารถทำงานได้ตามศักยภาพ อย่างไรก็ตาม การยืนยันว่ามีการจ้างงานหรือรายได้เพิ่มขึ้นจริงควรพิจารณาจากข้อมูลจำนวนผู้ได้รับประโยชน์ ค่าตอบแทน ยอดขาย และรายได้สุทธิที่เปรียบเทียบกับก่อนและหลังดำเนินโครงการ

3. การพัฒนาสู่ศูนย์การเรียนรู้และการบูรณาการกับการท่องเที่ยวโดยชุมชน

โครงการมีแนวทางในการต่อยอดองค์ความรู้และประสบการณ์จากการพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมให้เป็นกิจกรรมการเรียนรู้ที่สามารถถ่ายทอดแก่บุคคลภายนอกได้ โดยเริ่มจากการรวบรวมองค์ความรู้เกี่ยวกับประวัติความเป็นมาของชุมชน วิถีชีวิตประมงพื้นบ้าน ทรัพยากรทางทะเลในท้องถิ่น ภูมิปัญญาการแปรรูปอาหาร และกระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ แล้วนำมาจัดลำดับเป็นเนื้อหาสำหรับการเรียนรู้และศึกษาดูงาน ในขั้นตอนต่อมา สามารถพัฒนากิจกรรมเรียนรู้เชิงปฏิบัติการ เช่น การสาธิตการคัดเลือกวัตถุดิบ การเรียนรู้ขั้นตอนการผลิตปลาเค็มลดโซเดียม การบรรจุผลิตภัณฑ์ การคำนวณต้นทุนและกำหนดราคาขาย ตลอดจนการฝึกออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์ด้วย AI เพื่อให้ผู้เข้าร่วมได้เรียนรู้ทั้งภูมิปัญญาท้องถิ่นและการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ ทั้งนี้ กิจกรรมการผลิตอาหารเพื่อสาธิตหรือจำหน่ายควรดำเนินการภายใต้หลักสุขลักษณะและมาตรฐานความปลอดภัยที่เกี่ยวข้อง จากนั้นสามารถเชื่อมโยงกิจกรรมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเข้ากับการท่องเที่ยวโดยชุมชน เช่น การจัดโปรแกรมศึกษาวถีประมงพื้นบ้าน การเยี่ยมชมแหล่งผลิตและเรียนรู้การแปรรูปอาหารทะเล การทดลองทำผลิตภัณฑ์ในรูปแบบที่เหมาะสม และการเลือกซื้อสินค้าชุมชนเป็นของฝาก โดยประสานความร่วมมือกับองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น หน่วยงานด้านการเกษตร สถาบันการศึกษา ผู้ประกอบการท่องเที่ยว และเครือข่ายในพื้นที่

เพื่อร่วมกันพัฒนาเส้นทาง กิจกรรม และสื่อประชาสัมพันธ์ให้สอดคล้องกับอัตลักษณ์ของชุมชน ผลกระทบทางสังคมที่คาดว่าจะเกิดขึ้น คือ ชุมชนมีโอกาสพัฒนาเป็นแหล่งเรียนรู้ด้านการแปรรูปอาหารทะเลเพื่อสุขภาพและการประกอบอาชีพ สามารถถ่ายทอดองค์ความรู้ให้แก่นักเรียน นักศึกษา ประชาชน และกลุ่มอาชีพอื่น ๆ รวมทั้งส่งเสริมการเรียนรู้ระหว่างวัย โดยให้ผู้สูงอายุมีบทบาทเป็นผู้ถ่ายทอดภูมิปัญญาและประสบการณ์แก่คนรุ่นใหม่ ขณะเดียวกัน การเชื่อมโยงกับการท่องเที่ยวโดยชุมชนยังเปิดโอกาสให้เกิดรายได้เสริมจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ การจัดกิจกรรมเรียนรู้ และการให้บริการที่เกี่ยวข้อง ซึ่งจะช่วยสร้างคุณค่าให้กับภูมิปัญญาท้องถิ่นและส่งเสริมความภาคภูมิใจในชุมชน

4.4 สรุปกิจกรรมที่บรรลุเป้าหมายตามแผนการดำเนินงานของโครงการ (ตั้งแต่ปีแรก – ปีปัจจุบัน) และที่ไม่สามารถดำเนินการได้ตามแผนการดำเนินงานของโครงการ (พร้อมระบุเหตุผลและแนวทางการดำเนินงานในปีต่อไป)

- ปีที่ 1 (พ.ศ. 2569) .การพัฒนาสูตรการผลิตปลาเค็มลดโซเดียม....
- ปีที่ 2 (พ.ศ.)
- ปีที่ 3 (พ.ศ.)

4.5 สรุปผลการใช้จ่ายงบประมาณตามรายการกิจกรรมที่ระบุไว้ในข้อเสนอโครงการ

ปีงบประมาณ (พ.ศ.)	งบประมาณที่ได้รับ การสนับสนุน (บาท)	งบประมาณที่ใช้ จ่าย (บาท)	งบประมาณ คงเหลือ (บาท)	หมายเหตุ
2569	183,000	183,000	0	
รวม	183,000	183,000	0	

บทที่ 4

ปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะ

ปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปอาหารทะเลบ้านแหลมไทร

5.1 ปัญหาและอุปสรรค

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านแหลมไทร แม้จะมีแนวทางในการยกระดับคุณภาพผลิตภัณฑ์และเพิ่มโอกาสทางการตลาด แต่ยังมีข้อจำกัดบางประการที่ส่งผลต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการขยายตลาดในระยะยาว ดังนี้

1. ปัญหาด้านทักษะการใช้เทคโนโลยีและการตลาดออนไลน์

สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่เป็นวัยกลางคนและผู้สูงอายุ จึงอาจมีข้อจำกัดด้านทักษะการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลและสื่อสังคมออนไลน์ โดยเฉพาะการสร้างเนื้อหาโฆษณา การออกแบบภาพประชาสัมพันธ์ การจัดการเพจ การตอบคำถามลูกค้า และการรับคำสั่งซื้อผ่านช่องทางออนไลน์ แม้จะได้รับการถ่ายทอดความรู้เกี่ยวกับการใช้ AI เพื่อสนับสนุนการตลาดแล้ว แต่การนำไปใช้อย่างต่อเนื่องยังจำเป็นต้องอาศัยการฝึกปฏิบัติและการให้คำปรึกษาเพิ่มเติม

2. ข้อจำกัดด้านการเดินทางและช่องทางการจำหน่าย

กลุ่มผู้ผลิตประสบข้อจำกัดในการเดินทางไปจำหน่ายสินค้านอกพื้นที่ ทั้งในด้านค่าใช้จ่ายในการเดินทาง เวลา และกำลังคน ส่งผลให้การเข้าถึงตลาดใหม่ งานแสดงสินค้า ร้านค้าสุขภาพ และตลาดสินค้าพรีเมียมยังทำได้ไม่เต็มศักยภาพ นอกจากนี้ การพึ่งพาช่องทางจำหน่ายเดิมอาจทำให้การขยายฐานลูกค้าและการเพิ่มยอดขายเป็นไปได้ยาก

3. ปัญหาด้านต้นทุนและการกำหนดราคาขาย

ต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดมีความแตกต่างกันตามประเภทปลา วัตถุดิบ และกระบวนการแปรรูป ขณะที่การพัฒนาสูตรลดโซเดียมและบรรจุภัณฑ์ที่มีคุณภาพอาจทำให้เกิดค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม กลุ่มจึงจำเป็นต้องมีข้อมูลต้นทุนที่ครบถ้วน ทั้งค่าวัตถุดิบ ค่าแรง ค่าพลังงาน ค่าบรรจุภัณฑ์ และค่าใช้จ่ายในการจำหน่าย เพื่อกำหนดราคาที่เหมาะสมและรักษาความสามารถในการทำกำไร

4. ข้อจำกัดด้านมาตรฐานและความปลอดภัยของผลิตภัณฑ์

การพัฒนาสูตรปลาเค็มลดโซเดียมจำเป็นต้องคำนึงถึงรสชาติ เนื้อสัมผัส และความปลอดภัยของอาหารควบคู่กัน โดยเฉพาะการใช้โพแทสเซียมคลอไรด์ทดแทนเกลือบางส่วน รวมถึงการใช้บรรจุภัณฑ์สุญญากาศ ซึ่งต้องมีการตรวจวิเคราะห์ปริมาณโซเดียมและประเมินอายุการเก็บรักษาอย่างเหมาะสม นอกจากนี้ การยกระดับสถานที่ผลิตและกระบวนการผลิตให้สอดคล้องกับข้อกำหนดด้านสุขลักษณะอาจต้องใช้เวลาและทุนสนับสนุนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

5. ข้อจำกัดด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการท่องเที่ยวชุมชน

แม้กลุ่มจะมีแนวคิดในการพัฒนาปลาเค็มปรุงสุกพร้อมรับประทานและการจำหน่ายควบคู่กับข้าว แต่ยังคงต้องการทดลองตลาดเพื่อประเมินความต้องการของผู้บริโภค รวมถึงพัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์ ความสะดวกในการ

บริโภค และการควบคุมคุณภาพสินค้า ขณะเดียวกัน การเชื่อมโยงผลิตภัณฑ์กับการท่องเที่ยวโดยชุมชนยังจำเป็นต้องมีการวางแผนกิจกรรม เส้นทางเรียนรู้ และระบบบริหารจัดการร่วมกัน เพื่อให้เกิดรายได้และประโยชน์ต่อชุมชนอย่างเป็นรูปธรรม

5.2 ข้อเสนอแนะ/แนวทางแก้ไข

1. ส่งเสริมทักษะดิจิทัลและการตลาดออนไลน์อย่างต่อเนื่อง

ควรจัดกิจกรรมฝึกปฏิบัติการใช้สมาร์ทโฟน AI และสื่อสังคมออนไลน์อย่างต่อเนื่อง โดยเน้นขั้นตอนที่สมาชิกสามารถนำไปใช้ได้จริง เช่น การถ่ายภาพสินค้า การสร้างข้อความประชาสัมพันธ์ การโพสต์ขายสินค้า การตอบคำถามลูกค้า และการจัดการคำสั่งซื้อออนไลน์ พร้อมจัดทำคู่มือที่เข้าใจง่าย และพัฒนาสมาชิกที่มีทักษะด้านดิจิทัลให้เป็นแกนนำช่วยเหลือสมาชิกคนอื่น เพื่อให้กลุ่มสามารถดำเนินงานด้านการตลาดออนไลน์ได้ด้วยตนเองในระยะยาว

2. พัฒนาช่องทางจำหน่ายที่ลดข้อจำกัดด้านการเดินทาง

ควรให้ความสำคัญกับการจำหน่ายผ่าน Facebook และช่องทางออนไลน์อื่นที่เหมาะสม ควบคู่กับการสร้างเครือข่ายตัวแทนจำหน่าย ร้านค้าชุมชน ร้านของฝาก ร้านค้าสุขภาพ และสถานประกอบการในพื้นที่ใกล้เคียง ตลอดจนประสานความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐและสถาบันการศึกษาเพื่อสนับสนุนการนำสินค้าเข้าร่วมงานแสดงสินค้า โดยอาจใช้ระบบรวบรวมคำสั่งซื้อและจัดส่งสินค้าแทนการเดินทางไปจำหน่ายด้วยตนเองทุกครั้ง ซึ่งจะช่วยลดภาระค่าใช้จ่ายและเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงลูกค้าต่างพื้นที่

3. พัฒนาระบบบัญชีต้นทุนและการวางแผนธุรกิจของกลุ่ม

ควรจัดทำแบบบันทึกต้นทุนการผลิตและรายรับรายจ่ายที่ใช้งานง่าย พร้อมส่งเสริมให้สมาชิกบันทึกข้อมูลอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ทราบต้นทุนต่อหน่วย กำไรต่อผลิตภัณฑ์ และจุดคุ้มทุน รวมทั้งนำข้อมูลมาใช้ในการกำหนดราคาขายและจัดทำแผนการผลิตให้สอดคล้องกับยอดสั่งซื้อ นอกจากนี้ ควรทดลองกำหนดราคาหรือจัดชุดสินค้าในรูปแบบต่าง ๆ และประเมินผลด้านยอดขายกับกำไร เพื่อเลือกแนวทางที่เหมาะสมกับกำลังการผลิตและกำลังซื้อของลูกค้า

4. สนับสนุนการตรวจสอบมาตรฐานและความปลอดภัยของผลิตภัณฑ์

ควรประสานความร่วมมือกับหน่วยงานหรือห้องปฏิบัติการที่มีความเชี่ยวชาญ เพื่อตรวจวิเคราะห์ปริมาณโซเดียม ทดสอบความปลอดภัยทางจุลชีววิทยา และประเมินอายุการเก็บรักษาของผลิตภัณฑ์ รวมถึงให้คำแนะนำด้านการใช้วัตถุดิบ การควบคุมความสะอาด และการเลือกบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสม เพื่อให้การพัฒนาผลิตภัณฑ์เป็นไปตามหลักความปลอดภัยและสามารถสื่อสารข้อมูลแก่ผู้บริโภคได้อย่างถูกต้อง

5. ส่งเสริมการพัฒนาผลิตภัณฑ์และสร้างมูลค่าเพิ่มจากอัตลักษณ์ชุมชน

ควรสนับสนุนการทดลองผลิตและจำหน่ายปลาเค็มปรุงสุกพร้อมรับประทาน ตลอดจนพัฒนาบรรจุภัณฑ์และตราสินค้าที่สะท้อนอัตลักษณ์บ้านแหลมไทร โดยนำผลตอบรับจากลูกค้ามาปรับปรุงรสชาติ ขนาดบรรจุ และรูปแบบการจำหน่าย พร้อมพัฒนากิจกรรมเรียนรู้เกี่ยวกับวิถีประมงพื้นบ้าน ภูมิปัญญาการแปรรูปอาหาร และการสาธิตผลิตภัณฑ์ เพื่อเชื่อมโยงสินค้าเข้ากับการท่องเที่ยวโดยชุมชนและเพิ่มช่องทางสร้างรายได้ให้แก่สมาชิก

6. สร้างเครือข่ายความร่วมมือเพื่อให้เกิดความต่อเนื่องและยั่งยืน

ควรส่งเสริมความร่วมมือระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชน หน่วยงานท้องถิ่น หน่วยงานด้านเกษตรและประมง สถาบันการศึกษา และภาคเอกชน เพื่อสนับสนุนองค์ความรู้ เงินทุน การตรวจสอบมาตรฐาน การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการเชื่อมโยงตลาด พร้อมกำหนดผู้รับผิดชอบและแผนติดตามผลอย่างชัดเจน โดยประเมินผลจากยอดขาย กำไร จำนวนช่องทางจำหน่าย ความสามารถในการใช้เทคโนโลยี และรายได้ของสมาชิก เพื่อให้สามารถปรับปรุงการดำเนินงานและขยายผลได้อย่างเหมาะสม

3. สรุปภาพรวม

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านแหลมไทรจำเป็นต้องดำเนินการควบคู่กันทั้งด้านคุณภาพและความปลอดภัยของสินค้า การพัฒนาทักษะดิจิทัล การลดข้อจำกัดด้านการเดินทาง การบริหารต้นทุน และการขยายช่องทางการตลาด โดยควรให้ความสำคัญกับการเสริมสร้างศักยภาพของสมาชิกวัยกลางคนและผู้สูงอายุให้สามารถใช้เทคโนโลยีได้จริง รวมถึงสร้างเครือข่ายสนับสนุนที่ช่วยให้กลุ่มเข้าถึงตลาดได้โดยไม่เพิ่มภาระมากเกินไป หากได้รับการสนับสนุนอย่างต่อเนื่องและมีการติดตามผลอย่างเป็นระบบ จะช่วยเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้ ยกระดับผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น และเสริมสร้างความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจของชุมชนอย่างยั่งยืน

ภาคผนวก



หนังสือสำคัญแสดงการขึ้นทะเบียนองค์การชุมชนประมงท้องถิ่น

หนังสือสำคัญฉบับนี้ให้ไว้เพื่อแสดงว่า

.....วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปอาหารทะเลบ้านแหลมโพธิ์.....

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

ออกให้ ณ วันที่ ๑๑ เดือนธันวาคม พ.ศ. ๒๕๕๘

(ลงชื่อ)



รายชื่อผู้เข้าร่วมโครงการ
โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปอาหารทะเล
บ้านแหลมไทร สู่ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพอย่างยั่งยืน

ลำดับ	ชื่อ-สกุล
1	นางลัดดา ระเด่น
2	นางเสียะ ตูลเพ็ง
3	นายสมหมาย สีชาย
4	นางสาวมินะ ระเด่น
5	นายสุกิต คงสมุทร
6	นางยุณะ ระเด่น
7	นางสาวรัตติยา ห้าหาบ
8	นายปวี ระเด่น
9	นางสาวอลิสา ตูลเพ็ง
10	นางสาวรจนา ระเด่น
11	นางสาวดวงพร ตูลเพ็ง
12	นางสาวธนาภรณ์ หล้าหลง
13	นางสาวอารมณ ขุนสมุน
14	นางสาวศรีภิรม หมีนทองวารี
15	นางสาวผ่องศรี ระเด่น
16	นางสาวณะ สีชาย
17	นางสาวดารารัตน์ คงสมุทร
18	นางสาวเพ็ญภา ไทรบุรี
19	นางวิภาดา ระเด่น
20	นายกิตติ คงสมุทร

แบบสอบถาม

เรื่อง : ความพึงพอใจและความสนใจต่อผลิตภัณฑ์ "ปลาเค็มลดโซเดียม"

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของโครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปอาหารทะเลบ้านแหลมไทร สู่ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพอย่างยั่งยืน มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย วิทยาเขตตรัง

ส่วนที่ 1 สภาพทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง: ให้ทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องที่ตรงกับข้อมูลของท่าน

1.เพศ

☐ ชาย

☐ หญิง

2.อายุ

☐ น้อยกว่า 25 ปี

☐ 25-35 ปี

☐ 36-45 ปี

☐ มากกว่า 45 ปี

3.อาชีพ

☐ เกษตรกร

☐ ข้าราชการ/พนักงานของรัฐ

☐ พนักงานเอกชน

☐ ธุรกิจส่วนตัว

☐ รับจ้าง

☐ นักเรียน/นักศึกษา

☐ อื่นๆระบุ.....

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมและความต้องการซื้อผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียม

คำชี้แจง: ให้ทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นของท่าน

1. วัตถุประสงค์หลักในการซื้อ

☐ ทานเองในครอบครัว

☐ ซื้อเป็นของฝาก / ของขวัญ

☐ ซื้อเพื่อนำไปประกอบอาหารขายต่อ

☐ อื่นๆ (ระบุ)

2. ลักษณะปลาเค็มที่ท่านสนใจซื้อมากที่สุด

☐ ปลาเค็มปรุงสุกพร้อมทาน (แกะถุงทานได้เลย)

☐ ปลาเค็มปรุงรส (เช่น ปลาเค็มสามรส, ปลาเค็มทรงเครื่อง)

☐ ปลาเค็มไร้ก้าง (แกะก้างออกเรียบร้อยแล้ว)

☐ ปลาเค็มไร้น้ำมัน / อบกรอบเพื่อสุขภาพ

☐ ปลาเค็มตากแห้งแบบดั้งเดิม (ต้องนำไปทอด/ปรุงเอง)

3. ขนาดบรรจุภัณฑ์ที่ท่านต้องการ

☐ ขนาดเล็ก (50 – 100 กรัม) สำหรับทาน 1-2 มื้อ

☐ ขนาดกลาง (150 – 250 กรัม) เหมาะสำหรับครอบครัวเล็ก

☐ ขนาดใหญ่ (300 – 500 กรัมขึ้นไป) สำหรับครอบครัวใหญ่/ของฝาก

4. ระดับราคาต่อแพ็คเกจที่ท่านยินดีซื้อ (ยอมรับได้)

- ☐ ต่ำกว่า 50 บาท
 ☐ 50 – 80 บาท
 ☐ 81 – 120 บาท
☐ 121 – 150 บาท
 ☐ มากกว่า 150 บาทขึ้นไป

5. ช่องทาง/สถานที่ซื้อที่ท่านสะดวกที่สุด

- ☐ ตลาดนัด / ตลาดสดท้องถิ่น
 ☐ ห้างสรรพสินค้า / ซูเปอร์มาร์เก็ต / ร้านสะดวกซื้อ
☐ ร้านขายของฝากประจำจังหวัด/ชุมชน
 ☐ ช่องทางออนไลน์ (Shopee, Lazada, Facebook, TikTok)

6. รูปแบบบรรจุภัณฑ์ภายนอกที่ท่านคิดว่าเหมาะสมที่สุดสำหรับปลาเค็มลดโซเดียม

- ☐ ถุงสุญญากาศแบบใสมองเห็นตัวปลาเค็มชัดเจน ดูสดใหม่
☐ ถุงฟอยล์ซีปล็อกต้งได้ ป้องกันแสงและกลิ่นได้ดี เปิด-ปิดใช้งานสะดวก
☐ กล่องพลาสติกใสพร้อมฝาล็อกสนิท แข็งแรง ป้องกันสินค้าบุบสลายได้ดี
☐ บรรจุภัณฑ์กระดาษกราฟฟิกรักษ์โลก (มีเจาะช่องมองเห็นสินค้า) ดูเป็นธรรมชาติ มินิมอล เพิ่มมูลค่า

7. คุณลักษณะของบรรจุภัณฑ์ที่ท่านให้ความสำคัญมากที่สุด

- ☐ ป้องกันกลิ่นเล็ดลอดออกมาภายนอกได้อย่างสมบูรณ์
☐ มีระบบซีปล็อก (Zip Lock) สามารถเปิด-ปิดทานได้หลายครั้ง
☐ มองเห็นตัวสินค้าภายในชัดเจนก่อนตัดสินใจซื้อ
☐ แข็งแรง ทนทาน ไม่ฉีกขาดง่าย สะดวกในการขนส่ง/เดินทาง
☐ เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม / สามารถนำกลับมารีไซเคิลได้

8. ข้อมูลและรายละเอียดบนฉลากสินค้าที่ท่านต้องการให้เป็นพิเศษ

- ☐ ตราสัญลักษณ์ "ลดโซเดียม / Low Sodium" ชัดเจน
☐ ข้อมูลโภชนาการ และเปอร์เซ็นต์การลดโซเดียมเมื่อเทียบกับปลาเค็มทั่วไป
☐ เครื่องหมายรับรองมาตรฐานความปลอดภัย (อย. / ฮาลาล / มผช.)
☐ วันผลิตและวันหมดอายุ (Exp. Date)
☐ คำแนะนำในการเก็บรักษา และวิธีการนำไปปรุงอาหาร
☐ เรื่องราวชุมชน (Storytelling) "วิสาหกิจชุมชนบ้านแหลมไทร"

ส่วนที่ 3 ความพึงพอใจต่อผลิตภัณฑ์ปลาเค็มลดโซเดียม (หลังทดลองชิม)

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องที่ตรงกับระดับความพึงพอใจของท่านมากที่สุด

รายการประเมิน		ระดับความสำคัญ				
		มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
ด้านรสชาติ						
1	รสชาติกลมกล่อม เค็มกำลังดี					
2	กลิ่นหอมน่ารับประทาน ไม่มีกลิ่นคาว					
3	เนื้อสัมผัสของปลาเค็ม ความนุ่ม ไม่แข็งเกินไป					
4	รสชาติมีความแตกต่างจากปลาเค็มทั่วไป					
5	ภาพรวมความอร่อย					
ด้านรูปลักษณ์						
1	สีของเนื้อปลาเค็มดูเป็นธรรมชาติ ไม่หมองคล้ำ					
2	รูปร่างและการตัดแต่งตัวปลามีความเหมาะสม					
3	ความสะอาดและแห้งของเนื้อสัมผัสภายนอก					
4	ความน่ารับประทานโดยรวม เมื่อเห็นตัวสินค้า					
5	ขนาดและความหนาของชิ้นปลาเค็มพอดี					
ด้านความน่าสนใจของผลิตภัณฑ์						
1	การลดปริมาณโซเดียมทำให้ผลิตภัณฑ์มีความน่าสนใจ					
2	ผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสมกับผู้บริโภคที่ใส่ใจสุขภาพ					
3	ผลิตภัณฑ์น่าซื้อเมื่อเปรียบเทียบกับปลาเค็มทั่วไป					
4	ผลิตภัณฑ์มีความทันสมัยเหมาะสำหรับผู้บริโภคยุคใหม่					
5	ผลิตภัณฑ์มีศักยภาพในการพัฒนาเป็นสินค้าชุมชน					

ส่วนที่ 4: ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

ท่านมีข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการปรับปรุงรสชาติ บรรจุภัณฑ์ หรือสิ่งอื่นๆ เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างไรบ้าง?

.....

.....

.....

**** ขอขอบคุณท่านเป็นอย่างสูง ที่กรุณาให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้****