



# รายงานผลการดำเนินงานโครงการ

การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์จากเส้นใยกาบตาลเพื่อยกระดับรายได้สินค้าชุมชนผ่านช่องทางแอปพลิเคชันออนไลน์

ภายใต้โครงการยุทธศาสตร์มหาวิทยาลัยราชภัฏเพื่อการพัฒนาท้องถิ่น

ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2565

ผู้รับผิดชอบโครงการ : ผศ.ณัฐวรรตน์ ขจัดภัย

# 01

## ที่มาของโครงการ

จากผลการดำเนินงานโครงการยุทธศาสตร์ในปี 2564 กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ผู้ประกอบการในพื้นที่บริการของมหาวิทยาลัย กิจกรรมที่ 1 นั้นได้บรรลุผลตามวัตถุประสงค์คือทางกลุ่มไม้กวาดบ้านโนนหมั่นได้ผลผลิตของเส้นใยกาบตาลจากเครื่องตีกาบตาลพลังงานแสงอาทิตย์ และได้นำวัสดุคือเส้นใยจากกาบตาลมาสร้างผลิตภัณฑ์โดยนำมาออกแบบลวดลายสร้างสรรค์ตามจินตนาการที่ถือเป็นเอกลักษณ์ของกลุ่มเชื่อมโยงกับวิถีชีวิตและรากฐานวัฒนธรรมซึ่งในปัจจุบันทางกลุ่มงานหัตถกรรมบ้านโนนวัดมีเพียงผลิตภัณฑ์งานหัตถกรรมเสื่อสานจากกกและงานหัตถกรรมในรูปแบบต่าง ๆ แต่ยังไม่สะท้อนและแสดงออกถึงเอกลักษณ์ที่ถือเป็นจุดเด่นของชุมชน ทางผู้จัดทำโครงการยุทธศาสตร์จึงมีแนวคิดในการออกแบบผลิตภัณฑ์จากเส้นใยของกาบตาลโดยนำลวดลายที่ได้ออกแบบไว้แล้วมาดำเนินการสร้างสรรค์ในเรื่องรูปลักษณะของผลิตภัณฑ์ จากความร่วมมือของกลุ่มหัตถกรรมบ้านโนนวัด จึงเป็นผลิตภัณฑ์ชุมชนที่เกิดจากการสร้างคุณค่า สืบทอดความรู้ความชำนาญต่อแนวคิดในเชิงบวกที่เป็นผลดีในการอนุรักษ์ชิ้นงาน

# 01

## ที่มาของโครงการ

การจัดการระยะทางระหว่างความชอบ (Passion) และการรับรู้ในคุณค่า (Value Perception) ของลูกค้าหรือผู้ที่ชื่นชอบในความละเอียดละไมของงานหัตถกรรมจะเป็นเส้นทางคู่ขนานหรือไม่อย่างไรก็ตามแต่การตั้งเป้าหมาย (Expectation) ที่ชัดเจนสามารถนำไปยังความสำเร็จได้จริง จากบทเรียนสถานการณ์ไวรัสโคโรนาสายพันธุ์ใหม่ 2019 ทำให้ผู้คนได้เรียนรู้ในความสำคัญของดิจิทัล เพราะสิ่งนี้ได้กลายเป็นเครื่องมือสำคัญในการสร้างแพลตฟอร์มในการติดต่อ ซื้อ-ขายออนไลน์เพื่อสร้างยอดในการจัดจำหน่ายมากขึ้น “เศรษฐกิจใหม่” คือ “เศรษฐกิจเครือข่าย” การขยายช่องทาง การค้าออนไลน์และการพัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐานที่สามารถให้ผู้ผลิตเปิดหน้าร้านเพื่อขายสินค้าได้ด้วยตนเอง หากพิจารณาตามหลักเศรษฐศาสตร์การค้าขายในลักษณะนี้เกิดการเติบโตอย่างต่อเนื่องด้วยกลไกตลาดใหม่ การเข้าถึงสินค้าได้สะดวก รวดเร็ว คือข้อได้เปรียบแพลตฟอร์มการใช้บริการที่ถูกออกแบบมาให้ใช้งานได้โดยง่าย ไม่ซับซ้อนซึ่งช่วยให้ธุรกิจสามารถประสบความสำเร็จได้อย่างง่ายดาย

# 02

## วัตถุประสงค์/เป้าหมายการดำเนินงาน

1. เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มสู่การยกระดับผลิตภัณฑ์จากเส้นใยของกาบตาลให้แก่กลุ่มหัตถกรรมบ้านโนนวัดสงเสริมเศรษฐกิจชุมชนเข้มแข็ง
2. เพื่อพัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์จากเส้นใยของกาบตาลให้แก่กลุ่มหัตถกรรมบ้านโนนวัด
3. เพื่อส่งเสริมการขายสินค้าผ่านทางแอปพลิเคชันออนไลน์ อันเนื่องมาจากสถานการณ์โรคระบาด ไวรัสโคโรนา 2019

# 03 ผลการดำเนินงาน

กิจกรรม	ผลการดำเนินงาน
กิจกรรมย่อยที่ 1 การออกแบบผลิตภัณฑ์จากเส้นใยจากกาบตาล	- ออกแบบลวดลาย ออกแบบผลิตภัณฑ์จำนวน 4 รูปแบบ ดำเนินการเรียบร้อยแล้ว
กิจกรรมย่อยที่ 2 การออกแบบบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์จากเส้นใยกาบตาล	- อยู่ระหว่างดำเนินการ
กิจกรรมย่อยที่ 3 การเรียนรู้การขายผ่านช่องทางออนไลน์	- อยู่ระหว่างดำเนินการ

# 03 ผลการดำเนินงาน

## ผลผลิต (Output)

ตัวชี้วัด	ค่าเป้าหมาย	ผลการดำเนินงาน
1. หมู่บ้านเป้าหมายที่ได้รับการพัฒนาและยกระดับรายได้	1 หมู่บ้าน	1 หมู่บ้าน
2. ผลิตภัณฑ์จากเส้นใยกาบตาลได้รับการพัฒนา	4 ผลิตภัณฑ์	อยู่ระหว่างดำเนินการ
3. บรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์จากเส้นใยกาบตาล	4 รูปแบบ รูปแบบละ 30 ชิ้น และ สลากสินค้าจำนวน 1,000 ดวง	อยู่ระหว่างดำเนินการ
4. ช่องทางการขายออนไลน์	จำนวน 3 ช่องทาง	3 ช่องทาง
5. มูลค่าผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้น	ร้อยละ 20	

# 03 ผลการดำเนินงาน

ผลลัพธ์ (Outcome)

ตัวชี้วัด	ค่าเป้าหมาย	ผลการดำเนินงาน
1. ได้ผลิตภัณฑ์จากเส้นใยของกาบตาลที่มีความหลากหลายในด้านรูปแบบและมีมูลค่าเพิ่ม	4 ผลิตภัณฑ์	อยู่ระหว่างดำเนินการ
2. ได้บรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์จากเส้นใยของกาบตาล	รูปแบบ รูปแบบละ 30 ชิ้น และ สลากสินค้าจำนวน 1,000 ดวง	อยู่ระหว่างดำเนินการ
3. มีกลยุทธ์ทางการตลาดสู่ช่องทางการขายออนไลน์	3 ช่องทาง	รอดำเนินการ

# 04

## จุดเด่น ปัญหาและแนวทางการแก้ไขปัญหาของโครงการ

- 1) ได้ผลิตภัณฑ์จากเส้นใยกาบตาล จำนวน 4 ผลิตภัณฑ์ แต่เดิมผลิตภัณฑ์ของกลุ่มหัตถกรรมบ้านโนนวัตคือเสื่อกกที่จำหน่ายในลักษณะการใช้สอยแบบเดิมราคาผืนละ 180 – 200 บาท หมวกสาน จำหน่ายในราคาใบละ 60 บาท กระเป๋า จำหน่ายในราคาใบละ 60 บาท กระเป๋าจำหน่ายในราคาใบละ 500 บาท รองเท้าจำหน่ายในราคา คู่ละ 90 บาท เมื่อได้ออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้วยประโยชน์ใช้สอยใหม่ที่เปลี่ยนไปจากเดิมและวัสดุตัวใหม่ที่มีความน่าสนใจในเรื่องคุณสมบัติ ที่เป็นการสร้างคุณค่าให้กับวัสดุในท้องถิ่นและสร้างรายได้เพิ่มให้แก่ชุมชนร้อยละ 20
- 2) ได้องค์ความรู้ถึงคุณสมบัติของวัสดุที่มีในพื้นที่
- 3) ได้องค์ความรู้ในการขายผ่านช่องทางออนไลน์
- 4) นำตราสินค้าและฉลากไปยื่นจดแจ้ง