|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ระดับการผลิต** | **ปัจจัยการผลิต** | **วัตถุดิบ** | **โครงสร้างการผลิต****(เทคโนโลยี/เครื่องจักร)** | **เงินทุน** | **แรงงาน****(ทรัพยากรมนุษย์)** | **ความรู้** | **ตลาด** | **อื่นๆ** |
| **ทรัพย์สิน**(ที่ดิน/สิ่งก่อสร้าง) | **สินทรัพย์**(สัญญาเช่า/) |
| ต้นน้ำ/การผลิต(ที่มีอยู่/ต้องทำเพิ่ม) | -โรงปุ๋ย 3 โรง(ม.7, 8, 12)-รังผึ้ง ม.1 = 25 ลัง , ม5=50 ลัง , ม.17=200 ลัง , ม.18= 200 ลัง-เครื่องแกง= 50 ครัวเรือน-ข้าวไร่ ม.7 , ม.9 , ม.10 , ม.14 | เครือข่ายปุ๋ย (วสช.) เครือข่ายข้าวไร่เครือข่ายผึ้งเครือข่ายเครื่องแกง | 1,ปุ๋ยหมัก ม.8 = 40 ตัน/ปีม.17 = 5 ตัน/ปีม.12 = 20 ตัน/ปีมูลไส้เดือน =ทำรายครัวเรือน 2.ผึ้ง (รายครัวเรือน , กลุ่มชุมชน)ม.1 = 20 ขวด/ปีม.5 = 20 ขวด/ปีม.17 =80 ขวด/ปีม.18 =80 ขวด/ปี3.เครื่องแกง = 1000 กก./ปี4.ข้าวไร่ = 20 ไร่ | -ปุ๋ยหมัก ในนามกลุ่มชุมชน(กองกลาง) ทั้งหมด-ผึ้ง ในนามกลุ่ม รายครัวเรือน-เครื่องแกง ระดับครัวเรือน ม.1 , ม.12-เครือข่ายข้าวไร่ ปี 66 ขับเคลื่อนในนามตำบล 20 ราย | ปุ๋ยหมักผึ้งเครื่องแกง 24,000 / ปีข้าวไร่งบพัฒนาองค์ความรู้ | ปุ๋ย 15 คน / รอบการผิต (สมาชิกกลุ่มผลัดเปลี่ยน)ผึ้ง 5 คน / ครั้งเครื่องแกง 10 คน ข้าวไร่ 50 คน | ด้านการทำปุ๋ยหมักแห้ง ปุ๋ยหมักน้ำ มูลไส้เดือน การเลี้ยงผึ้ง / ชันโรง การทำเครื่องแกงครบสูตร ข้าวไร่ครบวงจร | ตลาด 5 ระดับ | สสส.สน.6สนส.มอ.สมาคมประชาสังคมชุมพรม.แม่โจ้-ชุมพรเกษตรพัฒนาชุมชนอบต.บ้านควน |
| กลางน้ำ/แปรรูป(ที่มีอยู่/ต้องทำเพิ่ม) | -โรงปุ๋ย 3 โรง(ม.7, 8, 12)-รังผึ้ง ม.1 = 25 ลัง , ม5=50 ลัง , ม.17=200 ลัง , ม.18= 200 ลัง-เครื่องแกง= 50 ครัวเรือน-ข้าวไร่ ม.7 , ม.9 , ม.10 , ม.14 | เครือข่ายปุ๋ย (วสช.)เครือข่ายข้าวไร่เครือข่ายผึ้งเครือข่ายเครื่องแกง | 1,ปุ๋ยหมัก ม.8 = 40 ตัน/ปีม.17 = 5 ตัน/ปีม.12 = 20 ตัน/ปีมูลไส้เดือน =ทำรายครัวเรือน 2.ผึ้ง (รายครัวเรือน , กลุ่มชุมชน)ม.1 = 20 ขวด/ปีม.5 = 20 ขวด/ปีม.17 =80 ขวด/ปีม.18 =80 ขวด/ปี3.เครื่องแกง = 1000 กก./ปี4.ข้าวไร่ = 20 ไร่ | ปุ๋ยหมักกระสอบ 25 กก. / 250 บ.กิโลกรัมละ 10 บาทขายภายนอก กิโลกรัมละ 15 บาทน้ำผึ้ง 720 ml. / 700 บาทเครื่องแกง กิโลกรัมละ 120-130 บาทข้าวไร่ กิโลกรัมละ 50-70 บาท | กระสอบใส่ปุ๋ย 3 บ. / กระสอบ | ปุ๋ยหมักค่าแรง 15 คน(คนละ 400 บ.)ผึ้ง 5 คน / ครั้งเครื่องแกง 10 คนข้าวไร่ 50 คน | ด้านการทำปุ๋ยหมักแห้ง ปุ๋ยหมักน้ำ มูลไส้เดือน การเลี้ยงผึ้ง / ชันโรง การทำเครื่องแกงครบสูตร ข้าวไร่ครบวงจร | ตลาด 5 ระดับ |  |
| ปลายน้ำ /ตลาด(ที่มีอยู่/ต้องทำเพิ่ม) | -โรงปุ๋ย 3 โรง(ม.7, 8, 12)-รังผึ้ง ม.1 = 25 ลัง , ม5=50 ลัง , ม.17=200 ลัง , ม.18= 200 ลัง-เครื่องแกง= 50 ครัวเรือน-ข้าวไร่ ม.7 , ม.9 , ม.10 , ม.14 | เครือข่ายปุ๋ย (วสช.)เครือข่ายข้าวไร่เครือข่ายผึ้งเครือข่ายเครื่องแกง | 1,ปุ๋ยหมัก ม.8 = 40 ตัน/ปี (เพิ่ม 20 ตัน/ปี)ม.17 = 5 ตัน/ปี (เพิ่ม 5 ตัน/ปี)ม.12 = 20 ตัน/ปี (เพิ่ม 20 ตัน/ปี)มูลไส้เดือน =ทำรายครัวเรือน 2.ผึ้ง (รายครัวเรือน , กลุ่มชุมชน)ม.1 = 20 ขวด/ปี (เพิ่ม 20 ขวด)ม.5 = 20 ขวด/ปี (เพิ่ม 20 ขวด)ม.17 =80 ขวด/ปี (เพิ่ม 20 ขวด)ม.18 =80 ขวด/ปี (เพิ่ม 20 ขวด)3.เครื่องแกง = 1000 กก./ปี (เพิ่ม 500 กก.)4.ข้าวไร่ = 20 ไร่ (เพิ่ม 30 ไร่) | ปุ๋ยหมักกระสอบ 25 กก. / 250 บ.กิโลกรัมละ 10 บาทขายภายนอก กิโลกรัมละ 15 บาทน้ำผึ้ง 720 ml. / 700 บาทเครื่องแกง กิโลกรัมละ 120-130 บาทข้าวไร่ กิโลกรัมละ 50-70 บาท | กระสอบใส่ปุ๋ย 3 บ. / กระสอบ | ปุ๋ยหมักค่าแรง 15 คน(คนละ 400 บ.)ผึ้ง 5 คน / ครั้งเครื่องแกง 10 คนข้าวไร่ 50 คน | ด้านการทำปุ๋ยหมักแห้ง ปุ๋ยหมักน้ำ มูลไส้เดือน การเลี้ยงผึ้ง / ชันโรง การทำเครื่องแกงครบสูตร ข้าวไร่ครบวงจร | การบริหารจัดการตลาด |  |

**แบบประเมินศักยภาพเพื่อจัดทำการผลิต/แผนธุรกิจระดับครัวเรือน-องค์กรประกอบการตำบลบ้านควน**

แบบจัดทำแผนการผลิต/แผนธุรกิจระดับครัวเรือน-องค์กรประกอบการ (CBMC) ตาราง 9 ข้อ

ครัวเรือน/กลุ่มองค์กรวิสาหกิจชุมชนกลุ่มทำปุ๋ยหมัก ตำบลบ้านควน อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

ชื่อผลิตภัณฑ์ สินค้าและบริการ ปุ๋ยหมักชีวภาพ

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1.คุณค่า/เสน่ห์สินค้า | 2.ช่องทางการสื่อสาร | 3.กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย | 4.การขาย/บริการดี (ติดใจ ซื้อซ้ำ บอกต่อ) | 5.การเพิ่มรายได้ ขยายกิจการ  |
| ธาตุอาหารเด่นจุลินทรีย์ที่มีประโยชน์ผ่านตรวจสอบคุณภาพจากสำนักงานพัฒนาที่ดิน และม.แม่โจ้วัตถุดิบใช้ทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่ในพื้นที่ชุมชนเป็นตัวตั้งลูกค้าสามารถมาเรียนรู้กระบวนการผลิตได้ด้วยตนเอง | สร้างกลุ่มไลน์ สร้างเพจเพื่อ ประชาสัมพันธ์สินค้าออกบูท สร้างแบรนด์สัญลักษณ์ เพื่อให้คนรู้จัก และเชื่อมั่นในสินค้า สร้างกิจกรรมที่หลากหลาย เพื่อจูงใจลูกค้า | สมาชิกกลุ่มปุ๋ย 200 คนเครือข่ายเกษตรอินทรีย์ เกษตรกรในพื้นที่ + นอกประชาชนทั่วไปร้านขายพันธุ์ไม้ | บริการหลังการขายการติดตาม และการสร้างความประทับใจ ให้กับลูกค้าลูกค้าซื้อแล้วดีบอกต่อ มีการซื้อซ้ำและแนะนำกลุ่มเพื่อน คนรู้จักมีบริการส่งของ | ผลิตได้ 10 ตัน ต่อครั้ง (เพิ่มขึ้น 10 ตัน/ครั้ง) 1 ปี ผลิต 4 ครั้ง ( 40 ตัน)ตัวแทนจำหน่ายตลาดออนไลน์และออฟไลน์โรงเรือนเพิ่ม 1 หลัง |
| 6.งาน/กิจกรรมสำคัญ (ยุทธศาสตร์)พัฒนาคุณภาพของสินค้า (ธาตุอาหาร)เชื่อมโยงเครือข่ายเพื่อขยายตลาดการรับรองมาตรฐานการตลาดออนไลน์ | 7.งานที่ทำเองทำการผลิต การบรรจุภัณฑ์ การขนส่งสินค้า การจำหน่าย**การประชาสัมพันธ์** | 8.งานที่ต้องร่วมมือกับภาคีพัฒนาองค์ความรู้ในด้านต่างๆที่เกี่ยวกับสินค้า โดย สำนักงานพัฒนาที่ดิน กรมส่งเสริมการเกษตรกรมวิชาการเกษตรสำนักงานเกษตรพัฒนาชุมชนสมาพันธ์เกษตรกรรมยั่งยืนม.แม่โจ้ | 9.ทรัพยากรหลัก/ที่ต้องใช้เงินทุนกลุ่ม = 500,000 บาท วัตถุดิบ( รำละเอียด มูลสัตว์ ปลาป่น หินฟอสเฟต กากน้ำตาล น้ำหมัก)แรงงาน (15 คน)เครื่องจักร (เครื่องแยกกาก เครื่องตีป่น เครื่องอัดเม็ด) องค์ความรู้บริหารจัดการ ประชาสัมพันธ์ |

แบบจัดทำแผนการผลิต/แผนธุรกิจระดับครัวเรือน-องค์กรประกอบการ (CBMC)

ครัวเรือน/กลุ่มองค์กร กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้ง ตำบลบ้านควน อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร

ชื่อผลิตภัณฑ์ สินค้าและบริการ น้ำผึ้ง

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1.คุณค่า/เสน่ห์สินค้า | 2.ช่องทางการสื่อสาร | 3.กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย | 4.การขาย/บริการดี (ติดใจ ซื้อซ้ำ บอกต่อ) | 5.การเพิ่มรายได้ ขยายกิจการ |
| **กรรมวิธีการผลิตที่**เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นมีประโยชน์ต่อสุขภาพปลอดภัยมีความหอมและรสชาติที่เฉพาะ**มีคุณภาพ** ผ่านการตรวจสอบคุณค่าสารอาหารของผลิตภัณฑ์จาก ม.เกษตรศาสตร์ | สร้างกลุ่มไลน์ สร้างเพจเพื่อ ประชาสัมพันธ์สินค้าออกบูท สร้างแบรนด์สัญลักษณ์ เพื่อให้คนรู้จัก และเชื่อมั่นในสินค้า สร้างกิจกรรมที่หลากหลาย เพื่อจูงใจลูกค้า | คนในชุมชนที่รักสุขภาพกลุ่มคนที่รักสุขภาพ-ความงามทั่วไปร้านค้าที่ต้องการสินค้าไปจำหน่าย **เช่น ร้านกาแฟ ร้านเบเกอรี่** **ร้านอาหาร**คนทั่วไป | การบริการหลังการขาย**รับฟังความคิดเห็น**การติดตาม และการสร้างความประทับใจ ให้กับลูกค้า | ตลาดออฟไลน์ ออนไลน์สร้างกิจกรรมเรียนรู้การเลี้ยงผึ้งของ ชุมชนตำบลบ้านควนการแปรรูปสินค้าให้มีความหลากหลาย และมีคุณภาพ การสนับสนุนจากหน่วยงาน และธนาคาร |
| 6.งาน/กิจกรรมสำคัญ1. พัฒนากลุ่มผู้เลี้ยงผึ้ง / จัดทำแผนการดำเนินงานและปฏิทินงาน 2. ประชาสัมพันธ์สินค้า โดย สร้างกลุ่มไลน์, สร้างเพจ, ร่วมออกบูท3. พัฒนาผลิตภัณฑ์ การแปรรูป และบรรจุภัณฑ์ 4. สร้างแบรนด์ที่เป็นอัตลักษณ์ให้เป็นที่รู้จักเพื่อทำให้ลูกค้าเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์  | 7.งานที่ทำเอง**การผลิตที่มีคุณภาพ****การบรรจุภัณฑ์****การประชาสัมพันธ์****การจำหน่าย** | 8.งานที่ต้องร่วมมือกับภาคีฝึกอบรมให้ความรู้พัฒนาในการเลี้ยงผึ้ง การแปรรูป การออกแบบผลิตภัณฑ์/ แพคเกจต่าง ๆ โดย**ศูนย์ผึ้งชุมพร**  **เกษตร****พัฒนาชุมชน ม.แม่โจ้-ชุมพร**  | 9.ทรัพยากรหลัก/ที่ต้องใช้เงินนำทรัพยากรในท้องถิ่นมาใช้ให้เป็นประโยชน์และคุ้มค่าองค์ความรู้การบริหารจัดการ ประชาสัมพันธ์ |