

ที่ นพ ๐๐๑๔/ว ๔๖๖๗



ศาลากลางจังหวัดนครพนม

ถนนอภิบาลบัญชา นพ ๔๘๐๐๐

๑๔ ตุลาคม ๒๕๖๓

เรื่อง การดำเนินงานโครงการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ OTOP กลุ่มปรับตัวสู่การพัฒนา (Quadrant D) ให้มีคุณภาพมาตรฐาน กิจกรรมที่ ๒ พัฒนาระดับผลิตภัณฑ์ OTOP กลุ่มปรับตัวสู่การพัฒนา (Quadrant D)

เรียน นายอำเภอเมืองนครพนม นายอำเภอธาตุพนม นายอำเภอนาแก และนายอำเภอปลาปาก

สิ่งที่ส่งมาด้วย ๑. รายชื่อผู้ผลิต ผู้ประกอบการ OTOP โครงการพัฒนาคุณภาพฯ จำนวน ๑ ฉบับ
๒. แผนปฏิบัติงานการดำเนินงานกิจกรรมที่ ๒ พัฒนาระดับผลิตภัณฑ์ฯ จำนวน ๑ ชุด
๓. คู่มือการเข้าสู่ระบบเรียนออนไลน์ "ทำ D ได้ดี" จำนวน ๑ ชุด

ด้วย กรมการพัฒนาชุมชน กำหนดดำเนินงานโครงการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ OTOP กลุ่มปรับตัวสู่การพัฒนา (Quadrant D) ให้มีคุณภาพมาตรฐาน กิจกรรมที่ ๒ พัฒนาระดับผลิตภัณฑ์ OTOP กลุ่มปรับตัวสู่การพัฒนา (Quadrant D) ภายใต้กรอบการดำเนินงาน "ทำ D ได้ดี" ๘ กระบวนการ ประกอบด้วย การรวบรวมผลิตภัณฑ์และจัดทำฐานข้อมูล ผูกอบรมออนไลน์ (Online Training) ให้คำปรึกษาแนะนำการพัฒนา ยกระดับผลิตภัณฑ์ (Online Consult) และจัดทำแผนพัฒนาระดับรายผลิตภัณฑ์ การประเมินเพื่อคัดเลือก และจำแนกกลุ่มเป้าหมาย การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ (Packaging Develop Concept) การจับคู่ธุรกิจออนไลน์ (Online Business Matching) การทดสอบตลาดออนไลน์ (Online Market Test) และการทดสอบตลาดออฟไลน์ (Offline Market Test)

เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปด้วยความเรียบร้อย บรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนด ขอให้อำเภอ ดำเนินการดังนี้

๑. มอบหมายให้สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอได้กำกับ ติดตามและให้การสนับสนุน กลุ่มเป้าหมายตามแผนปฏิบัติงาน รายละเอียดตามสิ่งที่ส่งมาด้วย ๒

๒. แจ้งกลุ่มเป้าหมาย รายละเอียดตามสิ่งที่ส่งมาด้วย ๑ และเจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชนอำเภอ ที่รับผิดชอบ เข้าร่วมเรียนออนไลน์ โดยถือคือนเข้าห้องเรียน รายละเอียดตามสิ่งที่ส่งมาด้วย ๓

จึงเรียนมาเพื่อพิจารณาดำเนินการ

ขอแสดงความนับถือ

(นายสุวิทย์ จันทร์หรร)

รองผู้ว่าราชการจังหวัด ปฏิบัติราชการแทน

ผู้ว่าราชการจังหวัดนครพนม

สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัด

กลุ่มงานส่งเสริมการพัฒนาชุมชน

โทร.๐-๔๒๕๑-๑๕๒๕

โทรสาร ๐-๔๒๕๑-๒๗๔๗



รายชื่อผู้เข้าร่วมอบรมเชิงปฏิบัติการผู้ผลิต ผู้ประกอบการ OTOP

โครงการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ OTOP กลุ่มปรับตัวสู่การพัฒนา (Quadrant D) ให้มีคุณภาพมาตรฐาน ปี 2563

ที่	ชื่อกลุ่ม/ชื่อผก.	รหัส ผู้ผลิต/ผู้ประกอบการ	ชื่อผลิตภัณฑ์	รหัสผลิตภัณฑ์	ประเภทผลิตภัณฑ์	ที่อยู่				โทรศัพท์
						บ้านเลขที่	หมู่ที่	ตำบล	อำเภอ	จังหวัด
1	น้ำพริกหนาดำ	480100295	น้ำพริก	4801002951	1	33	2	บ้านกลาง	เมืองนครพนม	นครพนม
2	กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกษตรกรรมบ้านหนองหญ้าไซ	480100297	น้ำเสาวรส	4801002971	2	230	7	กุรุคุ	เมืองนครพนม	นครพนม
3	ฟ้าเสกข์	480100298	เซรั่มผมหงอก	4801002989	5	1	6	โพธิ์ตาก	เมืองนครพนม	นครพนม
4	ธารินทร์ Thai Massage and Spa	480100332	ลูกประคบ	4801003322	5	436	-	ในเมือง	เมืองนครพนม	นครพนม
5	ป้าแต้วขนมไทย	480100348	ขนมถ้วยหน้ากะทิ	4801003481	1	740	-	ในเมือง	เมืองนครพนม	นครพนม
6	นิวซีเฟรา (NUCIFERA)	480100255	สบู่ขมิ้นรังไหม	4801002555	5	472/2	-	ในเมือง	เมืองนครพนม	นครพนม
7	ร้านสมุนไพร นาคโคตรา	480100339	ลูกประคบ	4801003391	5	153	3	โพธิ์ตาก	เมืองนครพนม	นครพนม
8	กลุ่มทอเสื้อ	480100315	เสื้อก	4801003151	4	127	10	บ้านผึ้ง	เมืองนครพนม	นครพนม
9	กลุ่มทอผ้าพื้นเมืองบ้านดาสลาด	480500259	ผ้าฝ้ายย้อมไม้มงคล	48050001390001	3	187	3	โพธิ์ตาก	เมืองนครพนม	นครพนม
10	กลุ่มเย็บกระเป๋	480500249	กระเป๋าทรง	4805002491	3	96/3	3	โพธิ์ตาก	เมืองนครพนม	นครพนม
11	เวสตี เฮอร์เบิล โซป (Wealthy Herbal Soap)	480100309	สบู่สมุนไพรฟักข้าว	4801003092	5	209	10	ท่าค้อ	เมืองนครพนม	นครพนม
12	กลุ่มรูปพรเจริญ	480100279	รูป	4801002791	5	60/1	7	วังตามัว	เมืองนครพนม	นครพนม
13	สมุนไพรคู่บ้าน (Koolbaan)	480100347	น้ำมันนวดปัสสาวะ	4801003471	5	222	9	อาจสามารถ	เมืองนครพนม	นครพนม
14	กลุ่มทอผ้าพื้นเมืองโบราณ ม.8	480700157	ผ้าลายขิด (ลายดอกมะลิ)	4807001571	3	86	8	หนองสังข์	นาแก	นครพนม
15	แคร์นัท แหวนหมี่ ผ้าไหมโบราณ	480700122	แคบหมี่โบราณ	4807001222	1	133	11	นาแก	นาแก	นครพนม
16	แม่ต๋อยเบรคแตก	480700179	แม่ต๋อยเบรคแตก	4807001751	1	30	7	นาเลียง	นาแก	นครพนม
17	กลุ่มผ้าพื้นเมืองบ้านนาเลียง หมู่ที่ 1	480700189	เสื้อสำเร็จรูปผ้าพื้นเมือง	4807001891	3	97	1	นาเลียง	นาแก	นครพนม
18	กลุ่มทอเสื้อ	480200041	เสื้อตีนผี	48020004157179	4	103	5	นาคะเชื้อ	ปลาปาก	นครพนม

แผนปฏิบัติงาน

การดำเนินงานกิจกรรมที่ 2 พัฒนาระดับผลิตภัณฑ์ OTOP กลุ่มปรับตัวสู่การพัฒนา (Quadrant D)

ขอบเขตกิจกรรม	กัณยาน	ตุลาคม	พฤศจิกายน	ธันวาคม	ผู้รับผิดชอบ
1.ออกแบบกรอบแนวคิดกิจกรรม แผนการดำเนินงานแต่ละกิจกรรม					Mpg
1.1 บริษัทนำเสนอแผนการดำเนินงาน หรือร่วมกับกรมการพัฒนาชุมชน					
1.2 กำหนดจัดกิจกรรม Kick off เพื่อชี้แจงโครงการ วัตถุประสงค์ ลักษณะการดำเนินงานของโครงการ ที่ชัดเจน จำนวน 4 จุด ได้แก่ จุดที่ 1 จ.สุราษฎร์ธานี จุดที่ 2 จ.เชียงใหม่ วันที่ จุดที่ 3 จ.ขอนแก่น และ จุดที่ 4 จ.พระนครศรีอยุธยา โดย กลุ่มเป้าหมายประกอบด้วย นักวิชาการพัฒนาชุมชนทุกจังหวัด และผู้ประกอบการในพื้นที่จังหวัดที่ดำเนินการ					Mpg
1.3 ออกแบบกิจกรรมประชุมออนไลน์ ให้แก่กลุ่มเป้าหมาย จำนวน 1900 ราย โดยประสานงานให้นักวิชาการพัฒนาชุมชนที่รับผิดชอบในส่วนกลางและจังหวัดเข้าร่วมเรียนรู้ไปด้วยกัน ประเด็นเนื้อหาประกอบด้วย การสร้างความรู้ ความเข้าใจด้านการออกแบบพัฒนาผลิตภัณฑ์ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ และการตลาด					Mpg/ผบก./ นักวิชาการพัฒนา ชุมชน
1.4 จัดทำเกณฑ์การประเมินในการเรียนออนไลน์ เพื่อจำแนกกลุ่มผู้ประกอบการ แบ่งเป็นกลุ่มเบื้องต้น และกลุ่มที่มีศักยภาพเชิงพาณิชย์					
2.ออกแบบการพัฒนาผลิตภัณฑ์ 5 ประเภท					
2.1 จัดทำฐานข้อมูลผลิตภัณฑ์ Quadrant D จำนวน 1,900 รายการ					Mpg/จังหวัด
2.2 รวบรวมผลิตภัณฑ์ 1,900 รายการ โดยประสานงานกับผู้ประกอบการ โดยตรงให้จัดส่งผลิตภัณฑ์เข้าสถานี					Mpg/ผบก.
2.3 ที่ปรึกษาแบ่งความรับผิดชอบ ติดต่อประสานงานโดยตรงกับผู้ประกอบการ และร่วมกันจัดทำแผนในการพัฒนาระดับ ตลอดจนผู้ประกอบการตรวจสอบและยืนยันแบบด้วยตนเอง					Mpg/ผบก.

ขอบเขตกิจกรรม	กัณยาน	ตุลาคม	พฤศจิกายน	ธันวาคม	ผู้รับผิดชอบ
3. ดำเนินการพัฒนาผลิตภัณฑ์ 3.1 ที่ปรึกษาประสานงานโดยตรงกับผู้ประกอบการ จำนวน 1900 ราย เพื่อให้คำปรึกษาแนะนำ วิเคราะห์ข้อมูล ศักยภาพ วิเคราะห์แนวทางการพัฒนา รวมถึงการนำส่งผลิตภัณฑ์ทั้งก่อนและหลังการพัฒนา					Mpg/ผปก.
3.2 ที่ปรึกษาออกแบบ การให้คำปรึกษาแนะนำการพัฒนาผลิตภัณฑ์กลุ่มเป้าหมายเบื้องต้น จำนวน 1805 ราย ดังนี้ (1) ในลักษณะของการสเก็ตแบบร่างแนวทางการผลิตผลิตภัณฑ์ หรือการพัฒนาสูตรอาหาร เครื่องดื่ม สมุนไพร ไม่ใช้อาหาร (2) การปรับปรุงผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ เรื่องเล่าที่โดดเด่น (3) แนะนำด้านการพัฒนาบรรจุภัณฑ์กลุ่มเบื้องต้น โดยการสเก็ตดีไซน์ ระบุรายละเอียด ขนาด โทนสี วัสดุที่ใช้ แนวคิดในการออกแบบ จำนวนไม่น้อยกว่า 3 แนวทาง (เลือกพัฒนา 1 แนวทาง) หรือสเก็ตเตอร์ ตราสีน้คำ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของผลิตภัณฑ์ โดยการสเก็ตดีไซน์ ระบุรายละเอียด ขนาด โทนสี วัสดุที่ใช้ แนวคิดในการออกแบบ จำนวนไม่น้อยกว่า 3 แนวทาง (เลือกพัฒนา 1 แนวทาง)					Mpg/ผปก. โดยจัดทำหลักฐานเชิงประจักษ์ในการออกแบบ การเลือกแนวทางการพัฒนาของ ผปก.
3.3 ที่ปรึกษาออกแบบ การให้คำปรึกษาแนะนำการพัฒนาผลิตภัณฑ์กลุ่มเป้าหมายเบื้องต้น จำนวน 95 ราย ดังนี้ (1) ให้คำแนะนำกลุ่มที่มีศักยภาพเชิงพาณิชย์ ด้านการพัฒนา ปรับปรุงผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ เรื่องเล่า ผลิตภัณฑ์ที่น่าสนใจนำไปสู่โอกาสเพิ่มช่องทางการตลาดใหม่ๆ (2) ออกแบบกิจกรรม Business Matching ผ่านช่องทางออนไลน์ (3) แนะนำเรื่องระบบมาตรฐานการควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เพื่อให้จำหน่ายได้ทั้งในประเทศและต่างประเทศ (4) ให้คำแนะนำ จัดทำร่างต้นแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ (5) ให้คำแนะนำด้านการพัฒนาบรรจุภัณฑ์โดยการสเก็ตดีไซน์ ระบุรายละเอียด ขนาด โทนสี วัสดุที่ใช้ แนวคิดในการออกแบบ จำนวนไม่น้อยกว่า 3 แนวทาง (เลือกพัฒนา 1 แนวทาง) (6) ให้คำปรึกษาแนะนำประเภท					Mpg/ผปก. โดยจัดทำหลักฐานเชิงประจักษ์ในการออกแบบ การเลือกแนวทางการพัฒนาของ ผปก.

ขอบเขตกิจกรรม	กัณยาน	ตุลาคม	พฤศจิกายน	ธันวาคม	ผู้รับผิดชอบ
แท็ก สายเคเบิล หรือสติกเกอร์ ตราสินค้า ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของผลิตภัณฑ์ โดยการสติกเกอร์ ระบุรายละเอียด ขนาด โทนสี วัสดุที่ใช้ แนวคิดในการออกแบบ จำนวนไม่น้อยกว่า 3 แนวทาง (เลือกพัฒนา 1 แนวทาง)					
3.4 ที่ปรึกษาดำเนินการอัปเดตฐานข้อมูล และจัดทำฐานข้อมูลผลิตภัณฑ์ จำนวน 1900 ผลิตภัณฑ์					Mpg/สปก.
3.5 ส่งรายการแบบร่างผลิตภัณฑ์ใหม่ แบบร่างบรรจุภัณฑ์ แบบร่างแท็ก หรือสายเคเบิล หรือสติกเกอร์ ที่ผู้ประกอบการเลือก ให้แก่เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชนทั้ง 76 จังหวัด ในช่องทางออนไลน์ เพื่อทราบความประสงค์ของผู้เข้าร่วมโครงการหรือกลุ่มเป้าหมาย จำนวน 1900 ผลิตภัณฑ์					Mpg/จังหวัด (นักวิชาการ)
3.6 ผู้ประกอบการดำเนินการผลิตผลิตภัณฑ์ใหม่ จำนวนไม่น้อยกว่า 10 ชิ้น ต่อ 1 ผลิตภัณฑ์					สปก.
3.7 ดำเนินการผลิตบรรจุภัณฑ์ตามแบบ จำนวนไม่น้อยกว่า 600 ชิ้น ต่อผลิตภัณฑ์ให้แก่กลุ่มเป้าหมายพร้อมส่งมอบ					Mpg
3.8 ดำเนินการผลิตแท็กหรือสายเคเบิลหรือสติกเกอร์ จำนวนไม่น้อยกว่า 2,000 ชิ้นต่อผลิตภัณฑ์ให้แก่กลุ่มเป้าหมายพร้อมส่งมอบ					Mpg
3.9 ออกแบบและจัดกิจกรรมทดสอบตลาดทางช่องทางออนไลน์ กลุ่มผลิตภัณฑ์เป้าหมาย จำนวน 1900 ผลิตภัณฑ์ในช่องทางการตลาดออนไลน์ จำนวนไม่น้อยกว่า 3 ช่องทาง					Mpg/สปก.
3.10 ออกแบบและจัดกิจกรรมทดสอบตลาดทางช่องทางออนไลน์ ให้แก่กลุ่มที่มีศักยภาพ จำนวน 95 ผลิตภัณฑ์ จำนวน 1 ครั้ง					Mpg หรือ กรรมการพัฒนาชุมชน
4.ส่งมอบงาน					Mpg

กิจกรรมการประชุม (ออนไลน์) เพื่อหลีกเลี่ยงการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการกลุ่มเป้าหมาย จำนวน 1900 ราย ให้ได้รับการเพิ่มพูนองค์ความรู้ทางด้านเนื้อหา หลักสูตรหลักประกอบด้วยหมวดหลักๆ จำนวน 3 หมวด ได้แก่ ด้านการออกแบบพัฒนาผลิตภัณฑ์ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์และการสร้างแบรนด์ การส่งเสริมการตลาด กลยุทธ์การตลาดและการตลาดออนไลน์ ในลักษณะของการถ่ายทอดเนื้อหาผ่านช่องทางออนไลน์ โดยวิทยากรที่มีองค์ความรู้ มีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องและเหมาะสม รวมไม่ต่ำกว่า 10 หัวข้อและไม่ต่ำกว่า 16 ชั่วโมง

หลักสูตรการอบรม (ออนไลน์)
โครงการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ OTOP กลุ่มปรับตัวสู่การพัฒนา (Quadrant D) ให้มีคุณภาพมาตรฐาน
กิจกรรมที่ 2 พัฒนาระดับผลิตภัณฑ์ OTOP กลุ่มปรับตัวสู่การพัฒนา

หัวข้อ/หลักสูตร	ชื่อวิทยากร/ผู้ช่วย	จำนวนชั่วโมง	ความรู้ความเข้าใจที่ผู้ประกอบการจะได้รับ
การตลาด/แนวทางการส่งเสริมช่องทางตลาดออนไลน์			
Facebook Marketplace - รู้จักตลาดบนโลกออนไลน์ - ทำความรู้จัก Marketplace บนโลกออนไลน์	อ.รัชชัย สุขสีดา	.40	ทำความเข้าใจกับการตลาดในโลกออนไลน์ (Facebook Marketplace) เกิดแนวทางการปั้นเพจที่มีประสิทธิภาพ
เทคนิคการสร้างยอดขายด้วย Line OA - ทำความรู้จัก Line OA - หลักการและวิธีการสร้างบัญชี Line OA - เข้าใจวิธีการทำงานของ Line OA	อ.รัชชัย สุขสีดา	1.30	เข้าใจกลไกของ Line OA ความแตกต่างและเครื่องมือที่นำมาใช้ได้อย่างเหมาะสม
เทคนิคยิงโฆษณาเฟสบุ๊คแบบง่าย - พื้นฐาน หลักการโฆษณาบนเฟสบุ๊ค - การสร้างโฆษณา - เข้าใจวิธีการทำงานของการสร้างโฆษณา การเลือกทำแคมเปญ	อ.รัชชัย สุขสีดา	.40	เข้าใจและเกิดแนวทางในการสร้างโฆษณาสู่การเสียเงินซื้อโฆษณาเพื่อให้เกิดคุณภาพ

หัวข้อ/หลักสูตร	ชื่อวิทยากร/ผู้ช่วย	จำนวนชั่วโมง	ความรู้ความเข้าใจที่ผู้ประกอบการจะได้รับ
เทคนิค ทำวีดีโอแบบง่ายๆ ด้วยมือถือเพื่อสร้างผู้ติดตามและยอดขาย - Content Map แผนที่การทำเนื้อหาแบบมีอาชีพ - เทคนิคการสร้างเนื้อหาอย่างไร "ให้คนแชร์" - วิธีพาดหัวแบบโดนใจ "คลิก ไป ดู ต่อ" - ขั้นตอนการนำเสนอวีดีโอแบบง่ายๆ แต่โดนใจทุกครั้ง - ทำเรื่องอะไรดี ? คิดไม่ออกเดี๋ยวบอกทางให้	อ.ภูวนัย วรรณสอน	1	เข้าใจแนวทางการนำเสนอ content และเทคนิคการนำเสนอด้วยวีดีโอ แบบง่ายๆ ไม่ยุ่งยาก
เทคนิคปิดการขายผ่าน Chat ความลับที่เพิ่มยอดขาย 100% ทันที - เช็ดแล้วหุบ 3 กัมแพงในใจลูกค้า - 3 หมดสุดเร้าเขย่าหัวใจ - หลักการสื่อสารสำคัญ - ขั้นตอนปิดการขายผ่าน Chat	อ.ภูวนัย วรรณสอน	1.15	เข้าใจหลักการสื่อสาร เกิดแนวทางในการนำเสนอเพื่อปิดการขาย การปิดการขายผ่าน chat ที่มีประสิทธิภาพและคุ้มค่า
แพลตฟอร์มด้านการตลาดออนไลน์ 2020 คอร์สสรุป 4 คาถากับ 7 เทพ - ปูพื้นที่การตลาดและการขายออนไลน์ - ขั้นตอนการตัดสินใจซื้อของลูกค้า เข้าใจได้ เติบโต. หลงทาง - เจาะจุดเด่น 7 แพลตฟอร์มด้านการตลาดออนไลน์. ยอดนิยม ใช้แบบไหนถึงจะโดน	อ.ภูวนัย วรรณสอน	1.15	เพิ่มความสามารถในการแข่งขันด้านการตลาดออนไลน์มากขึ้น นำพารุรกิจให้มีกลยุทธ์การตลาดออนไลน์ Digital Marketing ที่พร้อม เพื่อสร้างโอกาสผลลัพธ์ที่ดีกว่า
เทคนิคเขียนโพสต์และรูปภาพ เพื่อสร้างยอดนักขาย 24 ชั่วโมง - ทำไม่ต้องรู้เทคนิคการเขียนโพสต์ขาย - เทคนิคการเขียนโพสต์ขาย ปิดการขายได้โพสต์เดียว	อ.ภูวนัย วรรณสอน	1	เรียนรู้และเข้าใจเทคนิคการเขียนโพสต์ การสร้างภาพ ในเชิงการตลาดออนไลน์ ที่น่าสนใจ น่าติดตาม

หัวข้อ/หลักสูตร	ชื่อวิทยากร/ผู้ช่วย	จำนวนชั่วโมง	ความรู้ความเข้าใจที่ผู้ประกอบการจะได้รับ
- เทคนิคการทำรูปภาพประกอบโพสต์ขาย สะกดใจให้หยุดดู			
การตลาดออนไลน์สมัยใหม่ ใช้งานง่าย เข้าใจง่าย ทำเองได้จริง	ดร.อนุเมตย์ พงษ์วาท อาจารย์และเลขานุการ สาขาวิชาการจัดการสมัยใหม่ และเทคโนโลยีสารสนเทศ วิทยาลัยศิลปะ สื่อ และเทคโนโลยี ม.เชียงใหม่	1.15	เข้าใจ Digital Marketing การทำการตลาดออนไลน์ โดยเลือกใช้เครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์สมัยใหม่ ให้เหมาะสมกับพฤติกรรมของผู้บริโภคปัจจุบัน
เมื่อโลกยังไม่หยุดหมุน เราต้องปรับตัวให้ทัน	อ.ตรีฤกษ์ เพชรมนต์ อ.ประจำหลักสูตรบริหารธุรกิจ สาขาวิชาการตลาด คณะ วิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัย ราชภัฏนครศรีธรรมราช	1.15	เข้าใจกระแสแห่งเทคโนโลยีที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลง ผลของความรวดเร็วเทคโนโลยี และจะเร็วต่อขึ้นอีกหลายเท่าตัว
แนวทางการเพิ่มมูลค่าพัฒนาผลิตภัณฑ์			
- การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ OTOP ประเภท สมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร สู่สินค้าที่ตอบโจทย์ตลาดในยุคปัจจุบัน / เทรนด์ของสินค้า	ผศ.ดร.จิราภรณ์ ทอดัน	1.30	เข้าใจเทรนด์สินค้าในกลุ่มสุขภาพและ. ความงาม ความต้องการของผู้บริโภคที่แท้จริงก่อนการพัฒนาสูตรต้นตำรับเชิงพาณิชย์
- จุดประกายแนวคิดในการสร้างสรรค์สตูดิโอถึงสินค้าที่อยู่ในเทรนด์สมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร			
- การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ OTOP ประเภท ผ้าและเครื่องแต่งกาย ของใช้ ของที่ระลึก สู่สินค้าที่ตอบโจทย์ตลาดในยุคปัจจุบัน / เทรนด์ของสินค้า	ดร.เตชิต เอย์พวง	1.30	เข้าใจเทรนด์สินค้าประเภท ผ้า เครื่องแต่งกาย ของใช้ ของที่ระลึก
- จุดประกายแนวคิดในการสร้างสรรค์สตูดิโอถึงสินค้าที่อยู่ในเทรนด์ (ผ้าและเครื่องแต่งกาย ของใช้ ของที่ระลึก)			ความต้องการของผู้บริโภคที่แท้จริง ก่อนการพัฒนาสู่เชิงพาณิชย์

หัวข้อ/หลักสูตร	ชื่อวิทยากร/ผู้ช่วย	จำนวนชั่วโมง	ความรู้ความเข้าใจที่ผู้ประกอบการจะได้รับ
- การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ OTOP ประเภท อาหารและเครื่องดื่ม สู่สินค้าที่ตอบโจทย์ตลาดในยุคปัจจุบัน / เทรนด์ของสินค้า - จุดประกายแนวคิดในการสร้างสรรค์วัสดุท้องถิ่นสู่สินค้าที่อยู่ในเทรนด์ อาหารและเครื่องดื่ม	ผศ.มนฤทัย ศรีทองเกิด อ.คณะเทคโนโลยีการประกอบอาหารและการบริการ โรงเรียนการเรือนสวนดุสิต	1.30	เข้าใจเทรนด์สินค้าประเภทอาหาร เครื่องดื่ม ความต้องการของผู้บริโภคที่แท้จริงก่อนการพัฒนาสู่เชิงพาณิชย์
แนวทางการเพิ่มมูลค่าพัฒนาบรรจุภัณฑ์และการสร้างแบรนด์			
จุดประกายแนวคิดที่สร้างสรรค์บรรจุภัณฑ์ท้องถิ่น	ดร.ขาม จาตุรงคกุล อ.คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น	1.15	สามารถเกิดแนวทางในการเพิ่มมูลค่าและดีไซน์บรรจุภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์ที่โดดเด่นได้
Design Thinking - กระบวนการคิดเชิงออกแบบที่ผสมผสานการคิดสร้างสรรค์ (Creative thinking) และการคิดเชิงธุรกิจ (Business thinking) เพื่อสร้างสรรค์นวัตกรรมอย่างเป็นระบบ	อ.ศศิมา สุขสว่าง	1.30	รู้เทคนิคการพัฒนาผสมผสานนวัตกรรมด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ที่ตรงใจลูกค้า
พลิกมุมมองธุรกิจจากคนเล่าเรื่อง เป็นคนสร้างเรื่อง การสร้างเรื่อง (Craft Your Story) : เทคนิคการทำให้เรื่องที่เล่าส่งถึงและสามารถทำให้ผู้ฟังคล้อยตาม	คุณศิริชัย ลีศิริเจริญทรัพย์	1	เข้าใจแนวทางการสร้าง Story ที่มีความสอดคล้องกับแบรนด์

หมายเหตุ : ไฮไลต์สีเหลืองตอบรับจากที่ปรึกษา

คู่มือการเข้าสู่ระบบเรียนออนไลน์ ทำ D ได้ดี

โครงการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ OTOP กลุ่มปรับตัวสู่การพัฒนา (Quadrant D) ให้มีคุณภาพมาตรฐาน
วิธีเข้าห้องเรียนออนไลน์ โครงการ ทำDได้ดี

1. คลิกที่นี่ > <https://bit.ly/tumddaidee>

หน้าแรก ผู้สอน คอร์สเรียนออนไลน์ ทำ D ได้ดี

โครงการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ OTOP กลุ่มปรับตัวสู่การพัฒนา (Quadrant D) ให้มีคุณภาพมาตรฐาน

คอร์สของจีน

คอร์สเรียน	ผู้สอน	จำนวนผู้เรียน	จำนวนชั่วโมง	จำนวนครั้ง	จำนวนครั้งต่อสัปดาห์	จำนวนครั้งต่อเดือน	จำนวนครั้งต่อปี	จำนวนครั้งต่อปี	จำนวนครั้งต่อปี
Facebook Marketplace	นางสาวอริยาพร ศรีสวัสดิ์ (อ.อริยาพร)	จำนวนผู้เรียน	00:42:25	18 ครั้ง	63 14:53:45	31 ธ.ค. 64 23:59:59			
คอร์สปูพื้น 4 คาบกับ 7 เทพ	นางสาวอริยาพร ศรีสวัสดิ์ (อ.อริยาพร)	จำนวนผู้เรียน	01:15:30	18 ครั้ง	63 14:53:45	31 ธ.ค. 64 23:59:59			
เทคนิคการสร้างยอดขายด้วย Line OA	นางสาวอริยาพร ศรีสวัสดิ์ (อ.อริยาพร)	จำนวนผู้เรียน	01:29:32	18 ครั้ง	63 14:53:45	31 ธ.ค. 64 23:59:59			
เทคนิคการขายผ่าน Chat ความลับที่เพิ่มยอดขาย 100%	นางสาวอริยาพร ศรีสวัสดิ์ (อ.อริยาพร)	จำนวนผู้เรียน	01:14:41	18 ครั้ง	63 14:53:45	31 ธ.ค. 64 23:59:59			
เทคนิคยิงโฆษณาเฟสบุ๊คแบบง่าย	นางสาวอริยาพร ศรีสวัสดิ์ (อ.อริยาพร)	จำนวนผู้เรียน	00:38:27	18 ครั้ง	63 14:53:45	31 ธ.ค. 64 23:59:59			

ทำ D ได้ดี

2. เข้าสู่ระบบ โดยใช้ 2 ขั้นตอนง่ายๆ ดังนี้

1 เบอร์มือถือ : ใส่เบอร์มือถือของท่าน

2 รหัสผ่าน : 123456

เข้าสู่ระบบ

1 → เบอร์มือถือ

2 → รหัสผ่าน

เข้าสู่ระบบ

ทำ D ได้ดี

โครงการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ OTOP กลุ่มปรับตัวสู่การพัฒนา (Quadrant D) ให้มีคุณภาพมาตรฐาน

- คลิกเลือกบทเรียนที่ต้องการเรียนรู้ โดยคลิกเลือกคอร์สเรียนตามรูปภาพปกของคอร์สเรียนที่ท่านต้องการ



- เมื่อเข้าสู่คลิปการเรียนของคอร์สนั้นท่านสามารถเลือกเรียนตามหัวข้อการเรียนรู้ได้ โดยคลิกเลือกหัวข้อตามแถบเมนูที่แสดงทางด้านข้างของคลิปวิดีโอการเรียน



- ท่านสามารถคลิก ถามตอบ ข้อสงสัย คำถามการเรียนได้ตามลำดับตั้งภาพที่แสดง หลังจากนั้นพิมพ์ข้อความส่งเข้าระบบได้

