

Metric 1.4 Community anti-poverty programmes

Indicator 1.4.2 Local start-up assistance

Provide assistance in the local community supporting the start-up of financially and socially sustainable businesses through relevant education or resources (e.g. mentorship programmes, training workshops, access to university facilities).

1.4.2 มอบความช่วยเหลือทางการเงินแก่ชุมชนในท้องถิ่น

ซึ่งสนับสนุนการเริ่มทำธุรกิจที่มีความยั่งยืนทางการเงินหรือทางสังคม ปี2022



รายงานผลการดำเนินงาน รอบ ๑๘๐ วัน
หน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจในสถาบันอุดมศึกษา
ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา
ARUBI

ได้รับการสนับสนุนจัดตั้งหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจในสถาบันอุดมศึกษา
จากสำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา

สารบัญ

หน้า

๑. บทสรุปผู้บริหาร
๒. ความเป็นมาของโครงการ
๓. ข้อมูลหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจ
 - ๓.๑ ข้อมูลพื้นฐาน
 - ๓.๒ โครงสร้างองค์กร
 - ๓.๓ สำนักงานศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ และพื้นที่การบ่มเพาะ
 - ๓.๔ ระบบการบริการงานของศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ
 - ๓.๕ บุคลากรประจำศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ
๔. สรุปผลการดำเนินงานตามแผนงานที่กำหนดในระยะเวลา ๑๘๐ วัน
(มิถุนายน – ธันวาคม ๒๕๖๑)
๕. ผลสัมฤทธิ์ของจำนวนกิจกรรมรอบ ๑๘๐ วัน
๖. หลักฐานเอกสารเผยแพร่และประชาสัมพันธ์
หน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจทั้งภายในและภายนอกสถาบันอุดมศึกษา
๗. การบ่มเพาะผู้ประกอบการ
๘. การจัดตั้งชมรมผู้ประกอบการนักศึกษา
๙. ความเชื่อมโยงกับหน่วยงานอื่นในภูมิภาค
เพื่อสนับสนุนการดำเนินกิจกรรมบ่มเพาะวิสาหกิจ
๑๐. งบประมาณในการดำเนินโครงการ
๑๑. แผนการดำเนินงานต่อไป
๑๒. ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน

บทสรุปผู้บริหาร

๑. บทสรุปผู้บริหาร

มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยามหาวิทยาลัยรัฐภายใต้การกำกับของสำนักงานการอุดมศึกษา และมีนโยบายในการผลิตบัณฑิตให้สามารถเป็นผู้ประกอบการที่มีคุณภาพรวมทั้งมีนโยบายที่จะขับเคลื่อนทุกภาคส่วน ทั้งคณาจารย์ นักวิจัย ศิษย์เก่า ศิษย์ปัจจุบันและเจ้าหน้าที่ของมหาวิทยาลัยในการร่วมสร้างสังคมการประกอบการ ด้วยเล็งเห็นว่า การพัฒนาประเทศและสร้างรากฐานที่แข็งแกร่งให้แก่สังคมและเศรษฐกิจนั้น จำเป็นที่จะต้องเสริมสร้างผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมให้มีความเข้มแข็งและพร้อมในการแข่งขันในเวทีโลก รวมทั้งรัฐบาลก็ได้กำหนดนโยบายส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) และสำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา กระทรวงศึกษาธิการก็ได้สนับสนุนการจัดตั้งหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจในสถาบันอุดมศึกษา โดยมีวัตถุประสงค์หลักที่จะทำหน้าที่ส่งเสริมให้นำผลงานวิจัยของสถาบันอุดมศึกษามาเชื่อมต่อกับโลกธุรกิจ ส่งเสริมการสร้างสรรคนวัตกรรมของมหาวิทยาลัยรวมทั้งธุรกิจของนักศึกษาและผู้ประกอบการรายใหม่ โดยให้ความสำคัญกับ การบ่มเพาะนักศึกษา นักวิชาการ ศิษย์เก่า คณาจารย์ ตลอดจนผู้ประกอบการที่อยู่โดยรอบมหาวิทยาลัย ทางมหาวิทยาลัยจึงได้ดำเนินการเพื่อเข้าร่วมในโครงการและทำการจัดตั้งหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจขึ้น

ตามโครงการจัดตั้งหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจในสถาบันอุดมศึกษา ซึ่ง สกอ. จะมีการติดตามประเมินผลการดำเนินงานรอบ ๑๘๐ วัน และ ๓๖๐ วัน โดยมีตัวชี้วัดหลัก ๓ ตัวชี้วัด คือ

- ตัวชี้วัดที่ ๑ กิจกรรมสร้างความตระหนัก-จิตวิญญาณผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Spirit) แก่นักศึกษา -คณาจารย์ ภายในสถาบัน
- ตัวชี้วัดที่ ๒ มีการจัดตั้งและดำเนินงานของชมรมผู้ประกอบการนักศึกษา โดยมีสมาชิกชมรมจำนวนไม่น้อยกว่า ๕๐ คน
- ตัวชี้วัดที่ ๓ มีกิจกรรมดำเนินงานตามแผนการดำเนินงานประจำปีของชมรม โดยมีผู้เข้าร่วมไม่น้อยกว่า ๒๐๐ คน
- ตัวชี้วัดที่ ๔ เกิดผู้ประกอบการใหม่ (Entrepreneurs) หรือบริษัทจัดตั้งใหม่ (Startup Company) ที่ได้รับการพัฒนาระบบบ่มเพาะวิสาหกิจไม่น้อยกว่า ๒ ราย

ผลการดำเนินงาน พบว่า ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ ARUBI สามารถสรุปผลการดำเนินงานรอบ ๑๘๐ วันตามตัวชี้วัดได้ดังนี้

รายละเอียด	ประเด็นภารกิจย่อย	ผลการดำเนินงาน
ตัวชี้วัดที่ ๑ กิจกรรมสร้างความตระหนัก-จิตวิญญาณผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Spirit) แก่นักศึกษา -คณาจารย์ ภายในสถาบัน	๑. การจัดฝึกอบรมแผนธุรกิจ (Business Plan)	มีการจัดฝึกอบรมแผนธุรกิจ (Business Plan) ๑ กิจกรรม ๑. กิจกรรมสร้างแรงบันดาลใจ และอบรมเชิงปฏิบัติการ เรื่อง การใช้ Business Model Canvas เขียนแผนธุรกิจสำหรับชุมชน ณ ดอกกุ่ม สตูดิโอ แอนด์ รีสอร์ท วันที่ ๓๐ พฤศจิกายน ๒๕๖๕ ผู้เข้าร่วมกิจกรรม ๒๐ คน
	๒. การจัดประกวดแผนธุรกิจ	มีการจัดประกวดแผนธุรกิจ ๑ กิจกรรม ๑. เสวนาทางธุรกิจและการประกวดแผนธุรกิจสำหรับนักศึกษา หัวข้อ การเป็นผู้ประกอบการยุคใหม่ ณ ห้องประชุมเจ้าพระยาบวรราชนายก (๓๑๗) มหาวิทยาลัย

รายละเอียด	ประเด็นภารกิจย่อย	ผลการดำเนินงาน
		ราชภัฏพระนครศรีอยุธยา วันที่ ๒๒ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๖ จำนวนผู้เข้าร่วม ๔๕ คน
	๓. การจัดประชุมสัมมนา วิชาการด้าน Business Incubation	มีการจัดประชุมสัมมนาวิชาการด้าน Business Incubation ๑ กิจกรรม ๑. เสวนาทางธุรกิจและการประกวดแผนธุรกิจสำหรับ นักศึกษา หัวข้อ การเป็นผู้ประกอบการยุคใหม่ ณ ห้อง ประชุมเจ้าพระยาบวรราชนายก (๓๑๗) มหาวิทยาลัย ราชภัฏพระนครศรีอยุธยา วันที่ ๒๒ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๖ จำนวนผู้เข้าร่วม ๔๕ คน
	๔. การจัดงานแสดง นิทรรศการ	มีการจัดงานแสดงนิทรรศการ ๑ กิจกรรม ๑. ชมรม SE-UBI CLUB ร่วมออกบูธจำหน่ายสินค้าใน งานตลาดนัดศึกษา EP.๒ Green Market ระหว่างวันที่ ๑๗ – ๑๙ มีนาคม ๒๕๖๕ ณ ศูนย์การค้าอยุธยาซิตีพาร์ค
	๕. กิจกรรมการเผยแพร่ ประชาสัมพันธ์หน่วย UBI ในสถาบันฯ ๕.๑ Faculty Road Show	มีการจัด Faculty Road Show ๑ กิจกรรม ๑. กิจกรรมเปิดโลกชมรม เปิดโลกไอเดียทางธุรกิจ ส่งเสริมความคิด การเป็นผู้ประกอบการ เมื่อวันที่ ๒๔ กันยายน ๒๕๖๕
	๕.๒ ออกรายการวิทยุ- โทรทัศน์	-
	๕.๓ จัดทำแผ่นพับ	มีการจัดทำแผ่นพับประชาสัมพันธ์ ศูนย์บ่มเพาะ วิสาหกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา จำนวน ๑ ครั้ง
	๕.๔ จัดทำ Banner	มีการจัดทำแบนเนอร์เพื่อประชาสัมพันธ์ในแต่ละกิจกรรม ของชมรม ๑. กิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการ เรื่อง แนวคิดการ เป็น ผู้ประกอบการยุคใหม่ ๒. กิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการ เรื่อง เครื่องมือสำหรับการ ทำธุรกิจของผู้ประกอบการยุคใหม่ ๓. เสวนาทางธุรกิจและการประกวดแผนธุรกิจสำหรับ นักศึกษา หัวข้อ การเป็นผู้ประกอบการยุคใหม่
	๖. อื่นๆ	มีการจัดกิจกรรมเพื่อพัฒนาทักษะ Up skill/Re skill ให้กับ นักศึกษาและผู้ประกอบการ จำนวน ๔ ครั้ง ๑. กิจกรรมศึกษาดูงานการเป็นผู้ประกอบการ ยุคใหม่ ระหว่าง วันที่ ๒๔ – ๒๕ พฤศจิกายน ๒๕๖๕ ณ The Park in Market จังหวัดชลบุรี จำนวนผู้เข้าร่วม ๒๐ คน ๒. กิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการกิจกรรม การพัฒนาอาชีพ วันที่ ๑๘ มกราคม ๒๕๖๖ ณ ห้องปฏิบัติการเคมี มหาวิทยาลัยราช ภัฏพระนครศรีอยุธยา จำนวนผู้เข้าร่วม ๔๕ คน ๓. กิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการ เรื่อง แนวคิดการ เป็น ผู้ประกอบการยุคใหม่ วันที่ ๒๑ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๖ ณ ห้อง

รายละเอียด	ประเด็นการกี่ยว	ผลการดำเนินงาน
		ประชุมเจ้าพระยาบวรราชนายก (๓๑๗) มหาวิทยาลัยราชภัฏ พระนครศรีอยุธยา จำนวนผู้เข้าร่วม ๔๕ คน ๔. กิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการ เรื่อง เครื่องมือสำหรับการทำ ธุรกิจของผู้ประกอบการยุคใหม่ วันที่ ๒๒ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๖ ณ ห้องประชุมเจ้าพระยาบวรราชนายก (๓๑๗) มหาวิทยาลัยราช ภัฏพระนครศรีอยุธยา จำนวนผู้เข้าร่วม ๔๕ คน
ตัวชี้วัดที่ ๒ มีการจัดตั้งและ ดำเนินงาน ของ ชมรม ผู้ประกอบการนักศึกษา โดยมี สมาชิกชมรมจำนวนไม่น้อยกว่า ๕๐ คน	๑. การจัดตั้งชมรม นักศึกษาผู้ประกอบการ	มีการจัดตั้งชมรมจำนวน ๑ ชมรม ได้แก่ ชมรมผู้ประกอบการนักศึกษา Student Entrepreneur Club ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ.๒๕๖๑
	๑.๑ จำนวนชมรม ผู้ประกอบการนักศึกษา	มีการจัดตั้งชมรม SE-CLUB จำนวน ๑ ชมรม มีสมาชิกทั้งสิ้น ๒๑๕ คน
ตัวชี้วัดที่ ๓ มีกิจกรรมดำเนินงาน ตามแผนการดำเนินงานประจำปี ของชมรม โดยมีผู้เข้าร่วมไม่น้อย กว่า ๒๐๐ คน	๑.จำนวนกิจกรรมของ ชมรมฯ	มีการจัดกิจกรรมของชมรมตามแผนการดำเนินงาน จำนวน ๗ กิจกรรม จำนวนผู้เข้าร่วมทั้งสิ้น ๓๕๒ คน รายละเอียดการจัดกิจกรรมประกอบด้วย <u>กิจกรรมสร้างการรับรู้จำนวน ๑ กิจกรรม</u> ๑. กิจกรรมสร้างแรงบันดาลใจ และอบรมเชิง ปฏิบัติการ เรื่อง การใช้ Business Model Canvas เขียนแผนธุรกิจสำหรับชุมชน ณ ดอกกุ่ม สตูดิโอ แอนด์ รีสอร์ท วันที่ ๓๐ พฤศจิกายน ๒๕๖๕ ผู้เข้าร่วม กิจกรรม ๒๐ คน <u>กิจกรรมประชุม/สัมมนา จำนวน ๑ กิจกรรม</u> ๑. เสวนาทางธุรกิจและการประกวดแผนธุรกิจสำหรับ นักศึกษา หัวข้อ การเป็นผู้ประกอบการยุคใหม่ ณ ห้อง ประชุมเจ้าพระยาบวรราชนายก (๓๑๗) มหาวิทยาลัย ราชภัฏพระนครศรีอยุธยา วันที่ ๒๒ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๖ จำนวนผู้เข้าร่วม ๔๕ คน <u>กิจกรรมการฝึก/ทดลองประกอบการทำธุรกิจ จำนวน ๔ กิจกรรม</u> ๑. กิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการกิจกรรม การพัฒนา อาชีพ วันที่ ๑๘ มกราคม ๒๕๖๖ ณ ห้องปฏิบัติการ เคมี มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา จำนวน ผู้เข้าร่วม ๔๕ คน ๒. กิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการ เรื่อง แนวคิดการ เป็นผู้ประกอบการยุคใหม่ วันที่ ๒๑ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๖ ณ ห้องประชุมเจ้าพระยาบวรราชนายก (๓๑๗) มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา จำนวน ผู้เข้าร่วม ๔๕ คน ๓. กิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการ เรื่อง เครื่องมือสำหรับ การทำธุรกิจของผู้ประกอบการยุคใหม่ วันที่ ๒๒ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๖ ณ ห้องประชุมเจ้าพระยาบวรราช

รายละเอียด	ประเด็นภารกิจย่อย	ผลการดำเนินงาน
		นายก (๓๑๗) มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา จำนวนผู้เข้าร่วม ๔๕ คน ๔. ชมรม SE-UBI CLUB ร่วมออกบูธจำหน่ายสินค้าในงาน ตลาดนัดศึกษา EP.๒ Green Market ระหว่างวันที่ ๑๗ – ๑๙ มีนาคม ๒๕๖๕ ณ ศูนย์การค้าอยุธยาซิตี้พาร์ค จำนวนผู้เข้าร่วม ๑๓๒ คน ๔. กิจกรรมอื่น ๆ จำนวน ๑ กิจกรรม ๑. กิจกรรมศึกษาดูงานการเป็นผู้ประกอบการ ยุคใหม่ ระหว่างวันที่ ๒๔ – ๒๕ พฤศจิกายน ๒๕๖๕ ณ The Park in Market จังหวัดชลบุรี จำนวนผู้เข้าร่วม ๒๐ คน
	๒. กระบวนการรับเข้าสมาชิกของชมรมฯ	มีกระบวนการรับเข้าสมาชิกของชมรมฯ ผ่านช่องทางต่าง ๆ เช่น การรับสมัครโดยตรงที่ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ การรับสมัครผ่านกิจกรรมเปิดโลกชมรมจัดโดยกองพัฒนานักศึกษา เป็นต้น โดยสมาชิกผู้สนใจจะต้องมากรอกใบสมัครเข้าเป็นสมาชิกชมรม โดยระบุความสนใจธุรกิจประเภทต่าง ๆ จำนวน ๔ กลุ่ม เพื่อรองรับกิจกรรมชมรมนักศึกษาผู้ประกอบการ คือ ผู้สนใจธุรกิจประเภท Advanced Technology ผู้สนใจธุรกิจประเภท Basic Technology Business ผู้สนใจธุรกิจประเภท Creative Business และผู้สนใจธุรกิจประเภท IT/Animation/Digital Content โดยในแต่ละกลุ่มจะมีประธานกลุ่ม ๑ คน เพื่อดูแลและประสานงานกับสมาชิกกลุ่ม ศูนย์ฯ จะเป็นผู้ดำเนินการพิจารณาคุณสมบัติผู้เข้าร่วมชมรมนักศึกษาและผู้ประกอบการ โดยพิจารณาตามเกณฑ์ ดังนี้ ๑. มีความมุ่งมั่น ตั้งใจ ที่จะเรียนรู้ การประกอบธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ ๒. มีความพร้อมที่จะเข้ารับการอบรมและร่วมกิจกรรมของศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ ๓. เป็นผู้มีจิตอาสาที่จะบำเพ็ญประโยชน์ต่อสังคม ร่วมแบ่งปันประสบการณ์
	๓. การจัดทำแผนการดำเนินงานรายปีของชมรมนักศึกษาผู้ประกอบการ	มีการจัดทำแผนการดำเนินงานกิจกรรมของชมรม รายละเอียดการจัดกิจกรรมประกอบด้วย - กิจกรรมสร้างความตระหนักแรงจูงใจและเสริมสร้างศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ - กิจกรรมประชุม/สัมมนา - กิจกรรมการฝึก/ทดลองประกอบการทำธุรกิจ - กิจกรรมอื่น ๆ (สหุนาการ/ศึกษาดูงาน)
	๔. การเผยแพร่ประชาสัมพันธ์กิจกรรมของชมรม	กิจกรรมการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์หน่วย UBI ในสถาบันฯ โดยจัดทำช่องทางประชาสัมพันธ์ผ่าน เว็บไซต์และ facebook fanpage ของศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ ARUBI ทา https://www.facebook.com/ ศูนย์ บ่ม เ พ าะ วิ ส า ห กิจ วิ ส า ห กิจ - ม ห า วิ ท ย า ลั ย ราช ภั ฏ พ ระ น คร ศ รี อ ยู ธ ย า - ARUBI๒๕๕๓๖๖๑๖๔๔๑๖๑๖๔/ การจัดทำแผ่นพับ โบ ซัวร์ บูทประชาสัมพันธ์ Backdroup Rollup

รายละเอียด	ประเด็นภารกิจย่อย	ผลการดำเนินงาน
	๔. การจัดงานนิทรรศการของชมรม	มีการจัด Faculty Road Show ๑ กิจกรรม ๑. กิจกรรมเปิดโลกชมรม เปิดโลกไอเดียทางธุรกิจ ส่งเสริมความคิดการเป็นผู้ประกอบการ
	๕. การคัดเลือกนักศึกษาเข้ารับการบ่มเพาะเป็นผู้ประกอบการของหน่วย UBI	ได้ทำการคัดเลือกนักศึกษาเข้ารับการบ่มเพาะเป็นผู้ประกอบการจำนวน ๒ ทีม อยู่ระหว่างการบ่มเพาะเพื่อเป็นผู้ประกอบการใน TOR
ตัวชี้วัดที่ ๔ : เกิดผู้ประกอบการใหม่ (Entrepreneurs) หรือบริษัทจัดตั้งใหม่ (Start up Company) ที่ได้รับการพัฒนาระบบบ่มเพาะวิสาหกิจไม่น้อยกว่า ๒ ราย	ได้คัดเลือกผู้เข้ารับการบ่มเพาะ จำนวน ๕ ราย ๑. นักศึกษา นางสาวภัทรวดี สุภู่อ่อน ผลิตภัณฑ์ขนมสำหรับคนรักสุขภาพ Sugar Less ๒. นักศึกษา ๑.นางสาวสกุลตลา สุขรักขินี ๒.นางสาวอติติยา ไกรพันธ์ ผลิตภัณฑ์ยาต้มสมุนไพร Arom:D ๓. นักศึกษา นางสาวณปภัช วัฒนะ ผลิตภัณฑ์ข้าวแต่น้ำแดงโม POP Rice ๔. ผู้ประกอบการ นางจรรยา จินดา ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มธัญพืช A'flow ๕. ผู้ประกอบการ นางสาวสุวรรณ อาจคงหาญ ผลิตภัณฑ์ขนมไทยวิจิตร เรือนมारी โดยผู้เข้ารับการบ่มเพาะทั้งหมดได้เข้ารับคำปรึกษาจาก ARUBI และกำลังดำเนินการวางแผนการบ่มเพาะ	

จากการดำเนินงานทั้งหมด หน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา เน้นภารกิจสำคัญในการเพิ่มศักยภาพของบัณฑิต รวมทั้งเป็นหน่วยงานที่จะนำพาศักยภาพของมหาวิทยาลัยทั้งด้านความเชี่ยวชาญของคณาจารย์ ความพร้อมในเรื่องอาคารสถานที่ ห้องปฏิบัติการและงานวิจัยมาสร้างประโยชน์ หน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา (ARUBI) มีการวางแผนในการพัฒนาผู้ประกอบการร่วมกับหน่วยงานภายนอกมหาวิทยาลัย อาทิเช่น พาณิชยจัดหวัด พัฒนาชุมชน ธนาคาร ศูนย์การค้า สภาอุตสาหกรรม ตลอดจนหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอื่นๆ เพื่อพัฒนาและบ่มเพาะผู้ประกอบการให้เป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ และพัฒนานำพาเศรษฐกิจไทยไปสู่สังคมเศรษฐกิจบนฐานความรู้ในระยะยาวอย่างยั่งยืน

ได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา จำนวน ๓๐,๐๐๐ บาท โดยมีผู้ประกอบการที่ผ่านคุณสมบัติตามเกณฑ์ Pre Incubator จำนวน ๓ ราย ๆ ละ ๑๐,๐๐๐ บาท ประกอบด้วย ๑. นางสาวณปภัช วัฒนะ ผลิตภัณฑ์ข้าวแต่น้ำแดงโม POP Rice , ๒.นางสาวสกุลตลา สุขรักขินี และนางสาวอติติยา ไกรพันธ์ ผลิตภัณฑ์ยาต้มสมุนไพร Arom:D ๓. นางสาวสุวรรณ อาจคงหาญ ผลิตภัณฑ์ขนมไทยวิจิตร เรือนมारी และได้รับการสนับสนุนจากมหาวิทยาลัย จำนวน ๑๕๐,๐๐๐ บาท

๒. ความเป็นมาของโครงการ

มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา ให้ความสำคัญกับการพัฒนาท้องถิ่น โดยมีนโยบายในส่งเสริมการสร้างเครือข่าย และการเป็นศูนย์กลางการบริการวิชาการให้เป็นที่พึงของท้องถิ่นและสังคม ซึ่งประกอบกับสำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา (สกอ.) ได้มีนโยบายจัดตั้งหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจในสถาบันการศึกษา ดังนั้นมหาวิทยาลัยจึงได้มีโครงการจัดตั้งหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจในมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยาขึ้น โดยทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการบ่มเพาะธุรกิจให้กับผู้ประกอบการรุ่นใหม่ ที่มีความประสงค์จะจัดตั้งหรือประกอบธุรกิจ แต่ขาดปัจจัยสนับสนุนที่เป็นองค์ประกอบที่สำคัญสำหรับการจัดตั้ง

ธุรกิจ ทั้งในด้านบุคลากรที่มีความรู้ความชำนาญ นักวิจัยที่มีประสบการณ์ ศูนย์เครื่องมือกลาง และศูนย์ความเป็นเลิศที่จะเป็นส่วนสนับสนุนที่สำคัญที่จะก่อให้เกิดธุรกิจใหม่อย่างเป็นรูปธรรม

หน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา (ARUBI) จะเป็นกลไกที่สำคัญในการผลักดันและก่อให้เกิดแนวคิดและกระบวนการในการจัดตั้งธุรกิจ โดยมีนโยบายที่สร้างความร่วมมือกับองค์กรภายนอก ทั้งภาครัฐและเอกชน ทั้งในท้องถิ่นและในระดับประเทศ และสนับสนุนปัจจัยและองค์ประกอบพื้นฐานที่สำคัญข้างต้นให้กับบัณฑิต นักศึกษา คณาจารย์ ตลอดจนผู้ที่สนใจทั่วไปเข้าร่วมโครงการรับการบ่มเพาะวิสาหกิจ เพื่อสร้างโอกาสในการเป็นผู้ประกอบการที่มีคุณภาพและยั่งยืน มีความพร้อมในการบริหารจัดการ การให้บริการ/คำปรึกษาเชิงธุรกิจ จากการดำเนินงานที่ผ่านมามหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา มีศูนย์บ่มเพาะธุรกิจชุมชน โดยดำเนินงานภายใต้ คณะวิทยาการจัดการ ตั้งแต่ปี พ.ศ.๒๕๕๔ เป็นหน่วยงานที่ได้รับงบประมาณสนับสนุนจากมหาวิทยาลัย สถาบันวิจัยและพัฒนา ในการให้ความรู้ ให้บริการด้านวิชาการ แก่ผู้ประกอบการและธุรกิจชุมชน ตลอดจนมีบทบาทการเป็นที่ปรึกษาเชิงธุรกิจให้หน่วยงานต่างๆมาโดยตลอด ประกอบกับบุคลากรของมหาวิทยาลัยมีความพร้อมในการเป็นวิทยากร เป็นที่ปรึกษาแก่ผู้เข้ารับบริการในทุกมิติในการดำเนินธุรกิจ พร้อมทั้งมีความพร้อมในด้านอาคารสถานที่ เครื่องมืออุปกรณ์ เทคโนโลยีการสื่อสาร และองค์ความรู้ใหม่จากผลงานวิจัย เพื่อส่งเสริมให้เกิดนวัตกรรมใหม่ ซึ่งเป็นแหล่งสนับสนุนให้เกิดการพัฒนาผู้ประกอบการรายใหม่ต่อไป

๓. ข้อมูลหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจ

๓.๑ ข้อมูลพื้นฐาน

๓.๑.๑ วิสัยทัศน์

เป็นหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจที่มุ่งสร้างและพัฒนาผู้ประกอบการรายใหม่ให้มีความเข้มแข็ง ประสบความสำเร็จ และสามารถพึ่งพาตนเองได้อย่างยั่งยืน

๓.๑.๒ พันธกิจ

๑. สร้างและพัฒนาผู้ประกอบการรายใหม่ให้มีความเข้มแข็ง จนเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ
๒. ถ่ายทอดองค์ความรู้ เทคโนโลยี การวิจัยและนวัตกรรมเพื่อสร้างและพัฒนาผู้ประกอบการ
๓. ส่งเสริมและสนับสนุนการพัฒนางานวิจัยและนวัตกรรมเพื่อการต่อยอดในเชิงพาณิชย์
๔. พัฒนาระบบและกลไกการบ่มเพาะวิสาหกิจให้มีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับบริบททางเศรษฐกิจ
๕. พัฒนาและยกระดับการให้บริการที่ตอบสนองความต้องการของผู้รับบริการ
๖. พัฒนาศักยภาพบุคลากรประจำหน่วยงานให้มีความพร้อมในการบ่มเพาะวิสาหกิจ
๗. สร้างและประสานความร่วมมือกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในกระบวนการบ่มเพาะวิสาหกิจ

๓.๑.๓ วัตถุประสงค์

๑. เพื่อส่งเสริมให้เกิดผู้ประกอบการรายใหม่ (Entrepreneurs) หรือบริษัทจัดตั้งใหม่ (Start-up Companies) ที่ได้รับการพัฒนาจากระบบการบ่มเพาะวิสาหกิจจนสามารถทำให้เกิดบริษัทที่เติบโตมีรายได้อย่างยั่งยืน(Spin-Off Companies)
๒. เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนนักศึกษาให้เป็นผู้ประกอบการรายใหม่
๓. เพื่อถ่ายทอดองค์ความรู้ เทคโนโลยี การวิจัยและนวัตกรรม โดยเชื่อมโยงองค์ความรู้สมัยใหม่ที่อยู่ภายนอก มาสู่การพัฒนาและยกระดับศักยภาพผู้ประกอบการ

๔. เพื่อพัฒนาหลักสูตรฝึกอบรม ด้านการเป็นผู้ประกอบการ การจัดการ การพัฒนาธุรกิจ และด้านอื่น ๆ ที่เป็นการต้องการของผู้ประกอบการ
๕. เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนให้มีการนำผลงานวิจัยและนวัตกรรมไปต่อยอดในเชิงพาณิชย์
๖. เพื่อพัฒนาระบบและกลไกการบ่มเพาะวิสาหกิจให้มีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับบริบททางเศรษฐกิจ และนำไปสู่การพัฒนาผู้ประกอบการให้สามารถปรับตัวกับการเปลี่ยนแปลงได้อย่างรวดเร็ว
๗. เพื่อพัฒนาและยกระดับการให้บริการที่มุ่งตอบสนองความต้องการของผู้รับบริการ
๘. เพื่อพัฒนาบุคลากรในกระบวนการบ่มเพาะวิสาหกิจให้มีศักยภาพสูงขึ้น
๙. เพื่อสร้างและประสานความร่วมมือกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการดำเนินการบ่มเพาะวิสาหกิจ เช่น สสว. สวทช. บสย. สภาอุตสาหกรรม หรือกลุ่มอุตสาหกรรม เป็นต้น

๓.๑.๔ ผู้รับบริการเป้าหมาย

บัณฑิต ศิษย์เก่า นักศึกษา คณาจารย์ บุคลากรในมหาวิทยาลัย และผู้สนใจ

๓.๑.๕ ประเภทของผลิตภัณฑ์และบริการเป้าหมายในการบ่มเพาะธุรกิจ

๑. Science & Technology Business
๒. General Technology Business
๓. Creative Business
๔. Innovative Service Business

๓.๑.๖ ผลที่คาดว่าจะได้รับ

๑. หน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจมีประสิทธิภาพและมีความรองรับการสร้างและพัฒนาผู้ประกอบการ
๒. มีเครือข่ายความร่วมมือในการบ่มเพาะวิสาหกิจ ทั้งจากภาครัฐและภาคเอกชน
๓. นักศึกษาได้รับการพัฒนาศักยภาพให้มีความพร้อมในการเป็นผู้ประกอบการรายใหม่
๔. มีการนำผลงานวิจัยหรือองค์ความรู้ที่มีอยู่ไปต่อยอดเชิงพาณิชย์
๕. มีผู้ประกอบการรายใหม่ อย่างน้อย ๒ ราย
๖. วิสาหกิจชุมชน อย่างน้อย ๑ แห่ง ได้รับการพัฒนาให้เป็นธุรกิจชุมชนที่สามารถพึ่งพาตนเองได้ยั่งยืน

๓.๑.๗ ดัชนีชี้วัดความสำเร็จ

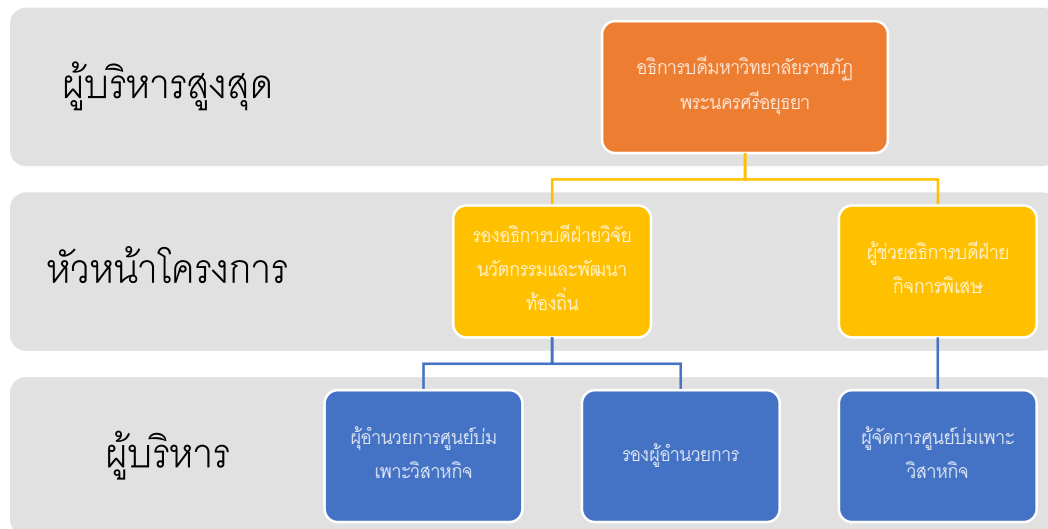
๑. มีเครือข่ายความร่วมมือในการบ่มเพาะวิสาหกิจ อย่างน้อย ๒ หน่วยงาน
๒. นักศึกษาได้รับการพัฒนาศักยภาพให้มีความพร้อมในการเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ จำนวน ๑๐๐ คน
๓. มีชมรมนักศึกษาผู้ประกอบการ อย่างน้อย ๑ ชมรม
๔. มีผู้ประกอบการรายใหม่ อย่างน้อย ๒ ราย
๖. วิสาหกิจชุมชน อย่างน้อย ๑ แห่ง ได้รับการพัฒนาให้เป็นธุรกิจชุมชนที่สามารถพึ่งพาตนเองได้ยั่งยืน

๓.๒ โครงสร้างองค์กร

๓.๒.๑ วันที่จัดตั้งองค์กรอย่างเป็นทางการ

ระเบียบสภาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา ว่าด้วย การบริหารศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ วิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา ผ่านที่ประชุมสภาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา เมื่อวันที่ ๒๘ กันยายน ๒๕๖๑

๓.๒.๒ แผนภาพโครงสร้างองค์กรพร้อมรายชื่อคณะกรรมการ



คณะกรรมการบริหารศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา (ARUBI) ประกอบด้วย

อธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา	ประธานกรรมการ
อาจารย์ ดร.สมเกียรติ แดงเจริญ	รองประธานกรรมการ
ผศ.ดร.กมลวรรณ วรรณธำ	กรรมการ
อาจารย์ ดร.สุดาร์ตน์ เกลี้ยงสอาด	กรรมการ
ดร.สมพล รัชตพิมลชัย	กรรมการ
คุณเรืองชัย ลิ้มบุญพันธ์	กรรมการ
ผศ.ดร.วิมลพรรณ รุ่งพรหม	กรรมการ
อาจารย์เพ็ญนภา หวังที่ซอบ	กรรมการและเลขานุการ
นายสรารัฐ คำสัตย์	กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ

คณะกรรมการดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา (ARUBI) ประกอบด้วย

อาจารย์สุดาร์ตน์	เกลี้ยงสอาด	ที่ปรึกษา
อาจารย์ ดร.สมเกียรติ	แดงเจริญ	ประธาน
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เพ็ญนภา	หวังที่ซอบ	รองประธาน
อาจารย์ ดร.ฤดี	เสริมชยุต	รองประธาน
อาจารย์พชฎ	นรสิงห์	กรรมการ
อาจารย์สุวรรณ	อาจคงหาญ	กรรมการ
อาจารย์สุนันทา	คะเนนอก	กรรมการ
อาจารย์นันทวรรณ	จันทร์เพ็ชร	กรรมการ
อาจารย์กัธ	แจ่มจำรัส	กรรมการ
อาจารย์ทรรศิกา	ธานีพวงศ์	กรรมการ

อาจารย์สุภรณ์	จงรักษ์	กรรมการ
นางสาวพรสวรรค์	คล้ายกัน	กรรมการ
นายสรารุช	คำสัตย์	กรรมการและเลขานุการ
นางสาวจุฑามาศ	ว่าบ้านเลน	ผู้ช่วยเลขานุการ

๓.๓ สำนักงานหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจ และพื้นที่การบ่มเพาะ

อาคารสำนักงาน UBI

ที่ตั้ง : ชั้น ๑ อาคาร

มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา

๙๖ ถ.ปรีดีพนมยงค์ ต.ประตูชัย อ.พระนครศรีอยุธยา จ.พระนครศรีอยุธยา

โทรศัพท์ : ๐๓๕-๓๒๒๐๘๕

โทรสาร : ๐๓๕-๓๒๒๐๘๕

แฟกซ์ : ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา

อีเมลล์ : arubi@gmail.com

๓.๓.๑ เวลาให้บริการ (เวลาเปิด - ปิด สำนักงาน)

- วันจันทร์ – วันศุกร์ เวลา ๘.๓๐ – ๑๖.๓๐ น.

๓.๓.๒ พื้นที่ส่วนสำนักงาน (ตร.ม.)

๓.๓.๓ พื้นที่สำหรับผู้ประกอบการ In-wall

๓.๓.๔ อัตราค่าใช้บริการอุปกรณ์สำนักงาน ไม่คิดค่าบริการ

๓.๔ ระบบการบริหารงานของหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจ

๓.๔.๑ ระเบียบบริหารการเงิน

ใช้ระเบียบมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา ว่าด้วย การจัดตั้งและบริหารศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา ลงวันที่ ๒๘ กันยายน ๒๕๖๑

๓.๔.๒ ระเบียบบริหารงานบุคคล

ใช้ระเบียบมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา ว่าด้วย การจัดตั้งและบริหารศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา ลงวันที่ ๒๘ กันยายน ๒๕๖๑

๓.๔.๓ ระเบียบอื่นๆ

ใช้ระเบียบมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา ว่าด้วย การจัดตั้งและบริหารศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา ลงวันที่ ๒๘ กันยายน ๒๕๖๑

๓.๕ บุคลากรประจำหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจ

ลำดับ	ตำแหน่ง	บุคลากร		การปฏิบัติงาน		จำนวน (คน)
		ภายใน	ภายนอก	Part-Time	Full-Time	
๑.	ผู้อำนวยการ	√		√		๑
๒.	รองผู้อำนวยการ	√		√		๒
๓.	กรรมการบริหาร	√	√	√		๑๑
๔.	กรรมการดำเนินงาน	√		√		๔
๕.	เจ้าหน้าที่		√		√	๑
รวมจำนวนบุคลากร						๓๒

๔. สรุปผลการดำเนินงานตามแผนงานที่กำหนดในระยะเวลา ๑๘๐ วัน

(ก) การจัดฝึกอบรมแผนธุรกิจ (Business Plan) :

- Training Course ที่มีผู้เข้าอบรมไม่น้อยกว่า ๒๐ คนต่อ ๓ ชั่วโมง ถือเป็นครั้งละ ๑ กิจกรรม

มีการจัดฝึกอบรมแผนธุรกิจ (Business Plan) ๑ กิจกรรม

๑. กิจกรรมสร้างแรงบันดาลใจ และอบรมเชิงปฏิบัติการ เรื่อง การใช้ Business Model Canvas เขียนแผนธุรกิจสำหรับชุมชน ณ ดอกกุ่ม สตูดิโอ แอนด์ รีสอร์ท วันที่ ๓๐ พฤศจิกายน ๒๕๖๕ ผู้เข้าร่วมกิจกรรม ๒๐ คน

(ข) การจัดประกวดแผนธุรกิจ :

- ๑ ครั้ง ถือเป็นครั้งละ ๑ กิจกรรม

มีการจัดประกวดแผนธุรกิจ ๑ กิจกรรม

๑. เสวนาทางธุรกิจและการประกวดแผนธุรกิจสำหรับนักศึกษา หัวข้อ การเป็นผู้ประกอบการยุคใหม่ ณ ห้องประชุมเจ้าพระยาบวรราชนายก (๓๑๗) มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา วันที่ ๒๒ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๖ จำนวนผู้เข้าร่วม ๔๕ คน

(ค) การจัดประชุมสัมมนาวิชาการด้าน Business Incubation :

- ๑ ครั้ง ถือเป็นครั้งละ ๑ กิจกรรม

มีการจัดประชุมสัมมนาวิชาการด้าน Business Incubation ๑ กิจกรรม

๑. เสวนาทางธุรกิจและการประกวดแผนธุรกิจสำหรับนักศึกษา หัวข้อ การเป็นผู้ประกอบการยุคใหม่ ณ ห้องประชุมเจ้าพระยาบวรราชนายก (๓๑๗) มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา วันที่ ๒๒ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๖ จำนวนผู้เข้าร่วม ๔๕ คน(ง) การจัดแสดงนิทรรศการ :

- ๑ ครั้ง ถือเป็นครั้งละ ๑ กิจกรรม

มีการจัด Faculty Road Show ๑ กิจกรรม

๑. กิจกรรมเปิดโลกชมรม เปิดโลกไอเดียทางธุรกิจ ส่งเสริมความคิดการเป็นผู้ประกอบการ เมื่อวันที่ ๒๔ กันยายน ๒๕๖๕ ณ โรงยิม ๑ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา

(จ) กิจกรรมการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์หน่วย UBI ในสถาบันฯ :

- Faculty Road Show/ออกรายการวิทยุ-โทรทัศน์/ทำแผ่นพับ/Banner ถือเป็นอย่างละ ๑ กิจกรรม

มีการจัดทำแผ่นพับประชาสัมพันธ์ ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา จำนวน ๑ ครั้ง

๕. ผลสัมฤทธิ์ของจำนวนกิจกรรมรอบ ๑๘๐ วัน

๖. ดัชนีชี้วัด(KPI) : กิจกรรมสร้างความตระหนัก-จิตวิญญาณผู้ประกอบการ
(Entrepreneurial Spirit) แก่นักศึกษา -คณาจารย์ ภายในสถาบัน

ประเภทกิจกรรม	เป้าหมาย (กิจกรรม)	ผลการ ดำเนินงาน (จำนวน กิจกรรม)	ข้อมูล/รายชื่อกิจกรรม
๑. การจัดฝึกอบรมแผนธุรกิจ (Business Plan)	๕	๑	มีการจัดฝึกอบรมแผนธุรกิจ (Business Plan) ๑ กิจกรรม ๑. กิจกรรมสร้างแรงบันดาลใจ และอบรมเชิงปฏิบัติการ เรื่อง การใช้ Business Model Canvas เขียนแผนธุรกิจ สำหรับชุมชน ณ ดอกกุ่ม สตูดิโอ แอนด์ รีสอร์ท วันที่ ๓๐ พฤศจิกายน ๒๕๖๕ ผู้เข้าร่วมกิจกรรม ๒๐ คน
๒. การจัดประกวดแผนธุรกิจ		๑	มีการจัดประกวดแผนธุรกิจ ๑ กิจกรรม ๑. เสวนาทางธุรกิจและการประกวดแผนธุรกิจสำหรับ นักศึกษา หัวข้อ การเป็นผู้ประกอบการยุคใหม่ ณ ห้อง ประชุมเจ้าพระยาบวรราชนายก (๓๑๗) มหาวิทยาลัยราช ภัฏพระนครศรีอยุธยา วันที่ ๒๒ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๖ จำนวนผู้เข้าร่วม ๔๕ คน
๓. การจัดประชุมสัมมนาวิชาการด้าน Business Incubation		๑	มีการจัด ประชุมสัมมนาวิชาการด้าน Business Incubation ๑ กิจกรรม ๑. เสวนาทางธุรกิจและการประกวดแผนธุรกิจสำหรับ นักศึกษา หัวข้อ การเป็นผู้ประกอบการยุคใหม่ ณ ห้อง ประชุมเจ้าพระยาบวรราชนายก (๓๑๗) มหาวิทยาลัยราช ภัฏพระนครศรีอยุธยา วันที่ ๒๒ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๖ จำนวนผู้เข้าร่วม ๔๕ คน
๔. การจัดงานแสดงนิทรรศการ		๑	มีการจัดงานแสดงนิทรรศการ ๑ กิจกรรม ๑. ชมรม SE-UBI CLUB ร่วมออกบูธจำหน่ายสินค้าในงาน ตลาดนัดศึกษา EP.๒ Green Market ระหว่างวันที่ ๑๗ – ๑๙ มีนาคม ๒๕๖๕ ณ ศูนย์การค้าอยุธยาซิตี้พาร์ค
๕. กิจกรรมการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์หน่วย UBI ในสถาบันฯ			
๕.๑ Faculty Road Show		๑	มีการจัด Faculty Road Show ๑ กิจกรรม ๑. กิจกรรมเปิดโลกชมรม เปิดโลกไอเดียทางธุรกิจ ส่งเสริม ความคิด การ เป็น ผู้ ประ กอบ การ เมื่อวันที่ ๒๔ กันยายน ๒๕๖๕
๕.๒ ออกรายการวิทยุ-โทรทัศน์		-	-
๕.๓ จัดทำแผ่นพับ		๑	มีการจัดทำแผ่นพับประชาสัมพันธ์ ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา จำนวน ๑ ครั้ง
๕.๔ จัดทำ Banner			มีการจัดทำแบนเนอร์เพื่อประชาสัมพันธ์ในแต่ละกิจกรรมของ ชมรม ๑. กิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการ เรื่อง แนวคิดการ เป็น ผู้ประกอบการยุคใหม่

ประเภทกิจกรรม	เป้าหมาย (กิจกรรม)	ผลการ ดำเนินงาน (จำนวน กิจกรรม)	ข้อมูล/รายชื่อกิจกรรม
๑. การจัดฝึกอบรมแผนธุรกิจ (Business Plan)	๕	๑	มีการจัดฝึกอบรมแผนธุรกิจ (Business Plan) ๑ กิจกรรม ๑. กิจกรรมสร้างแรงบันดาลใจ และอบรมเชิงปฏิบัติการ เรื่อง การใช้ Business Model Canvas เขียนแผนธุรกิจ สำหรับชุมชน ณ ดอกกุ่ม สตูดิโอ แอนด์ รีสอร์ท วันที่ ๓๐ พฤศจิกายน ๒๕๖๕ ผู้เข้าร่วมกิจกรรม ๒๐ คน
๒. การจัดประกวดแผนธุรกิจ		๑	มีการจัดประกวดแผนธุรกิจ ๑ กิจกรรม ๑. เสวนาทางธุรกิจและการประกวดแผนธุรกิจสำหรับ นักศึกษา หัวข้อ การเป็นผู้ประกอบการยุคใหม่ ณ ห้อง ประชุมเจ้าพระยาบวรราชนายก (๓๑๗) มหาวิทยาลัยราช ภัฏพระนครศรีอยุธยา วันที่ ๒๒ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๖ จำนวนผู้เข้าร่วม ๔๕ คน
๓. การจัดประชุมสัมมนาวิชาการด้าน Business Incubation		๑	มีการจัด ประชุมสัมมนาวิชาการด้าน Business Incubation ๑ กิจกรรม ๑. เสวนาทางธุรกิจและการประกวดแผนธุรกิจสำหรับ นักศึกษา หัวข้อ การเป็นผู้ประกอบการยุคใหม่ ณ ห้อง ประชุมเจ้าพระยาบวรราชนายก (๓๑๗) มหาวิทยาลัยราช ภัฏพระนครศรีอยุธยา วันที่ ๒๒ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๖ จำนวนผู้เข้าร่วม ๔๕ คน
			๒. กิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการ เรื่อง เครื่องมือสำหรับการทำ ธุรกิจของผู้ประกอบการยุคใหม่ ๓. เสวนาทางธุรกิจและการประกวดแผนธุรกิจสำหรับนักศึกษา หัวข้อ การเป็นผู้ประกอบการยุคใหม่
๖. อื่นๆ			มีการจัดกิจกรรมเพื่อพัฒนาทักษะ Up skill/Re skill ให้กับ นักศึกษาและผู้ประกอบการ จำนวน ๔ ครั้ง ๑. กิจกรรมศึกษาดูงานการเป็นผู้ประกอบการ ยุคใหม่ ระหว่างวันที่ ๒๔ - ๒๕ พฤศจิกายน ๒๕๖๕ ณ The Park in Market จังหวัด ชลบุรี จำนวนผู้เข้าร่วม ๒๐ คน ๒. กิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการกิจกรรม การพัฒนาอาชีพ วันที่ ๑๘ มกราคม ๒๕๖๖ ณ ห้องปฏิบัติการเคมี มหาวิทยาลัยราชภัฏ พระนครศรีอยุธยา จำนวนผู้เข้าร่วม ๔๕ คน ๓. กิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการ เรื่อง แนวคิดการ เป็น ผู้ประกอบการยุคใหม่ วันที่ ๒๑ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๖ ณ ห้องประชุม เจ้าพระยาบวรราชนายก (๓๑๗) มหาวิทยาลัยราชภัฏ พระนครศรีอยุธยา จำนวนผู้เข้าร่วม ๔๕ คน ๔. กิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการ เรื่อง เครื่องมือสำหรับการทำธุรกิจ ของผู้ประกอบการยุคใหม่ วันที่ ๒๒ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๖ ณ ห้อง ประชุมเจ้าพระยาบวรราชนายก (๓๑๗) มหาวิทยาลัยราชภัฏ พระนครศรีอยุธยา จำนวนผู้เข้าร่วม ๔๕ คน
รวม	๕	๔	

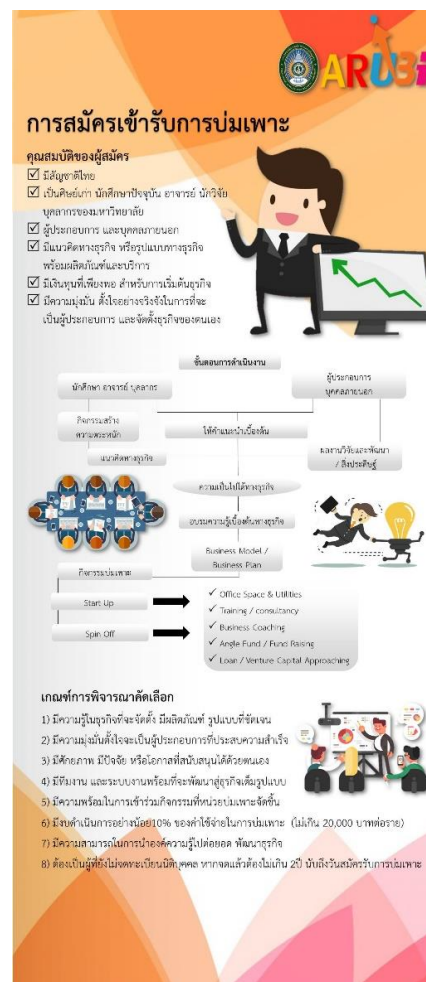
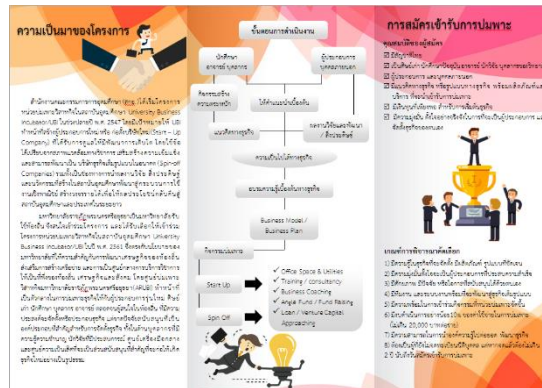
ดัชนีชี้วัด(KPI) : ๑. มีการจัดตั้งและดำเนินงานของชมรมผู้ประกอบการนักศึกษา โดยมีสมาชิกชมรมจำนวนไม่น้อยกว่า ๕๐ คน
๒. มีกิจกรรมดำเนินงานตามแผนการดำเนินงานประจำปีของชมรม โดยมีผู้เข้าร่วมไม่น้อยกว่า ๒๐๐ คน

ประเภทกิจกรรม	เป้าหมาย	ผลการดำเนินงาน (จำนวน กิจกรรม)	ความเห็นของคณะกรรมการฯ
๑.การจัดตั้งชมรมนักศึกษาผู้ประกอบการ	(๑) สมาชิกชมรม ไม่น้อยกว่า ๕๐ คน	๑	มีการจัดตั้งชมรมจำนวน ๑ ชมรม ได้แก่ ชมรมผู้ประกอบการนักศึกษา Student Entrepreneur Club ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ.๒๕๖๑
๑.๑ จำนวนชมรมผู้ประกอบการนักศึกษา		๑	มีการจัดตั้งชมรม SE-CLUB จำนวน ๑ ชมรม มีสมาชิกทั้งสิ้น ๒๑๕ คน
๑.๒ จำนวนกิจกรรมของชมรมฯ		๗	มีการจัดกิจกรรมของชมรมตามแผนการดำเนินงาน จำนวน ๗ กิจกรรม จำนวนผู้เข้าร่วมทั้งสิ้น ๓๕๒ คน รายละเอียดการจัดกิจกรรมประกอบด้วย กิจกรรมสร้างการรับรู้จำนวน ๑ กิจกรรม ๑. กิจกรรมสร้างแรงบันดาลใจ และอบรมเชิงปฏิบัติการ เรื่อง การใช้ Business Model Canvas เขียนแผนธุรกิจสำหรับชุมชน ณ ดอกกุ่ม สตูดิโอ แอนด์ รีสอร์ท วันที่ ๓๐ พฤศจิกายน ๒๕๖๕ ผู้เข้าร่วมกิจกรรม ๒๐ คน กิจกรรมประชุม/สัมมนา จำนวน ๑ กิจกรรม ๑. เสวนาทางธุรกิจและการประกวดแผนธุรกิจสำหรับนักศึกษา หัวข้อ การเป็นผู้ประกอบการยุคใหม่ ณ ห้องประชุมเจ้าพระยาบวรราชนายก (๓๑๗) มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา วันที่ ๒๒ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๖ จำนวนผู้เข้าร่วม ๔๕ คน กิจกรรมการฝึก/ทดลองประกอบการทำธุรกิจ จำนวน ๔ กิจกรรม ๑. กิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการกิจกรรม การพัฒนาอาชีพ วันที่ ๑๘ มกราคม ๒๕๖๖ ณ ห้องปฏิบัติการ เคมี มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา จำนวนผู้เข้าร่วม ๔๕ คน ๒. กิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการ เรื่อง แนวคิดการเป็นผู้ประกอบการยุคใหม่ วันที่ ๒๑ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๖ ณ ห้องประชุมเจ้าพระยาบวรราชนายก (๓๑๗) มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา จำนวนผู้เข้าร่วม ๔๕ คน ๓. กิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการ เรื่อง เครื่องมือสำหรับการทำธุรกิจของผู้ประกอบการยุคใหม่ วันที่ ๒๒ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๖ ณ ห้องประชุมเจ้าพระยาบวรราชนายก (๓๑๗) มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา จำนวนผู้เข้าร่วม ๔๕ คน

ประเภทกิจกรรม	เป้าหมาย	ผลการดำเนินงาน (จำนวน กิจกรรม)	ความเห็นของคณะกรรมการฯ
			๔. ชมรม SE-UBI CLUB ร่วมออกบูธจำหน่ายสินค้าในงาน ตลาดนัดศึกษา EP.๒ Green Market ระหว่างวันที่ ๑๗ – ๑๙ มีนาคม ๒๕๖๕ ณ ศูนย์การค้า อยูธยาซิตีพาร์ค จำนวนผู้เข้าร่วม ๑๓๒ คน ๕. กิจกรรมอื่น ๆ จำนวน ๑ กิจกรรม ๑. กิจกรรมศึกษาดูงานการเป็นผู้ประกอบการ ยุคใหม่ ระหว่างวันที่ ๒๔ – ๒๕ พฤศจิกายน ๒๕๖๕ ณ The Park in Market จังหวัดชลบุรี จำนวนผู้เข้าร่วม ๒๐ คน
๑.๓ กระบวนการรับเข้าสมาชิกของชมรมฯ		มี	มีกระบวนการรับเข้าสมาชิกของชมรมฯ ผ่านช่องทางต่าง ๆ เช่น การรับสมัครโดยตรงที่ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ การรับสมัครผ่านกิจกรรมเปิดโลกชมรมจัดโดยกองพัฒนานักศึกษา เป็นต้น โดยสมาชิกผู้สนใจจะต้องมากรอกใบสมัครเข้าเป็นสมาชิกชมรม โดยระบุความสนใจธุรกิจประเภทต่าง ๆ จำนวน ๔ กลุ่ม เพื่อรองรับกิจกรรมชมรมนักศึกษาผู้ประกอบการ คือ ผู้สนใจธุรกิจประเภท Advanced Technology ผู้สนใจธุรกิจประเภท Basic Technology Business ผู้สนใจธุรกิจประเภท Creative Business และผู้สนใจธุรกิจประเภท IT/Animation/Digital Content โดยในแต่ละกลุ่มจะมีประธานกลุ่ม ๑ คน เพื่อดูแลและประสานงานกับสมาชิกกลุ่ม ศูนย์ฯ จะเป็นผู้ดำเนินการพิจารณาคุณสมบัติผู้เข้าร่วมชมรมนักศึกษาและผู้ประกอบการ โดยพิจารณาตามเกณฑ์ ดังนี้ ๑. มีความมุ่งมั่น ตั้งใจ ที่จะเรียนรู้ การประกอบธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ ๒. มีความพร้อมที่จะเข้ารับการอบรมและร่วมกิจกรรมของศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ ๓. เป็นผู้มีความสามารถที่จะบำเพ็ญประโยชน์ต่อสังคม ร่วมแบ่งปันประสบการณ์
๒. การจัดทำแผนการดำเนินงานรายปี ของชมรมนักศึกษาผู้ประกอบการ		มี	มีการจัดทำแผนการดำเนินงานกิจกรรมของชมรม รายละเอียดการจัดกิจกรรมประกอบด้วย - กิจกรรมสร้างความตระหนักแรงจูงใจและเสริมสร้างศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ - กิจกรรมประชุม/สัมมนา - กิจกรรมการฝึก/ทดลองประกอบการทำธุรกิจ - กิจกรรมอื่น ๆ (สันทนาการ/ศึกษาดูงาน)
๓. การเผยแพร่ประชาสัมพันธ์กิจกรรมของชมรม		มี	กิจกรรมการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์หน่วย UBI ในสถาบันฯ โดยจัดทำช่องทางประชาสัมพันธ์ผ่าน เว็บไซต์และ facebook fanpage ของศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ ARUBI ทา https://www.facebook.com/ ศูนย์ บ่ม เพ าะ วิ ส า ห กิจ วิ ส า ห กิจ - ม ห า วิ ท ย า ลั ย ราช ภัฏ พ ร ะ น ศ ร ศ รี อ ยู ธ ย า - ARUBI๒๕๕๓๖๖๑๖๔๔๑๖๑๖๔/ การจัดทำแผ่นพับ โบ ซัวร์ บูทประชาสัมพันธ์ Backdrop Rollup
๖. การจัดงานนิทรรศการของชมรม			มีการจัด Faculty Road Show ๑ กิจกรรม

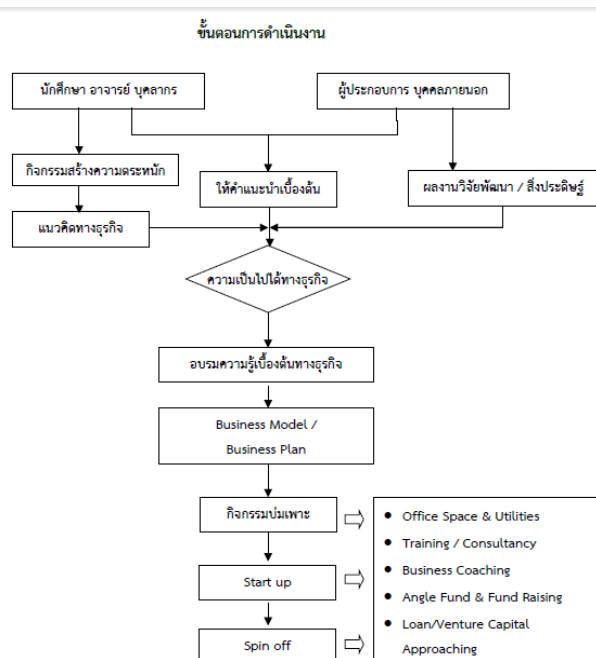
ประเภทกิจกรรม	เป้าหมาย	ผลการดำเนินงาน (จำนวนกิจกรรม)	ความเห็นของคณะกรรมการฯ
๗. การคัดเลือกนักศึกษาเข้ารับการบ่มเพาะเป็นผู้ประกอบการของหน่วย UBI		มี	๑. กิจกรรมเปิดโลกชมรม เปิดโลกไอเดียทางธุรกิจ ส่งเสริมความคิดการเป็นผู้ประกอบการ ได้ทำการคัดเลือกนักศึกษาเข้ารับการบ่มเพาะเป็นผู้ประกอบการจำนวน ๒ ทีม อยู่ระหว่างการบ่มเพาะเพื่อเป็นผู้ประกอบการใน TOR
๘. อื่นๆ			
รวม		๗	

๖. หลักฐานเอกสารเผยแพร่และประชาสัมพันธ์หน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจทั้งภายในและภายนอกสถาบันอุดมศึกษา (รายละเอียดปรากฏใน ภาคผนวก....)



๗. การบ่มเพาะผู้ประกอบการ

๗.๑ ระบบการบ่มเพาะผู้ประกอบการใหม่



กระบวนการดำเนินงาน

กระบวนการบ่มเพาะเป็นขั้นตอนที่เริ่มขึ้นหลังจากที่ผู้สมัครได้รับคัดเลือกตามขั้นตอนการคัดเลือกผู้ประกอบการรายใหม่ ได้แก่ การพิจารณาจากใบสมัคร และการสัมภาษณ์เพื่อประเมินคุณสมบัติผู้ประกอบการตามเกณฑ์ที่กำหนด ผู้เข้ารับการบ่มเพาะ (Incubatee) จะเข้าสู่กระบวนการบ่มเพาะโดยเริ่มตั้งแต่การเตรียมความพร้อมในการประกอบธุรกิจ (Pre-Incubation) ก่อนเข้าสู่ช่วงบ่มเพาะธุรกิจ (Incubation) เพื่อสร้างศักยภาพในการประกอบธุรกิจตามเกณฑ์การประเมินบริษัทจัดตั้งใหม่ (Startup Company) จนกระทั่งสามารถดำเนินธุรกิจได้ด้วยตนเอง (Spinoff Company)

กระบวนการคัดเลือกผู้เข้ารับบริการบ่มเพาะถือเป็นกระบวนการที่สำคัญ เนื่องจากเป็นกระบวนการคัดสรรเพื่อให้ได้ผู้สมัครที่มีคุณภาพ มีแนวคิดในการดำเนินธุรกิจ มีความตั้งใจและมีแนวโน้ม การประสบความสำเร็จสูง ซึ่งมีขั้นตอนการคัดเลือกดังนี้

คุณสมบัติ

- นักศึกษาศิษย์เก่าบุคลากรภายในมหาวิทยาลัยหรือบุคคลทั่วไปที่สนใจประกอบธุรกิจ
- ต้องเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ดำเนินกิจการมาแล้วไม่เกิน ๒ ปี
- มีแนวโน้มการประกอบธุรกิจหรือมีสถานที่ตั้งของธุรกิจในภูมิภาคเดียวกับที่ตั้งของมหาวิทยาลัย
- มีความพร้อมด้านเงินทุนดำเนินธุรกิจตามความเหมาะสม
- มีความพร้อมต่อการฝึกอบรมเพิ่มพูนทักษะความรู้ใหม่
- ไม่เคยได้รับการสนับสนุนจากหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจจากมหาวิทยาลัยใดมาก่อน
- ไม่ดำเนินธุรกิจที่ขัดต่อกฎหมาย ศีลธรรม จริยธรรม และสังคม
- สามารถชี้แจง แยกแยะที่มาของรายได้จากธุรกิจที่ผ่าน การบ่มเพาะได้ชัดเจนโปร่งใส
- สามารถทำสัญญาข้อตกลงให้ความร่วมมือเข้าร่วมการติดตามและประเมินผลการบ่มเพาะของศูนย์

อย่างน้อย ๓ เดือนต่อครั้ง พร้อมทั้งให้ความร่วมมือด้านเอกสารและการนำเสนอผลการดำเนินงานบ่มเพาะวิสาหกิจ

สถานะผู้ประกอบการใหม่ (Entrepreneurs)

Pre-Incubatee

ผู้สนใจสมัครขอเข้ารับบริการบ่มเพาะรับฟังรายละเอียดเงื่อนไขการบริการเสนอแนวคิดธุรกิจเบื้องต้นแก่ผู้จัดการและเข้าร่วมการประชุมคณะกรรมการเพื่ออนุมัติ

Incubatee Startup Company

ผู้ประกอบการที่ผ่านประกอบการที่ผ่าน Pre-Incubatee โดยมีแผนธุรกิจเบื้องต้นที่เป็นไปได้ ในระดับ Incubatee ต้องมีปรึกษาธุรกิจผู้เชี่ยวชาญพร้อมทั้งดำเนินการเขียนแผนธุรกิจ และแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อทดลองจำหน่ายและสรุปผลการดำเนินธุรกิจหลังทดลองจำหน่าย

ผู้ประกอบการที่ยกระดับจาก Incubatee ต้องมีคุณสมบัติ ดังนี้

- เป็นธุรกิจที่เกิดจากการบ่มเพาะของหน่วย UBI และสามารถสร้างรายได้จริงตามเกณฑ์ที่กำหนด
- ธุรกิจสามารถสร้างรายได้อย่างต่อเนื่องและมีระบบโครงสร้างการบริหารที่ชัดเจน
- ผู้ประกอบการจะจดทะเบียนนิติบุคคลหรือไม่ก็ได้แต่จะต้องแสดงบัญชีรายรับ-รายจ่ายของธุรกิจ

และข้อมูลการจ้างงาน

Spin off Company

ผู้ประกอบการที่ยกระดับจาก Startup Company เป็นธุรกิจที่มีความเข้มแข็งในการดำเนินการโดยมีคุณสมบัติดังนี้

- สามารถดำเนินธุรกิจอย่างมั่นคงโดยไม่จำเป็นต้องรับสนับสนุนจากหน่วย ARUBI
- จดทะเบียนธุรกิจแบบนิติบุคคล
- มีรายได้ที่เกิดจากการดำเนินธุรกิจเพิ่มขึ้นอย่างชัดเจนตามเกณฑ์ที่กำหนดอย่างชัดเจน(แยกตามประเภทธุรกิจ)

ประเภทธุรกิจ)

- เกิดอัตราการจ้างงานเพิ่มขึ้น(แยกตามประเภทธุรกิจ)

การคัดเลือกเข้าสู่กระบวนการบ่มเพาะ (Incubatee)

ขั้นตอนที่ ๑ การประเมินคุณสมบัติเบื้องต้น

ผู้สมัครเข้ารับการบ่มเพาะจะได้รับการสัมภาษณ์จากผู้จัดการ เพื่อที่จะประเมินศักยภาพแนวโน้มความเป็นไปได้ของธุรกิจ และเงื่อนไขการเข้ารับบริการ ซึ่งผู้สมัครที่ผ่านการประเมินเบื้องต้นจะต้องเข้าเสนอแนวคิดธุรกิจแก่คณะกรรมการศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ (Screening Committee) เพื่ออนุมัติเข้าสู่กระบวนการบ่มเพาะ

ขั้นตอนที่ ๒ การพิจารณาการคัดเลือกผู้สมัครโดยคณะกรรมการศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ

ผู้สมัครที่ผ่านการประเมินคุณสมบัติเบื้องต้นจะต้องนำเสนอแนวคิดธุรกิจแก่คณะกรรมการศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจเพื่อพิจารณาความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งคณะกรรมการจะร่วมพิจารณาคัดเลือกและลงมติอนุมัติรับผู้สมัคร กระบวนการพิจารณาคัดเลือกผู้สมัครประกอบด้วย ดังนี้

๑. นำเสนอแนวคิดการดำเนินธุรกิจต่อคณะกรรมการกำกับการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ เพื่อพิจารณาโอกาสความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจและพิจารณาอนุมัติรับผู้สมัคร

๒. ซักถามข้อมูลประสบการณ์การทำงานหรือการประกอบกิจการ แนวคิดหรือแผนการดำเนินธุรกิจ

๓. พิจารณามุ่งมั่นและความตั้งใจของผู้สมัครในการดำเนินธุรกิจ

๔. เสนอแนวคิดต่อที่ปรึกษาเฉพาะราย เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ก่อนผลิตเป็นสินค้าต้นแบบสู่การทดลองจำหน่าย

ข้อมูลผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะ ปี ๒๕๖๕ พบว่า มีผู้ประกอบการที่เข้ารับการกลั่นกรองข้อเสนอโครงการและผ่านกระบวนการคัดเลือกเพื่อเป็นผู้ประกอบการ จำนวน ๕ ธุรกิจ ประกอบด้วยนางสาวภัทรวดี สุก่ออ่อน ผลิตภัณฑ์ขนมสำหรับคนรักสุขภาพ Sugar Less เข้ารับการบ่มเพาะธุรกิจเมื่อตุลาคม ๒๕๖๕ นางสาวสกุลตลา สุขรักขินี และนางสาวอติตยา ไกรพันธ์ ผลิตภัณฑ์ยาต้มสมุนไพร Arom:D เข้ารับการบ่มเพาะธุรกิจเมื่อ มีนาคม ๒๕๖๕ นางสาวณปภัช วัฒนะ ผลิตภัณฑ์ข้าวแต่น้ำแดงโม เข้ารับการบ่มเพาะธุรกิจเมื่อตุลาคม ๒๕๖๕ นางจารุพร จินดา ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มธัญพืช A'flow เข้ารับการบ่มเพาะธุรกิจเมื่อมกราคม ๒๕๖๔ นางสาวสุวรรณ อาจคงหาญ ผลิตภัณฑ์ขนมไทยวิจิตร เรือนมารี เข้ารับการบ่มเพาะธุรกิจเมื่อสิงหาคม ๒๕๖๕ รายละเอียดดังตารางต่อไปนี้

ตาราง ๑ ข้อมูลผู้ประกอบการที่ผ่านกระบวนการกลั่นกรองเป็นผู้ประกอบการ

ลำดับ	ประเภท	ชื่อ-นามสกุล	ธุรกิจ	ประเภทธุรกิจ	วัน/เดือน/ปีที่เข้ารับการบ่มเพาะธุรกิจ
๑	นักศึกษา	นางสาวภัทรวดี สุก่ออ่อน	ผลิตภัณฑ์ขนมสำหรับคนรักสุขภาพ Sugar Less	การเกษตรและการแปรรูปทางการเกษตร	ตุลาคม ๒๕๖๕
๒	นักศึกษา	๑.นางสาวสกุลตลา สุขรักขินี ๒.นางสาวอติตยา ไกรพันธ์	ผลิตภัณฑ์ยาต้มสมุนไพร Arom:D	การเกษตรและการแปรรูปทางการเกษตร	มีนาคม ๒๕๖๕
๓	นักศึกษา	นางสาวณปภัช วัฒนะ	ผลิตภัณฑ์ข้าวแต่น้ำแดงโม POP Rice	การเกษตรและการแปรรูปทางการเกษตร	ตุลาคม ๒๕๖๕
๔	ผู้ประกอบการ	นางจารุพร จินดา	ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มธัญพืช A'flow	การเกษตรและการแปรรูปทางการเกษตร	มกราคม ๒๕๖๔
๕	ผู้ประกอบการ	นางสาวสุวรรณ อาจคงหาญ	ผลิตภัณฑ์ขนมไทยวิจิตร เรือนมารี	การเกษตรและการแปรรูปทางการเกษตร	สิงหาคม ๒๕๖๕

หมายเหตุ ข้อมูล ณ วันที่ ๓๐ ธันวาคม ๒๕๖๕

๑. ชื่อ....นางสาวภัทรวดี สุก่ออ่อน....วันที่เข้ารับการบ่มเพาะ....ตุลาคม ๒๕๖๕

สถานะ : (☐นักศึกษา ☒ศิษย์เก่า ☐นักวิจัย
☐อาจารย์ ☐บุคลากรภายนอก/ฯลฯ)

ประเภทธุรกิจ : ☐Science & Technology Business ☐General Technology Business
☒Creative Business ☐Innovative Service Business

๒. ชื่อ....๑.นางสาวสกุลตลา สุขรักขินี ๒.นางสาวอติตยา ไกรพันธ์....วันที่เข้ารับการบ่มเพาะ มีนาคม ๒๕๖๕

สถานะ : (☒นักศึกษา ☐ศิษย์เก่า ☐นักวิจัย
☐อาจารย์ ☐บุคลากรภายนอก/ฯลฯ)

ประเภทธุรกิจ : ☐Science & Technology Business ☐General Technology Business
☒Creative Business ☐Innovative Service Business

๓. ชื่อ....นางสาวณปภัช วัฒนะ.....วันที่เข้ารับการบ่มเพาะ....ตุลาคม ๒๕๖๕

สถานะ : (☐นักศึกษา ☒ศิษย์เก่า ☐นักวิจัย
☐อาจารย์ ☐บุคลากรภายนอก/ฯลฯ)

ประเภทธุรกิจ : ☐Science & Technology Business ☐General Technology Business
☒Creative Business ☐Innovative Service Business

๔. ชื่อ.....นางจารุพร จินดา.....วันที่เข้ารับการบ่มเพาะ.....มกราคม ๒๕๖๔

สถานะ : ☐นักศึกษา ☐ศิษย์เก่า ☐นักวิจัย
☐อาจารย์ ☒บุคลากรภายนอก/ฯลฯ)

ประเภทธุรกิจ : ☐Science & Technology Business ☐General Technology Business
☒Creative Business ☐Innovative Service Business

๕. ชื่อ.....นางสาวสุวรรณ อาจคงหาญ.....วันที่เข้ารับการบ่มเพาะ.....สิงหาคม ๒๕๖๕

สถานะ : ☐นักศึกษา ☐ศิษย์เก่า ☐นักวิจัย
☒อาจารย์ ☐บุคลากรภายนอก/ฯลฯ)

ประเภทธุรกิจ : ☐Science & Technology Business ☐General Technology Business
☒Creative Business ☐Innovative Service Business

๘. การจัดตั้งชมรมผู้ประกอบการนักศึกษา (Student Entrepreneur Club : SEC)

๘.๑ รูปแบบการจัดตั้ง

โครงการหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจในสถาบันอุดมศึกษา (University Business Incubator) หรือ UBI ภายใต้การสนับสนุนของสำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา (สกอ.) ได้ดำเนินการมาตั้งแต่ปี ๒๕๔๙ ปัจจุบันได้จัดตั้ง UBI ไม่น้อยกว่า ๗๐ แห่ง วัตถุประสงค์หนึ่งของโครงการคือ การสร้างความตระหนักให้กับนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาให้มีความเป็นผู้ประกอบการ มีความคิดริเริ่มที่จะประกอบธุรกิจ นำผลงานวิจัย พัฒนา นวัตกรรม เทคโนโลยีของสถาบันไปใช้ในเชิงพาณิชย์

ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา ซึ่งได้รับการสนับสนุนให้จัดตั้งในปีงบประมาณ ๒๕๖๑ นอกเหนือจากการสนับสนุนการสร้างผู้ประกอบการใหม่แล้ว ยังต้องส่งเสริมการสร้างแรงจูงใจ ความตระหนักให้กับนักศึกษาของวิทยาลัยให้มีความรู้ ความเข้าใจ และสนใจในการประกอบการเป็นผู้ประกอบการเอง จึงได้สนับสนุนให้มีการจัดตั้ง “ชมรมผู้ประกอบการนักศึกษา (Student Entrepreneur Club)” ขึ้น เพื่อเป็นการสร้างเสริมกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ดังกล่าว

วัตถุประสงค์

๑. เพื่อสร้างความตระหนักให้กับนักศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่
๒. เพื่อส่งเสริมศักยภาพให้กับนักศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ
๓. เพื่อสนับสนุนนักศึกษาที่มีศักยภาพและแนวคิดทางธุรกิจให้สามารถเริ่มต้นประกอบการได้

กลุ่มเป้าหมาย

นักศึกษามหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา ทุกชั้นปี จำนวนไม่น้อยกว่า ๑๐๐ คน

คุณสมบัติสมาชิกชมรม

๑. เป็นนักศึกษาของวิทยาลัย ที่มีความสนใจในการเป็นผู้ประกอบการ
๒. เป็นผู้ที่มีแรงจูงใจ มีแนวคิด และตั้งใจ ที่จะเป็นผู้ประกอบการ
๓. เป็นทายาทธุรกิจ หรือปัจจุบันกำลังดำเนินธุรกิจของตนเอง
๔. มีความมุ่งมั่น ตั้งใจ ที่จะดำเนินการตามแผนธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ
๕. มีความพร้อมในการเข้ารับการอบรมและร่วมกิจกรรมการที่ทางชมรมฯ และศูนย์บ่มเพาะฯ จัด

สิทธิประโยชน์ของสมาชิกชมรม

๑. สามารถเข้าร่วมกิจกรรมที่ส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการในระดับต่าง ๆ ในกรณีที่ชมรม และศูนย์บ่มเพาะธุรกิจมีความเห็นว่าสมาชิกพร้อมที่จะเปิดตลาด
๒. สามารถเข้ารับการอบรม/สัมมนา และพัฒนาศักยภาพตามความเหมาะสม

๓. สามารถเข้าร่วมกิจกรรมการศึกษาดูงานตามความเหมาะสม
๔. เพิ่มจำนวนนักศึกษาให้เป็นผู้ประกอบการมากขึ้น
๕. นักศึกษาจะเป็นผู้ประกอบการใหม่ที่มีศักยภาพ ทำให้เกิดรายได้เป็นของตนเองมากขึ้น
๖. นักศึกษามีแหล่งฝึกงานทางธุรกิจ และการเขียนแผนธุรกิจ เพื่อสามารถให้ในการกู้เงินจากแหล่งเงินทุน “กองทุนตั้งตัวได้” หรือสถาบันการเงินอื่น ๆ
๗. นักศึกษาจะได้รับการฝึกอบรมในด้านต่าง ๆ เช่น ด้านบัญชีการเงิน การตลาด การผลิต ฯลฯ และ ที่สำคัญคือมีพี่เลี้ยงที่คอยให้ความช่วยเหลือแก้ไขปัญหาเบื้องต้นแก่สมาชิกหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา และสิทธิประโยชน์อื่น ๆ ที่เหมาะสม

กิจกรรมของชมรม

๑. ประชุมแลกเปลี่ยนซักถาม
 ๒. การอบรม/สัมมนาเชิงปฏิบัติการ
 ๓. การศึกษาดูงานรูปแบบธุรกิจต่าง ๆ
 ๔. การสร้างแผนธุรกิจ
 ๕. การจัดหาผู้ประกอบการใหม่ และผู้ร่วมลงทุนทางธุรกิจ
 ๖. การสร้างเครือข่ายและพันธมิตรทางธุรกิจการจัดนิทรรศการอื่น ๆ ที่น่าสนใจ
- ๘.๒ รายชื่อผู้เข้ารับการบ่มเพาะและจำนวนสมาชิก

๘.๒.๑ สมาชิกของชมรมผู้ประกอบการนักศึกษา จำนวน ๒๑๕ คน ประกอบด้วย

ลำดับ	ชื่อ – นามสกุล	รหัสประจำตัวนักศึกษา	สาขาวิชา	คณะ	เบอร์ โทรศัพท์
1	นางสาวเนตรติยา ผกาอบ	16242045	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	063-0715438
2	นายชาคริต เพชรประดับ	16242170	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	063-1911932
3	นางสาวญาณิศา บุญแท้	16442059	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	092-5978100
4	นายทิวกร ทาทองศรี	16442060	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	061-5498682
5	นางสาวบุษดี เกิดศิริ	16442061	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	098-4716341
6	นายวัชร พระเมือง	16442062	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	095-7848262
7	นางสาวศศิธร สายสินรัมย์	16442064	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	097-1265274
8	นายสามารถ ละอองเภา	16442065	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	097-2845795
9	นางสาวคุณัญญา ทองนพมาศ	16442086	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	092-5941032
10	นางสาวทมลวรรณ บุญชัยกิจ	16442087	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	083-6261861
11	นางสาวพรนภา อ่อนศรี	16442088	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	093-9646510
12	นางสาวพีรดา เนืองมะโน	16442089	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	099-0302240
13	นางสาวอารียา รัชารักษ์	16442090	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	092-5681364

ลำดับ	ชื่อ - นามสกุล	รหัส ประจำตัว นักศึกษา	สาขาวิชา	คณะ	เบอร์ โทรศัพท์
14	นางสาวอารีรัตน์ นาคา	16442091	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	093-3497318
15	นายพงศกร คล้ายฉ่ำ	16442125	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	063-1704470
16	นายฐิติคุณ เวียงนนท์	16442137	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	080-0861744
17	นายยศวรรธ รัตนพานิช	16442138	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	083-0959106
18	นางสาวจิรสุดา สอนประสาร	16442150	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	084-9626533
19	นายวงศวรรช สมสมัย	16442152	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	081-2997541
20	นายสุริศักดิ์ สภาพร	16442155	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	083-8702979
21	นายกรวัช แยมกลีบ	16342025	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	063-2144748
22	นางสาวนิติกานต์ พลแดง	16342026	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	061-6194757
23	นางสาววรรณดา หมายนาค	16342028	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	061-7237171
24	นายอชิรวิทย์ ดำเนินผล	16342029	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	080-2388931
25	นายไชยยา เอี่ยมมงคลการ	16342031	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	092-9866705
26	นายศรีโรจน์ ชันธโคก	16342153	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	064-1737761
27	นายอนุสรณ์ จาคาภิรมย์	16342154	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	088-9537047
28	นายสุรเชษฐ์ สีดาว	16342162	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	064-4240795
29	นางสาวศุทธพทย์ คงอ่อน	16342170	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	098-4942247
30	นางสาวปณิดา ฉิมอำพันธ์	16342187	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	061-6316147
31	นางสาวสิตานัน นาชะวี	16342188	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	099-3464124
32	นางสาวพัชรี สุวรรณเวช	16342191	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	062-5708086
33	นายธชัย พระเมือง	16342192	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	080-1458840
34	นางสาวอริสา เนตรดวงตา	16342193	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	092-9421809
35	นายธนาภรณ์ จันทรเผือก	16342210	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	097-1139236
36	นางสาวกนกนิภา คงเกษม	16242026	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	092-2490783
37	นางสาวจอมขวัญ รักซ้อน	16242027	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	-
38	นางสาวณาลักษณ์ พิมพ์เอี่ยม	16242030	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	098-5270637
39	นางสาวปิยะธิดา จิตรปลื้ม	16242032	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	098-6348023

ลำดับ	ชื่อ - นามสกุล	รหัส ประจำตัว นักศึกษา	สาขาวิชา	คณะ	เบอร์ โทรศัพท์
40	นางสาวพรธิชา ธารีจิตร	16242033	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	098-9670977
41	นางสาวภัทราพร อ่อนกลอง	16242036	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	093-2489942
42	นางสาวยุวธิดา จิตรปลื้ม	16242037	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	064-9719982
43	นางสาวศิริรัช งามบุญแถม	16242038	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	092-6189783
44	นางสาวสรลพร คันธมาร	16242039	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	061-2951221
45	นางสาวสุนันทา บำรุงวงษ์	16242040	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	098-3921401
46	นางสาวอนุสร่า ก้อนนาค	16242042	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	096-3813583
47	นางสาวอาภัสรา สัมพวงษ์	16242043	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	090-1192883
48	นางสาวอารียา สุขสาลี	16242044	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	097-0848033
49	นางสาวสิริพินดา ลับแสง	16242160	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	094-4403398
50	นายประชา อภิเลปน์	16242175	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	086-0774586
51	นายวัชรพงศ์ ศรีสังข์	16242178	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	085-5732220
52	นายอภินันท์ บุญนาค	16242180	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	098-3685751
53	นางสาวอาภาภัทร อาจมั่งกร	16242182	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	088-4612631
54	นางสาวซูไรณี มะเส็ง	16342208	การจัดการ	คณะวิทยาการจัดการ	063-5961275
55	นางสาวปิยรัตน์ ทองเทศ	16342014	การบัญชี	คณะวิทยาการจัดการ	0929949224
56	นางสาวมณฑิรา พันธูชา	16342017	การบัญชี	คณะวิทยาการจัดการ	0929949225
57	นางสาว ชวัลญา กล่อมเกรี	16342004	การบัญชี	คณะวิทยาการจัดการ	0929949226
58	นางสาวปิ่นสุดา สีสาพันธ์	16342155	การบัญชี	คณะวิทยาการจัดการ	0929949227
59	นางสาวพิมพ์ภัทร สุวรรณ กลาง	16342015	การบัญชี	คณะวิทยาการจัดการ	0929949228
60	นางสาวกัญญาณัฐ สีลาชัย เจริญภัณฑ์	16342001	การบัญชี	คณะวิทยาการจัดการ	0929949229
61	นางสาวภัทน์ดดา ปานมงคล	16342186	การบัญชี	คณะวิทยาการจัดการ	0929949230
62	นางสาวชนกานต์ คำสอน	16342003	การบัญชี	คณะวิทยาการจัดการ	0929949231
63	นางสาวระพีพรรณ เทียมทัน พุดมกุล	16342190	การบัญชี	คณะวิทยาการจัดการ	0929949232

ลำดับ	ชื่อ - นามสกุล	รหัส ประจำตัว นักศึกษา	สาขาวิชา	คณะ	เบอร์ โทรศัพท์
64	นางสาว สุอรยา แสงมะฮะหมัด	16342020	การบัญชี	คณะวิทยาการจัดการ	0929949233
65	นางสาวนันท์ สิมสิทธิ์	16342012	การบัญชี	คณะวิทยาการจัดการ	0929949234
66	นางสาว กัลยกร มุ่งชมกลาง	16342002	การบัญชี	คณะวิทยาการจัดการ	0929949235
67	นางสาวธนภรณ์ เชื้อถือ	16342008	การบัญชี	คณะวิทยาการจัดการ	0929949236
68	อุเทน นิมิตร	16342023	การบัญชี	คณะวิทยาการจัดการ	0929949237
69	นางสาวณัฐรา พุฒิฤทธิ์	16342006	การบัญชี	คณะวิทยาการจัดการ	0929949238
70	นางสาว นพวรรณ แจ่มแจ้ง	16342011	การบัญชี	คณะวิทยาการจัดการ	0929949239
71	นางสาว นิชกานต์ ฉ่ำบุษ	16342007	การบัญชี	คณะวิทยาการจัดการ	0612034173
72	นางสาวเสาวนีย์ รอดบำรุง	16342024	การบัญชี	คณะวิทยาการจัดการ	0642816473
73	นางสาวอชิรญา เรืองประกาย	16342021	การบัญชี	คณะวิทยาการจัดการ	0917462794
74	นางสาว อภิษฎา พรหมประดิษฐ์	16342022	การบัญชี	คณะวิทยาการจัดการ	0959859025
75	นางสาว วาริน กบิลพัสดุ	16342018	การบัญชี	คณะวิทยาการจัดการ	0956019518
76	นาย วงศวรรษ สมสมัย	16442152	การบัญชี	คณะวิทยาการจัดการ	0840809747
77	นางสาวอภิสร ศรีสว่าง	16342156	การบัญชี	คณะวิทยาการจัดการ	0801274481
78	นางสาวอังคณา อินทร์ประสิทธิ์	16342169	การบัญชี	คณะวิทยาการจัดการ	0614560484
79	นาย กฤตณัฐ วงศ์สุภักดี	16342167	การบัญชี	คณะวิทยาการจัดการ	0988426424
80	นางสาว ชุติกร คล่องรักษัสต์ย	16342233	การบัญชี	คณะวิทยาการจัดการ	0634073912
81	นางสาว อชิรญา เรืองประกาย	16342021	การบัญชี	คณะวิทยาการจัดการ	0917462794
82	นางสาวธวัธรัตน์ แสงเสถียร	16342009	การบัญชี	คณะวิทยาการจัดการ	0989840790
83	นางสาว นปฐพรพรรณ เถลิมนเดช	16342010	การบัญชี	คณะวิทยาการจัดการ	0979635915
84	นางสาวบุรณภา รัตตะชัย	16342013	การบัญชี	คณะวิทยาการจัดการ	0981507616
85	นายธัชพล ยุทธโกศา	16442165	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	0647202047
86	นาย ไชยเชษฐ์ พรณจรีต	16342075	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	0614722009

ลำดับ	ชื่อ - นามสกุล	รหัส ประจำตัว นักศึกษา	สาขาวิชา	คณะ	เบอร์ โทรศัพท์
87	นายจักรกริช พาพลงาม	16442132	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	0620083041
88	นาย ชีรพัฒน์ สุระเสียง	16342054	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	0928641858
89	นาย ชีรภัทร์ ว่องไว	16442126	การตลาด	คณะวิทยาการจัดการ	0989290854
90	นาย สมพงศ์ มาเยอะ	16442007	การตลาด	คณะวิทยาการจัดการ	0921072216
91	นางสาวนลัทพร คุณโท	16442003	การตลาด	คณะวิทยาการจัดการ	0802415274
92	สงกรานต์ ลุงหม่อง	16442103	การตลาด	คณะวิทยาการจัดการ	062-6533774
93	กัลยกร นกใหญ่	16442097	การตลาด	คณะวิทยาการจัดการ	096-9246010
94	ศุภากร ดั่งขึ้น	16442102	การตลาด	คณะวิทยาการจัดการ	093-2297486
95	ปิ่นแก้ว ล่วงเขตต์	16442004	การตลาด	คณะวิทยาการจัดการ	098-8219144
96	เนตรดาว ประเสริฐรี	16442173	การตลาด	คณะวิทยาการจัดการ	-
97	อรินดา คงวิเศษ	16442157	การตลาด	คณะวิทยาการจัดการ	065-9387993
98	สุภาพร บรรยง	16442023	การตลาด	คณะวิทยาการจัดการ	094-5712441
99	อัญชลี สิงห์ประยูร	16442008	การตลาด	คณะวิทยาการจัดการ	061-8365423
100	วรรณิศา เชียงคำ	16442006	การตลาด	คณะวิทยาการจัดการ	098-8681081
101	นันทิพัฒน์ บุญณะสาร	16442100	การตลาด	คณะวิทยาการจัดการ	064-2408922
102	กมลชัย มีชัย	16442096	การตลาด	คณะวิทยาการจัดการ	099-4537828
103	วาสนา ชื่นภักดี	16442101	การตลาด	คณะวิทยาการจัดการ	095-2649586
104	เมธาวี ดาวเรืองน้อย	16442140	การตลาด	คณะวิทยาการจัดการ	-
105	ณัฐพงศ์ ทับทอง	16442001	การตลาด	คณะวิทยาการจัดการ	065-0127715
106	ธีรภัทร เจตพล	16442139	การตลาด	คณะวิทยาการจัดการ	-
107	ชัยภัทร พรหมเมือง	16442099	การตลาด	คณะวิทยาการจัดการ	-
108	ธีรดา ชัยนา	16442021	การตลาด	คณะวิทยาการจัดการ	-
109	ธนกร แก้วจันทเพชร	16442030	การตลาด	คณะวิทยาการจัดการ	-
110	ชนนิกานต์ สุดชานัง	16442098	การตลาด	คณะวิทยาการจัดการ	-
111	นางสาวกนกภรณ์ ทรงธิบาย	16542059	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-

ลำดับ	ชื่อ - นามสกุล	รหัส ประจำตัว นักศึกษา	สาขาวิชา	คณะ	เบอร์ โทรศัพท์
112	นางสาวกัญหามาศ ดับทุกข์	16542060	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
113	นางสาวชัตติยา เจียมทรัพย์สิน	16542061	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
114	นางสาวจิตติมา ทานะผล	16542062	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
115	นางสาวจิตรลดา ชันธรรม	16542063	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
116	นายฉัตรชัย หลีกเมฆ	16542064	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
117	นางสาวชนิกานต์ พิกุลโสม	16542065	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
118	นางสาวชิตชนก เคนานัน	16542066	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
119	นางสาวณาดา เอ็มสวัสดิ์	16542067	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
120	นางสาวฐนิษฐา แป้นทอง	16542068	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
121	นางสาวดลฤดี ประดับมุข	16542069	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
122	นางสาวนพร มะลิกอง	16542070	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
123	นางสาวนิตยาวรรณ รอนนคร	16542071	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
124	นางสาวประภาศิริ ถานทองดี	16542072	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
125	นางสาวปาติดา เรืองสุวรรณ	16542073	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
126	นางสาวภิญญาดา พันธุ์มาก*	16542075	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
127	นายวศิน หาสน์ศรี	16542076	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
128	นางสาวศิริวรรณ แจ้งสว่าง	16542077	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
129	นายสิริเรืองชัย ลาภักดี	16542078	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
130	นางสาวสุนัฐษา ดอกไม้แก้ว	16542079	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-

ลำดับ	ชื่อ - นามสกุล	รหัส ประจำตัว นักศึกษา	สาขาวิชา	คณะ	เบอร์ โทรศัพท์
131	นางสาวอริสา ศรีโนนสังข์	16542080	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
132	นางสาวไพโรจิตร พรหมพินิจ	16542081	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
133	นางสาวจรีรัตน์ รอดพ่วง	16542116	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
134	นางสาวจิราพร เพ็ชรคุ้ม	16542117	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
135	นางสาวชัยยุานุช สันทัดลบ	16542118	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
136	นางสาวณัฐรา อ๋มกำนัน	16542119	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
137	นางสาวนันท์นภัส มีสัตย์	16542120	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
138	นางสาวนียดา บุญสุขา	16542121	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
139	นางสาวปิยพร ศรีอำภัย	16542122	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
140	นายภูผา อุตโพธิ์	16542247	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
141	นายกิตติธิต ธานีวาท	16442045	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
142	นางสาวณัฐธิดา แซ่จิ่ง	16442046	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
143	นายดนุสรณ์ รุ่งรัมย์	16442047	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
144	นายทศพร พุ่มโพธิ์แพน	16442048	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
145	นายปริญชัย เจริญสุข	16442049	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
146	นายปรเมศ เชื้อเพ็ง	16442050	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
147	นายภาณุวัฒน์ พะลัง	16442052	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
148	นายมัทธิว ชาลีแสน	16442053	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
149	นางสาวรุ่งเพชร ปันทรัพย์	16442054	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-

ลำดับ	ชื่อ - นามสกุล	รหัส ประจำตัว นักศึกษา	สาขาวิชา	คณะ	เบอร์ โทรศัพท์
150	นางสาวสุชัญญา ธรรมโหร	16442055	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
151	นางสาวหนึ่งฤทัย คชสุวรรณ	16442056	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
152	นางสาวอัยยวรรตัญ หามนตรี	16442057	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
153	นายโสภณ ขำศิริ	16442058	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
154	นางสาวกนกวรรณ มีเปี่ยม	16442114	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
155	นางสาวขวัญชนก ฤทธิกรณ์	16442116	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
156	นางสาวทิพย์ญากร ศรีมะโน	16442117	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
157	นางสาวธัญชนก บุญเอิบ	16442118	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
158	นายธัญพิสิทธิ์ สุปินยัง	16442119	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
159	นายพฤษก์ โพธิ์ศรีนาค	16442120	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
160	นายวุฒิชัย แป้นศิริ	16442121	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
161	นางสาวศศิลา แก้วมณี	16442122	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
162	นางสาวอารีวรรณ งามสมศรี	16442123	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
163	นายจักรกริช พาพลงาม	16442132	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
164	นายชัชชนก ศรีธารีฤทธิ	16442133	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
165	นายณัฐวุฒิ สุขอินทร์	16442134	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
166	นายสิริภัทร เปล่งผิว	16442135	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
167	นายผ่านภพ นิลทศ	16442141	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
168	นายวันธร เลิศอุทัย	16442142	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-

ลำดับ	ชื่อ - นามสกุล	รหัส ประจำตัว นักศึกษา	สาขาวิชา	คณะ	เบอร์ โทรศัพท์
169	นายเกรียงศักดิ์ ภิรมย์พันธุ์	16442144	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
170	นายก่อภพ หาโกสีย์	16442164	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
171	นายรัชพล ยุทธโกศา	16442165	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
172	นางสาวปิยะฉัตร จุ้ยนิยม	16442166	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
173	นายพศิน แสงรุ่ง	16442167	การจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน	คณะวิทยาการจัดการ	-
174	เจษฎา ตาหอม	16322254	ประวัติศาสตร์	มนุษยศาสตร์และ สังคมศาสตร์	098-3966409
175	นางสาวนันท์นภัส โตบัณฑิต	16422464	พัฒนาชุมชน	มนุษยศาสตร์และ สังคมศาสตร์	-
176	นางสาวภาวิณี โคกพูล	16422467	พัฒนาชุมชน	มนุษยศาสตร์และ สังคมศาสตร์	-
177	นางสาวสมฤดี ภาคกนิษฐ	16422035	พัฒนาชุมชน	มนุษยศาสตร์และ สังคมศาสตร์	-
178	นางสาวศรัญญา ทองสืบสาย	16422034	พัฒนาชุมชน	มนุษยศาสตร์และ สังคมศาสตร์	-
179	นางสาวพิไลลักษณ์ อัมมะโน	16422031	พัฒนาชุมชน	มนุษยศาสตร์และ สังคมศาสตร์	-
180	นางสาวมนพัชร กล่อมฤทธิ์	16422032	พัฒนาชุมชน	มนุษยศาสตร์และ สังคมศาสตร์	-
181	นางสาวธิดารัตน์ หอมเนียม	16422027	พัฒนาชุมชน	มนุษยศาสตร์และ สังคมศาสตร์	-
182	นายธีรภัทร อรรถภาพ	16422462	พัฒนาชุมชน	มนุษยศาสตร์และ สังคมศาสตร์	-
183	นางสาวพรภัสส์ ตรีวิสูตร	16422496	พัฒนาชุมชน	มนุษยศาสตร์และ สังคมศาสตร์	-
184	นายจิรายุ ชันธสนธิ์	16422460	พัฒนาชุมชน	มนุษยศาสตร์และ สังคมศาสตร์	-
185	นายณัฐสิทธิ์ พัสตุ	16432054	เทคโนโลยี สารสนเทศ	มนุษยศาสตร์และ สังคมศาสตร์	-
186	นายทิวากร วงษ์พยัค	16432055	เทคโนโลยี สารสนเทศ	มนุษยศาสตร์และ สังคมศาสตร์	-
187	นายธีรเทพ เทียนดี	16432056	เทคโนโลยี สารสนเทศ	มนุษยศาสตร์และ สังคมศาสตร์	-

ลำดับ	ชื่อ - นามสกุล	รหัส ประจำตัว นักศึกษา	สาขาวิชา	คณะ	เบอร์ โทรศัพท์
188	นายพนธกร สุขเกตุ	16432057	เทคโนโลยี สารสนเทศ	มนุษยศาสตร์และ สังคมศาสตร์	-
189	นางสาวพิมพ์ศิริ เตียงสา	16432058	เทคโนโลยี สารสนเทศ	มนุษยศาสตร์และ สังคมศาสตร์	-
190	นายภาณุพงศ์ กลิพันธ์	16432060	เทคโนโลยี สารสนเทศ	มนุษยศาสตร์และ สังคมศาสตร์	-
191	นายวีรพัฒน์ งามสมฤกษ์	16432061	เทคโนโลยี สารสนเทศ	มนุษยศาสตร์และ สังคมศาสตร์	-
192	นางสาวสิราภรณ์ รอดย่อย	16432062	เทคโนโลยี สารสนเทศ	มนุษยศาสตร์และ สังคมศาสตร์	-
193	นางสาวรัชสิกา สีนวนสกุณณี	16432092	เทคโนโลยี สารสนเทศ	มนุษยศาสตร์และ สังคมศาสตร์	-
194	พิริยากร บุญมากหล้า	16432101	จุลชีววิทยา	วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี	094-6424731
195	พนัดดา ประเสริฐ	16432156	จุลชีววิทยา	วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี	099-0788150
196	ปวีณา ชั่งนัม	16432019	จุลชีววิทยา	วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี	082-0396387
197	น้ำหนึ่ง	16432018	จุลชีววิทยา	วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี	-
198	ปาริชาติ ทรัพย์สาร	16332031	คหกรรมศาสตร์	วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี	097-1529907
199	อรณิชา ศิริ	16332129	คหกรรมศาสตร์	วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี	092-4892397
200	ศุจิภา ปาลา	16332124	คหกรรมศาสตร์	วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี	096-6577272
201	บุรพล คงยืน	16332141	คหกรรมศาสตร์	วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี	-
202	จิตรภรณ์ แก้วประไพ	16332030	คหกรรมศาสตร์	วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี	-
203	คุณากร พูลทรัพย์	16332140	คหกรรมศาสตร์	วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี	-
204	กิตริช อุปจันโท	16332139	คหกรรมศาสตร์	วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี	-
205	พิชาวีร์ หิรัญโชคเจริญกุล	16332032	คหกรรมศาสตร์	วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี	-
206	นายศุภกิตต์ ขวัญยืน	16332006	เกษตรศาสตร์	วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี	-
207	นางสาวกาญจนา เดชศิริ	16332045	คหกรรมศาสตร์	วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี	-
208	นางสาวชลดา มากทอง	16332047	คหกรรมศาสตร์	วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี	-
209	นางสาวฉันทชนก ชื่นบุญ	16332048	คหกรรมศาสตร์	วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี	-

ลำดับ	ชื่อ - นามสกุล	รหัสประจำตัวนักศึกษา	สาขาวิชา	คณะ	เบอร์ โทรศัพท์
210	นางสาววาริณี นาคทองดี	16332053	คหกรรมศาสตร์	วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี	-
211	นางสาวกัลยาณี กรีกวี	16432095	อาชีวอนามัยและความปลอดภัย	วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี	-
212	นางสาวภูทิตพิศ พาวงศา	16432096	อาชีวอนามัยและความปลอดภัย	วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี	-
213	นางสาวปาลิตา เสือไพร	16432137	อาชีวอนามัยและความปลอดภัย	วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี	-
214	นางสาวพิรดา โพธิ์แพงพุ่ม	16432138	อาชีวอนามัยและความปลอดภัย	วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี	-
215	นางสาวสรัญญา เสนสุวรรณ	16432139	อาชีวอนามัยและความปลอดภัย	วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี	-

๙. ความเชื่อมโยงกับหน่วยงานอื่นในภูมิภาค เพื่อสนับสนุนการดำเนินกิจกรรมบ่มเพาะวิสาหกิจ

สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย (วว.)ภาคเอกชน อุตสาหกรรมอาหาร บริษัท คลองสวนพดู จำกัด K.B. Union Enterprise LTD.

๑๐.งบประมาณในการดำเนินโครงการ

๑๐.๑ ได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา จำนวน ๓๐,๐๐๐ บาท

- ผู้ประกอบการที่ผ่านคุณสมบัติตามเกณฑ์ Pre Incubator จำนวน ๓ ราย ๆ ละ ๑๐,๐๐๐ บาท ประกอบด้วย ๑. นางสาวณปภัช วัฒนะ ผลิตภัณฑ์ข้าวแต่น้ำแดงโม POP Rice , ๒. นางสาวสกุลตลา สุขรักขินี และนางสาวอติตยา ไกรพันธุ์ ผลิตภัณฑ์ยาผสมสมุนไพร Arom:D ๓. นางสาวสุวรรณ อาจคงหาญ ผลิตภัณฑ์ขนมไทยวิจิตร เรือนมารี

๑๐.๒ ได้รับการสนับสนุนจากมหาวิทยาลัย จำนวน ๑๕๐,๐๐๐ บาท

๑๑. แผนการดำเนินงานต่อไป

อยู่ระหว่างการดำเนินงาน

๑๒. ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน

ปัญหาและอุปสรรค	แนวทางแก้ไข
๑)	

ภาคผนวก
ข้อเสนอโครงการ

๓.๒.๑ ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา
ได้รับการสนับสนุนจัดตั้งหน่วย UBI ใน ปี พ.ศ. ...๒๕๖๒.....
ชื่อหัวหน้าหน่วยฯ ...อาจารย์สมเกียรติ แดงเจริญ.....
ความเชี่ยวชาญด้านการบ่มเพาะธุรกิจของหน่วย ฯ๑. การเขียนแผนธุรกิจสำหรับธุรกิจชุมชน.....๒. การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน (OTOP).....
ที่อยู่ที่สามารถติดต่อได้ ...ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา (ARUBI).....เลขที่ ๙๖ หมู่ ๒ ถนนปรีดีพนมยงค์ ตำบลประตูชัย อำเภอพระนครศรีอยุธยา จังหวัดพระนครศรีอยุธยา.....รหัสไปรษณีย์ ๑๓๐๐๐.....
โทรศัพท์.....๐-๓๕๒๗-๖๕๕๕.....๐-๓๕๓๒-๒๐๘๕.....โทรสาร ..๐-๓๕๓๒-๒๐๗๖.....
Website : ..www.aru.ac.th/arubi.....E-mail : ..toatanu@yahoo.com.....
การดำเนินกิจกรรมบ่มเพาะผู้ประกอบการใหม่
การดำเนินกิจกรรมสร้างความตระหนักสู่การเป็นผู้ประกอบการ กิจกรรมสร้างความตระหนัก-จิตวิญญาณผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Spirit) แก่นักศึกษา - คณาจารย์ ภายในสถาบัน จำนวน ๗ ครั้ง ประกอบด้วย ๑. โครงการสร้างความตระหนักในการเป็นผู้ประกอบการ - กิจกรรมอบรมการพัฒนา Creative thinking Business Canvas ผ่านระบบออนไลน์ - กิจกรรมอบรมแนวคิดผู้ประกอบการ ยุค Digital : การสร้างตราสินค้าให้น่าจดจำ ผ่านระบบออนไลน์ ๒. โครงการเตรียมความพร้อมในการเป็นผู้ประกอบการ - กิจกรรมอบรมการพัฒนาการใช้สื่อ Digital Technology ในการเพิ่มยอดขาย จำนวน ๔ ครั้ง วันที่ ๑๗ , ๑๘ ,๓๑ กรกฎาคม และ ๑ สิงหาคม ๒๕๖๔ ผ่านระบบออนไลน์ ๓. การจัดงานแสดงนิทรรศการ จัดกิจกรรม Road Show จำนวน ๔ ครั้ง ได้แก่ ๑. การออกบูธกิจกรรมเปิดโลกชมรม โดยออกบูธแสดงกิจกรรม รับสมัครสมาชิกชมรม ๒. ออกบูธร่วมกับหน่วยงานภายนอกงานมหกรรมตลาดเงิน ตลาดทุน และประกันภัย Money Care @Ayutthaya ครั้งที่ ๑ จัดโดยจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ๓. ออกบูธกิจกรรม Road Show ของชมรม SE-UBI งาน Marketing Day ๔. ออกบูธในงานการประชุมวิชาการระดับชาติ "ราชภัฏกรุงเก่า" ครั้งที่ 3 ประจำปี 2563 ๔. กิจกรรมการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์หน่วย UBI ในสถาบันฯ โดยจัดทำช่องทางประชาสัมพันธ์ผ่านเว็บไซต์และ facebook Fanpage ของศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ ARUBI ทาง https://www.facebook.com/ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ-มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา-ARUBI-๒๕๕๓๖๑๖๔๕๑๖๑๖๔/ การจัดทำแผ่นพับ โบว์การ์ด บูธประชาสัมพันธ์ Backdrop Rollup เป็นต้น

การดำเนินกิจกรรมเตรียมความพร้อมประกอบธุรกิจ/ การจัดตั้งและดำเนินกิจกรรมชมรม

ผู้ประกอบการนักศึกษา

๑. มีการจัดตั้งชมรม SE-UBI CLUB มีสมาชิกทั้งสิ้น ๑๒๓ คน
 ๒. มีการจัดกิจกรรม ๕ กิจกรรม ประกอบด้วย
 - กิจกรรมเปิดโลกชมรม โดยออกบูทแสดงกิจกรรม รับสมัครสมาชิกชมรม
 - ออกบูทกิจกรรม มหกรรมตลาดเงิน ตลาดทุน และประกันภัย Money Care @Ayutthaya ครั้งที่ ๑ จัดโดยจังหวัดพระนครศรีอยุธยา
 - ออกบูทในงานการประชุมวิชาการระดับชาติ "ราชภัฏกรุงเก่า" ครั้งที่ ๓ ประจำปี ๒๕๖๓
 - จัดกิจกรรม Road Show ของชมรม SE-UBI งาน Marketing day
 - กิจกรรมสร้างความตระหนักในการเป็นผู้ประกอบการให้กับนักศึกษา
 ๓. มีกระบวนการรับเข้าสมาชิกของชมรมฯ ผ่านช่องทางต่าง ๆ เช่น การรับสมัครโดยตรงที่ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ การรับสมัครผ่านกิจกรรมเปิดโลกชมรมจัดโดยกองพัฒนานักศึกษา เป็นต้น โดยสมาชิกผู้สนใจจะต้องมากรอกใบสมัครเข้าเป็นสมาชิกชมรม โดยระบุคลาสสนใจธุรกิจประเภทต่าง ๆ จำนวน ๔ กลุ่ม เพื่อรองรับกิจกรรมชมรมนักศึกษาผู้ประกอบการ คือ ผู้สนใจธุรกิจประเภทAdvanced Technology ผู้สนใจธุรกิจประเภทBasic Technology Business ผู้สนใจธุรกิจประเภทCreative Business และผู้สนใจธุรกิจประเภทIT/Animation/Digital Content โดยในแต่ละกลุ่มจะมีประธานกลุ่ม ๑ คน เพื่อดูแลและประสานงานกับสมาชิกกลุ่ม ศูนย์ฯ จะเป็นผู้ดำเนินการพิจารณาคุณสมบัติผู้เข้าร่วมชมรมนักศึกษาและผู้ประกอบการ โดยพิจารณาตามเกณฑ์ ดังนี้ ๑. มีความมุ่งมั่น ตั้งใจ ที่จะเรียนรู้การประกอบธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ ๒. มีความพร้อมที่จะเข้ารับการอบรมและร่วมกิจกรรมของศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ ๓. เป็นผู้มีความสามารถที่จะบำเพ็ญประโยชน์ต่อสังคม ร่วมแบ่งปันประสบการณ์
 ๔. มีการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์กิจกรรมของชมรม โดยประชาสัมพันธ์การจัดกิจกรรมผ่านเว็บไซต์ และ facebook fanpage ของศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ ARUBI ทาง <https://www.facebook.com/ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจวิสาหกิจ-มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา-ARUBI-๒๕๕๓๖๖๑๖๔๙๑๖๑๖๔/>
- มีการจัดงานนิทรรศการของชมรม โดยการมีออกบูทกิจกรรมเปิดโลกชมรม ออกบูทกิจกรรม มหกรรมตลาดเงิน ตลาดทุน และประกันภัย Money Care @Ayutthaya ครั้งที่ ๑ จัดโดยจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ออกบูทในงานการประชุมวิชาการระดับชาติ "ราชภัฏกรุงเก่า" ครั้งที่ ๓ ประจำปี ๒๕๖๓ จัดกิจกรรม Road Show ของชมรม SE-UBI งาน Marketing day

รายชื่อ Pre-Incubation

๑. ชื่อผู้ประกอบการ นางสาวธมกร มังกรทอง (เซรามิคเห็ดเหื่อไผ่ – แสงจันทร์ภร Pre-Incubation)
๒. ชื่อผู้ประกอบการ นางสาวสุพัตรา ตริมรรคา (La Tarte Story ชีสทาร์ตผลไม้ Pre-Incubation)
๓. ชื่อผู้ประกอบการ นางนิภาพันธ์ คำสด (ผลิตภัณฑ์มวยไทย นานาขนมต้ม Pre-Incubation)

รายชื่อ Spin-off Companies

๑. ชื่อผู้ประกอบการ นางอรรณญา กรภพกันต์ (ชื่อบริษัท - & ผลิตภัณฑ์ น้ำปรุงรส-ชญาไท)

ข้อมูลผู้อำนวยการ หรือผู้จัดการ

คณะกรรมการเครือข่ายเชิงประเด็น C-UBI	
 (คณะทำงาน) มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา	- ชื่อ-สกุล อาจารย์สมเกียรติ แดงเจริญ - ตำแหน่ง ผู้อำนวยการศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ - สังกัด คณะวิทยาการจัดการ/ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ - หน้าที่รับผิดชอบ รองประธานกรรมการบริหาร/ผู้อำนวยการศูนย์บ่มเพาะ - หมายเลขโทรศัพท์ ๐๓๕-๓๒๒-๐๘๕ - โทรสาร - โทรศัพท์เคลื่อนที่ - E-mail : toatanu@yahoo.com
 (คณะทำงาน) มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา	- ชื่อ-สกุล ผู้ช่วยศาสตราจารย์เพ็ญภา หวังที่ซอบ - ตำแหน่ง รองผู้อำนวยการ - สังกัด คณะวิทยาการจัดการ/ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ - หน้าที่รับผิดชอบ กรรมการบริหาร รองผู้อำนวยการศูนย์ฝ่ายบริหารงาน - หมายเลขโทรศัพท์ ๐๓๕๓๒๒๐๘๕ - โทรสาร - โทรศัพท์เคลื่อนที่ - E-mail :
 (คณะทำงาน) มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา	- ชื่อ-สกุล อาจารย์ฤดี เสริมชยุต - ตำแหน่ง รองผู้อำนวยการ - สังกัด คณะวิทยาการจัดการ/ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ - หน้าที่รับผิดชอบ กรรมการบริหาร/รองผู้อำนวยการศูนย์ฝ่ายบ่มเพาะผู้ประกอบการ - หมายเลขโทรศัพท์ - - โทรสาร - โทรศัพท์เคลื่อนที่ 089-9496236 - E-mail : rudee_nok@yahoo.com

คณะกรรมการเครือข่ายเชิงประเด็น C-UBI

 (คณะกรรมการ) มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา	- ชื่อ-สกุล นายสรารุท คำสัตย์ - ตำแหน่ง พนักงานมหาวิทยาลัย/ผู้จัดการ - สังกัด กองนโยบายและแผน/ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ - หน้าที่รับผิดชอบ กรรมการบริหาร/ผู้จัดการศูนย์บ่มเพาะ - หมายเลขโทรศัพท์ - โทรสาร - โทรศัพท์เคลื่อนที่ ๐๘๓-๐๑๗๔๖๐๘ - E-mail : Sarawut-tun@hotmail.com
 (คณะกรรมการ) มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา	- ชื่อ-สกุล นางสาวจุฑามาศ ว่าบ้านเลน - ตำแหน่ง เจ้าหน้าที่ประจำตามสัญญา - สังกัด ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ - หน้าที่รับผิดชอบ งานธุรการ , งานติดต่อประสานงาน - หมายเลขโทรศัพท์ - โทรสาร - โทรศัพท์เคลื่อนที่ ๐๙๕-๙๒๗๐๕๓๕ - E-mail : Juthamasnz@gmail.com

ภาคผนวก

ข้อมูลผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะ ปี 2565

ข้อมูลและรายละเอียดผู้ประกอบการ Start-up Companies
เครือข่าย C-UBI ภาคกลางตอนบน หน่วย UBI มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา

ST: ชื่อผลิตภัณฑ์/ธุรกิจ/แบรนด์..... ผลิตภัณฑ์ขนมสำหรับคนรักสุขภาพ Sugar Less.....

- | | | |
|-------------------|---|---|
| ประเภทกลุ่มธุรกิจ | ☒ การเกษตรและการแปรรูปทางการเกษตร | ☐ High ☒ Basic |
| | ☐ สุขภาพและอุปกรณ์ทางการแพทย์ | ☐ High ☐ Basic |
| | ☐ เทคโนโลยีดิจิทัล | ☐ High ☐ Basic |
| | ☐ หัตถกรรมและของประดับตกแต่ง | ☐ High ☐ Basic |
| | ☐ บริการ | ☐ High ☐ Basic |
| | ☐ พลังงาน | ☐ High ☐ Basic |



1. ข้อมูลผู้ประกอบการเบื้องต้น

- 1.1 ชื่อผู้ประกอบการ : นางสาวภัทรวดี สุก่ออ่อน
- 1.2 วันที่สมัครเข้ารับการบ่มเพาะ : ตุลาคม 2565
- 1.3 คุณวุฒิ: ☐ ต่ำกว่าปริญญาตรี.....สาขา.....
☒ ปริญญา (ตรี/โท/เอก) สาขาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ
มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา
- 1.4 ที่อยู่ปัจจุบัน:
Tel. Fax.....E-mail
โทรศัพท์มือถือ:
- 1.5 แรงบันดาลใจ อยากรมีธุรกิจเป็นของตนเอง
- 1.6 แหล่งที่มาของผู้ประกอบการ
☐ นักศึกษาปีที่.....คณะ.....มหาวิทยาลัย.....
☒ ศิษย์เก่า คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา ปีที่จบ 2563
☐ อาจารย์ ☐ บุคลากรของมหาวิทยาลัย
☐ บุคคลภายนอก
- 1.7 สถานภาพการเป็นผู้ประกอบการก่อนการบ่มเพาะ:
☒ ไม่เคยประกอบธุรกิจ (ผู้ประกอบการใหม่)
☐ เคยประกอบธุรกิจมาแล้ว ตั้งแต่ปี พ.ศ.ลักษณะธุรกิจ.....
- 1.8 สถานภาพการจดทะเบียนนิติบุคคล :
☒ ยังไม่จดทะเบียนนิติบุคคล
☒ บุคคลธรรมดา ☐ คณะบุคคล ☐ ห้างหุ้นส่วนสามัญที่มีใช้นิติบุคคล
☐ จดทะเบียนนิติบุคคลแล้ว

☐ ☐ ห้างหุ้นส่วนจำกัด ☐ ☐ บริษัทจำกัด ☐ ☐ กิจการร่วมค้า

ชื่อนิติบุคคล.....

วันที่จดทะเบียน.....ทะเบียนเลขที่.....

2. ข้อมูลผลิตภัณฑ์และบริการ (เดิม)

2.1 ผลิตภัณฑ์หลัก มีจำนวน.....3.....ชนิด ประกอบด้วย

1. บราวนี่ธัญพืชไร้แป้ง กล้วยหวาน
2. มินิบราวนี่/บราวนี่คำเดียวไร้แป้ง กล้วยหวาน
3. คอนเฟลกสูตรกล้วยหวาน

2.2 ประเภทการผลิต/บริการ ☒ กิจการผลิตสินค้า ☒ กิจการค้าส่ง ☒ กิจการค้าปลีก ☐ กิจการให้บริการ

2.3 คุณลักษณะและจุดเด่นของผลิตภัณฑ์และบริการ: เบเกอรี่เพื่อสุขภาพที่สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคยุคใหม่ ที่ให้ความสำคัญกับสุขภาพ และ การดูแลรูปร่างของผู้บริโภคสมัยใหม่

2.4 ประโยชน์ใช้สอย/สรรพคุณ : อาหารทานเล่น อาหารว่าง/ของฝาก

2.5 เครื่องหมายการค้า/บริการ



2.6 ขนาด และราคา:

	บราวนี่ธัญพืช ไร้แป้ง กล้วยหวาน ราคา 350 บาท ราคา/ชิ้น 45 บาท
	มินิบราวนี่/บราวนี่คำเดียว ไร้แป้ง กล้วยหวาน ขนาด 1.5x1.5 นิ้ว ราคาชิ้นละ 20 บาท

 	คอนเฟลกสูตรหญ้าหวาน 80 กรัม 59 บาท 150 กรัม 109 บาท 250 กรัม 180 บาท
---	--

2.7 คุณภาพและการรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์ : ยังไม่ได้รับการรับรอง

3. ข้อมูลการให้บริการบ่มเพาะ

3.1 ที่ปรึกษาทางธุรกิจ : อาจารย์ทรรศิกา ธานีพงษ์วงศ์

หน่วยงาน : ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ ARUBI

ที่ปรึกษาทางเทคโนโลยี :หน่วยงาน :

3.2 สถานการณ์ใช้พื้นที่ : ☒ In-wall ☒ Out-wall

3.3 การให้บริการบ่มเพาะ : (ระบุเป็นข้อๆ ซึ่งจะต้องมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ)

1. พัฒนาราคาสินค้าให้แก่ผู้บริโภค ให้เป็นที่รู้จักโดยการออกงานแสดงสินค้าต่างๆตามห้างสรรพสินค้า และทำการตลาดบนสังคมออนไลน์

2. พัฒนาสินค้าให้มีความโดดเด่นและเป็นเอกลักษณ์ ความหลากหลายในรูปแบบ และเป็นไปในทางเพื่อสุขภาพ

3. สร้างการรับรู้ให้แก่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายให้ทดลองบริโภคผลิตภัณฑ์ โดยการออกงานแสดงสินค้า แจกให้มีการทดลองชิม

4. พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย และการสื่อสารการตลาดเพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้า

3.4 ลักษณะความเป็นนวัตกรรมที่ใช้ความรู้เป็นฐานของผลิตภัณฑ์และบริการ..

1. การปรับปรุงคุณภาพผลิตภัณฑ์

2. การจัดทำมาตรฐานผลิตภัณฑ์

3. การบริหารจัดการด้านบัญชีธุรกิจ

4. เทคนิคการส่งเสริมการตลาด

5. การออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์

3.5 หากเป็นงานวิจัย

ชื่องานวิจัย

เจ้าของงานวิจัย :

หน่วยงานที่มีส่วนร่วมทุนวิจัย.....

ปี พ.ศ. ที่ได้รับทุนวิจัย.....

ปี พ.ศ. ที่งานวิจัยแล้วเสร็จ.....

3.6 สถานภาพด้านการจัดการทรัพย์สินทางปัญญา:

ประเภท IP : ☐ สิทธิบัตรการประดิษฐ์ ☐ สิทธิบัตรการออกแบบผลิตภัณฑ์ ☐ อนุสิทธิบัตร

ชื่อผลิตภัณฑ์/สิ่งประดิษฐ์/การออกแบบ :

- ☐ สถานะ: ยื่นคำขอจดทะเบียน เลขที่คำขอ.....วันที่ขอ.....
- ☐ ประกาศโฆษณา เลขที่ประกาศ.....วันที่ประกาศ.....
- ☐ จดทะเบียนแล้ว เลขที่สิทธิบัตร/อนุสิทธิบัตร.....วันที่จดทะเบียน.....

3.7 สถานภาพการบ่มเพาะปัจจุบัน: ☐ Applicant ☐ Pre-incubatee ☒ Incubate

3.8 การสนับสนุนจากหน่วย UBI เพิ่มเติม (กรณีประกอบธุรกิจมาก่อนเข้ารับการบ่มเพาะ)

1. พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตอบโจทย์คนรักสุขภาพ
2. พัฒนาดราสติกส์และบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย
3. เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย
4. ให้ความรู้ด้านการจัดทำบัญชี
5. เพิ่มยอดขาย

3.9 ตัวชี้วัดเพิ่มขึ้นเมื่อเข้ารับการบ่มเพาะ

- ยอดขายเพิ่มขึ้นอย่างน้อยร้อยละ 20
- พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายเพิ่มมากขึ้น

4. ข้อมูลการประกอบการธุรกิจ (ถ้ามี)

4.1 การวิเคราะห์สถานการณ์: จุดแข็ง - จุดอ่อน (SWOT Analysis)

- **จุดแข็ง (Strength)** (ระบุเป็นข้อๆ)

1. ผลิตภัณฑ์แตกต่างจากคู่แข่ง เจาะกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่รักสุขภาพ และผู้ดูแลรูปร่างเป็นหลัก
2. ผลิตภัณฑ์จะใช้แป้งอัลมอนต์ กล้วยหวาน ธัญพืช และช็อคโกแลตดี เป็นส่วนประกอบหลัก
3. เจ้าของธุรกิจเป็นคนรุ่นใหม่พร้อมเรียนรู้เพิ่มเติมตลอดเวลา
4. เจ้าของธุรกิจมีทักษะความรู้ทางด้านอาหารและขนม ทำเบเกอรี่ขายตั้งแต่สมัยเป็นนักศึกษา

- **จุดอ่อน (Weakness)** (ระบุเป็นข้อๆ)

1. เป็นธุรกิจใหม่ ดราสติกส์ยังไม่เป็นที่รู้จักเป็นวงกว้าง
2. เบเกอรี่เพื่อสุขภาพยังมีน้อย ไม่หลากหลาย

- **โอกาส (Opportunities)** (ระบุเป็นข้อๆ)

1. ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของภาครัฐเพื่อพัฒนาธุรกิจ
2. แนวโน้มผู้บริโภคซื้อสินค้าออนไลน์มากขึ้น
3. ผู้บริโภคนิยมขนม/อาหารเพื่อสุขภาพ และมีรูปแบบสวยงามทันสมัย
4. ผู้ป่วยเป็นเบาหวาน และโรคไต มีความต้องการทานเบเกอรี่

- **อุปสรรค (Threats)** (ระบุเป็นข้อๆ)

1. การเลียนแบบสินค้าทำได้ไม่ยาก
2. คู่แข่งขันที่มีหลากหลายเมนู
3. จังหวัดพระนครศรีอยุธยาและใกล้เคียง มีร้านอาหารและขนมเพื่อสุขภาพมาก

4.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก

1. กลุ่มคนที่ชอบทานขนม เบเกอรี่ แต่ในขณะเดียวกันก็รักสุขภาพ
2. กลุ่มคนที่เป็นโรคเบาหวาน หรือต้องการควบคุมน้ำตาล
3. กลุ่มลูกค้าที่นิยมซื้อสินค้าเป็นของขวัญ ของฝาก ในช่วงเทศกาลต่างๆ
4. กลุ่มลูกค้าองค์กร บริษัท ในการนำมาใช้เป็นขนมเบรค

4.3 กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ

- ผลิตภัณฑ์: Sugar Less
- ราคา : 1. บราวนี่ธัญพืช ไร้แป้ง กล้วยหวาน ราคา 350 บาทราคา/ชิ้น 45 บาท

2. มินิบรวนี้/บรวนี้คำเดียว ไร่แบ่ง หญ้าหวาน ขนาด 1.5x1.5 นิ้ว ราคาชิ้นละ 20 บาท

3. คอนเฟลกสูตรหญ้าหวาน 80 กรัม 59 บาท 150 กรัม 109 บาท 250 กรัม 180 บาท

- สถานที่/ช่องทางการจำหน่าย : ช่องทางในกาจัดจำหน่าย Sugar Less ใช้ช่องทางการจัดจำหน่าย ดังนี้
- ใช้รูปแบบการขายตรงผ่านทาง facebook fanpage ขายหน้าร้าน การผลิตตามสั่ง และการออกร้านตามงานต่าง ๆ
- มีวางขายร้านขายตามร้านเบเกอรี่ ร้านเพื่อสุขภาพ และร้านกาแฟในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาและจังหวัดอ่างทอง

4.4 ความใหม่ของคุณค่าที่ส่งมอบแก่ลูกค้า (Value Proposition)

- เบเกอรี่เพื่อสุขภาพที่สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคยุคใหม่ ที่ให้ความสำคัญกับสุขภาพ และ การดูแลรูปร่าง โดยมี บรวนี้ เค้ก และ คอนเฟลก เป็นหลัก

4.5 แนวทางการพัฒนาต่อยอดด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรม

1. เน้นการประชาสัมพันธ์เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายเกิดการรับรู้จักในผลิตภัณฑ์และรับรู้ตราสินค้า
2. พัฒนาสินค้าให้มีความโดดเด่นและเป็นเอกลักษณ์ ความหลากหลายในรูปแบบ และเป็นไปในทางเพื่อสุขภาพ
3. พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย และการสื่อสารการตลาดเพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้า

4.6 การเปรียบเทียบกับคู่แข่งในตลาด : (ตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ / บริการกับคู่แข่งในตลาด)

คุณสมบัติของ สินค้า / บริการ / อาชีพ	เปรียบเทียบกับคู่แข่ง			หมายเหตุ
	ดีกว่า	ใกล้เคียง	ด้อยกว่า	
1. ราคา	✓			ราคาถูกกว่าคู่แข่ง
2. ช่องทางการจัดจำหน่าย			✓	
3. ลักษณะสินค้า/บริการ/รูปร่างบรรจุภัณฑ์		✓		
4. คุณภาพสินค้า / บริการ	✓			
5. ชื่อเสียงของสินค้า / บริการ			✓	
6. ยอดขายสินค้า / บริการ			✓	

4.7 การได้มาซึ่งรายได้ (Revenue Stream)

ขายตรงผ่านทาง facebook fanpage ขายหน้าร้าน การผลิตตามสั่ง และการออกร้านตามงานต่าง ๆ

4.8 วันที่เริ่มผลิตและจำหน่าย : ปี พ.ศ. 2563

4.9 การผลิตปัจจุบัน

- ลักษณะการผลิต : ผลิตตามจำนวนออเดอร์จากลูกค้า
- กำลังการผลิตต่อเดือน : ผลิตตามจำนวนออเดอร์จากลูกค้า/เดือน
- ปริมาณการผลิตปัจจุบัน : 100 กก/เดือน
- ต้นทุน/หน่วยของผลิตภัณฑ์และบริการ :

1. บรวนี้ธัญพืชไร่แบ่ง หญ้าหวาน ต้นทุน 20 บาท/ชิ้น
2. มินิบรวนี้/บรวนี้คำเดียวไร่แบ่ง ต้นทุน หญ้าหวาน 9 บาท/ชิ้น
3. คอนเฟลกสูตรหญ้าหวาน ต้นทุน 350 บาท/1kg

4.10 การจ้างงาน :คน

- ☐ แบบเต็มเวลา (Full time) วันละ ชม. จำนวน.....คน
- ☒ แบบบางเวลา (Part time) วันละ ชม. จำนวน.....คน

4.11 ยอดขาย :

ยอดขายก่อนเข้าบ่มเพาะ (ย้อนหลัง 1 ปี) จำนวนเงิน.....บาท (.....ตัวหนังสือ.....)

ยอดขาย ปี พ.ศ. 2565

- บรวนี้ธัญพืชไร่แบ่ง หญ้าหวาน จำนวนเงิน 162,000 บาท (หนึ่งแสนหกหมื่นสองพันบาทถ้วน) (ต่อปี)
- มินิบรวนี้/บรวนี้คำเดียวไร่แบ่ง หญ้าหวาน จำนวนเงิน 120,000 บาท (หนึ่งแสนสองหมื่นบาทถ้วน) (ต่อปี)

- คอนเพลกสูตรหญ้าหวาน จำนวนเงิน 176,880 บาท (หนึ่งแสนเจ็ดหมื่นหกพันแปดร้อยแปดบาท) (ต่อปี)

4.12 ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ :

1. การเลียนแบบสินค้าทำได้ไม่ยาก
2. คู่แข่งขันขนมที่มีหลากหลายเมนู
3. จังหวัดพระนครศรีอยุธยาและใกล้เคียง มีร้านอาหารและขนมเพื่อสุขภาพมาก

5. เอกสารอ้างอิง

☒ แผนธุรกิจ

☐ แผนการบ่มเพาะผู้ประกอบการเฉพาะราย

☐ หนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล

☐ หนังสือรับรองรายรับ-รายจ่าย 6-12 เดือน

(กรณียังไม่จดทะเบียนนิติบุคคล/เป็นรายรับ-รายจ่ายที่ยังไม่ครบรอบบัญชี) โดยผู้บริหารสถาบัน

☐ งบดุล-งบกำไรขาดทุนที่ผ่านการรับรองโดยผู้ตรวจสอบบัญชีรับอนุญาต

☐ รายงานผลการประเมินรอบ 6 เดือน

☐ อื่นๆ

ลงชื่อ.....ผู้ประกอบการ

(นางสาววิภาวดี สุบุญอ่อน)

วันที่...../...../.....

ลงชื่อ.....ผู้อำนวยการ

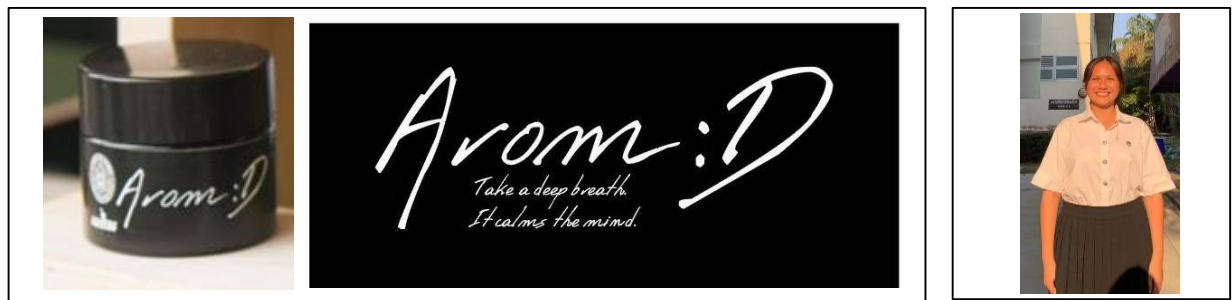
(อาจารย์ ดร.สมเกียรติ แดงเจริญ)

วันที่...../...../.....

ข้อมูลและรายละเอียดผู้ประกอบการ Start-up Companies
เครือข่าย C-UBI ภาคกลางตอนบน หน่วย UBI มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา

ST: ชื่อผลิตภัณฑ์/ธุรกิจ/แบรนด์..... ยาตมสมุนไพรร Arom :D.....

- ประเภทกลุ่มธุรกิจ ☒ การเกษตรและการแปรรูปทางการเกษตร ☐ High ☒ Basic
- ☐ สุขภาพและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ☐ High ☐ Basic
- ☐ เทคโนโลยีดิจิทัล ☐ High ☐ Basic
- ☐ หัตถกรรมและของประดับตกแต่ง ☐ High ☐ Basic
- ☐ บริการ ☐ High ☐ Basic
- ☐ พลังงาน ☐ High ☐ Basic



1. ข้อมูลผู้ประกอบการ

- 1.1 ชื่อผู้ประกอบการ : นางสาวสกุลธลา สุขรักขินี และนางสาวอติตยา ไกรพันธุ์
- 1.2 วันที่สมัครเข้ารับการบ่มเพาะ : มีนาคม 2565
- 1.3 คุณวุฒิ: ☐ ต่ำกว่าปริญญาตรี.....สาขา.....
- ☒ ปริญญา (ตรี/โท/เอก) สาขาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ
มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา
- 1.4 ที่อยู่ปัจจุบัน: 50/4 ม.6 ต.มหาพรหมณ์ อ.บางบาล จ.พระนครศรีอยุธยา
- Tel. Fax.....E-mail.....
- โทรศัพท์มือถือ:
- 1.5 แรงบันดาลใจ อยากมีธุรกิจเป็นของตนเอง
- 1.6 แหล่งที่มาของผู้ประกอบการ
- ☒ นักศึกษา ปีที่ 4 คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา
- ☐ ศิษย์เก่า.....ปีที่จบ.....
- ☐ อาจารย์ ☐ บุคลากรของมหาวิทยาลัย
- ☐ บุคคลภายนอก
- 1.7 สถานภาพการเป็นผู้ประกอบการก่อนการบ่มเพาะ:
- ☒ ไม่เคยประกอบธุรกิจ (ผู้ประกอบการใหม่)
- ☐ เคยประกอบธุรกิจมาแล้ว ตั้งแต่ปี พ.ศ.ลักษณะธุรกิจ.....
- 1.8 สถานภาพการจดทะเบียนนิติบุคคล :
- ☒ ยังไม่จดทะเบียนนิติบุคคล
- ☒ บุคคลธรรมดา ☐ คณะบุคคล ☐ ห้างหุ้นส่วนสามัญที่มีโชคนิติบุคคล
- ☐ จดทะเบียนนิติบุคคลแล้ว

☐ ☐ ห้างหุ้นส่วนจำกัด ☐ ☐ บริษัทจำกัด ☐ ☐ กิจการร่วมค้า

ชื่อนิติบุคคล.....

วันที่จดทะเบียน.....ทะเบียนเลขที่.....

2. ข้อมูลผลิตภัณฑ์และบริการ (เดิม)

2.1 ผลิตภัณฑ์หลัก มีจำนวน.....1.....ชนิด ประกอบด้วย

1. ยาดมสมุนไพร Arom :D

2.2 ประเภทการผลิต/บริการ ☒ กิจการผลิตสินค้า ☐ ☒ กิจการค้าส่ง ☒ ☐ กิจการค้าปลีก ☐ ☐ กิจการให้บริการ

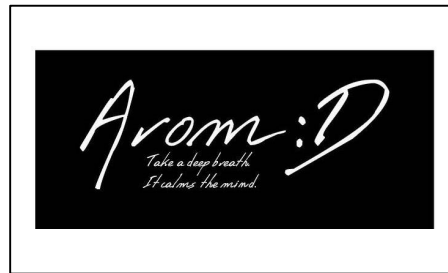
2.3 คุณลักษณะและจุดเด่นของผลิตภัณฑ์และบริการ:

1. สามารถบรรเทาอาการหวัด คัดจมูก

2. แก้อาการวิงเวียนศีรษะ

3. กลิ่นของยาดมช่วยให้ร่างกายผ่อนคลาย สดชื่น

2.4 ประโยชน์ใช้สอย/สรรพคุณ : ยาดมสมุนไพรใช้สูดดม บรรเทาอาการวิงเวียน หน้ามืด ตาลาย เป็นหวัด คัดจมูกซึ่งมีวิธี
ง่ายหาสมุนไพรได้สะดวก 2.5 เครื่องหมายการค้า/บริการ



2.6 ขนาด และราคา:



Arom :D

ยาสมุนไพรหอม

ราคา 69 บาท

2.7 คุณภาพและการรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์ : ยังไม่ได้รับการรับรอง

3. ข้อมูลการให้บริการบ่มเพาะ

3.1 ที่ปรึกษาทางธุรกิจ : อาจารย์ ดร.ฤดี เสริมขยุด

หน่วยงาน : ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ ARUBI

ที่ปรึกษาทางเทคโนโลยี :หน่วยงาน :

3.2 สถานที่ให้บริการ : ☒ In-wall ☒ Out-wall

3.3 การใช้บริการบ่มเพาะ : (ระบุเป็นข้อๆ ซึ่งจะต้องมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ)

1. พัฒนารสชาติสินค้าให้แก่มักรัง ให้เป็นที่รู้จักโดยการออกงานแสดงสินค้าต่างๆตามห้างสรรพสินค้า และทำการตลาดบน
สังคมออนไลน์

2. พัฒนาสินค้าให้มีความโดดเด่นและเป็นเอกลักษณ์ ความหลากหลายในรูปแบบ และเป็นไปในทางเพื่อสุขภาพ

3. สร้างการรับรู้ให้แก่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายให้ทดลองบริโภคผลิตภัณฑ์ โดยการออกงานแสดงสินค้า แจกให้มีการทดลองกลิ่น
สินค้า

4. พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย และการสื่อสารการตลาดเพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้า

3.4 ลักษณะความเป็นนวัตกรรมที่ใช้ความรู้เป็นฐานของผลิตภัณฑ์และบริการ:

1. การปรับปรุงคุณภาพผลิตภัณฑ์

2. การจัดทำมาตรฐานผลิตภัณฑ์

3. การบริหารจัดการด้านบัญชีธุรกิจ
4. เทคนิคการส่งเสริมการตลาด
5. การออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์

3.5 หากเป็นงานวิจัย

ชื่องานวิจัย

เจ้าของงานวิจัย :

หน่วยงานที่มีส่วนร่วมทุนวิจัย.....

ปี พ.ศ. ที่ได้รับทุนวิจัย.....

ปี พ.ศ. ที่งานวิจัยแล้วเสร็จ.....

3.6 สถานภาพด้านการจัดการทรัพย์สินทางปัญญา:

ประเภท IP : ☐ สิทธิบัตรการประดิษฐ์ ☐ สิทธิบัตรการออกแบบผลิตภัณฑ์ ☐ อนุสิทธิบัตร

ชื่อผลิตภัณฑ์/สิ่งประดิษฐ์/การออกแบบ :

☐ สถานะ: ยื่นคำขอจดทะเบียน เลขที่คำขอ.....วันที่ขอ.....

☐ ประกาศโฆษณา เลขที่ประกาศ.....วันที่ประกาศ.....

☐ จดทะเบียนแล้ว เลขที่สิทธิบัตร/อนุสิทธิบัตร.....วันที่จดทะเบียน.....

3.7 สถานภาพการบ่มเพาะปัจจุบัน: ☐ Applicant ☐ Pre-incubatee ☒ Incubate

3.8 การสนับสนุนจากหน่วย UBI เพิ่มเติม (กรณีประกอบธุรกิจมาก่อนเข้ารับการบ่มเพาะ)

1. เพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่และได้มาตรฐาน
2. สร้างตราสินค้าให้เป็นที่รู้จัก
3. พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์
4. ให้ความรู้ด้านการจัดทำบัญชี
5. เพิ่มยอดขาย

3.9 ตัวชี้วัดเพิ่มขึ้นเมื่อเข้ารับการบ่มเพาะ

- ยอดขายเพิ่มขึ้นอย่างน้อยร้อยละ 20
- พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายเพิ่มมากขึ้น

4. ข้อมูลการประกอบการธุรกิจ (ถ้ามี)

4.1 การวิเคราะห์สถานการณ์: จุดแข็ง - จุดอ่อน (SWOT Analysis)

- จุดแข็ง (Strength) (ระบุเป็นข้อๆ)

1. มีภูมิปัญญาการทำยาสมุนไพรจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ส่งต่อมาจากต้นตระกูลที่เป็นหมอยามาก่อน
2. เจ้าของธุรกิจเป็นคนรุ่นใหม่ที่มีความสนใจและมีความรู้ด้านการตลาด
3. มีแหล่งเรียนรู้และพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์ได้ เช่น สาขาวิชาเคมี และกลุ่มสมุนไพรแม่อบเชย

- จุดอ่อน (Weakness) (ระบุเป็นข้อๆ)

1. เป็นธุรกิจใหม่ ตราสินค้ายังไม่เป็นที่รู้จักเป็นวงกว้าง
2. มีผลิตภัณฑ์น้อย เริ่มจากยาสมุนไพรหอมเพียงกลิ่นเดียว

- โอกาส (Opportunities) (ระบุเป็นข้อๆ)

1. ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภายในและภายนอกมหาวิทยาลัยในการพัฒนาธุรกิจ
2. แนวโน้มการใช้สมุนไพรเริ่มกลับมามีบทบาทเนื่องจากผู้คนเริ่มหันกลับมาสนใจสุขภาพกันมากขึ้น

3. แนวโน้มผู้บริโภคซื้อสินค้าออนไลน์มากขึ้น

4. เป็นสินค้าที่ระลึก และของฝากสำหรับนักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวประเทศไทย

- อุปสรรค (Threats) (ระบุเป็นข้อๆ)

1. การเลียนแบบสินค้าทำได้ไม่ยาก

2. คู่แข่งขันมีจำนวนมาก

4.3 กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก

1. กลุ่มคนรุ่นใหม่ที่ต้องการใช้ยาคุมสมุนไพรแบบทันสมัย
2. กลุ่มคนที่ชอบความทันสมัย ชอบสีสัน มีไลฟ์สไตล์ที่ชัดเจนไม่เหมือนใคร
3. กลุ่มลูกค้าทุกเพศทุกวัย

4.3 กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ

- ผลิตภัณฑ์: ยาคุมสมุนไพรหอม Arom :D
- ราคา : ราคา 69 บาท
- สถานที่/ช่องทางการจำหน่าย : ช่องทางในกาจัดจำหน่าย ยาคุมสมุนไพรหอม Arom :D ใช้ช่องทางการจัดจำหน่าย ดังนี้
- ใช้รูปแบบการขายตรงผ่านทาง facebook fanpage ขายหน้าร้าน การผลิตตามสั่ง และการออกร้านตามงานต่าง ๆ

4.4 ความใหม่ของคุณค่าที่ส่งมอบแก่ลูกค้า (Value Proposition)

- พัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพรให้มีความทันสมัย สร้างแบรนด์ให้เป็นที่จดจำ

4.5 แนวทางการพัฒนาต่อยอดด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรม

1. เน้นการประชาสัมพันธ์เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายเกิดการรับรู้จักในผลิตภัณฑ์และรับรู้ตราสินค้า
2. พัฒนาสินค้าให้มีความโดดเด่นและเป็นเอกลักษณ์ ความหลากหลายในรูปแบบ
3. พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย และการสื่อสารการตลาดเพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้า

4.6 การเปรียบเทียบกับคู่แข่งในตลาด : (ตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ / บริการกับคู่แข่งในตลาด)

คุณสมบัติของ สินค้า / บริการ / อาชีพ	เปรียบเทียบกับคู่แข่ง			หมายเหตุ
	ดีกว่า	ใกล้เคียง	ด้อยกว่า	
1. ราคา			✓	ราคาแพงกว่าคู่แข่ง
2. ช่องทางการจัดจำหน่าย			✓	มีขายใน 7-11
3. ลักษณะสินค้า/บริการ/รูปร่างบรรจุภัณฑ์	✓			ทันสมัยกว่าคู่แข่ง
4. คุณภาพสินค้า / บริการ		✓		
5. ชื่อเสียงของสินค้า / บริการ			✓	
6. ยอดขายสินค้า / บริการ			✓	

4.7 การได้มาซึ่งรายได้ (Revenue Stream)

ยอดขายสินค้าจากการขายผ่านทาง facebook fanpage ผลิตตามจำนวนออเดอร์จากลูกค้า และการออกร้านตามงานต่าง

ๆ

4.8 วันที่เริ่มผลิตและจำหน่าย : ปี พ.ศ. 2563

4.9 การผลิตปัจจุบัน

- ลักษณะการผลิต : ผลิตตามจำนวนออเดอร์จากลูกค้า
- กำลังการผลิตต่อเดือน : 500-1,000ชิ้น/เดือน
- ปริมาณการผลิตปัจจุบัน : 1,000 ชิ้น/เดือน
- ต้นทุน/หน่วยของผลิตภัณฑ์และบริการ : 150 กรัม/ถุง 13.9 บาท

4.10 การจ้างงาน :คน

☐ แบบเต็มเวลา (Full time) วันละ ชม. จำนวน.....คน

☒ แบบบางเวลา (Part time) วันละ ชม. จำนวน.....คน

4.11 ยอดขาย :

ยอดขายก่อนเข้าบ่มเพาะ (ย้อนหลัง 1 ปี) จำนวนเงิน.....บาท (.....ตัวหนังสือ.....)

ยอดขาย ปี พ.ศ. 2565 จำนวนเงิน 82,800 บาท (แปดหมื่นสองพันแปดร้อยบาทถ้วน) (ต่อปี)

4.12 ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ :

1. การเลียนแบบสินค้าทำได้ไม่ยาก
2. คู่แข่งขันมีจำนวนมาก

5. เอกสารอ้างอิง

☒ แผนธุรกิจ

☐ แผนการบ่มเพาะผู้ประกอบการเฉพาะราย

☐ หนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล

☐ หนังสือรับรองรายรับ-รายจ่าย 6-12 เดือน

(กรณียังไม่จดทะเบียนนิติบุคคลเป็นรายรับ-รายจ่ายที่ยังไม่ครบรอบบัญชี) โดยผู้บริหารสถาบัน

☐ งบดุล-งบกำไรขาดทุนที่ผ่านการรับรองโดยผู้ตรวจสอบบัญชีรับอนุญาต

☐ รายงานผลการประเมินรอบ 6 เดือน

☐ อื่นๆ

ลงชื่อ.....ผู้ประกอบการ

(นางสาวสกุลดลลา สุขรักขิณี)

วันที่...../...../.....

ลงชื่อ.....ผู้อำนวยการ

(อาจารย์ ดร.สมเกียรติ แดงเจริญ)

วันที่...../...../.....

ข้อมูลและรายละเอียดผู้ประกอบการ Start-up Companies
เครือข่าย C-UBI ภาคกลางตอนบน หน่วย UBI มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา

ST: ชื่อผลิตภัณฑ์/ธุรกิจ/แบรนด์.....ผลิตภัณฑ์ข้าวแต่น้ำแดงโม “PopRice”

- ประเภทกลุ่มธุรกิจ ☒ การเกษตรและการแปรรูปทางการเกษตร ☐ High ☒ Basic
- ☐ สุขภาพและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ☐ High ☐ Basic
- ☐ เทคโนโลยีดิจิทัล ☐ High ☐ Basic
- ☐ หัตถกรรมและของประดับตกแต่ง ☐ High ☐ Basic
- ☐ บริการ ☐ High ☐ Basic
- ☐ พลังงาน ☐ High ☐ Basic



1. ข้อมูลผู้ประกอบการเบื้องต้น

- 1.1 ชื่อผู้ประกอบการ : นางสาวณปภัช วัฒนะ
- 1.2 วันที่สมัครเข้ารับการบ่มเพาะ : ตุลาคม 2565
- 1.3 คุณวุฒิ: ☐ ต่ำกว่าปริญญาตรี.....สาขา.....
- ☒ ปริญญา (ตรี/โท/เอก) สาขารัฐประศาสนศาสตร์ คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์
มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา

1.4 ที่อยู่ปัจจุบัน: 41 ม.2 ต.ไชโย อ.ไชโย จ.อ่างทอง 14140

Tel.

086 - 9686932 Fax.....E-mail. Napaphat@hotmail.com

โทรศัพท์มือถือ: 086 - 9686932

1.5 แร้งบันดาลใจ อยากรู้ธุรกิจเป็นของตนเอง

1.6 แหล่งที่มาของผู้ประกอบการ

- ☐ นักศึกษา ปีที่.....คณะ.....มหาวิทยาลัย.....
- ☒ ศิษย์เก่า คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา ปีที่จบ 2562
- ☐ อาจารย์ ☐ บุคลากรของมหาวิทยาลัย
- ☐ บุคคลภายนอก

1.7 สถานภาพการเป็นผู้ประกอบการก่อนการบ่มเพาะ:

- ☒ ไม่เคยประกอบธุรกิจ (ผู้ประกอบการใหม่)
- ☐ เคยประกอบธุรกิจมาแล้ว ตั้งแต่ปี พ.ศ.ลักษณะธุรกิจ.....

1.8 สถานภาพการจดทะเบียนนิติบุคคล :

- ☒ ยังไม่จดทะเบียนนิติบุคคล
- ☒ บุคคลธรรมดา ☐ คณะบุคคล ☐ ห้างหุ้นส่วนสามัญที่มีใช้นิติบุคคล
- ☐ จดทะเบียนนิติบุคคลแล้ว
- ☐ ห้างหุ้นส่วนจำกัด ☐ บริษัทจำกัด ☐ กิจการร่วมค้า

ชื่อนิติบุคคล.....

วันที่จดทะเบียน.....ทะเบียนเลขที่.....

2. ข้อมูลผลิตภัณฑ์และบริการ (เดิม)

2.1 ผลิตภัณฑ์หลัก มีจำนวน.....1.....ชนิด ประกอบด้วย

1. ข้าวแต่น้ำทอดกรอบ

2.2 ประเภทการผลิต/บริการ ☐ กิจการผลิตสินค้า ☐ กิจการค้าส่ง ☐ กิจการค้าปลีก ☐ กิจการให้บริการ

2.3 คุณลักษณะและจุดเด่นของผลิตภัณฑ์และบริการ : ข้าวแต่น้ำกรอบ หอมกลิ่นข้าว และรสชาติหวานน้อย น้ำตาลไม่เหนียวติดฟัน

2.4 ประโยชน์ใช้สอย/สรรพคุณ : อาหารทานเล่น อาหารว่าง/ของฝาก

2.5 เครื่องหมายการค้า/บริการ



2.6 ขนาด และราคา:

	ข้าวแต่น้ำแดงโม ขนาด 1.5 กรัม ถุงละ 35 3 ถุง 100 บาท
--	---

2.7 คุณภาพและการรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์ : ยังไม่ได้รับการรับรอง

3. ข้อมูลการให้บริการบ่มเพาะ

3.1 ที่ปรึกษาทางธุรกิจ : อาจารย์ ดร.สมเกียรติ แดงเจริญ หน่วยงาน : ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ ARUBI

ที่ปรึกษาทางเทคโนโลยี :หน่วยงาน :

3.2 สถานการณ์ใช้พื้นที่ : ☒ In-wall ☒ Out-wall

3.3 การใช้บริการบ่มเพาะ : (ระบุเป็นข้อๆ ซึ่งจะต้องมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ)

1. พัฒนารสชาติสินค้าให้ผู้บริโภค ให้เป็นที่รู้จักโดยการออกงานแสดงสินค้าต่างๆตามห้างสรรพสินค้า และทำการตลาดบนสังคมออนไลน์

2. พัฒนาสินค้าให้มีความโดดเด่นและเป็นเอกลักษณ์ ความหลากหลายในรูปแบบ และเป็นไปในทางเพื่อสุขภาพ

3. สร้างการรับรู้ให้แก่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายให้ทดลองบริโภคผลิตภัณฑ์ โดยการออกงานแสดงสินค้า แจกให้มีการทดลองชิม

4. พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย และการสื่อสารการตลาดเพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้า

3.4 ลักษณะความเป็นนวัตกรรมที่ใช้ความรู้เป็นฐานของผลิตภัณฑ์และบริการ..

1. การปรับปรุงคุณภาพผลิตภัณฑ์

2. การจัดทำมาตรฐานผลิตภัณฑ์

3. การบริหารจัดการด้านบัญชีธุรกิจ

4. เทคนิคการส่งเสริมการตลาด

5. การออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์

3.5 หากเป็นงานวิจัย

ชื่องานวิจัย

เจ้าของงานวิจัย :

หน่วยงานที่มีส่วนร่วมทุนวิจัย.....

ปี พ.ศ. ที่ได้รับทุนวิจัย.....

ปี พ.ศ. ที่งานวิจัยแล้วเสร็จ.....

3.6 สถานภาพด้านการจัดการทรัพย์สินทางปัญญา:

ประเภท IP : ☐ สิทธิบัตรการประดิษฐ์ ☐ สิทธิบัตรการออกแบบผลิตภัณฑ์ ☐ อนุสิทธิบัตร

ชื่อผลิตภัณฑ์/สิ่งประดิษฐ์/การออกแบบ :

☐ สถานะ: ยื่นคำขอจดทะเบียน เลขที่คำขอ.....วันที่ขอ.....

☐ ประกาศโฆษณา เลขที่ประกาศ.....วันที่ประกาศ.....

☐ จดทะเบียนแล้ว เลขที่สิทธิบัตร/อนุสิทธิบัตร.....วันที่จดทะเบียน.....

3.7 สถานภาพการบ่มเพาะปัจจุบัน: ☐ Applicant ☐ Pre-incubatee ☐ Incubate

3.8 การสนับสนุนจากหน่วย UBI เพิ่มเติม (กรณีประกอบธุรกิจมาก่อนเข้ารับการบ่มเพาะ)

- 1.ยกระดับคุณภาพผลิตภัณฑ์แต่คงเอกลักษณ์ความเป็นชัยแดนไทย
- 2.สร้างตราสินค้าให้เป็นที่รู้จัก
- 3.พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัย
- 4.เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายแบบออนไลน์
- 5.ให้ความรู้ด้านการจัดทำบัญชี
- 6.เพิ่มยอดขาย

3.9 ตัวชี้วัดเพิ่มขึ้นเมื่อเข้ารับการบ่มเพาะ

- ยอดขายเพิ่มขึ้นอย่างน้อยร้อยละ 20
- พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายและโดดเด่นเพิ่มมากขึ้น

4. ข้อมูลการประกอบการธุรกิจ (ถ้ามี)

4.1 การวิเคราะห์สถานการณ์: จุดแข็ง - จุดอ่อน (SWOT Analysis)

- จุดแข็ง (Strength) (ระบุเป็นข้อๆ)

1. ความมุ่งมั่นจริงจังของผู้ประกอบการในการพัฒนาผลิตภัณฑ์
2. ราคาไม่แพงลูกค้าสามารถเข้าถึงได้
3. สามารถหาวัตถุดิบในการผลิตได้ง่ายซึ่งมีจำหน่ายอยู่ในท้องถิ่น
4. ไม่ต้องใช้เครื่องจักรขนาดใหญ่และวัสดุอุปกรณ์ในการผลิตก็ทำได้ง่ายและต้นทุนต่ำ

- จุดอ่อน (Weakness) (ระบุเป็นข้อๆ)

1. เพิ่งเริ่มสร้างแบรนด์ใหม่ ผลิตภัณฑ์ยังไม่มีเป็นที่รู้จัก
2. ยังไม่มีบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสม
3. ผลิตภัณฑ์ยังไม่ได้รับมาตรฐาน
4. ด้วยเป็นสินค้าของชุมชนบางครั้งเรื่องคุณภาพในการผลิตอาจต้องมีการควบคุมหรือวางระบบ

- โอกาส (Opportunities) (ระบุเป็นข้อๆ)

1. ถ้านโยบายการขายตัวของเศรษฐกิจ ทำให้ผู้บริโภคกำลังการซื้อมากขึ้นจึงเป็นโอกาสในการขายสินค้าได้มากขึ้น
2. การขยายตัวของ ช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์ และเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายเป็นรายบุคคลได้อย่างรวดเร็ว
3. ผู้บริโภคทั้งเด็กและผู้ใหญ่รู้จักข้าวแตนดีอยู่แล้ว ทำให้สามารถเข้าถึงลูกค้าได้ง่าย
4. ตลาดขนมไทย ของกินเล่น เดิมนิยมต่อเนื่อง

5. สื่อโซเชียลมีเดียมีการเติบโตอย่างรวดเร็วในประเทศไทยเป็นโอกาสในช่องทางการสื่อสารและการจัดจำหน่าย

- อุปสรรค (Threats) (ระบุเป็นข้อๆ)

1. ฤดูฝนที่ฝนตกจะเป็นอุปสรรคต่อธุรกิจ คือไม่สามารถตากข้าวแค้นให้แห้งสนิทได้ด้วยแสงแดด
2. คู่แข่งขันมีจำนวนมาก สินค้าทดแทนมีจำนวนมาก เช่น ข้าวเกรียบ ข้าวตัง รวมถึงขนมขบเคี้ยวประเภทอื่นๆ
3. กระแสสุขภาพทำให้ผู้บริโภคเลือกบริโภคสินค้าที่หวานน้อย

4.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก:

1. กลุ่มผู้บริโภคอายุ 20-40 ปี ที่ชื่นชอบผลิตภัณฑ์ขนมขบเคี้ยวที่มีความแปลกใหม่ สไตล์ไทย มีประโยชน์
2. กลุ่มลูกค้าที่นิยมซื้อสินค้าเป็นของฝาก ในช่วงเทศกาลต่างๆ ของฝากสำหรับการท่องเที่ยว
3. กลุ่มลูกค้าองค์กร บริษัท ในการนำมาใช้เป็นขนมเบรค

4.3 กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ

- ผลิตภัณฑ์: “Poprice” ข้าวแค้นน้ำแดงโม

- ราคา : ขนาด 1.5 กรัม ถุงละ 35 3 ถุง 100 บาท

- สถานที่/ช่องทางการจำหน่าย : ช่องทางในการจำหน่าย “Poprice” ข้าวแค้นน้ำแดงโม

มีแผนในการใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งช่องทางทางตรงและช่องทางทางอ้อม ดังนี้

- ช่องทางทางตรง ใช้รูปแบบการขายตรงผ่านช่องทางออนไลน์ผ่าน Page Facebook, Line Official Account

- ช่องทางทางอ้อม ออกร้านงานเทศกาลประจำจังหวัดต่างๆ เช่น งานมรดกโลกจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

งานวัดขุนอินทรี จังหวัดอ่างทอง

4.4 ความใหม่ของคุณค่าที่ส่งมอบแก่ลูกค้า (Value Proposition)

ข้าวแค้นน้ำแดงโม คุกกี้กรอบ รสชาติหวานกำลังดี ให้ความรู้สึกสดชื่น ทานแล้วอยู่ท้อง

4.5 แนวทางการพัฒนาต่อยอดด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรม

1. เน้นการประชาสัมพันธ์เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายเกิดการรับรู้จักในผลิตภัณฑ์และรับรู้ตราสินค้า
2. พัฒนาสินค้าให้มีความโดดเด่นและเป็นเอกลักษณ์ ความหลากหลายในรูปแบบ และเป็นไปในทางเพื่อสุขภาพ
3. พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย และการสื่อสารการตลาดเพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้า

4.6 การเปรียบเทียบกับคู่แข่งในตลาด : (ตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ / บริการกับคู่แข่งในตลาด)

คุณสมบัติของ สินค้า / บริการ / อาชีพ	เปรียบเทียบกับคู่แข่ง			หมายเหตุ
	ดีกว่า	ใกล้เคียง	ด้อยกว่า	
1. ราคา		✓		
2. ช่องทางการจัดจำหน่าย		✓		
3. ลักษณะสินค้า/บริการ/รูปร่างบรรจุภัณฑ์			✓	
4. คุณภาพสินค้า / บริการ		✓		
5. ชื่อเสียงของสินค้า / บริการ			✓	
6. ยอดขายสินค้า / บริการ			✓	

4.7 การได้มาซึ่งรายได้ (Revenue Stream)

ยอดขายสินค้าจากการออกงานแสดงสินค้าต่างๆตามห้างสรรพสินค้า

4.8 วันที่เริ่มผลิตและจำหน่าย : ปี พ.ศ. 2563

4.9 การผลิตปัจจุบัน

- ลักษณะการผลิต : ผลิตวางจำหน่าย ออกงานแสดงสินค้าต่างๆตามห้างสรรพสินค้า
- กำลังการผลิตต่อเดือน : 1,500 ถุง/เดือน
- ปริมาณการผลิตปัจจุบัน : 150 กก/เดือน
- ต้นทุน/หน่วยของผลิตภัณฑ์และบริการ : 150 กรัม/ถุง 14 บาท

4.10 การจ้างงาน :คน

☐ แบบเต็มเวลา (Full time) วันละ ชม. จำนวน.....คน

☒ แบบบางเวลา (Part time) วันละ ชม. จำนวน.....คน

4.11 ยอดขาย :

ยอดขายก่อนเข้าบ่มเพาะ (ย้อนหลัง 1 ปี) จำนวนเงิน.....บาท (.....ตัวหนังสือ.....)

ยอดขาย ปี พ.ศ. 2565 จำนวนเงิน 294,000 บาท (สองแสนเก้าหมื่นสี่พันบาทถ้วน) (ต่อปี)

4.12 ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ :

- การเลียนแบบสินค้าทำได้ไม่ยาก
- คู่แข่งขันมีจำนวนมาก สินค้าทดแทนมีจำนวนมาก เช่น ข้าวเกรียบ ข้าวตัง รวมถึงขนมขบเคี้ยวประเภทอื่นๆ

5. เอกสารอ้างอิง

☒ แผนธุรกิจ

☐ แผนการบ่มเพาะผู้ประกอบการเฉพาะราย

☐ หนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล

☐ หนังสือรับรองรายรับ-รายจ่าย 6-12 เดือน

(กรณียังไม่จดทะเบียนนิติบุคคล/เป็นรายรับ-รายจ่ายที่ยังไม่ครบรอบบัญชี) โดยผู้บริหารสถาบัน

☐ งบดุล-งบกำไรขาดทุนที่ผ่านการรับรองโดยผู้ตรวจสอบบัญชีรับอนุญาต

☐ รายงานผลการประเมินรอบ 6 เดือน

☐ อื่นๆ

ลงชื่อ.....ผู้ประกอบการ

(นางสาวณปภัช วัฒนนะ)

วันที่...../...../.....

ลงชื่อ.....ผู้อำนวยการ

(อาจารย์ ดร.สมเกียรติ เสงี่ยมเจริญ)

วันที่...../...../.....

ข้อมูลและรายละเอียดผู้ประกอบการ Start-up Companies
เครือข่าย C-UBI ภาคกลางตอนบน หน่วย UBI มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา

ST: ชื่อผลิตภัณฑ์/ธุรกิจ/แบรนด์.....ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มธัญพืช A'flow.....

- | | | |
|-------------------|---|---|
| ประเภทกลุ่มธุรกิจ | ☒ การเกษตรและการแปรรูปทางการเกษตร | ☐ High ☒ Basic |
| | ☐ สุขภาพและอุปกรณ์ทางการแพทย์ | ☐ High ☐ Basic |
| | ☐ เทคโนโลยีดิจิทัล | ☐ High ☐ Basic |
| | ☐ หัตถกรรมและของประดับตกแต่ง | ☐ High ☐ Basic |
| | ☐ บริการ | ☐ High ☐ Basic |
| | ☐ พลังงาน | ☐ High ☐ Basic |



1. ข้อมูลผู้ประกอบการบ่มเพาะ

1.1 ชื่อผู้ประกอบการ : นางจารุพร จินดา

1.2 วันที่สมัครเข้ารับการบ่มเพาะ : มกราคม 2564

1.3 คุณวุฒิ: ☒ ต่ำกว่าปริญญาตรี.....อนุปริญญา.....สาขา.....บริหารธุรกิจ.....
☐ ปริญญา (ตรี/โท/เอก) :

1.4 ที่อยู่ปัจจุบัน: 199/7 ม.3 ต.คลองสวนพลู อ.พระนครศรีอยุธยา จ.พระนครศรีอยุธยา 13000

Tel. 099 - 2959262 Fax.....E-mail.....

โทรศัพท์มือถือ: 099 - 2959262

1.5 แรงบันดาลใจ : เริ่มจากการที่ตนรักสุขภาพและดูแลตัวเองอย่างสม่ำเสมอ เดิมรับราชการอยู่ ณ สำนักงานสหกรณ์จังหวัดพระนครศรีอยุธยา เมื่อเกษียณอายุราชการและมีโอกาสเดินทางไปปฏิบัติธรรม ณ วัดป่าดอยภูคา จังหวัดน่าน ซึ่งจากการเดินทางไปปฏิบัติธรรมครั้งนั้น ได้มีโอกาสได้รับประทาน น้ำปานะ แล้วรู้สึกผ่อนคลาย ร่างกายสดชื่น จึงได้สอบถามว่า น้ำปานะทำมาจากอะไร ซึ่งได้รับคำตอบว่า ทำจากน้ำลูกเดือยและงาดำ จึงมีความสนใจที่จะศึกษาสรรพคุณของลูกเดือยและงาดำ โดยได้ไปศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองผ่านช่องทาง Youtube และลองผลิตลองถูกด้วยตนเองอยู่หลายครั้ง จนเพื่อนของบุตรชายแนะนำให้ไปขอรับคำแนะนำจากสถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย (วว.) เพื่อช่วยในการพัฒนาและปรับปรุงสูตรให้มีความเหมาะสม ซึ่งทางสถาบันก็ให้คำแนะนำและช่วยในการปรับปรุงพัฒนาสูตรมาเป็นสูตรน้ำลูกเดือยงาดำในปัจจุบัน

1.6 แหล่งที่มาของผู้ประกอบการ

- ☐ นักศึกษา ปีที่.....คณะ.....มหาวิทยาลัย.....
- ☐ คณะ.....มหาวิทยาลัย.....ปีที่จบ.....
- ☐ อาจารย์ ☐ บุคลากรของมหาวิทยาลัย
- ☒ บุคคลภายนอก

1.7 สถานภาพการเป็นผู้ประกอบการก่อนการบ่มเพาะ:

- ☒ ไม่เคยประกอบธุรกิจ (ผู้ประกอบการใหม่)
- ☐ เคยประกอบธุรกิจมาแล้ว ตั้งแต่ปี พ.ศ.ลักษณะธุรกิจ.....

1.8 สถานภาพการจดทะเบียนนิติบุคคล :

- ☒ ยังไม่จดทะเบียนนิติบุคคล
- ☒ บุคคลธรรมดา ☐ คณะบุคคล ☐ ห้างหุ้นส่วนสามัญที่มีชื่อนิติบุคคล
- ☐ จดทะเบียนนิติบุคคลแล้ว
- ☐ ห้างหุ้นส่วนจำกัด ☐ บริษัทจำกัด ☐ กิจการร่วมค้า

ชื่อนิติบุคคล.....

วันที่จดทะเบียน.....ทะเบียนเลขที่.....

2. ข้อมูลผลิตภัณฑ์และบริการ (เดิม)

2.1 ผลิตภัณฑ์หลัก มีจำนวน.....1.....ชนิด ประกอบด้วย

1. ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มธัญพืชลูกเต๋ายางดำ

2.2 ประเภทการผลิต/บริการ ☒ กิจการผลิตสินค้า ☒ กิจการค้าส่ง ☒ กิจการค้าปลีก ☐ กิจการให้บริการ

2.3 คุณลักษณะและจุดเด่นของผลิตภัณฑ์และบริการ: ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มธัญพืชเพื่อสุขภาพ เหมาะสำหรับคนรักสุขภาพทุกเพศทุกวัย

2.4 ประโยชน์ใช้สอย/สรรพคุณ : ช่วยบำรุงร่างกายและบำรุงกำลัง แก้อาการอ่อนเพลีย เต็มไปด้วยสารอาหารที่ดีต่อสุขภาพมากมาย มีแคลเซียมมากกว่าในนมวัวถึง 6 เท่าทีเดียว เป็นแหล่งรวมวิตามินอีกหลายชนิด เช่น วิตามินบีที่ดีต่อระบบประสาท ช่วยในการนอนหลับที่ดี เพิ่มความกระฉับกระเฉงให้ร่างกายตื่นนอน สามารถป้องกันโรคเหน็บชา บำรุงกระดูก ป้องกันอาการท้องผูก และสามารถลดระดับคอเลสเตอรอลในเลือดได้ และช่วยลดน้ำตาลในเลือด ช่วยในการย่อยอาหารและบำรุงกระเพาะอาหาร แก้อาการท้องร่วง ท้องเสีย และงาดำที่ช่วยต่อต้านอนุมูลอิสระ บำรุงผิวพรรณ

2.5 เครื่องหมายการค้า/บริการ

2.6 ขนาด และราคา: 200 ml ขยายปลีก ขวดละ 35 บาท 3 ขวด 100 บาท

ขยายส่ง ขวดละ 25 บาท เมื่อซื้อในจำนวน 100 ขวดขึ้นไป

2.7 คุณภาพและการรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์ : ผ่านการตรวจสอบและรับรองคุณภาพ อย.13-2-08361-2-0089

3. ข้อมูลการให้บริการบ่มเพาะ

3.1 ที่ปรึกษาทางธุรกิจ : อาจารย์ ดร.สมเกียรติ แดงเจริญ

หน่วยงาน : ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ ARUBI

ที่ปรึกษาทางเทคโนโลยี :หน่วยงาน :

3.2 สถานการณ์ใช้พื้นที่ : ☒ In-wall ☒ Out-wall

3.3 การใช้บริการบ่มเพาะ : (ระบุเป็นข้อๆ ซึ่งจะต้องมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ)

1. ปรับปรุงภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์
2. เพิ่มสินค้าให้มีความเหมาะสม
3. เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า
4. พัฒนาระบบการส่งเสริมการตลาด
5. วางระบบการจัดการด้านบัญชีและการคิดคำนวณต้นทุน

3.4 ลักษณะความเป็นนวัตกรรมที่ใช้ความรู้เป็นฐานของผลิตภัณฑ์และบริการ:

1. การบริหารจัดการด้านบัญชีธุรกิจ
2. เทคนิคการส่งเสริมการตลาด
3. การออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์

3.5 หากเป็นงานวิจัย

ชื่องานวิจัย

เจ้าของงานวิจัย :

หน่วยงานที่มีส่วนร่วมทุนวิจัย.....

ปี พ.ศ. ที่ได้รับทุนวิจัย.....

ปี พ.ศ. ที่งานวิจัยแล้วเสร็จ.....

3.6 สถานภาพด้านการจัดการทรัพย์สินทางปัญญา:

ประเภท IP : ☐ สิทธิบัตรการประดิษฐ์ ☐ สิทธิบัตรการออกแบบผลิตภัณฑ์ ☐ อนุสิทธิบัตร

ชื่อผลิตภัณฑ์/สิ่งประดิษฐ์/การออกแบบ :

☐ สถานะ: ยื่นคำขอจดทะเบียน เลขที่คำขอ.....วันที่ขอ.....

☐ ประกาศโฆษณา เลขที่ประกาศ.....วันที่ประกาศ.....

☐ จัดทะเบียนแล้ว เลขที่สิทธิบัตร/อนุสิทธิบัตร.....ที่จดทะเบียน.....

3.7 สถานภาพการบ่มเพาะปัจจุบัน: ☐ Applicant ☒ Pre-incubatee ☐ Incubate

3.8 การสนับสนุนจากหน่วย UBI เพิ่มเติม (กรณีทีประกอบธุรกิจมาก่อนเข้ารับการบ่มเพาะ)

1. เพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่และได้มาตรฐาน
2. สร้างตราสินค้าให้เป็นที่รู้จัก
3. พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์
4. ให้ความรู้ด้านการจัดทำบัญชี
5. เพิ่มยอดขาย

3.9 ตัวชี้วัดเพิ่มขึ้นเมื่อเข้ารับการบ่มเพาะ

- ยอดขายเพิ่มขึ้นอย่างน้อยร้อยละ 20
- พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายเพิ่มมากขึ้น

4. ข้อมูลการประกอบการธุรกิจ (ถ้ามี)

4.1 การวิเคราะห์สถานการณ์: จุดแข็ง - จุดอ่อน (SWOT Analysis)

- **จุดแข็ง (Strength)** (ระบุเป็นข้อๆ)

1. ใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ และมีคุณค่าทางโภชนาการสูง
2. ต้นทุนในการผลิตต่ำ มีโรงงานในการผลิตได้มาตรฐาน อย.
3. ผลิตภัณฑ์ที่รสชาติดีหวานน้อยเหมาะกับผู้ที่ต้องการดูแลสุขภาพหรือไม่ต้องการบริโภคน้ำตาล
4. ราคาสินค้าไม่แพง สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้หลากหลายกลุ่ม
5. ผู้ประกอบการมีความมุ่งมั่นพร้อมพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้หลากหลายและตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภค

- **จุดอ่อน (Weakness)** (ระบุเป็นข้อๆ)

1. บรรจุภัณฑ์แบบเดิมเป็นขวดพลาสติก ส่งผลต่อระยะเวลาการเก็บรักษาตัวผลิตภัณฑ์
2. ราคาสินค้าแบบเดิม มีเพียงโลโก้สินค้าไม่มีรายละเอียดของผลิตภัณฑ์
3. ผู้ประกอบการผลิตขายเฉพาะตาม Order และขายเฉพาะหน้าร้าน ทำให้ยอดขายไม่มากนัก
4. ด้วยความที่เพิ่งเริ่มต้นดำเนินธุรกิจ เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ ทำให้คนยังไม่ค่อยรู้จักในตราสินค้า
5. เป็นธุรกิจที่เพิ่งเริ่มต้นทำให้ยังมีผลิตภัณฑ์ที่ไม่หลากหลาย

- **โอกาส (Opportunities)** (ระบุเป็นข้อๆ)

1. ปัจจุบันผู้บริโภคมีความนิยมในผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง
2. กระแสสุขภาพ การออกกำลังกาย และการบริโภคอาหารเพื่อเป็นการป้องกันโรคเรื้อรังอย่างต่อเนื่อง
3. นโยบายภาครัฐที่สนับสนุนให้เกิดนวัตกรรมด้านผลิตภัณฑ์ทำให้ผู้ประกอบการมีโอกาสในการเข้าถึงและได้รับ

การสนับสนุนด้านความรู้ เทคโนโลยี เงินทุน จากแหล่งต่างๆเพิ่มมากขึ้น

4. แนวโน้มความต้องการในการบริโภคโปรตีนทางเลือกที่ไม่ใช่โปรตีนจากเนื้อสัตว์มีเพิ่มขึ้น
5. ประเทศไทยกำลังเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ ทำให้มีความต้องการเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ

- **อุปสรรค (Threats)** (ระบุเป็นข้อๆ)

1. ความนิยมและพฤติกรรมการบริโภคที่บางครั้งมีการปรับเปลี่ยนตามสถานการณ์และกระแสนิยม
2. คู่แข่งขันในตลาดเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพมีหลากหลายทั้งทางตรงและทางอ้อม

4.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก:

1. กลุ่มผู้บริโภคจะมุ่งเน้นดูแลสุขภาพ ทั้งเพศชาย-หญิง เป็นหลัก อายุตั้งแต่ 30 ปีขึ้นไป ฐานะปานกลาง หรือ กลุ่ม B up โลฟิสต์ดูแลสุขภาพ รักสุขภาพ มีการศึกษา เน้นการบริโภคแปรรูปจากธรรมชาติ
2. กลุ่มผู้สูงอายุที่ชื่นชอบการบริโภคเครื่องดื่มธัญพืช ฐานะปานกลาง เน้นการดูแลสุขภาพ
3. กลุ่มผู้ป่วยเบาหวาน ความดัน หรือมีโรคประจำตัวที่ต้องการดูแลสุขภาพและเสริมความแข็งแรงของร่างกาย

กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ

- ผลิตภัณฑ์: ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มธัญพืช A-Flow

- ราคา : ขายปลีก 35 บาท/ขวด 100 บาท/ขายส่งขวดละ 25 บาท เมื่อสั่งปริมาณ 100 ขวดขึ้นไป

- สถานที่/ช่องทางการจำหน่าย : ช่องทางในการจัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มธัญพืชลูกเดี๋ยงบด A-Flow มีแผนในการใช้ช่องทางการจัดจำหน่าย ดังนี้

- วางขายหน้าร้าน A-Flow ออกร้านงานเทศกาลประจำจังหวัดต่างๆ เช่น งานมรดกโลก พระนครศรีอยุธยา และจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ผ่าน Page Facebook

จังหวัด

4.4 ความใหม่ของคุณค่าที่ส่งมอบแก่ลูกค้า (Value Proposition)

ช่วยบำรุงร่างกายและบำรุงกำลัง แก้อาการอ่อนเพลีย เต็มไปด้วยสารอาหารที่ดีต่อสุขภาพมากมาย มีแคลเซียมมากกว่าในนมวัวถึง 6 เท่าทีเดียว เป็นแหล่งรวมวิตามินอีกหลายชนิด เช่น วิตามินบีที่ดีต่อระบบประสาท ช่วยในการนอนหลับที่ดี เพิ่มความกระฉับกระเฉงให้ร่างกายยามตื่นนอน สามารถป้องกันโรคเหน็บชา บำรุงกระดูก ป้องกันอาการท้องผูก และสามารถลดระดับคอเลสเตอรอลในเลือดได้ และช่วยลดน้ำตาลในเลือด ช่วยในการย่อยอาหารและบำรุงกระเพาะอาหาร แก้อาการท้องร่วง ท้องเสีย และงาดำที่ช่วยต่อต้านอนุมูลอิสระ บำรุงผิวพรรณ

4.5 แนวทางการพัฒนาต่อยอดด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรม

1. เน้นการประชาสัมพันธ์เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายเกิดการรับรู้จักในผลิตภัณฑ์และรับรู้ตราสินค้า
2. พัฒนาคู่มือให้ความรู้และข้อมูลที่เป็นเอกลักษณ์ ความหลากหลายในรูปแบบ และเป็นไปในทางเพื่อสุขภาพ
3. พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย และการสื่อสารการตลาดเพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้า

4.6 การเปรียบเทียบกับคู่แข่งในตลาด : (ตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ / บริการกับคู่แข่งในตลาด)

สินค้า			
ลักษณะผลิตภัณฑ์	เข้มข้นด้วยรสชาติของถั่ว พร้อมประโยชน์ที่หลากหลายรวมคุณค่าประโยชน์จากถั่ว 3 ชนิด ได้แก่ ถั่วแดงหลวง ถั่วเขียว และถั่วดำ ให้ประโยชน์เต็มอ้อม อยู่ท้อง	ธัญพืชโฮลเกรน คือธัญพืชที่ยังมีส่วนประกอบอยู่ครบทั้ง 3 ส่วน ได้แก่ เยื่อหุ้มเมล็ด เนื้อเมล็ด และจมูกข้าว เช่น ข้าวสาลีเต็มเมล็ด เป็นแหล่งของใยอาหาร วิตามินและแร่ธาตุต่างๆดูแลสุขภาพด้วยเนสวิต้าที่มีคุณประโยชน์ดี ๆ จากธัญพืชโฮลเกรน	คัดสรรจากพันธุ์ข้าว 7 ชนิด ที่ไม่ผ่านการขัดสีและสารต้านอนุมูลอิสระที่มีในข้าวสีพันธุ์ต่างๆ พร้อมด้วยคุณค่าอาหารอย่างครบถ้วน
ราคา	40 บาท 250 ml.	89 บาท/Pack 14 ของ 26 กรัม	50 บาท / Pack 3 กล่อง 250 มล.
ช่องทางจัดจำหน่าย	ร้านโครงการหลวง Supermarket และออนไลน์	Supermarket และออนไลน์	Supermarket และออนไลน์
โปรโมชั่น	ตามร้านค้าจัด	ตามร้านค้าจัด	ตามร้านค้าจัด

4.7 การได้มาซึ่งรายได้ (Revenue Stream)

ช่องทางในการจัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มธัญพืชลูกเดี๋ยงบด วางขายหน้าร้าน A-Flow ออกร้านงานเทศกาลประจำจังหวัดต่างๆ เช่น งานมรดกโลก จังหวัดพระนครศรีอยุธยา และจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ผ่าน Page Facebook

4.8 วันที่เริ่มผลิตและจำหน่าย : มกราคม 2563

4.9 การผลิตปัจจุบัน

- ลักษณะการผลิต: สั่งผลิต
- กำลังการผลิตต่อเดือน: 1,800 ขวด/ครั้ง
- ปริมาณการผลิตปัจจุบัน: 250-300 ขวด
- ต้นทุน/หน่วยของผลิตภัณฑ์และบริการ: 18 บาท

4.10 การจ้างงาน :คน

☐ แบบเต็มเวลา (Full time) วันละ ชม. จำนวน.....คน

☒ แบบบางเวลา (Part time) วันละ ชม. จำนวน.....คน

4.11 ยอดขาย :

ยอดขายก่อนเข้าบ่มเพาะ (ย้อนหลัง 1 ปี) จำนวนเงิน 63,000 บาท (หกหมื่นสามพันบาทถ้วน)

ยอดขาย ปี พ.ศ. 2565 จำนวนเงิน 155,896 บาท (หนึ่งแสนห้าหมื่นห้าพันแปดร้อยเก้าสิบบาท)

4.12 ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ :

1. ความนิยมและพฤติกรรมผู้บริโภคที่บางครั้งมีการปรับเปลี่ยนตามสถานการณ์และกระแสนิยม
2. คู่แข่งขันในตลาดเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพมีหลากหลายทั้งทางตรงและทางอ้อม

5. เอกสารอ้างอิง

☒ แผนธุรกิจ

☐ แผนการบ่มเพาะผู้ประกอบการเฉพาะราย

☐ หนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล

☐ หนังสือรับรองรายรับ-รายจ่าย 6-12 เดือน

(กรณียังไม่จดทะเบียนนิติบุคคล/เป็นรายรับ-รายจ่ายที่ยังไม่ครบรอบบัญชี) โดยผู้บริหารสถาบัน

☐ งบดุล-งบกำไรขาดทุนที่ผ่านการรับรองโดยผู้ตรวจสอบบัญชีรับอนุญาต

☐ รายงานผลการประเมินรอบ 6 เดือน

☐ อื่นๆ

ลงชื่อ.....ผู้ประกอบการ

(นางจารุพร จินดา)

วันที่...../...../.....

ลงชื่อ.....ผู้อำนวยการ

(อาจารย์ ดร.สมเกียรติ แดงเจริญ)

วันที่...../...../.....

ข้อมูลและรายละเอียดผู้ประกอบการ Start-up Companies
เครือข่าย C-UBI ภาคกลางตอนบน หน่วย UBI มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา

ST: ชื่อผลิตภัณฑ์/ธุรกิจ/แบรนด์.....ผลิตภัณฑ์ขนมไทยวิจิตร เรือนมารี.....

- | | | |
|-------------------|---|---|
| ประเภทกลุ่มธุรกิจ | ☒ การเกษตรและการแปรรูปทางการเกษตร | ☐ High ☒ Basic |
| | ☐ สุขภาพและอุปกรณ์ทางการแพทย์ | ☐ High ☐ Basic |
| | ☐ เทคโนโลยีดิจิทัล | ☐ High ☐ Basic |
| | ☐ หัตถกรรมและของประดับตกแต่ง | ☐ High ☐ Basic |
| | ☐ บริการ | ☐ High ☐ Basic |
| | ☐ พลังงาน | ☐ High ☐ Basic |



1. ข้อมูลผู้ประกอบการ

- 1.1 ชื่อผู้ประกอบการ : นางสาวสุวรรณ อาจคงหาญ
- 1.2 วันที่สมัครเข้ารับการบ่มเพาะ : สิงหาคม 2565
- 1.3 คุณวุฒิ: ☐ ต่ำกว่าปริญญาตรี.....สาขา.....
☐ ปริญญา (ตรี/โท/เอก) สาขาวิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาเทคโนโลยีสารสนเทศ
มหาวิทยาลัยศิลปากร
- 1.4 ที่อยู่ปัจจุบัน: 89/5 ม.6 ต.เกาะเรียน อ.พระนครศรีอยุธยา จ.พระนครศรีอยุธยา 13000
Tel. 089 – 5067009 Fax.....E-mail. aonaons@gmail.com
โทรศัพท์มือถือ: 089 – 5067009
- 1.5 แรงบันดาลใจ : อยากมีธุรกิจเป็นของตนเอง
- 1.6 แหล่งที่มาของผู้ประกอบการ
☐ ☐ นักศึกษา ปีที่.....คณะ.....มหาวิทยาลัย.....
☐ ศิษย์เก่า คณะ.....วิทยาลัย.....ปีที่จบ.....
☒ อาจารย์ ☐ บุคลากรของมหาวิทยาลัย
☐ บุคคลภายนอก
- 1.7 สถานภาพการเป็นผู้ประกอบการก่อนการบ่มเพาะ:
☒ ไม่เคยประกอบธุรกิจ (ผู้ประกอบการใหม่)
☐ เคยประกอบธุรกิจมาแล้ว ตั้งแต่ปี พ.ศ.ลักษณะธุรกิจ.....
- 1.8 สถานภาพการจดทะเบียนนิติบุคคล :
☒ ยังไม่จดทะเบียนนิติบุคคล
☒ บุคคลธรรมดา ☐ คณะบุคคล ☐ ห้างหุ้นส่วนสามัญที่มีโชคนิติบุคคล
☐ ☐ จดทะเบียนนิติบุคคลแล้ว
☐ ห้างหุ้นส่วนจำกัด ☐ บริษัทจำกัด ☐ กิจการร่วมค้า

ชื่อนิติบุคคล.....

วันที่จดทะเบียน.....ทะเบียนเลขที่.....

2. ข้อมูลผลิตภัณฑ์และบริการ (เดิม)

2.1 ผลิตภัณฑ์หลัก มีจำนวน.....7.....ชนิด ประกอบด้วย

- 1.ขนมอาลัว
- 2.กลีบลำดวน
3. ลีลาวดี
- 4.โสมนัส
- 5.วันกรอบ
- 6.ขนมฝิง
- 7.โรตีสกรอบ

2.2 ประเภทการผลิต/บริการ ☒ กิจการผลิตสินค้า ☒ กิจการค้าส่ง ☒ กิจการค้าปลีก ☐ กิจการให้บริการ

2.3 คุณลักษณะและจุดเด่นของผลิตภัณฑ์และบริการ: ขนมไทยที่เป็นขนมแห้ง สามารถเก็บได้นาน ให้เป็นขนมของฝากของนักท่องเที่ยวทั้งชาวต่างชาติและชาวไทย “สุขใจผู้ให้ ถูกใจผู้รับ” ใส่เอกลักษณ์ความเป็นไทยลงไปในรูปแบบของขนม ทั้งรูปร่างขนมที่เป็นดอกไม้ไทย รวมไปถึงตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ที่เน้นให้เห็นผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นจุดเด่นของขนมเรือนมารี ขนมไทยวิจิตร

2.4 ประโยชน์ใช้สอย/สรรพคุณ : อาหารทานเล่น อาหารว่าง/ของฝาก

2.5 เครื่องหมายการค้า/บริการ



2.6 ขนาด และราคา:

	อาลัววิจิตร กล่อง 80 กรัม ราคา 49 บาท
	อาลัววิจิตร กล่อง 200 กรัม ราคา 199 บาท

2.7 คุณภาพและการรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์ :.....เป็นสินค้า SMEs จังหวัดพระนครศรีอยุธยา.....

3. ข้อมูลการให้บริการบ่มเพาะ

3.1 ที่ปรึกษาทางธุรกิจ : ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เพ็ญภา หวังที่ซอบ หน่วยงาน : ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ ARUBI

ที่ปรึกษาทางเทคโนโลยี :หน่วยงาน :

3.2 สถานการณ์ใช้พื้นที่ : ☒ In-wall ☒ Out-wall

3.3 การใช้บริการบ่มเพาะ : (ระบุเป็นข้อๆ ซึ่งจะต้องมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ)

1. สร้างตราสินค้าให้น่าจดจำ

2. พัฒนาสินค้าให้มีความโดดเด่นและเป็นเอกลักษณ์ ความหลากหลายในรูปแบบ
 3. ผลักดันยอดขายให้เพิ่มขึ้นต่อเนื่องทุกปี
 4. พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย และการสื่อสารการตลาดเพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้า
- 3.4 ลักษณะความเป็นนวัตกรรมที่ใช้ความรู้พื้นฐานของผลิตภัณฑ์และบริการ:.....
- 3.5 หากเป็นงานวิจัย
- ชื่องานวิจัย
- เจ้าของงานวิจัย :.....
- หน่วยงานที่มีส่วนร่วมทุนวิจัย.....
- ปี พ.ศ. ที่ได้รับทุนวิจัย.....
- ปี พ.ศ. ที่งานวิจัยแล้วเสร็จ.....

3.6 สถานภาพด้านการจัดการทรัพย์สินทางปัญญา:

ประเภท IP : ☐ สิทธิบัตรการประดิษฐ์ ☐ สิทธิบัตรการออกแบบผลิตภัณฑ์ ☐ อนุสิทธิบัตร

ชื่อผลิตภัณฑ์/สิ่งประดิษฐ์/การออกแบบ :

- ☐ สถานะ: ยื่นคำขอจดทะเบียน เลขที่คำขอ.....วันที่ขอ.....
- ☐ ประกาศโฆษณา เลขที่ประกาศ.....วันที่ประกาศ.....
- ☐ จดทะเบียนแล้ว เลขที่สิทธิบัตร/อนุสิทธิบัตร.....วันที่จดทะเบียน.....

3.7 สถานภาพการบ่มเพาะปัจจุบัน: ☐ Applicant ☐ Pre-incubatee ☒ Incubate

3.8 การสนับสนุนจากหน่วย UBI เพิ่มเติม (กรณีทีประกอบธุรกิจมาก่อนเข้ารับการบ่มเพาะ)

1. สร้างอัตลักษณ์ให้ผลิตภัณฑ์
2. ยกระดับคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน
3. ปรับช่องทางการจัดจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์
4. ให้ความรู้ด้านการจัดทำบัญชี
5. เพิ่มยอดขาย

3.9 ตัวชี้วัดเพิ่มขึ้นเมื่อเข้ารับการบ่มเพาะ

- ยอดขายเพิ่มขึ้นอย่างน้อยร้อยละ 20
- พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายเพิ่มมากขึ้น

4. ข้อมูลการประกอบการธุรกิจ (ถ้ามี)

4.1 การวิเคราะห์สถานการณ์: จุดแข็ง - จุดอ่อน (SWOT Analysis)

- **จุดแข็ง (Strength)** (ระบุเป็นข้อๆ)

- ผลิตภัณฑ์แตกต่างจากคู่แข่ง มีกลิ่นหอมและหวานน้อย เพื่อเจาะกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่มีสุขภาพ
- ผลิตภัณฑ์จะใช้แป้งคัสโต และนมอัลมอนด์ เป็นส่วนประกอบสำหรับคนรักสุขภาพ
- เจ้าของธุรกิจเป็นคนรุ่นใหม่พร้อมปรับตัวตามคำแนะนำของผู้เชี่ยวชาญศูนย์บ่มเพาะธุรกิจมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา
- เจ้าของธุรกิจมีทักษะความรู้ทางด้านอาหารและขนม เพราะจบสายอาชีพทางอาหาร
- สินค้ามีความหลากหลายรูปแบบ สวยงาม

- **จุดอ่อน (Weakness)** (ระบุเป็นข้อๆ)

- เป็นธุรกิจใหม่ ตลาดสินค้ายังไม่เป็นที่รู้จักเป็นวงกว้าง
- เครื่องจักรยังมีไม่เพียงพอสำหรับการผลิตช่วงเทศกาลที่ลูกค้าสั่งจำนวนมากจะกว่ายอดขายช่วงปกติ

- **โอกาส (Opportunities)** (ระบุเป็นข้อๆ)

- ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของภาครัฐเพื่อพัฒนาธุรกิจ
- แนวโน้มผู้บริโภคซื้อสินค้าออนไลน์มากขึ้น
- ผู้บริโภคนิยมขนม/อาหารเพื่อสุขภาพ และมีรูปแบบสวยงามทันสมัย

- **อุปสรรค (Threats)** (ระบุเป็นข้อๆ)

- การเลียนแบบสินค้าทำได้ไม่ยาก
- คู่แข่งขันที่มีหลากหลายทั้งขนมไทยและเบเกอรี่

4.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก:

1. นักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างชาติ
2. กลุ่มคนเมืองที่นิยมบริโภคขนมไทย ฐานะปานกลางขึ้น มีอำนาจซื้อ นิยมขนมที่มีสไตล์และความอร่อย
3. กลุ่มคนที่ชอบการท่องเที่ยว เบเกอรี่ แต่ในขณะเดียวกันก็รักสุขภาพ มีความทันสมัย นิยมขนมที่มีสไตล์และความอร่อย
4. กลุ่มลูกค้าที่นิยมซื้อสินค้าเป็นของขวัญ ของฝาก ในช่วงเทศกาลต่างๆ
5. กลุ่มลูกค้าที่นิยมซื้อสินค้าเป็นของขวัญ ของฝาก ในช่วงเทศกาลต่างๆ
6. กลุ่มลูกค้าองค์กร บริษัท ในการนำมาใช้เป็นขนมเบรค/อาหารว่าง

4.3 กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ

- ผลิตภัณฑ์: เรือนมารี ขนมไทยวิจิตร
- ราคา : กล่อง 80 กรัม ราคา 49 บาท,กล่อง 200 กรัม ราคา 199 บาท
- สถานที่/ช่องทางการจำหน่าย : ช่องทางในการจัดจำหน่าย ขนมไทย เรือนมารีขนมไทยวิจิตร

มีแผนในการใช้ช่องทางการจัดจำหน่าย ดังนี้

มีวางขายร้านขายหน้าร้าน 2 แห่ง ได้แก่ ศูนย์การค้า เซ็นทรัลอยุธยา ชั้น G ลานเพลินนคร

และศูนย์การค้า ไอคอนสยาม ชั้น G โซนสุขสยาม และรับผลิตให้ขนมไทยให้ร้านเบเกอรี่ โรงแรมชื่อดังในจังหวัด พระนครศรีอยุธยา กรุงเทพมหานคร และจังหวัดกระบี่ ผ่านช่องทางออนไลน์ผ่าน Page Facebook, Line Official Account และ Instagram

4.4 ความใหม่ของคุณค่าที่ส่งมอบแก่ลูกค้า (Value Proposition)

พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีรูปแบบที่หลากหลาย รวมถึงส่วนผสมของผลิตภัณฑ์ที่ต้องการปรับปรุงแบบให้เป็นเชิงสุขภาพมากขึ้น เพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าโดยเน้นจำหน่ายขนมไทยที่เป็นขนมแห้ง สามารถเก็บได้นาน เพื่อให้เป็นขนมของฝากของนักท่องเที่ยว ทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติและชาวไทย “สุขใจผู้ให้ ถูกใจผู้รับ” ใส่เอกลักษณ์ความเป็นไทยลงไปในรูปแบบของขนม ทั้งรูปทรงขนมที่เป็นดอกไม้ไทย รวมไปถึงตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ที่เน้นให้เห็นผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นจุดเด่นของขนมเรือนมารี ขนมไทยวิจิตร

4.5 แนวทางการพัฒนาต่อยอดด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรม

- เน้นการประชาสัมพันธ์เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายเกิดการรับรู้ถึงในผลิตภัณฑ์และรับรู้ตราสินค้า
- พัฒนาคู่มือให้ความรู้และข้อมูลและเป็นเอกลักษณ์ ความหลากหลายในรูปแบบ และเป็นไปในทางเพื่อสุขภาพ
- พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย และการสื่อสารการตลาดเพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้า

4.6 การเปรียบเทียบกับคู่แข่งในตลาด : (ตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ / บริการกับคู่แข่งในตลาด)

คุณสมบัติของ สินค้า / บริการ / อาชีพ	เปรียบเทียบกับคู่แข่ง			หมายเหตุ
	ดีกว่า	ใกล้เคียง	ด้อยกว่า	
1. ราคา	✓			ราคาถูกกว่าคู่แข่ง
2. ช่องทางการจัดจำหน่าย		✓		
3. ลักษณะสินค้า/บริการ/รูปร่างบรรจุภัณฑ์		✓		
4. คุณภาพสินค้า / บริการ	✓			
5. ชื่อเสียงของสินค้า / บริการ			✓	
6. ยอดขายสินค้า / บริการ			✓	

4.7 การได้มาซึ่งรายได้ (Revenue Stream)

ยอดขายสินค้าจากการขายส่งและขายปลีกมีหน้าร้านอยู่ 2 แห่ง ได้แก่ ศูนย์การค้า เซ็นทรัลอยุธยา ชั้น G ลานเพลินนคร และศูนย์การค้า ไอคอนสยาม ชั้น G โซนสุขสยาม และช่องทางออนไลน์ผ่าน Page Facebook, Line Official Account และ Instagram และรับผลิตให้ขนมไทยให้ร้านเบเกอรี่ โรงแรมชื่อดังในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา กรุงเทพมหานคร และจังหวัดกระบี่

4.8 วันที่เริ่มผลิตและจำหน่าย : ปี พ.ศ.2563

4.9 การผลิตปัจจุบัน

- ลักษณะการผลิต : ผลิตวางจำหน่ายหน้าร้าน ได้แก่ ศูนย์การค้า เซ็นทรัลอยุธยา ชั้น G ลานเพลินนคร
ศูนย์การค้า ไอคอนสยาม ชั้น G โซนสุขสยาม
และช่องทางออนไลน์ผ่าน Page Facebook, Line Official Account และ Instagram และรับผลิต
ให้ขนมไทยให้ร้านเบเกอรี่ โรงแรมชื่อดังในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา กรุงเทพมหานคร และจังหวัด
กระบี่
- กำลังการผลิตต่อเดือน : 2,000 กล่อง/เดือน
- ปริมาณการผลิตปัจจุบัน : 1,800/เดือน
- ต้นทุน/หน่วยของผลิตภัณฑ์และบริการ : อาลวีจิตร กล่อง 80 กรัม 17 บาท
อาลวีจิตร กล่อง 200 กรัม ราคา 50 บาท

4.10 การจ้างงาน :คน

- ☐ แบบเต็มเวลา (Full time) วันละ ชม. จำนวน.....คน
- ☐ แบบบางเวลา (Part time) วันละ ชม. จำนวน.....คน

4.11 ยอดขาย :

ยอดขายก่อนเข้าบ่มเพาะ (ย้อนหลัง 1 ปี) จำนวนเงิน.....บาท (.....ตัวหนังสือ.....)
ยอดขาย ปี พ.ศ. 2565 จำนวนเงิน 345,996 บาท (สามสี่หมื่นห้าพันเก้าร้อยเก้าสิบบาท)

4.12 ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ :

- การเลียนแบบสินค้าทำได้ไม่ยาก
- คู่แข่งขันที่มีหลากหลายทั้งขนมไทยและเบเกอรี่

5. เอกสารอ้างอิง

- ☒ แผนธุรกิจ
- ☒ แผนการบ่มเพาะผู้ประกอบการเฉพาะราย
- ☐ หนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล
- ☐ หนังสือรับรองรายรับ-รายจ่าย 6-12 เดือน
(กรณียังไม่จดทะเบียนนิติบุคคล/เป็นรายรับ-รายจ่ายที่ยังไม่ครบรอบบัญชี) โดยผู้บริหารสถาบัน
- ☐ งบดุล-งบกำไรขาดทุนที่ผ่านการรับรองโดยผู้ตรวจสอบบัญชีรับอนุญาต
- ☐ รายงานผลการประเมินรอบ 6 เดือน
- ☐ อื่นๆ

ลงชื่อ.....ผู้ประกอบการ
(นางสาวสุวรรณ อาจคงหาญ)
วันที่...../...../.....

ลงชื่อ.....ผู้อำนวยการ
(อาจารย์ ดร.สมเกียรติ แดงเจริญ)
วันที่...../...../.....