

1. ธุรกิจ ผลิตภัณฑ์น้ำปรุงรส “ชญาไท”

ชื่อผู้ประกอบการ : 1. นางอรรณญา กรภาพกันต์

2. นางศุภกร กรป้องกัน

บริษัท นิศา ชญาไท จำกัด

ประเภทผู้ประกอบการ : ผู้ประกอบการ นักวิจัย/อาจารย์
ในสถาบันการศึกษา

ประเภทธุรกิจ : ธุรกิจการเกษตรและการแปรรูป
ทางการเกษตร

สถานภาพการบ่มเพาะ : Post-incubate

ช่วงเวลาบ่มเพาะ : 2566-2567

สถานที่ติดต่อ : บริษัท นิศา ชญาไท จำกัด

โทรศัพท์ : 090 615 5244

เพจ : ชญาไท / ธุรกิจท้องถิ่น

น้ำปรุงรสผัดไทยสำเร็จ ตราชญาไท เริ่มต้นมาจากความชอบของครอบครัวที่ชอบรับประทานผัดไทยและอยากที่จะทำรับประทานกันเองละแบ่งปันญาติๆ ซึ่งคุณแม่ได้มีสูตรผัดไทยที่สืบทอดมาเป็นสูตรผัดไทยโบราณ หลังจากนั้นคุณแม่ได้ลองทำน้ำผัดไทยซึ่งสูตรเป็นน้ำซอสผัดไทยและนำไปฝากพี่สาวที่ต่างประเทศพี่สาวได้เก็บไว้แต่ยังไม่ได้รับประทาน หลังจากนั้นไม่นานคุณแม่เสียชีวิต พี่สาวเกิดคิดถึงคุณแม่จึงได้นำน้ำซอสผัดไทยของคุณแม่มาทำผัดไทยกิน พบว่ารสชาติยังคงมีความอร่อย และยังคงมีคุณภาพอยู่ และหลังจากนั้นได้โทรมาหาน้องสาวเพื่อสอบถามว่าใครสามารถทำน้ำซอสผัดไทยแบบคุณแม่ได้บ้างซึ่งน้องสาวได้ลองแกะสูตรน้ำผัดไทยของคุณแม่และได้ลองทำพบว่า รสชาติเหมือนกับที่คุณแม่ทำเนื่องจากตอนคุณแม่ทำน้องสาวได้เป็นลูกมือในการช่วยทำ หลังจากนั้นได้ลองทำให้ทุกคนรับประทาน และทุกคนได้ลงความเห็นว่ามีรสชาติที่อร่อย น่าจะลองทำขายดูซึ่งเขาตัดสินใจลองทำขายซึ่งในช่วงแรกเขานำน้ำผัดไทยบรรจุขวดพลาสติก และพบว่าการบรรจุน้ำผัดไทยในขวดพลาสติกมีปัญหา คือ สินค้ามีอายุสั้น เก็บไว้ได้ไม่นานและตัวน้ำมีการแยกชั้นระหว่างน้ำและเครื่องปรุง ซึ่งเป็นปัญหาต่อตัวสินค้าอย่างมาก หลังจากนั้นเขาได้เข้ามาปรึกษา อาจารย์ศุภกร คณบดีวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา และได้แนะนำให้เข้ารับการบ่มเพาะของศูนย์เพราะธุรกิจ AR-UBI ซึ่งทางศูนย์บ่มเพาะได้ให้คำปรึกษาและร่วมพัฒนาผลิตภัณฑ์จนเกิดการเปลี่ยนแปลงบรรจุภัณฑ์จากเดิมเป็นขวดพลาสติกกลายเป็นขวดแก้วแบบปัจจุบัน

เริ่มต้นการบ่มเพาะในสถานะ Pre-incubatee

ร่วมดำเนินการคัดเลือก Incubatees ตามกระบวนการของศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ ARUBI โดยเข้าร่วมการกลั่นกรองข้อเสนอโครงการหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจ ในการประชุมกลั่นกรอง ครั้งที่ 2 และผลการประเมินเป็นผ่าน



การประเมินเป็นStart up เมื่อวันที่ 19 พฤศจิกายน 2562 มีการจัดทำแผนธุรกิจ ร่วมกับผู้ประกอบการ เพื่อใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาธุรกิจ ตลอดระยะเวลาที่เข้ารับการบ่มเพาะ

ดำเนินการบ่มเพาะธุรกิจในสถานะ Start-up Company ปีงบประมาณ 2562

ดำเนินการคัดเลือกที่ปรึกษา ให้กับผู้ประกอบการตามความเหมาะสมของธุรกิจ เพื่อทำหน้าที่ในการจัดทำข้อเสนอโครงการบ่มเพาะผู้ประกอบการเชิงลึก ร่วมกับผู้ประกอบการ แต่งตั้งที่ปรึกษา สำหรับผู้ประกอบการใหม่ เข้ารับการพัฒนา ในปีงบประมาณ พ.ศ. 2562 – 2563, มีกระบวนการศึกษา วิเคราะห์ ความต้องการของผู้ประกอบการ เพื่อหาแนวทางในการพัฒนา ภายในระยะเวลาที่กำหนด , ดำเนินการการถ่ายทอดองค์ความรู้และเทคโนโลยีให้กับผู้ประกอบการตามแผน , จัดทำรายงานความก้าวหน้า และสรุปการดำเนินงานเมื่อเสร็จสิ้นกิจกรรม

ใช้องค์ความรู้และเทคโนโลยีในการยกระดับและพัฒนาขีดความสามารถในกระบวนการผลิต การจัดทำแผนการผลิต การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายในการผลิต วางแผนในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ จัดทำแผนการตลาด และการส่งเสริมการขาย และการจัดจำหน่ายในรูปแบบต่าง ๆ รวมถึงการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพและมาตรฐาน มีการทดลองปรับปรุง การผลิตภัณฑ์น้ำซอสปรุงรสผัดไทยที่ไว้วัตถุดิบหลักมาจากชุมชน โดยในช่วงแรกทำใส่ขวดพลาสติกปิดฝาธรรมดา ซึ่งทำให้น้ำเกิดการแยกชั้นและอายุในการเก็บรักษาสั้น ต่อมาได้เข้ามาปรึกษาและร่วมพัฒนากับศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา ในรูปแบบขวดแก้ว และได้แตก line ออกมาเป็นน้ำจิ้มสุกี้ น้ำจิ้มไก่ และอื่นๆ ซึ่งอนาคตได้มีแนวทางการพัฒนาร่วมกับ ศูนย์บ่มเพาะมหาวิทยาลัยราชภัฏฯ เป็นผัดไทยสำเร็จรูปต่อไปพัฒนาโรงงานและสถานที่ผลิตสินค้า พัฒนาเรื่องการจัดส่ง การห่อหุ้มให้ปลอดภัยเพื่อป้องกันการเสียหาย การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ มีการเพิ่มวัสดุกันกระแทกในการห่อหุ้มก่อนจัดส่งสินค้า

การเข้าหากลุ่มลูกค้าแม่บ้านรุ่นใหม่ คนทำงาน กลุ่มคนที่ซื้อเป็นของฝากทั้งคนไทยและชาวต่างชาติ โดยนำสินค้าวางจำหน่ายที่เข้าถึงลูกค้าได้ง่าย เช่น การออกบูธจำหน่ายสินค้าในห้างสรรพสินค้า การออกร้านในแหล่งท่องเที่ยวในงานพิธี หรืองานประจำปีต่าง ๆ เช่น งานมรดกโลก การวางจำหน่ายการพัฒนาการส่งเสริมการตลาด ใช้การสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ หรือ Integrated Marketing Communication (IMC) ในการสื่อสารตรงถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยหลักๆ ใช้การโฆษณาและการตลาดทางโดยใช้ช่องทาง Social Media ในการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า การโฆษณาและการตลาดทางโดยใช้ Social Media เช่น Facebook Fanpage ในการสื่อสารตรงถึงกลุ่มผู้บริโภคโดยใช้ Facebook ในการแจ้งข้อมูลข่าวสารต่างๆ กับผู้บริโภค ทั้งในเรื่องคุณประโยชน์ของผลิตภัณฑ์ ข้อมูลต่างๆ เพื่อให้ผู้บริโภคได้รู้จักกับผลิตภัณฑ์ และเห็นความเคลื่อนไหว ซึ่งช่องทางนี้จะเป็นทั้งช่องทางสื่อข่าวสาร ข้อมูลต่างๆแล้วยังรวมถึงการแจ้ง Promotion ให้กับผู้บริโภค เป็นต้น Instagram การจัดกิจกรรมทางการตลาด Event Marketing ทำการออกบูธตามงานต่างๆ เพื่อทำการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์และสร้างการรับรู้/จดจำของตราสินค้าให้แก่ผู้บริโภค

พัฒนาเครื่องหมายการค้า/ตราสัญลักษณ์ “ชฎาไท” และการจดทะเบียนบริษัทร่วมกับพี่สาว ได้แก่ นางสาว ศุภกร กรป้องกัน และก่อตั้ง บริษัท นิศา – ชฎาไท จำกัด โดยเป็นธุรกิจประเภทผลิตและพัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำปรุงรสสำเร็จรูป ภายใต้แบรนด์ “ชฎาไท” ปัจจุบันมีผลิตภัณฑ์ที่ผลิตและจำหน่าย ดังนี้ น้ำปรุงรสผัดไท , น้ำจิ้มสุกี้ , น้ำจิ้มปิ้งย่าง , น้ำจิ้มข้าวมันไก่ , น้ำมะขามสำเร็จรูป , น้ำอากาต , ผัดไทยกึ่งสำเร็จรูป เป็นต้น โดยผลิตภัณฑ์ทุกตัวได้รับการรับรองมาตรฐานทุกตัว และนำผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาแล้วออกสู่ท้องตลาด โดยจัดจำหน่ายแบบออฟไลน์ และออนไลน์

ดำเนินการบ่มเพาะธุรกิจในฐานะ Spin-off Company ปีงบประมาณ 2564

ผู้ประกอบการมีการจดทะเบียนการค้า ดำเนินการในรูปบริษัทจำกัด เพื่อประกอบการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำปรุงรสสำเร็จรูป โดยมีผลิตภัณฑ์ที่ผลิตและจำหน่าย ดังนี้ น้ำปรุงรสผัดไท , น้ำจิ้มสุกี้ , น้ำจิ้มปิ้งย่าง , น้ำจิ้มข้าวมันไก่ , น้ำมะขามสำเร็จรูป , น้ำอากาต , ผัดไทยกึ่งสำเร็จรูป เป็นต้น มีทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ได้รับมาตรฐาน เช่น อย. GMP ฮาลาล เป็นต้น มีการจ้างงานบุคลากรเพื่อปฏิบัติงาน มีการจ้างบริษัทเพื่อจัดทำบัญชี และการส่งภาษีประจำปี มีรายได้ต่อเนื่องตามเกณฑ์การประเมินครบถ้วน

จุดเด่นของการดำเนินงาน อยู่ที่ตัวผู้ประกอบการที่มีบุคลิกภาพที่ดี ใฝ่เรียนรู้และพัฒนาตนเองอยู่ตลอดเวลา มุ่งหาพันธมิตร และ partner ทางธุรกิจ กล้าที่จะลงทุนกับธุรกิจ กล้าคิด กล้าทำในสิ่งใหม่ ๆ

มีคำสั่งซื้อจาก Big C, ลิงคโพร,

บรูไน - ได้รับมาตรฐาน GMP อย. ฮาลาลแล้ว - สถานที่ขายอยู่อยุธยา
ซีที পারค, เอเชียทีก - กำลังดำเนินการปรับฉลาก บรรจุภัณฑ์ - กำลัง
เพิ่มสูตรใช้หญิง หวานแทนน้ำตาล ข้อเสนอแนะ - จัดทำบัญชีรายรับ
รายจ่าย ต้นทุน ให้ถูกต้อง และแสดงในรอบการ ประเมินถัดไป - ควร
ปรับบรรจุภัณฑ์ให้มี ความมิดชิด ไม่โดนแสงแดด และ QRCode ที่ใช้
งานได้ จริง - ควรพัฒนานวัตกรรม รูปแบบการพรีเซนต เพื่อให้
แตกต่างจากคู่แข่งใน ตลาด