



คู่มือปฏิบัติงานหลัก

เรื่อง

กระบวนการป่มเพาะผู้ประกอบการ

จัดทำโดย

นายสราวุธ คำสัตย์

เจ้าหน้าที่บริหารงานทั่วไป ปฏิบัติการ

กองกลาง สำนักงานอธิการบดี

มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา



คู่มือปฏิบัติงานหลัก

เรื่อง

กระบวนการบ่มเพาะผู้ประกอบการ

จัดทำโดย

นายสรารุธ คำสัตย์

เจ้าหน้าที่บริหารงานทั่วไป ปฏิบัติการ

กองกลาง สำนักงานอธิการบดี

มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา

.....

(นางลักขณา เตชวงษ์)

ผู้อำนวยการสำนักงานอธิการบดี

วันที่ 30 เดือนกันยายน พ.ศ. 2568

คำนำ

คู่มือปฏิบัติงานหลักเล่มนี้จัดทำตามประกาศ ก.พ.อ. เรื่อง มาตรฐานการกำหนดระดับตำแหน่งและการแต่งตั้งข้าราชการพลเรือนในสถาบันอุดมศึกษาให้ดำรงตำแหน่งสูงขึ้น พ.ศ. 2553 ซึ่งเป็นเอกสารแสดงเส้นทางการทำงานหลักตั้งแต่เริ่มต้นจนสิ้นสุดกระบวนการ โดยระบุขั้นตอนการดำเนินการต่าง ๆ ในการปฏิบัติงาน กฎ ระเบียบที่เกี่ยวข้องในการปฏิบัติงาน ตลอดจนแนวทางแก้ไขปัญหาและข้อเสนอแนะในการปฏิบัติงาน โดยคู่มือปฏิบัติงานหลักมีความสำคัญอย่างยิ่งในการปฏิบัติงาน เพื่อช่วยให้หน่วยงานมีคู่มือไว้ใช้ในการปฏิบัติงาน และช่วยให้ผู้ปฏิบัติงานใหม่สามารถศึกษางานได้อย่างรวดเร็ว ทำให้งานของหน่วยงานมีระบบและมีประสิทธิภาพมากขึ้นจากคู่มือปฏิบัติงานหลักเล่มนี้

วัตถุประสงค์ของการจัดทำคู่มือปฏิบัติงานหลักกระบวนการบ่มเพาะผู้ประกอบการ เพื่อให้ผู้ปฏิบัติงานทราบขั้นตอน วิธีปฏิบัติงาน และเพื่อเป็นแนวทางในการปฏิบัติงานสำหรับบุคลากรในหน่วยงานให้สามารถปฏิบัติงานทดแทนกันได้อย่างถูกต้อง

นายสรารุท คำสัตย์

เจ้าหน้าที่บริหารงานทั่วไป ระดับปฏิบัติการ

กันยายน 2568

สารบัญ

หน้า

คำนำ

สารบัญ

ส่วนที่ 1 บริบทมหาวิทยาลัย	1
ประวัติมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา	1
เอกลักษณ์และอัตลักษณ์ของมหาวิทยาลัย	3
ปรัชญา วิสัยทัศน์ พันธกิจของมหาวิทยาลัย	3
เป้าประสงค์และนโยบายของมหาวิทยาลัย	4
โครงสร้างการแบ่งส่วนราชการในมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา	6
ประวัติสำนักงานอธิการบดี	7
ปรัชญา วิสัยทัศน์ พันธกิจของสำนักงานอธิการบดี	8
โครงสร้างการแบ่งส่วนราชการของสำนักงานอธิการบดี	10
ประวัติความเป็นมาของกองกลาง	11
ปรัชญา วิสัยทัศน์ พันธกิจ วัตถุประสงค์ กองกลาง	12
โครงสร้างการแบ่งส่วนราชการของกองกลาง	13
ส่วนที่ 2 ขั้นตอนการปฏิบัติงาน เรื่อง ขั้นตอนการปฏิบัติงาน เรื่อง กระบวนการบ่มเพาะผู้ประกอบการ	
กฎหมายระดับชาติที่เกี่ยวข้องกับการบ่มเพาะธุรกิจในสถาบันอุดมศึกษา	17
ระเบียบภายในมหาวิทยาลัยหรือสถาบันอุดมศึกษา	17
ระบบกำกับติดตามจากภายนอก	18
นโยบายรับบาลและยุทธศาสตร์	18
แนวทางปฏิบัติและมาตรฐานหลัก	18
กระบวนการบ่มเพาะผู้ประกอบการในสถาบันอุดมศึกษา	18
ขั้นตอนการบ่มเพาะผู้ประกอบการในระดับ Pre Incubator	21
ขั้นตอนการบ่มเพาะผู้ประกอบการในระดับ Staet Up Incubation	31
ขั้นตอนการบ่มเพาะผู้ประกอบการฝยระดับ Spin-off	45
ประวัติผู้วิจัย	

ส่วนที่ 1

บริบทมหาวิทยาลัย

ประวัติมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา

มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา ตั้งอยู่เลขที่ 96 หมู่ 2 ถนนปรีดีพนมยงค์ ตำบลประตูลี้ อำเภอพระนครศรีอยุธยา จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 13000 โทรศัพท์ 0-3527-6555-9 โทรสาร 0-3532-2076 ก่อตั้งมาตั้งแต่รัชสมัยพระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว พระราชทานทรัพย์ จำนวน 30,000 บาท ให้ก่อสร้างโรงเรียนฝึกหัดครูเมืองกรุงเก่า เมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม 2448 ตั้งอยู่บริเวณหลังพระราชวังจันทร์เกษม สอนวิชาสามัญตามหลักสูตรมัธยมศึกษา 1 - 2 - 3 แต่เพิ่มวิชาครู

พ.ศ. 2458 ได้มีการเปลี่ยนแปลงระเบียบการฝึกหัดครูมูลหั่วเมืองของกระทรวงธรรมการดำเนินการผลิตครูมูล (ครู ป.)

พ.ศ. 2467 ได้จัดตั้งโรงเรียนฝึกหัดครูมูลสัทธิธรรมขึ้นสอนวิชาสัทธิธรรมที่ต่าหนักเพนียด

พ.ศ. 2475 ยุบเลิกโรงเรียนฝึกหัดครูเมืองกรุงเก่าไปรวมอยู่ในโรงเรียนฝึกหัดครูมูลต่าหนักเพนียดแห่งเดียว

พ.ศ. 2476 มีการยกเลิกมณฑลโรงเรียนฝึกหัดครูมูลต่าหนักเพนียด จึงเป็นโรงเรียนฝึกหัดครูมูลประจำจังหวัดพระนครศรีอยุธยา มีชื่อว่า “โรงเรียนฝึกหัดครูประกาศนียบัตรจังหวัดพระนครศรีอยุธยา” สอนหลักสูตรครูมูลสัทธิธรรม

พ.ศ. 2479 ย้ายโรงเรียนฝึกหัดครูมูลจากต่าหนักเพนียดมาตั้งในบริเวณกรมทหารที่ต่าบลหัวแหลม โดยแยกเป็นโรงเรียนฝึกหัดครูชายและโรงเรียนฝึกหัดครูสตรีเปลี่ยนชื่อใหม่เป็นโรงเรียนประกาศนียบัตรจังหวัดพระนครศรีอยุธยา และโรงเรียนฝึกหัดครูสตรีประกาศนียบัตรจังหวัดพระนครศรีอยุธยา เปิดทำการสอนเมื่อวันที่ 1 มิถุนายน พ.ศ. 2479 เป็นโรงเรียนฝึกหัดครูประกาศนียบัตรประเภท ข (กนินอนประจำ) แผนกเกษตรกรรม

พ.ศ. 2484 ย้ายสถานที่ตั้งจากบริเวณกรมทหารที่หัวแหลม โรงเรียนฝึกหัดครูชายย้ายไปอยู่ที่บริเวณข้างวัดวรโพธิ์ตรงที่เป็นโรงเรียนประตูลี้ โรงเรียนฝึกหัดครูสตรีย้ายไปอยู่ที่ ต่าบลหอรัตนไชยบริเวณหอพักอุทองในปัจจุบัน

พ.ศ. 2491 โรงเรียนฝึกหัดครูประกาศนียบัตรจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ได้เปลี่ยนชื่อเป็นโรงเรียนฝึกหัดครูพระนครศรีอยุธยา 2

พ.ศ. 2497 กองการฝึกหัดครูได้รับการยกฐานะเป็นกรมการฝึกหัดครูเมื่อวันที่ 29 กันยายน

พ.ศ. 2498 เริ่มผลิตครู ป.กศ. ใช้ระบบการฝึกหัดครูแบบ 2 - 2 - 2 ของกรมฝึกหัดครูรับนักเรียนมัธยมศึกษาปีที่ 6 เข้าเรียนต่อ 2 ปี

พ.ศ. 2509 โรงเรียนฝึกหัดครูพระนครศรีอยุธยา ย้ายมาอยู่ ณ ที่ปัจจุบันเลขที่ 96 หมู่ 2 ถนนปรีดีพนมยงค์ ตำบลประตูชัย อำเภอพระนครศรีอยุธยา จังหวัดพระนครศรีอยุธยา และได้ยกฐานะขึ้นเป็นวิทยาลัยครูพระนครศรีอยุธยา

พ.ศ. 2511 กระทรวงศึกษาธิการประกาศรวมโรงเรียนสตรีฝึกหัดครูพระนครศรีอยุธยาเข้ากับวิทยาลัยครูพระนครศรีอยุธยาทำการผลิตครูหลายระดับ

พ.ศ. 2517 เริ่มเปิดสอนระดับปริญญาตรี (ป.อ.) หลักสูตร 2 ปี จากผู้มีวุฒิ ป.กศ.สูง ป.ม. หรือ พ.ม. เปิดปีแรก 2 สาขา คือสาขาประถมศึกษา (วิชาเอกภาษาไทย) และสาขามัธยมศึกษา (วิชาเอกฟิสิกส์)

พ.ศ. 2519 เริ่มใช้หลักสูตรสภาการศึกษา พ.ศ. 2519 เปิดสอนระดับ ป.กศ.สูง หลักสูตร 2 ปี จากผู้มีวุฒิเดิม ป.กศ. , ป.ป. , ม.ศ.5 และเปิดสอนปริญญาตรี (ค.บ.) หลักสูตร 2 ปี จากผู้มีวุฒิเดิม ป.กศ.สูง , ป.วส. , ป.ม. และ พ.ม.

พ.ศ. 2523 เปิดสอนระดับปริญญา (ค.บ.) หลักสูตร 4 ปี รับจากผู้มีวุฒิเดิม ม.ศ.5 , ป.กศ. และ ป.ป.

พ.ศ. 2524 เริ่มใช้หลักสูตรสภาการศึกษา พ.ศ. 2524 เปิดสอนระดับปริญญาตรี (ค.บ.) หลักสูตร 4 ปี รับจากผู้มีวุฒิเดิม ม.ศ.5 , ป.กศ. และ ป.ป.

พ.ศ. 2528 เริ่มเปิดหลักสูตรสาขาวิชาการอื่น ๆ นอกเหนือจากสาขาวิชาชีพครูโดยเปิดหลักสูตรวิทยาศาสตรบัณฑิตและศิลปศาสตรบัณฑิตพร้อมกับระดับอนุปริญญา ขณะเดียวกันก็ยังคงเปิดหลักสูตรครุศาสตรบัณฑิตทั้งระดับปริญญาตรีหลักสูตร 4 ปี และ 2 ปี พร้อม ๆ กัน

พ.ศ. 2535 พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวภูมิพลอดุลยเดชพระราชทานนามวิทยาลัยครูว่าสถาบัน “ราชภัฏ” เมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2535

พ.ศ. 2538 ยกฐานะเป็นสถาบันราชภัฏพระนครศรีอยุธยา ตามพระราชบัญญัติสถาบันราชภัฏ 2538 มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 25 มกราคม พ.ศ. 2538

พ.ศ. 2540 เริ่มเปิดสอนระดับบัณฑิต 2 หลักสูตร ได้แก่ หลักสูตรครุศาสตรมหาบัณฑิต สาขาการบริหารการศึกษาและหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพครู

พ.ศ. 2547 เมื่อวันที่ 15 มิถุนายน พระราชบัญญัติมหาวิทยาลัยราชภัฏ พ.ศ. 2547 เริ่มมีผลบังคับใช้ ทำให้เปลี่ยนแปลงสถานะเป็นมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา 3

เอกลักษณ์และอัตลักษณ์ของมหาวิทยาลัย

เอกลักษณ์ของมหาวิทยาลัย

แหล่งเรียนรู้ภูมิปัญญา พัฒนาการท่องเที่ยว เชี่ยวชาญงานครู เชิดชูมรดกโลก

อัตลักษณ์ของมหาวิทยาลัย

ใฝ่รู้ อุตสาหะ สำนักดี มีจิตอาสา

ปรัชญา วิสัยทัศน์ พันธกิจของมหาวิทยาลัย

ปรัชญาของมหาวิทยาลัย

คุณธรรม นำความรู้ สู่การพัฒนาท้องถิ่น สานศิลป์มรดกโลก

วิสัยทัศน์ของมหาวิทยาลัย

ผลิตและพัฒนาครูที่มีสมรรถนะเพื่อการพัฒนาท้องถิ่น เป็นศูนย์กลางการบริหารจัดการการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมในเมืองมรดกโลก และเป็นผู้นำด้านวิทยาศาสตร์สุขภาพและสิ่งแวดล้อมของท้องถิ่น ภายในปี 2564

พันธกิจของมหาวิทยาลัย

- 1) แสวงหาความจริงเพื่อสู่ความเป็นเลิศทางวิชาการ บนพื้นฐานของภูมิปัญญาท้องถิ่น ภูมิปัญญาไทย และภูมิปัญญาสากล
- 2) ผลิตบัณฑิตที่มีความรู้คู่คุณธรรม สานึกในความเป็นไทย มีความรักและผูกพันต่อท้องถิ่นอีกทั้งส่งเสริมการเรียนรู้ตลอดชีวิตในชุมชน เพื่อช่วยให้คนในท้องถิ่นรู้เท่าทันการเปลี่ยนแปลง การผลิตบัณฑิตดังกล่าวจะต้องให้มีจำนวนและคุณภาพสอดคล้องกับแผนการผลิตบัณฑิตของประเทศ
- 3) เสริมสร้างความรู้ความเข้าใจในคุณค่า ความสำนึก และความภูมิใจในวัฒนธรรมของท้องถิ่นและของชาติ
- 4) เรียนรู้และเสริมสร้างความเข้มแข็งของผู้นำชุมชน ผู้นำศาสนา และนักการเมืองท้องถิ่น ให้มีจิตสำนึกประชาธิปไตย คุณธรรม จริยธรรม และความสามารถในการบริหารงานพัฒนาชุมชนและท้องถิ่นเพื่อประโยชน์ของส่วนรวม
- 5) เสริมสร้างความรู้ความเข้มแข็งของวิชาชีพครู ผลิตและพัฒนาครูและบุคลากรทางการศึกษาให้มีคุณภาพ และมาตรฐานที่เหมาะสมกับการเป็นวิชาชีพชั้นสูง
- 6) ประสานความร่วมมือและช่วยเหลือเกื้อกูลกันระหว่างมหาวิทยาลัย ชุมชน องค์กรปกครองท้องถิ่นและองค์กรอื่นทั้งในและต่างประเทศเพื่อการพัฒนาท้องถิ่น
- 7) ศึกษาและแสวงหาแนวทางพัฒนาเทคโนโลยีพื้นบ้าน และเทคโนโลยีสมัยใหม่ ให้เหมาะสมกับการดำรงชีวิตและการประกอบอาชีพของคนในท้องถิ่น รวมถึงการแสวงหาแนวทางเพื่อส่งเสริมให้เกิดการจัดการการบำรุงรักษาและการใช้ประโยชน์จากทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมอย่างสมดุลและยั่งยืน
- 8) ศึกษา วิจัย ส่งเสริมและสืบสานโครงการอันเนื่องมาจากแนวพระราชดำริ ในการปฏิบัติภารกิจของมหาวิทยาลัย เพื่อการพัฒนาท้องถิ่น

เป้าประสงค์และนโยบายของมหาวิทยาลัย

เป้าประสงค์ของมหาวิทยาลัย

ให้การศึกษา ส่งเสริมวิชาการและวิชาชีพชั้นสูง ทำการสอน วิจัย ให้บริการวิชาการแก่สังคม ปรับปรุง ถ่ายทอด และพัฒนาเทคโนโลยี ทำนุบำรุงศิลปะและวัฒนธรรม ผลิตครู และส่งเสริมวิทยฐานะครู

นโยบายของมหาวิทยาลัย

อาศัยอำนาจตามความในมาตรา 18 (1) แห่งพระราชบัญญัติมหาวิทยาลัยราชภัฏ พ.ศ. 2547 สภามหาวิทยาลัยมีอำนาจและหน้าที่ควบคุมดูแลกิจการทั่วไปของมหาวิทยาลัยและโดยเฉพาะให้มีอำนาจและหน้าที่ (1) กำหนดนโยบายและอนุมัติแผนพัฒนาของมหาวิทยาลัยเกี่ยวกับการศึกษา การวิจัย การให้บริการ วิชาการแก่สังคม การผลิตและส่งเสริมวิทยฐานะครู การทำนุบำรุงศิลปะและวัฒนธรรม การอนุรักษ์ สิ่งแวดล้อมและทรัพยากรธรรมชาติ จึงกำหนดนโยบายมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา ดังนี้

- 1) เร่งรัดการผลิตบัณฑิต การจัดการศึกษาให้มีคุณภาพตามเกณฑ์มาตรฐาน ยกย่องความเป็นเลิศ และสอดคล้องกับความต้องการของตลาดแรงงาน
- 2) ส่งเสริมให้มีการผลิตงานวิจัย การสร้างสรรค์นวัตกรรม องค์ความรู้ สืบสานโครงการอันเนื่องมาจากพระราชดำริ ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงที่ตอบสนองความต้องการของสังคม และสามารถแข่งขันได้ในระดับกลุ่มประชาคมอาเซียน
- 3) เป็นศูนย์กลางการบริการ และเผยแพร่ข้อมูลด้านศิลปวัฒนธรรม เพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวที่เป็นเอกลักษณ์ของอยุธยาเมืองมรดกโลก อย่างยั่งยืน
- 4) ส่งเสริมการสร้างเครือข่ายของการพัฒนาศักยภาพครู ผู้บริหารและบุคลากรทางการศึกษา ตามเกณฑ์มาตรฐานวิชาชีพ เหมาะสมกับการเป็นวิชาชีพชั้นสูง ที่สามารถจัดการเรียนการสอนได้อย่างมีคุณภาพ
- 5) สนับสนุน ร่วมมือ พัฒนาคุณภาพของมหาวิทยาลัยให้สามารถเป็นแหล่งเรียนรู้ที่มีคุณภาพและการให้บริการทางวิชาการ เพื่อส่งเสริมการเรียนรู้อย่างต่อเนื่องตลอดชีวิต
- 6) สนับสนุน พัฒนาถ่ายทอดเทคโนโลยีที่เหมาะสมเพื่อตอบสนองความต้องการของท้องถิ่นและสังคม สนับสนุนภูมิปัญญาท้องถิ่นสู่ภูมิปัญญาสากล
- 7) ส่งเสริม สนับสนุนการใช้ประโยชน์จากทรัพยากรธรรมชาติของท้องถิ่น ชุมชน อย่างคุ้มค่า เพื่อให้เกิดการจัดการบำรุงรักษาสิ่งแวดล้อม พัฒนาสภาพแวดล้อมอย่างยั่งยืน
- 8) สนับสนุน พัฒนาการสร้างความร่วมมือในการพัฒนามหาวิทยาลัยสู่ความเป็นสากล โดยใช้หลักธรรมาภิบาล และนวัตกรรมการบริหารจัดการแนวใหม่มาใช้ในการพัฒนามหาวิทยาลัย
- 9) เร่งรัดให้มีอาจารย์คุณวุฒิปริญญาเอก และตำแหน่งทางวิชาการ เพื่อพัฒนาศักยภาพด้านการสอนและการวิจัยสู่ระดับสากล
- 10) เร่งรัดการพัฒนาคุณภาพของงานวิจัยที่สามารถตอบสนองความต้องการของท้องถิ่น สามารถแข่งขันได้ในระดับสากล

11) ส่งเสริม สนับสนุนการจัดการเรียนการสอนเพื่อเตรียมความพร้อมสู่ประชาคมอาเซียนด้าน
ภาษาอังกฤษและภาษาในกลุ่มประเทศอาเซียน

ประวัติสำนักงานอธิการบดี

พ.ศ. 2518 ได้มีการประกาศใช้พระราชบัญญัติวิทยาลัยครู พ.ศ. 2518 ระบุให้วิทยาลัยครูเป็นส่วนราชการในกรมการฝึกหัดครูสังกัดกระทรวงศึกษาธิการ และแบ่งส่วนราชการตามพระราชบัญญัติวิทยาลัยครู พ.ศ.2518 มาตรา 7 โดยกำหนดให้วิทยาลัยครูแต่ละแห่ง มีส่วนราชการ 2 ส่วน ประกอบด้วย สำนักงานอธิการบดี (แบ่งออกเป็น 4 แผนก ประกอบด้วย แผนกธุรการ แผนกแผนงานและประเมินผล แผนกการเงิน แผนกพัสดุ)

ต่อมาในปี พ.ศ. 2527 มีการแก้ไขเพิ่มเติมกฎหมายว่าด้วยวิทยาลัยครู ได้แก้ไขพระราชบัญญัติวิทยาลัยครู พ.ศ. 2518 เป็นพระราชบัญญัติวิทยาลัยครู (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2527 ซึ่งแบ่งส่วนราชการตามมาตรา 7 วิทยาลัยครูแต่ละแห่งมีส่วนราชการ 3 ส่วน ประกอบด้วย สำนักงานอธิการบดี (อาจแบ่งออกเป็นฝ่ายหรือแผนก) คณะวิชา (อาจแบ่งเป็นภาควิชา) หน่วยงานที่เรียกชื่ออย่างอื่นที่มีฐานะเทียบเท่าคณะ (อาจแบ่งเป็นฝ่ายหรือแผนก) ตามนัยแห่งพระราชบัญญัติวิทยาลัยครู (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2527 นี้ ทำให้แผนกต่าง ๆ ที่สังกัดสำนักงานอธิการบดีได้ยกฐานะเป็น “ฝ่าย” ดังนั้น สำนักงานอธิการบดี จึงแบ่งออกเป็น 5 ฝ่าย ได้แก่ ฝ่ายธุรการ ฝ่ายการเงิน ฝ่ายพัสดุ ฝ่ายอาคารสถานที่ และฝ่ายยานพาหนะ

ต่อมาเมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2535 พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดชทรงพระกรุณาโปรดเกล้าฯ พระราชทานนาม “สถาบันราชภัฏ” เป็นชื่อสถาบันการศึกษาในกรมการฝึกหัดครูสังกัดกระทรวงศึกษาธิการ แทนชื่อ “วิทยาลัยครู” ในปี พ.ศ. 2538 ได้มีการประกาศใช้พระราชบัญญัติสถาบันราชภัฏ พ.ศ. 2538 มีผลบังคับใช้ ตั้งแต่วันที่ 25 มกราคม พ.ศ. 2538 ทำให้สถาบันราชภัฏมีฐานะเป็นส่วนราชการในสำนักงานสภาสถาบันราชภัฏ สังกัดกระทรวงศึกษาธิการ และในปีเดียวกันนี้วันที่ 25 ตุลาคม พ.ศ. 2538 สำนักงานสภาสถาบันราชภัฏประกาศเรื่องหลักเกณฑ์การแบ่งส่วนราชการในสถาบันราชภัฏ เพื่อความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ และเจตนารมณ์ของพระราชบัญญัติสถาบันราชภัฏ พ.ศ. 2538 โดยสำนักงานอธิการบดี สถาบันราชภัฏพระนครศรีอยุธยา แบ่งเป็น 11 ฝ่าย ประกอบด้วย ฝ่ายธุรการ ฝ่ายเลขานุการ ฝ่ายพัสดุ ฝ่ายการเจ้าหน้าที่ ฝ่ายการเงิน ฝ่ายยานพาหนะ ฝ่ายอาคารสถานที่ ฝ่ายประชาสัมพันธ์ ฝ่ายศิลปกรรม ฝ่ายสวัสดิการ และฝ่ายรักษาความปลอดภัย

ต่อมาในปี พ.ศ. 2542 เพื่อความเหมาะสม สำนักงานอธิการบดี ได้แบ่งส่วนราชการเป็น 10 ฝ่าย ประกอบด้วย ฝ่ายเลขานุการ ฝ่ายธุรการ ฝ่ายการเจ้าหน้าที่ ฝ่ายประชาสัมพันธ์ ฝ่ายการเงิน ฝ่ายพัสดุ ฝ่ายสวัสดิการ ฝ่ายอาคารสถานที่ ฝ่ายยานพาหนะ ฝ่ายรักษาความปลอดภัย

ต่อมาในปี พ.ศ. 2542 ได้มีประกาศกระทรวงศึกษาธิการ เรื่อง การแบ่งส่วนราชการในสถาบัน ราชภัฏพระนครศรีอยุธยา จังหวัดพระนครศรีอยุธยา พ.ศ. 2542 กำหนดให้มีส่วนอำนวยการและสำนักงานเลขานุการในสำนักงานอธิการบดี สำนักงานอธิการบดีจึงให้มีส่วนอำนวยการในสำนักงานอธิการบดี แบ่งออกเป็น 11 ฝ่าย ประกอบด้วย ฝ่ายเลขานุการ ฝ่ายธุรการ ฝ่ายการเงิน ฝ่ายการเจ้าหน้าที่ ฝ่ายพัสดุ ฝ่ายอาคารสถานที่

ต่อมาในเดือนตุลาคม พ.ศ. 2544 สถาบันราชภัฏพระนครศรีอยุธยา ได้ประชุมหน่วยงานในสำนักงานอธิการบดี เพื่อรองรับการเป็นนิติบุคคลภายใต้ชื่อมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา เพื่อให้เป็นไปตาม

พระราชบัญญัติการปฏิรูปการศึกษา พ.ศ. 2544 จึงได้มีการยุบหน่วยงานบางหน่วยงาน และจัดตั้งเป็นหน่วยงานใหม่ขึ้น ประกอบด้วย ฝ่ายธุรการ (งานสารบรรณ งานประชุม งานกิจกรรมสภา งานเลขานุการผู้บริหาร) ฝ่ายอาคารและสถานที่ (งานอาคารและศิลปกรรม งานวางแผนและพัฒนาออกแบบ งานระบบสาธารณูปโภค งานซ่อมบำรุง งานรักษาความปลอดภัย งานยานพาหนะ งานพัฒนาพื้นที่) ฝ่ายการเจ้าหน้าที่ (งานทรัพยากรบุคคล งานนิติกรรมและวินัย งานพัฒนาและบุคลากร งานสวัสดิการสิทธิประโยชน์) ฝ่ายการเงิน (งานการเงินงานบัญชี) ฝ่ายทรัพย์สินและการจัดการรายได้ (งานฝ่ายทุนมูลนิธิ งานจัดการทรัพย์สินและองค์การจัดการรายได้) ฝ่ายประชาสัมพันธ์ ฝ่ายพัสดุ

ต่อมาปี พ.ศ. 2547 สถาบันราชภัฏพระนครศรีอยุธยา ได้ปรับเปลี่ยนสถานะเป็นมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา ตามพระราชบัญญัติมหาวิทยาลัยราชภัฏ พ.ศ. 2547 และ ปี พ.ศ. 2548 มีการกำหนดจัดตั้งส่วนราชการตามกฎกระทรวงจัดตั้งส่วนราชการในมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา กระทรวงศึกษาธิการ พ.ศ. 2548 กำหนดให้มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา มีส่วนราชการ 8 ส่วนราชการ ได้แก่ สำนักงานอธิการบดี คณะครุศาสตร์ คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ คณะวิทยาการจัดการ คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี สถาบันวิจัยและพัฒนา สถาบันอยุธยาศึกษา และสำนักวิทยบริการและเทคโนโลยีสารสนเทศ

ปี พ.ศ. 2549 มีการแบ่งส่วนราชการในมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา ตามประกาศกระทรวงศึกษาธิการ เรื่อง การแบ่งส่วนราชการในมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา พ.ศ. 2549 ในส่วนของสำนักงานอธิการบดี แบ่งออกเป็น 4 กอง คือ กองกลาง กองนโยบายและแผน กองบริการการศึกษา กองพัฒนานักศึกษา

สำนักงานอธิการบดี ตั้งอยู่ ณ อาคารสำนักงานอธิการบดี มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา ถนนปรีดิพนมยงค์ ตำบลประตูชัย อำเภอพระนครศรีอยุธยา จังหวัดพระนครศรีอยุธยา รหัสไปรษณีย์ 13000 โทรศัพท์ 0-3532-2076-9 ต่อ 1227 โทรสาร 0-3524-2708 9

ปรัชญา วิสัยทัศน์ พันธกิจของของสำนักงานอธิการบดี

ปรัชญาของสำนักงานอธิการบดี

สนับสนุนและพัฒนากิจการบริหารจัดการมหาวิทยาลัยอย่างมีคุณภาพ

วิสัยทัศน์ของสำนักงานอธิการบดี

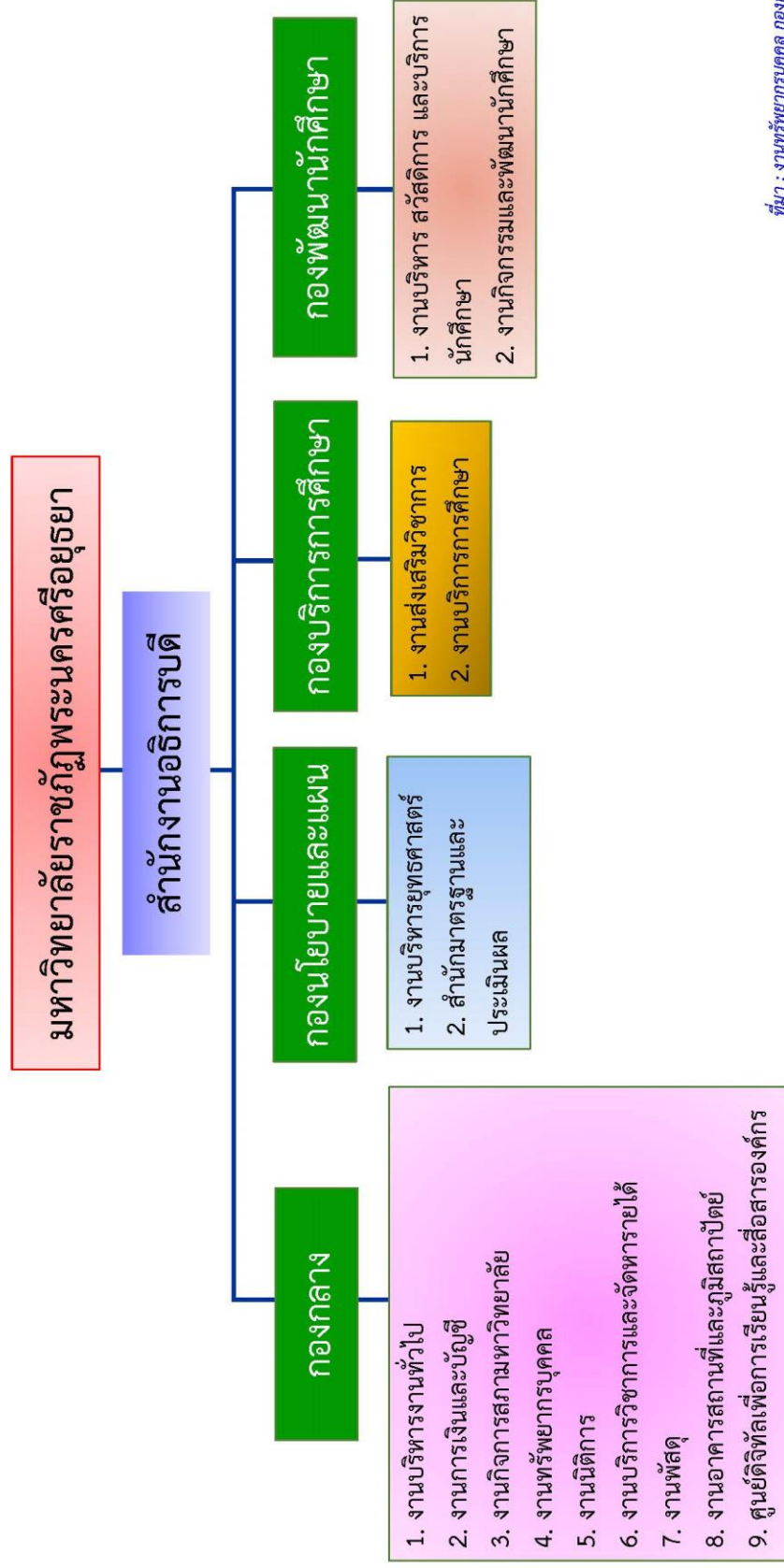
เป็นองค์กรสมรรถนะสูงด้านการบริหารจัดการ เพื่อสนับสนุนการดำเนินงานทุกพันธกิจของมหาวิทยาลัยภายในปี 2564

พันธกิจของสำนักงานอธิการบดี

- 1) สร้างและพัฒนาระบบและกลไกการดำเนินงานด้านการบริหารจัดการ และสนับสนุน การดำเนินงานทุกพันธกิจของมหาวิทยาลัย
- 2) สร้างและพัฒนาระบบและกลไกการบริหารนโยบาย ยุทธศาสตร์และงบประมาณให้มีประสิทธิภาพสูงรองรับการพัฒนาและทันต่อการเปลี่ยนแปลง

- 3) ส่งเสริมและสนับสนุน การบริหารจัดการและการบริการการศึกษา
- 4) ส่งเสริมและสนับสนุน การพัฒนาและการบริการการศึกษา
- 5) ส่งเสริมการนำศาสตร์พระราชมามาประยุกต์ใช้ในการบริหารจัดการองค์กร
- 6) พัฒนาองค์กรและบุคลากรให้มีสมรรถนะสูง และเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้

โครงสร้างการแบ่งส่วนราชการภายในของ สำนักงานอธิการบดี มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา



ประวัติความเป็นมาของกองกลาง

กองกลางเป็นหน่วยงานสังกัดสำนักงานอธิการบดี ตามประกาศกระทรวงศึกษาธิการ เรื่อง การแบ่งส่วนราชการในมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา พ.ศ. 2549 ประกาศ ณ วันที่ 4 สิงหาคม 2549 และได้ประกาศในราชกิจจานุเบกษา หน้า 16 เล่ม 123 ตอนที่ 74ง เมื่อวันที่ 3 สิงหาคม พ.ศ. 2549 มีผลบังคับใช้ ณ วันที่ 23 มิถุนายน พ.ศ. 2549 ซึ่งตามประกาศดังกล่าวได้มีการแบ่งส่วนราชการในสำนักงานอธิการบดีออกเป็น 4 กอง คือ กองกลาง กองนโยบายและแผน กองบริการการศึกษา และกองพัฒนานักศึกษา

และต่อมาเมื่อวันที่ 19 กันยายน 2555 ได้มีมติในที่ประชุมสภามหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา ประกาศ ณ วันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2556 และมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2556 เป็นต้นไป โดยได้แบ่งส่วนราชการออกเป็นงานในสังกัดกองกลาง สำนักงานอธิการบดี มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา ออกเป็น 11 งาน ดังต่อไปนี้ 1) งานบริหารงานทั่วไป 2) งานบริหารงานบุคคล 3) งานการเงินและบัญชี 4) งานอาคารสถานที่และภูมิสถาปัตย์ 5) งานพัสดุ 6) งานประชาสัมพันธ์ 7) งานนิติการ 8) งานสวัสดิการและหารายได้ 9) งานกิจการคณะกรรมการ 10) งานตรวจสอบภายใน 11) งานกิจการพิเศษ

และต่อมาเมื่อวันที่ 12 ธันวาคม 2561 ได้มีมติในที่ประชุมสภามหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา ประกาศ ณ วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2562 และมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2562 เป็นต้นไป โดยได้แบ่งส่วนราชการออกเป็นงานในสังกัดกองกลาง สำนักงานอธิการบดี มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา ดังต่อไปนี้

- งานบริหารงานทั่วไป
- งานการเงิน
- งานกิจการสภามหาวิทยาลัยและคณะกรรมการ
- งานช่วยอำนวยความสะดวกผู้บริหาร
- งานตรวจสอบภายใน
- งานทรัพยากรบุคคล
- งานนิติการ
- งานบริการและฝึกอบรม
- งานบริหารทรัพย์สินและจัดหารายได้
- งานบัญชี
- งานพัสดุ
- งานสื่อสารองค์กร
- งานอาคารสถานที่และภูมิสถาปัตย์
- ศูนย์หนังสือ

กองกลาง สำนักงานอธิการบดี มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา มีภารกิจที่หลากหลายตามภารกิจหลักของมหาวิทยาลัย และเพื่อให้การสนับสนุนการบริหารงานของมหาวิทยาลัยเป็นไปด้วยความคล่องตัว มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล โดยเฉพาะอย่างยิ่งเป็นศูนย์กลางการรับและส่งหนังสือทั้งหน่วยงาน

ภายในและภายนอกมหาวิทยาลัย รวมทั้งเป็นหน่วยงานประสานกับหน่วยงานต่าง ๆ จัดการอำนวยความสะดวกในการบริหารจัดการและปฏิบัติหน้าที่ของผู้บริหาร การเผยแพร่ข่าวสารและสร้างภาพลักษณ์ที่ดีสู่สังคม เป็นต้น

กองกลาง มีที่ตั้งอยู่ภายในสำนักงานอธิการบดี มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา เลขที่ 96 ถนนปรีดิพนมยงค์ ตำบลประตูชัย อำเภอพระนครศรีอยุธยา จังหวัดพระนครศรีอยุธยา รหัสไปรษณีย์ 13000 โทรศัพท์ 0-3532-2076-9 โทรสาร 0-3524-2708

ปรัชญา วิสัยทัศน์ พันธกิจของกองกลาง

ปรัชญากองกลาง

ภายในปี 2564 กองกลาง สำนักงานอธิการบดี มีความมุ่งมั่นที่จะเป็นองค์กรสมรรถนะสูงด้านการบริหารจัดการ เพื่อสนับสนุนการดำเนินงานทุกพันธกิจของมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา

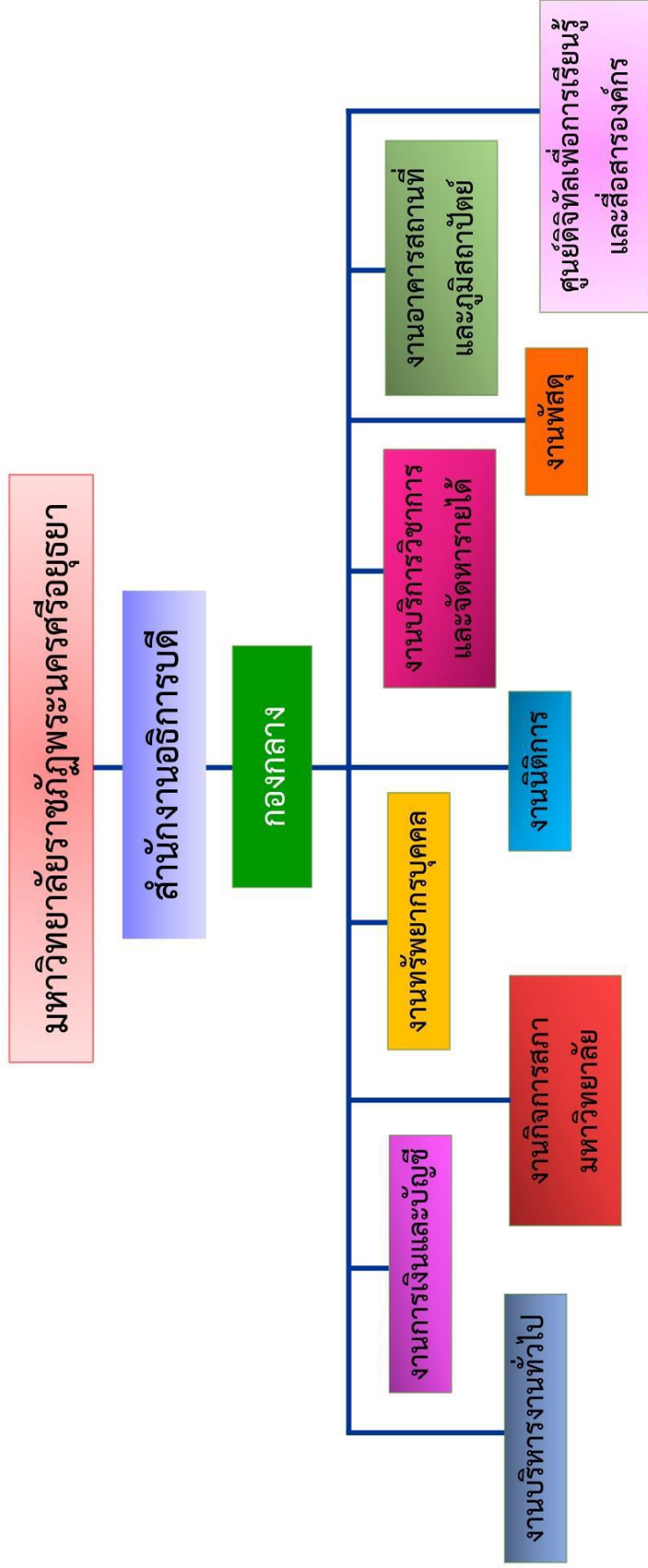
วิสัยทัศน์ของกองกลาง

1. อำนวยการและจัดการประสานงานระหว่างหน่วยงานต่าง ๆ ภายในมหาวิทยาลัย
2. บริการทางการเงิน การจัดหา วัสดุ ครุภัณฑ์ อาคารสถานที่และจัดสรรบุคลากร
3. สนับสนุนการเรียนการสอน การบริการการศึกษา พร้อมทั้งสนับสนุนการบริหารงานของผู้บริหารและมหาวิทยาลัย
4. เป็นหน่วยงานที่รวบรวมข้อมูลข่าวสาร เพื่อเผยแพร่ไปยังหน่วยงานต่าง ๆ ของมหาวิทยาลัย
5. กำกับ ดูแลบุคลากรให้ปฏิบัติงานตามระเบียบข้อบังคับ
6. พัฒนาบุคลากรเพื่อการทำงานให้มีความชัดเจน ถูกต้องตามกฎหมาย ระเบียบและข้อบังคับ
7. บริการและอำนวยความสะดวกเกี่ยวกับระบบสาธารณูปโภคของมหาวิทยาลัย
8. บริการงานยานพาหนะเพื่อใช้ในการเรียนการสอน การบริการวิชาการแก่บุคลากรภายในและบุคคลภายนอก

พันธกิจของกองกลาง

บริการ สนับสนุนและพัฒนากิจการมหาวิทยาลัยอย่างมีคุณภาพ

โครงสร้างการแบ่งส่วนงานภายในของ กองกลาง สำนักงานอธิการบดี มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา



ที่มา : งานทรัพยากรบุคคล กองกลาง
2 มกราคม 2567

ประวัติงานบริการวิชาการและจัดหารายได้

งานบริการวิชาการและจัดหารายได้ เป็นงานลำดับที่ 6 ในกองกลาง ตามประกาศมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา เรื่อง การแบ่งส่วนราชการภายในมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา ลงวันที่ 20 ธันวาคม 2566 ซึ่งเป็นการควมรวมงานจำนวน 5 งานเข้าไว้ด้วยกัน คือ

1. งานโครงการจัดตั้งศูนย์ภาษาและการศึกษานานาชาติ สังกัด กองนโยบายและแผน
 2. งานวิเทศสัมพันธ์ สังกัดกองนโยบายและแผน
 3. งานบริหารทรัพย์สินและจัดหารายได้ สังกัดกองกลาง
 4. งานบริการวิชาการและฝึกอบรม สังกัดกองกลาง
 5. งานศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา
- และต่อมาได้มีการกำหนดแบ่งขอบเขตงานใหม่ภายใต้ชื่องานบริการวิชาการและจัดหารายได้ กองกลาง ดังนี้

1. งานบริหารงานทั่วไป
2. ศูนย์ภาษาและวิเทศสัมพันธ์
3. ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจและหลักสูตรระยะสั้นหารายได้
4. งานบริหารทรัพย์สิน

งานบริการวิชาการและจัดหารายได้ กองกลาง มีภารกิจหลากหลาย โดยแต่ละงานย่อยมีภาระหลักดังต่อไปนี้

1. บริหารงานทั่วไป มีภารกิจด้านงานธุรการของหน่วยงาน
 - ศูนย์ภาษาและวิเทศสัมพันธ์ มีภารกิจดังนี้ หน่วยบริหารงานทั่วไป/การเงิน/พัสดุ
 - หน่วยแผนงานโครงการ/งบประมาณ
 - หน่วยฝึกอบรมและจัดสอบวัดมาตรฐานภาษาอังกฤษนักศึกษา
 - หน่วยคลังข้อมูลระดับภาษาอังกฤษนักศึกษา
 - หน่วยส่งเสริมวิชาการมหาวิทยาลัยและโรงเรียนสาธิต
 - หน่วยบุคลากรต่างชาติ
 - หน่วยส่งเสริมโครงการตามยุทธศาสตร์
 - หน่วยขยายความร่วมมือกับหน่วยงานต่างประเทศ
 - หน่วยติดตามประเมินผลการ
2. ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจและหลักสูตรระยะสั้น มีภารกิจดังนี้ หน่วยบริหารงานทั่วไป/การเงิน/พัสดุ
 - หน่วยแผนงานโครงการ/งบประมาณ
 - หน่วยชมรมและกิจกรรมนักศึกษา
 - หน่วยบ่มเพาะการเป็นผู้ประกอบการ
 - หน่วยให้คำปรึกษาและพัฒนาธุรกิจ
 - หน่วยประสานงานความร่วมมือกับองค์กรภายนอก
 - หน่วยฝึกอบรมหลักสูตรระยะสั้นแบบมีรายได้
 - หน่วยส่งเสริมการบริการวิชาการตามข้อตกลงโครงการความร่วมมือ

- หน่วยติดตามประเมินผลการดำเนินงาน
- 3. บริหารทรัพยากร มีภารกิจ ดังนี้
 - หน่วยบริหารงานทั่วไป/การเงิน/พัสดุ
 - หน่วยแผนงานโครงการ/งบประมาณ
 - หน่วยประชุมคณะกรรมการบริหารจัดการพื้นที่
 - หน่วยบริการห้องประชุมมหาวิทยาลัย
 - หน่วยยื่นคำร้อง
 - โรงอาหารและเช่าพื้นที่/ตลาดนัด
 - หน่วยสนับสนุนสิ่งของถวายงานพิธีการ
 - หน่วยบริการสนามสอบ
- หน่วยติดตามประเมินผลการดำเนินงาน

งานบริการวิชาการ กองกลาง มีที่ตั้งอยู่ภายในสำนักงานอธิการบดี มหาวิทยาลัยราชภัฏ พระนครศรีอยุธยา เลขที่ 96 ถนนปรีดีพนมยงค์ ตำบลประตูชัย อำเภอพระนครศรีอยุธยา จังหวัดพระนครศรีอยุธยา รหัสไปรษณีย์ 13000 โทรศัพท์ 0-3532-2076-9 โทรสาร 0-3524-2708

ปรัชญา วิสัยทัศน์ พันธกิจของงานบริการวิชาการและจัดหารายได้

ปรัชญาของงานบริการวิชาการและจัดหารายได้

พัฒนาทักษะภาษา เชื่อมโยงเครือข่ายนานาชาติ บ่มเพาะผู้ประกอบการ และบริหารทรัพยากร เพื่อสร้างคุณค่าและความยั่งยืนแก่ท้องถิ่นและสากล

วิสัยทัศน์ของงานบริการวิชาการและจัดหารายได้

เป็นศูนย์กลางการพัฒนานวัตกรรมด้านภาษา การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการ และการบริหารทรัพยากร ที่มีประสิทธิภาพ เพื่อสนับสนุนการศึกษาพัฒนาท้องถิ่นและสร้างรายได้อย่างยั่งยืนให้แก่มหาวิทยาลัย บนฐานทุนวัฒนธรรมแห่งเมืองมรดกโลก

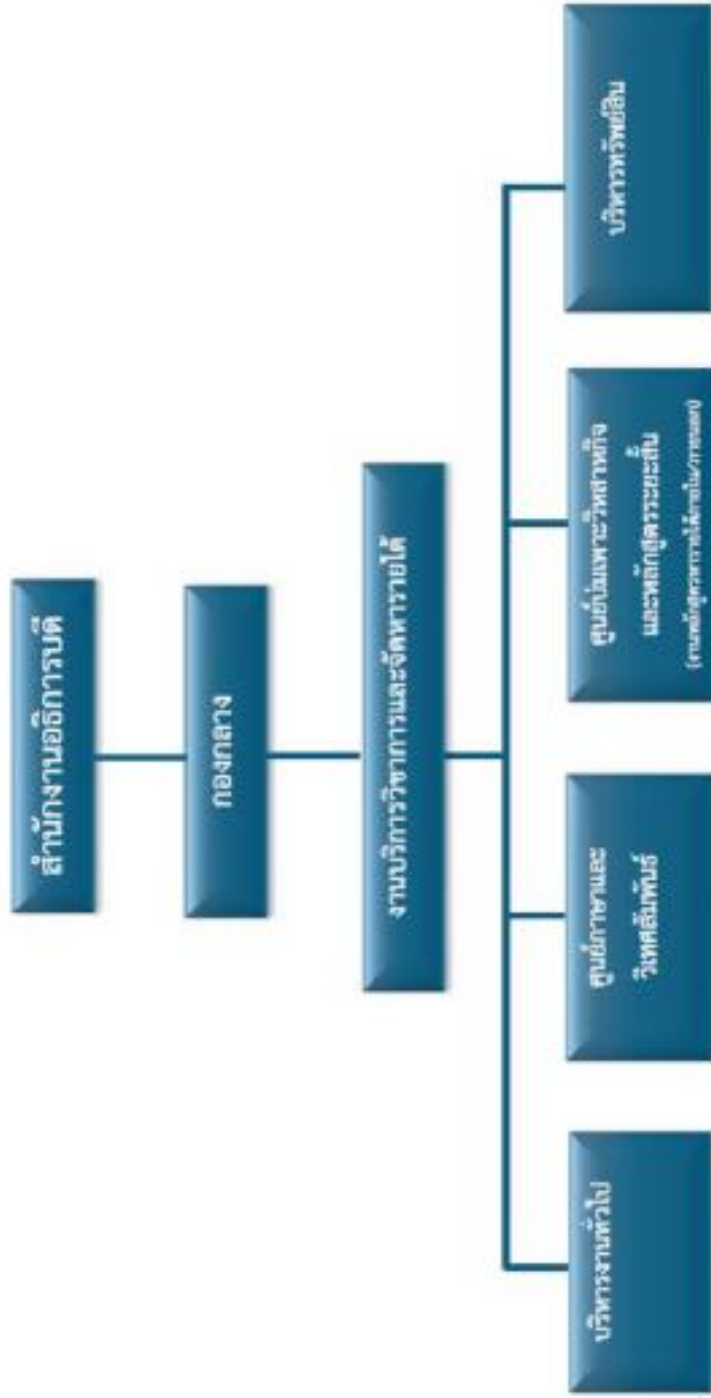
เป้าหมาย ภายในปี พ.ศ.2570

- พัฒนานวัตกรรมการเรียนรู้ด้านภาษาและบริการวิชาการที่ทันสมัย
- ส่งเสริมผู้ประกอบการในท้องถิ่นด้วยหลักสูตรระยะสั้นและโครงการบ่มเพาะธุรกิจ
- บริหารจัดการทรัพยากรมหาวิทยาลัยอย่างคุ้มค่าและยั่งยืน
- สร้างรายได้สนับสนุนมหาวิทยาลัยด้วยกิจกรรมที่สอดคล้องกับทุนวัฒนธรรมแห่งเมืองมรดกโลก

พันธกิจของงานบริการวิชาการและจัดหารายได้

1. ส่งเสริมและพัฒนาศูนย์การเรียนรู้ด้านภาษาและวัฒนธรรม
2. พัฒนาผู้ประกอบการและเศรษฐกิจสร้างสรรค์
3. บริหารจัดการทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน
4. สร้างเครือข่ายความร่วมมือเพื่อการพัฒนาท้องถิ่นและนานาชาติ
5. สนับสนุนการพัฒนาท้องถิ่นอย่างยั่งยืน

โครงสร้างงานแบ่งส่วนราชการภายใน : งานบริการวิชาการและจัดหารายได้



ส่วนที่ 2

ขั้นตอนการปฏิบัติงาน เรื่อง กระบวนการบ่มเพาะผู้ประกอบการ

กระบวนการบ่มเพาะผู้ประกอบการในสถาบันอุดมศึกษา เป็นกิจกรรมที่มีวัตถุประสงค์เพื่อ ส่งเสริม และพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ ให้สามารถสร้างธุรกิจที่มั่นคงและยั่งยืน การดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจมุ่งเน้นทั้งการ พัฒนาทักษะด้านผู้ประกอบการ และการ พัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการ ให้สามารถ ตอบสนองความต้องการของตลาดได้จริง

การปฏิบัติงานในกระบวนการบ่มเพาะผู้ประกอบการในสถาบันอุดมศึกษาประกอบด้วยขั้นตอนหลัก หลายด้าน ได้แก่

- การคัดเลือกและประเมินผู้ประกอบการที่มีศักยภาพ
- การวิเคราะห์ธุรกิจและวางแผนการบ่มเพาะเฉพาะราย
- การให้คำปรึกษาและสนับสนุนการพัฒนาธุรกิจ
- การติดตามและประเมินผลอย่างต่อเนื่อง
- การสรุปผลและวางแผนทางการต่อยอดธุรกิจ

กระบวนการเหล่านี้ดำเนินการตาม กรอบกฎหมาย ระเบียบ และนโยบายที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้การบ่มเพาะเป็นไปอย่างเป็นระบบ มีประสิทธิภาพ และเกิดผลประโยชน์สูงสุดต่อผู้ประกอบการและสถาบันอุดมศึกษา

1. กฎหมายระดับชาติที่เกี่ยวข้องกับการบ่มเพาะธุรกิจในสถาบันอุดมศึกษา

พระราชบัญญัติการอุดมศึกษา พ.ศ. 2562 และ พระราชบัญญัติระเบียบบริหารราชการกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัย และนวัตกรรม พ.ศ. 2562 กำหนดกรอบการจัดตั้งและการบริหารของสถาบันอุดมศึกษา ซึ่งรวมถึงศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจด้วย สำนักงานสภานโยบายฯ

ยังมีกฎหมายฉบับอื่น ๆ เช่น พระราชบัญญัติปรับปรุงกระทรวง ทบวง กรม, พระราชบัญญัติการศึกษา, และพระราชบัญญัติสถาบันอุดมศึกษาเอกชน ที่อาจมีบทบัญญัติที่เกี่ยวข้องกับองค์กรภายในและ การดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะด้วย สำนักงานสภานโยบายฯ

2. ระเบียบภายในมหาวิทยาลัยหรือสถาบันการศึกษา

ตัวอย่างเช่น มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา ได้จัดให้มี:

ระเบียบมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา ว่าด้วยการจัดตั้งและบริหารศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา พ.ศ.2561 11-04-2023_61.7_regularity_2561 PDF (aru.ac.th)

ระเบียบมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา ว่าด้วยการจัดตั้งและบริหารศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา (ฉบับที่2) พ.ศ.2562 <https://www.aru.ac.th/ubi/?page=command>

โดยทั่วไป สถาบันการศึกษาแต่ละแห่งมักจะมีระเบียบเฉพาะสำหรับหน่วยบ่มเพาะของตน อิงตาม กฎหมายระดับชาติ และมีรายละเอียดที่ปรับให้เหมาะสมกับลักษณะและทรัพยากรขององค์กรนั้น ๆ

3. ระบบกำกับติดตามจากภายนอก

โดยเฉพาะศูนย์บ่มเพาะในสถาบันอุดมศึกษา จะอยู่ภายใต้การ ติดตามและประเมินผล จากสำนักงาน คณะกรรมการการอุดมศึกษา (สกอ.) โดยมีการประเมินประสิทธิภาพเป็นระยะ เช่น ทุก 6 เดือน

image.makewebeasy.net

4. นโยบายรัฐบาลและกรอบยุทธศาสตร์

มีนโยบายจากหลายกระทรวง เช่น:

กระทรวงศึกษาธิการ: จัดตั้งเครือข่ายศูนย์บ่มเพาะในสถาบันอุดมศึกษา

กระทรวงอุตสาหกรรม: มอบทุนสนับสนุน SMEs

กระทรวงอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม (อว.): สนับสนุนงานวิจัยและพัฒนาของ ภาคเอกชน

กระทรวงพาณิชย์ และ กระทรวงการคลัง: มาตรการส่งเสริมการค้าต่างประเทศ และแรงจูงใจทาง ภาษี เพื่อสนับสนุนธุรกิจเกิดใหม่ SDG Move

5. แนวทางปฏิบัติและมาตรฐานหลัก

องค์ความรู้ระดับนานาชาติ เช่น คู่มือหรือโมดูลของ World Bank แนะนำหลักการดำเนินงานในมิติ สำคัญ เช่น การกำกับดูแล (governance), การเงิน (financing), การบริหาร (management), และการ ติดตามผล (monitoring & evaluation) World Bank

ประเภทกฎหมาย/ ระเบียบ	เนื้อหาสำคัญ	ตัวอย่างหรือแหล่งที่มา
กฎหมายระดับชาติ	กำกับสถาบันอุดมศึกษา รวมศูนย์บ่ม เพาะ	พระราชบัญญัติการอุดมศึกษา พ.ศ.2562 สำนักงานสภานโยบายฯ
ระเบียบภายในสถาบัน	คณะกรรมการ วางงบประมาณ ระบบ บัญชี	มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา https://www.aru.ac.th/ubi/?page=command
การติดตามจากรัฐ	ติดตามประเมินผลศูนย์บ่มเพาะ	สกอ. ประเมิน 6 เดือน image.makewebeasy.net
นโยบายรัฐบาล	ส่งเสริมทางการเงิน ภาษี นวัตกรรม	กระทรวงต่าง ๆ ของรัฐ SDG Move
มาตรฐานปฏิบัติ	โมดูลฝึกอบรมบริหาร incubator	World Bank's modules

6. กระบวนการบ่มเพาะผู้ประกอบการในสถาบันอุดมศึกษา

กระบวนการบ่มเพาะผู้ประกอบการ จัดทำขึ้นเพื่อเป็นแนวทางในการพิจารณาคัดเลือกผู้ประกอบการ ในสถาบันอุดมศึกษาได้อย่างถูกต้อง เหมาะสม และตรงตามวัตถุประสงค์ของการดำเนินงานตามกระบวนการ บ่มเพาะผู้ประกอบการ โดยมีขั้นตอนตั้งแต่เริ่มกระบวนการจนสิ้นสุด ดังนี้

กระบวนการบ่มเพาะผู้ประกอบการ มี 3 ระดับดังนี้

1) กระบวนการในระดับ Pre - Incubatees โดยผู้ประกอบการนักศึกษาในระดับนี้จะเป็น การบ่ม เพาะเพื่อเตรียมความพร้อมพื้นฐานในการเป็นผู้ประกอบการ โดยมีขั้นตอนดังนี้

1.1 เข้าร่วมกิจกรรมอบรมที่เกี่ยวข้องกับการเป็นผู้ประกอบการ/โครงการพัฒนาของ สป.อว./ หลักสูตรประกาศนียบัตร (Non-degree) ในสาขาที่เกี่ยวข้องที่สถาบันอุดมศึกษา ให้การรับรองการ

1.2 เริ่มต้นพัฒนาผลิตภัณฑ์ การสร้างต้นแบบ และพื้นฐานผู้ประกอบการด้านต่างๆ

1.3 การเขียนแผนธุรกิจเบื้องต้น

โดยจะมีการประเมินศักยภาพผู้ประกอบการทุก 6 เดือน

2) กระบวนการในระดับ Startup Incubation ในระดับนี้ผู้ประกอบการนักศึกษาจะเข้าสู่ กระบวนการบ่มเพาะธุรกิจให้เกิดรูปแบบธุรกิจที่มีประสิทธิภาพ และมีระยะเวลาในกระบวนการจำนวน 2 ปี โดยมีขั้นตอนดังนี้

2.1 ดำเนินการคัดเลือกเบื้องต้นจากเจ้าหน้าที่ผู้ดูแลโครงการ

2.2 กระบวนการคัดเลือกจากคณะกรรมการที่ประกอบด้วยผู้แทนคณะกรรมการ กลาง/ผู้ทรงคุณวุฒิที่ สป.อว.พิจารณาคัดเลือก

2.3 ดำเนินการจัดทำแผนการบ่มเพาะผู้ประกอบการเฉพาะราย

2.4 ดำเนินการหาที่ปรึกษา (Project Consultant) ให้ Incubatees ตามความ เหมาะสมของแต่ละ Incubatees

2.5 ดำเนินการวางแผนการตลาดและทดสอบตลาดเพื่อนำมาปรับปรุงให้ตอบสนอง Customer Needs ทะเยินได้

2.6 ดำเนินการพัฒนาเครื่องหมายการค้า ตราสัญลักษณ์ หรือสามารถยื่นขอจด

2.7 ดำเนินการนำผลิตภัณฑ์ที่ผ่านกระบวนการพัฒนาเข้าสู่ตลาด

2.8 ดำเนินการให้ความรู้พื้นฐานเรื่องบัญชีสำหรับผู้ประกอบการ

ในการบ่มเพาะระดับ Startup Incubation จะมีการเก็บข้อมูลและการประเมินจาก คณะกรรมการ กลาง/ผู้ทรงคุณวุฒิที่ สป.อว. ในทุก 6 เดือนเพื่อเข้ารับข้อเสนอแนะทางธุรกิจ

3) กระบวนการในระดับ Spin-off ในระดับนี้ผู้ประกอบการนักศึกษาจะเข้าสู่กระบวนการ บ่มเพาะ ธุรกิจที่สามารถยกระดับเป็นบริษัทเต็มรูปในอนาคต โดยมีระยะเวลาในกระบวนการในระดับ Spin-off จำนวน 2 ปี โดยมีขั้นตอนดังนี้

3.1 ดำเนินการคัดเลือกเบื้องต้นจากเจ้าหน้าที่ผู้ดูแลโครงการ โดยผู้ประกอบการ นักศึกษาที่จะเข้าสู่ กระบวนการบ่มเพาะในระดับ Spin-off จะต้องผ่านการประเมินในระดับ Startup Incubation และผ่านการ พิจารณาจากเจ้าหน้าที่ผู้ดูแลโครงการ

3.2 เข้าสู่กระบวนการคัดเลือกจากคณะกรรมการที่ประกอบด้วยผู้แทนคณะกรรมการ กลาง/ ผู้ทรงคุณวุฒิที่ สป.อว.พิจารณาคัดเลือกในระดับ Spin-off

3.3 ดำเนินการจัดทำแผนการบ่มเพาะผู้ประกอบการเฉพาะราย

3.4 ดำเนินการจดนิติบุคคล

3.5 ดำเนินการการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์/บริการอย่างต่อเนื่อง

3.6 ดำเนินการพัฒนาระบบการผลิต/สถานที่การผลิต/Platform ให้ได้รับ มาตรฐาน/ขึ้นทะเบียน

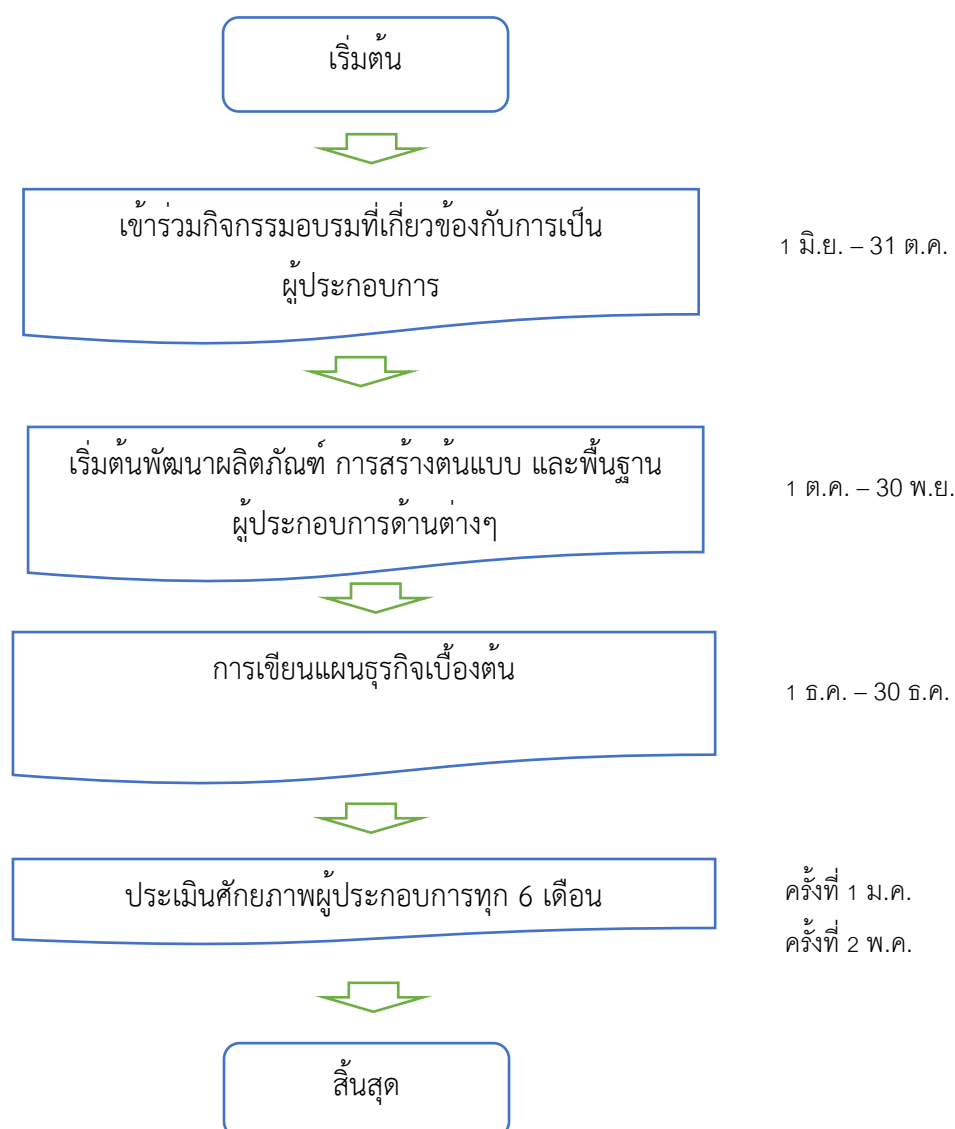
3.7 ดำเนินการสร้าง Brand ของผลิตภัณฑ์ บริการ (สินค้า) อยู่ในระดับที่ได้รับการ ยอมรับจาก ผู้บริโภค

3.8 ดำเนินการให้ความรู้เรื่องบัญชีสำหรับผู้ประกอบการนักศึกษาในระบบนิติ บุคคล

3.8 ดำเนินการให้ความรู้เรื่องการจัดการองค์กรในรูปแบบบริษัท

ในการบ่มเพาะระดับ Spin-off จะมีการเก็บข้อมูลและทำการประเมินจากคณะกรรมการ กลาง/ ผู้ทรงคุณวุฒิที่ สป.อว. ในทุก 6 เดือนเพื่อเข้ารับข้อเสนอแนะทางธุรกิจ

ขั้นตอนกระบวนการบ่มเพาะผู้ประกอบการในระดับ Pre - Incubatees



กระบวนการในระดับ Pre - Incubatees โดยในระดับนี้จะเป็นการบ่มเพาะเพื่อเตรียมความพร้อมพื้นฐานในการเป็นผู้ประกอบการ โดยมีขั้นตอนดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 เข้าร่วมกิจกรรมอบรมที่เกี่ยวข้องกับการเป็นผู้ประกอบการ

นักศึกษา/ผู้ประกอบการ/ผู้ที่สนใจ สามารถเข้าร่วมกิจกรรมการอบรมที่เกี่ยวข้องกับการเป็นผู้ประกอบการได้ตลอดปี หรือเข้าร่วมโครงการพัฒนาของ สป.อว./ หลักสูตรประกาศนียบัตร (Non-degree) ในสาขาที่เกี่ยวข้องที่สถาบันอุดมศึกษา ให้การรับรอง ซึ่งในแต่ละปีศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ จะวางโปรแกรมสำหรับฝึกอบรมให้ผู้ประกอบการและผู้สนใจเข้าร่วมการอบรม อาทิเช่น กิจกรรมสร้างความตระหนักรู้การเป็นผู้ประกอบการ กิจกรรมศึกษาดูงานสร้างแรงบันดาลใจในการเป็นผู้ประกอบการ กิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการการเป็นผู้ประกอบการยุคใหม่ กิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการสร้างตัวตนผู้ประกอบการดิจิทัล

กิจกรรมการอบรมเชิงปฏิบัติการสร้างอาชีพ กิจกรรมสร้างแรงบันดาลใจในการเป็นผู้ประกอบการ กิจกรรมการพัฒนาทักษะอาชีพ เป็นต้น

สรุปแนวทางขั้นตอนการเข้าร่วมกิจกรรมอบรมผู้ประกอบการ

1. การประชาสัมพันธ์และรับสมัคร

- ติดตามข่าวสารจากหน่วยงาน/สถาบัน/ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ
- ศึกษารายละเอียดโครงการ เช่น หัวข้ออบรม วันเวลา สถานที่ และคุณสมบัติผู้เข้าร่วม
- ลงทะเบียนผ่านช่องทางที่กำหนด (ออนไลน์/เอกสารสมัคร)

2. การคัดเลือกผู้เข้าร่วม (ถ้ามีเงื่อนไข)

- หน่วยงานผู้จัดพิจารณาคุณสมบัติหรือความเหมาะสมของผู้สมัคร
- ประกาศรายชื่อผู้ผ่านการคัดเลือก
- ผู้เข้าร่วมยืนยันสิทธิ์การเข้าร่วม

3. การเตรียมความพร้อมก่อนการอบรม

- ศึกษาเอกสารหรือคู่มือที่ได้รับล่วงหน้า
- เตรียมอุปกรณ์ที่จำเป็น (เช่น คอมพิวเตอร์, สมุดจด, บัตรประชาชน)
- วางแผนการเดินทางหรือจัดเวลาให้พร้อมตามกำหนด

4. การเข้าร่วมอบรม

- ลงทะเบียนหน้างานเพื่อยืนยันการเข้าร่วม
- เข้าร่วมกิจกรรมตามตาราง เช่น การบรรยาย, Workshop, กิจกรรมกลุ่ม, แลกเปลี่ยนเครือข่าย

ธุรกิจ

- มีส่วนร่วมในการทำกิจกรรม ซักถาม และแลกเปลี่ยนความคิดเห็น

5. การประเมินและรับประกาศนียบัตร

- กรอกแบบประเมินความพึงพอใจหรือแบบทดสอบหลังการอบรม
- รับประกาศนียบัตรหรือเอกสารยืนยันการเข้าร่วม (ถ้ามี)

6. การติดตามผลหลังอบรม

- นำความรู้ไปประยุกต์ใช้ในการดำเนินธุรกิจ
- เข้าร่วมกลุ่มเครือข่ายผู้ประกอบการที่อบรมร่วมกัน
- ติดตามโครงการหรือกิจกรรมต่อเนื่องที่หน่วยงานจัดให้

ขั้นตอนที่ 2 เริ่มต้นพัฒนาผลิตภัณฑ์ การสร้างต้นแบบ และพื้นฐานผู้ประกอบการด้านต่าง ๆ

ผู้ประกอบการ

นักศึกษา/ผู้ประกอบการ/ผู้ที่สนใจ สามารถนำผลิตภัณฑ์ต้นแบบ เข้ามาขอรับคำปรึกษาเพื่อหาแนวทางในการปรับปรุงและพัฒนา รวมทั้งเข้าร่วมกิจกรรมพื้นฐานสำหรับผู้ประกอบการด้านต่าง ๆ เช่น กิจกรรมการอบรมเชิงปฏิบัติการจัดทำแผนธุรกิจ (Business Plan) กิจกรรมประกวดแผนธุรกิจ กิจกรรมการสัมมนาวิชาการด้าน Business Incubation กิจกรรมสร้างการรับรู้ และกิจกรรมการฝึก/ทดลองประกอบการทำธุรกิจ เป็นต้น

สรุปขั้นตอนการเริ่มต้นพัฒนาผลิตภัณฑ์และสร้างต้นแบบ

1. การสำรวจความต้องการและโอกาสทางการตลาด

- ศึกษาปัญหา (Pain Point) ของผู้บริโภค
- วิเคราะห์ตลาดและคู่แข่ง
- กำหนดกลุ่มเป้าหมาย (Target Customer)

2. การระดมไอเดีย (Idea Generation)

- คิดไอเดียผลิตภัณฑ์/บริการใหม่
- ใช้เทคนิค เช่น Brainstorming, Design Thinking
- คัดเลือกไอเดียที่มีความเป็นไปได้

3. การออกแบบแนวคิดผลิตภัณฑ์ (Concept Development)

- เขียนคุณค่าที่นำเสนอ (Value Proposition)
- วาดภาพร่าง (Sketch) หรือทำ Mock-up เบื้องต้น
- ทดสอบไอเดียกับกลุ่มเป้าหมายย่อย

4. การสร้างต้นแบบ (Prototype Development)

- พัฒนารุ่นต้นแบบ (Prototype) เพื่อทดสอบการใช้งาน
- เลือกวัสดุ/วิธีการผลิตที่เหมาะสม (Low-fidelity □ High-fidelity)
- ทดลองปรับปรุงจากข้อเสนอแนะ

5. การทดสอบและปรับปรุง (Testing & Iteration)

- นำต้นแบบไปทดลองใช้กับผู้ใช้จริง (User Testing)
- เก็บ Feedback เพื่อนำไปปรับปรุง
- ปรับให้ตรงตามความต้องการตลาดมากขึ้น

6. การพัฒนาสู่ผลิตภัณฑ์จริง (Product Development)

- พัฒนาเวอร์ชันพร้อมจำหน่าย (MVP: Minimum Viable Product)
- วางแผนการผลิต ต้นทุน และราคาขาย
- เตรียมการตลาดและช่องทางจำหน่าย

สรุปพื้นฐานสำคัญของผู้ประกอบการด้านต่าง ๆ ที่จำเป็นต้องมี

1. ด้านความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรม

- คิดใหม่ ทำใหม่ แตกต่างจากเดิม
- กล้าทดลองและยอมรับความล้มเหลว

2. ด้านการบริหารจัดการธุรกิจ

- การวางแผนธุรกิจ (Business Model / Business Plan)
- การจัดการต้นทุนและงบประมาณ
- การบริหารทีมงานและทรัพยากร

3. ด้านการตลาดและลูกค้า

- เข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภค
- ใช้กลยุทธ์การตลาดออนไลน์-ออฟไลน์
- การสร้างแบรนด์และการสื่อสารที่ชัดเจน

4. ด้านกฎหมายและมาตรฐาน

- รู้เรื่องทรัพย์สินทางปัญญา (ลิขสิทธิ์, สิทธิบัตร, เครื่องหมายการค้า)
- กฎหมายธุรกิจและภาษีที่เกี่ยวข้อง
- มาตรฐานผลิตภัณฑ์ (เช่น อย., มอก., GMP)

5. ด้านการเงินและการลงทุน

- การคำนวณจุดคุ้มทุน (Break-even Point)
- การบริหารเงินสดหมุนเวียน
- แหล่งทุนและการหานักลงทุน (Funding / Investor Pitching)

ขั้นตอนที่ 3 การเขียนแผนธุรกิจเบื้องต้น

นักศึกษา/ผู้ประกอบการ/ผู้ที่สนใจ จะต้องดำเนินการจัดส่งแผนธุรกิจ จำนวน 1 ชุด พร้อมสินค้าและผลิตภัณฑ์ต้นแบบ จำนวน 5 ชุด ในวันประเมินศักยภาพผู้ประกอบการ โดยจัดทำแผนธุรกิจประกอบด้วย เนื้อหาต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1. บทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary)

- สรุปแนวคิดธุรกิจสั้น ๆ
- ระบุจุดเด่น/คุณค่าที่แตกต่าง (Unique Value Proposition)
- เป้าหมายหลักของธุรกิจ

2. ข้อมูลกิจการ (Business Description)

- ประเภทกิจการ (สินค้า/บริการ)
- วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมาย
- โครงสร้างการจัดตั้ง (บุคคลธรรมดา / นิติบุคคล)

3. การวิเคราะห์ตลาด (Market Analysis)

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target Market)
- ขนาดตลาดและแนวโน้ม (Market Size & Trend)
- การวิเคราะห์คู่แข่ง (Competitor Analysis)
- การวิเคราะห์ SWOT (จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค)

4. แผนการตลาด (Marketing Plan)

- กลยุทธ์การตลาด (4P: Product, Price, Place, Promotion)
- การสร้างแบรนด์และภาพลักษณ์
- ช่องทางการจัดจำหน่าย

5. แผนการดำเนินงาน (Operation Plan)

- กระบวนการผลิต/บริการ
- สถานที่ดำเนินการและเครื่องมือที่ใช้
- ทีมงาน/โครงสร้างองค์กร
- แผนบริหารซัพพลายเชน

6. แผนการจัดการและบุคลากร (Management Plan)

- โครงสร้างผู้บริหาร
- บทบาทและหน้าที่ของทีมงาน
- ความเชี่ยวชาญและคุณสมบัติของทีม

7. แผนการเงิน (Financial Plan)

- ต้นทุนเริ่มต้นและค่าใช้จ่ายคงที่
- แหล่งที่มาของเงินทุน (Funding Source)
- ประมาณการรายได้-กำไร (Profit & Loss Projection)
- จุดคุ้มทุน (Break-even Point)

8. ภาคผนวก (Appendix)

- เอกสารอ้างอิง
- รูปภาพผลิตภัณฑ์ / ตัวอย่างโฆษณา
- ใบอนุญาต มาตรฐาน หรือเอกสารทางกฎหมาย

ขั้นตอนที่ 4 ประเมินศักยภาพผู้ประกอบการทุก 6 เดือน

นักศึกษา/ผู้ประกอบการ/ผู้ที่สนใจ จะต้องเข้าร่วมการประเมินศักยภาพผู้ประกอบการ ในการประชุม เพื่อกลั่นกรองข้อเสนอโครงการ โดยจะผ่านการประเมินจากคณะกรรมการ/คณะทำงานที่ประกอบด้วยผู้แทน คณะกรรมการกลาง/ผู้ทรงคุณวุฒิที่ สป.อว. พิจารณาคัดเลือกทุก 6 เดือน

หลักเกณฑ์การพิจารณา ประกอบด้วย

- 1) ผ่านการอบรมที่เกี่ยวข้องกับการเป็นผู้ประกอบการ/โครงการพัฒนาของ สป.อว./หลักสูตร ประกาศนียบัตร (Non degree) ในสาขาที่สถาบันอุดมศึกษาให้การรับรอง
- 2) ผ่านการประเมินจากคณะกรรมการ/คณะทำงานที่ประกอบด้วยผู้แทนคณะกรรมการกลาง/ผู้ทรงคุณวุฒิที่ สป.อว.คัดเลือก

ดัชนีชี้วัดความสำเร็จ

ผู้ประกอบการประเภทธุรกิจ (1) ธุรกิจสุขภาพและอุปกรณ์ทางการแพทย์ (2) ธุรกิจเทคโนโลยีดิจิทัล (3) ธุรกิจพลังงาน (4) ธุรกิจการเกษตรและธุรกิจแปรรูปการเกษตร (5) ธุรกิจหัตถกรรมและเครื่องประดับ และ (6) ธุรกิจบริการ ที่มีลักษณะของธุรกิจใช้องค์ความรู้ขั้นสูง และระดับปกติ จะประเมินความสำเร็จจาก ผู้ประกอบการไม่เกิน 15 ราย/1 หน่วย UBI/1 รอบ TOR โดยในกรณีที่เสนอผู้ประกอบการเข้ารับการพิจารณา ต้องมีผู้ประกอบการ ร้อยละ 70 เป็นผู้ประกอบการที่เป็นนิสิต/นักศึกษา และผู้สำเร็จการศึกษาไม่เกิน 5 ปี และเมื่อผ่านกระบวนการต้องนำเสนอ Business Plan หรือ Business Feasibility จำนวน 1 ฉบับ

Track Kpi	(1) ธุรกิจสุขภาพและอุปกรณ์ทางการแพทย์ (2) ธุรกิจเทคโนโลยีดิจิทัล (3) ธุรกิจพลังงาน		(4) ธุรกิจการเกษตรและธุรกิจแปรรูปการเกษตร (5) ธุรกิจหัตถกรรมและเครื่องประดับ และ (6) ธุรกิจบริการ	
	องค์ความรู้ขั้นสูง	องค์ความรู้ปกติ	องค์ความรู้ขั้นสูง	องค์ความรู้ปกติ
Pre-Incubator	ผู้ประกอบการไม่เกิน 15 ราย/1 หน่วย UBI/1 รอบ TOR โดยในกรณีที่เสนอผู้ประกอบการเข้ารับการพิจารณา ต้องมีผู้ประกอบการ ร้อยละ 70 เป็นผู้ประกอบการที่เป็นนิสิต/นักศึกษา และผู้สำเร็จการศึกษาไม่เกิน 5 ปี และเมื่อผ่านกระบวนการต้องนำเสนอ Business Plan หรือ Business Feasibility จำนวน 1 ฉบับ			

ตาราง 1 ดัชนีชี้วัดความสำเร็จ ผู้ประกอบการระดับ Pre-Incubator

การจัดทำรายงานประเมินความสำเร็จ
ในการประเมินความสำเร็จ จะพิจารณาจาก
(1) ข้อมูลและรายละเอียดผู้ประกอบการ

[illegible]

(2) สไลด์นำเสนอแนวคิดและ IDEA ธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์จากมะกรูด

นายณนกร แก่นตะเคียน

ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา



Pre - Incubation

ผู้ประกอบการ



นายณนกร แก่นตะเคียน



ผลิตภัณฑ์จากมะกรูด



STORY

มะกรูดแช่อิ่ม 3 รส และถุงหอมสมุนไพร

ผลิตภัณฑ์จากมะกรูด เกิดจากการที่นายณนกร แก่นตะเคียน ได้เข้าร่วมโครงการอบรมสนับสนุนรักถิ่น ร่วมกับวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรเมืองชัย ต.ไทรน้อย อ.บางบาล จ.พระนครศรีอยุธยา ในการไปพัฒนาผลิตภัณฑ์ส่วนที่เหลือจากมะกรูดให้เกิดประโยชน์สูงสุด นักศึกษาเห็นโอกาสในการทำธุรกิจ จึงขอต่อยอดผลิตภัณฑ์จากมะกรูด

ผลิตภัณฑ์ที่นำมาต่อยอดนั้นเป็นประเภทที่เป็นอาหารและของที่ระลึก ซึ่งมองเห็นว่าสามารถพัฒนาไปได้ อีกหลายอย่าง ใช้สูตรดั้งเดิมที่ส่งต่อมาจากภูมิปัญญาของกลุ่มวิสาหกิจสมุนไพรเมืองชัยเป็นรุ่นที่สี่ ในการทำธุรกิจครั้งนี้ได้รับความยินยอมต่อยอดแบรนด์จากกลุ่มวิสาหกิจสมุนไพรเมืองชัย

Solution

การนำองค์ความรู้มาสร้างมูลค่า

- เข้าร่วมอบรมในการเป็นผู้ประกอบการ
- กำหนดรูปแบบของธุรกิจโดยแผนบ่มเพาะเฉพาะราย
- พัฒนาศักยภาพการสร้างการเติบโตทางการตลาด
- เพิ่มทักษะความรู้และอบรมทัศนคติในการทำธุรกิจ
- มีที่ปรึกษาโดยเป็นผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน
- เข้าร่วมการออกแบบตราสินค้าและพัฒนาแผนธุรกิจ
- มีผู้เชี่ยวชาญให้ความรู้ด้านการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย และบัญชีต้นทุนที่ถูกต้อง
- ให้คำแนะนำการรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการ

แนวทางการพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์

- พัฒนาตัวผลิตภัณฑ์ให้มีความโดดเด่น และมีเอกลักษณ์ ให้น่าดึงดูด
- พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจ กับสมัย
- เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งออนไลน์และออฟไลน์
- การจดทะเบียนตราสินค้า



Key Partner	Key Activities	Value Proposition	Customer Relationship	Customer Segments
- กลุ่มชาวบ้านที่ปลูกสมุนไพร - ร้านค้าวัตถุดิบสมุนไพรในบางชนิด เช่น พืชสมุนไพร - บริการขนส่งสินค้า - กลุ่มเป้าหมายชาวต่างชาติที่มองหาสินค้าสุขภาพ	- การผลิตสมุนไพร 3 ส - ผลิตรวมสมุนไพรจากเกษตรกร	- ใช้มาตรฐานความปลอดภัย - รสชาติดีและปลอดภัย - มีสารต้านอนุมูลอิสระช่วยเรื่องระบบย่อยอาหาร - เป็นสินค้าพรีเมียมที่ปลอดภัย - เอกลักษณ์ของความเป็นไทย - เป็นของจากเส้นสายรับบริการสุขภาพ	- การสะสมแต้ม - แจ้งข่าวสารโปรโมชั่นผ่านทางออนไลน์ - บริการเก็บปลายทาง	- กลุ่มผู้บริโภคสุขภาพที่ชอบบริโภคของว่างที่เป็นประโยชน์ และเป็นวัตถุดิบจากธรรมชาติ - กลุ่มผู้ที่ชอบอาหารเป็นยา ที่ชอบสุขภาพดี - กลุ่มนักศึกษาและวัยทำงาน - กลุ่มผู้ที่ชื่นชอบสุขภาพ เช่น โรงแรม รีสอร์ท

[illegible]

ขั้นตอนการดำเนินงาน	วิธีการ	พ.ศ. 2568												พ.ศ. 2569												วิทยากร/ผู้เชี่ยวชาญ
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
	Customer Needs																									
	8. พัฒนาเครือข่ายภาคี 3 วิชา																									
	9. นำผลิตภัณฑ์บริการ ที่พัฒนาแล้วออกสู่ตลาด																									
	10. เก็บข้อมูลยอดขาย																									
	11. พัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์/บริการ/Platform ให้ได้รับมาตรฐานเชิงพาณิชย์																									
3. ติดตามประเมินผลและรายงานความก้าวหน้าในการพัฒนาผู้ประกอบการ	รายงานความก้าวหน้าในการประชุมติดตามประเมินผลการดำเนินงานหน่วยงานเพื่อ																									
4. ประเมินความพึงพอใจและรายงานผลดำเนินงาน	1. จัดทำรายงานผลการดำเนินงาน การบ่มเพาะผู้ประกอบการ ที่เข้าร่วมการบ่มเพาะในโครงการและส่งเสริมผู้ประกอบการสู่กิจกรรมในระบอบเงิน																									

ปัญหา

การประเมินผู้ประกอบการในระดับ Pre Incubator นี้ เป็นขั้นตอนสำคัญขั้นตอนแรกของการบ่มเพาะผู้ประกอบการ ซึ่งหลักเกณฑ์การประเมินได้ระบุอย่างชัดเจนให้ผู้ที่จะเข้ารับการประเมินจะต้องผ่านการอบรมที่เกี่ยวข้องกับการเป็นผู้ประกอบการ/โครงการพัฒนาของ สป.อว./หลักสูตรประกาศนียบัตร (Non degree) ในสาขาที่สถาบันอุดมศึกษาให้การรับรอง และ/หรือผ่านการประเมินจากคณะกรรมการ/คณะทำงานที่ประกอบด้วยผู้แทนคณะกรรมการกลาง/ผู้ทรงคุณวุฒิที่ สป.อว.คัดเลือก โดยจะต้องผ่านการคัดเลือกในกิจกรรมการประชุมเพื่อกลั่นกรองในรอบการประเมินที่ 1 และ 2 เท่านั้น หากผู้ประกอบการไม่ผ่านการประเมินในขั้นตอนนี้ตามระยะเวลาที่กำหนด อาจส่งผลให้ไม่ได้รับงบประมาณค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ (fix operation cost) ตลอดรอบ TOR

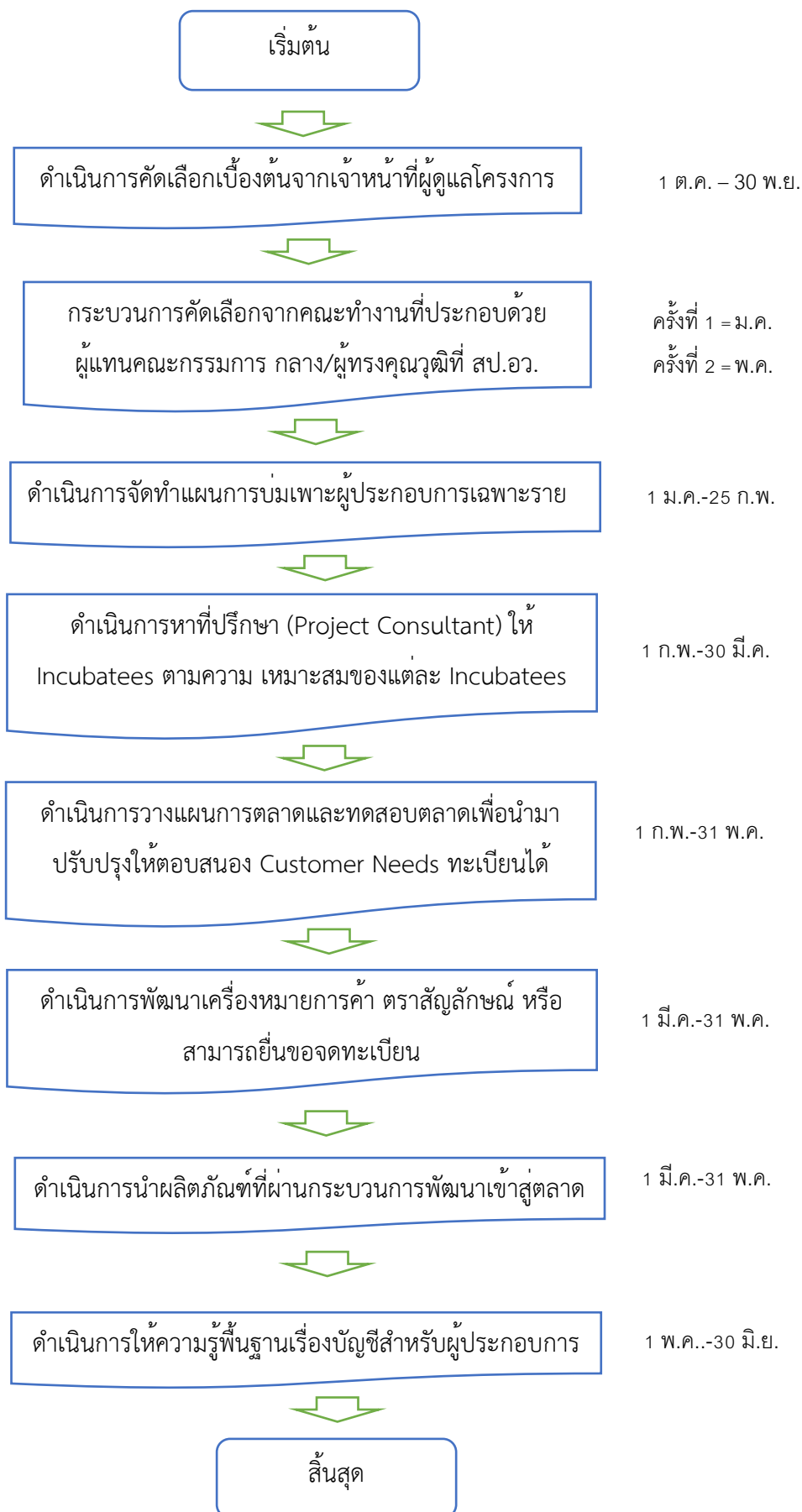
แนวทางการแก้ไขปัญหา

หน่วย UBI จอมีการจัดเตรียมข้อมูล และซักซ้อมทำความเข้าใจกับผู้ประกอบการ เสนอแนะ IDEA และวิธีการตอบคำถามให้กับผู้ประกอบการก่อนวันประเมิน เพื่อสร้างความมั่นใจในการตอบคำถาม และหลังผลให้ผ่านการประเมินเป็นผู้ประกอบการในระดับถัดไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ข้อเสนอแนะ

หน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจในสถาบันอุดมศึกษาทุกหน่วยต้องเตรียมการวางแผนการดำเนินงานให้ชัดเจน เพื่อให้สามารถดำเนินการได้บรรลุตามวัตถุประสงค์ของโครงการ

ขั้นตอนกระบวนการบ่มเพาะผู้ประกอบการในระดับ Startup Incubation



ขั้นตอนที่ 1 ดำเนินการคัดเลือกเบื้องต้นจากเจ้าหน้าที่ผู้ดูแลโครงการ

ผู้ประกอบการจะได้รับการประเมินเบื้องต้นจากผู้จัดการ ผู้อำนวยการ และคณะกรรมการ /หรือ เจ้าหน้าที่ผู้ดูแลโครงการอย่างหนึ่งอย่างใดก่อนเพื่อประเมินความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ แนวคิด IDEA ศักยภาพและความพร้อมในการเป็นผู้ประกอบการ

ขั้นตอนที่ 2 กระบวนการคัดเลือกจากคณะกรรมการ ที่ประกอบด้วยผู้แทนคณะกรรมการ กลาง/ผู้ทรงคุณวุฒิที่ สป.อว.พิจารณาคัดเลือก

กระบวนการคัดเลือกจากคณะกรรมการ เครือข่ายพัฒนาอุดมศึกษา จะมอบหมายให้ประธานเครือข่ายเชิงประเด็น (C-UBI) ทำหน้าที่กลั่นกรองผู้ประกอบการ โดยมีองค์ประกอบคณะกรรมการไม่น้อยกว่า 7 คน และฝ่ายเลขานุการ ประกอบด้วย

- | | |
|--|-----------------------|
| (1) ผู้แทน UBI จากเครือข่าย C อื่น ๆ | จำนวนไม่น้อยกว่า 1 คน |
| (2) ผู้แทนจาก สป.อว. | จำนวนไม่น้อยกว่า 2 คน |
| (3) ผู้แทนคณะกรรมการฯ | จำนวนไม่น้อยกว่า 2 คน |
| (4) ผู้แทนจากภาคเอกชน | จำนวนไม่น้อยกว่า 1 คน |
| (5) ผู้ทรงคุณวุฒิหรือนักวิชาการ | จำนวนไม่น้อยกว่า 1 คน |
| (6) ประธานคณะกรรมการเครือข่ายเชิงประเด็น เป็นกรรมการและเลขานุการ | |

โดยคณะกรรมการจะพิจารณาร่วมกันในการกลั่นกรองผู้ประกอบการที่แต่ละหน่วย UBI เสนอ จัดกลุ่มผู้ประกอบการ และพิจารณาศักยภาพความเป็นไปได้ และสมรรถนะในการสร้างผลผลิต (Outcome) โดยดำเนินการกลั่นกรองผู้ประกอบการด้วยวิธีการให้ผู้ประกอบการนำเสนอแนวคิดแผนธุรกิจความเป็นผู้ประกอบการโดยจัดทำแผนธุรกิจตั้งแต่ระดับที่เข้ารับการกลั่นกรองจนถึงระดับ Spinoff Incubation ที่มีกำหนดการบ่มเพาะตามรอบ TOR ในรูปแบบ Piching ร่วมกับผู้จัดการหน่วยบ่มเพาะ

ขั้นตอนที่ 3 ดำเนินการจัดทำแผนการบ่มเพาะผู้ประกอบการเฉพาะราย

ผู้ประกอบการ ร่วมกัยหน่วย UBI จะต้องร่วมกัยดำเนินงานจัดทำแผนการบ่มเพาะผู้ประกอบการเฉพาะราย แนะนำเสนอต่อคณะกรรมการเพื่อพิจารณาในคราวการประชุมติดตามประเมินผลกาตรำเนินงานในแต่ละรอบ โดยคณะกรรมการอาจมีการมอบหมาย KPI รายการเพิ่มเติม และหรือให้ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงผลการดำเนินงานในแต่ละรอบ

สรุปขั้นตอนการจัดทำแผนการบ่มเพาะผู้ประกอบการเฉพาะราย

1. การคัดเลือกและประเมินเบื้องต้น

- รับสมัคร/คัดเลือกผู้ประกอบการที่มีศักยภาพ
- สัมภาษณ์หรือประเมินศักยภาพ (ด้านความรู้ ทักษะ และไอเดียธุรกิจ)
- วิเคราะห์ปัญหาและความต้องการ (Needs Assessment)

2. การวิเคราะห์ธุรกิจและผู้ประกอบการ (Diagnostic Phase)

- วิเคราะห์ลักษณะธุรกิจ (Business Profile)
- วิเคราะห์ตลาดและคู่แข่ง (Market & Competitor Analysis)

- ประเมินจุดแข็ง-จุดอ่อนของผู้ประกอบการ (Entrepreneur Competency Assessment)

3. การกำหนดเป้าหมายและแผนพัฒนา (Planning Phase)

- ร่วมกันตั้งเป้าหมายระยะสั้น-กลาง-ยาว
- จัดทำ “Roadmap การบ่มเพาะ” เฉพาะราย
- ระบุหัวข้อการพัฒนาที่ต้องการ เช่น การจัดทำแผนธุรกิจ , การพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการ , การตลาดและการสร้างแบรนด์ , การเงินและการเข้าถึงแหล่งทุน

4. การบ่มเพาะและสนับสนุน (Incubation & Support)

- จัดอบรม/ให้คำปรึกษาแบบตัวต่อตัว (Coaching & Mentoring)
- สนับสนุนทรัพยากร เช่น ห้องปฏิบัติการ เครื่องมือทดลอง หรือพื้นที่ทำงาน
- เชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจ/นักลงทุน
- จัดกิจกรรม Workshop และ Pitching

5. การติดตามความก้าวหน้า (Monitoring & Evaluation)

- ติดตามผลการดำเนินงานตาม Roadmap
- ประเมินผลเป็นระยะ (รายเดือน/รายไตรมาส)
- แก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าและปรับปรุงแผน

6. การสรุปผลและต่อยอด (Exit & Follow-up)

- ประเมินผลลัพธ์ปลายทาง (เช่น ยอดขาย การสร้างงาน มูลค่าทางเศรษฐกิจ)
- มอบใบรับรอง/ประกาศนียบัตรการบ่มเพาะ
- วางแนวทางการต่อยอด เช่น การเข้าสู่ตลาดจริง การหาทุน Series A การสร้างเครือข่ายคู่ค้า

ขั้นตอนที่ 4 ดำเนินการหาที่ปรึกษา (Project Consultant) ให้ Incubatees ตามความเหมาะสมของแต่ละ Incubatees

หน่วย UBI จะต้องดำเนินการจัดหาอาจารย์ที่ปรึกษา (Project Consultant) ให้กับผู้ประกอบการ ตามความเหมาะสมของแต่ละประเภทธุรกิจของผู้ประกอบการ โดยอาจจัดทำเป็นคำสั่งที่แต่งตั้งโดยหน่วยงาน หรือเป็นการมอบหมายภาระงานให้กับอาจารย์ผู้เชี่ยวชาญ เพื่อทำหน้าที่ให้คำปรึกษา ชี้แนะแนวทาง ตลอดจน ร่วมแก้ไข และผลักดันให้ผู้ประกอบการ สามารถดำเนินธุรกิจจนบรรลุตามเป้าหมายและวัตถุประสงค์ของ โครงการได้อย่างราบรื่น


สำนักงานเลขาธิการสภาการศึกษา
ที่ ศสอ/สคส.๒๖
เรื่อง

แจ้งการขอใช้วิชาสำหรับผู้ประกอบการที่ดำเนินการเฉพาะ ในโครงการสร้างและสนับสนุนผู้ประกอบการ
ธุรกิจ นวัตกรรมในระยะเริ่มต้น กิจกรรมการแนะนำวิชาที่ส่งเสริมสนับสนุนศึกษา ของสำนักงานเลขาธิการ
สภาการศึกษา วิชาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม ปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๑-๒๕๖๒

ตามที่กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม (สอวช.) ได้ดำเนินการประกาศรับ
สมัครผู้ประกอบการเพื่อเข้าร่วมโครงการ ในโครงการสร้างและสนับสนุนผู้ประกอบการ
ธุรกิจ นวัตกรรมในระยะเริ่มต้น กิจกรรมการแนะนำวิชาที่ส่งเสริมสนับสนุนศึกษา ของสำนักงานเลขาธิการ
สภาการศึกษา วิชาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม ปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๑-๒๕๖๒ นั้น

บัดนี้ ตามที่กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม (สอวช.) ได้ดำเนินการคัดเลือก
ผู้ประกอบการเพื่อเข้าร่วมโครงการและโครงการฯ และได้ผ่านเกณฑ์การคัดเลือกผู้ประกอบการ
เรียบร้อยแล้ว

เพื่อให้การดำเนินการเฉพาะผู้ประกอบการ ตามการดำเนินการให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ของการ
ดำเนินการตามโครงการฯ ได้สำเร็จ สอวช. และผู้ประกอบการตามการดำเนินการในรูปบริษัทจำกัดและ
รายได้อายัดขึ้น วิชาสำหรับผู้ประกอบการที่ดำเนินการเฉพาะ ในโครงการสร้างและสนับสนุน
ผู้ประกอบการธุรกิจ นวัตกรรมในระยะเริ่มต้น กิจกรรมการแนะนำวิชาที่ส่งเสริมสนับสนุนศึกษา ของ
สำนักงานเลขาธิการสภาการศึกษา วิชาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม ปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๑-๒๕๖๒ พบ
รายละเอียดดังนี้

1. คณะกรรมการดำเนินการ	ประธาน	รองประธาน	กรรมการ
1.1 รองศาสตราจารย์ ดร. วรวิทย์	วราภรณ์	วราภรณ์	วราภรณ์
1.2 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. กนกวรรณ	วราภรณ์	วราภรณ์	วราภรณ์
1.3 อาจารย์ ดร. กัญญาภาณี	วราภรณ์	วราภรณ์	วราภรณ์
1.4 อาจารย์ ดร. อรุณ	วราภรณ์	วราภรณ์	วราภรณ์
1.5 นายสุชาติ	วราภรณ์	วราภรณ์	วราภรณ์

เลขาธิการ

หน้า ๑

ลงนามโดย : 
รองเลขาธิการ : 
ความและลงนามโดยเลขาธิการสภาการศึกษา

- 2 -

2. คณะกรรมการดำเนินการ

2.1 อาจารย์ ดร. กัญญาภาณี	วราภรณ์	วราภรณ์
2.2 อาจารย์ ดร. อรุณ	วราภรณ์	วราภรณ์
2.3 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. กนกวรรณ	วราภรณ์	วราภรณ์
2.4 อาจารย์ ดร. อรุณ	วราภรณ์	วราภรณ์
2.5 นางสุชาติ	วราภรณ์	วราภรณ์
2.6 นางสาววราภรณ์	วราภรณ์	วราภรณ์
2.7 นางสาวสุวิมล	วราภรณ์	วราภรณ์
2.8 นางสาวสุวิมล	วราภรณ์	วราภรณ์
2.9 นางสาวสุวิมล	วราภรณ์	วราภรณ์
2.10 นางสาวสุวิมล	วราภรณ์	วราภรณ์
2.11 นางสาวสุวิมล	วราภรณ์	วราภรณ์

หน้า ๒

1. ร่างแผนการดำเนินงาน โครงการฯ ภายใน ๓ เดือน

2. ปฏิทินปฏิบัติงาน คณะกรรมการ

3. รายการวิชาสำหรับผู้ประกอบการ

3.1 ผู้ประกอบการ รายที่ 1	นางสุชาติ	นางสุชาติ
3.1.1 อาจารย์สุวิมล	นางสุชาติ	นางสุชาติ
3.1.2 อาจารย์สุวิมล	นางสุชาติ	นางสุชาติ
3.2 ผู้ประกอบการ รายที่ 2	นางสุชาติ	นางสุชาติ
3.2.1 อาจารย์สุวิมล	นางสุชาติ	นางสุชาติ
3.2.2 อาจารย์สุวิมล	นางสุชาติ	นางสุชาติ
3.3 ผู้ประกอบการ รายที่ 3	นางสุชาติ	นางสุชาติ
3.3.1 อาจารย์สุวิมล	นางสุชาติ	นางสุชาติ
3.3.2 อาจารย์สุวิมล	นางสุชาติ	นางสุชาติ
3.4 ผู้ประกอบการ รายที่ 4	นางสุชาติ	นางสุชาติ
3.4.1 อาจารย์สุวิมล	นางสุชาติ	นางสุชาติ
3.4.2 อาจารย์สุวิมล	นางสุชาติ	นางสุชาติ

หน้า ๓

1. จัดทำข้อมูลประกอบการแนะนำผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการฯ ในโครงการสร้างและ
สนับสนุนผู้ประกอบการธุรกิจ นวัตกรรมในระยะเริ่มต้น กิจกรรมการแนะนำวิชาที่ส่งเสริมสนับสนุนศึกษา ของ
สำนักงานเลขาธิการสภาการศึกษา วิชาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม ปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๑-๒๕๖๒

- 4 -

2. ศึกษา วิเคราะห์ความต้องการของผู้ประกอบการ เพื่อหาแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์
และการบริการและพัฒนาระบบการวิจัยและพัฒนา ภายในระยะเวลาที่กำหนด

3. ดำเนินการถ่ายทอดความรู้และเทคนิคไปยังผู้ประกอบการตามแผน

4. ประเมินความสำเร็จของโครงการและวัดผลของ สอวช. ตามระยะเวลาที่กำหนด

5. จัดทำรายงานความก้าวหน้า และสรุปผลการดำเนินงานเมื่อสิ้นสุดโครงการ

ทั้งนี้ ให้ผู้รับคำสั่ง ปฏิบัติหน้าที่ให้สอดคล้องกับภาระงาน ที่มอบให้ในวันต่อไป

สั่ง ณ วันที่ ๒๓ มกราคม พ.ศ. ๒๕๖๑


(รองเลขาธิการ) ดร. วรวิทย์ วราภรณ์
เลขาธิการสภาการศึกษา

ขั้นตอนที่ 5 ดำเนินการวางแผนการตลาดและทดสอบตลาดเพื่อนำมาปรับปรุงให้ตอบสนอง Customer Needs ได้

ผู้ประกอบการ จะต้องดำเนินการวางแผนการตลาด และการทดสอบตลาด โดยนำผลิตภัณฑ์ต้นแบบ หรือตัวอย่างสินค้าออกทดสอบตลาด และมีการจัดทำวิจัยทางการตลาด เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาปรับปรุงให้ ตอบสนอง Customer Needs โดยขั้นตอนการนำสินค้าออกทดสอบกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยที่สินค้านั้น จะต้องมีการระบุยี่ห้อ มี Packaging เหมือนกับสินค้าที่จะออกวางขายจริง และมีกิจกรรมทางการตลาดเพื่อ ส่งเสริมการขายจริงด้วย เพื่อเป็นการทดสอบตลาดและศึกษาว่าผู้บริโภคมีความรู้สึกอย่างไรต่อสินค้า ช่อง ทางการขายตอบโจทย์เป้าหมายที่วางไว้ใหม่ และเป็นการหาข้อบกพร่องที่มีอยู่เพื่อเอามาใช้แก้ไขเวลาที่ต้องนำ สินค้าออกสู่ตลาดจริง

สรุปขั้นตอนการวางแผนการตลาดและทดสอบตลาด

1. ศึกษาและทำความเข้าใจลูกค้า (Customer Research)

- สำรวจปัญหา ความต้องการ และพฤติกรรมของลูกค้า (Pain Point & Behavior)
- ใช้วิธีการเก็บข้อมูล เช่น แบบสอบถาม, สัมภาษณ์เชิงลึก, Focus Group
- แบ่งกลุ่มลูกค้า (Segmentation) และกำหนดเป้าหมาย (Target Market)

2. กำหนดกลยุทธ์การตลาด (Marketing Strategy)

- สร้าง Value Proposition ที่ตอบโจทย์ลูกค้า
- วาง Positioning (ภาพลักษณ์ที่อยากให้ลูกค้าจดจำ)
- ออกแบบ 4P / 7P Marketing Mix เช่น

Product: จุดเด่นสินค้า

Price: กลยุทธ์การตั้งราคา

Place: ช่องทางการจำหน่าย

Promotion: วิธีโปรโมทและเข้าถึงลูกค้า

3. การออกแบบแผนปฏิบัติการการตลาด (Marketing Plan)

- ระบุช่องทางการทำตลาด เช่น Online (Facebook, TikTok, Website) และ Offline (ร้านค้า, อีเวนต์)
- กำหนดกิจกรรม เช่น เปิดตัวสินค้า ทดลองใช้ แจกตัวอย่าง
- วางงบประมาณและกำหนดระยะเวลา (Timeline + Budget)

4. การทดสอบตลาด (Market Testing)

- สร้าง MVP (Minimum Viable Product) หรือเวอร์ชันทดลองของสินค้า/บริการ
- เปิดทดลองตลาดในวงเล็ก (Pilot Test)
- เก็บข้อมูลจากลูกค้า เช่น ยอดขาย ความพึงพอใจ คำติชม
- สังเกตพฤติกรรมลูกค้าจริง (ไม่ใช่แค่สิ่งที่ลูกค้าพูด)

5. การเก็บ Feedback และการวิเคราะห์ผล

- ใช้แบบสอบถามออนไลน์/ออฟไลน์
- เก็บสถิติการเข้าถึง/ยอดขาย/การมีส่วนร่วม (Engagement)
- วิเคราะห์ข้อดี-ข้อเสียจากมุมมองลูกค้า

6. การปรับปรุงผลิตภัณฑ์และกลยุทธ์การตลาด

- ปรับสินค้า/บริการให้ตรงกับ Customer Needs มากขึ้น
- แก้ไขปัญหาที่พบ เช่น คุณภาพ ราคา ช่องทางการจำหน่าย
- ปรับกลยุทธ์การตลาดตามผลการทดสอบ (เช่น เปลี่ยนโปรโมชันหรือช่องทาง)

7. การขยายตลาด (Scale-up)

- เมื่อมั่นใจว่าสินค้าและการตลาดตอบโจทย์ลูกค้า ☐ เริ่มทำการตลาดในวงกว้าง
- ลงทุนด้านสื่อโฆษณาและช่องทางจัดจำหน่ายเพิ่มเติม
- สร้างการรับรู้แบรนด์และขยายฐานลูกค้า

สรุปขั้นตอนการพัฒนาและขอจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า

1. การออกแบบและพัฒนาเครื่องหมายการค้า

- กำหนดแนวคิดที่สื่อถึงสินค้า/บริการและเอกลักษณ์ของธุรกิจ
- ออกแบบตราสัญลักษณ์ (Logo) ให้เรียบง่าย จำง่าย และแตกต่าง
- เลือกใช้ชื่อ/ข้อความที่ไม่ซ้ำกับผู้อื่น และไม่ขัดต่อกฎหมาย (เช่น ไม่ใช่คำสามัญเกินไป ไม่ใช่สัญลักษณ์ราชการ)

2. การตรวจสอบความซ้ำซ้อน (Trademark Search)

- ค้นหาเบื้องต้นใน ฐานข้อมูลของกรมทรัพย์สินทางปัญญา (DIP Thailand)
- ตรวจสอบว่าไม่มีการจดทะเบียนหรือใช้ใกล้เคียงกันแล้ว
- หากมีความเสี่ยง ต้องปรับแก้ไขตราสัญลักษณ์ให้แตกต่าง

3. การเตรียมเอกสารเพื่อยื่นขอจดทะเบียน

- แบบฟอร์มคำขอจดทะเบียน (พิมพ์จากเว็บไซต์ DIP หรือขอที่กรมฯ)
- สำเนาบัตรประชาชน/หนังสือรับรองนิติบุคคล
- รูปเครื่องหมายการค้า (Logo) ขนาดตามที่กำหนด
- รายการสินค้า/บริการที่จะใช้เครื่องหมาย (จัดตามหมวด Class ของ Nice Classification)
- หนังสือมอบอำนาจ (ถ้ามีผู้รับมอบดำเนินการแทน)

4. การยื่นคำขอจดทะเบียน

- ยื่นที่ กรมทรัพย์สินทางปัญญา (ถนนแจ้งวัฒนะ กรุงเทพฯ) หรือ
- ยื่นผ่านระบบออนไลน์ DIP e-Filing
- ชำระค่าธรรมเนียม (ประมาณ 1,000 บาท/1 รายการสินค้า/บริการต่อ 1 Class หากยื่นออนไลน์

จะถูกกว่าการยื่นด้วยตนเอง)

5. การตรวจสอบคำขอ (Examination)

- เจ้าหน้าที่ตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารและความซ้ำซ้อน
- หากไม่ผ่าน ☐ ส่งหนังสือแจ้งให้แก้ไข/คัดค้าน
- หากผ่าน ☐ ประกาศโฆษณาในราชกิจจานุเบกษา (เพื่อเปิดโอกาสให้มีผู้คัดค้าน หากมี)

6. การจดทะเบียนและออกใบรับรอง

ถ้าไม่มีผู้คัดค้านภายใน 60 วัน ☐ กรมฯ จะดำเนินการจดทะเบียนให้
 ผู้ขอจะต้องชำระค่าธรรมเนียมจดทะเบียน (600 บาทต่อ Class)
 ได้รับ หนังสือสำคัญแสดงการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า
 อายุคุ้มครอง 10 ปี (ต่ออายุได้ทุก 10 ปี)

ขั้นตอนที่ 7 ดำเนินการนำผลิตภัณฑ์ที่ผ่านกระบวนการพัฒนาเข้าสู่ตลาด

ผู้ประกอบการ จะต้องดำเนินการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ออกสู่ตลาด โดยสินค้าหรือบริการที่ได้ผ่านการพัฒนาแล้วออกขายในตลาดจริง เก็บข้อมูลทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง รวมไปถึงข้อมูลของคู่แข่งด้วยว่ามียอดขายเช่นไร สินค้าเรามีส่วนแบ่งจริงในตลาดเท่าไร จำเป็นต้องมีบริการหลังการขายไหม แผนโฆษณาที่คิดมาจะมีผลตอบรับอย่างไร การกระจายสินค้าทำได้ดีหรือไม่ ทั้งหมดนี้ก็เพื่อนำมาวิเคราะห์ปรับปรุงและแก้ไขเพื่อให้บรรลุเป้าหมายการขายสินค้านั้น ๆ ต่อไป

สรุปขั้นตอนการนำผลิตภัณฑ์เข้าสู่ตลาด

1. การวิเคราะห์และเตรียมความพร้อมตลาด

- ศึกษาความต้องการของลูกค้า (Customer Needs & Insights)
- วิเคราะห์คู่แข่ง (Competitor Analysis)
- ระบุกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target Market)

2. การกำหนดกลยุทธ์การเข้าสู่ตลาด (Go-to-Market Strategy)

- กำหนด Value Proposition □ จุดขายหลักที่แตกต่าง
- เลือก Positioning □ ภาพลักษณ์ที่ต้องการให้ลูกค้าจำ
- วางแผน Marketing Mix (4P/7P)
- Product: คุณสมบัติสินค้า/บรรจุภัณฑ์
- Price: กลยุทธ์ราคา (เช่น เจาะตลาด, พรีเมียม)
- Place: ช่องทางจำหน่าย (ออนไลน์/ออฟไลน์)
- Promotion: วิธีสื่อสารและโปรโมท

3. การทดสอบตลาด (Market Testing / Pilot Launch)

- เปิดตัวสินค้าในตลาดเล็ก ๆ หรือลูกค้ากลุ่มทดลอง
- จัดทำกิจกรรมทดลองใช้/แจกตัวอย่าง (Sampling)
- เก็บ Feedback และวัดผลการตอบรับ

4. การเปิดตัวอย่างเป็นทางการ (Product Launch)

- จัดกิจกรรมเปิดตัว (Online / Offline)
- สร้างการรับรู้ผ่านสื่อการตลาด (โซเชียลมีเดีย, PR, Influencer, Event)
- วางจำหน่ายจริงในช่องทางที่เลือก (e-Marketplace, ร้านค้า, Distributor)

5. การติดตามและวัดผล (Monitoring & Measurement)

- ติดตามยอดขาย, กระแสตอบรับ, รีวิวจากลูกค้า
- ใช้ KPI เช่น ยอดขายรายเดือน, Market Share, Engagement Online
- ประเมินว่ากลยุทธ์ที่ใช้ได้ผลหรือไม่

6. การปรับปรุงและพัฒนา (Continuous Improvement)

- ปรับสินค้า/บรรจุภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการลูกค้ามากขึ้น
- ปรับกลยุทธ์การตลาด เช่น โปรโมชัน ช่องทาง หรือรูปแบบการสื่อสาร
- ขยายตลาดใหม่ ๆ (New Segment / New Channel)

7. การขยายธุรกิจ (Scaling Up)

- เพิ่มการผลิตและการจัดจำหน่ายในวงกว้าง
- สร้างพันธมิตรทางธุรกิจ (Partnership / Distributor / Franchise)
- พัฒนาสินค้าใหม่ (Product Line Extension)

ขั้นตอนที่ 8 ดำเนินการให้ความรู้พื้นฐานเรื่องบัญชีสำหรับผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการจะต้องผ่านกระบวนการอบรมให้ความรู้พื้นฐานเรื่องบัญชีสำหรับผู้ประกอบการ และต้องดำเนินการรายงานยอดขาย รายได้ และค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เป็นประจำทุกเดือนเพื่อบันทึกข้อมูลประกอบการรายงานผลการดำเนินงานในแต่ละไตรมาส ตามแบบฟอร์มที่กำหนด

สรุปขั้นตอนการดำเนินการให้ความรู้พื้นฐานเรื่องบัญชีสำหรับผู้ประกอบการ

1. การเตรียมความพร้อมและวิเคราะห์ความต้องการ

- สำรวจระดับความรู้ด้านบัญชีของผู้ประกอบการ (ไม่มีพื้นฐาน, พอเข้าใจ, ต้องการเชิงลึก)
- กำหนดหัวข้อหลักที่จำเป็น เช่น บัญชีเบื้องต้น, ต้นทุน, รายรับ-รายจ่าย, ภาษี

2. การจัดทำเนื้อหาและหลักสูตร

- พื้นฐานการบัญชี: ความหมาย, ประเภทบัญชี, งบการเงิน
- การบันทึกรายการทางการเงิน: สมุดรายวัน, บัญชีแยกประเภท, รายรับ-รายจ่าย
- การจัดท่างบการเงิน: งบกำไรขาดทุน, งบแสดงฐานะการเงิน, งบกระแสเงินสด
- การบริหารต้นทุน: การคำนวณต้นทุนต่อหน่วย, จุดคุ้มทุน (Break-even Point)
- ความรู้ด้านภาษี: ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา/นิติบุคคล, ภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT)
- เครื่องมือดิจิทัล: โปรแกรมบัญชีออนไลน์, Excel, แอปพลิเคชันสำหรับ SME

3. การอบรมและถ่ายทอดความรู้

- จัดกิจกรรม Workshop แบบลงมือทำ เช่น ทดลองบันทึกรายการบัญชีจริง
- ใช้กรณีศึกษา (Case Study) ของธุรกิจ SME
- ให้ความรู้แบบ Step by Step ง่ายต่อการเข้าใจ

4. การให้คำปรึกษาเฉพาะราย (Coaching)

- ตรวจสอบสมุดบัญชี/ระบบบัญชีของผู้ประกอบการ
- ให้คำแนะนำวิธีจัดทำบัญชีให้ถูกต้องตามกฎหมาย
- ช่วยเลือกโปรแกรมหรือระบบบัญชีที่เหมาะสมกับธุรกิจ

5. การติดตามผลและประเมินความรู้

- ทำแบบทดสอบก่อน-หลังอบรม
- ให้ผู้ประกอบการจัดทำสมุดบัญชีรายเดือนจริง
- ประเมินผลการนำไปใช้ เช่น ความถูกต้องในการบันทึกบัญชี, การยื่นภาษีได้ถูกต้อง

6. การต่อยอดและสนับสนุนระยะยาว

- จัดทำคู่มือ/เอกสารอ้างอิงให้ผู้ประกอบการใช้เอง
- เปิดช่องทางให้สอบถาม (Line กลุ่ม, ที่ปรึกษาออนไลน์)
- พัฒนาไปสู่การทำบัญชีเชิงวิเคราะห์ (Management Accounting) เพื่อใช้ในการวางแผนธุรกิจ

หลักเกณฑ์การพิจารณา ประกอบด้วย

- 1) ผ่านกระบวนการคัดเลือกเข้าเป็น Start up ของหน่วย UBI และ/หรือผ่านกระบวนการบ่มเพาะระดับ Pre-incubator ของหน่วย UBI แล้ว
- 2) เป็นผู้ประกอบการที่มีผลิตภัณฑ์ตั้งต้น (Minimal Viable Product = MVP) หรือมีการทดสอบตลาดของผลิตภัณฑ์เรียบร้อยแล้ว
- 3) มีการดำเนินธุรกิจ / ประกอบธุรกิจ / จัดตั้งบริษัทจดทะเบียนนิติบุคคล ไม่เกิน 3 ปี นับถึงวันสมัครเข้ารับการบ่มเพาะ
- 4) ยังไม่จำเป็นต้องจดทะเบียนนิติบุคคล
- 5) มีปัจจัยบ่งชี้ชัดเจนว่ามีความต้องการได้รับการสนับสนุนจากหน่วย UBI ในธุรกิจนั้น

ดัชนีชี้วัดความสำเร็จ

Track Kpi		(1) ธุรกิจสุขภาพและอุปกรณ์ทางการแพทย์ (2) ธุรกิจเทคโนโลยีดิจิทัล (3) ธุรกิจพลังงาน		(4) ธุรกิจการเกษตรและธุรกิจแปรรูปการเกษตร (5) ธุรกิจหัตถกรรมและเครื่องประดับ และ (6) ธุรกิจบริการ	
		องค์ความรู้ขั้นสูง	องค์ความรู้ปฏิบัติ	องค์ความรู้ขั้นสูง	องค์ความรู้ปฏิบัติ
Start up	นศ.	150,000 บาทต่อปี	100,000 บาทต่อปี	100,000 บาทต่อปี	50,000 บาทต่อปี
	ผบก.	200,000 บาทต่อปี	150,000 บาทต่อปี	120,000 บาทต่อปี	60,000 บาทต่อปี

การจัดทำรายงานประเมินความสำเร็จ

ในการประเมินความสำเร็จ จะพิจารณาจาก

(1) จัดทำรายงานตามแบบฟอร์ม UBI SA-033

UST-ISA (03) มหาวิทยาลัย Startup Campus ปีที่ ๒๕๖๕ (3)

มหาวิทยาลัยมหาวิทยาลัย Startup Campus
 ชั้น 101 เอ ชั้น
 อำเภอเมืองบุรีรัมย์
 จังหวัดบุรีรัมย์ ๔๓๐๐๑

โครงการพัฒนาระบบนิเวศการศึกษาระดับอุดมศึกษา (University Business Incubator : UBI)
เพื่อช่วยผู้ประกอบการรายย่อย

ชื่อหน่วยงาน/องค์กร			
ผู้ประสานงาน/ติดต่อ			
ชื่อโครงการ			
แหล่งที่มาของเงิน			
กลุ่มผู้รับประโยชน์	☐ ภาครัฐ ☐ ภาคเอกชน ☐ ภาคประชาสังคม ☐ อื่นๆ		
วัตถุประสงค์	☐ การพัฒนาผู้ประกอบการรายย่อย ☐ High Scale ☐ การพัฒนาผู้ประกอบการรายย่อย ☐ High Scale ☐ การพัฒนาผู้ประกอบการรายย่อย ☐ High Scale ☐ การพัฒนาผู้ประกอบการรายย่อย ☐ High Scale ☐ การพัฒนาผู้ประกอบการรายย่อย ☐ High Scale ☐ การพัฒนาผู้ประกอบการรายย่อย ☐ High Scale		

จำนวน ที่	รายละเอียดกิจกรรม	จำนวน ที่	จำนวน ที่	รายละเอียดกิจกรรม
1	ดำเนินการพัฒนาระบบนิเวศการศึกษาระดับอุดมศึกษา (University Business Incubator : UBI) เพื่อช่วยผู้ประกอบการรายย่อย	☐	☐	ดำเนินการพัฒนาระบบนิเวศการศึกษาระดับอุดมศึกษา (University Business Incubator : UBI) เพื่อช่วยผู้ประกอบการรายย่อย
2	ดำเนินการพัฒนาระบบนิเวศการศึกษาระดับอุดมศึกษา (University Business Incubator : UBI) เพื่อช่วยผู้ประกอบการรายย่อย	☐	☐	ดำเนินการพัฒนาระบบนิเวศการศึกษาระดับอุดมศึกษา (University Business Incubator : UBI) เพื่อช่วยผู้ประกอบการรายย่อย
3	ดำเนินการพัฒนาระบบนิเวศการศึกษาระดับอุดมศึกษา (University Business Incubator : UBI) เพื่อช่วยผู้ประกอบการรายย่อย	☐	☐	ดำเนินการพัฒนาระบบนิเวศการศึกษาระดับอุดมศึกษา (University Business Incubator : UBI) เพื่อช่วยผู้ประกอบการรายย่อย
4	ดำเนินการพัฒนาระบบนิเวศการศึกษาระดับอุดมศึกษา (University Business Incubator : UBI) เพื่อช่วยผู้ประกอบการรายย่อย	☐	☐	ดำเนินการพัฒนาระบบนิเวศการศึกษาระดับอุดมศึกษา (University Business Incubator : UBI) เพื่อช่วยผู้ประกอบการรายย่อย

อันดับ ที่	รายการประเมิน	ใช่	ไม่ใช่	หมายเหตุ/ปัญหาที่พบ
3	มีการพัฒนาผลงานทางวิชาการ	☐	☐	- ผลงานทางวิชาการทางสาขา - รายงานผลการพัฒนาผลงานทางวิชาการ
6	มีการทบทวนผลงานและนำข้อมูลมาปรับปรุงให้สอดคล้องกับ Customer Needs	☐	☐	- ผลการดำเนินงานที่ปรับปรุง (ปี/ปีคู่) - ผลการดำเนินงานที่ปรับปรุง (ปี/ปีคู่)
7	มีการพัฒนาเครื่องมือทางวิชาการ/ทางธุรกิจใหม่หรือสามารถยกระดับกระบวนการที่มี	☐	☐	- เอกสารที่ทางคณะกรรมาธิการศึกษาและพัฒนาเครื่องมือทางวิชาการ/ทางธุรกิจใหม่ - เอกสารทางธุรกิจที่ทางคณะกรรมาธิการศึกษาและพัฒนาเครื่องมือทางวิชาการ/ทางธุรกิจใหม่
8	นำผลงานไปใช้/บริการแก่สังคมภายนอก	☐	☐	รายงานผลการดำเนินงาน
9	มีการนำวิธีการและนวัตกรรมที่ได้พัฒนาไปใช้กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง (อย่างน้อย 12 แห่ง) ขึ้น	☐	☐	บัญชีรายชื่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้องที่ได้รับบริการ
10	มีการนำผลงานทางวิชาการ/ทางธุรกิจไปใช้/บริการแก่สังคม/ได้ใช้/มีผลทางธุรกิจกับสังคม	☐	☐	ผลการนำผลงานทางวิชาการ/ทางธุรกิจไปใช้/บริการแก่สังคม

สรุปผลการประเมินโดยสรุป

- การนำผลงานทางวิชาการ/ทางธุรกิจไปใช้/บริการแก่สังคม
 - ☐ ผ่าน
 - ☐ ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมิน เพราะยังขาดผลงานที่ 6 ขึ้น
- การนำผลงานทางวิชาการ/ทางธุรกิจไปใช้/บริการแก่สังคม
 - ☐ ผ่าน
 - ☐ ผ่านเกณฑ์การประเมิน (ตรงจุด)
 - ☐ ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมิน
 - ขอเสนอรายงานผลการนำผลงานทางวิชาการ/ทางธุรกิจไปใช้/บริการแก่สังคม
 - รายงานผลการนำผลงานทางวิชาการ/ทางธุรกิจไปใช้/บริการแก่สังคม
 - รายงานผลการนำผลงานทางวิชาการ/ทางธุรกิจไปใช้/บริการแก่สังคม
 - อื่นๆ (ตรงจุด)

ผู้ประเมิน: _____

วันที่ประเมิน: _____

[illegible]

(2) แบบรายงานความก้าวหน้าตามเป้าหมายรายทาง

แบบประเมิน UBI เครือข่ายภาคกลางตอนบน ครั้งที่ 4 (รอบ 24 เดือน)

มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา

ชื่อธุรกิจ	ความก้าวหน้าของการดำเนินการระหว่างเดือนพฤษภาคม 2567 – กันยายน 2567	
	ผลการประเมินรอบ 18 เดือน และข้อเสนอแนะ	หลังเข้ารับการบ่มเพาะ 24 เดือน (พ.ค.67-ก.ย.67)
ST/SP (เลือก) ST 1 ชื่อทีม/ผลิตภัณฑ์ น้ำพริกสำเร็จรูป By หลานแม่ฉ่าง ประเภทธุรกิจ ธุรกิจการเกษตรและการแปรรูปทางการ ชื่อผู้ประกอบการ นางสาวศรณี กิจสาสน นางสาวสุพัตรา มีใจดี แหล่งที่มาผู้ประกอบการ นิสิตนักศึกษา หรือผู้สำเร็จการศึกษาไม่เกิน 5 ปี	ผลการประเมิน ผ่านการกลั่นกรอง ST เมื่อวันที่ 5 มกราคม 2567 ข้อเสนอแนะของกรรมการ 1. ศึกษาเรื่อง Economy of Scale พร้อมทั้งเรื่องต้นทุน 2. ทำให้อลากและ Packaging ของสินค้าให้ตรงตามมาตรฐาน 3. แนะนำให้ลองสร้างจุดขาย เช่น น้ำพริกนกสูตรกินแล้วขึ้นสวรรค์ อาจจะใช้คำว่า Ghost paper ในสากล	ผลิตภัณฑ์: รายละเอียดผลิตภัณฑ์ น้ำพริกสำเร็จรูปพร้อมทาน โดยเป็นสูตรเพื่อสุขภาพ ไขมันต่ำ หวานจากหลอฮังกายและหญ้าหวาน คนรักสุขภาพ คนเป็นเบาหวานสามารถทานได้ โดยทานได้หลากหลายรูปแบบ ตั้งแต่การรับประทานกับผักต้ม ผักทอด หรือคลุกข้าวกิน หรือกินแกล้มกับกับข้าวต่างๆ ยิ่งส่งเสริมรสชาติอร่อย กลุ่มเป้าหมาย: - กลุ่มผู้บริโภคอายุตั้งแต่ 25 ปีขึ้นไป รักสุขภาพ ชอบอาหารไทย - ประเภทน้ำพริกต้องการเพิ่มรสชาติในอาหารรักสุขภาพ - กลุ่มลูกค้าที่นิยมซื้อสินค้าเป็นของฝาก ในช่วงเทศกาลต่างๆ ของขวัญ กระเช้าปีใหม่ กำลังการผลิต/บริการ: ผลิตตามจำนวนออเดอร์จากลูกค้า การจ้างงาน: แบบบางเวลา (PART TIME) ยอดขาย : 60,660 บาท แผนธุรกิจ : มี บริการบ่มเพาะที่ UBI ให้กับผู้ประกอบการ:

ชื่อธุรกิจ	ความก้าวหน้าของการดำเนินการระหว่างเดือนพฤษภาคม 2567 - กันยายน 2567	
	ผลการประเมินรอบ 18 เดือน และข้อเสนอแนะ	หลังเข้ารับการประเมิน 24 เดือน (พ.ค.67-ก.ย.67)
		อบรมการจัดทำแผนธุรกิจ ,อบรม CONTENT MARKETING & STORYTELLING FOR STAT UP , อบรม DIGITAL PLAT FORM FOR STAT UP , อบรมเทคนิคการจัดทำบัญชีและคำนวณต้นทุน , อบรมความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับภาษีทางธุรกิจ
		แผนกิจกรรมประเมินผลธุรกิจและผลิตภัณฑ์ 1. ประชาสัมพันธ์เพื่อให้นักลงทุนเป้าหมายเกิดการรับรู้ 2. พัฒนาสินค้าใหม่มีความโดดเด่นและเป็นเอกลักษณ์ ความหลากหลายในรูปแบบ และเป็นไปในทางเพื่อสุขภาพ 3. พัฒนา PACKETING ใหม่มีความทันสมัย สะดวกต่อการใช้สอย 4. การจัดทะเบียนตราสินค้า และการขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ 5. ผลักดันยอดขายให้เพิ่มขึ้นต่อเนื่องทุกปี 6. พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย และการสื่อสารการตลาดเพื่อเข้าถึงถึงกลุ่มลูกค้า

(3) สไลด์นำเสนอผลการดำเนินงาน



รายงานผลการดำเนินงานรอบ 24 เดือน
โครงการบ่มเพาะวิสาหกิจในสถาบันอุดมศึกษา
ประจำปีงบประมาณ 2566

นำเสนอ : คณะกรรมการติดตามและประเมินผลการดำเนินงาน
โดย : หน่วยงานวิสาหกิจในสถาบันอุดมศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏวชิรเวศน์เชียงราย

ผลการดำเนินงานผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะในระดับ Startup



ภาพผลิตภัณฑ์/บริการ

ชื่อ : นางสาวสุพลา สุวรัชนี
นางสาวศุภยา ไกรพันธุ์

ชื่อกิจการ : สมุนไพรหอม No Name

ประเภทผู้ประกอบการ : นิสิตนักศึกษา หรือสำเร็จการศึกษามากกว่า 5 ปี

ประเภทธุรกิจ : ธุรกิจการเกษตรและการแปรรูปการเกษตรระดับเทคโนโลยีที่ 5 :-

วันที่เข้ารับการบ่มเพาะ : มีนาคม 2565

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :

- กลุ่มทุนใหม่ที่ต้องการใช้แบรนด์สมุนไพรแบบยั่งยืน
- กลุ่มลูกค้าที่มีชื่อเสียงสินค้าเป็นเอกลักษณ์ ในช่วงเทศกาลต่างๆ ของภาคสำหรับการท่องเที่ยว
- กลุ่มลูกค้าที่ต้องการซื้อเป็นของขวัญในงานพิธีต่าง ๆ

สินค้าบริการ : สินค้า

รายงานผลการดำเนินงานรอบ 24 เดือน

ผลิตภัณฑ์ สมุนไพรหอม NO Name



สมุนไพรหอม No Name ช่วยในการบรรเทาอาการ ไข้หวัดหวัด คัดจมูก และทำให้รู้สึกสดชื่น ขนาดบรรจุปริมาณ 20 กรัม จำนวนในภาชนะบรรจุ 39 บาท มีสมุนไพรต่าง ๆ เป็นส่วนประกอบที่สำคัญ คือ ใบกระวาน, กานพลู, อบเชย, ดอกจันทน์เทศ, พริก, เกล็ด, การบูร, เมนทอล, น้ำมันหอมระเหย ทำออกมาให้มีความน่าสนใจมากยิ่งขึ้น ออกแบบมาในเรื่องของสายมู แต่ละองค์เทพก็จะมีกลิ่นที่แตกต่างกันออกไป ได้แก่ 1. พระพิณเฑาะว์ 2. พระแม่ลักษมี 3. พระกัณฐะ 4. พระพิรุณ 5. พระอิศวร 6. พระพรหม 7. พระนารายณ์ 8. พระลักษมณ์ 9. พระลักษมณ์ 10. พระลักษมณ์

03

รายงานผลการดำเนินงานรอบ 24 เดือน

ข้อเสนอแนะของคณะกรรมการในรอบ 18 เดือน

ข้อเสนอแนะ

1. ส่งเสริม Economy of Scale
2. พัฒนาเรื่องการจัดหาสินค้า ให้มีความหลากหลาย
3. ไม่ควรเป็นผลิตภัณฑ์ เนื่องจากในทางธุรกิจอาจมีผลกระทบต่อการตลาดและการแข่งขัน

04

การดำเนินงาน

1. ดำเนินการโดยให้คณะกรรมการใน ARUBi ที่เห็นอาจารย์ผู้เชี่ยวชาญทางด้านเศรษฐศาสตร์ ช่วยในการให้ความรู้ และนำความรู้ไปใช้ในธุรกิจ
2. ดำเนินการโดยศึกษาข้อมูลในมาตรฐานในการผลิตสินค้าและได้นำมาปรับปรุงแก้ไขผลิตภัณฑ์
3. ได้ดำเนินการผลิตแล้ว ทำให้เห็นภาพมากยิ่งขึ้น

รายงานผลการดำเนินงานรอบ 24 เดือน

การช่วยเหลือของหน่วย UBI

การช่วยเหลือของหน่วย UBI

1. อบรมการจัดทำแผนธุรกิจ
2. อบรมในเรื่อง Content Marketing
3. อบรมเรื่อง Digital Play Form For stat up
4. การจัดทำบัญชีและคำนวณต้นทุน
5. การพัฒนาและจดทะเบียนตราสินค้า
6. การขอการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์

05

ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการ

1. มีแนวทางในการทำธุรกิจ และกำหนดกลุ่มลูกค้าได้ตามเป้าหมาย
2. ทำแบรนด์ของตัวเองได้มากขึ้น
3. ทำได้ทั้งการวิเคราะห์ตลาดและจัดการเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค
4. ทำในการทำการวิจัยวิจัยได้มีประสิทธิภาพและถูกต้อง
5. มีทรัพย์สินทางปัญญาและนวัตกรรมเป็นทรัพย์สินทางปัญญาของตนเอง
6. มีการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ได้รับเลขจดแจ้ง 10.1.6700018483

Startup

รายงานผลการดำเนินงานรอบ 24 เดือน

รายการประเมินรอบ 6 เดือนที่ผ่านมา

07

มีการพัฒนาเรื่องของการตลาด

ตลาดเป้าหมายหรือส่วนงานที่เกี่ยวข้องเรียบร้อยแล้ว



06

นำผลิตภัณฑ์/บริการที่พัฒนาแล้วมาวางจำหน่ายในตลาด

เดือน	เดือน	ยอดขาย (บาท)	กำไร (บาท)
1	เมษายน 2567	36,095	18,047
2	พฤษภาคม 2567	28,470	14,235
3	มิถุนายน 2567	28,465	14,232
4	กรกฎาคม 2567	31,200	15,600
5	สิงหาคม 2567	31,395	15,697
6	กันยายน 2567	31,390	15,695
รวม		187,415	93,706

ตารางแสดงยอดขาย 6 เดือนย้อนหลัง (เมษายน - กันยายน 67)

Startup รายงานผลการดำเนินงานรอบ 24 เดือน
รายการประเมินรอบ 6 เดือนที่ผ่านมา

07

09 มีส่วนที่ปรึกษาและโค้ช และบริหารจัดการไม่ต่ำกว่า 6 เดือน

	เมษายน 67	พฤษภาคม 67	มิถุนายน 67	กรกฎาคม 67	สิงหาคม 67	กันยายน 67	รวม
จำนวนขาย (หน่วย เช่น ชิ้น, คู่)	905	730	735	800	805	810	4,785
รายได้จากการขาย (บาท)	36,095	28,470	28,665	31,200	31,595	31,590	187,415
รายได้อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการขาย (บาท)	-	-	-	-	-	-	-
รายได้รวม	-	-	-	-	-	-	-
ต้นทุนขาย (บาท)	19,240	10,350	11,025	12,000	12,075	12,150	77,440
กำไรขั้นต้น (บาท)	16,855	17,520	17,440	19,200	19,320	19,440	109,975
รายได้รวม - ต้นทุนขาย	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	6,000
ค่าใช้จ่ายการโฆษณา (บาท)	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	18,000
กำไรสุทธิ (บาท)	12,855	13,520	13,440	15,200	15,320	15,440	85,975

รวมเงิน 187,415 (บาท รวมที่ปรึกษา)

Startup รายงานผลการดำเนินงานรอบ 24 เดือน
รายการประเมินรอบ 6 เดือนที่ผ่านมา

08

10 มีการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์/บริการ/Platform ให้ได้เป็นมาตรฐานขึ้น

10

10

Startup รายงานผลการดำเนินงานรอบ 24 เดือน
ปัญหา/อุปสรรคที่เกิดขึ้น

09

1. การจัดการเรื่องเวลา
2. สินค้าได้ออกแบบได้ยาก
3. การปรับส่วนเสริมให้ใกล้เคียงท้องฟ้า
4. การทำฉลากให้โดดเด่น น่าสนใจ
5. เนื่องจากแบรนด์ใหม่ ยังไม่ค่อยเป็นที่รู้จักนัก

Startup รายงานผลการดำเนินงานรอบ 24 เดือน
แผนการดำเนินงานในอนาคต

10

1. เพิ่มยอดขายใหม่มากขึ้น
2. ขยายช่องทางการจัดจำหน่าย
3. การพัฒนาสูตร หรือเพิ่มกลิ่นใหม่
4. วางแผนการผลิตให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
5. การพัฒนาความสัมพันธ์ให้กับลูกค้า โดยจัดแคมเปญต่างๆ ให้กับลูกค้า

(4) เอกสารประกอบการประเมินในแต่ละหัวข้อ ประกอบด้วย

ขั้นตอน	รายการประเมิน	เอกสารอ้างอิง
1	ดำเนินการคัดเลือก Incubateesและจัดทำแผนการดำเนินธุรกิจ (Plan to do Business) แล้วเสร็จ	คู่มือการบ่มเพาะ ใบประเมินการคัดเลือก แผนการดำเนินธุรกิจ
2	ดำเนินการบ่มเพาะธุรกิจตามแผนการบ่มเพาะผู้ประกอบการแต่ละราย	แผนการบ่มเพาะผู้ประกอบการเฉพาะราย รายงานผลการบ่มเพาะตามแผน
3	มีที่ปรึกษา (Project Consultant) ให้ Incubatees ตามความเหมาะสมของแต่ละ Incubatees	คำสั่งแต่งตั้งอาจารย์ที่ปรึกษา บันทึกการให้คำปรึกษาแนะนำ
4	มีการพัฒนาเทคโนโลยีผลิตภัณฑ์-บริการ(Technology Product Development)	รายงานการวิจัยและพัฒนา ต้นแบบผลิตภัณฑ์
5	มีการพัฒนาแผนการตลาด	แผนการพัฒนากการตลาด รายงานผลการพัฒนากการตลาด
6	มีการทดสอบตลาดและนำข้อมูลมาปรับปรุงให้ตอบสนอง Customer Needs	แผนการดำเนินธุรกิจ (ปรับปรุง) แผนการวิจัยและพัฒนา (ปรับปรุง)
7	มีการพัฒนาเครื่องหมายการค้า ตราสัญลักษณ์	เอกสารคำขอจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าหรือตราสัญลักษณ์

	หรือสามารถยื่นขอจดทะเบียนได้	เอกสารอนุมัติ/รับรองการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าหรือตราสัญลักษณ์
8	นำผลิตภัณฑ์/บริการ ที่พัฒนาแล้วออกสู่ท้องตลาด	รายงานยอดขายประจำเดือน
9	มีรายรับที่มีความต่อเนื่องและมีรายได้รวมไม่ต่ำกว่าเกณฑ์ที่กำหนด(ย้อนหลัง 6 เดือน) จำนวน.....บาท	บัญชีรายรับ-รายจ่ายที่รับรองโดยผู้บริหาร

เงื่อนไขการดำเนินงาน

รอบ 6 เดือน ต้องผ่านขั้นตอนที่ 1-3

รอบ 12 เดือน ต้องผ่านขั้นตอนที่ 4-6

รอบ 18 เดือน ต้องผ่านขั้นตอนที่ 7-9

รอบ 24 เดือน ต้องผ่านขั้นตอนที่ 10

ปัญหา

การดำเนินงานพัฒนาผู้ประกอบการมีระยะเวลาการดำเนินงานจำกัด ซึ่งต้องดำเนินการกับผู้ประกอบการในทุกขั้นตอนให้ครบ และจะต้องแล้วเสร็จภายในระยะเวลา ไม่เกิน 2 ปี หากไม่มีแนวทางการดำเนินงานที่ชัดเจน อาจส่งผลให้การพัฒนาผู้ประกอบการหลุดเป้าหมายในบางขั้นตอน หรือมีเอกสารไม่ครบถ้วน ส่งผลให้อาจไม่ผ่านการประเมินในขั้นนั้นได้ในระยะเวลาที่กำหนด

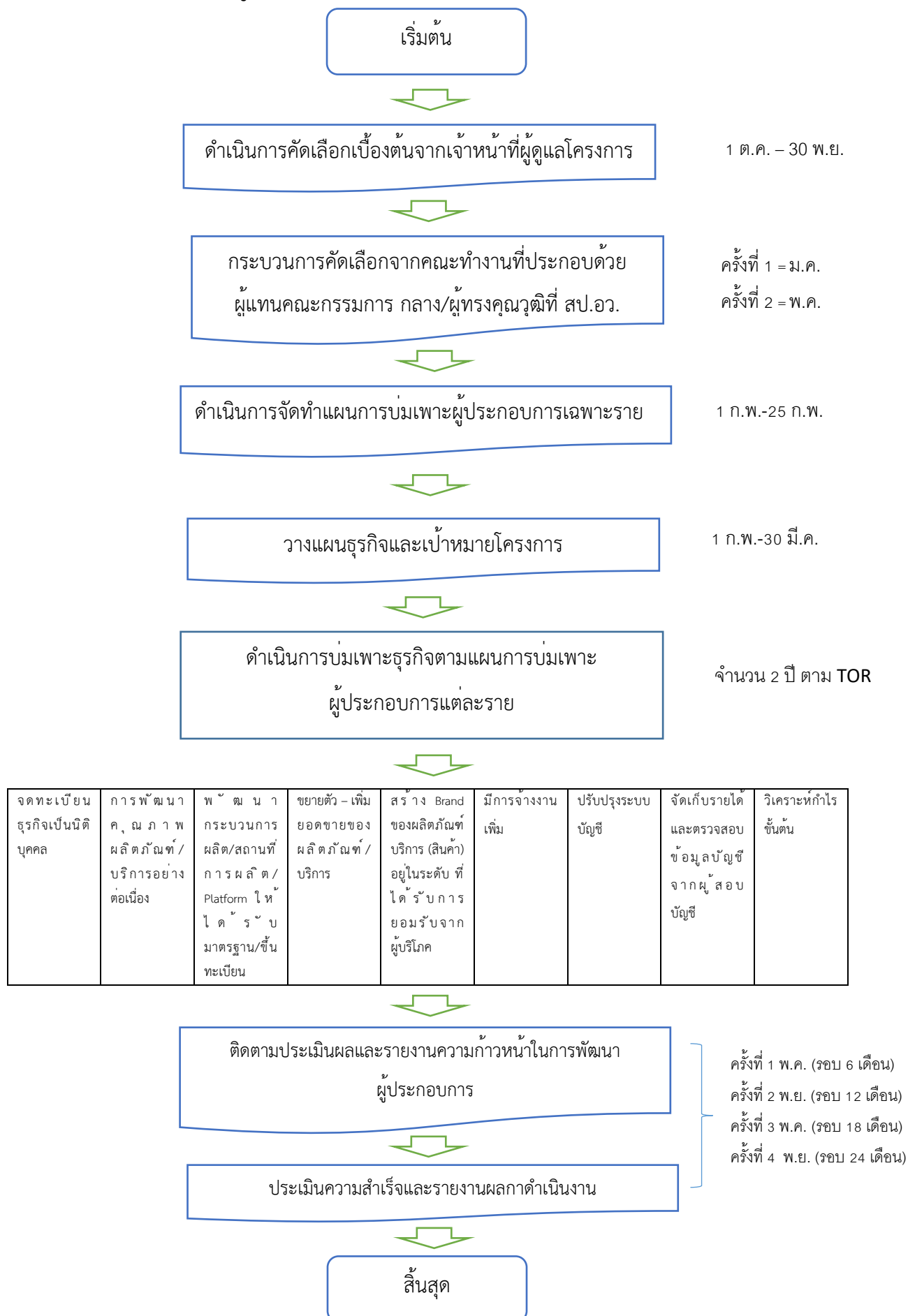
แนวทางการแก้ไขปัญหา

1. ดำเนินการจัดทำแผนการดำเนินงานให้สอดคล้องกับเป้าหมายการประเมินในแต่ละหัวข้อ
2. จัดทำ Check list เอกสารเพื่อป้องกันมิให้เกิดความผิดพลาดและการหลงลืมจัดเอกสารประกอบการประเมินในแต่ละหัวข้อ

ข้อเสนอแนะ

หน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจในสถาบันอุดมศึกษาทุกหน่วยต้องเตรียมการวางแผนการดำเนินงานให้สอดคล้องกับเป้าหมายการประเมินในแต่ละปี เพื่อให้สามารถดำเนินการได้บรรลุตามวัตถุประสงค์ของโครงการ

ขั้นตอนกระบวนการบ่มเพาะผู้ประกอบการในระดับ Spin-off



ขั้นตอนที่ 1 ดำเนินการคัดเลือกเบื้องต้นจากเจ้าหน้าที่ผู้ดูแลโครงการ

โดยผู้ประกอบการ นักศึกษาที่จะเข้าสู่กระบวนการบ่มเพาะในระดับ Spin-off จะต้องผ่านการประเมินในระดับ Startup Incubation และผ่านการพิจารณาจากเจ้าหน้าที่ผู้ดูแลโครงการ

ขั้นตอนที่ 2 เข้าสู่กระบวนการคัดเลือกจากคณะกรรมการที่ประกอบด้วยผู้แทนคณะกรรมการ กลาง/ผู้ทรงคุณวุฒิที่ สป.อว.พิจารณาคัดเลือกในระดับ Spin-off

กระบวนการคัดเลือกจากคณะกรรมการ เครือข่ายพัฒนาอุดมศึกษา จะมอบหมายให้ประธานเครือข่ายเชิงประเด็น (C-UBI) ทำหน้าที่กลั่นกรองผู้ประกอบการ โดยมีองค์ประกอบคณะกรรมการไม่น้อยกว่า 7 คน และฝ่ายเลขานุการ ประกอบด้วย

- | | |
|--|-----------------------|
| (1) ผู้แทน UBI จากเครือข่าย C อื่น ๆ | จำนวนไม่น้อยกว่า 1 คน |
| (2) ผู้แทนจาก สป.อว. | จำนวนไม่น้อยกว่า 2 คน |
| (3) ผู้แทนคณะกรรมการฯ | จำนวนไม่น้อยกว่า 2 คน |
| (4) ผู้แทนจากภาคเอกชน | จำนวนไม่น้อยกว่า 1 คน |
| (5) ผู้ทรงคุณวุฒิหรือนักวิชาการ | จำนวนไม่น้อยกว่า 1 คน |
| (6) ประธานคณะกรรมการเครือข่ายเชิงประเด็น เป็นกรรมการและเลขานุการ | |

โดยคณะกรรมการจะพิจารณาร่วมกันในการกลั่นกรองผู้ประกอบการที่แต่ละหน่วย UBI เสนอ จัดกลุ่มผู้ประกอบการ และพิจารณาศักยภาพความเป็นไปได้ และสมรรถนะในการสร้างผลผลิต (Outcome) โดยดำเนินการกลั่นกรองผู้ประกอบการด้วยวิธีการให้ผู้ประกอบการนำเสนอแนวคิดแผนธุรกิจความเป็นผู้ประกอบการโดยจัดทำแผนธุรกิจตั้งแต่ระดับที่เข้ารับการกลั่นกรองจนถึงระดับ Spinoff Incubation ที่มีกำหนดการบ่มเพาะตามรอบ TOR ในรูปแบบ Pitching ร่วมกับผู้จัดการหน่วยบ่มเพาะ

ขั้นตอนที่ 3 ดำเนินการจัดทำแผนการบ่มเพาะผู้ประกอบการเฉพาะราย

ผู้ประกอบการ ร่วมกัยหน่วย UBI จะต้องร่วมกัยดำเนินงานจัดทำแผนการบ่มเพาะผู้ประกอบการเฉพาะราย แนะนำเสนอต่อคณะกรรมการเพื่อพิจารณาในคราวการประชุมติดตามประเมินผลภาครำเนินงานในแต่ละรอบ โดยคณะกรรมการอาจมีการมอบหมาย KPI รายทางเพิ่มเติม และหรือให้ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงผลการดำเนินงานในแต่ละรอบ

สรุปขั้นตอนการจัดทำแผนการบ่มเพาะผู้ประกอบการเฉพาะราย

1. การคัดเลือกและประเมินเบื้องต้น

- รับสมัคร/คัดเลือกผู้ประกอบการที่มีศักยภาพ
- สัมภาษณ์หรือประเมินศักยภาพ (ด้านความรู้ ทักษะ และไอเดียธุรกิจ)
- วิเคราะห์ปัญหาและความต้องการ (Needs Assessment)

2. การวิเคราะห์ธุรกิจและผู้ประกอบการ (Diagnostic Phase)

- วิเคราะห์ลักษณะธุรกิจ (Business Profile)
- วิเคราะห์ตลาดและคู่แข่ง (Market & Competitor Analysis)
- ประเมินจุดแข็ง-จุดอ่อนของผู้ประกอบการ (Entrepreneur Competency Assessment)

3. การกำหนดเป้าหมายและแผนพัฒนา (Planning Phase)

- ร่วมกันตั้งเป้าหมายระยะสั้น-กลาง-ยาว
- จัดทำ “Roadmap การบ่มเพาะ” เฉพาะราย
- ระบุหัวข้อการพัฒนาที่ต้องการ เช่น การจัดทำแผนธุรกิจ , การพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการ , การตลาดและการสร้างแบรนด์ , การเงินและการเข้าถึงแหล่งทุน

4. การบ่มเพาะและสนับสนุน (Incubation & Support)

- จัดอบรม/ให้คำปรึกษาแบบตัวต่อตัว (Coaching & Mentoring)
- สนับสนุนทรัพยากร เช่น ห้องปฏิบัติการ เครื่องมือทดลอง หรือพื้นที่ทำงาน
- เชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจ/นักลงทุน
- จัดกิจกรรม Workshop และ Pitching

5. การติดตามความก้าวหน้า (Monitoring & Evaluation)

- ติดตามผลการดำเนินงานตาม Roadmap
- ประเมินผลเป็นระยะ (รายเดือน/รายไตรมาส)
- แก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าและปรับปรุงแผน

6. การสรุปผลและต่อยอด (Exit & Follow-up)

- ประเมินผลลัพธ์ปลายทาง (เช่น ยอดขาย การสร้างงาน มูลค่าทางเศรษฐกิจ)
- มอบใบรับรอง/ประกาศนียบัตรการบ่มเพาะ
- วางแนวทางการต่อยอด เช่น การเข้าสู่ตลาดจริง การหาทุน Series A การสร้างเครือข่ายคู่ค้า

ขั้นตอนที่ 4 วางแผนธุรกิจและเป้าหมายโครงการ

- ดำเนินการ Startup Companies ที่จะยกระดับเป็น Spin off Companies โดยมีแผนพัฒนาทาง Business & Technology และระยะเวลาที่ชัดเจน

ผู้ประกอบการและอาจารย์ที่ปรึกษา จะต้องดำเนินการร่วมกันในการจัดทำแผนพัฒนา Business & Technology ให้มีความชัดเจน โดยมีการประเมินศักยภาพ และวิเคราะห์สถานการณ์ทางธุรกิจอย่างครบถ้วน ประเมินความเป็นไปได้ และระบุระยะเวลาที่จะสำเร็จ

ขั้นตอนที่ 5 ดำเนินการบ่มเพาะธุรกิจตามแผนการบ่มเพาะผู้ประกอบการแต่ละราย

ผู้ประกอบการจะต้องดำเนินการตามแผนการบ่มเพาะผู้ประกอบการเฉพาะรายอย่างเคร่งครัด และมีการติดตามรายงานผลการดำเนินงานในแต่ละขั้นตอนทุก ๆ เดือน เพื่อทราบความก้าวหน้าในแต่ละขั้น ประกอบด้วย

- 5.1 การจดทะเบียนธุรกิจเป็นนิติบุคคล
- 5.2 การพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์/บริการอย่างต่อเนื่อง
- 5.3 การพัฒนาระบบการผลิต/สถานที่การผลิต/Platform ให้ได้รับมาตรฐาน/ขึ้นทะเบียน
- 5.4 การขยายตัว – เพิ่มยอดขายของผลิตภัณฑ์/บริการ

5.5 การสร้าง Brand ของผลิตภัณฑ์ บริการ (สินค้า) อยู่ในระดับ ที่ได้รับการยอมรับจาก
ผู้บริโภค

5.6 การจ้างงานเพิ่ม

5.7 การปรับปรุงระบบบัญชี

5.8 การจัดเก็บรายได้ และตรวจสอบข้อมูลบัญชีจากผู้สอบบัญชี

5.9 การวิเคราะห์กำไรขั้นต้น

ขั้นตอนที่ 6 ติดตามประเมินผลและรายงานความก้าวหน้าในการพัฒนาผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการ อาจารย์ที่ปรึกษา และทีมงานพัฒนา จะต้องดำเนินการรายงานความก้าวหน้า
ในการประชุมติดตามประเมินผลการดำเนินงานหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจ โดยจัดส่งข้อมูลก้าวหน้าตามปฏิทิน
การดำเนินงานในแต่ละรอบ ซึ่งเจ้าหน้าที่ประสานงานจะเป็นผู้แจ้งระยะเวลาในการจัดส่งข้อมูล

ขั้นตอนที่ 7 ประเมินความสำเร็จและรายงานผลการดำเนินงาน

ผู้ประกอบการจะต้องจัดเตรียมข้อมูลประเมินความสำเร็จและรายงานผลการดำเนินงานตาม
รายละเอียดดังนี้

7.1 กรอกข้อมูลตามแบบฟอร์ม UBI-SA034

7.2 กรอกแบบรายงานความก้าวหน้าตามเป้าหมายรายทาง

7.3 จัดทำ สไลด์นำเสนอผลการดำเนินงาน

7.4 จัดทำเอกสารประกอบการประเมินในแต่ละหัวข้อ ประกอบด้วย

ดัชนีชี้วัดความสำเร็จ

Track Kpi	(1) ธุรกิจสุขภาพและอุปกรณ์ทางการแพทย์ (2) ธุรกิจเทคโนโลยีดิจิทัล (3) ธุรกิจพลังงาน		(4) ธุรกิจการเกษตรและธุรกิจแปรรูปการเกษตร (5) ธุรกิจหัตถกรรมและเครื่องประดับ และ (6) ธุรกิจบริการ	
	องค์ความรู้ขั้นสูง	องค์ความรู้ปกติ	องค์ความรู้ขั้นสูง	องค์ความรู้ปกติ
Spin off	ต้องจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล			
	มีระบบจัดจางบุคลากรที่ชัดเจน โดยมีหลักฐานการจ้างงานหรือใบรับรองจากผู้บริหารหน่วยบ่มเพาะ			
	500,000 บาท	300,000 บาท	250,000 บาท	150,000 บาท

ปัญหา

การดำเนินงานพัฒนาผู้ประกอบการระดับนี้ มีขั้นตอนค่อนข้างยุ่งยาก ซับซ้อน และต้องใช้หลักฐานที่มีการรับรองโดยผู้ตรวจสอบบัญชีอนุญาต หากไม่ได้รับการในไตรมาสแรก ก็จะไม่ทันต่อการใช้เป็นเอกสารอ้างอิงประกอบการประเมินผล

แนวทางการแก้ไขปัญหา

วางแผนการจัดทำบัญชี และตรวจสอบรายได้ตั้งแต่ต้นปี เพื่อให้ทันต่อการนำเอกสารรายงานการรับรองรายได้จากผู้สอบบัญชีในแต่ละปี ซึ่งจะดำเนินภายในเดือนมีนาคม ของทุกปี

ข้อเสนอแนะ

หน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจในสถาบันอุดมศึกษาทุกหน่วยต้องเตรียมการวางแผนการดำเนินงานให้สอดคล้องกับเป้าหมายการประเมินในแต่ละปี เพื่อให้สามารถดำเนินการได้บรรลุตามวัตถุประสงค์ของโครงการ

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ – สกุล	นายสราวุธ คำสัตย์
วัน เดือน ปีเกิด	21 พฤษภาคม 2522
ที่อยู่ปัจจุบัน	บ้านเลขที่ 100 หมู่ที่ 2 ตำบลวังแดง อำเภอพระนครศรีอยุธยา จังหวัดพระนครศรีอยุธยา รหัสไปรษณีย์ 13130
โทรศัพท์	083-0174608
ประวัติการศึกษา	ปริญญาโท คม.การจัดการคุณภาพ. มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา ปริญญาตรี บธ.บ.บริหารธุรกิจ (คอมพิวเตอร์ธุรกิจ) มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา ปวส. คอมพิวเตอร์ วิทยาลัยอาชีวศึกษาพระนครศรีอยุธยา ปวช. การตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษาพระนครศรีอยุธยา มัธยมศึกษา โรงเรียนวัดวังแดงเหนือ “แจ่มวิทยาคาร” ประถมศึกษา โรงเรียนวัดวังแดงเหนือ “แจ่มวิทยาคาร”
ตำแหน่งหน้าที่ปัจจุบัน	เจ้าหน้าที่บริหารงานทั่วไป ระดับปฏิบัติการ และ ผู้จัดการศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา
ที่ทำงานปัจจุบัน	งานบริการวิชาการและจัดการรายได้ กองกลาง สำนักงานอธิการบดี มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา เลขที่ 96 หมู่ 2 ถนนปรีดีพนมยงค์ ตำบลประตูชัย อำเภอพระนครศรีอยุธยา จังหวัดพระนครศรีอยุธยา รหัสไปรษณีย์ 13000