

## การวิเคราะห์และสังเคราะห์ ความสำเร็จของผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะวิสาหกิจ

### 1. หลักการและเหตุผล

ภารกิจหลักที่สำคัญหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจ คือ การสร้าง สนับสนุน และส่งเสริมผู้ประกอบการให้มีความพร้อมในการก่อตั้งธุรกิจของตนเอง ต่อยอดองค์ความรู้ไปพัฒนาข้อได้เปรียบทางการแข่งขันเพื่อให้สามารถอยู่รอดได้อย่างยั่งยืน ในการดำเนินงานเพื่อให้บรรลุภารกิจดังกล่าวต้องมีองค์ประกอบที่สำคัญไม่ว่าจะเป็น โครงสร้างองค์กร การสนับสนุนของผู้บริหารระดับสูง ผู้จัดการและบุคลากรของหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจ กระบวนการบ่มเพาะ การจัดการทางการเงินของหน่วยงาน และผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะ ซึ่งถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อความสำเร็จอย่างมาก หากปัจจัยอื่น ๆ ที่กล่าวมาข้างต้นเป็นไปด้วยดี แต่ผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะขาดความพร้อมหรือไม่มีจิตวิญญาณการเป็นผู้ประกอบการที่ดีพอ การบ่มเพาะก็ไม่สามารถประสบความสำเร็จได้ ทำให้ผู้ประกอบการหลายรายที่เข้ารับบริการล้มเลิกธุรกิจกลางคัน เมื่อพบปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ดังนั้นการคัดเลือกผู้ประกอบการจึงเป็นเรื่องสำคัญอันดับต้น ๆ ในการบ่มเพาะวิสาหกิจ ซึ่งหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจแต่ละแห่งจะต้องกำหนดวิธีการในการคัดเลือกโดยพิจารณาจากปัจจัยหลาย ๆ ด้าน (ศุภชัย ปทุมนากุล, 2557) โดยทั่วไปหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจแต่ละแห่งจะกำหนดชุดคุณลักษณะที่สำคัญสำหรับการคัดเลือกผู้ประกอบการเพื่อเพิ่มอัตราความสำเร็จในการเข้ารับการพิจารณาจากคณะกรรมการกลั่นกรองข้อเสนอโครงการหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจในสถาบันอุดมศึกษา เครือข่ายภาคกลางตอนบน ซึ่งเรียกว่า เกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกผู้ประกอบการ

ในคู่มือปฏิบัติงานกระบวนการคัดเลือกผู้ประกอบการเพื่อเข้ารับการบ่มเพาะวิสาหกิจตามข้อกำหนดโครงการหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจในสถาบันอุดมศึกษา ปีงบประมาณ พ.ศ. 2562 พบว่า ปัญหาสำคัญที่ส่งผลต่อการคัดเลือกผู้ประกอบการ คือ (1) ความเข้าใจที่คลาดเคลื่อนถึงคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่กำหนดไว้ในข้อกำหนดโครงการหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจในสถาบันอุดมศึกษา พ.ศ. 2562 ทำให้การกำหนดรูปแบบและเกณฑ์การประเมินไม่สอดคล้องกับเงื่อนไขของสำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา (สกอ.) และ (2) การประเมินผู้ประกอบการตามมุมมองของผู้เชี่ยวชาญแต่ละท่านมีกรอบการประเมินที่แตกต่างกัน เนื่องจากแบบประเมินผู้ประกอบการใช้เกณฑ์การพิจารณาที่กว้างเกินไป ไม่ได้กำหนดกรอบการพิจารณาการให้คะแนนแต่ละข้อ ทำให้เมื่อประชุมสรุปผลการพิจารณาเกิดความล่าช้าและไม่ได้ข้อสรุป

จากที่กล่าวมาข้างต้น ผู้จัดทำได้ดำเนินการวิเคราะห์และสังเคราะห์ความสำเร็จของผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะวิสาหกิจจากข้อมูลผู้ประกอบการและผลการดำเนินงานในโครงการหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจในสถาบันอุดมศึกษา ในปีงบประมาณ พ.ศ. 2556-2560 โครงการส่งเสริมการพัฒนาผลิตภัณฑ์และผู้ประกอบการ OTOP เครือข่ายอุดมศึกษาภาคกลางตอนบน ปีงบประมาณ พ.ศ. 2561 และกิจกรรมพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้วยนวัตกรรมและเทคโนโลยีให้สอดคล้องกับความต้องการตลาด ภายใต้โครงการ Flagship พัฒนา

ยกระดับอุตสาหกรรมอาหารและเกษตรแปรรูปภาคกลางสู่อุตสาหกรรม 4.0 ปีงบประมาณ พ.ศ. 2562 เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จซึ่งจะเป็นแนวทางในการปรับปรุงรูปแบบและเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกผู้ประกอบการที่ช่วยให้การดำเนินงานเป็นไปตามชีวิต รวมทั้งเพิ่มอัตราความสำเร็จในการเข้ารับการพิจารณาจากคณะกรรมการกลั่นกรองข้อเสนอโครงการหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจในสถาบันอุดมศึกษา เครือข่ายภาคกลางตอนบน

## 2. วัตถุประสงค์ของการศึกษา

- 2.1 เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะวิสาหกิจ
- 2.2 เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนารูปแบบและเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกผู้ประกอบการ

## 3. ขอบเขตของการศึกษา

การวิเคราะห์และสังเคราะห์ความสำเร็จของผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะวิสาหกิจโดยมีขอบเขตเนื้อหา ได้แก่ การศึกษาเชิงวิเคราะห์การคัดเลือกผู้ประกอบการเพื่อเข้ารับการบ่มเพาะวิสาหกิจซึ่งพิจารณาจากข้อมูลผู้ประกอบการ ผลการดำเนินงาน และผลผลิตที่เกิดขึ้นจากการบ่มเพาะวิสาหกิจในโครงการหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจในสถาบันอุดมศึกษา ในปีงบประมาณ พ.ศ. 2556-2560 โครงการส่งเสริมการพัฒนาผลิตภัณฑ์และผู้ประกอบการ OTOP เครือข่ายอุดมศึกษาภาคกลางตอนบน ปีงบประมาณ พ.ศ. 2561 และกิจกรรมพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้วยนวัตกรรมและเทคโนโลยีให้สอดคล้องกับความต้องการตลาด ภายใต้โครงการ Flagship พัฒนายกระดับอุตสาหกรรมอาหารและเกษตรแปรรูปภาคกลางสู่อุตสาหกรรม 4.0 ปีงบประมาณ พ.ศ. 2562

## 4. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

4.1 ทราบถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะวิสาหกิจ ซึ่งสามารถนำไปประยุกต์ใช้เพื่อพัฒนางานในกระบวนการคัดเลือกและให้บริการแก่ผู้ประกอบการให้เกิดประสิทธิผลและมีประสิทธิภาพ

4.2 ได้แนวทางพัฒนารูปแบบและเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกผู้ประกอบการที่มีความเหมาะสมและตรงตามข้อกำหนดโครงการฯ ซึ่งจะช่วยเพิ่มอัตราความสำเร็จในการเข้ารับการกลั่นกรองและการบ่มเพาะวิสาหกิจ

## 5. คำศัพท์เฉพาะ

5.1 การบ่มเพาะวิสาหกิจ (Incubation) คือ การสร้าง สนับสนุน และส่งเสริมผู้ประกอบการให้มีความพร้อมในการก่อตั้งธุรกิจของตนเองให้สอดคล้องกับความต้องการของประเทศ โดยใช้องค์ความรู้ที่มหาวิทยาลัยมีความเชี่ยวชาญ กล่าวได้ว่า เป็นการให้ข้อได้เปรียบจากสภาพแวดล้อมทางวิชาการเพื่อเสริมสร้างความเข้มแข็งและพัฒนาเป็นธุรกิจเต็มรูปแบบในอนาคต ตลอดจนประสานงานระหว่างผู้เชี่ยวชาญในด้านต่าง ๆ กับผู้รับการบ่มเพาะในการให้คำปรึกษา การจัดดำเนินงานทางด้านธุรกิจ (มหาวิทยาลัยสวนดุสิต. 2560;

สำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา. 2555: 9; ศูนย์ทรัพย์สินทางปัญญาและบ่มเพาะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. 2559)

**5.2 ผู้ประกอบการ (Entrepreneur)** คือ บุคคลที่นำเอาทรัพยากรต่าง ๆ ได้แก่ เงินทุน แรงงาน วัสดุ และทรัพย์สินต่าง ๆ มารวมกันเพื่อให้เกิดมูลค่าสูงขึ้น ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงคิดค้นสิ่งประดิษฐ์ด้วยนวัตกรรมใหม่ ๆ โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อแสวงหารายได้และกำไรภายใต้สภาวะที่มีความเสี่ยงและไม่แน่นอน (Hisrich & Peter. 1992; ชูชัย สมितिไกร. 2548)

**5.3 ผลผลิตภาพ (Productivity)** คือ อัตราส่วนส่วนของปริมาณผลผลิตที่ได้ (Output) ต่อปริมาณสิ่งทีใส่เข้าไปในการดำเนินการผลิตนั้น ๆ (Input) เช่น วัตถุดิบ แรงงาน เงินลงทุน เป็นต้น ทั้งนี้ผลผลิตภาพสามารถนิยามในรูปของการผสมผสานระหว่างประสิทธิภาพ (Efficiency) และประสิทธิผล (Effectiveness) (เดชา อัครศรีสวัสดิ์. 2548) กล่าวคือ เป็นการทำงานที่ตามเป้าหมาย (Effectiveness) อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งเกิดผลผลิตมากขึ้นโดยใช้ทรัพยากรลดลงจากเดิม หรือใช้ทรัพยากรเท่าเดิมแต่มีผลผลิตเพิ่มขึ้น

## 6. ผลการศึกษาเชิงวิเคราะห์การคัดเลือกผู้ประกอบการเพื่อเข้ารับการบ่มเพาะวิสาหกิจ

การศึกษาเชิงวิเคราะห์ผลการดำเนินงานหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต ในปีงบประมาณ พ.ศ. 2556-2562 ซึ่งเป็นช่วงที่หน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจมุ่งเน้นการบ่มเพาะวิสาหกิจแก่ผู้ประกอบการด้านอาหาร ด้วยการหลอมรวมความรู้ด้านเทคโนโลยีและความรู้ด้านธุรกิจเข้าด้วยกัน โดยผู้จัดทำได้นำข้อมูลผลการดำเนินงานที่แล้วเสร็จและผ่านการประเมินผลจากหน่วยงานภายนอก จำนวน 3 โครงการ ที่มีวัตถุประสงค์และรูปแบบการให้บริการที่คล้ายคลึงกัน ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการอยู่ในอุตสาหกรรมอาหารและเกษตรแปรรูป รวมทั้งมีค่าเป้าหมายเป็นผลผลิตภาพที่เกิดขึ้นจากการบ่มเพาะวิสาหกิจมาใช้ในการวิเคราะห์ ประกอบด้วย

(1) **โครงการหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจในสถาบันอุดมศึกษา (UBI)** เป็นโครงการที่ได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากสำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา (ปัจจุบันคือ สำนักงานปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม) มีวัตถุประสงค์เพื่อสนับสนุนการนำองค์ความรู้ ผลงานวิจัย เทคโนโลยี นวัตกรรม และสิ่งประดิษฐ์ในสถาบันอุดมศึกษาถ่ายทอดสู่กระบวนการบ่มเพาะวิสาหกิจและภาคอุตสาหกรรมอย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งสร้างและพัฒนา นักศึกษา อาจารย์ นักวิจัย และบุคลากรในสถาบันอุดมศึกษาที่สนใจให้เกิดแรงบันดาลใจในการเป็นผู้ประกอบการที่สามารถสร้างรายได้และผลตอบแทนกลับสู่สถาบันอุดมศึกษา ตลอดจนพัฒนาขีดความสามารถของประเทศ ซึ่งเป็นผลการดำเนินงานในปีงบประมาณ พ.ศ. 2556-2560 ดำเนินการครบรอบ 2 ปี ตามข้อกำหนดโครงการฯ

(2) **โครงการส่งเสริมการพัฒนาผลิตภัณฑ์และผู้ประกอบการ OTOP เครือข่ายอุดมศึกษาภาคกลางตอนบน ปีงบประมาณ พ.ศ. 2561 (OTOP)** เป็นโครงการที่ได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากสำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา (ปัจจุบันคือ สำนักงานปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม) มีวัตถุประสงค์เพื่อนำเทคโนโลยี องค์ความรู้ และผลงานวิจัยที่เหมาะสมของสถาบันอุดมศึกษามาพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์ เพิ่มศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ และส่งเสริมให้เกิดเครือข่ายความร่วมมือระหว่างสถาบันอุดมศึกษากับผู้ประกอบการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ที่เข้าร่วมโครงการ

(3) กิจกรรมพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้วยนวัตกรรมและเทคโนโลยีให้สอดคล้องกับความต้องการตลาด ภายใต้โครงการ Flagship พัฒนาระดับอุตสาหกรรมอาหารและเกษตรแปรรูปภาคกลางสู่อุตสาหกรรม 4.0 (Flagship) เป็นโครงการที่ได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 8 กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม มีวัตถุประสงค์เพื่อสนับสนุนการนำความรู้ทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีมาใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด ตลอดจนเพิ่มมูลค่าและความหลากหลายของผลิตภัณฑ์อาหารและเกษตรแปรรูปที่ส่งผลต่อการขยายโอกาสทางการตลาด ซึ่งเป็นผลการดำเนินงานในปีงบประมาณ 2562

จากข้อมูลผลการดำเนินงานทั้ง 3 โครงการ (UBI, OTOP และ Flagship) ผู้จัดทำได้วิเคราะห์และนำเสนอผลการดำเนินงานใน 3 ประเด็น คือ (1) ข้อมูลผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะวิสาหกิจ (2) ผลการดำเนินการบ่มเพาะวิสาหกิจ และ (3) ผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการบ่มเพาะวิสาหกิจ โดยมีรายละเอียดดังนี้

**6.1 ข้อมูลผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะวิสาหกิจ** ผู้ประกอบการในการเข้ารับการบ่มเพาะวิสาหกิจ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2556-2562 มีจำนวนทั้งสิ้น 19 ราย โดยมีรายละเอียดรายชื่อผู้ประกอบการ/บริษัท ตราสินค้า ผลิตภัณฑ์ที่เข้าร่วมโครงการ พื้นที่ดำเนินการ และรูปแบบธุรกิจ ดังตารางที่ 1

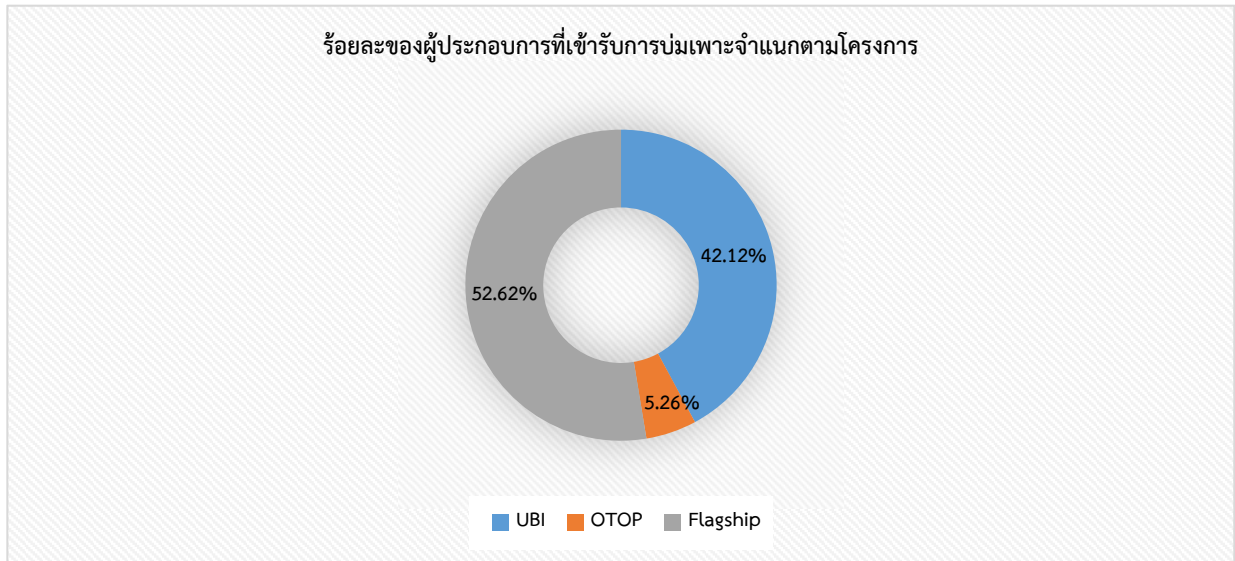
ตารางที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ประกอบการ

ปี พ.ศ.	ผู้ประกอบการ/บริษัท	ตราสินค้า	ผลิตภัณฑ์ที่เข้าร่วมโครงการ	พื้นที่ ดำเนินการ	รูปแบบของธุรกิจ		
					บุคคลธรรมดา	นิติบุคคล	OTOP
1. ผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะในโครงการหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจในสถาบันการอุดมศึกษาตามข้อกำหนดโครงการในปีงบประมาณ พ.ศ. 2556-2560 (ดำเนินการคราวละ 2 ปี)							
2556	1. นายอดิศักดิ์ ทองแจ่ม	มิวนิค	- ลูกชิ้นหมู / ไส้กรอกหมูรมควัน	จ.ปทุมธานี	✓		
	2. นางสาววรัญญา แจ่มศรี	เบอร์เกอร์ปลาทุไทย	- แสมเบอร์เกอร์ไส้ปลาทุ	จ.สมุทรสงคราม			✓
2558	3. นางสาวสุพิชชา ผดุงพัฒน์	กลมกล่อม	- น้ำจิ้มสุกี้ / น้ำจิ้มลูกชิ้น	จ.ราชบุรี	✓		
	4. นางสาวทชชกร กลิ่นถือศีล	จันทร์อบ	- ขนมเปียะ / ขนมลูกเต๋าไส้ลูกจาก	จ.สมุทรปราการ			✓
2560	5. นางสาวนริศรา ลือชาพิพัฒน์	KATS	- น้ำพริกเผา / ซอสสำเร็จรูป	กรุงเทพฯ	✓		
	6. นายชนาธิป ธเนศนินาท	C'Me	- เครื่องดื่มสมุนไพรมะนาว	กรุงเทพฯ	✓		
	7. บริษัท ตรีผล เฮลตี้โฮม จำกัด	Healthy Home	- เครื่องดื่มสมุนไพรมะนาว	กรุงเทพฯ		✓	
	8. นางสาวดวงหทัย ทองลับแล นางอรทัย ทองลับแล	บ้านนารี	- ขนมไทย เช่น ขนมชั้น ลูกชุบ ทองหยิบ ทองหยอด เป็นต้น	กรุงเทพฯ	✓		
2. ผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะในโครงการส่งเสริมการพัฒนาผลิตภัณฑ์และผู้ประกอบการ OTOP เครือข่ายอุดมศึกษาภาคกลางตอนบน ปีงบประมาณ พ.ศ. 2561							
2561	9. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านท่ากระพี เกษตรปลอดภัย	Win Garden	- ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกล้วยน้ำว้า	จ.สุพรรณบุรี			✓
3. ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะในกิจกรรมกิจกรรมการพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดฯ ปีงบประมาณ พ.ศ. 2562							
2562	10. บริษัท เคเทอร์พลัส จำกัด	เคเทอร์พลัส	- ไส้จืด	จ.นนทบุรี		✓	
	11. บริษัท พีบี โคโคเนท จำกัด	แสนอร่อย	- มะพร้าวอบกรอบ	จ.ประจวบคีรีขันธ์		✓	
	12. บริษัท ภูริ โปรดักส์ จำกัด	หงส์หยก	- กุนเชียง	จ.ราชบุรี		✓	
	13. บริษัท วังมะนาวเกษตรภัณฑ์ จำกัด	W Food	- แป้งข้าวโพด	จ.ราชบุรี		✓	
	14. บริษัท สุขสมหมายฟู้ดส์รุ่งเรืองกรุ๊ป จำกัด	Mr.Champ	- ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลาสด	จ.สุพรรณบุรี		✓	
	15. บริษัท เอเอที ท็อปไทยมาร์เก็ต จำกัด	แม่เล	- ขนมเปียะไส้ทุเรียน	จ.ปทุมธานี		✓	
	16. บริษัท เอสเอสพี ออร์แกนิก จำกัด	Bamboo Vinegar PD.	- กลิ่นผงรมควันจากไม้ไผ่	จ.กาญจนบุรี	✓		

ปี พ.ศ.	ผู้ประกอบการ/บริษัท	ตราสินค้า	ผลิตภัณฑ์ที่เข้าร่วมโครงการ	พื้นที่ดำเนินการ	รูปแบบของธุรกิจ		
					บุคคลธรรมดา	นิติบุคคล	OTOP
	17. บริษัท โอเรียนทอล โมทีฟส์ จำกัด	Sumalee	- พุดดิ้งน้ำกะทิทุเรียน	จ.นครปฐม		✓	
	18. ร้านอาหารคุณเป่า	คุณเป่า	- ใส่อั่วปลาทุ	จ.สมุทรสงคราม		✓	
	19. ห้างหุ้นส่วนจำกัดอ้อดกรีนฟิช	อ้อดปลาเค็ม	- ผงโรยข้าวปลาเค็มรสต้มยำ	จ.นนทบุรี		✓	

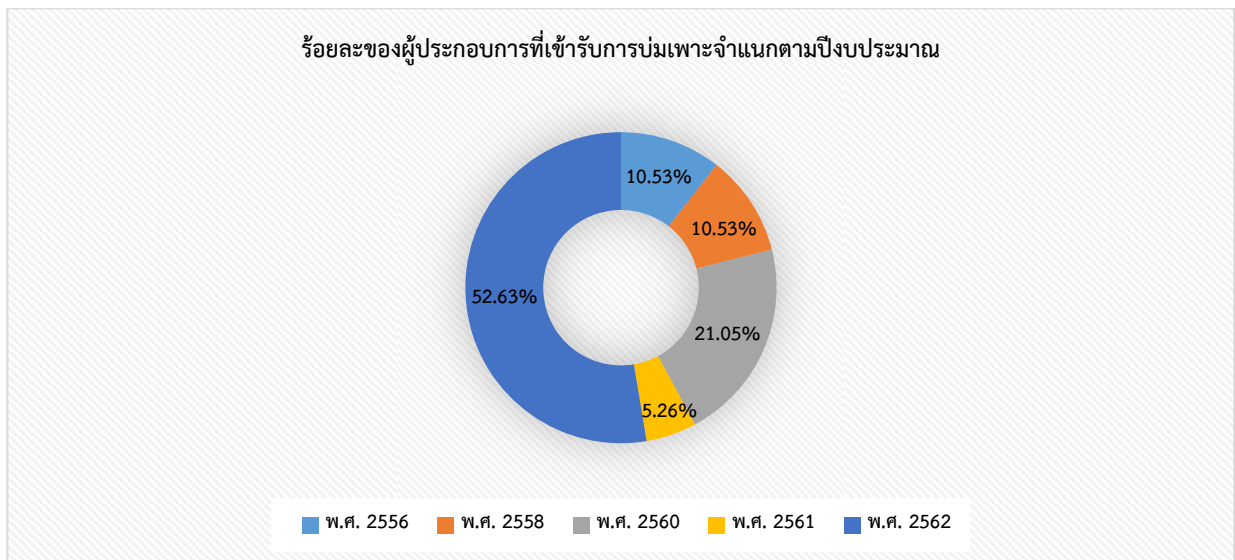
จากตารางที่ 1 พบว่า ข้อมูลของผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะวิสาหกิจ จำนวน 19 ราย ทั้งหมดเป็นผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจประเภทอาหารและมีตราสินค้าของตน ร้อยละ 100.00 ซึ่งหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจได้ใช้ศักยภาพของอาจารย์ที่เป็นความเชี่ยวชาญของมหาวิทยาลัยในการขับเคลื่อนการดำเนินงานดังกล่าว โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะในกิจกรรมการพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีให้สอดคล้องกับความต้องการตลาดภายใต้โครงการ Flagship พัฒนายกระดับอุตสาหกรรมอาหารและเกษตรแปรรูปภาคกลางสู่อุตสาหกรรม 4.0 (Flagship) ปีงบประมาณ พ.ศ. 2562 จำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 52.63 มีพื้นที่ดำเนินการอยู่ในเขตภาคกลาง จำนวน 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 94.74 ดำเนินธุรกิจในลักษณะของนิติบุคคล จำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 52.63 โดยมีรายละเอียดดังนี้

(1) โครงการ พบว่า ผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะวิสาหกิจส่วนใหญ่เข้ารับบริการผ่านในกิจกรรมการพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีให้สอดคล้องกับความต้องการตลาดภายใต้โครงการ Flagship พัฒนายกระดับอุตสาหกรรมอาหารและเกษตรแปรรูปภาคกลางสู่อุตสาหกรรม 4.0 (Flagship) จำนวน 10 ราย รองลงมาคือโครงการหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจในสถาบันการอุดมศึกษาตามข้อกำหนดโครงการในปีงบประมาณ พ.ศ. 2556-2560 (UBI) จำนวน 8 ราย และโครงการส่งเสริมการพัฒนาผลิตภัณฑ์และผู้ประกอบการ OTOP เครือข่ายอุดมศึกษาภาคกลางตอนบน ปีงบประมาณ พ.ศ. 2561 (OTOP) คิดเป็นร้อยละ 52.62, 42.12 และ 5.26 ตามลำดับ



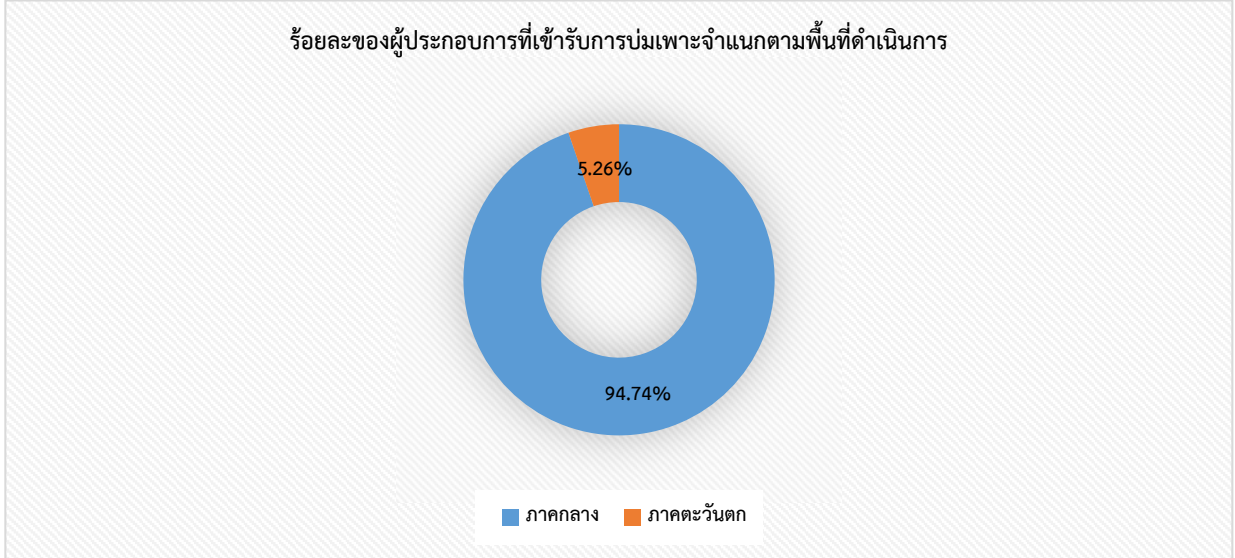
ภาพที่ 1 ร้อยละของผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะจำแนกตามโครงการ

(2) ปีงบประมาณ พบว่า ผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะวิสาหกิจส่วนใหญ่เข้ารับบริการในปีงบประมาณ พ.ศ. 2562 จำนวน 10 ราย รองลงมาคือ ปีงบประมาณ พ.ศ. 2560 จำนวน 4 ราย ปีงบประมาณ พ.ศ. 2556 จำนวน 2 ราย ปีงบประมาณ พ.ศ. 2558 จำนวน 2 ราย และปีงบประมาณ พ.ศ. 2561 จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 52.63, 21.05, 10.53, 10.53 และ 5.26 ตามลำดับ



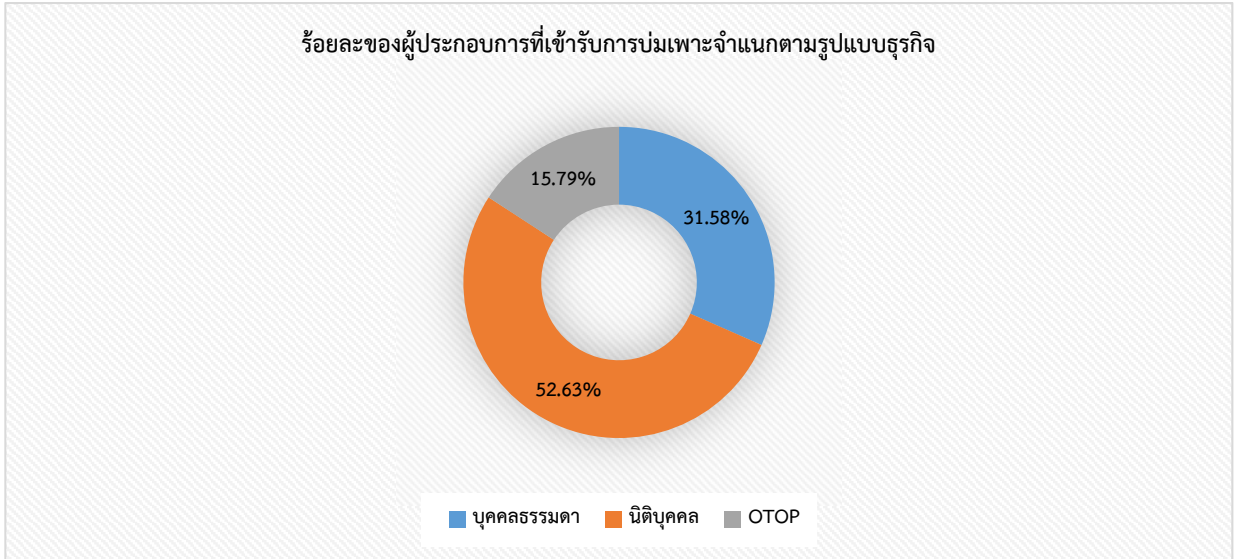
ภาพที่ 2 ร้อยละของผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะจำแนกตามปีงบประมาณ

(3) **พื้นที่ดำเนินการ** พบว่า ผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะวิสาหกิจส่วนใหญ่มีพื้นที่ดำเนินการอยู่ในเขตภาคกลาง จำนวน 18 ราย (กรุงเทพมหานคร จังหวัดราชบุรี จังหวัดสุพรรณบุรี จังหวัดนนทบุรี จังหวัดปทุมธานี จังหวัดสมุทรสงคราม จังหวัดสมุทรปราการ จังหวัดกาญจนบุรี และจังหวัดนครปฐม) รองลงมาคือภาคตะวันตก (จังหวัดประจวบคีรีขันธ์) จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 94.74 และ 5.26 ตามลำดับ



ภาพที่ 3 ร้อยละของผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะพื้นที่ดำเนินการ

(4) **รูปแบบธุรกิจ** พบว่า ผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะวิสาหกิจส่วนใหญ่เป็นนิติบุคคล จำนวน 10 ราย รองลงมาคือ บุคคลธรรมดา จำนวน 6 ราย และ OTOP จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 52.63, 31.58 และ 15.79 ตามลำดับ



ภาพที่ 4 ร้อยละของผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะรูปแบบธุรกิจ



6.2 ผลการดำเนินงานการบ่มเพาะวิสาหกิจ ผู้จัดทำได้สรุปผลการดำเนินงานของหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจทั้ง 3 โครงการ โดยพิจารณาจากรูปแบบการให้บริการพบว่า หน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจมีการให้บริการตามสภาพปัญหาและโจทย์ความต้องการเป็นสำคัญ

6.2.1 การให้บริการ จำแนกได้เป็นการให้บริการในด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การพัฒนามาตรฐานการผลิต การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ การพัฒนาเครื่องหมายการค้า การให้คำปรึกษา/องค์ความรู้ และการพัฒนาโมเดลการจำลองธุรกิจ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 2 ผลการดำเนินงานการบ่มเพาะวิสาหกิจ

ลำดับ	ผู้ประกอบการ/ผลิตภัณฑ์	ผลการดำเนินงาน	การให้บริการ
1	นายอดิศักดิ์ ทองแจ่ม - ผลิตภัณฑ์ ลูกชิ้นหมู / ไส้กรอกหมูรมควัน - พื้นที่ดำเนินการ จ.ปทุมธานี - รูปแบบธุรกิจ บุคคลธรรมดา	- การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ “ชินชี” ด้วยการปรับลดขนาดของผลิตภัณฑ์ลงจากเดิมให้มีขนาดขึ้นพอดีกับการบริโภค โดยปรับไส้คอลลาเจนให้มีขนาดเล็กลง 2 เบอร์ เพื่อให้มีรูปลักษณ์ที่แตกต่างจากท้องตลาดและสอดคล้องกับเงื่อนไขของช่องทางการจัดจำหน่ายบางแห่ง ซึ่งช่วยให้มีรายได้เพิ่มขึ้นจากช่องทางดังกล่าว ประมาณ 600,000 บาท/ปี - การพัฒนาบรรจุภัณฑ์จากเดิมเป็นถุงพลาสติกใสซีลความร้อน เป็นการใช้ถุงซีลสุญญากาศพร้อมออกแบบฉลากบรรจุภัณฑ์มีลักษณะที่น่าสนใจมากขึ้น - การให้คำปรึกษาด้านการจดบันทึกบัญชี การคำนวณต้นทุนการผลิต การวางแผนการผลิต เพื่อปรับปรุงพื้นที่สำหรับการขอมาตรฐาน ออย. และทรัพย์สินทางปัญญา	<input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาผลิตภัณฑ์ <input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนามาตรฐานการผลิต <input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ <input type="checkbox"/> การพัฒนาเครื่องหมายการค้า <input checked="" type="checkbox"/> การให้คำปรึกษา/องค์ความรู้ <input type="checkbox"/> การพัฒนาโมเดลการจำลองธุรกิจ
2	นางสาววรัญญา แจ่มศรี - ผลิตภัณฑ์ แฮมเบอร์เกอร์ไส้ปลาหู - พื้นที่ดำเนินการ จ.สมุทรสงคราม - รูปแบบธุรกิจ OTOP	- การพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์เดิมให้มีลักษณะที่ดีขึ้นและมีอายุการเก็บรักษายาวนานขึ้น จากเดิม 2-3 วันในช่องซีลด์ เป็น 120 วัน ในช่องแช่แข็ง ช่วยให้ผลิตภัณฑ์มีช่องทางการจัดจำหน่ายไปยังพื้นที่ที่ไกลขึ้นและสามารถสร้างโมเดลธุรกิจใหม่ผ่านตัวแทนจำหน่าย - การให้องค์ความรู้เกี่ยวกับการตรวจสอบอายุผลิตภัณฑ์จากลักษณะทางกายภาพอย่างง่ายด้วยตนเอง เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถสังเกต วิเคราะห์ และนำไปประยุกต์ใช้กับผลิตภัณฑ์ของตนในสายผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ได้ในอนาคต - การตรวจสอบจุลินทรีย์ทางอาหารพร้อมให้คำแนะนำเรื่องพัฒนามาตรฐานการผลิต	<input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาผลิตภัณฑ์ <input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์ <input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ <input type="checkbox"/> การพัฒนาเครื่องหมายการค้า <input checked="" type="checkbox"/> การให้คำปรึกษา/องค์ความรู้ <input type="checkbox"/> การพัฒนาโมเดลการจำลองธุรกิจ

ลำดับ	ผู้ประกอบการ/ผลิตภัณฑ์	ผลการดำเนินงาน	การให้บริการ
3	<p>นางสาวสุพิชชา ผดุงพัฒน์</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผลิตภัณฑ์ น้ำจิ้มสุกี้ / น้ำจิ้มลูกชิ้น</li> <li>- พื้นที่ดำเนินการ จ.ราชบุรี</li> <li>- รูปแบบธุรกิจ บุคคลธรรมดา</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การพัฒนาผลิตภัณฑ์เดิม คือ น้ำจิ้มสุกี้และน้ำจิ้มลูกชิ้นให้มีมาตรฐาน โดยปรับปรุงกระบวนการผลิต มีการจดบันทึกขั้นตอนการผลิตเพื่อพัฒนาเป็นสูตรมาตรฐาน จดบันทึกผู้ขายปัจจัยการผลิต (Supplier) ในแต่ละล็อตการผลิต และการจัดทำคู่มือสำหรับพนักงานฝ่ายผลิต ซึ่งจะช่วยควบคุมรสชาติและกระบวนการได้ในระดับหนึ่ง</li> <li>- การปรับเปลี่ยนวัตถุดิบบางชนิดเพื่อลดต้นทุนในการผลิตลงจากเดิมหน่วยละ 20.15 บาท เป็น 17.59 บาท โดยที่ยังมีรสชาติใกล้เคียงจากเดิม ตลอดจนเพิ่มระดับความหวานและความเผ็ดเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคหลักที่เป็นกลุ่มครอบครัว ซึ่งมีทั้งวัยเด็ก วัยทำงาน และผู้สูงอายุ</li> <li>- การปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ให้มีรูปลักษณ์ที่แตกต่างจากท้องตลาด โดยใช้ขวดที่มีรูปทรงเหมือนโองซึ่งเป็นสัญลักษณ์ของจังหวัดราชบุรี รวมทั้งช่วยลดอัตราการตีกลับสินค้าจากการรั่วซึมของอากาศบริเวณฝาขวดบรรจุภัณฑ์ได้</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาผลิตภัณฑ์</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนามาตรฐานการผลิต</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาบรรจุภัณฑ์</li> <li><input type="checkbox"/> การพัฒนาเครื่องหมายการค้า</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การให้คำปรึกษา/องค์ความรู้</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาโมเดลการจำลองธุรกิจ</li> </ul>
4	<p>นางสาวทัชชกร กลิ่นถือศีล</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผลิตภัณฑ์ ขนมเปียะ / ขนมลูกเต๋าสีลูกจาก</li> <li>- พื้นที่ดำเนินการ จ.สมุทรปราการ</li> <li>- รูปแบบธุรกิจ OTOP</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การพัฒนาผลิตภัณฑ์อายุการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์จากเดิมที่ผลิตภัณฑ์มีอายุ 2-3 วัน เมื่อปรับปรุงกระบวนการผลิตร่วมกับการเปลี่ยนถุงบรรจุและใช้สารดูดกลิ่นออกซิเจน (Oxygen Absorber) ช่วยให้ผลิตภัณฑ์มีอายุการเก็บรักษายาวนานขึ้น จากผลการวิเคราะห์สามารถพยากรณ์ได้ว่าผลิตภัณฑ์มีอายุการเก็บรักษาประมาณ 20 วัน โดยไม่ใส่สารกันบูดโดยที่มีลักษณะปรากฏคงเดิมและและไม่พบจุลินทรีย์ในอาหาร</li> <li>- การพัฒนาตราสินค้าให้มีความโดดเด่นและสื่อถึงผลิตภัณฑ์มากขึ้น พร้อมทั้งออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่เพื่อเพิ่มมูลค่าและดึงดูดใจผู้บริโภค</li> <li>- การให้คำปรึกษาด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การจดบันทึกบัญชี การคำนวณต้นทุนการผลิต การตลาด และทรัพย์สินทางปัญญา</li> <li>- การอนุญาตให้ใช้สิทธิในอนุสิทธิบัตร ขนมเปียะลูกเต๋าสีลูกจาก</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาผลิตภัณฑ์</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาบรรจุภัณฑ์</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาเครื่องหมายการค้า</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การให้คำปรึกษา/องค์ความรู้</li> <li><input type="checkbox"/> การพัฒนาโมเดลการจำลองธุรกิจ</li> </ul>

ลำดับ	ผู้ประกอบการ/ผลิตภัณฑ์	ผลการดำเนินงาน	การให้บริการ
5	<p>นางสาวนริศรา ลือชาพิพัฒน์</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผลิตภัณฑ์ น้ำพริกเผา / ซอสสำเร็จรูป</li> <li>- พื้นที่ดำเนินการ กรุงเทพมหานคร</li> <li>- รูปแบบธุรกิจ บุคคลธรรมดา</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การพัฒนาผลิตภัณฑ์เดิมโดยปรับปรุงกระบวนการผลิตและบรรจุภัณฑ์ เพื่อให้มีอายุการเก็บรักษานานขึ้น โดยใช้เทคโนโลยีรีทอร์ทเพื่อให้ผลิตภัณฑ์สามารถบรรจุในถุงซึ่งมีน้ำหนักเบากว่าขวดแก้วที่ใช้อยู่ นอกจากนี้การเปลี่ยนจากใช้ขวดแก้วซึ่งมีต้นทุนขวดบรรจุที่ 10.58 บาท เป็นการใช้อลูมิเนียมรีทอร์ทที่มีต้นทุน 6.80 บาท ช่วยลดต้นทุน สะดวกในการขนส่งและลดอัตราการสูญเสียที่เกิดขึ้นจากการแตกหักของบรรจุภัณฑ์ การให้คำปรึกษาและพัฒนาการสื่อสารผ่านตลาดออนไลน์ เพื่อให้ผู้บริโภคที่เป็นเป้าหมายรู้จักและเปิดใจทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ ด้วยการนำเสนอถึงคุณภาพและการใช้งานตามวัตถุประสงค์ที่หลากหลาย เช่น เป็นเครื่องเคียง เป็นส่วนประกอบในการผัดหรือหมักอาหาร เป็นต้น</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาผลิตภัณฑ์</li> <li><input type="checkbox"/> การพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาบรรจุภัณฑ์</li> <li><input type="checkbox"/> การพัฒนาเครื่องหมายการค้า</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การให้คำปรึกษา/องค์ความรู้</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาโมเดลการจำลองธุรกิจ</li> </ul>
6	<p>นายชนาธิป ธนศนินาท</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผลิตภัณฑ์ เครื่องต้มสมุนไพร</li> <li>- พื้นที่ดำเนินการ กรุงเทพมหานคร</li> <li>- รูปแบบธุรกิจ บุคคลธรรมดา</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การพัฒนาผลิตภัณฑ์เดิมด้วยการกำหนดสูตรมาตรฐาน และให้ความรู้ด้านการชั่ง ตวง วัด และแหล่งวัตถุดิบ เพื่อลดต้นทุนการผลิตลงจากหน่วยละ 8.26 บาท เป็น 6.69 บาท</li> <li>- การถ่ายทอดความรู้ด้านหลักการพาสเจอร์ไรส์ที่ถูกต้องเพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีอายุการเก็บรักษานานขึ้นโดยไม่ใส่สารกันบูด</li> <li>- การตรวจสอบอายุผลิตภัณฑ์เพื่อช่วยให้การวางแผนการผลิต การจัดส่ง และการบริหารจัดการทำได้ดียิ่งขึ้น รวมทั้งเป็นข้อมูลประกอบการนำเสนอผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับตัวแทนจำหน่าย ร้านค้า และผู้บริโภค</li> <li>- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ฉลาก และเครื่องหมายการค้าให้มีความน่าสนใจยิ่งขึ้น</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาผลิตภัณฑ์</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาบรรจุภัณฑ์</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาเครื่องหมายการค้า</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การให้คำปรึกษา/องค์ความรู้</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาโมเดลการจำลองธุรกิจ</li> </ul>
7	<p>บริษัท ตรีผล เฮติโฮม จำกัด</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผลิตภัณฑ์ เครื่องต้มสมุนไพรตรีผลา</li> <li>- พื้นที่ดำเนินการ กรุงเทพมหานคร</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การพัฒนาอายุการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์จากเดิม 12 เดือน เป็น 18 เดือน รวมทั้งตรวจสอบสมบัติการออกฤทธิ์ของสารอนุพันธ์ในสมุนไพรซึ่งเป็นข้อมูลที่จะช่วยสร้างจุดขายให้กับผลิตภัณฑ์ในช่วงเดือนที่ 4, 8 และ 12 โดยเทียบกับคุณภาพทางเคมีและคุณสมบัติของสารอนุพันธ์ที่มีในผลิตภัณฑ์เทียบกับการผลิต ณ วันที่ 0 เพื่อเป็นข้อมูลผลิตภัณฑ์ให้กับผู้ประกอบการในการนำเสนอผลิตภัณฑ์และให้ข้อมูลการใช้งานแก่ผู้บริโภค</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาผลิตภัณฑ์</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาบรรจุภัณฑ์</li> <li><input type="checkbox"/> การพัฒนาเครื่องหมายการค้า</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การให้คำปรึกษา/องค์ความรู้</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาโมเดลการจำลองธุรกิจ</li> </ul>

ลำดับ	ผู้ประกอบการ/ผลิตภัณฑ์	ผลการดำเนินงาน	การให้บริการ
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- รูปแบบธุรกิจ</li> <li>นิติบุคคล</li> </ul>	<p>ให้คำปรึกษาเรื่องการตลาดออนไลน์ผ่านสื่อสังคมออนไลน์ การประเมินผลการจ้างบริษัท</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- เพื่อพัฒนาสื่อมัลติมีเดีย การคิดคำนวณต้นทุนเนื่องจากบริษัทมีผลิตภัณฑ์ที่ใช้วัตถุดิบร่วมกันหลายตัว และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่</li> <li>การตรวจสอบคุณภาพของน้ำแร่ ตำบลอ่าวใหญ่ จังหวัดตราด ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่บริษัทต้องการนำมาใช้เป็นส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่า</li> <li>-</li> </ul>	
8	<p>นางสาวดวงหทัย ทองลับแลง</p> <p>นางอรทัย ทองลับแลง</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผลิตภัณฑ์</li> <li>ขนมไทย</li> <li>- พื้นที่ดำเนินการ</li> <li>กรุงเทพมหานคร</li> <li>- รูปแบบธุรกิจ</li> <li>บุคคลธรรมดา</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้วยการใช้ผงสีธรรมชาติเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ ตลอดจนการฝึกอบรมพัฒนาทักษะในการผลิตขนมไทยประเภทต่าง ๆ ผ่านโครงการสร้างผู้ประกอบการตามอัตลักษณ์ของมหาวิทยาลัย (ทักษะการประกอบอาชีพ) ทำให้ผู้ประกอบการสามารถนำความรู้ไปพัฒนาต่อยอดเป็นผลิตภัณฑ์ชนิดอื่น ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ดียิ่งขึ้น</li> <li>- การให้คำปรึกษาด้านการพัฒนาการตลาดโดยจัดชุดกระเช้าขนมไทยมงคลและอาหารว่างสำหรับโอกาสต่าง ๆ เพื่อเป็นทางเลือกให้แก่ผู้บริโภค รวมทั้งการจัดกิจกรรมร่วมกับผู้สนใจขนมไทย เช่น การทำ Workshop ขนมลูกซุบ เพื่อสร้างการรู้จักตราสินค้า</li> <li>- การควบคุมมาตรฐานการผลิตโดยนำตำรับมาตรฐานมาประยุกต์ใช้และผู้เชี่ยวชาญช่วยวิเคราะห์ปัญหา รวมถึงพัฒนาทักษะทำให้ผู้ประกอบการสามารถลดระยะเวลาในการผลิตจาก 4 ชั่วโมง เป็น 2 ชั่วโมงครึ่ง</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาผลิตภัณฑ์</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาบรรจุภัณฑ์</li> <li><input type="checkbox"/> การพัฒนาเครื่องหมายการค้า</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การให้คำปรึกษา/องค์ความรู้</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาโมเดลการจำลองธุรกิจ</li> </ul>
9	<p>กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านท่ากระพี่</p> <p>เกษตรปลอดภัย</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผลิตภัณฑ์</li> <li>ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกล้วย</li> <li>- พื้นที่ดำเนินการ</li> <li>จ.สุพรรณบุรี</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การพัฒนาผลิตภัณฑ์กล้วยผงดิบให้มีรสชาติที่ผู้บริโภคสามารถรับประทานได้ง่ายขึ้น โดยเป็นเครื่องดื่มพร้อมชง รสโกโก้ เมื่อนำไปทดสอบการยอมรับทางประสาทสัมผัส (Sensory Test) ได้คะแนนความชอบเท่ากับ 7.5a±0.4 พร้อมตรวจสอบคุณค่าทางโภชนาการ การปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ให้มีคุณสมบัติที่ดีขึ้นและช่วยรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์</li> <li>- โดยเปลี่ยนจากถุงพลาสติกใสซีล เป็นบรรจุภัณฑ์ 2 ชั้น ด้านในเป็นถุงฟรอยด์ทึบแสงซีล ขนาดบรรจุ 1 หน่วยบริโภค (28 กรัม) และด้านนอกเป็นกล่อง</li> <li>- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ฉลาก และเครื่องหมายการค้าให้มีความน่าสนใจยิ่งขึ้น</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาผลิตภัณฑ์</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาบรรจุภัณฑ์</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาเครื่องหมายการค้า</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การให้คำปรึกษา/องค์ความรู้</li> <li><input type="checkbox"/> การพัฒนาโมเดลการจำลองธุรกิจ</li> </ul>

ลำดับ	ผู้ประกอบการ/ผลิตภัณฑ์	ผลการดำเนินงาน	การให้บริการ
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- รูปแบบธุรกิจ OTOP</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การให้คำปรึกษาด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การจดบันทึกบัญชี การคำนวณต้นทุน การผลิต การตลาด และทรัพย์สินทางปัญญา</li> </ul>	
10	<p><b>บริษัท เคเทอร์พลัส จำกัด</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผลิตภัณฑ์ ไส้อ้ว</li> <li>- พื้นที่ดำเนินการ กรุงเทพมหานคร</li> <li>- รูปแบบธุรกิจ นิติบุคคล</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การพัฒนาผลิตภัณฑ์จากไส้อ้วหมูเป็นไส้อ้วไก่ที่มีอายุการเก็บรักษานานขึ้น ปรับเปลี่ยนรูปลักษณ์ และมีขนาดขึ้นพืดกับการบริโภค มีลักษณะที่น่ารับประทาน</li> <li>- การปรับการใช้ไส้หมูหมักเกลือเป็นไส้คลอลาเจน ทำให้สามารถควบคุมขนาดและปริมาณของผลิตภัณฑ์ได้ รวมทั้งช่วยลดระยะเวลาการผลิตลงถึงร้อยละ 50.00 จากเดิมผู้ประกอบการใช้เวลาดำเนินการผลิตต่อรอบจะใช้เวลา ประมาณ 6 ชั่วโมง เมื่อปรับรูปแบบการผลิตทำให้มีกำลังการผลิตเท่าเดิม แต่ใช้เวลาเพียง 3 ชั่วโมง</li> <li>- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ฉลาก และเครื่องหมายการค้าให้มีความน่าสนใจยิ่งขึ้น</li> <li>- การให้คำปรึกษาด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การจดบันทึกบัญชี การคำนวณต้นทุน การผลิต การตลาด การทดสอบตลาด และการควบคุมมาตรฐานการผลิต</li> <li>- การพัฒนาโมเดลการจำลองธุรกิจ (Business Model Canvas; BMC) เพื่อให้ผู้ประกอบการมองเห็นภาพรวมธุรกิจของตน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาผลิตภัณฑ์</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาบรรจุภัณฑ์</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาเครื่องหมายการค้า</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การให้คำปรึกษา/องค์ความรู้</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาโมเดลการจำลองธุรกิจ</li> </ul>
11	<p><b>บริษัท พีบี โคนันท์ จำกัด</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผลิตภัณฑ์ มะพร้าวอบกรอบ</li> <li>- พื้นที่ดำเนินการ จ.ประจวบคีรีขันธ์</li> <li>- รูปแบบธุรกิจ นิติบุคคล</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การพัฒนาผลิตภัณฑ์อายุการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์จากเดิมที่ผลิตภัณฑ์มีอายุ 1-2 เดือน เมื่อปรับปรุงการผลิตและตรวจสอบคุณภาพบรรจุภัณฑ์ให้มีคุณสมบัติตามเกณฑ์มาตรฐาน ผลการวิเคราะห์สามารถพยากรณ์ได้ว่าผลิตภัณฑ์มีอายุการเก็บรักษาประมาณ 5 เดือนช่วยให้ผลิตภัณฑ์มีช่องทางการจัดจำหน่ายไปยังพื้นที่ที่ไกลขึ้น ทำให้มีโอกาสได้รับคำสั่งซื้อมากขึ้นตามไปด้วย</li> <li>- การจัดทำสูทมาตรฐานเพื่อควบคุมความสม่ำเสมอของขนาดและสีผลิตภัณฑ์ โดยกำหนดถึงอุณหภูมิ ระยะเวลา ปริมาณส่วนผสม และวัตถุดิบที่ใช้</li> <li>- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ฉลาก และเครื่องหมายการค้าให้มีความน่าสนใจยิ่งขึ้น</li> <li>- การให้คำปรึกษาด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การจดบันทึกบัญชี การคำนวณต้นทุน การผลิต การตลาด การทดสอบตลาด และการควบคุมมาตรฐานการผลิต</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาผลิตภัณฑ์</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาบรรจุภัณฑ์</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาเครื่องหมายการค้า</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การให้คำปรึกษา/องค์ความรู้</li> <li><input type="checkbox"/> การพัฒนาโมเดลการจำลองธุรกิจ</li> </ul>

ลำดับ	ผู้ประกอบการ/ผลิตภัณฑ์	ผลการดำเนินงาน	การให้บริการ
12	<b>บริษัท ภูริ โปรดัคส์ จำกัด</b> - ผลิตภัณฑ์ กุนเชียง - พื้นที่ดำเนินการ จ.ราชบุรี - รูปแบบธุรกิจ นิติบุคคล	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ธุรกิจมีอัตราการแข่งขันสูงทั้งจากผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกันและกลุ่มผลิตภัณฑ์ทดแทน ผู้ประกอบการจึงต้องการส่งออก จึงได้ดำเนินการพัฒนาอายุการเก็บรักษาสินค้าจาก 4 เดือน 2 วัน เป็น 6 เดือน 25 วัน โดยไม่ต้องใช้สารทดแทนหรือสารกันบูด รวมทั้งช่วยให้ผลิตภัณฑ์มีช่องทางการจัดจำหน่ายไปยังพื้นที่ที่ไกลขึ้น โดยเฉพาะตลาดต่างประเทศ</li> <li>- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์และฉลากสินค้าให้มีความน่าสนใจยิ่งขึ้น</li> <li>- การให้คำปรึกษาด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การจดบันทึกบัญชี การคำนวณต้นทุนการผลิต การตลาด การทดสอบตลาด และการควบคุมมาตรฐานการผลิต</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาผลิตภัณฑ์</li> <li><input type="checkbox"/> การพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาบรรจุภัณฑ์</li> <li><input type="checkbox"/> การพัฒนาเครื่องหมายการค้า</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การให้คำปรึกษา/องค์ความรู้</li> <li><input type="checkbox"/> การพัฒนาโมเดลการจำลองธุรกิจ</li> </ul>
13	<b>บริษัท วังมะนาวเกษตรภัณฑ์ จำกัด</b> - ผลิตภัณฑ์ แป้งข้าวโพด - พื้นที่ดำเนินการ จ.ราชบุรี - รูปแบบธุรกิจ นิติบุคคล	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์เดิมโดยพัฒนาเป็นแป้งข้าวโพดในลักษณะของวัตถุดิบในอุตสาหกรรมอาหาร (Food Ingredient) ซึ่งในขั้นต้นได้พัฒนาให้มีความละเอียด 100-120 Mesh จับกลุ่มลูกค้าที่เป็นโรงงานขนมขบเคี้ยวและผู้ประกอบการร้านเบเกอรี่ พร้อมทั้งพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์เบเกอรี่ 3 ชนิด ได้แก่ คุกกี้ ขนมปัง และไส้ข้าวโพด</li> <li>- การตรวจสอบค่าปริมาณน้ำอิสระและจุลินทรีย์ทางอาหารในผลิตภัณฑ์เพื่อตรวจสอบคุณภาพ เช่น ความชื้น ปริมาณเ็นดและรา เป็นต้น ซึ่งจะส่งผลต่ออายุการเก็บรักษา</li> <li>- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ฉลากสินค้า และเครื่องหมายให้มีความน่าสนใจยิ่งขึ้น</li> <li>- การให้คำปรึกษาด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การจดบันทึกบัญชี การคำนวณต้นทุนการผลิต การตลาด การทดสอบตลาด และการควบคุมมาตรฐานการผลิต</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาผลิตภัณฑ์</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาบรรจุภัณฑ์</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาเครื่องหมายการค้า</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การให้คำปรึกษา/องค์ความรู้</li> <li><input type="checkbox"/> การพัฒนาโมเดลการจำลองธุรกิจ</li> </ul>
14	<b>บริษัท สุขสมหมายฟู้ดส์รุ่งเรืองกรุ๊ป จำกัด</b> - ผลิตภัณฑ์ ผงโรยข้าวพลาสติก - พื้นที่ดำเนินการ จ.ราชบุรี	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ในกระบวนการผลิตจะมีของเสียเกิดขึ้นถึงร้อยละ 4 ซึ่งประกอบด้วย ก้างปลาและเศษปลา ผู้ประกอบการจึงแก้ไขด้วยการนำก้างปลาไปขายเพื่อเป็นอาหารสัตว์ หน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจปรีชาและผู้เชี่ยวชาญจึงพัฒนาของเสียดังกล่าว เป็นผลิตภัณฑ์ผงโรยข้าวและก้างปลาทอดที่เป็นเหมือนขนมขบเคี้ยวจากแคลเซียมธรรมชาติ ขณะเดียวกันก็ช่วยเพิ่มมูลค่าเนื่องจากการขายต่อในราคากิโลกรัมละ 150 บาท แต่เมื่อพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่จะสามารถทำราคาได้สูงขึ้น</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาผลิตภัณฑ์</li> <li><input type="checkbox"/> การพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาบรรจุภัณฑ์</li> <li><input type="checkbox"/> การพัฒนาเครื่องหมายการค้า</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การให้คำปรึกษา/องค์ความรู้</li> <li><input type="checkbox"/> การพัฒนาโมเดลการจำลองธุรกิจ</li> </ul>

ลำดับ	ผู้ประกอบการ/ผลิตภัณฑ์	ผลการดำเนินงาน	การให้บริการ
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- รูปแบบธุรกิจ</li> <li>นิติบุคคล</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์และฉลากสินค้าให้มีความน่าสนใจยิ่งขึ้น</li> <li>- การให้คำปรึกษาด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การจัดบันทึกบัญชี การคำนวณต้นทุน การผลิต การตลาด การทดสอบตลาด และการควบคุมมาตรฐานการผลิต</li> </ul>	
15	<p><b>บริษัท เอเอที ท็อปไทยมาร์เก็ต จำกัด</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผลิตภัณฑ์</li> <li>ขนมเปียะทุเรียนสด</li> <li>- พื้นที่ดำเนินการ</li> <li>จ.ปทุมธานี</li> <li>- รูปแบบธุรกิจ</li> <li>นิติบุคคล</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การพัฒนาผลิตภัณฑ์อายุการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์จากเดิมที่ผลิตภัณฑ์มีอายุ 1-2 สัปดาห์ เมื่อปรับปรุงการผลิตและตรวจสอบคุณภาพบรรจุภัณฑ์ให้มีคุณสมบัติตามเกณฑ์มาตรฐาน ผลการวิเคราะห์สามารถพยากรณ์ได้ว่าตัวอย่างผลิตภัณฑ์มีอายุการเก็บรักษาที่ 6 สัปดาห์ ทั้งนี้การพัฒนาอายุการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ช่วยให้ผลิตภัณฑ์มีช่องทางการจัดจำหน่ายไปยังพื้นที่ที่ไกลขึ้น ทำให้มีโอกาสดำเนินค้าส่งซื้อมากขึ้นตามไปด้วย</li> <li>- การจัดทำมาตรฐานโดยให้ผู้ประกอบการจัดบันทึกวิธีการผลิตตั้งแต่ปริมาณของส่วนผสม อุณหภูมิและเวลาที่ใช้ในขั้นตอนต่าง ๆ การจัดเรียงชั้นตอนก่อน-หลัง ผลผลิตหรือจำนวนของผลิตภัณฑ์ที่ได้รับในแต่ละครั้ง ผู้ขายปัจจัยการผลิต รวมถึงข้อมูลในการบรรจุ เช่น ขนาดของถุง ปริมาณของ Oxygen Absorber ที่ใช้ เป็นต้น</li> <li>- การตรวจสอบสถานที่ผลิตพร้อมให้คำแนะนำในเรื่องการจัดวางผังการผลิต การควบคุมมาตรฐานการผลิต การควบคุมสุขาภิบาลอาหาร และการใช้เครื่องมือต่าง ๆ</li> <li>- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์และฉลากสินค้าให้มีความน่าสนใจยิ่งขึ้น</li> <li>- การให้คำปรึกษาด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การจัดบันทึกบัญชี การคำนวณต้นทุน การผลิต การตลาด การทดสอบตลาด และการควบคุมมาตรฐานการผลิต</li> <li>- การพัฒนาโมเดลการจำลองธุรกิจ (Business Model Canvas; BMC) เพื่อให้ผู้ประกอบการมองเห็นภาพรวมธุรกิจของตน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาผลิตภัณฑ์</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาบรรจุภัณฑ์</li> <li><input type="checkbox"/> การพัฒนาเครื่องหมายการค้า</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การให้คำปรึกษา/องค์ความรู้</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาโมเดลการจำลองธุรกิจ</li> </ul>
16	<p><b>บริษัท เอสเอสพี ออร์แกนิก จำกัด</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผลิตภัณฑ์</li> <li>Bamboo Vineger PD.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การพัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำส้มควันไม้ที่ผ่านกระบวนการ Spray-dried อยู่ในรูปของผง โดยพัฒนาสูตรให้มีคุณสมบัติที่ดีขึ้น ตลอดจนทดลองนำกลิ่นผงรมควันดังกล่าวไปใช้ในการผลิตไส้กรอกรมควัน เพื่อให้ผู้ประกอบการนำไปเสนอกับที่คู่ค้า</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาผลิตภัณฑ์</li> <li><input type="checkbox"/> การพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาบรรจุภัณฑ์</li> </ul>

ลำดับ	ผู้ประกอบการ/ผลิตภัณฑ์	ผลการดำเนินงาน	การให้บริการ
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- พื้นที่ดำเนินการ จ.กาญจนบุรี</li> <li>- รูปแบบธุรกิจ นิติบุคคล</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- พัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์เดิมให้มีลักษณะที่ดีขึ้น โดยเป็นสูตรใหม่ที่มีคุณสมบัติในการกระจายตัวและการเกาะผิวสัมผัสที่ดีขึ้น ช่วยให้เนื้อสัมผัสของไส้กรอกรมควันมีลักษณะที่ดียิ่งขึ้น ทั้งนี้ผู้ประกอบการได้นำตัวอย่างไส้กรอกที่ใช้ผลิตภัณฑ์กลิ่นผงรมควันที่พัฒนาไปเสนอกับบริษัทคู่ค้าและได้เข้าทดสอบผลห้องปฏิบัติการจากคู่ค้า 3 ครั้ง หากผ่านการทดสอบในครั้งที่ 3 จะได้รับคำสั่งซื้อเดือนละประมาณ 500-1,000 กิโลกรัม</li> <li>- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์และฉลากสินค้าให้มีความน่าสนใจยิ่งขึ้น</li> <li>- การให้คำปรึกษาด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การจดบันทึกบัญชี การคำนวณต้นทุน การผลิต การตลาด การทดสอบตลาด และการควบคุมมาตรฐานการผลิต</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาเครื่องหมายการค้า</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การให้คำปรึกษา/องค์ความรู้</li> <li><input type="checkbox"/> การพัฒนาโมเดลการจำลองธุรกิจ</li> </ul>
17	<p><b>บริษัท เอเอที ทีโอปไทยมาร์เก็ต จำกัด</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผลิตภัณฑ์ พุดดิ่งน้ำกะทิทุเรียน</li> <li>- พื้นที่ดำเนินการ จ.นครปฐม</li> <li>- รูปแบบธุรกิจ นิติบุคคล</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่เป็นพุดดิ่งที่ยังคงลักษณะการผลิตที่มีกระบวนการใกล้เคียงกับผลิตภัณฑ์เดิมที่มีอยู่โดยได้พัฒนาสูตรอาหารใหม่ซึ่งมีลักษณะที่แตกต่างจากคู่แข่งชั้นในท้องตลาด เพื่อตอบโจทย์ความต้องการที่มุ่งเน้นกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวจีน</li> <li>- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ฉลากสินค้า และเครื่องหมายการค้าให้มีความน่าสนใจยิ่งขึ้น</li> <li>- การให้คำปรึกษาด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การจดบันทึกบัญชี การคำนวณต้นทุน การผลิต การตลาด การทดสอบตลาด สุขภาพโภชนาการ การดูแลรักษาผลิตภัณฑ์ และการควบคุมมาตรฐานการผลิต</li> <li>- การพัฒนาโมเดลการจำลองธุรกิจ (Business Model Canvas; BMC) เพื่อให้ผู้ประกอบการมองเห็นภาพรวมธุรกิจของตน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาผลิตภัณฑ์</li> <li><input type="checkbox"/> การพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาบรรจุภัณฑ์</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาเครื่องหมายการค้า</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การให้คำปรึกษา/องค์ความรู้</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาโมเดลการจำลองธุรกิจ</li> </ul>
18	<p><b>ร้านอาหารคุณเป่า</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผลิตภัณฑ์ ไส้อั่วปลาหู</li> <li>- พื้นที่ดำเนินการ จ.สมุทรสงคราม</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- พัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์จากเดิมที่ให้มีรูปลักษณะที่สวยงามแต่มีต้นทุนที่ลดลง เนื่องจากปัจจุบันปลาทูราคากิโลกรัมละ 80-120 บาท ซึ่งหากใช้ตำรับอาหารเดิมของผู้ประกอบการต้นทุนจะอยู่ที่ 39.31 บาท ซึ่งผู้ประกอบการตั้งราคาขายไว้ที่ 40 บาท จะไม่คุ้มค่างับกำไรที่ได้รับ เมื่อนำตำรับที่ได้พัฒนาให้มาปรับใช้จะมีต้นทุนลดลงไปถึงร้อยละ 18.85</li> <li>- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์และฉลากสินค้าให้มีความน่าสนใจยิ่งขึ้น</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาผลิตภัณฑ์</li> <li><input type="checkbox"/> การพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาบรรจุภัณฑ์</li> <li><input type="checkbox"/> การพัฒนาเครื่องหมายการค้า</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การให้คำปรึกษา/องค์ความรู้</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาโมเดลการจำลองธุรกิจ</li> </ul>



ลำดับ	ผู้ประกอบการ/ผลิตภัณฑ์	ผลการดำเนินงาน	การให้บริการ
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- รูปแบบธุรกิจ       บุคคลธรรมดา</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การให้คำปรึกษาด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การจดบันทึกบัญชี การคำนวณต้นทุน การผลิต การตลาด การทดสอบตลาด สุขากิจบาลอาหาร การดูแลรักษาผลิตภัณฑ์ และการควบคุมมาตรฐานการผลิต</li> <li>- การพัฒนาโมเดลการจำลองธุรกิจ (Business Model Canvas; BMC) เพื่อให้ผู้ประกอบการมองเห็นภาพรวมธุรกิจของตน</li> </ul>	
19	<p><b>ห้างหุ้นส่วนจำกัดอ้อตกรีนฟิช</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผลิตภัณฑ์       ผงโรยข้าวปลาเค็มรสต้มยำ</li> <li>- พื้นที่ดำเนินการ       จ.นนทบุรี</li> <li>- รูปแบบธุรกิจ       นิติบุคคล</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- จากการลงสำรวจกระบวนการผลิตพบว่า ปลาเค็มที่ผลิตจะมีการตัดแต่งโดยตัดส่วนที่เป็นหัว ครีบ และหางออก ซึ่งถือเป็นของเสียในกระบวนการผลิตที่มีถึงร้อยละ 12 จึงได้นำเนื้อบริเวณส่วนดังกล่าวมาพัฒนาเพื่อตอบโจทย์ผู้บริโภคในสังคมเมืองปัจจุบันที่นิยมอาศัยตามคอนโดมิเนียม ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเมื่อบรรจุในภาชนะที่ปิดสนิทจะมีอายุการเก็บรักษาที่ 4 เดือน ช่วยลดของเสียในกระบวนการผลิตถึงร้อยละ 12</li> <li>- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์และฉลากสินค้าให้มีความน่าสนใจยิ่งขึ้น</li> <li>- การให้คำปรึกษาด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การจดบันทึกบัญชี การคำนวณต้นทุน การผลิต การตลาด การทดสอบตลาด และการควบคุมมาตรฐานการผลิต</li> <li>- การพัฒนาโมเดลการจำลองธุรกิจ (Business Model Canvas; BMC) เพื่อให้ผู้ประกอบการมองเห็นภาพรวมธุรกิจของตน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาผลิตภัณฑ์</li> <li><input type="checkbox"/> การพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การพัฒนาบรรจุภัณฑ์</li> <li><input type="checkbox"/> การพัฒนาเครื่องหมายการค้า</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> การให้คำปรึกษา/องค์ความรู้</li> <li><input type="checkbox"/> การพัฒนาโมเดลการจำลองธุรกิจ</li> </ul>

จากตารางที่ 2 พบว่า การดำเนินงานภายใต้โครงการทั้ง 3 หน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจมีการลงพื้นที่/พบผู้ประกอบการและดำเนินการในท้องปฏิบัติกร รวมทั้งมีการติดต่อสื่อสารกับผู้ประกอบการผ่านเครื่องมือต่าง ๆ เพื่อช่วยให้คำปรึกษาผู้ประกอบการ ตลอดจนมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่พร้อมบรรจุภัณฑ์ พัฒนา/ปรับปรุงผลิตภัณฑ์เดิมโดยการปรับสูตรอาหาร กระบวนการผลิต การพัฒนาอายุการเก็บรักษา การเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ ซึ่งผลการดำเนินงานดังกล่าวช่วยให้ผู้ประกอบการมีผลประกอบการที่ดีขึ้น อย่างไรก็ตาม องค์กรทำงานอาจมีปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้น เช่น ผู้ประกอบการให้ข้อมูลไม่ตรงกับความเป็นจริง โดยเฉพาะข้อมูลทางการเงินและข้อมูลการผลิต เนื่องจากผู้ประกอบการเกรงว่าจะส่งผลกระทบต่อชื่อเสียงและข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน จึงต้องสร้างความไว้วางใจ สร้างความเชื่อมั่นในหน่วยงานและอธิบายให้ผู้ประกอบการเข้าใจว่า ข้อมูลที่ร้องขอนั้นถือเป็นความลับที่ใช้เพื่อการวางแผนพัฒนาธุรกิจ ซึ่งไม่เกี่ยวข้องกับการเสียภาษีและจะไม่มีเปิดเผยข้อมูลสู่สาธารณะ นอกจากนี้คณะทำงานจำเป็นต้องใช้การซักถามและสังเกตช่วยในการประมาณการ เช่น การหมุนเวียนของผลิตภัณฑ์ การรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า เป็นต้น

**6.2.2 ผลผลิตของการดำเนินงาน** การดำเนินงานของทั้ง 3 โครงการ มีค่าเป้าหมายผลผลิตในเชิงปริมาณ คือ มีวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เข้าร่วมกิจกรรม จำนวน 19 กิจการ และมีผลิตภัณฑ์ในอุตสาหกรรมอาหารและเกษตรแปรรูปได้รับการพัฒนาที่สร้างมูลค่าเพิ่ม จำนวน 19 ผลิตภัณฑ์ ส่วนค่าเป้าหมายผลผลิตในเชิงคุณภาพ คือ ร้อยละความพึงพอใจของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เข้าร่วมกิจกรรมที่มีต่อกระบวนการให้บริการโดยเฉลี่ย ไม่น้อยกว่าร้อยละ 85 ดังตารางที่ 3

ตารางที่ 3 ค่าเป้าหมายผลผลิตในเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณของกิจกรรมฯ

ตัวชี้วัด		หน่วยนับ	ค่าเป้าหมาย
<b>เชิงปริมาณ</b>			
1	จำนวนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เข้าร่วมกิจกรรมได้รับการส่งเสริมและพัฒนา	กิจการ	19
2	จำนวนผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมอาหารและเกษตรแปรรูปได้รับการพัฒนาที่สร้างมูลค่าเพิ่ม	ผลิตภัณฑ์	19
<b>เชิงคุณภาพ</b>			
1	ร้อยละความพึงพอใจของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เข้าร่วมกิจกรรมที่มีต่อกระบวนการให้บริการโดยเฉลี่ย ไม่น้อยกว่า	ร้อยละ	85

(1) **ผลผลิตเชิงปริมาณ** การดำเนินกิจกรรมการพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีให้สอดคล้องกับความต้องการตลาดฯ มีผู้ประกอบการที่มีคุณสมบัติตามเงื่อนไขและผ่านการคัดเลือกจำนวน 19 สถานประกอบการ ซึ่งเป็นไปตามค่าเป้าหมายที่กำหนดไว้ โดยเป็นผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมอาหารทั้งหมด ซึ่งมีผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการพัฒนาที่สร้างมูลค่าเพิ่ม จำนวน 19 ผลิตภัณฑ์ เมื่อจำแนกตามประเภทและพื้นที่ดำเนินการของธุรกิจ พบว่า เป็นผู้ประกอบการที่จัดนิติบุคคล จำนวน 10 แห่ง (บริษัทจำกัด 9 แห่ง และห้างหุ้นส่วนจำกัด 1 แห่ง) ผู้ประกอบการที่เป็นบุคคลธรรมดา จำนวน 6 แห่ง (ผู้ประกอบการที่จดทะเบียนพาณิชย์ จำนวน 2 แห่ง และผู้ประกอบการที่ไม่ได้จดทะเบียนพาณิชย์ จำนวน 4 แห่ง) และผู้ประกอบการ OTOP จำนวน 3 แห่ง ดำเนินการครอบคลุมพื้นที่ 10 จังหวัด ได้แก่ กรุงเทพมหานคร นนทบุรี ปทุมธานี นครปฐม สมุทรสงคราม สมุทรปราการ สุพรรณบุรี ราชบุรี กาญจนบุรี และประจวบคีรีขันธ์

(2) **ผลผลิตเชิงคุณภาพ** หน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจได้รวบรวมข้อมูลจากแบบประเมินความพึงพอใจในการรับบริการจากสถานประกอบการทั้ง 19 แห่ง โดยใช้เกณฑ์การให้ค่าคะแนนและการแปลผลระดับคะแนนเฉลี่ย ดังตารางที่ 4 และผลการวิเคราะห์ข้อมูลดังตารางที่ 5

ตารางที่ 4 เกณฑ์การให้ค่าคะแนนและการแปลผลระดับคะแนนเฉลี่ย

ค่าคะแนน	ระดับความพึงพอใจ	ระดับคะแนนเฉลี่ย	การแปลผล
5	มากที่สุด	4.51-5.00	ผู้ประกอบการมีความพึงพอใจระดับดีมาก
4	มาก	3.51-4.50	ผู้ประกอบการมีความพึงพอใจระดับดี
3	ปานกลาง	2.51-3.50	ผู้ประกอบการมีความพึงพอใจระดับปานกลาง
2	น้อย	1.50-2.50	ผู้ประกอบการไม่ค่อยพึงพอใจในการให้บริการ
1	น้อยที่สุด	1.00-1.50	ผู้ประกอบการไม่พึงพอใจในการให้บริการ

ตารางที่ 5 ความพึงพอใจของสถานประกอบการที่มีต่อการรับบริการจากหน่วยร่วมดำเนินงาน

รายการประเมิน	Mean	S.D.	แปลผล
1. ข้อมูลที่ได้รับสามารถนำไปใช้ประโยชน์/ตรงตามความต้องการ/ถูกต้องและเป็นปัจจุบัน	4.60	0.52	ดีมาก
2. ทักษะ ความรู้ ความสามารถของผู้ให้คำปรึกษา	4.60	0.52	ดีมาก
3. มารยาท ความตั้งใจ และเอาใจใส่ในการให้บริการของเจ้าหน้าที่	4.80	0.42	ดีมาก
4. มารยาท ความตั้งใจ และเอาใจใส่ในการให้บริการของที่ปรึกษา	4.80	0.42	ดีมาก
5. ความสะดวกรวดเร็วของขั้นตอนในการขอรับบริการกับเจ้าหน้าที่	4.80	0.42	ดีมาก
6. ความสะดวกรวดเร็วของขั้นตอนในการขอรับบริการกับที่ปรึกษา	4.70	0.48	ดีมาก
7. ระยะเวลาตรงตามกำหนดเวลาในการให้บริการ	4.60	0.52	ดีมาก
8. ความเหมาะสมของสถานที่ให้บริการ	4.70	0.48	ดีมาก
9. ความพร้อมของเครื่องมือ เอกสาร อุปกรณ์ที่ให้บริการ	4.60	0.52	ดีมาก
รวม	4.68	0.47	ดีมาก

จากการวิเคราะห์ข้อมูล พบว่า ในภาพรวมผู้ประกอบการมีความพึงพอใจการให้บริการในระดับดีมาก (Mean = 4.68, S.D. = 0.47) คิดเป็นร้อยละ 93.60 ซึ่งมากกว่าค่าเป้าหมายที่กำหนดไว้ที่ร้อยละ 85 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ผู้ประกอบการมีความพึงพอใจอยู่ในระดับดีมากทุกข้อ โดยมีความพึงพอใจในเรื่องมารยาท ความตั้งใจ และเอาใจใส่ในการให้บริการของเจ้าหน้าที่ผู้ให้บริการ มารยาท ความตั้งใจและเอาใจใส่ในการให้บริการของที่ปรึกษา/วิทยากร และความสะดวกรวดเร็วของขั้นตอนในการขอรับบริการกับเจ้าหน้าที่มากที่สุด (Mean = 4.80, S.D. = 0.42) รองลงมาคือ ความสะดวกรวดเร็วของขั้นตอนในการขอรับบริการกับที่ปรึกษา ความเหมาะสมของสถานที่ให้บริการ (Mean = 4.70, S.D. = 0.48) ข้อมูลที่ได้รับสามารถนำไปใช้ประโยชน์/ตรงตามความต้องการ/ถูกต้องและเป็นปัจจุบัน ทักษะ ความรู้ ความสามารถของผู้ให้คำปรึกษา/วิทยากร ระยะเวลาตรงตามกำหนดเวลาในการให้บริการ และความพร้อมของเครื่องมือ เอกสารอุปกรณ์ที่ให้บริการ (Mean = 4.60, S.D. = 0.52) ตามลำดับ

**6.3 ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นจากการบ่มเพาะวิสาหกิจ** การวิเคราะห์ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นจากการบ่มเพาะวิสาหกิจเป็นการนำเสนอข้อมูลการวิเคราะห์ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นภายหลังการบ่มเพาะวิสาหกิจและมูลค่าที่เพิ่มขึ้นโดยเทียบกับยอดขายในปีก่อนหน้า ทั้งนี้ผู้ประกอบการจะได้รับการพัฒนามูลค่าเพิ่มที่แตกต่างกันตามศักยภาพและความเหมาะสม เช่น การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การต่อยอดผลิตภัณฑ์เดิม การพัฒนาอายุการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ การพัฒนากระบวนการผลิต การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ การพัฒนาการตลาด เป็นต้น ทั้งนี้ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นภายหลังการบ่มเพาะวิสาหกิจ ประกอบด้วย (1) การลดลงของต้นทุน (2) การลดการสูญเสีย/การลดลงของของเสียในกระบวนการผลิต และ (3) แนวโน้มการเพิ่มขึ้นของยอดขาย ดังตารางที่ 6 และภาพที่ 5 และ 6 โดยมีรายละเอียดนี้

ตารางที่ 6 ข้อมูลผลผลิตภาพที่เกิดขึ้นภายหลังการบ่มเพาะวิสาหกิจ

ปี พ.ศ.	ผู้ประกอบการ/บริษัท ผลิตภัณฑ์ที่เข้าร่วมโครงการ	ผลลัพธ์ที่เกิดจากการบ่มเพาะวิสาหกิจ	ผลผลิตภาพที่เกิดจากการบ่มเพาะวิสาหกิจ			
			ลดต้นทุน (ร้อยละ)	ลดการสูญเสีย (ร้อยละ)	เพิ่มยอดขาย (ร้อยละ)	มูลค่าเพิ่ม (บาท/ปี)
1. ผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะในโครงการหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจในสถาบันการอุดมศึกษาตามข้อกำหนดโครงการในปีงบประมาณ พ.ศ. 2556-2560 (ดำเนินการคราวละ 2 ปี)						
2556	1. นายอดิศักดิ์ ทองแจ่ม - ลูกชิ้นหมู / ไส้กรอกหมูรมควัน	- การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ “ชินชี” ด้วยการปรับลดขนาดของผลิตภัณฑ์ลงจากเดิมให้มีขนาดขึ้นพอดีกับการบริโภค โดยปรับไส้คอลลาเจนให้มีขนาดเล็กลง 2 เบอร์ เพื่อให้มีรูปลักษณ์ที่แตกต่างจากท้องตลาดและสอดคล้องกับเงื่อนไขของช่องทางการจัดจำหน่ายบางแห่ง ซึ่งช่วยให้มีรายได้เพิ่มขึ้นจากช่องทางดังกล่าวร้อยละ 40.00 คิดคำนวณมูลค่าที่เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนเงินโดยเทียบจากมูลค่ายอดขายในปีที่ผ่านมาจะอยู่ที่ 600,000 บาท/ปี			✓ (40.00)	✓ (600,000)
	2. นางสาวรัฐญา แจ่มศรี - แสมเบอร์เกอร์ไส้ปลาทู	- การพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์เดิมให้มีลักษณะที่ดีขึ้นและมีอายุการเก็บรักษายาวนานขึ้นจากเดิม 2-3 วันในช่องซลด์ เป็น 120 วัน ช่วยให้ผลิตภัณฑ์มีช่องทางการจัดจำหน่ายไปยังพื้นที่ที่ไกลขึ้นผ่านตัวแทนจำหน่ายจากช่องทางดังกล่าวร้อยละ 37.50 คิดคำนวณมูลค่าที่เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนเงินโดยเทียบจากมูลค่ายอดขายในปีที่ผ่านมาจะอยู่ที่ 208,800 บาท/ปี			✓ (37.50)	✓ (208,800)
2558	3. นางสาวสุพิชชา ผดุงพัฒน์นอม - น้ำจิ้มสุกี้ / น้ำจิ้มลูกชิ้น	- การปรับเปลี่ยนวัตถุดิบบางชนิดเพื่อลดต้นทุนในการผลิตลงจากเดิมหน่วยละ 20.15 บาท เป็น 17.59 บาท โดยที่ยังมีรสชาติใกล้เคียงจากเดิมตลอดจนเพิ่มระดับความหวานและความเผ็ดเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคหลักที่เป็นกลุ่มครอบครัว ซึ่งมีทั้งวัยเด็ก วัยทำงาน และผู้สูงอายุ การพัฒนาดังกล่าวช่วยลดต้นทุนลงจากเดิมร้อยละ 12.70 เมื่อเทียบกับมูลค่ายอดขายในปีก่อนหน้า คิดคำนวณมูลค่าที่เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนเงินโดยเทียบจากมูลค่ายอดขายในปีที่ผ่านมาจะอยู่ที่ 261,120 บาท/ปี	✓ (12.70)			✓ (261,120)

ปี พ.ศ.	ผู้ประกอบการ/บริษัท ผลิตภัณฑ์ที่เข้าร่วมโครงการ	ผลลัพธ์ที่เกิดจากการบ่มเพาะวิสาหกิจ	ผลิิตภาพที่เกิดจากการบ่มเพาะวิสาหกิจ			
			ลดต้นทุน (ร้อยละ)	ลดการสูญเสีย (ร้อยละ)	เพิ่มยอดขาย (ร้อยละ)	มูลค่าเพิ่ม (บาท/ปี)
	4. นางสาวทัชชกร กลิ่นถือศีล - ขนมเปียะ / ขนมลูกเต๋าไส้ลูกจาก	- การพัฒนาผลิตภัณฑ์อายุการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์จากเดิมที่ผลิตภัณฑ์มีอายุการเก็บรักษา 2-3 วัน เมื่อปรับปรุงกระบวนการผลิตร่วมกับการเปลี่ยนถุงบรรจุและใช้สารดูดกลิ่นออกซิเจน (Oxygen Absorber) ช่วยให้ผลิตภัณฑ์มีอายุการเก็บรักษายาวนานขึ้น จากผลการวิเคราะห์สามารถพยากรณ์ได้ว่าผลิตภัณฑ์มีอายุการเก็บรักษาประมาณ 20 วัน โดยไม่ใส่สารกันบูด โดยที่มีลักษณะปรากฏคงเดิมและและไม่พบจุลินทรีย์ในอาหาร ซึ่งช่วยลดการสูญเสียลงร้อยละ 566.67 ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์สามารถทำราคาได้สูงขึ้น 139.67 บาท/หน่วย คิดคำนวณมูลค่าที่เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนเงินโดยเทียบจากมูลค่ายอดขายในปีที่ผ่านมาจะอยู่ที่ 148,832.35 บาท/ปี		✓ (566.67)		✓ (148,832.35)
2560	5. นางสาวนริศรา ลือชาพิพัฒน์ - น้ำพริกเผา / ซอสสำเร็จรูป	- การพัฒนาผลิตภัณฑ์เดิมโดยปรับปรุงกระบวนการผลิตและบรรจุภัณฑ์เพื่อให้มีอายุการเก็บรักษานานขึ้น โดยใช้เทคโนโลยีรีโอร์ทเพื่อให้อผลิตภัณฑ์สามารถบรรจุในถุงซึ่งมีน้ำหนักเบากว่าขวดแก้วที่ใช้อยู่นอกจากนี้การเปลี่ยนจากใช้ขวดแก้วซึ่งมีต้นทุนขวดบรรจุที่ 10.58 บาท เป็นการใช้อูรีโอร์ทที่มีต้นทุน 6.80 บาท การพัฒนาดังกล่าวช่วยลดต้นทุนลงจากเดิมร้อยละ 12.70 ของต้นทุนการผลิตเดิม คิดคำนวณมูลค่าที่เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนเงินโดยเทียบจากมูลค่ายอดขายในปีที่ผ่านมาจะอยู่ที่ 58,968 บาท/ปี	✓ (12.70)			✓ (58,968)
	6. นายชนาธิป ธเนศนินา - เครื่องดื่มสมุนไพร	- การพัฒนาผลิตภัณฑ์เดิมด้วยการกำหนดสูตรมาตรฐานและให้ความรู้ด้านการชั่ง ตวง วัด และแหล่งวัตถุดิบ เพื่อลดต้นทุนการผลิตลงจากหน่วยละ 8.26 บาท เป็น 6.69 บาท การพัฒนาดังกล่าวช่วยลดต้นทุนการผลิตร้อยละ 19.00 ของต้นทุนการผลิตเดิม คิดคำนวณมูลค่าที่เพิ่มขึ้นเป็น	✓ (19.00)			✓ (18,274.80)

ปี พ.ศ.	ผู้ประกอบการ/บริษัท ผลิตภัณฑ์ที่เข้าร่วมโครงการ	ผลลัพธ์ที่เกิดจากการบ่มเพาะวิสาหกิจ	ผลผลิตที่เกิดจากการบ่มเพาะวิสาหกิจ			
			ลดต้นทุน (ร้อยละ)	ลดการสูญเสีย (ร้อยละ)	เพิ่มยอดขาย (ร้อยละ)	มูลค่าเพิ่ม (บาท/ปี)
		จำนวนเงินโดยเทียบจากมูลค่ายอดขายในปีที่ผ่านมาจะอยู่ที่ 18,274.80 บาท/ปี				
	7. บริษัท ตรีผล เฮลตี้โฮม จำกัด - เครื่องดื่มสมุนไพรผลา	- การพัฒนาอายุการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์จากเดิม 12 เดือน เป็น 18 เดือน รวมทั้งตรวจสอบสมบัติการออกฤทธิ์ของสารอนุพันธ์ในสมุนไพรเพื่อเป็นข้อมูลในการนำเสนอผลิตภัณฑ์และให้ข้อมูลการใช้งานแก่ผู้บริโภค การพัฒนาดังกล่าวช่วยลดการสูญเสียลงร้อยละ 19.80 ของอายุการเก็บรักษาเดิม ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์สามารถทำราคาได้สูงขึ้น 84.74 บาท/หน่วย คิดคำนวณมูลค่าที่เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนเงินโดยเทียบจากมูลค่ายอดขายในปีที่ผ่านมาจะอยู่ที่ 254,220 บาท/ปี		✓ (19.80)		✓ (254,220)
	8. นางสาวดวงหทัย ทองลับแล นางอรทัย ทองลับแล - ขนมไทย	- การควบคุมมาตรฐานการผลิตโดยนำตำรับมาตรฐานมาประยุกต์ใช้และผู้เชี่ยวชาญช่วยวิเคราะห์ปัญหา รวมถึงพัฒนาทักษะทำให้ผู้ประกอบการสามารถลดระยะเวลาในการผลิตจาก 4 ชั่วโมง เป็น 2 ชั่วโมงครึ่ง การพัฒนาดังกล่าวช่วยลดต้นทุนการผลิตร้อยละ 37.50 ของต้นทุนการผลิตเดิม การพัฒนาดังกล่าวช่วยลดต้นทุนการผลิตในส่วนของค่าน้ำ-ไฟ ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ลง 5.44 บาท/หน่วย คิดคำนวณมูลค่าที่เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนเงินโดยเทียบจากมูลค่ายอดขายในปีที่ผ่านมาจะอยู่ที่ 34,924.80 บาท/ปี	✓ (37.50)			✓ (34,924.80)
<b>2. ผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะในโครงการส่งเสริมการพัฒนาผลิตภัณฑ์และผู้ประกอบการ OTOP เครื่องช่ಾಯุดมศึกษาภาคกลางตอนบน ปีงบประมาณ พ.ศ. 2561</b>						
2561	9. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านท่ากระพี่ เกษตรปลอดภัย - ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกล้วยน้ำว้า	- การพัฒนาผลิตภัณฑ์กล้วยผงดิบให้มีรสชาติที่ผู้บริโภคสามารถรับประทานได้ง่ายขึ้น โดยเป็นเครื่องดื่มพร้อมชง รสโกโก้ จากเดิมจำหน่ายกล้วยผงรสดั้งเดิมในราคา 150 บาท (น้ำหนัก 200 กรัม) การพัฒนาดังกล่าวช่วยให้ผู้ประกอบการจัดจำหน่ายในราคา 299 บาท (น้ำหนัก 280 กรัม) ทำให้ผลิตภัณฑ์มีมูลค่าเพิ่มขึ้นร้อยละ 42.67 ของราคาขายเดิม			✓ (42.67)	✓ (214,560)

ปี พ.ศ.	ผู้ประกอบการ/บริษัท ผลิตภัณฑ์ที่เข้าร่วมโครงการ	ผลลัพธ์ที่เกิดจากการบ่มเพาะวิสาหกิจ	ผลผลิตที่เกิดจากการบ่มเพาะวิสาหกิจ			
			ลดต้นทุน (ร้อยละ)	ลดการสูญเสีย (ร้อยละ)	เพิ่มยอดขาย (ร้อยละ)	มูลค่าเพิ่ม (บาท/ปี)
		คิดคำนวณมูลค่าที่เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนเงินโดยเทียบจากมูลค่ายอดขายในปีที่ผ่านมาจะอยู่ที่ 214,560 บาท/ปี				
<b>3. ประเภอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะในกิจกรรมกิจกรรมการพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดฯ ปีงบประมาณ พ.ศ. 2562</b>						
2562	10. บริษัท เคเทอร์พลัส จำกัด - ใส่อั่ว	- การปรับการใช้ใส่อั่วหมักเกลือเป็นใส่อั่วคลอราเงิน ทำให้สามารถควบคุมขนาดและปริมาณของผลิตภัณฑ์ได้ รวมทั้งปรับรูปลักษณะเป็นแบบแท่งให้มีลักษณะที่ทันสมัยและสะดวกต่อการรับประทาน จึงได้จัดจำหน่ายในราคา 240 บาท (น้ำหนัก 180 กรัม) จากเดิมที่ผลิตภัณฑ์ใส่อั่วหมักจำหน่ายเป็นแบบขวดในราคา 300 บาท (น้ำหนัก 300 กรัม) การพัฒนาดังกล่าวช่วยให้ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการพัฒนามีมูลค่าเพิ่มเพิ่มขึ้น ร้อยละ 33.00 ของราคาจำหน่ายเดิม คิดคำนวณมูลค่าที่เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนเงินโดยเทียบจากมูลค่ายอดขายในปีที่ผ่านมาจะอยู่ที่ 792,000 บาท/ปี			✓ (33.00)	✓ (792,000)
	11. บริษัท พีบี โคโคไนท์ จำกัด - มะพร้าวอบกรอบ	- การพัฒนาผลิตภัณฑ์อายุการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์จากเดิมที่ผลิตภัณฑ์มีอายุการเก็บรักษา 1-2 เดือน เมื่อปรับปรุงการผลิตและตรวจสอบคุณภาพบรรจุภัณฑ์ให้มีคุณสมบัติตามเกณฑ์มาตรฐาน ผลการวิเคราะห์สามารถพยากรณ์ได้ว่าผลิตภัณฑ์มีอายุการเก็บรักษายาวนานขึ้นจากเดิม 3 เดือน ซึ่งช่วยลดการสูญเสียลงร้อยละ 150.00 ของอายุการเก็บรักษาเดิม ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์สามารถทำราคาได้สูงขึ้น 60 บาท/หน่วย คิดคำนวณมูลค่าที่เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนเงินโดยเทียบจากมูลค่ายอดขายในปีที่ผ่านมาจะอยู่ที่ 180,000 บาท/ปี		✓ (150.00)		✓ (180,000)
	12. บริษัท ภูริ โปรटकส์ จำกัด - กุนเชียง	- การพัฒนาอายุการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์จาก 4 เดือน 2 วัน เป็น 6 เดือน 25 วัน การพัฒนาดังกล่าวช่วยลดการสูญเสียลงร้อยละ 68.03 ของอายุการเก็บรักษาเดิม ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์สามารถทำราคาได้สูงขึ้น 81.64 บาท/		✓ (81.64)		✓ (5,102,500)



ปี พ.ศ.	ผู้ประกอบการ/บริษัท ผลิตภัณฑ์ที่เข้าร่วมโครงการ	ผลลัพธ์ที่เกิดจากการบ่มเพาะวิสาหกิจ	ผลผลิตที่เกิดจากการบ่มเพาะวิสาหกิจ			
			ลดต้นทุน (ร้อยละ)	ลดการสูญเสีย (ร้อยละ)	เพิ่มยอดขาย (ร้อยละ)	มูลค่าเพิ่ม (บาท/ปี)
		หน่วย คิดคำนวณมูลค่าที่เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนเงินโดยเทียบจากมูลค่า ยอดขายในปีที่ผ่านมา 5,102,500 บาท/ปี				
	13. บริษัท วังมะนาวเกษตรภัณฑ์ จำกัด - แป้งข้าวโพด	- การพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์เดิมโดยพัฒนาเป็นแป้งข้าวโพดในลักษณะ ของวัตถุดิบในอุตสาหกรรมอาหาร (Food Ingredient) ที่มีความละเอียด 100-120 Mesh การพัฒนาดังกล่าวช่วยเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ จากเดิมที่เป็นข้าวโพดเกล็ดเล็กที่จะส่งเป็นอาหารสัตว์ ซึ่งขายได้กิโลกรัมละ 10.90-11.50 บาท เป็นวัตถุดิบในอุตสาหกรรมอาหารได้กิโลกรัมละ 15- 16 บาท ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการพัฒนามีมูลค่าเพิ่มขึ้นร้อยละ 38.39 ของราคาขายเดิม หากพัฒนาได้ตามเงื่อนไขที่ผู้ค้ากำหนดจะได้รับคำสั่งซื้อ เดือนละ 50 ตัน เพื่อผลิตขนม คิดคำนวณมูลค่าที่เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนเงิน โดยเทียบจากมูลค่ายอดขายในปีที่ผ่านมา 2,580,000 บาท/ปี			✓ (38.39)	✓ (2,580,000)
	14. บริษัท สุขสมหมายฟู้ดส์รุ่งเรืองกรุป จำกัด - ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากพลาสติก	- ในกระบวนการผลิตจะมีของเสียเกิดขึ้นถึงร้อยละ 4 ซึ่งประกอบด้วย ก้างปลาและเศษปลา จึงนำของเสียดังกล่าวมาพัฒนาเป็นผงโรยข้าวจาก เศษพลาสติกและก้างปลาพลาสติกห่อครอบ การพัฒนาดังกล่าวช่วยเพิ่ม มูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ จากเดิมจะนำไปขายต่อในราคา 150 บาท (น้ำหนัก 1,000 กรัม) เมื่อนำมาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่จะขายที่ราคา 59-69 บาท (น้ำหนัก 100 กรัม) ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการพัฒนามีมูลค่าเพิ่มขึ้น ร้อยละ 326.67 ของราคาขายเดิม คิดคำนวณมูลค่าที่เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนเงิน โดยเทียบจากมูลค่ายอดขายในปีที่ผ่านมา 1,023,714 บาท/ปี			✓ (326.67)	✓ (1,023,714)
	15. บริษัท เอเอที ท็อปไทยมาร์เก็ต จำกัด - ขนมเปียะไส้ทุเรียน	- การพัฒนาผลิตภัณฑ์อายุการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์จากเดิมที่ผลิตภัณฑ์มี อายุการเก็บรักษา 1-2 สัปดาห์ เมื่อปรับปรุงการผลิตและตรวจสอบคุณภาพ บรรจุภัณฑ์ให้มีคุณสมบัติตามเกณฑ์มาตรฐาน ผลการวิเคราะห์สามารถ			✓ (40.00)	✓ (336,000)

ปี พ.ศ.	ผู้ประกอบการ/บริษัท ผลิตภัณฑ์ที่เข้าร่วมโครงการ	ผลลัพธ์ที่เกิดจากการบ่มเพาะวิสาหกิจ	ผลผลิตภาพที่เกิดจากการบ่มเพาะวิสาหกิจ			
			ลดต้นทุน (ร้อยละ)	ลดการสูญเสีย (ร้อยละ)	เพิ่มยอดขาย (ร้อยละ)	มูลค่าเพิ่ม (บาท/ปี)
		พยากรณ์ได้ว่าตัวอย่างผลิตภัณฑ์มีอายุการเก็บรักษาที่ 6 สัปดาห์ การพัฒนาดังกล่าวช่วยเพิ่มมูลค่าให้ผลิตภัณฑ์ จากเดิมจำหน่ายในราคา 200 บาท (บรรจุ 4 ชิ้น) เป็นราคาชิ้นละ 70 บาท ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการพัฒนามีมูลค่าเพิ่มขึ้นร้อยละ 40.00 ของราคาขายเดิม คิดคำนวณมูลค่าที่เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนเงินโดยเทียบจากมูลค่ายอดขายในปีที่ผ่านมา จะอยู่ที่ 336,000 บาท/ปี				
	16. บริษัท เอสเอสพี ออร์แกนิก จำกัด - กลิ่นผงนมควั่นจากไม้ไผ่	- การพัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำส้มควั่นไม้ที่ผ่านกระบวนการ Spray-dried อยู่ในรูปของผง โดยพัฒนาสูตรให้มีคุณสมบัติที่ดีขึ้น การพัฒนาดังกล่าวช่วยเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ จากเดิมจำหน่ายในราคา 300 บาท (น้ำหนัก 1,000 กรัม) เมื่อนำมาพัฒนาปรับปรุงจึงขายราคาปลีก 100 บาท (น้ำหนัก 100 กรัม) ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการพัฒนามีมูลค่าเพิ่มขึ้นจากเดิมร้อยละ 70.00 ของราคาขายเดิม หากผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีคุณสมบัติตามเงื่อนไขที่คู่ค้ากำหนดและผ่านการทดสอบในห้องปฏิบัติการ จะได้รับคำสั่งซื้อเดือนละ 1 ตัน คิดคำนวณมูลค่าที่เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนเงินโดยเทียบจากมูลค่ายอดขายในปีที่ผ่านมาจะอยู่ที่ 1,440,714 บาท/ปี			✓ (70.00)	✓ (1,440,714)
	17. บริษัท โอเรียนทอล โมทีฟส์ จำกัด - พุดดิ่งน้ำกะทิทุเรียน	- การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่เป็นพุดดิ่งที่ยังคงลักษณะการผลิตที่มีกระบวนการใกล้เคียงกับผลิตภัณฑ์เดิมที่มีอยู่โดยได้พัฒนาสูตรอาหารใหม่ ซึ่งมีลักษณะที่แตกต่างจากคู่แข่งชั้นในท้องตลาด การพัฒนาดังกล่าวช่วยเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ จากเดิมจำหน่ายในราคาชิ้นละ 10 บาท (น้ำหนัก 50 กรัม) เมื่อนำมาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่จึงจำหน่ายในราคา 20 บาท (น้ำหนัก 50 กรัม) ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการพัฒนามีมูลค่าเพิ่มขึ้นจากเดิมร้อยละ			✓ (100.00)	✓ (600,000)

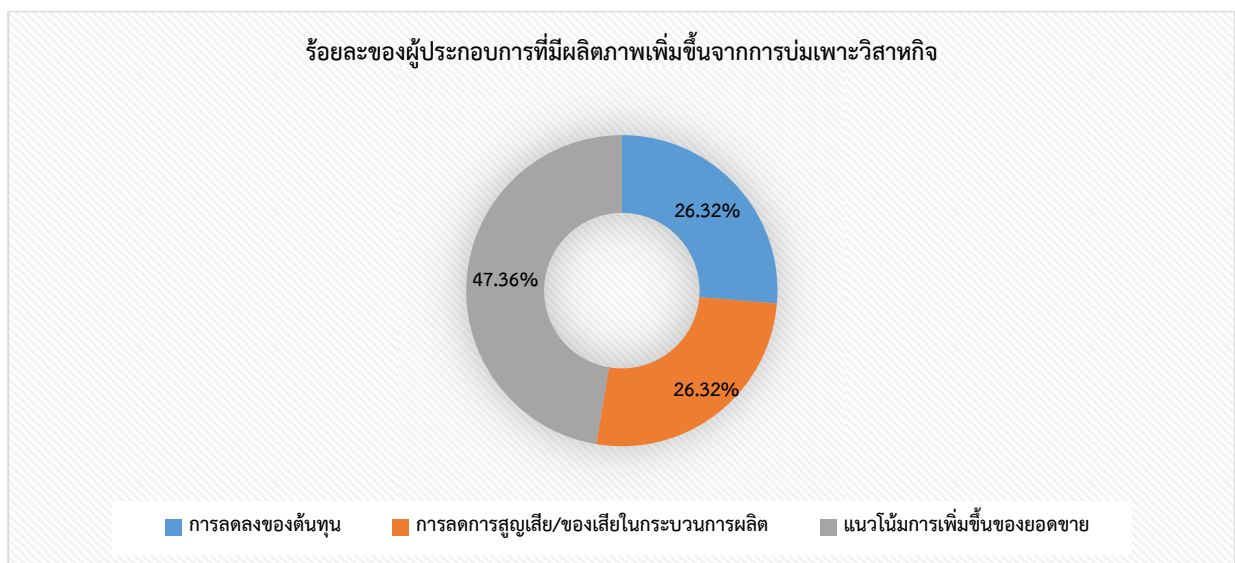
ปี พ.ศ.	ผู้ประกอบการ/บริษัท ผลิตภัณฑ์ที่เข้าร่วมโครงการ	ผลลัพธ์ที่เกิดจากการบ่มเพาะวิสาหกิจ	ผลิิตภาพที่เกิดจากการบ่มเพาะวิสาหกิจ			
			ลดต้นทุน (ร้อยละ)	ลดการสูญเสีย (ร้อยละ)	เพิ่มยอดขาย (ร้อยละ)	มูลค่าเพิ่ม (บาท/ปี)
		100.00 คิดค่านวมมูลค่าที่เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนเงินโดยเทียบจากมูลค่า ยอดขายในปีที่ผ่านมาจะอยู่ที่ 600,000 บาท/ปี				
	18. ร้านอาหารคุณเป่า - ใส่อัวปลาทุ	- การพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์จากเดิมที่มีรูปลักษณ์ที่สวยงามแต่มี ต้นทุนที่ลดลง เนื่องจากปัจจุบันปลาทูราคากิโลกรัมละ 80-120 บาท ซึ่งหากใช้ตำรับอาหารเดิมของผู้ประกอบการต้นทุนจะอยู่ที่ 39.31 บาท เมื่อนำตำรับที่ได้พัฒนาให้มาปรับใช้จะมีต้นทุนเท่ากับ 31.90 บาท การพัฒนาดังกล่าวช่วยลดต้นทุนลงจากเดิมร้อยละลดลงไปถึงร้อยละ 18.85 ของต้นทุนการผลิตเดิม คิดค่านวมมูลค่าที่เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนเงิน โดยเทียบจากมูลค่ายอดขายในปีที่ผ่านมาจะอยู่ที่ 44,460 บาท/ปี	✓ (18.85)			✓ (44,460)
	19. ห้างหุ้นส่วนจำกัดอ็อคกรีนฟิช - ผงโรยข้าวปลาเค็มรสต้มยำ	- การลงสำรวจกระบวนการผลิตพบว่า ปลาเค็มที่ผลิตจะมีการตัดแต่ง โดยตัดส่วนที่เป็นหัว ครีบ และหางออก ซึ่งถือเป็นของเสียในกระบวนการ ผลิตที่มีถึงร้อยละ 12 การพัฒนาดังกล่าวทำให้ผลิตภัณฑ์มีมูลค่าเพิ่มขึ้น จากเดิมจะนำไปจำหน่ายในราคา 65 บาท (น้ำหนัก 1,000 กรัม) เมื่อนำมาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่จะขายที่ราคา 50-60 บาท (น้ำหนัก 100 กรัม) ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการพัฒนามีมูลค่าเพิ่มขึ้นจากเดิม ร้อยละ 746.15 ของราคาขายเดิม เมื่อคิดค่านวมมูลค่าที่เพิ่มขึ้นเป็น จำนวนเงินโดยเทียบจากปริมาณของเหลือในกระบวนการผลิตที่ 100 กิโลกรัม/เดือน สามารถผลิตเป็นผงโรยปลาเค็มรสต้มยำได้จำนวน 248 ขวด คิดค่านวมมูลค่าที่เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนเงินโดยเทียบจากมูลค่า ยอดขายในปีที่ผ่านมาจะอยู่ที่ 163,680 บาท/ปี		✓ (12.00)		✓ (163,680)
<b>รวมจำนวนธุรกิจ</b>			<b>5 ธุรกิจ</b>	<b>5 ธุรกิจ</b>	<b>9 ธุรกิจ</b>	<b>19 ธุรกิจ</b>

จากตารางที่ 6 พบว่า การเพิ่มผลิตภาพแก่ผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะวิสาหกิจ จำนวน 19 ราย ในภาพรวมผู้ประกอบการทั้งหมดเกิดมูลค่าที่เพิ่มขึ้นคิดคำนวณเป็นจำนวนเงินโดยเทียบกับยอดขายในปีก่อนหน้า โดยเฉลี่ยเท่ากับ 740,145.68 บาท/ปี เมื่อจำแนกเป็นรายด้านพบว่า

(1) การลดลงของต้นทุน พบว่า ภายหลังเข้ารับการบ่มเพาะวิสาหกิจในภาพรวม ผู้ประกอบการจำนวน 5 ราย (คิดเป็นร้อยละ 26.32 ของจำนวนผู้ประกอบการทั้งหมด) มีการลดลงของต้นทุนโดยเฉลี่ยร้อยละ 20.15 โดยผลิตภัณฑ์ของ นางสาวดวงหทัย ทองลับแล และนางอรทัย ทองลับแล (ร้อยละ 37.50) นายชนาธิป ธเนศนินาท (ร้อยละ 19.00) ร้านอาหารคุณเป่า (ร้อยละ 18.85) นางสาวสุพิชชา ผดุงพัฒน์ (ร้อยละ 12.70) และนางสาวนริศรา ลือชาพิพัฒน์ (ร้อยละ 12.70)

(2) การลดการสูญเสีย/การลดลงของของเสียในกระบวนการผลิต พบว่า ภายหลังเข้ารับการบ่มเพาะวิสาหกิจในภาพรวม ผู้ประกอบการจำนวน 5 ราย (คิดเป็นร้อยละ 26.32 ของจำนวนผู้ประกอบการทั้งหมด) มีการสูญเสีย/ของของเสียในกระบวนการผลิตลดลงโดยเฉลี่ยร้อยละ 166.02 โดยผลิตภัณฑ์ของ นางสาวทัชชกร กลิ่นถือศีล มีการสูญเสีย/ของของเสียในกระบวนการผลิตลดลงมากที่สุด (ร้อยละ 566.67) รองลงมาคือ บริษัท พีบี โคอโคนัท จำกัด (ร้อยละ 150.00) บริษัท ภูริ โปรดัคส์ จำกัด (ร้อยละ 81.64) บริษัท ตรีผล เฮลตี้โฮม จำกัด (ร้อยละ 19.80) และห้างหุ้นส่วนจำกัดอ้อดกรีนพีช (ร้อยละ 12.00) ตามลำดับ

(3) แนวโน้มการเพิ่มขึ้นของยอดขาย พบว่า ภายหลังเข้ารับการบ่มเพาะวิสาหกิจในภาพรวม ผู้ประกอบการ จำนวน 9 ราย (คิดเป็นร้อยละ 47.36 ของจำนวนผู้ประกอบการทั้งหมด) มีแนวโน้มการเพิ่มขึ้นของยอดขายโดยเฉลี่ยร้อยละ 80.91 โดยผลิตภัณฑ์ของ บริษัท สุขสมหมายฟู้ดส์รุ่งเรืองกรุ๊ป จำกัด มีแนวโน้มการเพิ่มขึ้นของยอดขายมากที่สุด (ร้อยละ 326.67) รองลงมาคือ บริษัท โอเรียนทอล โมทีฟส์ จำกัด (ร้อยละ 100.00) บริษัท เอสเอสพี ออร์แกนิก จำกัด (ร้อยละ 70.00) กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านท่ากระพี่เกษตรกรปลอดภัย (ร้อยละ 42.67) บริษัท เอเอที ท็อปไทยมาร์เก็ต จำกัด (ร้อยละ 40.00) นายอดิศักดิ์ ทองแจ่ม (ร้อยละ 40.00) บริษัท วิ่งมะนาวเกษตรภัณฑ์ จำกัด (ร้อยละ 38.39) นางสาววรัญญา แจ่มศรี (ร้อยละ 37.50) และบริษัท เคเทอร์พลัส จำกัด (ร้อยละ 33.00) ตามลำดับ



ภาพที่ 5 ร้อยละของผู้ประกอบการที่มีผลิตภาพเพิ่มขึ้นจากการบ่มเพาะวิสาหกิจ



ภาพที่ 6 ตัวอย่างผู้ประกอบการที่ได้รับการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์จากการบ่มเพาะวิสาหกิจ

## 7. ผลการสังเคราะห์ความสำเร็จของผู้ประกอบการที่ได้รับการบ่มเพาะวิสาหกิจ

7.1 ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการ ผู้จัดทำสามารถสังเคราะห์และสรุปปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการไว้ 5 มิติ โดยพิจารณาจากผลการดำเนินงานของทั้ง 3 โครงการ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ซึ่งปัจจัยดังกล่าวประกอบด้วย (1) คุณลักษณะ/ศักยภาพของผู้ประกอบการ (2) ศักยภาพ/ความเป็นไปได้ของธุรกิจ (3) การให้บริการของหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจ (4) ความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการและหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจ และ (5) นวัตกรรมและเทคโนโลยี โดยมีรายละเอียดดังนี้

(1) **คุณลักษณะ/ศักยภาพของผู้ประกอบการ** จากการสังเคราะห์พบว่า คุณลักษณะ/ศักยภาพของผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะวิสาหกิจ เนื่องจากตัวของผู้ประกอบการเป็นกลไกสำคัญในการวางแผน บริหารจัดการ และดำเนินการตามกลยุทธ์ต่าง ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยอาศัยคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการด้านความกล้าเสี่ยง ความต้องการความสำเร็จ ความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ และความสามารถในการรับรู้โอกาสมาใช้เป็นแรงผลักดัน และขับเคลื่อนธุรกิจให้เป็นไปตามเป้าหมายขององค์กร (วันทนี แก้วเรือง, 2558) สอดคล้องกับงานวิจัยของ วิมลวิภา เกตุเทียน (2556) ที่ได้ทำการศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ พบว่า ปัจจัยคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจมีจำนวน 6 ปัจจัย ได้แก่ ความเป็นตัวของตัวเอง ความมีนวัตกรรม ความกล้าเสี่ยง การบริหารจัดการ ความสม่ำเสมอและใฝ่เรียนรู้ และมุ่งความสำเร็จ ซึ่งสามารถรวมกันพยากรณ์ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจได้ร้อยละ 43.80 เช่นเดียวกับ ชลิตา ธนินกุลภรณ์ (2560) ที่ได้ทำการศึกษาปัจจัยความสำเร็จของหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจในสถาบันอุดมศึกษาของประเทศไทย พบว่า ปัจจัยด้านศักยภาพของผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะวิสาหกิจมีความสำคัญต่อความสำเร็จของหน่วยงานในภาพรวมอยู่ในระดับ

มากที่สุด รองลงมาคือ ปัจจัยด้านงบประมาณที่ใช้ในการบริหารหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจ ปัจจัยด้านการให้บริการ และกระบวนการบ่มเพาะธุรกิจ ปัจจัยด้านศักยภาพในการบริหารจัดการหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจ ปัจจัยด้านนโยบายและการสนับสนุนจากภาครัฐ และปัจจัยด้านความพร้อมในการให้บริการและการสนับสนุนของมหาวิทยาลัย ซึ่งมีความสำคัญอยู่ในระดับมาก ตามลำดับ

(2) **ศักยภาพ/ความเป็นไปได้ของธุรกิจ** จากการสังเคราะห์พบว่า ศักยภาพ/ความเป็นไปได้ของธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย ความสามารถทางการแข่งขัน ความสามารถในการบริหารจัดการ ความสามารถในการดำเนินธุรกิจ ความสามารถในด้านการเงิน/การลงทุน ความสามารถในการผลิต และความสามารถด้านการตลาด มีอิทธิพลในเชิงบวกต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ (กรมพัฒนาธุรกิจการค้า. 2559; อรอุมา สัมไทย. 2556; อาทิตย แซ่ลี และวิโรจน์ เจษฎาลักษณ์. 2558) เนื่องจากเป็นปัจจัยที่ส่งผลกับอุปสงค์และอุปทานของธุรกิจโดยตรง เช่น หากในตลาดมีความต้องการผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการค่อนข้างมาก แต่ผู้ประกอบการไม่มีความสามารถในการผลิตเพราะขาดเงินทุนในการซื้อเครื่องจักร และ/หรือ พนักงานขาดความรู้และทักษะในการผลิตก็จะทำให้ธุรกิจไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เท่าที่ควร หรือหากธุรกิจอยู่ในช่วงถดถอยเป็นเวลานานและขาดความสามารถทางการแข่งขัน การพัฒนาธุรกิจนั้นเป็นเรื่องที่ทำได้ยากซึ่งต้องอาศัยผู้เชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมช่วยประเมินหรือวิเคราะห์ทางออก พร้อมทั้งเปรียบเทียบความคุ้มค่าของแนวทางพัฒนาต่าง ๆ เป็นต้น สอดคล้องกับงานวิจัยของ สว่างพงษ์ แซ่จิ่ง (2559) ที่ได้ทำการศึกษาปัจจัยแห่งความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจแฟรนไชส์ร้านอาหารไทยประเภทร้านก๋วยเตี๋ยวในเขตจังหวัดชลบุรี พบว่า ปัจจัยที่จะทำให้ผู้ประกอบการประสบความสำเร็จ ประกอบด้วย คุณลักษณะผู้ประกอบการ คุณลักษณะของธุรกิจ ความสามารถทางการแข่งขัน ความสามารถด้านการตลาด และปัจจัยด้านทรัพยากร เช่นเดียวกับ อัศกร ปานเพชร (2559) ที่ได้ทำการศึกษาปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการ SMEs ไทย ในการเข้าสู่ตลาด CLMV พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการ SMEs ไทย คือ ความสามารถในการดำเนินการ ปัจจัยการผลิต อุปสงค์หรือความต้องการของตลาด เหตุสุดวิสัยหรือโอกาส และอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและอุตสาหกรรมที่สนับสนุนรัฐบาล ตามลำดับ

(3) **การให้บริการของหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจ** จากการสังเคราะห์พบว่า การให้บริการของหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจเป็นสิ่งสำคัญที่ช่วยขับเคลื่อนให้ผลิตภัณฑ์และการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะวิสาหกิจมีโอกาสประสบความสำเร็จสูงขึ้น ซึ่งการให้บริการที่ก่อให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลจะต้องมาจากองค์ความรู้ที่เป็นพื้นฐานความชำนาญของสถาบันการศึกษาที่หน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจนั้นสังกัดอยู่ นอกจากนี้ความพร้อมในแง่ของทรัพยากรแล้ว การใช้ความเชี่ยวชาญของสถาบันการศึกษายังส่งผลต่อความเชื่อถือของผู้ประกอบการ ช่วยให้ผู้ประกอบการมีความมั่นใจว่าหน่วยงานจะสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตนให้เป็นที่ยอมรับในตลาด ส่งผลให้กล้าตัดสินใจลงทุนและดำเนินไปข้างหน้าภายใต้กรอบเวลาและงบประมาณที่กำหนด สอดคล้องกับ Balachandran (2015) ที่ระบุว่าบริการบ่มเพาะธุรกิจที่ช่วยให้ผู้ประกอบการประสบความสำเร็จ คือ การเข้าถึงการให้คำปรึกษา บริการเชื่อมโยงแหล่งทุน สิ่งอำนวยความสะดวก บริการด้านกฎหมาย และงานทรัพย์สินทางปัญญา เช่นเดียวกับงานวิจัยของ วันหนิ แก้วเรือง (2560) ที่ได้ทำการศึกษาความคิดเห็นเกี่ยวกับความสำเร็จของผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะในหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจในสถาบันอุดมศึกษาของประเทศไทย พบว่า ผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะวิสาหกิจมีความคิดเห็นว่า ปัจจัยด้านการบริการของหน่วยบ่มเพาะ

วิสาหกิจมีความสำคัญต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการในภาพรวมอยู่ในระดับมาก โดยบริการด้านการตลาด มีความสำคัญมากที่สุด รองลงมาคือ บริการด้านคำปรึกษา ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก และด้านแหล่งเงินทุน ตามลำดับ

**(4) ความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการและหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจ** จากการสังเคราะห์พบว่า ในหลายครั้งผู้ประกอบการไม่ให้ข้อมูลที่แท้จริงซึ่งส่งผลให้หน่วยงานไม่สามารถวินิจฉัยปัญหาของธุรกิจได้ตรงตามบริบทที่เกิดขึ้น รวมทั้งการให้ข้อมูลตัวเลขหรือข้อมูลทางการเงิน เช่น ต้นทุนวัตถุดิบ ยอดขาย ที่ไม่ตรงกับความเป็นจริงจะทำให้การวางแผนพัฒนานั้นไม่มีประสิทธิภาพและอาจก่อให้เกิดปัญหาตามมา เช่น ผู้ประกอบการไม่แจ้งข้อมูลต้นทุนที่ถูกต้องจะส่งผลต่อราคาขาย ซึ่งหากกำหนดราคาขายที่ต่ำกว่าต้นทุนก็จะทำให้เกิดการขาดทุนและขาดสภาพคล่องทางการเงิน เป็นต้น ดังนั้นผู้ประกอบการที่ให้ความร่วมมือเข้าร่วมกิจกรรม ให้ข้อมูลตามความเป็นจริง วางแผน ตัดสินใจ ดำเนินการพัฒนาธุรกิจตามแนวทางที่ตกลงร่วมกัน และประเมินผลตามรอบที่กำหนดมักจะมีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จมากกว่า สอดคล้องกับงานวิจัยของ ล้ายอง ปลั่งกลาง นิยม คำบุญทา และดร.ภรณ์ เดชพลมาตย์ (2550) ที่ได้ทำการศึกษาเพื่อพัฒนาศักยภาพการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน: กรณีศึกษาวิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ประกอบอาหาร จังหวัดพระนครศรีอยุธยา พบว่า หน่วยงานราชการได้ให้ความช่วยเหลือและสนับสนุนผู้ประกอบการด้วยการให้ความรู้ เชื่อมโยงเงินทุนและส่งเสริมการตลาด การให้คำปรึกษาด้านการวางแผนการดำเนินงาน การบริหารจัดการสถานประกอบการ และการสร้างยอดขาย ความร่วมมือดังกล่าวเป็นกลไกที่ช่วยให้ผู้ประกอบการเกิดความเข้มแข็งและยั่งยืนทั้งด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการเพิ่มศักยภาพของธุรกิจ

**(5) นวัตกรรมและเทคโนโลยี** ปัจจุบันสภาพแวดล้อมทางสังคม เศรษฐกิจ และธุรกิจ มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ธุรกิจจึงต้องคิดค้นและสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ในรูปแบบใหม่ ๆ เพื่อตอบสนองความพึงพอใจของผู้บริโภค ประกอบกับนโยบายของภาครัฐที่สนับสนุนให้ธุรกิจขับเคลื่อนบนฐานของความรู้ งานวิจัย เทคโนโลยี และนวัตกรรมเพื่อสร้างคุณค่าหรือมูลค่าเพิ่มให้กับธุรกิจ สอดคล้องกับแนวความคิดของ ผุสดี พลสารมย์ (2541: 26) ที่กล่าวว่า นวัตกรรมในปัจจุบันมีความสำคัญต่อทุกบริษัทในด้านต่าง ๆ ได้แก่ การดำเนินงานแบบก้าวกระโดด การได้รับผลประโยชน์จากความแตกต่าง การกระตุ้นส่วนแบ่งทางการตลาด การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน และการสร้างความพึงพอใจแก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย กล่าวคือ ผู้ประกอบการสามารถนำนวัตกรรมมาใช้ในการสร้างมูลค่าเพิ่มหรือความแตกต่างที่เหนือกว่าคู่แข่งให้กับผลิตภัณฑ์ ทำให้ได้รับประโยชน์จากการเป็นผู้นำในตลาด และ/หรือ ข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน ซึ่งช่วยให้ผู้บริโภคเกิดการรับรู้ กระตุ้นให้เกิดการซื้อ สร้างการจดจำ ความพึงพอใจ และความภักดีต่อตรา อันก่อให้เกิดยอดขาย ผลกำไร และส่วนแบ่งทางการตลาดที่เพิ่มขึ้น

**7.2 แนวทางในการพัฒนารูปแบบและเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกผู้ประกอบการ** ปัจจุบันหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจพิจารณาคัดเลือกผู้ประกอบการด้วยการสัมภาษณ์โดยใช้เวลารายละประมาณ 10-20 นาที เพื่อพิจารณาใน 3 มิติ โดยมีคะแนนเต็มทั้งสิ้น 100 คะแนน ประเด็น ประกอบด้วย คุณลักษณะ/ศักยภาพความเป็นผู้ประกอบการ แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจที่ต้องการลงทุน และการเตรียมการเกี่ยวกับธุรกิจที่ต้องการลงทุน ทั้งนี้ ผู้ประกอบการที่ผ่านการคัดเลือกจะต้องมีผลคะแนนการสัมภาษณ์เกินกว่าร้อยละ 60 ของคะแนนเต็ม (100 คะแนน) หรือเท่ากับ 60 คะแนน ดังตารางที่ 7 โดยมีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 7 เกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกผู้ประกอบการ

ประเด็นการประเมิน	คะแนนเต็ม	คะแนนประเมิน
<b>ส่วนที่ 1 คุณลักษณะ/ศักยภาพความเป็นผู้ประกอบการ</b>		
1. รู้จักตนเอง รู้ว่าตนเองมีความชอบและความถนัดอะไร และสามารถประเมินได้ว่าตนมีคุณสมบัติเพียงพอที่จะทำธุรกิจหรือไม่ 2. มุ่งมั่นในผลสำเร็จสูง มีความอดสาหัส อดทน เข้มแข็ง 3. เป็นนักเสี่ยง กล้าได้กล้าเสีย พร้อมที่จะดำเนินการทันทีที่เห็นโอกาส มีการตัดสินใจอย่างฉับไวและรอบคอบภายใต้ข้อมูลที่เชื่อถือได้ 4. มีความคิดสร้างสรรค์ที่จะจัดทำจัดหาและนำสินค้าหรือบริการใหม่ที่มีศักยภาพออกสู่ตลาด 5. มีความสามารถในการวางแผน 6. มีความสามารถในการสร้างเครือข่าย มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ซึ่งจะช่วยเหลือธุรกิจให้อยู่รอดได้อย่างต่อเนื่อง	30 คะแนน	
<b>ส่วนที่ 2 แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจที่ต้องการลงทุน</b>		
1. มีแนวคิดที่ชัดเจนเกี่ยวกับลักษณะสินค้าหรือบริการที่จะขาย 2. มีแนวคิดที่ชัดเจนเกี่ยวกับกลุ่มลูกค้าที่คาดหวัง 3. มีแนวคิดที่ชัดเจนเกี่ยวกับจุดแข็งและจุดอ่อนของตนเองเทียบกับคู่แข่ง 4. มีประมาณการที่สมเหตุสมผลเกี่ยวกับวงเงินที่ต้องใช้ในการลงทุน 5. มีวิสัยทัศน์เกี่ยวกับอนาคตหรือโอกาส และมองเห็นหนทางที่จะสร้างความเจริญเติบโตให้กับธุรกิจ	25 คะแนน	
<b>ส่วนที่ 3 การเตรียมการเกี่ยวกับธุรกิจที่ต้องการลงทุน</b>		
1. การจัดทำแผนธุรกิจ 2. ช่องทางการตลาด 3. กระบวนการผลิต/บริการ และปัจจัยการผลิต 4. เงินลงทุนส่วนของตนเองและหุ้นส่วน 5. แหล่งเงินกู้ยืม	25 คะแนน	

(1) การประเมินคุณลักษณะ/ศักยภาพความเป็นผู้ประกอบการ เป็นการประเมินคุณลักษณะส่วนบุคคล ซึ่งมีประเด็นที่ใช้ประกอบการพิจารณาด้วยกัน 6 ประเด็น คะแนนเต็ม 30 คะแนน ได้แก่ (1.1) รู้จักตนเอง รู้ว่าตนเองมีความชอบและความถนัดอะไร และสามารถประเมินได้ว่าตนมีคุณสมบัติเพียงพอที่จะทำธุรกิจหรือไม่ (1.2) มุ่งมั่นในผลสำเร็จสูง มีความอดสาหัส อดทน เข้มแข็ง (1.3) เป็นนักเสี่ยง กล้าได้กล้าเสีย พร้อมที่จะดำเนินการทันทีที่เห็นโอกาส มีการตัดสินใจอย่างฉับไวและรอบคอบภายใต้ข้อมูลที่เชื่อถือได้ (1.4) มีความคิดสร้างสรรค์ที่จะจัดทำจัดหาและนำสินค้าหรือบริการใหม่ที่มีศักยภาพออกสู่ตลาด (1.5) มีความสามารถในการวางแผน และ (1.6) มีความสามารถในการสร้างเครือข่าย มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ซึ่งจะช่วยเหลือธุรกิจ

(2) แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจที่ต้องการลงทุน เป็นการประเมินถึงความชัดเจนและความเป็นไปได้ของธุรกิจ ซึ่งมีประเด็นที่ใช้ประกอบการพิจารณาด้วยกัน 5 ประเด็น คะแนนเต็ม 25 คะแนน ได้แก่ (2.1) มีแนวคิดที่ชัดเจนเกี่ยวกับลักษณะสินค้าหรือบริการที่จะขาย (2.2) มีแนวคิดที่ชัดเจนเกี่ยวกับกลุ่มลูกค้าที่คาดหวัง (2.3)



มีแนวคิดที่ชัดเจนเกี่ยวกับจุดแข็งและจุดอ่อนของตนเองเทียบกับคู่แข่ง (2.4) มีประมาณการที่สมเหตุสมผลเกี่ยวกับวงเงินที่ต้องใช้ในการลงทุน และ (2.5) มีวิสัยทัศน์เกี่ยวกับอนาคตหรือโอกาส และมองเห็นหนทางที่จะสร้างความเจริญเติบโตให้กับธุรกิจ

(3) การเตรียมการเกี่ยวกับธุรกิจที่ต้องการลงทุน เป็นการประเมินถึงความพร้อมของธุรกิจในการวางแผน การผลิต การจัดจำหน่าย และการลงทุน ซึ่งมีประเด็นที่ใช้ประกอบการพิจารณาด้วยกัน 5 ประเด็น คะแนนเต็ม 25 คะแนน ได้แก่ การจัดทำแผนธุรกิจ ช่องทางการตลาด กระบวนการผลิต/บริการ และปัจจัยการผลิต เงินลงทุนส่วนของตนเองและหุ้นส่วน และแหล่งเงินกู้ยืม

จากข้อมูลข้างต้นและประสบการณ์ในการดำเนินงาน ผู้จัดทำสามารถวิเคราะห์และสังเคราะห์ประเด็นปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้รูปแบบและเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกผู้ประกอบการในปัจจุบัน พร้อมทั้งสรุปแนวทางการพัฒนาได้ดังนี้

ตารางที่ 8 แนวทางในการพัฒนารูปแบบและเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกผู้ประกอบการ

ลำดับ	ประเด็นปัญหา	แนวทางในการพัฒนา
1	<p><b>รูปแบบการพิจารณาคัดเลือก</b></p> <p>การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการเพื่อเข้ารับการบ่มเพาะวิสาหกิจซึ่งใช้ระยะเวลาในการดำเนินการ 2 ปี คณะกรรมการดำเนินงานโครงการกลั่นกรองข้อเสนอโครงการหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจจะต้องเข้าใจและมองเห็นภาพของธุรกิจ รวมทั้งทราบถึงข้อมูล/ปัญหาผลิตภัณฑ์เพื่อประเมินความเป็นไปได้ทางการตลาดและความสามารถในการให้บริการของหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจ</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. การเพิ่มเวลาในการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่ผ่านการคัดกรองคุณสมบัติเบื้องต้น จากเดิมที่ใช้เวลารายละประมาณ 15-20 นาที เป็นรายละไม่เกิน 30 นาที เพื่อให้คณะกรรมการดำเนินงานฯ มีเวลาซักถามรายละเอียดเพิ่มเติม ซึ่งจะช่วยให้เกิดความเข้าใจและมองเห็นภาพของธุรกิจได้ชัดเจนยิ่งขึ้น</li> <li>2. ในบางครั้งผู้ประกอบการไม่สามารถอธิบายให้คณะกรรมการดำเนินงานฯ เข้าใจในผลิตภัณฑ์ของตนได้ บุคลากรหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจอาจต้องประสานงานและแจ้งให้ผู้ประกอบการที่เข้ารับการคัดเลือกนำผลิตภัณฑ์/ต้นแบบผลิตภัณฑ์ และ/หรือแบบจำลองการประกอบธุรกิจ (Business Model Canvas; BMC) มาแนะนำเสนอ เพื่อให้คณะกรรมการดำเนินงานฯ ทราบถึงข้อมูล/ปัญหาผลิตภัณฑ์ ตลอดจนสามารถประเมินความเป็นไปได้ทางการตลาดและความสามารถในการให้บริการของหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจ</li> </ol>

ลำดับ	ประเด็นปัญหา	แนวทางในการพัฒนา
2	<p><b>เกณฑ์การพิจารณาคัดเลือก</b></p> <p>แบบประเมินผู้ประกอบการช่วยคัดกรองได้ในระดับหนึ่งแต่ยังขาดกรอบการประเมินที่ชัดเจนและยังไม่ครอบคลุมปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะวิสาหกิจ รวมทั้งแบบประเมินใช้เกณฑ์การพิจารณาที่กว้างเกินไป ไม่ได้กำหนดกรอบการพิจารณาการให้คะแนนแต่ละข้อ ทำให้เกิดความล่าช้าและไม่ได้ข้อสรุป</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ผู้จัดการ บุคลากรหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจ และคณะกรรมการดำเนินงานฯ ร่วมกันปรับปรุงเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือก ทั้งนี้แบบประเมินผู้ประกอบการที่ใช้ในปัจจุบันมีเกณฑ์สอดคล้องกับปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะวิสาหกิจ จำนวน 2 มิติ คือ คุณลักษณะ/ศักยภาพของผู้ประกอบการ และศักยภาพ/ความเป็นไปได้ของธุรกิจ แต่ยังขาดเกณฑ์การคัดเลือกอีก 3 มิติ ที่ส่งผลต่อความสำเร็จ ได้แก่ การให้บริการของหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจ ความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการและหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจ และนวัตกรรมและเทคโนโลยี</li> <li>2. ผู้จัดการ บุคลากรหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจ และคณะกรรมการดำเนินงานฯ ร่วมกันกำหนดประเด็นการพิจารณาในแต่ละมิติ พร้อมกำหนดกรอบคะแนนรายประเด็นให้ชัดเจน เพื่อให้คณะกรรมการดำเนินงานมีการให้คะแนนในทิศทางเดียวกัน ซึ่งจะช่วยให้บุคลากรหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจสามารถสรุปผลการพิจารณาคัดเลือกทำได้รวดเร็วยิ่งขึ้น</li> <li>3. นำรูปแบบและเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกผู้ประกอบการมาทดลองใช้ โดยเริ่มต้นจากการใช้ประเมินผู้ประกอบการที่เข้าร่วมอบรมในโครงการสร้างผู้ประกอบการตามอัตลักษณ์ของมหาวิทยาลัย (ทักษะการประกอบอาชีพ) และโครงการ SMEs Clinic ที่ต้องการเป็นผู้ประกอบการและต้องการเข้ารับคำปรึกษา เพื่อให้ทราบถึงปัญหาที่เกิดขึ้นและปรับปรุงให้เกิดความเหมาะสม</li> </ol>

กล่าวโดยสรุป ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะวิสาหกิจ 5 มิติ ประกอบด้วย (1) คุณลักษณะ/ศักยภาพของผู้ประกอบการ (2) ศักยภาพ/ความเป็นไปได้ของธุรกิจ (3) การให้บริการของหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจ (4) ความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการและหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจ และ (5) นวัตกรรมและเทคโนโลยี ซึ่งปัจจุบันเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกที่หน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจใช้อย่างขาดการประเมินในเรื่องการให้บริการของหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจ ความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการและหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจ และนวัตกรรมและเทคโนโลยี ดังนั้นผู้จัดการ บุคลากรหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจ และคณะกรรมการดำเนินงานจะต้องร่วมกันกำหนดประเด็นการพิจารณาในแต่ละมิติและกรอบคะแนนรายประเด็นให้ชัดเจน ตลอดจนแจ้งให้ผู้ประกอบการนำผลิตภัณฑ์/ต้นแบบผลิตภัณฑ์ และ/หรือ แบบจำลองการประกอบธุรกิจ (Business Model Canvas; BMC) มานำเสนอ เพื่อให้คณะกรรมการดำเนินงานฯ มองเห็นภาพของธุรกิจได้ชัดเจน ทราบถึงข้อมูล/ปัญหาผลิตภัณฑ์ สามารถประเมินความเป็นไปได้ทางการตลาดและความสามารถในการให้บริการของหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจ ตลอดจนช่วยให้บุคลากรหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจสามารถสรุปผลการพิจารณาคัดเลือกทำได้รวดเร็วยิ่งขึ้น จากนั้นจึงนำรูปแบบและเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกที่ได้รับการพัฒนาไปทดลองใช้และปรับปรุงให้เกิดความเหมาะสมอีกครั้งหนึ่ง

## 8. ข้อเสนอแนะ

8.1 แนวทางการวัดความสำเร็จของผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะจากหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจในสถาบันอุดมศึกษาของไทย (UBI) ปัจจุบันให้ความสำคัญในการวัดความสำเร็จในมิติทางการเงิน ซึ่งในบางครั้งไม่สอดคล้องกับสถานการณ์ทางการเมืองและสภาพเศรษฐกิจในขณะนั้น ส่งผลให้ข้อมูลทางการเงินไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ ดังนั้นหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจและคณะกรรมการติดตามและประเมินผลการปฏิบัติงานหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจในสถาบันอุดมศึกษา ควรวัดผลความสำเร็จในมิติที่ไม่ใช่ตัวเงิน เช่น มิติด้านลูกค้าหรือการตลาด มิติด้านการบริหารจัดการ และมิติด้านการเรียนรู้และพัฒนา ประกอบการพิจารณาเพื่อให้เห็นถึงผลกระทบในด้านอื่น ๆ ที่เกิดขึ้นจากการบ่มเพาะวิสาหกิจ

8.2 จากการวิเคราะห์และสังเคราะห์ความสำเร็จของผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะวิสาหกิจพบว่าการให้บริการปัจจัยที่สนับสนุนที่มีส่วนสำคัญ ดังนั้นผู้บริหารหน่วยงานควรให้ความสำคัญบริการที่สอดคล้องกับความเชี่ยวชาญของมหาวิทยาลัยซึ่งประสิทธิภาพและประสิทธิผล ตลอดจนการพัฒนาบุคลากรในหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจทั้งในด้านความรู้เชิงวิชาการ ประสบการณ์ และทักษะการให้บริการ เพื่อสร้างความพร้อมและความเชื่อมั่นในการดำเนินงานหรือเป็นที่เลี้ยงให้กับผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะวิสาหกิจ ด้วยการอบรมในหัวข้อที่เกี่ยวข้องเพื่อให้เกิดการเรียนรู้ เข้าใจ และนำมาประยุกต์ใช้กับการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพต่อไป

## บรรณานุกรม

- กรมพัฒนาธุรกิจการค้า. (2559). *คำแนะนำในการใช้งานต้นแบบการประเมินสถานะทางธุรกิจและต้นแบบเครื่องมือการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบธุรกิจ (Entrepreneur Diagnosis Model)*. สืบค้นเมื่อ 31 พฤษภาคม 2562, จาก [https://www.dbd.go.th/download/article/article\\_20161103114910.pdf](https://www.dbd.go.th/download/article/article_20161103114910.pdf).
- ชลิตา ธนินกุลภรณ์. (2560). *ปัจจัยความสำเร็จของหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจในสถาบันอุดมศึกษาของประเทศไทย*. (ปริญญาปรัชญาดุษฎีบัณฑิต, มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง).
- ชูชัย สมितिโก. (2548). *การฝึกอบรมบุคลากรในองค์กร*. (พิมพ์ครั้งที่ 4). กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- เดชา อัครศรีสวัสดิ์. (2548). *การบริหารคุณภาพทั่วทั้งองค์กรสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทย*. กรุงเทพฯ: กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม.
- ผุสดี พลสารมย์. (2541). *การศึกษาเชิงประจักษ์ของตัวแบบนวัตกรรมทางการตลาดที่มีผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจส่งออกในประเทศไทย*. (ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยกรุงเทพ).
- มหาวิทยาลัยสวนดุสิต. (2560). *ข้อบังคับมหาวิทยาลัยสวนดุสิต ว่าด้วย หน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจ พ.ศ. 2560*.
- लयอง ปลั่งกลาง นิยม คำบุญทา และตราภรณ์ เดชพลมาตย์. (2550). *รายงานการวิจัยเรื่อง การศึกษาเพื่อพัฒนาศักยภาพการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน: กรณีศึกษาวิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ประกอบอาหาร จังหวัดพระนครศรีอยุธยา*. อยุธยา: มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา.
- วันที แก้วเรือง. (2558). *การศึกษาความคิดเห็นเกี่ยวกับความสำเร็จของผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะในหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจในสถาบันอุดมศึกษาของประเทศไทย*. (ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์).
- ศุภชัย ปทุมนากุล. (2557). *ปัจจัยแห่งความสำเร็จของ UBI*, ใน สำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา. (2557). *UBI ก้าวย่างความสำเร็จของผู้ประกอบการ*. สงขลา: บริษัท เอสพีรินทร์ (2004) จำกัด.
- ศุภเกียรติ์สินทางปัญญาและบ่มเพาะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. (2559). *บ่มเพาะวิสาหกิจ (Business Incubator)*. สืบค้นเมื่อ 15 มีนาคม 2562, จาก <http://tuipi.tu.ac.th/tubi01.php>.
- สว่างพงษ์ แซ่จิ่ง. (2559). *ปัจจัยแห่งความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจแฟรนไชส์ร้านอาหารไทยประเภทร้านก๋วยเตี๋ยวในเขตจังหวัดชลบุรี*. (ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยบูรพา).
- สำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา. (2555). *UBI กับเส้นทางพัฒนาประเทศไทย*. กรุงเทพฯ: ม.ป.ท.
- อัศกร ปานเพชร. (2559). *ปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการ SMEs ไทย ในการเข้าสู่ตลาดของกลุ่มประเทศกัมพูชา ลาว เมียนมาร์ เวียดนาม*. (ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี).
- อาทิว แซ่ลี และ วิโรจน์ เจริญลักษณ์. (2558). *ศักยภาพการจัดการธุรกิจและคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการไร้มันสำปะหลัง อำเภอป่าพยอม จังหวัดกาญจนบุรี*. *วารสารมหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง*. 4(2): 1-12.

อรอุมา สัมไทย. (2556). การประเมินความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการ SME โดยใช้นวัตกรรม การตลาดเพื่อเตรียมพร้อมเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน. (ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย).

Balachandran A. (2015). *A Study of Business Incubation Environment Influencers Impacting Performance of Incubatee Venture*. (Doctor Anna University).

Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (1992). *Entrepreneurship: Starting, Developing, and Managing a New Enterprise*. Homewood, IL: Irwin.