

NEXT TO



● ●
สารบัญ

- ปัญหาของกลุ่มลูกค้าที่จะแก้ไข
- สิ่งที่สามารถแก้ปัญหานั้นที่ระบุมหาได้อย่างไร
- กลุ่มเป้าหมายคือใคร หรือ ตลาดเป็นกลุ่มไหน
- คุณค่าของผลิตภัณฑ์ หรือข้อได้เปรียบและสิ่งที่มีเหนือกว่าคู่แข่ง
- กระบวนการผลิต และแหล่งวัตถุดิบ
- ราคา แผนธุรกิจ และที่มาของรายได้
- ทำไมจึงเป็นทีมที่ดีที่สุดในการแก้ปัญหานี้
- เป้าหมายที่จะดำเนินการต่อไป

ถึงพริก ถึงทัว อร่อยจริง ด้วยกันมือ!

ขอบคุณ



คลิปวิดีโอแนะนำเสนอโครงการ



สวทศ NSTDA



ยินดีนำเสนอ

น้ำพริกด้วยตนเอง



โรงเรียนแม่สะเรียง
บริพัตรศึกษา

• ปัญหาของกลุ่มลูกค้าที่
จะแก้ไข

1.อาหารเน่าบูดเสียเร็วปัญหาในเรื่องการเก็บรักษาในกลุ่ม
ลูกค้าที่ต้องการออกเงินเพียงครั้งเดียวและสามารถเก็บ
รักษาอาหารไว้รับประทานได้ในระยะยาว



2.กลุ่มลูกค้าสามารถเลือกบริโภคได้ง่ายขึ้น
ความสะดวกพร้อมรับประทาน ไม่ต้องเตรียม
หรือปรุงเพิ่มทำให้สะดวกต่อการเลือกบริโภค
โดยเฉพาะในกลุ่มคนที่มีเวลาน้อยเข้าถึงง่าย

• สิ่งที่สามารถแก้
ปัญหาที่ระบุมาดังต่อไปนี้

น้ำพริกคั่วเกมเป้ เป็นน้ำพริกคั่วโดยมีกรรมวิธีการผลิต
ด้วยการใช้ความร้อนจนความชื้นในวัตถุดิบถูกขับออกไป
จนหมดและของบรรจุภัณฑ์เป็นซองซิปล็อคชีวอากาศทำให้
หมดปัญหาในเรื่องอายุการเก็บรักษา ผสมกับน้ำพริกคั่ว
เกมเป้เป็นอาหารปรุงสำเร็จรูปจึงอำนวยความสะดวกใน
การรับประทาน เอื้อแก่กลุ่มลูกค้าที่มีเวลาน้อย



• กลุ่มเป้าหมายคือใคร
หรือ ตลาดเป็นกลุ่มไหน

- ♥ นักท่องเที่ยว ที่เดินทางมาท่องเที่ยวในจังหวัดแม่ฮ่องสอน ซึ่งเป็นกลุ่มที่มองหาสินค้าที่มีเอกลักษณ์ท้องถิ่นและเป็นของฝากที่มีคุณภาพ
 - ♥ ผู้บริโภคที่รับประทานอาหารมังสวิรัต และให้ความสำคัญกับผลิตภัณฑ์ที่ดีต่อสุขภาพและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
 - กลุ่มตลาด
- ผลิตภัณฑ์จะถูกนำเสนอผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ที่เข้าถึงได้ง่ายและเป็นที่ยอมรับในกลุ่มผู้บริโภค ได้แก่ TikTok Facebook



• คุณค่าของผลิตภัณฑ์ หรือ
ข้อได้เปรียบและสิ่งที่มีเหนือ
กว่าคู่แข่ง

"เกมเป้" ในน้ำพริกช่วยสร้างความแตกต่างด้านโภชนาการ การ
ตลาด และตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคยุคใหม่ที่ใส่ใจ
สุขภาพ นับว่าเป็นแนวทางนวัตกรรมที่มีศักยภาพในการสร้างข้อได้
เปรียบเชิงการแข่งขันในตลาดน้ำพริก

- มีแพ็คเกจที่เป็นเอกลักษณ์ โดยมีการออกแบบด้วยการนำเอาการ
แต่งกายของเด็กกะเหรี่ยงเป็นต้นแบบ
- มีใบมะกรูดเป็นส่วนผสม ซึ่งเป็นพืชสมุนไพรเพิ่มคุณประโยชน์
และเพิ่มกลิ่นหอมให้กับน้ำพริก
- มีการจัดทำเกมเป้ให้อยู่ในรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ทำให้ทานง่ายและ
สะดวกขึ้น

กระบวนการผลิต/
แหล่งวัตถุดิบ

-เตรียมวัตถุดิบ-

-ทอด กระเทียม/หอมแดง/ใบมะกรูด-

-คั่วน้ำพริก-



-ได้ผลิตภัณฑ์"น้ำพริกคั่วเกมเป้พริกกะเหรี่ยง"-



แหล่งวัตถุดิบหาจากในตลาด
ชุมชนแม่สะเรียง



• ราคา แผนธุรกิจ และ
ที่มาของรายได้



ในการเตรียมน้ำพริกคั่วเกมเป้พริกกะเหรี่ยง ปริมาณ 1,200 กรัม
สามารถแบ่งได้ 12 ถุง ราคาต้นทุนอยู่ที่ ถุงละ 26.75 บาท
ต้องการกำไร ประมาณ 15% และค่าแรง 30% จากยอดขาย

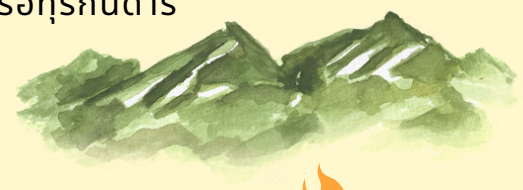
น้ำพริกคั่วเกมเป้พริกกะเหรี่ยง จัด
จำหน่ายในราคาถุงละ 49 บาท/ 100 กรัม



• ทำไมจึงเป็นทีมที่ดีที่สุด
ในการแก้ปัญหานี้

1.น้ำพริกคั่วเกมเป้ สามารถตอบโจทย์เรื่องอายุการเก็บรักษาได้
คุ้มค่ากับการซื้อต่อ 1 ครั้งแน่นอน คุ้มค่าแก่การลงทุนซื้อเพื่อ
บริโภค

2.น้ำพริกคั่วเกมเป้ สามารถอำนวยความสะดวกในการรับ
ประทานได้ไม่ว่าจะสถานการณ์เร่งด่วนหรือสถานที่ที่ไม่มีร้านค้า
ตั้งอยู่ได้ โดยมีขนาดพกพาและปรุงสำเร็จรูปมาแล้ว ไม่เสีย
เวลาในการปรุงแต่งรส เหมาะสำหรับรับประทานในสถานการณ์ที่
มีการเดินทางไปยังสถานที่ไกลหรือทุรกันดาร



• เป้าหมายที่จะดำเนิน
การต่อไป



• ปรับปรุงผลิตภัณฑ์ในเรื่องของรสชาติ ให้มีหลากหลายสูตร
เช่น เผ็ดน้อย เผ็ดกลาง และเผ็ดมาก เพื่อให้ตอบโจทย์กลุ่ม
ผู้บริโภค ที่มีความชอบแตกต่างกัน

• สามารถผลิตเกมเป้จากถั่วอื่นๆในท้องถิ่นได้

• ขยายผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาด และนำผลิตภัณฑ์เข้าสู่
seven-eleven

