



แบบฟอร์มรายงานโครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ OTOP ปีงบประมาณ พ.ศ. 2562

1. ชื่อโครงการ การพัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำพริกบ้านคลองโยง อำเภอพุทธมณฑล จังหวัดนครปฐม

2. ชื่อผู้รับผิดชอบโครงการ (หัวหน้าโครงการ) : รองศาสตราจารย์ทัศนีย์ ศิริวรรณ

3. รายชื่อคณะผู้ดำเนินโครงการ :

ชื่อ - สกุล	สังกัด
1) อ.นลิน สิมะเสถียรโสภณ	วิทยาลัยนานาชาติ
2) อ.โสมยา ปรัชญาวงศ์ปรีชา	วิทยาลัยนานาชาติ
3) อ.ภัทร วิวัฒน์พัฒนกุล	วิทยาลัยนานาชาติ

4. รายชื่อนักศึกษาร่วมโครงการ

ชื่อ - สกุล	สังกัด
1) นางสาววรรณศิริ ม่วงเรื่อน	วิทยาลัยนานาชาติ
2) นางสาวสิริมา กิจรินทร์มย์สุข	วิทยาลัยนานาชาติ
3) นางสาวนันทมน สุปิงคลัด	วิทยาลัยนานาชาติ

5. ชื่อผลิตภัณฑ์ : น้ำพริกคลองโยง

6. กลุ่มชุมชน/ผู้ผลิต (ระบุชื่อกลุ่มชุมชน/ผู้ผลิต และที่อยู่ให้ชัดเจน)

กลุ่มน้ำพริกบ้านคลองโยง

ที่อยู่ 37/6 หมู่1 ตำบลคลองโยง อำเภอพุทธมณฑล จังหวัดนครปฐม 73170

โทร 061-9153815

7 ความสำคัญและที่มาของปัญหา (ความยาวไม่เกิน 2 หน้า A4)

สืบเนื่องจากรัฐบาลมีนโยบายให้นักวิชาการช่วยสร้างโอกาสทางอาชีพและเพิ่มรายได้ให้ชุมชน โดยส่งเสริมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ OTOP ของกลุ่มชุมชนให้มีคุณภาพและมาตรฐานเพิ่มขึ้น เพื่อเป็นเครื่องมือในการสร้างความเข้มแข็งให้กับชุมชน อันจะนำไปสู่การพัฒนารากฐานทางเศรษฐกิจของประเทศอย่างยั่งยืน ซึ่งกลุ่มชุมชนเหล่านี้จะได้รับการพัฒนาให้มีความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurship) ที่มีความเข้มแข็งและประสบความสำเร็จในการพัฒนา OTOP แบบครบวงจร คือ 1) “ต้นทาง” เป็นการส่งเสริมและสนับสนุนในการพัฒนาอาชีพของประชาชนให้ชุมชนเกิดกระบวนการเรียนรู้และรวมตัวกันจัดตั้งเป็นกลุ่มอาชีพ โดยปัจจุบัน

มีผู้ประกอบการ OTOP จำนวน 61,582 ราย/กลุ่ม โดยมีจำนวนผลิตภัณฑ์ทั้งสิ้น 126,462 ผลิตภัณฑ์ (กรมการพัฒนาชุมชน, 2561: 5) 2) “กลางทาง” ได้แก่ผู้ประกอบการ OTOP ที่ได้รับการพัฒนาศักยภาพผู้ผลิต มีความพร้อมเชิงธุรกิจ มีความสามารถในการแข่งขัน และดำเนินการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพมาตรฐาน และความรับผิดชอบต่อสังคม และ 3) “ปลายทาง” มุ่งเน้นการส่งเสริมด้านการตลาด ตั้งแต่ตลาดระดับชุมชน ท้องถิ่น ภูมิภาค ระดับประเทศ ตลาดชายแดนไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน ตลาดต่างประเทศ OTOP Trader และตลาดออนไลน์

จากการดำเนินงานพัฒนา OTOP ที่ผ่านมาของกรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย พบว่า การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ OTOP ที่เน้นการเรียนรู้ภาควิชาการในห้องเรียนเป็นหลัก ภายหลังเสร็จสิ้นการฝึกอบรมแล้วผู้ประกอบการไม่สามารถนำความรู้มาประยุกต์ใช้กับสถานการณ์จริงได้ เช่น มีข้อมูลไม่เพียงพอเมื่อต้องหาความต้องการของตลาด และการหาช่องทางการตลาด ซึ่งบางปัญหาต้องมีผู้เชี่ยวชาญในแต่ละด้านในการให้คำปรึกษาหรือชี้แนะแนวทางแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น โดยปัญหาเหล่านี้เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการรายใหม่ ที่ขาดความรู้ความเข้าใจในการดำเนินงาน OTOP และสำหรับผู้ประกอบการรายเดิมที่ได้รับการพัฒนาศักยภาพสามารถพัฒนาสินค้า OTOP เข้าสู่ตลาดได้แล้วยังมีความต้องการยกระดับการพัฒนาเพื่อก้าวสู่ธุรกิจชุมชนเพื่อให้เกิดอาชีพที่มั่นคง เป็นกิจการที่สร้างรายได้เลี้ยงตนเองและครอบครัวได้

กลุ่มน้ำพริกบ้านคลองโยง อำเภอบางแพ จังหวัดนครปฐม เป็นกลุ่มชุมชนที่ร่วมกันพัฒนาสูตรน้ำพริกพื้นบ้านที่ได้รับตกทอดกันมาจากรุ่นสู่รุ่น จนมาเป็นน้ำพริกสูตรโบราณที่มีวัตถุดิบสำคัญที่หาได้ในชุมชน อาทิ ปลาอินทรี แมงดา พริกแดงใหญ่ หอมแดง และกระเทียม เป็นส่วนประกอบ โดยกลุ่มน้ำพริกบ้านคลองโยงได้ดำเนินการขึ้นทะเบียน OTOP ประเภทอาหารแล้ว และมีผลิตภัณฑ์น้ำพริกที่ได้รับการขึ้นทะเบียนตามเกณฑ์ 2 สูตร ได้แก่ น้ำพริกตาแดงและน้ำพริกปลาย่าง อย่างไรก็ตาม เนื่องจากสมาชิกในกลุ่มทำน้ำพริกเป็นอาชีพเสริม ทำให้กระบวนการผลิตน้ำพริกยังไม่เป็นระบบ รวมถึงกลุ่มมีปัญหาด้านการบริหารจัดการภายใน ทำให้การพัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำพริกไปสู่ขั้นตอนการจัดระดับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ (1-5 ดาว) นั้นเป็นไปได้ยาก นอกจากนี้ กลุ่มยังมีปัญหาด้านการตลาดที่เข้าไม่ถึงผู้บริโภค การทำการตลาดยังจำกัดอยู่เพียงตลาดในชุมชนและตลาดนัดเท่านั้น จึงควรพัฒนาการทำการตลาดให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

ดังนั้น วิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา จึงได้จัดโครงการการพัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำพริกบ้านคลองโยงขึ้น เพื่อสนับสนุนกลุ่มชุมชนน้ำพริกบ้านคลองโยงให้สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำพริกบ้านคลองโยงให้มีคุณภาพและมาตรฐานเพิ่มขึ้น พร้อมทั้งช่วยให้คำปรึกษาด้านการบริหารจัดการกลุ่ม การจัดสรรรายได้ของสมาชิกในกลุ่มจากกำไรในการขายผลิตภัณฑ์น้ำพริก รวมถึงการให้ความรู้ด้านการทำบัญชี ต้นทุน การประมาณการรายรับ-รายจ่าย และการตั้งราคาสินค้าที่เหมาะสมกับลักษณะของบรรจุภัณฑ์และกลุ่มลูกค้า เป็นต้น นอกจากนี้ ทางวิทยาลัยฯ ยังได้ช่วยพัฒนารูปแบบของบรรจุภัณฑ์แบบใหม่ที่สามารถเก็บน้ำพริกไว้ได้นานยิ่งขึ้น และจัดหาตลาดที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่ๆ อันจะเป็นการโฆษณาผลิตภัณฑ์ได้ในอีกทางหนึ่ง

8. วัตถุประสงค์ของโครงการ

8.1 พัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำพริก 2 ชนิด ได้แก่ น้ำพริกตาแดงและน้ำพริกปลาย่าง สู่การยกระดับผลิตภัณฑ์ OTOP

8.2 พัฒนาบรรจุภัณฑ์

8.3 เพิ่มช่องทางการตลาด / การจัดจำหน่าย

9. ขั้นตอนการดำเนินงาน

9.1 วัสดุและอุปกรณ์ (แบบรูปภาพประกอบ)

9.1.1 วัสดุในการทำน้ำพริกปลาย่างและน้ำพริกตาแดง ได้แก่ พริกแห้งเม็ดใหญ่ หอมแดง กระเทียม กุ้งแห้ง ปลาย่าง น้ำตาลปี๊บ มะขามเปียก กะปิ เกลือป่น และน้ำมันพืช

9.1.2 อุปกรณ์ในการทำน้ำพริก ได้แก่ ตะกร้า ถาดใส่วัสดุ เขียง มีด ตะหลิว กระทะ กระชอน และเครื่องบดส่วนผสม



ถาดและตะกร้าใส่หอมแดงและกระเทียม



กระทะ ตะหลิว กระชอน และพริกแห้ง



เขียงและมีดปดลอกกระเทียมและหอมแดง



เครื่องบดส่วนผสมน้ำพริก

9.2 ขั้นตอนเดิม (อธิบายอย่างละเอียดถึงขั้นตอนในการดำเนินการก่อนการยกระดับ/พัฒนาผลิตภัณฑ์/ลดกระบวนการ พร้อมแนบ Flow ขั้นตอนและรูปภาพประกอบ)

กระบวนการทำน้ำพริกก่อนการพัฒนากระบวนการและผลิตภัณฑ์ มีดังต่อไปนี้

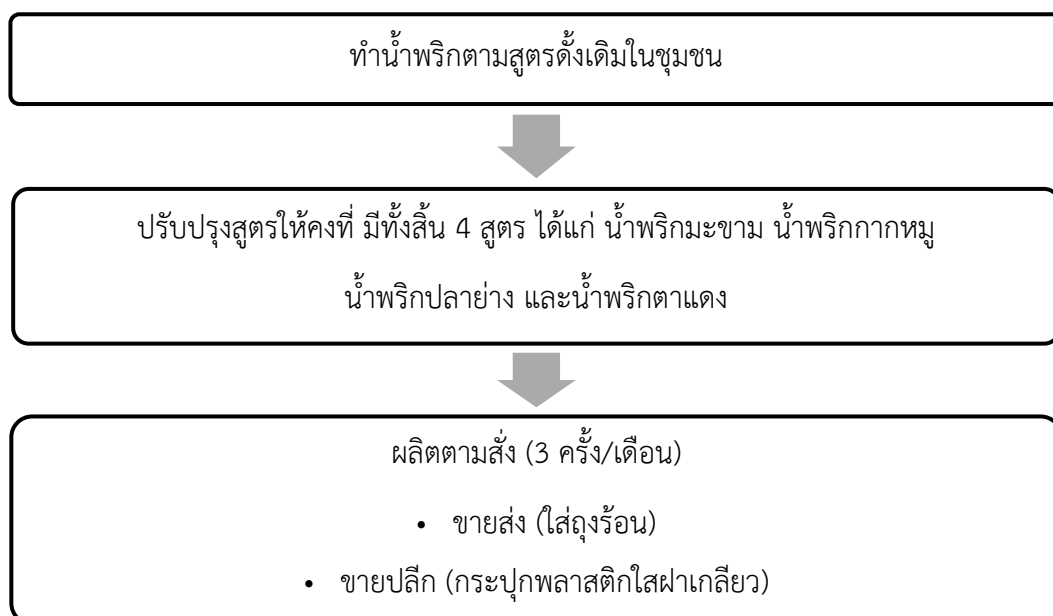
9.2.1 กลุ่มชุมชนทำน้ำพริกตามสูตรที่ได้มาจากสมาชิกในชุมชน

9.2.2 ปรับปรุงสูตรน้ำพริกให้ดีขึ้นจนได้สูตรที่คงที่ มีทั้งสิ้น 4 ชนิด ได้แก่ น้ำพริกมะขาม น้ำพริกกากหมู น้ำพริกปลาย่าง และน้ำพริกตาแดง

9.2.3 กลุ่มชุมชนทำน้ำพริกเท่าจำนวนที่มีการสั่งผลิตและทำแบบขายส่งให้กับตลาดสด จำนวนการทำน้ำพริกโดยเฉลี่ย 3 ครั้งต่อเดือน ครั้งละ 7 กิโล

9.2.4 เพิ่มจำนวนการทำน้ำพริกให้มากขึ้นพร้อมทั้งเริ่มผลิตแบบขายปลีกโดยใช้บรรจุภัณฑ์ที่เป็นกระปุกพลาสติกใสฝาเกลียว

9.2.5 จัดส่งน้ำพริกแบบกระปุกพลาสติกใสไปขาย ณ ร้านค้าสวัสดิการในชุมชน โดยดำเนินการในรูปแบบฝากขาย



ทำน้ำพริกตามสูตรดั้งเดิม



รูปแบบบรรจุภัณฑ์ขายปลีก (กระปุกพลาสติกใสฝาเกลียว)

9.3 ขั้นตอนใหม่ (อธิบายอย่างละเอียดถึงขั้นตอนที่จะยกระดับ/พัฒนาผลิตภัณฑ์/ลดกระบวนการพร้อมแบบ Flow ขั้นตอนและรูปภาพประกอบ)

9.2.1 อาจารย์ลงพื้นที่สำรวจปัญหาของกลุ่มชุมชน พร้อมทั้งเก็บข้อมูลสภาพการดำเนินงานของกลุ่มชุมชนในปัจจุบัน พบว่า มีการผลิตสินค้าตามสั่งแต่ยังไม่มี การทำการตลาดอย่างเป็นระบบ

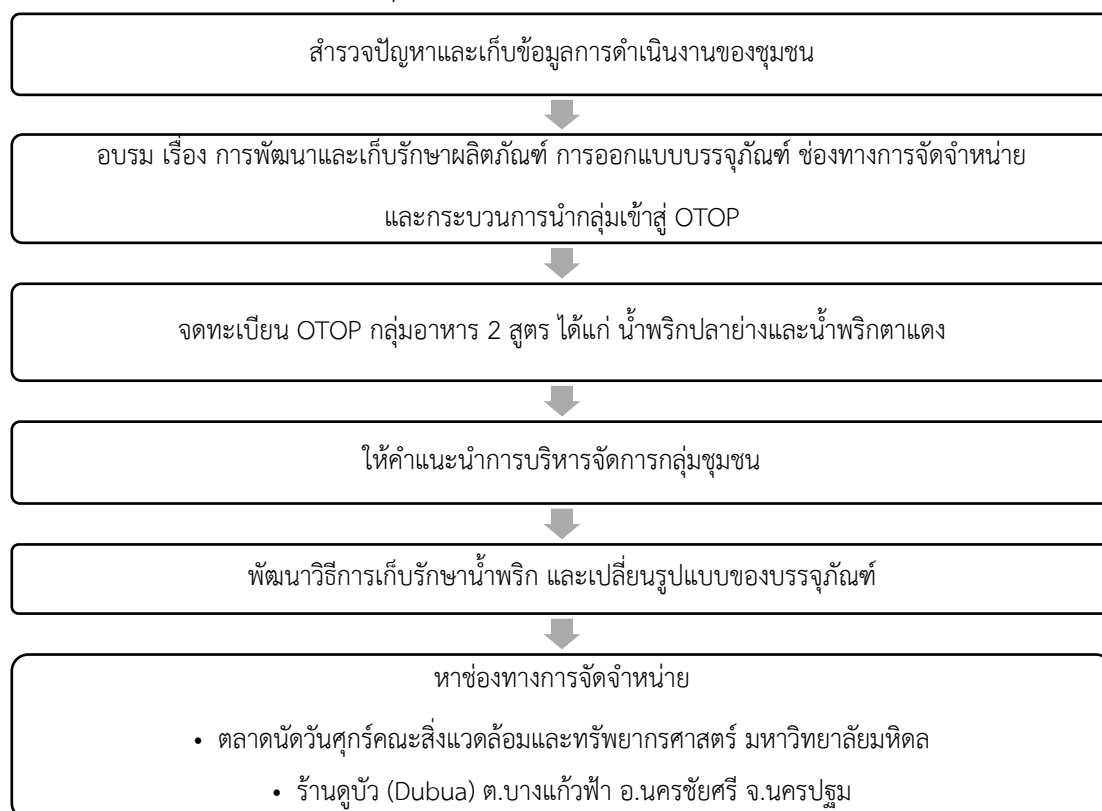
9.2.2 อาจารย์ลงพื้นที่อบรมให้ความรู้เกี่ยวกับการพัฒนาและการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์น้ำพริก การออกแบบบรรจุภัณฑ์และฉลาก ช่องทางการจัดจำหน่าย และกระบวนการนำกลุ่มเข้าสู่ OTOP

9.2.3 กลุ่มจดทะเบียน OTOP กลุ่มอาหาร โดยสูตรน้ำพริกที่ผ่านการประเมินจากกรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย ได้แก่ น้ำพริกปลาย่าง และน้ำพริกตาแดง

9.2.4 ให้คำแนะนำการบริหารจัดการกลุ่มชุมชน เช่น การบริหารระบบการทำงานของสมาชิก การบริหารต้นทุนและราคาสินค้า

9.2.5 พัฒนาวิธีเก็บรักษาผลิตภัณฑ์น้ำพริกและบรรจุภัณฑ์ โดยเปลี่ยนรูปแบบของบรรจุภัณฑ์ จากกระปุกพลาสติกใสฝาเกลียวเป็นกระปุกแก้วฝาเกลียว พร้อมทั้งปรับเปลี่ยนขั้นตอนในการบรรจุน้ำพริกลงในบรรจุภัณฑ์ จากที่บรรจุน้ำพริกลงไปในกระปุกพลาสติกโดยตรง เปลี่ยนเป็นนำกระปุกแก้วไปนึ่งเพื่อทำการฆ่าเชื้อจุลินทรีย์เป็นเวลา 15 นาที เมื่อพักไว้ให้เย็นแล้วจึงนำกระปุกแก้วมาบรรจุน้ำพริก จากนั้นปิดฝาทันที แล้วนำไปแช่ในน้ำเย็นอีกครั้งหนึ่งเพื่อให้อุณหภูมิลดลงอย่างรวดเร็ว ซึ่งจะทำให้สามารถเก็บรักษาคุณภาพของน้ำพริกได้นานยิ่งขึ้น โดยสามารถเก็บในอุณหภูมิ 25 องศาเซลเซียสได้ประมาณ 3 เดือน

9.2.6 อาจารย์ลงพื้นที่เพื่อหาช่องทางการจัดจำหน่าย ได้แก่ 1) ตลาดนัดวันศุกร์ของคณะสิ่งแวดล้อมและทรัพยากรศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล ซึ่งเป็นตลาดที่เปิดรับผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ชุมชน Green และ OTOP และ 2) ร้านดูบัว (Dubua) ซึ่งเป็นสถานที่ท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์วัฒนธรรมไทย โดยภายในร้านมีส่วนของร้านขายสินค้าผลิตภัณฑ์ชุมชนด้วย





สำรวจปัญหาและข้อมูลของกลุ่มชุมชน



อบรมให้ความรู้สมาชิกกลุ่ม



บรรจุภัณฑ์รูปแบบใหม่ (ขวดแก้วฝาเกลียว)



น้ำพริกในบรรจุภัณฑ์ขวดแก้ว



ตลาดนัดสีเขียว มหาวิทยาลัยมหิดล



ร้านดูบัว (Dubua)

9.4 องค์ความรู้/ศาสตร์ที่ใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ (อธิบายองค์ความรู้อะไรที่ใช้ในการพัฒนาพร้อมแนบริภาพประกอบ)

9.4.1 การบริหารจัดการ โดยดำเนินการบริหารจัดการหน้าที่ภายในกลุ่ม เช่น การแบ่งหน้าที่การทำงาน การวางแผนการผลิตน้ำพริกในแต่ละครั้ง การประสานงานระหว่างสมาชิกในกลุ่ม การทำงานประมาณ เป็นต้น โดยอาจารย์ให้ข้อเสนอแนะในการดำเนินการในแต่ละส่วน



ให้ข้อเสนอแนะด้านการบริหารจัดการกลุ่ม

9.4.2 องค์ความรู้ด้านการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ การปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ต้องคำนึงถึงกระบวนการผลิตด้วย เนื่องจากเมื่อเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์จะทำให้ระยะเวลาในการเก็บรักษามีความแตกต่างกัน ซึ่งการปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์นั้นอาจารย์ได้ศึกษาข้อมูลจากงานวิจัยของนักวิชาการ พบว่า การใช้ขวดแก้วในการเก็บน้ำพริกจะทำให้น้ำพริกสามารถเก็บรักษานานกว่าบรรจุภัณฑ์แบบพลาสติก แต่ต้องอบขวดแก้วเพื่อทำการฆ่าเชื้อจุลินทรีย์ก่อนบรรจุน้ำพริก เป็นการยืดอายุน้ำพริกให้สามารถเก็บได้นานขึ้น



บรรจุภัณฑ์พลาสติก (แบบเก่า)



บรรจุภัณฑ์ขวดแก้ว (แบบใหม่)

9.4.3 องค์ความรู้ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย โดยสามารถใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายได้ 2 แบบ ได้แก่ แบบออฟไลน์และแบบออนไลน์ ซึ่งทั้งสองแบบต้องใช้กลยุทธ์การตลาดที่แตกต่างกัน การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำพริกของกลุ่มน้ำพริกบ้านคลองโยงในปัจจุบันเป็นแบบออฟไลน์ มีทั้งสิ้น 2 ช่องทาง คือ 1) มีพนักงานขายนำผลิตภัณฑ์น้ำพริกไปขายตามตลาดนัด และ 2) ขายส่งให้แก่พ่อค้าคนกลางเพื่อนำไปขายต่อให้ผู้บริโภคอีกทอดหนึ่ง อย่างไรก็ตาม กลยุทธ์การตลาดในยุคปัจจุบันควรจะทำควบคู่กับการทำการตลาดแบบ

ออนไลน์ โดยทางกลุ่มควรจะมีการโฆษณาสินค้าผ่านช่องทางสื่อสังคมออนไลน์ เช่น Facebook เพื่อทำการประชาสัมพันธ์กลุ่มลูกค้าใหม่ ซึ่งการใช้สื่อสังคมออนไลน์จะสามารถขยายฐานกลุ่มลูกค้าให้กว้างขึ้น เหมาะกับการทำการตลาดในยุคดิจิทัลมากยิ่งขึ้น



ตลาดนัดสีเขียว มหาวิทยาลัยมหิดล

10. เป้าหมายในการยกระดับผลิตภัณฑ์ / กระบวนการ (เช่น การยกระดับผลิตภัณฑ์เข้าสู่มาตรฐาน ออย. / มผช. /GMP. หรือการลดค่าใช้จ่ายและเพิ่มรายได้ให้แก่กลุ่มชุมชน หรืออื่นๆ พร้อมแนบรูปภาพประกอบผลิตภัณฑ์ก่อน – หลังการดำเนินงาน)

ยกระดับผลิตภัณฑ์น้ำพริกให้ได้มาตรฐานหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ของกรมพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย โดยตัวแทนกลุ่มน้ำพริกบ้านคลองโยงเข้าอบรมเชิงปฏิบัติการผู้ผลิต ผู้ประกอบการ OTOP เพื่อพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ OTOP คลัสเตอร์อาหารแปรรูป เพื่อพัฒนาสูตรน้ำพริกปลาย่างและน้ำพริกตาแดงให้มีมาตรฐาน จากนั้นดำเนินการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่สามารถยืดอายุน้ำพริกไว้ได้นานยิ่งขึ้น อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มมูลค่าให้ผลิตภัณฑ์ได้อีกทางหนึ่ง

ก่อนพัฒนาผลิตภัณฑ์



อบรม OTOP คลัสเตอร์อาหารแปรรูป



ทดลองพัฒนาสูตรน้ำพริก



ตัวแทนกลุ่มน้ำพริกบ้านคลองโยงรับเกียรติบัตรโครงการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ OTOP

หลังพัฒนาผลิตภัณฑ์



ฉลากหลังการพัฒนาสูตรน้ำพริกปลาย่างและน้ำพริกตาแดง



บรรจุภัณฑ์ก่อนพัฒนา



บรรจุภัณฑ์หลังการพัฒนา

11. การเพิ่มช่องทางจำหน่ายผลิตภัณฑ์ (เช่น การจัดทำเว็บไซต์, ตลาดชุมชน ฯลฯ)

ก่อนการพัฒนา	หลังการพัฒนา
1) จำหน่ายในร้านขายของชุมชน	1) จำหน่ายในตลาดนัดสี่แยก มหาวิทยาลัยมหิดล
2) จำหน่ายในตลาดสดชุมชน	2) จำหน่ายในร้านคูบัว Dubua
	3) จำหน่ายให้โรงแรม
	4) จำหน่ายผ่าน Facebook (อยู่ระหว่างการพัฒนา)

12. การประเมินผลสัมฤทธิ์โครงการโดยการเปรียบเทียบผลิตภัณฑ์ก่อนพัฒนา - ผลิตภัณฑ์หลังพัฒนา (ถ้ามี)

รูปแบบ ผลิตภัณฑ์	ผลสัมฤทธิ์โครงการ			
	ราคาขาย (บาท/ชิ้น)	กำไร (บาท/ชิ้น)	ยอดขายเฉลี่ย ต่อเดือน (ชิ้น)	การจัดบันทึก รับ-จ่าย (ราย)
1. ก่อนพัฒนา	20 บาท/กระปุก	4 บาท/กระปุก	150 กระปุก	2 ราย
2. หลังพัฒนา	70 บาท/กระปุก	47 บาท/กระปุก	100 กระปุก	2 ราย

13. การทำงานบูรณาการอย่างมีส่วนร่วมระหว่างภาครัฐ / ชุมชน / สถาบันอุดมศึกษา / เอกชน และอื่นๆ

13.1 ชื่อหน่วยงาน ชุมชนบ้านคลองโยง หมู่ 1. สิ่งทีบูรณาการ การนำองค์ความรู้ด้านการบริหารจัดการ และการตลาดมาเผยแพร่ให้ชุมชนได้นำไปพัฒนาผลิตภัณฑ์และการบริหารจัดการกลุ่มชุมชนให้ดียิ่งขึ้น

13.2 ชื่อหน่วยงาน มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา. สิ่งทีบูรณาการ ได้เผยแพร่องค์ความรู้ และเชื่อมโยง เครือข่ายกับชุมชนในด้านการพัฒนาชุมชนให้มีคุณภาพชีวิตที่ดียิ่งขึ้น

14. สรุปผลการดำเนินการ (เขียนบรรยายเป็นความเรียง ความยาวไม่เกิน 1 หน้า A4)

14.1 สรุปผล

การดำเนินการบริการวิชาการในครั้งนี้ ทำให้ชุมชนได้รับการพัฒนาทั้งทางด้านการบริหารจัดการ และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ในชุมชน อันเป็นการสร้างความเข้มแข็งและเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้กับ ผลิตภัณฑ์ในชุมชนได้ โดยทางวิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทาได้ให้ความรู้และความร่วมมือในการช่วยพัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำพริกเพื่อยกระดับสู่มาตรฐาน OTOP ปัจจุบันมีน้ำพริก 2 สูตรที่ได้รับรอง มาตรฐาน OTOP ได้แก่ น้ำพริกตาแดงและน้ำพริกปลาอย่าง จากนั้นทางวิทยาลัยฯ ช่วยพัฒนาบรรจุภัณฑ์ รูปแบบใหม่ที่สามารถยืดอายุน้ำพริกให้นานขึ้นกว่าแบบเดิม โดยเปลี่ยนจากบรรจุภัณฑ์แบบกระปุกพลาสติก เป็นแบบขวดแก้ว ซึ่งเป็นการเพิ่มมูลค่าให้แก่ น้ำพริก ดังจะเห็นได้จากการที่ทางชุมชนสามารถขายผลิตภัณฑ์ได้ ในราคาที่สูงขึ้น ทำให้ได้กำไรต่อกระปุกเพิ่มขึ้น

นอกจากนี้ ทางวิทยาลัยฯ ยังได้ช่วยหาช่องทางการจัดจำหน่ายให้สามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคได้กว้างขึ้น เช่น การจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำพริกในตลาดนัดสี่เขี้ยว มหาวิทยาลัยมหิดล ซึ่งเป็นตลาดนัดที่ส่งเสริมผู้ประกอบการ SMEs ที่ขายสินค้า OTOP โดยเฉพาะ อีกทั้งทางตลาดนัดยังมีการคัดเลือกผู้ประกอบการที่จำหน่ายสินค้าที่ไม่เหมือนกัน ทำให้มีสินค้าที่หลากหลาย เหมาะสมกับกลุ่มผู้บริโภคที่เป็นวัยรุ่นและวัยทำงาน ในส่วนของการจำหน่ายที่ร้านคูบัว (Dubua) นั้น เนื่องจากทางร้านสนับสนุนสินค้าโอท็อปของกลุ่มชุมชนและมีกลุ่มนักท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์เป็นกลุ่มเป้าหมาย ทำให้การออกแบบบรรจุภัณฑ์จะต้องให้ความสำคัญกับประเภทและรูปแบบของบรรจุภัณฑ์ที่รักษาธรรมชาติเพิ่มขึ้น ดังนั้น การปรับเปลี่ยนรูปแบบบรรจุภัณฑ์เป็นแบบกระปุกแก้วที่สามารถนำมารีไซเคิลได้จึงสามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้ากลุ่มนี้ได้

14.2 อภิปรายผล

การดำเนินการพัฒนาผลิตภัณฑ์ OTOP กลุ่มน้ำพริกบ้านคลองโยง หมู่ 1 ตำบลคลองโยง อำเภอกุสุมาลย์ จังหวัดนครปฐมในครั้งนี้ สามารถเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันให้แก่กลุ่มชุมชนได้อย่างเป็นรูปธรรม โดยกลุ่มชุมชนสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพตรงตามมาตรฐาน OTOP ได้เรียนรู้การบริหารจัดการกลุ่มชุมชนอย่างเป็นระบบ มีบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามสามารถยืดอายุน้ำพริก และมีตลาดหรือช่องทางจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้น อันจะส่งผลให้กลุ่มชุมชนสามารถสร้างรายได้จากการขายน้ำพริกได้อย่างยั่งยืนในอนาคต จึงถือได้ว่าการดำเนินการประสบความสำเร็จตามวัตถุประสงค์ที่ได้ตั้งไว้

15. ข้อเสนอแนะในการพัฒนาครั้งต่อไป

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนใช้เวลานาน ควรจะใช้เวลาในการดำเนินการบริการวิชาการมากกว่า 6 เดือน จึงจะสามารถเห็นผลอย่างเป็นรูปธรรม

16. เสี่ยงสะท้อนจากกลุ่มชุมชน/ผู้ผลิต (พร้อมภาพถ่าย)

กลุ่มชุมชนมีปัญหาด้านขาดอุปกรณ์ในการบดน้ำพริก ต้องไปขอยืมจากผู้ที่มีเครื่องบด ทำให้ในแต่ละครั้งไม่สามารถผลิตน้ำพริกในปริมาณมากได้ จึงต้องการให้มหาวิทยาลัยสนับสนุนอุปกรณ์ในการบดน้ำพริก



ภาพเครื่องบดน้ำพริก

17. ระยะเวลาการดำเนินโครงการ

1 ตุลาคม 2561 – 30 มิถุนายน 2562

18. ภาคผนวก

18.1 ภาพกิจกรรมการลงพื้นที่



ให้ความรู้กับกลุ่มชุมชน



สำรวจความต้องการของกลุ่มชุมชน



ลงพื้นที่ดูวิธีผลิตน้ำพริก



18.2 ภาพผลิตภัณฑ์ ก่อน - หลังการพัฒนา



ภาพผลิตภัณฑ์ก่อนพัฒนา



ภาพผลิตภัณฑ์หลังพัฒนา