

การนำนโยบายลงสู่การปฏิบัติในพื้นที่ ๑ ท้องถิ่น ๑ สินค้าเกษตรมูลค่าสูง ปี ๒๕๖๗

ชื่อชนิดสินค้าเกษตรมูลค่าสูง กล้วยน้ำว้า

พื้นที่ดำเนินการ ตำบล บางกระทุ่ม อำเภอ บางกระทุ่ม จังหวัด พิษณุโลก

❶ หารายได้สุทธิ/ไร่/ปี ของสินค้าเกษตรมูลค่าสูง เพื่อหารายได้สุทธิของครัวเรือนเกษตรกรเริ่มแรกในปี 2566 ก่อนดำเนินการตามนโยบาย 1 ท้องถิ่น 1 สินค้าเกษตรมูลค่าสูง

เป้าหมาย: ต้องการให้เกษตรกรมีรายได้ขั้นต่ำ ๑๘๐,๐๐๐ บาท/ครัวเรือน/ปี ภายใน ๔ ปี (๒๕๖๗-๒๕๗๐)

อาชีพหลักของเกษตรกรอำเภอบางกระทุ่ม คือ ทำนา

ค่าเฉลี่ยพื้นที่ถือครองอำเภอบางกระทุ่ม ปี ๒๕๖๖ = ๒๑.๕๗ ไร่ (คำนวณเพียง ๒๐ ไร่/ครัวเรือน)

อำเภอ/ตำบล	บันทึก(รวม)			ไร่
	ครัวเรือน	แปลง	เนื้อที่ (ไร่)	
บางกระทุ่ม	6,661	15,058	143,687.11	1,894

21.57138

ต้นทุนการทำนา

๑. การเตรียมดิน(ปั่น๒๒๐+ย่ำลูบ๒๐๐+ยาคุม๖๐)	๔๘๐ บาทต่อไร่
๒. เมล็ดพันธุ์ ๓๗๐ + ค่าหว่าน ๕๐	๔๒๐ บาทต่อไร่
๓.สูบน้ำ ๑,๐๐๐ บาทต่อไร่ (๓ ครั้ง)	๓,๐๐๐ บาทต่อไร่
๔.การดูแล กำจัดแมลงศัตรูพืช๑,๒๐๐	๑,๒๐๐ บาทต่อไร่
๕.เก็บเกี่ยว	๔๕๐ บาทต่อไร่
๖.ค่าเช่าพื้นที่เพาะปลูก (ถ้ามี)	๑,๐๐๐ บาทต่อไร่
(รวมข้อ ๑-๕)	ทุนการทำนา ๕,๕๕๐ บาทต่อไร่

- ผลผลิตข้าว ๘๐๐ กิโลกรัมต่อไร่
ราคาจำหน่าย ๑๐ บาทต่อกิโลกรัม
รายได้การทำนา ๘,๐๐๐ บาทต่อไร่ หักทุนจะมีรายได้สุทธิ ๒,๔๕๐ บาท/ไร่/ครั้ง
ทำนา ๒๐ ไร่/ครั้ง/ครัวเรือน
ทำนา ๑ ครั้ง/ปี มีรายได้สุทธิจากการทำนา ๒๐ ไร่ x ๒,๔๕๐ = ๔๙,๐๐๐ บาท/ครัวเรือน/ครั้ง
(หากทำนา ๑ ครั้ง/ปี ต้องเพิ่มรายได้ ๓.๖ เท่า จึงจะมีรายได้ ๑๘๐,๐๐๐ บาท/ปี)
 - ทำนา ๒ ครั้ง/ปี $๔๙,๐๐๐ \times ๒ = ๙๘,๐๐๐$ บาท/ครัวเรือน/ปี
(หรือต้องมีรายได้เพิ่ม ๒ เท่าของรายได้ปัจจุบัน)
- หากต้องการให้เกษตรกรมีรายได้ ๑๘๐,๐๐๐ บาท/ครัวเรือน/ปี
- $๑๘๐,๐๐๐ - ๙๘,๐๐๐ =$ ขาดรายได้ **๘๒,๐๐๐ บาท/ปี**
 $๘๒,๐๐๐ \div ๔$ ปี = ต้องมีรายได้เพิ่มขึ้นปีละ ๒๐,๕๐๐ บาท/ปี (๑,๗๐๘ บาท/เดือน)
หรือต้องเพิ่มรายได้ $๒๐,๕๐๐ \div ๒๐$ ไร่ = ๑,๐๒๕ บาท/ไร่

วิธีเพิ่มรายได้

- ๑.ทำนาเหมือนเดิม แต่มีรายได้จากการทำนาเพิ่มเป็น ๒ เท่า (โดยไม่เพิ่มพื้นที่)
- ๒.หรือหารายได้เสริมอีก ๘๒,๐๐๐ บาท/ปี

๑.ทำนาเหมือนเดิม โดยใช้ ๓ วิธี

๑.๑ ลดต้นทุน ให้เหลือ ๕,๐๓๐ บาท/ไร่

ผลผลิต ๘๐๐ กก./ไร่ ขยายกก.ละ ๑๐ บาท มีรายได้ ๘,๐๐๐ บาท/ไร่/ครั้ง
 กำไร $(๘,๐๐๐ - ๕,๐๓๐) = ๒,๙๗๐$ บาท/ไร่/ครั้ง (ทำ ๒ ครั้งต่อปี = กำไร ๕,๙๔๐ บาท/ปี)

๑ ครัวเรือนทำ ๒๐ ไร่ $(๒๐ \times ๕,๙๔๐) =$ จะมีกำไร ๑๑๘,๘๐๐ บาท/ปี/ครัวเรือน

๑.๒ เพิ่มผลผลิตให้ได้ ๑,๐๐๐ กก./ไร่ โดยใช้พันธุ์ข้าวคุณภาพดีให้ผลผลิตสูง จะมีรายได้

ราคาข้าวเปลือก ๑๐ บาท/กก. $(๑๐ \text{ บาท} \times ๑,๐๐๐ \text{ กก.}) =$ รายได้ ๑๐,๐๐๐ บาท/ไร่

กำไร $๑๐,๐๐๐ - ๕,๐๓๐ = ๔,๙๗๐$ บาท/ไร่/ครั้ง

ทำนา ๒ ครั้ง/ปี มีรายได้สุทธิ $(๒ \times ๔,๙๗๐) = ๙,๙๔๐$ บาท/ไร่/ปี (ลดต้นทุนและเพิ่มผลผลิต)
 $= ๘,๙๐๐$ บาท/ไร่/ปี (ไม่ลดต้นทุน แต่เพิ่มผลผลิต)

ทำนา ๒๐ ไร่/ครัวเรือน $(๙,๙๔๐ \times ๒๐) = ๑๙๘,๘๐๐$ บาท/ครัวเรือน/ปี (ลดต้นทุน)
 $= ๑๗๘,๐๐๐$ บาท/ครัวเรือน/ปี (ไม่ลดต้นทุน)

๑.๓ เพิ่มมูลค่าข้าว หรือ ขายข้าวให้ได้ ๕๐,๐๐๐ บาท/ตัน โดยผลิตข้าวเพื่อสุขภาพ โภชนาการสูง เช่น ข้าวอินทรีย์ ข้าวไรซ์เบอร์รี่ ข้าวสีต่างๆ ซึ่งเป็นข้าวราคาสูงกว่าข้าวขาวทั่วไป

๑ ไร่ ได้ผลผลิต ๕๐๐ กก.ๆละ ๕๐ บาท $= ๒๕,๐๐๐$ บาท/ไร่/ครั้ง

๑ ปี ทำนา ๒ ครั้ง $=$ รายได้ ๕๐,๐๐๐ บาท/ไร่/ปี

เมื่อทุนทำนากรณีไม่ลดต้นทุน ๕,๕๕๐ บาท/ไร่ (ทุน ๒ ครั้ง/ปี $= ๑๑,๑๐๐$ บาท/ปี)

รายได้สุทธิ $(๕๐,๐๐๐ - ๑๑,๑๐๐) = ๓๘,๙๐๐$ บาท/ไร่/ปี

ทำนา ๑๐ ไร่/ครัวเรือน ที่ทำน้อยเพราะดูแลยาก $(๓๘,๙๐๐ \times ๑๐) =$ รายได้สุทธิ ๓๘๙,๐๐๐ บาท/ไร่/ปี



พันธุ์ข้าวมูลค่าสูง

๒.หารายได้เสริม (ช่วงว่างจากทำนา) โดยแปรรูปกล้วยน้ำว้า

๒.๑ ทุนชนิดพืช กล้วยน้ำว้า

รายการ	บาท/ไร่/ปี
ต้นทุนการผลิต	
๑. ค่าจ้างแรงงาน	
- ค่าเตรียมดิน	๖๓.....
- ค่าปลูก ต้นละ ๒๐บาท x ๑๐๐ต้น/ไร่ = ๒,๐๐๐ บาท/๘ปี	๒๕๐.....
- ค่าฉีดพ่นปุ๋ยยา (ยาคุมกำจัดวัชพืช/สารเคมีป้องกันกำจัดโรคแมลง/ปุ๋ยเคมี/ฮอร์โมน)	
- ค่าเก็บเกี่ยวและนำผลผลิตไปขาย	๑,๒๐๐.....
- ค่าจ้างแรงงานอื่นๆ ระบุ.....	๒,๐๐๐.....
๒. ค่าวัสดุ/ปัจจัยการผลิต	
- ค่าพันธุ์พืช	
- ค่ายาคุมกำจัดวัชพืช	
- ค่าสารเคมีป้องกันกำจัดโรคแมลง	
- ค่าปุ๋ยเคมี	
- ค่าฮอร์โมน	
- ค่าวัสดุ/ปัจจัยการผลิตอื่นๆ ระบุ.....	
(หากใช้ได้หลายครั้งให้หารเฉลี่ย/ไร่/ปี)	
๓. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	
- ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง (สูบน้ำ)	๘,๐๐๐.....
- ค่าสูบน้ำด้วยไฟฟ้า	
- ค่าเช่าที่ดิน	
- ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ระบุ.....	
(หากใช้ได้หลายครั้งให้หารเฉลี่ย/ไร่/ปี)	
ต้นทุนการผลิตรวม (รายการที่ ๑ + ๒ + ๓)	๑๑,๕๑๓.....
รายได้	
- ผลผลิตเฉลี่ย (กิโลกรัม/ไร่)	๒,๑๐๐.....
- ราคาขาย กล้วยดิบ ขายส่ง (บาท/ กิโลกรัม)	๘.....
- รายได้ (ผลผลิตเฉลี่ย x ราคาขาย)	๑๖,๘๐๐.....
รายได้สุทธิ = รายได้ - ต้นทุนการผลิตรวม (บาท/ปี)	๕,๒๘๗.....

ศักยภาพการผลิต รายได้กล้วยดิบ

กล้วยน้ำว้า ๑ ไร่ ปลูกประมาณ ๑๐๐ ต้น หากออกเครือไม่พร้อมกัน เหลือประมาณ ๗๐ เครือ/ไร่

กล้วย ๑ เครือมีประมาณ ๙-๑๒ หวี ๆ ละ ๑ กิโลกรัม ๑๕-๑๘ ลูก/หวี

กล้วย ๑ เครือ น้ำหนักประมาณ ๑๐-๑๒ กิโลกรัม น้ำหนักกล้วยเฉลี่ย ๑๐ กก./เครือ

ผลผลิตเฉลี่ย ๗๐% x ๑๐๐ต้น x ๑๐ กิโลกรัม/ต้น = ๗๐๐ กิโลกรัม/ไร่

กล้วย ๑ กอมีหลายต้น สามารถไถหน่อเพื่อเพิ่มรอบตัดได้ถึง ๓ ครั้ง/ปี (๗๐๐ x ๓ = ๒,๑๐๐ กก./ไร่/ปี)

ราคาจำหน่ายกล้วยดิบ ๘ บาท/กก. มีรายได้ = ๑๖,๘๐๐ บาท/ไร่/ปี

(รายได้ ๑,๔๐๐ บาท/เดือน)



- กล้วยดิบ ๑,๐๐๐ กิโลกรัม ได้กล้วยตาก ๒๕๐ กิโลกรัม คิดเป็น ๒๕% (กล้วยตาก ๑ กก. ต้องใช้กล้วยดิบ ๔ กก.)
- กล้วยตากเต็ม ๑ โดมพาราโบลา ใช้กล้วยสุกประมาณ ๑,๗๐๐ กก. ใช้เวลาตาก ๔ วัน พร้อมจำหน่าย
- โดมตากกล้วยได้ ๓ ครั้ง/เดือน (๑,๗๐๐ กก. X ๒๕% X ๓) = ได้กล้วยตาก ๑,๒๗๕ กก./เดือน/โดม

ทุนการปลูกและดูแลสวนกล้วย

๑. ค่าเตรียมดิน ๕๐๐ บาท/ไร่ เฉลี่ยปีละ	=	๖๓ บาท/ไร่/ปี
๒. ค่าปลูก (ค่าแรง๒๐บาท/ต้น) x ๑๐๐ต้น/ไร่		
=๒,๐๐๐ บาท/ไร่/ไร่หน่อได้ ๘ ปี		
=๒,๐๐๐ บาท ÷ ๘ปี	=ค่าปลูก	๒๕๐ บาท/ไร่/ปี
๓. ค่าแรงเก็บผลผลิต (๒รอบ/ปี)	=	๑,๒๐๐ บาท/ไร่/ปี
๔. ค่าแรงงานอื่นๆ (ตัดหญ้า)	=	๒,๐๐๐ บาท/ไร่/ปี
๕. ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง (กรณีสูบน้ำ)	=	๘,๐๐๐ บาท/ไร่/ปี
	=	๑๑,๕๑๓ บาท/ไร่/ปี



๒.๒ ขยายพันธุ์หน่อกล้วยขาย

ทุนเพาะขยายพันธุ์กล้วย

๑. ถูดำ ๖ x ๑๒ นิ้ว ๑๐๐ ใบ	=	๑๒๖ บาท
๒. แกลบดำ ๔ ส่วน กระจสบละ ๓๐ บาท	=	๓๐ บาท
๓. แกลบเก่า ๑ ส่วน	=	๑๐ บาท
๔. น้ำยาเร่งราก + ไตรโคโรเดอร์มา	=	๒๐ บาท
๕. หน่อกล้วย ๒๕ หน่อ (ของตนเอง)		
๖. ค่าแรง (๓๐๐บ.- / ๑๐๐ หน่อ)	=	๓๐๐ บาท
รวม ทุนเพาะพันธุ์กล้วย ๑๐๐ หน่อ	=	๔๘๖ บาท
		(ทุน ๕ บาท/หน่อ)



ขยายพันธุ์กล้วย ขายหน่อกล้วย หน่อละ ๑๕ บาท หน่อกล้วย ๑ ไร่ ใช้วิธีผ่าหน่อ

สร้างรายได้ (๑๐๐ ต้น x ผ่า ๔ = ๔๐๐ ต้นๆละ ๑๕ บาท = ๖,๐๐๐ บาท/ไร่)

หักทุนแล้วจะมีรายได้สุทธิ ๒,๕๕๖ บาทต่อไร่

ถ้า ๑ ปี มีกล้วย ๓ รุ่น (ตัดได้ ๓ รอบ) จะมีกำไร (๒,๕๕๖ x ๓) = ๗,๖๖๘ บาท/ไร่/ปี

๒.๓ แปลรูป (กล้วยน้ำว้า)

ทุนการทำกล้วยตาก (ทุนภาคครัวเรือน/ทุนภาคอุตสาหกรรม)

ทุนภาคอุตสาหกรรม

๑. ทุนกล้วยดิบ (ราคาเฉลี่ย ๘ บาท/กก. x ๑,๗๐๐กก. X ๓ครั้ง) ทุนกล้วยดิบ = ๔๐,๘๐๐ บาท/เดือน/โดม
ได้กล้วยตาก ๑,๒๗๕ กก. (ทุนกล้วยใช้ทำกล้วยตาก ๔๐,๘๐๐÷๑,๒๗๕บาท) = ๓๒ บาท/กก.
๒. กล่องบรรจุ(กล่องพลาสติกใส) ๕ บาท/ชิ้น กล้วย๑กก.ใช้ ๒ชิ้น = ๑๐ บาท/กก.
๓. ถุง+สติ๊กเกอร์ ๕ บาท/ชิ้น กล้วย๑กก.ใช้ ๒ชิ้น = ๑๐ บาท/กก
๔. ค่าแรง (ปอกกล้วย+ตากกล้วย เฉลี่ย) ๑๐ บาท/กก.
๕. ค่ารถขนส่งไปต่างอำเภอ ๑๐ บาท/กก.
๖. ค่าเสื่อมราคาโดม (๑๐,๐๐๐ บาท/เดือน ÷ ๑,๒๗๕ กก) ๘ บาท/กก.
๗. ค่าไฟและค่าอบฆ่าเชื้อโรค ๕ บาท/กก
๘. ค่าไฟแอร์เก็บสินค้า (๓,๐๐๐บาท/เดือน÷๑,๒๗๕ กก) ๓ บาท/กก.
- ทุนการผลิตกล้วยตาก (แบบกลม) ๘๘ บาท/กก.

****ทุนนี้เป็นทุนภาคอุตสาหกรรม ยังไม่รวมค่าแพคเกจ ค่าโฆษณา ภาษี และอื่นๆ หากเป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชน แม่บ้าน เกษตรกรทั่วไป ทุนดูตามข้างล่างนี้**

ทุนภาคครัวเรือน

๑. กล้วยดิบ ๓๒ บาท/กก.
๒. กล่องพลาสติกใส ๔ บาท
๓. ถุง+สติ๊กเกอร์ ๕ บาท
๔. ค่าแรง(เฉลี่ย) ๕ บาท/กิโลกรัม
๕. ค่ารถขนส่งไปต่างอำเภอ ๑๐ บาท/กิโลกรัม
- ทุนการผลิตกล้วยตาก(กลม) ๕๖ บาท/กิโลกรัม

**** ยังไม่รวมค่าอบฆ่าเชื้อ ค่าน้ำผึ้ง ถุงบรรจุสินค้า และอื่นๆ**

คำนวณค่าเสื่อมราคาพาราโบลาโดม

- ๑.ขนาดเนื้อที่ ๕๐ ตารางเมตร วงเงินติดตั้งรวมประมาณ ๔ แสนบาท
 - ๒.ขนาดเนื้อที่ ๑๐๐ ตารางเมตร วงเงินติดตั้งรวมประมาณ ๘ แสนบาท
 ๓. ขนาดเนื้อที่ ๑๖๖ ตารางเมตร วงเงินติดตั้งรวมประมาณ ๑.๒ ล้านบาท
- ส่วนใหญ่ถ้าบางกระท่อมจะมีพาราโบลาโดมขนาด ๘ x ๒๐.๘ เมตร (๑๖๖.๔ ตรม.) โดมสามารถใช้ได้นาน ๑๐ ปี (๑๒๐ เดือน) คิดค่าเสื่อม ดังนี้
- ต้นทุนพาราโบลาโดม (๑,๒๐๐,๐๐๐ บาท÷๑๒๐ เดือน = ๑๐,๐๐๐ บาท/เดือน (ค่าเสื่อมราคาวินละ ๓๓๓ บาท)



ปริมาณผลิตกล้วยตาก

พาราโบลาโดม สามารถอบกล้วยได้ครั้งละ ๑,๗๐๐ กิโลกรัม

กล้วยตากแบบกลมใช้เวลาตาก ๔ วัน

กล้วยแผ่นมันใช้เวลาตาก ๑ วัน จะได้กล้วยตากพร้อมรับประทาน

-ในแต่ละเดือนสามารถรับซื้อกล้วยดิบได้ (๑,๗๐๐ กก./โดม) x (๓ ครั้ง/เดือน) = ๕,๑๐๐ กก./เดือน

-ถ้าบางกระท่อมมีพาราโบลาโดมมากกว่า ๑๐๐ โดม (นับจากภาพถ่ายดาวเทียมได้กว่า ๑๖๙ โดม)

-แต่ละเดือนสามารถ ตากกล้วย (๕,๑๐๐ กก./โดม/เดือน x ๑๐๐ โดม) ทั้งอำเภอต้องการกล้วย = ๕๑๐,๐๐๐ กก./เดือน

-ทั้งอำเภอมีกกล้วย (๒,๕๐๐ ไร่ x ๑,๘๐๐กก./ปี) = ปริมาณผลผลิตกล้วย ๔,๕๐๐,๐๐๐ กก./ปี

แปรรูปกล้วยตาก

๑) กล้วยตาก กรณีปลูกเอง ขายเอง

- ราคากล้วยตาก ๑๓๐ บาท/กก.
- ผลผลิตกล้วยดิบ ๗๐๐ กก./ไร่/ครั้ง จะได้กล้วยตาก ๒๕ %
- จะได้กล้วยตาก $(๗๐๐ \times ๒๕\%) = ๑๗๕$ กก./ไร่/ครั้ง สร้างรายได้ $(๑๗๕ \times ๑๓๐) = ๒๒,๗๕๐$ บาท/ไร่/ครั้ง
ทุนตากกล้วยระดับครัวเรือน ๕๖ บาท/กก. กำไร $(๒๒,๗๕๐ - (๑๗๕ \times ๕๖)) = ๑๓,๑๑๘$ บาท/ไร่/ครั้ง
กำไรกล้วยตาก $(๑๓,๑๑๘ \times ๓ \text{ ครั้ง}) = ๓๙,๓๕๔$ บาท/ไร่/ปี

กรณีรับซื้อกล้วยแปรรูปจำหน่าย (ไม่ได้ปลูกเอง)

- โดมตากกล้วยได้ $(๑,๗๐๐ \text{ กก.} \times ๒๕\%) = ๔๒๕$ กก./สัปดาห์
ตาก ๓ ครั้ง/เดือน ได้กล้วยตาก ๑,๒๗๕ กก./เดือน/โดม
สมมติมีกล้วยเต็มโดมทุกครั้ง ตากได้ ๘ เดือน/ปี (ได้กล้วยตาก $๑,๒๗๕ \times ๘ = ๑๐,๒๐๐$ กก./ปี)
ทุนกล้วยตากระดับโรงงาน ๘๘ บาท/กก.
สร้างรายได้ต่อเดือน $(๑,๒๗๕ \times ๑๓๐) = ๑๖๕,๗๕๐$ บาท/เดือน
กำไรต่อเดือน (รายได้ ๑๖๕,๗๕๐) - ทุน $(๑,๒๗๕ \times ๘๘) =$ กำไร ๕๓,๕๕๐ บาท/เดือน
กำไรต่อปี $(๑๐,๒๐๐ \times ๑๓๐) - (๑๐,๒๐๐ \times ๘๘) =$ กำไรขายกล้วยตาก ๕๒๘,๔๐๐ บาท/ปี

ไม่ต้องปลูกเอง แค่ตากกล้วยเป็นอาชีพ สามารถสร้างรายได้เกิน ๑๘๐,๐๐๐ บาท/ปี

๒) กล้วยสต็อก กำไร ๒๖,๓๐๐ บาท/ไร่/ตัด ๑ ครั้ง/ปี

- ใช้กล้วย ๖ ลูกต่อแพ็ค (๒ขีด) ราคา ๓๕ บาท
- กล้วย ๑ เครือ มีประมาณ ๙๐ ลูก
- ต้นทุนทำกล้วยสต็อก
ทุนกล้วยดิบ ๗๐ เครือ ๆ ละ ๑๐ กก. ๆ ละ ๘ บาท = ๕,๖๐๐ บาท
ทุนอื่นๆ ถุง ๙๐๐ ใบต่อแพ็ค + โฆษณา + ค่าแรง + ค่าเสื่อมโดม
ทุนกล้วยสต็อกทั้งหมดประมาณ = ๖,๐๐๐ บาท/ครั้ง
- ทำกล้วยสต็อกได้ $(๙๐ \div ๖) = ๑๕$ แพ็ค ๆ ละ (๒ขีด) ๓๕ บาท รายได้ = ๕๒๕ บาท/เครือ
ปลูก ๑ ไร่ได้กล้วยประมาณ ๗๐ เครือ $(๗๐ \times ๙๐) \div ๖$ ลูก ได้กล้วยสต็อก ๑,๐๕๐ แพ็ค/ไร่
กล้วยสต็อกกล่องละ ๒๐๐ กรัม ราคา ๓๕ บาท รายรับ $(๑,๐๕๐ \times ๓๕) = ๓๖,๗๕๐$ บ./ไร่
ถ้า ๑ ไร่ ตัดกล้วยได้ ๓ รอบต่อปี จะได้กล้วยสต็อก $(๑,๐๕๐ \times ๓) = ๓,๑๕๐$ แพ็ค/ไร่/ปี
กำไร = $(๑,๐๕๐ \text{ แพ็ค} \times ๓๕ \text{ บ.}) - (\text{ทุน } ๖,๐๐๐ \text{ บ.}) =$ กำไร ๓๐,๗๕๐ บ./ไร่/ครั้ง
ตัดกล้วยทำกล้วยสต็อกได้ ๓ ครั้ง/ปี กำไร = $๓๐,๗๕๐ \times ๓ = ๙๒,๒๕๐$ บ./ไร่/ปี
กำไรต่อ ๑ แพ็ค $๓๐,๗๕๐ \text{ บ.} \div ๑,๐๕๐ \text{ แพ็ค} = ๒๙.๒๘$ บาท

กล้วยสต็อกขายส่ง

- กล้วย ๑ ไร่ ได้กล้วยสต็อก = $(๗๐ \text{ เครือ } \times \text{ } ๙๐ \text{ ลูก}) \div ๑๓ \text{ ลูกต่อ } ๕๐๐ \text{ กรัม} = ๔๘๔.๖ \text{ กล่อง}$
ได้กล้วยสต็อก = ๔๘๔ กล่อง ๆ ละครั้ง กิโลกรัม ราคา ๗๕ บาท (๑๕๐ บาท/กก.)
มูลค่า = ๓๖,๓๐๐ บาท/ไร่/๑ ครั้ง
ทุนราคาส่งต่อไร่ (กล้วยดิบ ๑ ไร่เป็นเงิน ๕,๖๐๐ บาท + กล่องขนาด ๕๐๐ กรัมใบละ ๖ บาท
เป็นเงิน ๒,๙๐๔ บาท + อื่นๆประมาณ ๑,๔๙๖ บาท)
ทุนกล้วยสต็อกประมาณ ๑๐,๐๐๐ บาท/ไร่ (๔๘๔ กล่อง) (๒๔๒ กก.)
กำไรกล้วยสต็อก = $(๔๘๔ \times ๗๕) - (๑๐,๐๐๐) = ๒๖,๓๐๐$ บาท/ไร่/๑ ครั้ง
ตัดกล้วยทำกล้วยสต็อกได้ ๓ ครั้ง/ปี กำไร $๒๖,๓๐๐ \times ๓ =$ กำไร ๗๘,๙๐๐ บาท/ปี

ราคาขายออนไลน์

🌟 กลัวยตากแบบกลม / กลัวยตากแบบแบน รสธรรมชาติ

- ✓ ขนาด 200 กรัม ราคา 35 บาท
- ✓ ขนาด 500 กรัม ราคา 89 บาท
- ✓ ขนาด 1,000 กรัม ราคา 179 บาท

🌟 กลัวยหนึบ / กลัวยแฉ่น

- ✓ ขนาด 500 กรัม ราคา 199 บาท
- ✓ ขนาด 1,000 กรัม ราคา 299 บาท

🚚 🚚 ค่าส่งกิโลกรัมละ 29 บาท
ส่ง 3 กิโล ขึ้นไปส่งฟรี

๓) กลัวยฉาบ

- ใช้ ๔ ลูก ทอดทำกลัวยฉาบได้ ๑ ถุงๆละ ๑๐ บาท
- กลัวย ๑ ไร่ มี ๕๐เครือๆละ ๙๐ลูก = ๔,๕๐๐ ลูก/รอบ (ได้กลัวยฉาบ ๑,๑๒๕ ถุง)
มูลค่ากลัวยฉาบ ๑๑,๒๕๐ บาท/ไร่/รอบ
- ทุนกลัวยฉาบ (ถุงใบละ๑บาท+น้ำมันทอด+ยางวง+เกลือ+ค่าแรง) = ทุน ๔๐๐ บาท
กำไรกลัวยฉาบ ๑๐,๘๕๐ บาท/ไร่/รอบ
- (๑ปี สามารถทำกลัวยฉาบได้หลายรอบ)
- ปลุกกลัวยน้ำว่าเตี้ย น้ำว่ายักษ์ จะได้จำนวนหวีเพิ่มขึ้น รายได้เพิ่มขึ้น

๔) น้ำพริกกลัวยตาก

- สมมุติขายได้ ๖๐๐ กระปุกต่อปี (เดือนละ ๕๐ กระปุก)
- กระปุกละ ๒๐๐ กรัม ราคา ๕๐ บาท
- กำไร ๓๐% =(ปริมาณขาย ๖๐๐ X ราคา ๕๐ บ. x กำไร ๐.๓) = กำไร ๙,๐๐๐ บาท/ปี

Business Model Canvas น้ำพริกกลัวยตาก



๒ แนวคิดที่จะทำให้เกษตรกร มีรายได้สุทธิ ๑๘๐,๐๐๐ บาท/ครัวเรือน/ปี

ภายใน 4 ปี (พ.ศ. ๒๕๖๗ - ๒๕๗๐)

เป้าหมาย ๑๘๐,๐๐๐ - รายได้ปัจจุบัน ๙๘,๐๐๐ = **ขาดอีก ๘๒,๐๐๐ บาท/ปี**

๘๒,๐๐๐ ÷ ๔ ปี = ต้องมีรายได้เพิ่มขึ้นปีละ ๒๐,๕๐๐ บาท/ปี (๑,๗๐๘.๓๓ บาท/เดือน)

แผนปฏิบัติการ:

ปีที่ ๑: จำหน่ายพันธุ์กล้วยน้ำว้ามะลือ

- ศึกษาตลาด เพื่อหาช่องทางการขายที่มีศักยภาพ
- ปรับปรุงสายพันธุ์กล้วยให้ทนโรค (ลดการเกิดโรคตายพราย)
- จัดตั้งกลุ่มเกษตรกร/วิสาหกิจชุมชน
- สร้างแบรนด์สินค้าให้คนจดจำ ซื้อซ้ำได้ตรงแบรนด์
- จำหน่ายหน่อกล้วย ๔๐๐ หน่อ/ไร่/ปี
- ขายหน่อละ ๑๕ บาท
- มีกำไร ๒,๕๕๖ บาท/ไร่/ปี

ปีที่ ๒: จำหน่ายสินค้ากล้วยตาก (ผลิตเองหรือรับมาขายก็ได้)

- จำหน่ายกล้วยตากผ่านช่องทางออนไลน์
- เข้าร่วมงานแสดงสินค้า ออกบูธ ประชาสัมพันธ์
- แปรรูป ทำกล้วยตากให้ได้ ๔๕๐ กก./ปี
- รายได้สุทธิ หรือ กำไร ๔๒๘,๔๐๐ บาท/ปี

ปีที่ ๓: แปรรูปกล้วยตากตากเกรด กล้วยขนาดเล็ก

น้ำพริกกล้วยตาก , น้ำพริกกล้วยสมุนไพร

- พัฒนาบรรจุภัณฑ์ /ช่องทางขนส่ง /วิธีการแพคสินค้าไม่ให้เสียหาย
- เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต ปรับปรุงพัฒนาสินค้าให้ดียิ่งขึ้น
- ขยายธุรกิจ ขยายกิจการ ขยายตลาด
- แปรรูปน้ำพริกกล้วยตาก ขาย ๖๐๐ ประปุกต่อปี
- กำไร ๙,๐๐๐ บาท/ปี

ปีที่ ๔ : กล้วยสตีก กล้วยหนีบ

- ๑ ไร่ ได้กล้วยตีก ๒๔๒ กก.
ขาย ๑๕๐ บาท/กก.
- ตัดกล้วย ๑ รอบ/ไร่/ปี กำไร ๒๖,๓๐๐ บาท/ไร่/ปี

สรุป ๔ ปี จะมีรายได้รวมเพิ่มขึ้น

รายได้ปัจจุบัน ๙๘,๐๐๐ บาท/ครัวเรือน/ปี

รายได้เสริม (๒,๕๕๖+ ๔๒๘,๔๐๐+ ๙,๐๐๐+ ๒๖,๓๐๐) = ๔๖๖,๒๕๖ บาท/ครัวเรือน/ปี

รวมรายได้ = ๕๖๔,๒๕๖ บาท/ครัวเรือน/ปี

ส่วนการปลูกกล้วยขายกล้วยดิบให้พ่อค้าคนกลางอย่างเดียว ไม่สามารถสร้างรายได้ให้เป็นไปตามเป้าหมายได้เลย

อำเภอบางกระทุ่ม มีพันธุ์กล้วยน้ำว้าที่ดี เป็นพันธุ์พื้นเมือง ไม่มีเมล็ด หวาน เนื้อละเอียด ใส่ละเอียด

จำหน่ายพันธุ์กล้วยน้ำว้ามะลือ ด้วยวิธีผ่าหน่อ

ต้นละ ๑๕ บาท



อำเภอบางกระทุ่ม มีพันธุ์กล้วยน้ำว้าที่ดี เป็นพันธุ์พื้นเมือง ไม่มีเมล็ด หวาน เนื้อละเอียด ใส่ละเอียด

จำหน่ายกล้วยตาก

ราคา ๑๓๐ บาท/กก.



แปรรูปกล้วยตากตากเกรด เปิดตัวสินค้าโดยแจกไปกักล้วยตาก(ใช้ลองชิม) จุดเด่นใช้ความหวานจากกล้วยแทนน้ำตาล

จำหน่ายน้ำพริกกล้วยตาก

กระปุก ๒๐๐ กรัม ราคา ๕๐ บาท



จำหน่ายกล้วยสตีก หรือ กล้วยหนีบ

แบบไม่หวาน หวานน้อย สุกหอม

ราคา ๒๐๐ บาท/กก.



ควรเพิ่มมูลค่าสินค้า เช่น การแปรรูปตามที่ยกตัวอย่างนี้

ตัวชี้วัดความสำเร็จ:

- ผลผลิตกล้วยต่อไร่ เพิ่มขึ้น
- ต้นทุนการผลิตต่อหน่วย ลดลง
- ราคาขาย เพิ่มเทคโนโลยี เพิ่มมูลค่า
- ยอดขาย
- จำนวนลูกค้า
- ส่วนแบ่งการตลาด

ปัจจัยความเสี่ยง:

- สภาพอากาศแปรปรวน Climate Change ไม่มีวัดฤดูบ
- โรคและแมลงศัตรูพืช
- ข้อจำกัดเรื่องอายุสินค้า
- การแข่งขันจากคู่แข่ง

แนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยง:

- เก็บรักษาผลผลิตอย่างถูกวิธี
- หาวิธีลดต้นทุนการผลิต
- พัฒนาสินค้าใหม่ๆ
- ขยายตลาด

ผลลัพธ์ที่คาดหวัง:

- เกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้น
- ชุมชนมีเศรษฐกิจมั่นคง
- สิ่งแวดล้อมได้รับการอนุรักษ์ โรงอบพลังงานแสงอาทิตย์/พาราโบลาโดม
- ได้รับงบประมาณสนับสนุนให้จัดทำห้องเย็นโดยใช้พลังงานแสงอาทิตย์

หมายเหตุ: แผนการตลาดนี้เป็นเพียงแนวทางคร่าวๆ เกษตรกรควรปรับเปลี่ยนให้เหมาะสมกับสภาพพื้นที่ ทรัพยากร และความต้องการของตลาด

เพิ่มเติม:

- เกษตรกรควรศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับ Bio-Circular-Green economy และนำมาประยุกต์ใช้กับการทำธุรกิจ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ลดต้นทุน และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
- เกษตรกรควรติดต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น กรมส่งเสริมการเกษตร สำนักงานเกษตรจังหวัด เพื่อขอรับ คำแนะนำ และความช่วยเหลือ

มูลค่าสินค้าจากกล้วยน้ำว้า

ผลิตภัณฑ์	ราคา
■ กล้วยน้ำว้าดิบ ขายส่งโรงงาน	๗-๑๒ บาท/กิโลกรัม
■ หน่อกล้วยน้ำว้า	๑๕- ๒๐ บาท/หน่อ
■ กล้วยดิบ (ขายปลีก)	๑๕-๒๕ บาท/หวี
■ กล้วยฉาบ รสต่างๆ	๑๐๐-๒๐๐ บาท/กิโลกรัม
■ กล้วยตาก(ลูกกลม)	๑๓๐-๒๐๐ บาท/กิโลกรัม
■ กล้วยตาก(แบน)	๑๕๐-๒๕๐ บาท/กิโลกรัม
■ กล้วยสตีก/หนึบ	๑๕๐-๒๕๐ บาท/กิโลกรัม
■ กล้วยคลุกงา	๒๐๐-๒๕๐ บาท/กิโลกรัม
■ น้ำพริกกล้วยตาก	๒๕๐ บาท/กิโลกรัม
■ กล้วยบ่มไวน์ (๖๐ ลูก/กิโลกรัม)	๖๖๗.๕ บาท/กิโลกรัม
■ กล้วยเคลือบรสต่างๆ	๗๕๐ บาท/กิโลกรัม
■ โปรไบโอติกส์กล้วยตาก	๗๘๐ บาท/กิโลกรัม
■ กระเป๋าจากใยกล้วย	๑,๕๐๐-๓,๐๐๐ บาท/ใบ

*ราคาขึ้นอยู่กับ ต้นทุน มาตรฐานสินค้า และกระบวนการผลิตแต่ละที่

มูลค่ากล้วยตาก (ทั้งอำเภอ)

-อำเภอบางกระทุ่มสามารถผลิตกล้วยตากได้ (สูงสุด ๕๑๐,๐๐๐ กก. x ๒๕ %) = ๑๒๗,๕๐๐ กก./เดือน

หรือ กำลังผลิตกล้วยตาก ๑,๐๒๐,๐๐๐ กก./ปี

-คิดเป็นมูลค่ากล้วยตาก (ราคาขายปลีก) ๑๓๐ บาท/กก. x ๑๒๗,๕๐๐ กก. = ๑๖,๕๗๕,๐๐๐ บาท/เดือน

-อำเภอบางกระทุ่มจะตากกล้วยได้ปีละ ๘ เดือน (ไม่นับรวมฤดูฝน ๔ เดือน) x ราคา = ๑๓๒,๖๐๐,๐๐๐ บาท/ปี



**๓ วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั้งภายใน (SWOT Analysis) ของสินค้าเกษตรมูลค่าสูงที่คัดเลือกในพื้นที่
ดำเนินการ (ตำบล) เป็นการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและศักยภาพของชนิดสินค้าเกษตรมูลค่าสูง**

วิเคราะห์ SWOT Analysis
สินค้าเกษตรมูลค่าสูงที่คัดเลือกในพื้นที่ดำเนินการ (ตำบล)
ชนิดพืช กล้วยน้ำว้า

จุดแข็ง (S) (ปัจจัยที่เป็นจุดเด่น ข้อดี ข้อได้เปรียบของชนิดพืชนั้น ในพื้นที่ตำบล เราสามารถควบคุมปัจจัยนั้นได้) S_๑ อำเภอบางกระทุ่มมีพื้นที่ปลูกกล้วยน้ำว้า~ ๒,๕๐๐ ไร่ S_๒ อำเภอบางกระทุ่ม มีโรงงานกล้วยตาก(รายใหญ่)~ ๕ แห่ง S_๓ มีฟาร์มโบลโดมตากกล้วยพลังงานแสงอาทิตย์ รวมทั้งอำเภอ ประมาณ ๑๖๙ โดม (จากภาพดาวเทียม) ต.บางกระทุ่ม มีประมาณ ๑๑๐ โดม เป็นอำเภอที่มีโคมตากกล้วยมากที่สุด S_๔ โรงงานกล้วยตากยังต้องการกล้วยน้ำว้ามะลิอย่างจำนวนมาก S_๕ ชุมชนมีภูมิปัญญาและความชำนาญการทำกล้วยตาก S_๖ กลางวันมีแดดและอุณหภูมิสูงเกือบทั้งปี ๓๒-๔๐ องศา S_๗ มีพันธุ์กล้วยน้ำว้ามะลิอย่าง กล้วยพันธุ์ดี ไม่มีเมล็ด รสหวาน เนื้อละเอียด S_๘ อำเภอบางกระทุ่ม เหมาะกับการทำนามากที่สุด พื้นราบลุ่ม เลือกชนิดพืชได้มากกว่าพื้นที่สูง จึงเลือกปลูกข้าว S_๙ ปลูกกล้วย ๑ ครั้งอยู่ได้ ๑๐ ปี (ต้องมีการบำรุงดูแล) S_{๑๐} กล้วยตากอำเภอบางกระทุ่ม เป็นสินค้าอัตลักษณ์ สิ่งบ่งชี้ ทางภูมิศาสตร์ GEOGRAPHICAL INDICATION (GI)	จุดอ่อน (W) (ปัจจัยที่เป็นจุดด้อย ข้อเสีย ข้อเสียเปรียบของชนิดพืชนั้น ในพื้นที่ตำบล เราสามารถควบคุมปัจจัยนั้นได้) W_๑ เกษตรกรเลือกปลูกพืชอื่นมากกว่าปลูกกล้วย ลงทุนสูง รายได้ต่ำกว่าการทำนา W_๒ เทคโนโลยี: ขาดเทคโนโลยีการยืดอายุกล้วยตาก กล้วยตากที่เก็บไว้นานสีจะเปลี่ยนจากเหลืองทองเป็นสีดำ ไม่น่ารับประทาน W_๓ โรคของกล้วย โรคตายพราย โรคเหี่ยวกล้วย หากเป็นแล้ว ผลผลิตลดลง หรือลูกไม่สมบูรณ์(ขาดอาหาร) W_๔ เปลือกกล้วย ไม่มีการจัดการให้เกิดประโยชน์สูงสุด เปลือกกล้วยก็ไม่มีสารอาหารให้พืชใช้ทำปุ๋ยได้ เป็นเพียง อินทรีย์วัตถุ ไม่คุ้มกับการลงทุนต่อยอด เปลือกกล้วยมีน้ำ มากโรงงานชีวมวลเคยนำไปทดลองแล้วไม่คุ้ม W_๕ ปัญหาจากตัวเกษตรกรเอง(ปลูกตามใจตัวเอง) ความเชื่อ ผิดๆ เช่น การลงทุนคือเพิ่มทุน W_๖ กล้วยบ่มไว้นานยังไม่มีฉลาก Guideline Daily Amount เพื่อยกระดับคุณภาพมาตรฐานการผลิตอาหาร
โอกาส (O) (ปัจจัยที่ช่วยสนับสนุน ผลักดัน ส่งเสริมชนิดพืชนั้น มาจากภายนอกพื้นที่ตำบล เราไม่สามารถควบคุมปัจจัยนั้นได้) O_๑ ปี ๒๕๖๗ จังหวัดพิษณุโลก เพิ่มพื้นที่ปลูกกล้วย คาดว่าปี ๒๕๖๘ จะมีผลผลิตมากกว่า ๑ ล้านตัน/ปี O_๒ จัดหาห้องเย็นพลังงานแสงอาทิตย์ สำหรับเก็บกล้วยตาก ยืดอายุกล้วยตากไม่ให้เปลี่ยนเป็นสีดำ ไม่ให้เกิดความ เสียหายกับสินค้า O_๓ มีนโยบายส่งเสริมสินค้าแปรรูปกล้วย สินค้าอัตลักษณ์ ท้องถิ่น O_๔ มีช่องทางการตลาดหลากหลาย (ออนไลน์/ออฟไลน์) O_๕ จะดีมากถ้าช่วงผลผลิตดีจะเป็นช่วงสร้างรายได้ให้เกษตรกร O_๖ แปรรูปได้หลากหลาย เพิ่มมูลค่ากล้วยตาก	อุปสรรค (T) (ปัจจัยที่อุปสรรคขัดขวางชนิดพืชนั้น มาจากภายนอกพื้นที่ตำบล เราไม่สามารถควบคุมปัจจัยนั้นได้) T_๑ สภาพอากาศร้อนและแล้งจาก Climate Change กล้วยต้องการน้ำสูง T_๒ ช่วงกล้วยราคาแพง ทำให้ต้นทุนทำกล้วยกล้วยตากสูง (มี.ค.-เม.ย.แล้งจัดขาดน้ำตาย ลูกเล็ก แกร่น ทำให้ช่วง ก.ค.-ส.ค. กล้วยขาดแคลน ราคาแพงมาก) T_๓ ปริมาณน้ำมีจำกัด พื้นที่ชลประทานของอำเภอทั้งหมด ๔๖,๐๐๕ ไร่ แต่ใช้น้ำได้แค่ ๑๐,๕๕๕ ไร่ นอกนั้นเป็น ชลประทานแก้ปัญหาหน้าแล้ง เขตชลประทานแตร์รอนน้ำฝน T_๔ กล้วยตากเสร็จแล้วต้องเก็บในห้องเย็น (ค่าไฟ) T_๕ สินค้าแปรรูปยังขาดมาตรฐานสินค้า การรับรองผลิตภัณฑ์ และข้อมูลโภชนาการ

๔ วิเคราะห์ TOWS Matrix สินค้าเกษตรมูลค่าสูงที่คัดเลือกในพื้นที่ดำเนินการ (ตำบล) เพื่อจับคู่จำลองสถานการณ์ในรูปแบบต่างๆ ที่ต้องเผชิญ และเพื่อค้นหา Pain point และ Gain point ที่เป็นปัญหา ความต้องการในการพัฒนา

วิเคราะห์ TOWS Matrix สินค้าเกษตรมูลค่าสูงที่คัดเลือกในพื้นที่ดำเนินการ (ตำบล)
ชนิดพืช **กล้วยน้ำว้า**

ปัจจัยภายใน		ปัจจัยภายนอก
จุดแข็ง (Strengths)		จุดอ่อน (Weaknesses)
S๑ อำเภอบางกระทุ่มมีพื้นที่ปลูกกล้วยน้ำว้า~ ๒,๕๐๐ ไร่ S๒ อำเภอบางกระทุ่ม มีโรงงานกล้วยตาก~๕ แห่ง S๓ มีพาราโบลาโดมตากกล้วยพลังงานแสงอาทิตย์ รวมทั้งอำเภอ ประมาณ ๑๖๙ โดม (จากภาพดาวเทียม) ต.บางกระทุ่ม มีประมาณ ๑๑๐ โดม สามารถรับซื้อกล้วยได้ ๕๑๐,๐๐๐ กก./เดือน S๔ กล้วยแปรรูปได้หลากหลาย และใช้ประโยชน์ได้ทุกส่วน S๕ กล้วยตากอำเภอบางกระทุ่ม เป็นสินค้าอัตลักษณ์ สิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ GEOGRAPHICAL INDICATION (GI) S๖ พลังแดด มีแดดและอุณหภูมิสูงเกือบทั้งปี ๓๒-๔๐ องศา S๗ ปลูกกล้วย ๑ ครั้งอยู่ได้ ๑๐ ปี (ต้องมีการบำรุงดูแล) S๘ กล้วยบ่มไวน์ มี อย. แล้ว เลขที่ ๖๕-๒-๐๑๙๔๘-๖-๐๐๐๑ S๙ กล้วยน้ำว้าพันธุ์มะลิอ่อน: มีรสชาติหวาน หอม เนื้อนุ่ม ไม่มีเมล็ด ไล่ละเอียดไม่แข็ง เหมาะสำหรับการตาก มีแหล่งพันธุ์กล้วยน้ำว้ามะลิอ่อนพื้นเมืองในพื้นที่ S๑๐ ภูมิอากาศ: เหมาะแก่การตากกล้วยด้วยแสงแดดธรรมชาติ พื้นที่ปลูกมีแดดและอุณหภูมิสูงเกือบทั้งปี ๓๒-๓๗ องศา ค่าความเข้มแสงอาทิตย์ =๔.๕-๕.๕ kWh/sq.m./day สภาพพื้นที่เหมาะกับการปลูกกล้วยน้ำว้า (ที่ราบ) S๑๑ ชื่อเสียง: กล้วยตากบางกระทุ่มมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักทั้งในประเทศและต่างประเทศ S๑๒ ภูมิปัญญาท้องถิ่น: มีการสืบทอดภูมิปัญญาการตากกล้วยมาอย่างยาวนาน มีความชำนาญการทำกล้วยตาก S๑๓ การสนับสนุนจากภาครัฐ: มีการส่งเสริมและสนับสนุนจากภาครัฐ การแปรรูป S๑๔ การรวมกลุ่ม: เกษตรกรมีการรวมกลุ่มเพื่อพัฒนาคุณภาพและสร้างแบรนด์ (วิสาหกิจชุมชน และ แปลงใหญ่กล้วยน้ำว้า)		W๑ แรงงาน: ขาดแคลนแรงงาน ส่วนใหญ่แรงงานอายุมากกว่า ๔๕ ปี W๒ เทคโนโลยี: ขาดเทคโนโลยีการยืดอายุกล้วยตาก กล้วยตากที่เก็บไว้นานสีจะเปลี่ยนจากเหลืองทองเป็นสีดำ ไม่มารับประทาน W๓ โรงงานไม่มีเวลาไปจัดหาซื้อ เกษตรกรต้องขนมาส่งเอง และไม่เพียงพอกับความต้องการแต่ละครั้ง จึงเกิดพ่อค้าคนกลางเป็นผู้รวบรวมส่ง ๔-๑๐ ตัน/ครั้ง W๔ กล้วยบ่มไวน์ยังไม่มีฉลาก Guideline Daily Amount เพื่อยกระดับคุณภาพมาตรฐานการผลิตอาหาร W๕ ปัญหาจากตัวเกษตรกรเอง ไม่ทำให้ถึงมาตรฐาน (ปลูกตามธรรมชาติ) W๖ ต้นทุนการผลิต: สูง W๗ การตลาด: - W๘ โรคและแมลง : โรคตายพราย โรคเหี่ยวกล้วย ด่างกล้วย

โอกาส (Opportunities)	จุดแข็ง-โอกาส (SO)	จุดอ่อน-โอกาส (WO)
O_๑ ปี ๒๕๖๗ จังหวัดพิษณุโลก เพิ่มพื้นที่ปลูกกล้วย คาดว่าปี ๒๕๖๘ จะมีผลผลิตมากกว่า ๑ ล้านต้น/ปี O_๒ จัดหาห้องเย็นพลังงานแสงอาทิตย์ สำหรับเก็บกล้วยตาก ยืดอายุกล้วยตากไม่ให้เปลี่ยนเป็นสีดำ ไม่ให้เกิดความเสียหายกับสินค้า O_๓ มีนโยบายส่งเสริมสินค้าแปรรูปกล้วย สินค้าอัตลักษณ์ท้องถิ่น O_๔ มีช่องทางการตลาดหลากหลาย (ออนไลน์ ออกร้านจำหน่าย/บูธงานต่างๆ) O_๕ จะดีมากถ้าช่วงผลผลิตสูงจะเป็นช่วงสร้างรายได้ให้เกษตรกร O_๖ เพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เช่น น้ำพริกกล้วยตาก O_๗ ตลาด: * ตลาดภายในประเทศมีแนวโน้มเติบโต * ตลาดต่างประเทศมีความต้องการสินค้า OTOP * เทรนด์สุขภาพผู้บริโภค นิยมทานอาหารที่มีประโยชน์ * พัฒนาสินค้ากล้วยตากแปรรูป O_๘ ช่องทางจำหน่าย: * ช่องทางออนไลน์ * ตลาดนัดสินค้าเกษตร * ห้างสรรพสินค้า O_๙ การท่องเที่ยว: * ส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงเกษตร	S_๑S_{๑๑}O_๓ จำหน่ายพันธุ์กล้วยน้ำว้ามะลิอ่อน S_๔O_๑ เนื่องจากเพิ่มพื้นที่ปลูกมากขึ้น สิ่งตามมาคือผลผลิตจะมากตาม ช่วงนี้มีนโยบายส่งเสริมสินค้าแปรรูปกล้วย สินค้าอัตลักษณ์ท้องถิ่น เป็นโอกาสพัฒนากล้วยตากให้เป็นสินค้ามูลค่าสูง และผลักดันขยายตลาดสู่ต่างจังหวัดที่ไม่มีกล้วยและขึ้นชอบกล้วย GI และขยายสินค้าแปรรูปสู่ต่างประเทศ S_{๑๑}S_{๑๑}O_๑O_๔ อำเภอบางกระทุ่มมีความพร้อมด้านคน ทักษะเรื่องแปรรูปกล้วยตากสูง ช่วงกล้วยล้นตลาดก็มีที่ตากกล้วยพลังงานแสงอาทิตย์เพียงพอ เปลี่ยนวิกฤตกล้วยล้นตลาดเป็นกอบโกยรับสร้างผลิตภัณฑ์แปรรูป S_๑S_{๑๑}O_๑O_๔ จัดหาห้องเย็นสำหรับเก็บกล้วยตาก S_๔S_๔S_๑O_๑O_๑ สร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ พัฒนาคุณภาพ S_๔S_๑O_๑O_๑ พัฒนابรรจุภัณฑ์ เช่น รูปแบบทันสมัย สะดวกทาน ช่วยยืดอายุกล้วยตากให้คงรสชาติสดใหม่ไม่เปลี่ยนสี สามารถเก็บได้นานเกิน ๖ เดือนโดยกล้วยตากไม่เปลี่ยนสี S_๔S_๔S_๑S_๑S_๑O_๑O_๑O_๑ สร้างแบรนด์: * กล้วยตากสองแคว กล้วยตากGI * สร้างอัตลักษณ์ของกล้วยตากบางกระทุ่ม * เพิ่มมูลค่าสินค้า เช่น แปรรูปกล้วยรูปแบบใหม่ๆให้มีคุณค่าและมูลค่าเพิ่ม S_๔S_๑S_๑O_๑O_๑O_๑ ขยายตลาด: * เจาะตลาดออนไลน์ * ขยายตลาดต่างประเทศ * พัฒนาสินค้าแปรรูป * เพิ่มช่องทางจำหน่าย S_{๑๑}S_{๑๑}O_๑O_๑ สร้างเครือข่าย * เชื่อมโยงเกษตรกร * พัฒนารูรูกิจร่วมกัน S_๑O_๑ ส่งเสริมการท่องเที่ยว: * พัฒนาแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร	W_๑W_๑O_๑ สร้างผู้รับซื้อ/ล้ง รวบรวมผลผลิต คัดเกรด คัดขนาด บริการส่งถึงโรงงานกล้วยตาก W_๑O_๑ ห้องเย็นจะยืดอายุกล้วยตากไม่ให้อาหารเน่าเสียเร็ว ลดความเสียหาย จะขายได้เพิ่มขึ้นจากกล้วยที่เก็บทุนไว้(กล้วยตากจะไม่ขาดตลาดช่วงฤดูแล้ง) W_๑O_๑ ขอฉลาก GDA เพื่อเพิ่มมาตรฐานสินค้า อาจช่วยให้จำหน่ายในห้างร้านได้ W_๑O_๑ ให้ความรู้เรื่องโรคกล้วยและวิธีป้องกันกำจัด W_๑W_๑O_๑O_๑ ควบคุมคุณภาพการผลิต เช่น น้ำหนักหวีละ ๑ กก. ผลเท่ากันทุกลูกและสมบูรณ์ ไม่มีโรค ไม่มีแมลงรบกวน การเพิ่มผลผลิตต่อไร่ (เช่น ปลูก ๔ ต้น/กอ) ชี้ให้เห็นความสำคัญ สร้างมาตรฐานการผลิตกล้วย ขายได้ราคาสูงกว่ากล้วยคละเกรด W_๑W_๑O_๑ พัฒนาศายพันธุ์กล้วย เช่น ให้ทนทานโรคตายพราย เครือใหญ่ ต้นเตี้ย W_๑W_๑O_๑ พัฒนาเทคโนโลยี: * เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต * ลดต้นทุน (ค่าไฟ)
อุปสรรค (Threats)	จุดแข็ง-อุปสรรค (ST)	จุดอ่อน-อุปสรรค (WT)
T_๑ สภาพอากาศร้อนและแล้งจาก กล้วยต้องการน้ำสูง T_๒ ช่วงกล้วยราคาแพง ทำให้ต้นทุนกล้วยตากสูง T_๓ ปริมาณน้ำมีจำกัด พื้นที่ชลประทานของอำเภอทั้งหมด ๔๖,๐๐๕ ไร่ แต่ใช้น้ำได้แค่ ๑๐,๕๕๕ ไร่ ชลประทานที่เหลือเป็นชลประทานแก่งน้ำหลาก ไม่ใช่ชลประทานให้ใช้น้ำ T_๔ เกษตรกรในพื้นที่ ไม่สนใจปลูกกล้วย เพราะรายได้น้อยกว่าทำนา T_๕ อำเภอบางกระทุ่ม เหมาะกับการทำนามากที่สุด เมื่อเทียบผลผลิต ความเสี่ยงด้านอาชีพแล้วปลูกข้าวดีกว่ากล้วย T_๖ สภาพอากาศ:** แปรปรวน Climate Change T_๗ คู่แข่ง: กล้วยตากจากแหล่งผลิตอื่น สินค้าขนมขบเคี้ยวอื่นๆ T_๘ นโยบายภาครัฐ: เปลี่ยนแปลงตามผู้บริหาร T_๙ โรคและแมลง : โรคตายพราย โรคเหี่ยวกล้วย T_{๑๐} กล้วยตากเสร็จแล้วต้องเก็บในห้องเย็น T_{๑๑} สินค้าแปรรูปยังขาดมาตรฐานสินค้า การรับรองผลิตภัณฑ์และข้อมูลโภชนาการ	S_๑T_๑ T_๒T_{๑๐} ช่วงกล้วยออกผลผลิตมากๆ เพิ่มการแปรรูป และจัดเก็บทุนไว้ในห้องเย็น S_๑T_๑ T_๑ T_๑ อำเภอบางกระทุ่มเหมาะเป็นแหล่งแปรรูปกล้วยตากมากกว่าแหล่งปลูกกล้วย	W_๑T_{๑๑} ต้องเพิ่มฉลาก GDA W_๑T_{๑๐} ขาดเทคโนโลยีการยืดอายุกล้วยตาก กล้วยตากที่เก็บไว้นานสีจะเปลี่ยนจากเหลืองทองเป็นสีดำ ไม่น่ารับประทาน W_๑T_๑ ให้ความรู้เรื่องโรคกล้วยและวิธีป้องกันกำจัด

หมายเหตุ จับคู่สถานการณ์เฉพาะที่สามารถนำไปกำหนดกลยุทธ์ได้ ไม่จำเป็นต้องจับคู่ทุกสถานการณ์

๕ ระบุ Gain point และ Pain point จาก TOWS Matrix ซึ่งเป็นปัญหา/ ความต้องการที่จะต้องทำกลยุทธ์ แผนงาน/ โครงการเพื่อแก้ไขปัญหาและตอบสนองความต้องการพัฒนาให้ดีขึ้นกว่าเดิม

Painpoint (สภาพปัญหา) ของชนิดสินค้าเกษตรมูลค่าสูงในพื้นที่ คือ

๑. ช่วงปี ๒๕๕๘-๒๕๖๐ มีการส่งเสริมการปลูกกล้วยในช่วงที่กล้วยน้ำว้ามีมากอยู่แล้ว ทำให้ราคากล้วยน้ำว้าเหลือหริ่ง ๒ บาท เกษตรกรผู้ปลูกกล้วยขาดทุน รายได้ไม่พอต่อค่าใช้จ่ายในครัวเรือน และอำเภอบางกระทุ่มมีโรงงานน้ำตาลตั้งอยู่ในพื้นที่(มีตลาดแน่นอน) ลดค่าขนส่ง ข้าวมีโครงการช่วยเหลือต่างๆ สภาพพื้นที่เป็นที่ราบเหมาะแก่การผลิตข้าวและพืชไร่ เกษตรกรจึงเปลี่ยนไปทำนาและอ้อยโรงงาน ทำให้พื้นที่ปลูกกล้วยลดน้อยลง และยากที่จะกลับมาปลูกกล้วยแบบเป็นอาชีพ ด้วยราคาไม่สูงใจ ไม่มีนโยบายสนับสนุน และสภาพอากาศร้อนและแล้งทุกปี

ปัจจุบัน อำเภอบางกระทุ่ม ไม่ใช่แหล่งปลูกกล้วย แต่เป็นแหล่งผลิตกล้วยตากมากที่สุด ใช้ภูมิปัญญาการตากกล้วยร่วมกับเทคโนโลยีสมัยใหม่ กลับต้องนำเข้ากล้วยดิบจากต่างพื้นที่ (พิจิตร กำแพงเพชร นครสวรรค์) ในพื้นที่ยังเหลือกล้วยน้ำว้าที่ปลูกอยู่ จะอยู่แถบพื้นที่ไม่เหมาะกับการทำนา เช่น ปลูกในตำบลบางกระทุ่ม ตำบลท่าตาล ตำบลสนามคลี ตำบลบ้านไร่ รวมพื้นที่กล้วยน้ำว้าประมาณ ๒,๐๐๐ ไร่ (ใช้ภาพถ่ายดาวเทียม คำนวณพื้นที่ด้วยโปรแกรม QGIS) ยังคงสืบทอดวิถีปลูกกล้วยและทำกล้วยตากถึงปัจจุบัน จะผลิตและขายเอง และมีแปรรูปอย่างอื่น เช่น กล้วยทอด กล้วยปิ้ง ขายเป็นหวี กล้วยพันธุ์พื้นเมืองของแท้อำเภอบางกระทุ่ม ลูกกลมเล็กกว่าพันธุ์ปรับปรุง หวาน เนื้อละเอียด ทานอร่อย มีไม่พอขายให้โรงงานกล้วยตาก โรงงานต้องหากล้วยน้ำว้าเอง

๒. ราคาไม่สูงใจ คนปลูกกล้วยมีรายได้น้อยกว่าปลูกข้าว ช่วงผลผลิตสูงกล้วยราคาตก ๗ บาท/กก. ช่วงกล้วยขาดตลาดจะราคาแพง ๑๐-๑๒ บาท (เฉลี่ยราคา ๘ บาท/กก.)

๓. ไม่มีห้องเย็นเก็บกล้วยตาก เพราะกล้วยตากเก็บไว้นานๆ สีจะเปลี่ยนจากเหลืองทองเป็นสีดำ ไม่สวยไม่น่ากิน สร้างความเสียหายให้กับสินค้า ในสมัยก่อนเกิดเหตุการณ์โควิดระบาดจะจำหน่ายหน้าร้านเป็นส่วนใหญ่ การผลิตจึงจำกัดเพราะขายไม่ทัน ต้องทำไปขายไป หลังจากเกิดโรคระบาดกระแสขายสินค้าออนไลน์เข้ามาปรับเปลี่ยนวิธีการจำหน่ายสินค้า เป็นข้อดีอย่างมากเพราะลูกค้าดูสินค้าผ่านสื่อโซเชียล สะดวก ง่าย ส่งถึงบ้าน ถ้ามีห้องเย็นเก็บสินค้าในช่วงผลผลิตมาก เก็บสินค้าไว้ขายช่วงกล้วยขาดแคลน(ช่วงแล้ง) ลดต้นทุน(ไม่มีกล้วยทำ แต่มีกล้วยขายตลอดปี)

๔. ผลผลิตต่อไร่ต่ำ ขาดคุณภาพและมาตรฐาน(กล้วยเล็กกว่าปกติ แกรน เนื้อแข็งกระด้าง) เพราะขาดการดูแล ขาดน้ำ กล้วยควรมีน้ำหนักต่อหวี ๑ กก. ขึ้นไป ผลสวย ไม่มีโรคและแมลงทำลาย

๕. โรคกล้วย เช่น โรคตายพราย อยู่ในดินได้เป็น ๑๐ ปี กล้วยที่เป็นโรคตายพราย ลูกจะแกรน ผลเล็ก ไม่สมบูรณ์ เพราะท่อน้ำและท่อน้ำเลี้ยงอุดตันด้วยโรค(กล้วยกินอาหารไม่ได้)

๖. ไม่มีการกำจัดของเสีย (waste) จากเปลือกกล้วยแบบยั่งยืน สร้างมลภาวะทางสิ่งแวดล้อม เปลือกกล้วยไม่มีการจัดการให้เกิดประโยชน์สูงสุด เปลือกกล้วยก็ไม่มีสารอาหารให้พืชใช้ทำปุ๋ยได้ เป็นเพียงอินทรีย์วัตถุ ไม่คุ้มกับการลงทุนต่อยอด เปลือกกล้วยมีน้ำมากโรงงานชีวมวลเคยนำไปทดลองแล้วไม่คุ้มกับการลงทุน

Gain Point เพื่อพัฒนากล้วยตากให้ดียิ่งขึ้น

๑. ต้นทาง : การลดต้นทุนการผลิต ในการเก็บรักษาคุณภาพสินค้ากล้วยตาก ลดต้นทุนค่าไฟโดยเปลี่ยนมาใช้ ห้องเย็นพลังงานแสงอาทิตย์ จะช่วยลดต้นทุนเป็นเงิน ๓,๐๐๐ บาทต่อเดือน

๒. พัฒนาด้านการแปรรูปกล้วย เนื่องจากสร้างรายได้มากกว่าการเพิ่มพื้นที่ปลูกกล้วย ปลายทาง : พัฒนาแพ็คเกจและการบรรจุภัณฑ์กล้วยตาก ให้สามารถรักษาสภาพกล้วยตากไม่ให้มีสีดำคล้ำง่าย

๓. การใช้พื้นที่เท่าเดิม แต่สร้างรายได้สูงขึ้น ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมเข้ามาพัฒนาในด้านต่าง ๆ เป้าหมายทำให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้น และมีความมั่นคงในการ ประกอบ อาชีพเกษตร

๖ กำหนดกลยุทธ์ในการส่งเสริม/ พัฒนาสินค้าเกษตรมูลค่าสูงที่คัดเลือกในพื้นที่ดำเนินการ (ตำบล) เพื่อเป็นกรอบในการจัดทำแผนงาน/ โครงการ

๑. กลยุทธ์เชิงรุก – แนวทางส่งเสริม/ พัฒนาสินค้าเกษตรมูลค่าสูงภายใต้สถานการณ์จุดแข็งเจอโอกาส (SO)

- ๑.๑ อำเภอบางกระทุ่ม ถิ่นพันธุ์กล้วยน้ำว้ามะลิอ่อง ดังนั้นสามารถเพาะพันธุ์กล้วยน้ำว้ามะลิอ่อง(พื้นเมือง) จำหน่ายได้
- ๑.๒ พัฒนาบรรจุภัณฑ์ ทันสมัย ทานสะดวก เหมาะเป็นของฝากแสดงอัตลักษณ์และ สินค้า GI
- ๑.๓ เพิ่มการแปรรูปอื่นๆ เพิ่มความหลากหลายผลิตภัณฑ์ (ผงกล้วยดิบ กล้วยกวน กล้วยแผ่นอบธัญพืช ฯ)
- ๑.๔ ตลาดต่างประเทศมีความต้องการสินค้า OTOP
- ๑.๕ เทรนด์สุขภาพผู้บริโภค นิยมทานอาหารที่มีประโยชน์ สินค้าออร์แกนิก
- ๑.๖ สร้างเอกลักษณ์ของกล้วยตากบางกระทุ่ม
- ๑.๗ เพิ่มช่องทางจำหน่าย ช่องทางออนไลน์ ตลาดนัดสินค้าเกษตร ห้างสรรพสินค้า
- ๑.๘ พัฒนาสินค้าและบริการที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม บรรจุภัณฑ์ที่ย่อยสลายได้

๒. กลยุทธ์เชิงรับ – แนวทางส่งเสริม/ พัฒนาสินค้าเกษตรมูลค่าสูงภายใต้สถานการณ์จุดอ่อนเจอโอกาส (WO)

- ๒.๑ ให้ความรู้ การจัดการศัตรูกล้วย
- ๒.๒ จัดหาห้องเย็นเพื่อป้องกันความเสียหายกับสินค้า เก็บสินค้าไว้ขายช่วงกล้วยขาดแคลน(ช่วงแล้ง) ลดต้นทุน(ไม่มีกล้วยให้ตาก แต่มีกล้วยขายตลอดปี)
- ๒.๓ พัฒนาสินค้ากล้วยตากหลายรูปแบบ ไอศกรีมกล้วยใช้กล้วยแทนครีม กล้วยบ่มไวน์ น้ำพริกกล้วยตาก
- ๒.๔ พัฒนาคุณภาพ ให้ช่วยยืดอายุกล้วยตากให้คงรสชาติสดใหม่ ไม่เปลี่ยนสี
- ๒.๕ วางแผนการปลูกให้ออกเครือพร้อมกัน และตัดส่งครั้งละมากๆ (๑.๗ ต้นต่อโดม)

๓. กลยุทธ์เชิงป้องกัน – แนวทางส่งเสริม/ พัฒนาสินค้าเกษตรมูลค่าสูงภายใต้สถานการณ์จุดแข็งเจออุปสรรค (ST)

- ๓.๑ เกษตรกรมีการรวมกลุ่มเพื่อพัฒนาคุณภาพและสร้างแบรนด์ให้คนจดจำ
- ๓.๒ มีการส่งเสริมและสนับสนุนจากภาครัฐอย่างต่อเนื่อง ถ้าพืชอัตลักษณ์พื้นถิ่น ได้รับการสนับสนุน คนจะกลับมาปลูกเพิ่มขึ้น เป็นการจذب Zoning ไปในตัว
- ๓.๓ สนับสนุนเทคโนโลยีห้องเย็นพลังงานแสงอาทิตย์

๔. กลยุทธ์เชิงแก้ไข – แนวทางส่งเสริม/ พัฒนาสินค้าเกษตรมูลค่าสูงภายใต้สถานการณ์จุดอ่อนเจออุปสรรค (WT)

- ๔.๑ ห้องเย็นพลังงานแสงอาทิตย์ เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ลดต้นทุนค่าไฟ
- ๔.๒ สร้างมาตรฐานสินค้า ฉลาก ออ. ฉลากโภชนาการ จัดหาฉลาก GDA โภชนาการผลิตภัณฑ์
- ๔.๓ พาราโบลาโดมอบพลังงานแสงอาทิตย์
- ๔.๔ โครงการพัฒนาแหล่งน้ำในพื้นที่ส่งเสริมการปลูกกล้วย

หมายเหตุ กำหนดกลยุทธ์เฉพาะที่เกี่ยวข้องกับ Bio economy (เศรษฐกิจชีวภาพ) Circular economy (เศรษฐกิจหมุนเวียน) และ Green economy (เศรษฐกิจสีเขียว)

๗ กำหนดกิจกรรม/ โครงการที่จะดำเนินการภายใต้กลยุทธ์ทั้ง 4 ด้าน เพื่อจำแนกรูปแบบ BCG model จำแนกส่วนของ Value chain รวมทั้งคำนวณรายได้สุทธิเพิ่มขึ้นจากการดำเนินงานกิจกรรม/ โครงการนั้นๆ

๑. กิจกรรม/ โครงการภายใต้กลยุทธ์เชิงรุก

กิจกรรม/โครงการ	มีลักษณะเป็น BCG model ในด้าน	มีลักษณะเป็น Value chain ในส่วน	กิจกรรม/โครงการ ช่วยลดต้นทุน เพิ่มผลผลิต สร้างมูลค่าเพิ่มอัน จะส่งผลให้เกิดรายได้สุทธิเพิ่มขึ้น (บาท/ไร่/ครัวเรือน/ปี)
๑.๑ โครงการผลิตหน่อกล้วย น้ำว่านพืชมะลิองพืชรูตีส พืชอัตลักษณ์ท้องถิ่น	(✓) Bio economy () Circular economy () Green economy	(✓) ต้นทาง () กลางทาง () ปลายทาง	หน่อกล้วยพืชรูตีส กล้วย ๑ ต้น สามารถขยายได้ ๔-๖ หน่อ กล้วย ๑ ไร่ (๑๐๐ ต้น) ขยายได้ = ๔๐๐ หน่อ จำหน่ายหน่อละ ๑๕ บาท กล้วย ๑ ไร่ มีรายได้ (๔๐๐ x ๑๕) = ๖,๐๐๐ บาท ทุน ๘.๖๑ บาท/ต้น กำไรสุทธิ (๖,๐๐๐-๓,๔๔๔) = ๒,๕๕๖ บาท/ไร่
๑.๒ โครงการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ทันสมัย แสดงอัตลักษณ์พืชท้องถิ่น	(✓) Bio economy () Circular economy () Green economy	() ต้นทาง (✓) กลางทาง () ปลายทาง	สร้างมูลค่า แพ็คเกจซีล (Vee or hevron Packing Seal) สามารถยืดอายุกล้วยตาก เก็บไว้ได้นาน , ยิ่งแพ็คเกจหน่วยย่อย(ชิ้นละ ๑ ลูก) สินค้ายังมีมูลค่า(แพง)
๑.๓ โครงการส่งเสริมการแปรรูปพืช GI เพิ่มมูลค่าสินค้าให้กับกล้วยขนาดเล็ก	() Bio economy (✓) Circular economy () Green economy	(✓) ต้นทาง () กลางทาง () ปลายทาง	เพิ่มมูลค่าสินค้า : น้ำพริกกล้วยตาก กระปุก ๒๐๐ กรัม ราคา ๕๐ บาท กำไร ๙,๐๐๐ บาท/ปี
๑.๔ โครงการส่งเสริมและสนับสนุนการตลาดบนแพลตฟอร์มออนไลน์	(✓) Bio economy () Circular economy () Green economy	() ต้นทาง () กลางทาง (✓) ปลายทาง	ต่างจังหวัด ต่างประเทศนิยมสินค้า OTOP กำไรกล้วยตาก ๔๒๘,๔๐๐ บาท/ปี
๑.๕ โครงการส่งเสริมสินค้า GI เพื่อสุขภาพ	(✓) Bio economy () Circular economy () Green economy	() ต้นทาง () กลางทาง (✓) ปลายทาง	สร้างมูลค่า เทรนด์สุขภาพผู้บริโภค นิยมทานอาหารที่มีประโยชน์ สินค้าออร์แกนิก ความนิยมอาหารปลอดภัย มีมากในกลุ่มตลาดพรีเมียม
๑.๖ โครงการส่งเสริมประชาสัมพันธ์ เอกลักษณ์ของกล้วยตากบางกระทู้	(✓) Bio economy () Circular economy () Green economy	(✓) ต้นทาง () กลางทาง () ปลายทาง	สร้างคุณค่า กล้วยบางกระทู้(พื้นถิ่น) จะไม่มีเมล็ด ลูกเล็ก เนื้อละเอียด นุ่ม หวาน
๑.๗ โครงการส่งเสริมการขายวิธีการใช้แพลตฟอร์มสื่อออนไลน์จำหน่ายสินค้า	(✓) Bio economy () Circular economy () Green economy	() ต้นทาง (✓) กลางทาง () ปลายทาง	เพิ่มช่องทางจำหน่าย ช่องทางออนไลน์ ตลาดนัดสินค้าเกษตร ห้างสรรพสินค้า
๑.๘ โครงการส่งเสริมใช้บรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม	() Bio economy () Circular economy (✓) Green economy	() ต้นทาง () กลางทาง (✓) ปลายทาง	สร้างมูลค่า พัฒนาสินค้าและบริการที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม บรรจุภัณฑ์ที่ย่อยสลายได้ -ใช้กล่องแพคเกจรักษ์โลก

๒. กิจกรรม/ โครงการภายใต้กลยุทธ์เชิงรับ

กิจกรรม/โครงการ	มีลักษณะเป็น BCG model ในด้าน	มีลักษณะเป็น Value chain ในส่วนของ	กิจกรรม/โครงการ ช่วยลดต้นทุน เพิ่มผลผลิต สร้างมูลค่าเพิ่ม อันจะส่งผลให้เกิดรายได้สุทธิเพิ่มขึ้น (บาท/ไร่/ครัวเรือน/ปี)
๒.๑ โครงการมะลิอ่อน คุณภาพสูง ปลอดโรคตาย พราย	(✓) Bio economy () Circular economy () Green economy	(✓) ต้นทาง () กลางทาง () ปลายทาง	อบรมให้ความรู้เรื่องการจัดการศัตรูกล้วย โรคกล้วย เช่น โรคตายพราย อยู่ในดินได้ เป็น ๑๐ ปี กล้วยที่เป็นโรคตายพราย ลูกจะแกรน ผลเล็ก ไม่สมบูรณ์ เพราะท่ออาหาร และท่อน้ำเลี้ยงอุดตันด้วยโรค(กล้วยกินอาหารไม่ได้) ควรผลิตกล้วยให้ได้น้ำหนัก หวีละ ๑ กก. ขึ้นไป
๒.๒ โครงการมะลิอ่อน พลังงานสะอาด ห้องเย็นพลังงานแสงอาทิตย์	() Bio economy () Circular economy (✓) Green economy	(✓) ต้นทาง () กลางทาง () ปลายทาง	ลดต้นทุนได้ ๓,๐๐๐ บาท/เดือน ห้องเย็นมีเพื่อป้องกันความเสียหายกับสินค้า เก็บสินค้าไว้ขายช่วงกล้วยขาดแคลน(ช่วงแล้ง) ลดต้นทุน(ไม่มีกล้วยทำ แต่มีกล้วยขายตลอดปี) ประหยัดค่าไฟ
๒.๓ โครงการพัฒนาสินค้า และรูปแบบ เพิ่มความหลากหลายสินค้า	(✓) Bio economy () Circular economy () Green economy	() ต้นทาง (✓) กลางทาง () ปลายทาง	สร้างมูลค่า -ไฮดรอลิกกล้วยน้ำว้า ใช้กล้วยแทนครีม -น้ำพริกกล้วยตาก -กล้วยแผ่นอบธัญพืช -แป้งกล้วย -กล้วยบ่มไวน์ -กระเป๋จากใยกล้วย
๒.๔ โครงการพัฒนาแพคเกจ สินค้า	(✓) Bio economy () Circular economy () Green economy	(✓) ต้นทาง () กลางทาง () ปลายทาง	คุณภาพสินค้า แพคเกจช่วยยืดอายุกล้วยตากให้คงรสชาติ สดใหม่ ไม่เปลี่ยนสี หากคุณภาพกล้วยตาก หวาน อร่อยตั้งแต่วันแรก รสชาติไม่เปลี่ยน จะเพิ่มยอดขายได้อีกมาก เพื่อจำหน่ายยังต่างประเทศ
๒.๕ โครงการแก้ไขปัญหา เรื่องฤดูกาลและการขาดแคลนผลผลิต	(✓) Bio economy () Circular economy () Green economy	(✓) ต้นทาง () กลางทาง () ปลายทาง	ลดต้นทุน จัดการให้มีผลผลิตพร้อมกันทุกต้น และเก็บเกี่ยวครั้งละมากๆ เพื่อลดต้นทุนจ้างแรงงาน

๓. กิจกรรม/ โครงการภายใต้กลยุทธ์เชิงป้องกัน

กิจกรรม/โครงการ	มีลักษณะเป็น BCG model ในด้าน	มีลักษณะเป็น Value chain ในส่วนของ	กิจกรรม/โครงการ ช่วยลดต้นทุน เพิ่มผลผลิต สร้างมูลค่าเพิ่ม อันจะส่งผลให้เกิดรายได้สุทธิเพิ่มขึ้น (บาท/ไร่/ครัวเรือน/ปี)
๓.๑ โครงการจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์และสร้างแบรนด์ "มะลิอ่องบางกระทุ่ม" ผ่านช่องทางออนไลน์และออฟไลน์	(✓) Bio economy () Circular economy () Green economy	(✓) ต้นทาง () กลางทาง () ปลายทาง	ขยายตลาด สร้างแบรนด์สินค้า
๓.๒ โครงการส่งเสริมและสนับสนุนพืชอัตลักษณ์พื้นถิ่น	(✓) Bio economy () Circular economy () Green economy	() ต้นทาง (✓) กลางทาง () ปลายทาง	สร้างมูลค่าเพิ่ม ถ้าพืชอัตลักษณ์พื้นถิ่น ได้รับการสนับสนุน คนจะกลับมาปลูกเพิ่มขึ้น เป็นการจัด Zoning ไปในตัว
๓.๓ โครงการส่งเสริมพลังงานสะอาด ห้องเย็นพลังงานแสงอาทิตย์	() Bio economy () Circular economy (✓) Green economy	(✓) ต้นทาง () กลางทาง () ปลายทาง	ลดต้นทุน เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ลดค่าไฟ ห้องเย็น เพื่อป้องกันความเสียหายกับสินค้า เก็บสินค้าไว้ขายช่วงกล้วยขาดแคลน(ช่วงแล้ง) ลดต้นทุน (ไม่มีกล้วยทำ แต่มีกล้วยขายตลอดปี)

๔. กิจกรรม/ โครงการภายใต้กลยุทธ์เชิงแก้ไข

กิจกรรม/โครงการ	มีลักษณะเป็น BCG model ในด้าน	มีลักษณะเป็น Value chain ในส่วนของ	กิจกรรม/โครงการ ช่วยลดต้นทุน เพิ่มผลผลิต สร้างมูลค่าเพิ่ม อันจะส่งผลให้เกิดรายได้สุทธิเพิ่มขึ้น (บาท/ไร่/ครัวเรือน/ปี)
๔.๑ โครงการส่งเสริมพลังงานสะอาด ห้องเย็นพลังงานแสงอาทิตย์	() Bio economy () Circular economy (✓) Green economy	(✓) ต้นทาง () กลางทาง () ปลายทาง	ลดต้นทุนค่าไฟ เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
๔.๒ โครงการพัฒนาข้อมูลตราสินค้า พัฒนาแบรนด์สินค้าให้มีเอกลักษณ์ GI	(✓) Bio economy () Circular economy () Green economy	(✓) ต้นทาง () กลางทาง () ปลายทาง	พัฒนาข้อมูลตราสินค้า จัดหาหลัก GDA โภชนาการผลิตภัณฑ์
๔.๓ ส่งเสริมการใช้พาราโบลาโดม อบพลังงานแสงอาทิตย์	() Bio economy () Circular economy (✓) Green economy	(✓) ต้นทาง () กลางทาง () ปลายทาง	ลดระยะเวลา ลดพลังงาน จากต้องใช้เวลา ๗ วันเหลือ ๔ วัน ในการตากกล้วยให้แห้ง
๔.๔ โครงการพัฒนาแหล่งน้ำในพื้นที่ส่งเสริมการปลูกกล้วย	(✓) Bio economy () Circular economy () Green economy	(✓) ต้นทาง () กลางทาง () ปลายทาง	พัฒนาผลผลิตกล้วย ป้องกันกล้วยขาดน้ำในฤดูแล้ง

๘ นำข้อมูลกิจกรรม/ โครงการภายใต้กลยุทธ์ ๔ ด้านในข้อ ๗ มาสร้างโมเดลการนำหลัก BCG model มาขับเคลื่อนสินค้าเกษตรมูลค่าสูงเพื่อให้ได้เป้าหมายรายได้สุทธิของครัวเรือนเกษตรกรเพิ่มขึ้น ๓ เท่า ภายใน ๔ ปี

ปี ๒๕๖๗ – จำหน่ายนอกกล้วย รายได้สุทธิเพิ่มขึ้น +๒,๕๕๖ บาท/ไร่/ครัวเรือน/ปี

Value chain BCG model	ต้นทาง การผลิต/เกษตรกร	กลางทาง แปรรูปสร้างมูลค่า/ผู้ประกอบการ การรายย่อย/วิสาหกิจชุมชน/SME	ปลายทาง การตลาด/ภาคอุตสาหกรรม/ ผู้ประกอบการรายใหญ่
Bio economy (เศรษฐกิจชีวภาพ)	ขยายพันธุ์นอกกล้วยน้ำว้าพันธุ์กล้วยอัตลักษณ์พื้นถิ่น ➢ วิธีการผ่าหน่อ (๑ หน่อขยายได้ ๔ ต้น) กล้วยไร่(๑๐๐ต้น) ขยายได้ ๔๐๐ หน่อ ➢ ขายหน่อละ ๑๕ บาท กำไร(๔๐๐x๑๕) - (๔๐๐x๘.๖๑) = ๒,๕๕๖ บาท/ไร่/ครัวเรือน/ปี 		มูลค่ากล้วยตาก อำเภอบางกระทุ่ม ทุนกล้วยตากโรงงาน ๘๘ บ./กก. ทุนครัวเรือน ๕๖ บ./กก. ราคาเฉลี่ย ๑๓๐ บ./กก. ผลิตกล้วยตากทั้งหมด ๑,๐๒๐,๐๐๐ กก./ปี มูลค่ากล้วยตาก ๑๓๒,๖๐๐,๐๐๐ บ./ปี โรงงานผลิต ๗๐% = ๗๑๔,๐๐๐ กก./ปี กำไร ๒๙,๙๘๘,๐๐๐ บ./ปี ครัวเรือนผลิต ๓๐ % = ๓๐๖,๐๐๐ กก./ปี กำไร ๒๒,๖๔๔,๐๐๐ บ./ปี
Circular economy (เศรษฐกิจหมุนเวียน/ขยะเป็นศูนย์/นำกลับมาใช้ใหม่)	เส้นใยกล้วย ใช้มัดผัก / กระเป๋า / เสื้อผ้า (ลดต้นทุน ไม่ได้ทำขาย)  เชือกกล้วย บรรจุภัณฑ์จากวัสดุธรรมชาติ	(แนวทาง) กระเป๋าจากเส้นใยกล้วย ใบละ ๑,๕๐๐ - ๓,๐๐๐ บาท 	กิจกรรมทำขยะเป็นศูนย์/นำกลับมาใช้ใหม่ในภาคการ ตลาด/ภาคอุตสาหกรรม 
Green economy (เศรษฐกิจสีเขียว/คำนึงถึงสิ่งแวดล้อมที่สมดุลยั่งยืน)	พาราโบลาโดม กล้วยตากอบพลังงานแสงอาทิตย์ ย่นระยะเวลาตาก สะอาด ถูกหลักอนามัย อดีต  ใช้เวลาตาก ๗ วัน ปัจจุบัน  ใช้เวลาตาก ๕ วัน  ใช้เวลาตาก ๔ วัน		

ตัวชี้วัด
ผลสำเร็จ
รายได้สุทธิ
เพิ่มขึ้น
๒,๕๕๖ บ.
/ไร่/ครัวเรือน/ปี

ปี ๒๕๖๘ – จำหน่ายกล้วยตาก รายได้สุทธิเพิ่มขึ้น +๔๑,๔๐๖ บาท/ไร่/ปี

Value chain BCG model	ต้นทาง การผลิต/เกษตรกร	กลางทาง แปรรูปสร้างมูลค่า/ผู้ประกอบการ การรายย่อย/วิสาหกิจชุมชน/SME	ปลายทาง การตลาด/ภาคอุตสาหกรรม/ ผู้ประกอบการรายใหญ่
Bio economy (เศรษฐกิจชีวภาพ)		กล้วยตาก แปรรูป กล้วยอาหาร สร้างมูลค่าเพิ่ม ➢ ทุนกล้วยดิบ ๘ บาท/กก. ➢ ราคา ๑๓๐ บาท/กก. (▲ ๑๖ เท่า) ➢ วสข.ขายกล้วยตากได้ ๗๕๐ กก./เดือน (๓ ตัน/เดือน) x ๒๕% = ๗๕๐ กก./เดือน รายได้ ๗๕๐ x ๑๓๐ = ๙๗,๕๐๐ บาท/กลุ่ม (๑๐ คน) = เฉลี่ย ๙,๗๕๐ บาท/ไร่/ครัวเรือน/ปี กรณีครัวเรือนทั่วไป ● กล้วย ๑ ไร่ (เก็บเกี่ยว ๑ ครั้ง/ปี) จะได้กล้วยตาก (๗๐๐ กก. x ๒๕%) = ๑๗๕ กก./ไร่ สร้างรายได้ (๑๗๕x๑๓๐) = ๒๒,๗๕๐ บาท/ไร่/ครั้ง ทุนตากกล้วยระดับครัวเรือน ๕๖ บาท/กก. จะมีกำไร = ๑๒,๙๕๐ บาท/ไร่/ครั้ง (หากตัดกล้วย ๓ ครั้งจะมีกำไร ๓๘,๘๕๐ บาท/ไร่)	
Circular economy (เศรษฐกิจหมุนเวียน/ขยะเป็นศูนย์/นำกลับมาใช้ใหม่)	จุลินทรีย์หน่อกล้วย ๑๕๐ - ๑๗๕ บาท/ลิตร		
Green economy (เศรษฐกิจสีเขียว/คำนึงถึงสิ่งแวดล้อมที่สมดุลยั่งยืน)	ห้องเย็นพลังงานแสงอาทิตย์ ลดการใช้ไฟฟ้า ลดต้นทุน ลดค่าไฟ ๓,๐๐๐ บาท/เดือน ๓๖,๐๐๐ บาท/ปี  เก็บกล้วยตากในอุณหภูมิที่เย็น ๑๘-๒๐°C หรือต่ำกว่าช่วยชะลอปฏิกิริยาเคมี ยืดอายุการเก็บรักษา และรักษารสชาติของกล้วยตาก		

ตัวชี้วัด
ผลสำเร็จ
รายได้สุทธิ
เพิ่มขึ้น
+ ๒,๕๕๖
+ ๓๘,๘๕๐
= ๔๑,๔๐๖
บาท/ไร่/ครัวเรือน/ปี

ปี ๒๕๖๙ – จำหน่ายน้ำพริกกล้วยตาก รายได้สุทธิเพิ่มขึ้น + ๔๖,๑๘๗ บาท/ไร่/ครัวเรือน/ปี

Value chain BCG model	ต้นทาง การผลิต/เกษตรกร	กลางทาง แปรรูปสร้างมูลค่า/ผู้ประกอบการ การรายย่อย/วิสาหกิจชุมชน/SME	ปลายทาง การตลาด/ภาคอุตสาหกรรม/ ผู้ประกอบการรายใหญ่
Bio economy (เศรษฐกิจชีวภาพ)	น้ำพริกกล้วยตาก ใช้กล้วยตากเกรด ลูกเล็ก นำมาสร้างมูลค่าเพิ่ม <u>คิดแบบเพิ่มมูลค่าสินค้า</u> ยอดผลิตกล้วยตาก ๑,๒๗๕ กก./เดือน/โฉม สมมติ ๑ สถานที่ มี ๑ โฉมพาราโบลา มีกล้วยตากเกรด ๕% = ๖๓.๗๕ กก./เดือน ทำน้ำพริกได้ (๖๓.๗๕ x ๑ กก.) = ๖๓.๗๕๐ กรัม ทำน้ำพริกได้ (๖๓.๗๕๐+๒๐๐๐) = ๓๑๓.๗๕๐ กรัม/กก กระปุกขนาด ๒๐๐ กรัม ราคา ๕๐ บาท (ทุน ๗๐% = ๓๕ บาท/กก.) กำไร ๓๐% = ๓๐% x (๓๑๓.๗๕ กก. x ๕๐๐.) กำไร = ๔,๗๘๑.๒๕ บาท/โฉม/เดือน/ครัว. กำไร = ๓๘,๒๕๐ บาท/โฉม/ปี/ครัวเรือน (ขนนำไปคิดเพียง ๔,๗๘๑ บาท/ครัวเรือน) 	 สูตร กล้วยกวน กล้วยน้ำว้าสุกงอม ๓ กิโลกรัม = ๓๐ บาท หัวกะทิเต็มสด ๖๐๐ ml = ๖๐ บาท หางกะทิเต็มสด ๖๐๐ ml = ๖๐ บาท เกลือ ๑ ช้อนชา = ๑ บาท น้ำตาลแดง ๑๐๐ กรัม (รสหวานเน้นได้ตามชอบ) = ๓ บาท กระดาษห่อ หุงห่อ ห่อใหญ่ ๑๐๐ใบ = ๑๐๐บาท ค่าแรงงาน = ๖๐ บาท ทุนกล้วยกวน ๒๗๔ ÷ ๓ กก = ๙๑.๓ บาท/กก.	
Circular economy (เศรษฐกิจหมุนเวียน/ ขยะเป็นศูนย์/นำกลับมาใช้ใหม่)	จุกกล้วยตาก ได้จากการตัดตกแต่งกล้วย ๑๐ บาท/กก. ลดต้นทุน เป็นอาหารปลา  มีเศษกล้วย ๒๐ กก./โฉม ทุน ๐ บาท/กก. ขาย ๑๐ บาท/กก. รายได้เพิ่ม ๒๐๐ บาท		
Green economy (เศรษฐกิจสีเขียว/ คำนึงถึงสิ่งแวดล้อมที่ สมดุลยั่งยืน)			

ตัวชี้วัด
ผลสำเร็จ
รายได้สุทธิ
เพิ่มขึ้น
+ ๒,๕๕๖
+ ๓๘,๘๕๐
+ ๔,๗๘๑
= ๔๖,๑๘๗ บาท/
ไร่/ครัวเรือน/ปี

ปี ๒๕๗๐ – จำหน่ายกล้วยสต็อก รายได้สุทธิเพิ่มขึ้น + ๘๒,๖๔๗ บาท/ไร่/ ครัวเรือน/ ปี

Value chain BCG model	ต้นทาง การผลิต/เกษตรกร	กลางทาง แปรรูปสร้างมูลค่า/ผู้ประกอบการ การรายย่อย/วิสาหกิจชุมชน/SME	ปลายทาง การตลาด/ภาคอุตสาหกรรม/ ผู้ประกอบการรายใหญ่
Bio economy (เศรษฐกิจชีวภาพ)	กล้วยกวน กล้วย(งอม) ออย่าทิ้ง!! แปรรูปเพิ่มมูลค่า มีกล้วยสุกงอม ๑๐ กก./ไร่ ทำกล้วยกวนได้ ๑๐ กก. .ทุน ๙๒ บาท/กก. ขาย ๑๕๐ บ./กก. มีรายได้ ๑๐กก. x ๑๕๐ บาท = ๑,๕๐๐ บาท กำไร ๕๘๐ บาท/ไร่/รอบ ตัดกล้วย ๒ รอบ/ปี กำไร ๑,๑๖๐ บาท/ไร่/ปี กล้วยสต็อก กล้วยหนีบ (เลือกระดับความหวานได้) กล้วย ๑ ไร่ ได้กล้วยกตัก ๒๔๒ กก. ขาย ๑๕๐ บาท/กก. ตัดกล้วย ๑ ครั้ง/ไร่/ปี กำไร ๒๖,๓๐๐ บาท/ไร่/ปี 	กล้วยบ่มไวน์  ๑ เดือน ขายได้ ๑๐๐ กล้อง/เดือน/กลุ่ม กล้องละ ๘๙ บาท รายได้ ๘๙๐ บาท/คน กำไร ๓๐๐ บาท/เดือน ๑ ปี ขายได้ ๓๐๐ กล้อง รายได้ ๒๖,๗๐๐ บาท กำไร ๙,๐๐๐ บาท/ปี โปรไบโอติกส์กล้วยตาก (ใช้เทคโนโลยี นวัตกรรม อุตสาหกรรม) ๕๐๐ มล. ๓๙๐ บาท ๗๘๐ บาท/กิโลกรัม  (ไม่นำมาคำนวณครั้งนี้)	ตัวชี้วัด ผลสำเร็จ รายได้สุทธิ เพิ่มขึ้น + ๒,๕๕๖ + ๓๘,๘๕๐ + ๔,๗๘๑ +(๑,๑๖๐+๒๖,๓๐๐+ ๙,๐๐๐) =๘๒,๖๔๗ บาท/ไร่/ครัวเรือน/ปี
Circular economy (เศรษฐกิจหมุนเวียน/ ขยะเป็นศูนย์/นำกลับ มาใช้ใหม่)			
Green economy (เศรษฐกิจสีเขียว/ คำนึงถึงสิ่งแวดล้อมที่ สมดุลยั่งยืน)			

การนำหลัก BCG model มาขับเคลื่อนสินค้าเกษตรมูลค่าสูง เพื่อให้ได้เป้าหมายรายได้ 180,000 บาท/ครัวเรือน/ปี ภายใน ๔ ปี

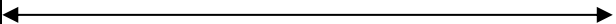
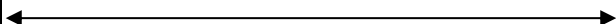
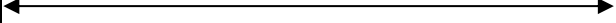
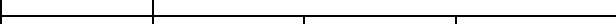
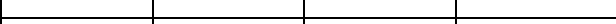
	ต้นทาง	กลางทาง	ปลายทาง
	กล้วยน้ำว้ามะลิอ่อง พันธุ์กล้วยอัตลักษณ์พื้นถิ่น  • วิธีการผ่าหน่อ (1 หน่อขยายได้ 4 ต้น) • 1ไร่ (100ต้น) ขยายได้ 400 หน่อ • ขาย 15 บาท/หน่อ • กำไร (400x15)-(400x8.61) กำไรสุทธิ = 2,556 บาท/ไร่	กล้วยตาก อบโคมพลังงานงานแสงอาทิตย์  แปรรูป ถนอมอาหาร สร้างมูลค่าเพิ่ม • กล้วยดิบ 8 บาท/กก. • กล้วยตาก 130 บาท/กก. (16 เท่า) ทุนครัวเรือนกล้วยตาก 56บาท/กก. กล้วย 1 ไร่(600กก.) ตัด3 รอบ = 1,800 กก. ตากกล้วยเหลือน้ำหนัก 25% = 450 กก./ไร่/ปี กำไร 33,300 บาท/ไร่/ปี	กล้วยตาก กล้วยแปรรูปต่างๆ  กล้วยบ่มไวน์ 
	เส้นใยกล้วย ใช้มัดผัก ถักกระเป๋าสื่อผ้า 	เพิ่มมูลค่ากล้วยตากเกรด น้ำพริกกล้วยตาก  ขายให้ได้ 3,000 กระปุกต่อปี (ขายเดือนละ 250 กระปุก) มีกำไร 30 % = (ปริมาณขายxราคา25 x กำไร 30%) = กำไร 22,500 บาท/ปี เศษกล้วยตาก นำไปเป็นอาหารปลา 	ผลิตภัณฑ์จากเส้นใยกล้วย กระเป๋าจากเส้นใยกล้วย ใบละ 1,500 - 3,000 บาท  เปลือกกล้วย =อินทรีย์วัตถุ เปลือกกล้วย ยังไม่มีการจัดการ ให้เกิดประโยชน์สูงสุด เปลือกกล้วยไม่มีสารอาหารใด เป็นเพียงอินทรีย์วัตถุ ไม่คุ้มกับการลงทุนย่อยสลาย 
	การปลูกกล้วย ช่วยลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์  ช่วยลดมลพิษทางอากาศ และช่วย ชะลอการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ	พาราโบลาโดม อบพลังงานแสงอาทิตย์  ย่นระยะเวลาตาก สะอาด ถูกหลักอนามัย อดีตตากบนตะแกรงใช้เวลา 7 วัน ปัจจุบันตากในโดม เหลือแค่ 4 วัน	ห้องเย็น พลังงานแสงอาทิตย์  ลดต้นทุน ลดการใช้ไฟฟ้า 1,000- 3,000 บาท/เดือน 36,000 บาท/ปี



จากเป้าหมายนโยบาย 1 ท้องถิ่น 1 สินค้าเกษตรมูลค่าสูงกำหนดให้รายได้สุทธิของครัวเรือนเกษตรกร 180,000 บาท/ครัวเรือน/ปี ภายใน 4 ปี

โดยในปี 2566 รายได้สุทธิของครัวเรือนเกษตรกรเริ่มแรก ๙๘,๐๐๐ บาท/ครัวเรือน/ปี (ตามข้อมูลหน้าที่ ๑) และอีก 4 ปี จากข้อมูลในตารางนี้มีการทำกิจกรรม/ โครงการตามหลัก BCG model ตลอดทั้งห่วงโซ่คุณค่า (Value chain) หรือปี 2570 มีรายได้สุทธิของครัวเรือนเกษตรกรเพิ่ม ๘๒,๖๔๗ บาท/ไร่/ครัวเรือน/ปี เกษตรกรจะมีรายได้ $๙๘,๐๐๐ + ๘๒,๖๔๗ = ๑๘๐,๖๔๗$ บาท/ไร่/ครัวเรือน/ปี ก็จะได้ตามเป้าหมาย หากเกษตรกรได้รับการสนับสนุน โครงการห้องเย็นพลังงานแสงอาทิตย์ เกษตรกรหรือกลุ่มจะได้ลดต้นทุนได้อีก ๑,๐๐๐-๓,๐๐๐ บาท/เดือน ก็จะมีเงินเหลือเพิ่มขึ้นอีก รายได้เพิ่มขึ้น

๙ แผนปฏิบัติงาน 4 ปี (ปี 2567 – 2570)

โครงการ/กิจกรรม	ปี ๒๕๖๗	ปี ๒๕๖๘	ปี ๒๕๖๙	ปี ๒๕๗๐
โครงการที่ ๑ โครงการผลิตนอกกล้วยน้ำว้าพันธุ์มะลิอ่องพันธุ์ดี พืชอัตลักษณ์ท้องถิ่น				
โครงการที่ ๒ โครงการส่งเสริมการแปรรูปพืช GI เพิ่มมูลค่าสินค้า	น้ำพริกกล้วยตาก			
				
	กล้วยบ่มไวน์			
โครงการที่ ๓ โครงการส่งเสริมพลังงานสะอาด ห้องเย็นพลังงานแสงอาทิตย์				
	กล้วยแผ่นอบหน้าธัญพืช			
โครงการที่ ๔ โครงการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ทันสมัย แสดงอัตลักษณ์พืชท้องถิ่น				
				
โครงการที่ ๕ โครงการส่งเสริมการขาย วิธีการใช้แพลตฟอร์มสื่อออนไลน์จำหน่ายสินค้า				
โครงการที่ ๖ โครงการพัฒนาแหล่งน้ำในพื้นที่ส่งเสริมการปลูกกล้วย				

10

แผนปฏิบัติงาน ปี 2567

โครงการ/กิจกรรม	แผนปฏิบัติงาน												หน่วยงานรับผิดชอบ
	ด.ค. 66	พ.ย. 66	ธ.ค. 66	ม.ค. 67	ก.พ. 67	มี.ค. 67	เม.ย. 67	พ.ค. 67	มิ.ย. 67	ก.ค. 67	ส.ค. 67	ก.ย. 67	
โครงการที่ ๑ โครงการผลิตหน่อกล้วยน้ำว้าพันธุ์มะลือ่องพันธุ์ดี พืชอัตลักษณ์ท้องถิ่นอำเภอบางกระทุ่ม จังหวัดพิษณุโลก ๑.๑ กิจกรรมส่งเสริมการใช้สารชีวภัณฑ์ (ไตรโคเดอร์มาและ BS) ๑.๒ กิจกรรมส่งเสริมให้มีการจัดการแปลงปลอดโรคและแมลง ๑.๓ กิจกรรมส่งเสริมการปรับปรุงบำรุงดิน ๑.๔ สร้างเครือข่ายผู้ปลูกกล้วยและการวางแผนการผลิตให้เพียงพอกับความต้องการ				←									- ศูนย์ส่งเสริมเทคโนโลยีการเกษตรด้านอารักขาพืชจังหวัดพิษณุโลก - สำนักวิจัยและพัฒนาการเกษตรเขตที่ ๒ - สถานเกษตรจังหวัดพิษณุโลก - สถานีพัฒนาที่ดินพิษณุโลก - สำนักงานเกษตรจังหวัดพิษณุโลก - สำนักงานเกษตรอำเภอบางกระทุ่ม
โครงการที่ ๒ โครงการส่งเสริมการแปรรูป พืช GI เพิ่มมูลค่าสินค้า ๑.๑ กล้วยตาก ๑.๒ กล้วยบ่มไวน์ ๑.๓ น้ำพริกกล้วยตาก ๑.๔ กล้วยแผ่นอบธัญพืช	←	←							←			←	- สำนักงานเกษตรและสหกรณ์จังหวัดพิษณุโลก - สำนักงานพาณิชย์จังหวัดพิษณุโลก - สำนักงานเกษตรจังหวัดพิษณุโลก - สำนักงานเกษตรอำเภอบางกระทุ่ม
โครงการที่ ๓ โครงการส่งเสริมพลังงานสะอาด ห้องเย็นพลังงานแสงอาทิตย์ ๑.๑ ห้องเย็นพลังงานแสงอาทิตย์												↔	- สนง.พลังงานจังหวัดพิษณุโลก - สำนักงานเกษตรจังหวัดพิษณุโลก - สำนักงานเกษตรอำเภอบางกระทุ่ม
โครงการที่ ๔ โครงการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ทันสมัยแสดงอัตลักษณ์พืชท้องถิ่น ๑.๑ แพคเกจป้องกันกล้วยตากเปลี่ยนเป็นสีดำ ๑.๒ แพคเกจน้ำพริกกล้วยตาก ๑.๓ แพคเกจกล้วยแผ่นอบธัญพืช										←	←	←	- สำนักงานเกษตรและสหกรณ์จังหวัดพิษณุโลก - สำนักงานพาณิชย์จังหวัดพิษณุโลก - สำนักงานเกษตรจังหวัดพิษณุโลก - สำนักงานเกษตรอำเภอบางกระทุ่ม
โครงการที่ ๕ โครงการส่งเสริมการขาย วิธีการใช้แพลตฟอร์มสื่อออนไลน์จำหน่ายสินค้า ๑.๑ ขั้นตอนวิธีทำ การนำสินค้าจำหน่ายบนแพลตฟอร์มออนไลน์ ๑.๒ ฝึกปฏิบัติการพุดนำเสนอสินค้า ๑.๓ การถ่ายรูปสินค้าและการตกแต่งสินค้าเพื่อนำเสนอ												↔	- สำนักงานพาณิชย์จังหวัดพิษณุโลก - สำนักงานเกษตรจังหวัดพิษณุโลก - สำนักงานเกษตรอำเภอบางกระทุ่ม
โครงการที่ ๖ โครงการพัฒนาแหล่งน้ำในพื้นที่ส่งเสริมการปลูกกล้วย ๑.๑ สร้างแหล่งน้ำสำหรับพื้นที่ปลูกกล้วยโดยเฉพาะ ๑.๒ การพัฒนาน้ำบาดาลเพื่อการเกษตร ๑.๓ ขุดลอกคลองกักเก็บน้ำไว้ใช้ช่วงฤดูแล้ง												↔	- กรมชลประทาน - กรมทรัพยากรน้ำบาดาล - สถานีพัฒนาที่ดินพิษณุโลก - องค์การปกครองส่วนท้องถิ่น - สถานเกษตรจังหวัดพิษณุโลก - สำนักงานเกษตรจังหวัดพิษณุโลก - สำนักงานเกษตรอำเภอบางกระทุ่ม

การขับเคลื่อนการเกษตรระดับหมู่บ้านสู่การผลิตสินค้าเกษตรมูลค่าสูง

โครงการส่งเสริมการแปรรูปสินค้าเกษตร
กิจกรรมพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันสินค้าเกษตรแปรรูป
ให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ประจำปีงบประมาณ 2567
เรื่องการผลิตน้ำพริกกล้วยตาก
งบประมาณ 27,000 บาท



เพิ่มมูลค่าให้กับกล้วยขนาดเล็ก

22 มิถุนายน 2567



การเพิ่มมูลค่าสินค้าเกษตร 1 ท้องถิ่น 1 สินค้าเกษตรมูลค่าสูง
โครงการขับเคลื่อนการเกษตรระดับหมู่บ้านสู่การผลิตสินค้าเกษตรมูลค่าสูง
อำเภอบางกระทุ่ม จังหวัดพิษณุโลก ปี 2567

SUN DRIED BANANAS

กล้วยตากอำเภอบางกระทุ่ม

BAKED WITH SOLAR ENERGY



รายงานฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของ

แผนพัฒนาการเกษตรระดับหมู่บ้าน ตำบลบางกระทุ่ม



จัดทำโดย สำนักงานเกษตรอำเภอบางกระทุ่ม จังหวัดพิษณุโลก

กรมส่งเสริมการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์



สิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์



อ่านไฟล์ Pdf ออนไลน์



แบบปฏิรูปการเกษตร 5 ปี
สำนักงานปลัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์



คู่มือการดำเนินงานโครงการ ฯ