



ที่ ฉข ๐๐๑๙/ว ๔๙๕๑

ศาลากลางจังหวัดฉะเชิงเทรา
ถนนเรืองวุฒิ ฉข ๒๔๐๐๐

๘ ตุลาคม ๒๕๖๓

เรื่อง การดำเนินงานโครงการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ OTOP กลุ่มปรับตัวสู่การพัฒนา (Quadrant D) ให้มีคุณภาพ
มาตรฐาน กิจกรรมที่ ๒ พัฒนายกระดับผลิตภัณฑ์ OTOP กลุ่มปรับตัวสู่การพัฒนา (Quadrant D)

เรียน นายอำเภอ

อ้างถึง หนังสือจังหวัดฉะเชิงเทรา ที่ ฉข ๐๐๑๙/ว ๕๔๙๑ ลงวันที่ ๑๓ พฤศจิกายน ๒๕๖๒

สิ่งที่ส่งมาด้วย ๑. แผนปฏิบัติงานการดำเนินงานกิจกรรมที่ ๒ พัฒนายกระดับ
ผลิตภัณฑ์ OTOP กลุ่มปรับตัวสู่การพัฒนา (Quadrant D) จำนวน ๑ ชุด
๒. คู่มือการเข้าสู่ระบบเรียนออนไลน์ “ทำ D ได้ดี” จำนวน ๑ ชุด
๓. รายชื่อกลุ่มเป้าหมายตามโครงการฯ จำนวน ๑ ฉบับ

กรมการพัฒนาชุมชน กำหนดดำเนินงานโครงการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ OTOP กลุ่มปรับตัวสู่
การพัฒนา (Quadrant D) ให้มีคุณภาพ มาตรฐาน กิจกรรมที่ ๒ พัฒนายกระดับผลิตภัณฑ์ OTOP กลุ่มปรับตัวสู่การ
พัฒนา (Quadrant D) ภายใต้กรอบการดำเนินงาน “ทำ D ได้ดี” ๘ กระบวนงาน ประกอบด้วย การรวบรวม
ผลิตภัณฑ์ จัดทำฐานข้อมูล ฝึกอบรมออนไลน์ (Online Training) ให้คำปรึกษาแนะนำการพัฒนา ยกระดับผลิตภัณฑ์
(Online Consult) จัดทำแผนพัฒนายกระดับผลิตภัณฑ์ การประเมินเพื่อคัดเลือกและจำแนกกลุ่มเป้าหมาย การพัฒนา
บรรจุภัณฑ์ (Packaging Develop Concept) การจับคู่ธุรกิจออนไลน์ (Online Business Matching) การทดสอบ
ตลาดออนไลน์ (Online Market Test) และการทดสอบตลาดออฟไลน์ (Offline Market Test) ซึ่งได้จัดทำ
แผนปฏิบัติงานการดำเนินกิจกรรมตั้งแต่เดือนกันยายน - ธันวาคม ๒๕๖๓

เพื่อให้การดำเนินงานตามโครงการเป็นไปด้วยความเรียบร้อย บรรลุวัตถุประสงค์อย่าง
มีประสิทธิภาพ จึงขอให้อำเภอได้โปรดมอบหมายสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอ ศึกษาทำความเข้าใจแผนปฏิบัติงานฯ
คู่มือการเข้าสู่ระบบเรียนออนไลน์ “ทำ D ได้ดี” (สิ่งที่ส่งมาด้วย ๑ - ๒) และติดตามให้การสนับสนุนกลุ่มเป้าหมาย
(สิ่งที่ส่งมาด้วย ๓) เข้าห้องเรียนออนไลน์ โครงการ “ทำ D ได้ดี” ทั้งนี้ในเบื้องต้นผู้รับจ้างได้ประสานผู้ผลิต
ผู้ประกอบการ OTOP ทราบแล้ว

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาดำเนินการ

ขอแสดงความนับถือ

(นางสาวฉัตรประอร นิยม)

พัฒนาการจังหวัด ปฏิบัติราชการแทน
ผู้ว่าราชการจังหวัดฉะเชิงเทรา

สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัด
กลุ่มงานส่งเสริมการพัฒนาชุมชน
โทร. ๐-๓๘๕๑-๑๒๓๙
โทรสาร ๐-๓๘๕๑-๑๒๓๙

แผนปฏิบัติงาน

การดำเนินงานกิจกรรมที่ 2 พัฒนาระดับผลิตภัณฑ์ OTOP กลุ่มปรับตัวสู่การพัฒนา (Quadrant D)

ขอบเขตกิจกรรม	กันยายน	ตุลาคม	พฤศจิกายน	ธันวาคม	ผู้รับผิดชอบ
1.ออกแบบกรอบแนวคิดกิจกรรม แผนการดำเนินงานแต่ละกิจกรรม					Mpg
1.1 บริษัทนำเสนอแผนการดำเนินงาน หรือร่วมกับกรมการพัฒนาชุมชน					
1.2 กำหนดจัดกิจกรรม Kick off เพื่อชี้แจงโครงการ วัตถุประสงค์ ลักษณะการดำเนินของโครงการ ที่ชัดเจน จำนวน 4 จุด ได้แก่ จุดที่ 1 จ.สุราษฎร์ธานี จุดที่ 2 จ.เชียงใหม่ วันที่ จุดที่ 3 จ.ขอนแก่น และ จุดที่ 4 จ.พระนครศรีอยุธยา โดย กลุ่มเป้าหมายประกอบด้วย นักวิชาการพัฒนาชุมชนทุกจังหวัด และผู้ประกอบการในพื้นที่จังหวัดที่ดำเนินการ					Mpg
1.3 ออกแบบกิจกรรมการประชุมออนไลน์ ให้แก่กลุ่มเป้าหมาย จำนวน 1900 ราย โดยประสานงานให้นักวิชาการพัฒนาชุมชนที่รับผิดชอบใน ส่วนกลางและจังหวัดเข้าร่วมเรียนรู้ไปด้วยกัน ประเด็นเนื้อหาประกอบด้วย การสร้างความรู้ ความเข้าใจในด้านการออกแบบพัฒนาผลิตภัณฑ์ การพัฒนา บรรจุภัณฑ์ และการตลาด					Mpg/ผปก./ นักวิชาการพัฒนา ชุมชน
1.4 จัดทำเกณฑ์การประเมินในการเรียนออนไลน์ เพื่อจำแนกกลุ่ม ผู้ประกอบการ แบ่งเป็นกลุ่มเบื้องต้น และกลุ่มที่มีศักยภาพเชิงพาณิชย์					
2.ออกแบบการพัฒนาผลิตภัณฑ์ 5 ประเภท					
2.1 จัดทำฐานข้อมูลผลิตภัณฑ์ Quadrant D จำนวน1,900 รายการ					Mpg/จังหวัด
2.2 รวบรวมผลิตภัณฑ์ 1,900 รายการ โดยประสานงานกับผู้ประกอบการ โดยตรงให้จัดส่งผลิตภัณฑ์เข้าสถานี					Mpg/ผปก.
2.3 ที่ปรึกษาแบ่งความรับผิดชอบ ติดต่อประสานงานโดยตรงกับ ผู้ประกอบการ และร่วมกันจัดทำแผนในการพัฒนาระดับ ตลอดจนถึง ผู้ประกอบการตรวจสอบและยืนยันแบบด้วยตนเอง					Mpg/ผปก.

ขอบเขตกิจกรรม	กันยายน	ตุลาคม	พฤศจิกายน	ธันวาคม	ผู้รับผิดชอบ
3. ดำเนินการพัฒนาผลิตภัณฑ์					
3.1 ที่ปรึกษาประสานงานโดยตรงกับผู้ประกอบการ จำนวน 1900 ราย เพื่อให้คำปรึกษาแนะนำ วิเคราะห์ข้อมูล ศักยภาพ วิเคราะห์แนวทางในการพัฒนา รวมถึงการนำเสนอผลิตภัณฑ์ทั้งก่อนและหลังการพัฒนา					Mpg/ผปก.
3.2 ที่ปรึกษาออกแบบ การให้คำปรึกษาแนะนำการพัฒนาผลิตภัณฑ์ กลุ่มเป้าหมายเบื้องต้น จำนวน 1805 ราย ดังนี้ (1) ในลักษณะของการสเก็ตช์แบบร่างแนวทางผลิตภัณฑ์ หรือการพัฒนาสูตรอาหาร เครื่องดื่ม สมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร (2) การปรับปรุงผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ เรื่องเล่าที่โดดเด่น (3)แนะนำด้านการพัฒนาบรรจุภัณฑ์กลุ่มเบื้องต้น โดยการสเก็ตช์ดีไซน์ ระบุรายละเอียด ขนาด โทนสี วัสดุที่ใช้ แนวคิดในการออกแบบ จำนวนไม่น้อยกว่า 3 แนวทาง (เลือกพัฒนา 1 แนวทาง) (4) แนะนำประเภทแท็ก สายคาด หรือสติ๊กเกอร์ ตราสินค้า ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของผลิตภัณฑ์ โดยการสเก็ตช์ดีไซน์ ระบุรายละเอียด ขนาด โทนสี วัสดุที่ใช้ แนวคิดในการออกแบบ จำนวนไม่น้อยกว่า 3 แนวทาง (เลือกพัฒนา 1 แนวทาง)					Mpg/ผปก. โดยจัดทำหลักฐานเชิงประจักษ์ในการออกแบบ การเลือกแนวทางการพัฒนาของ ผปก.
3.3 ที่ปรึกษาออกแบบ การให้คำปรึกษาแนะนำการพัฒนาผลิตภัณฑ์ กลุ่มเป้าหมายเบื้องต้น จำนวน 95 ราย ดังนี้ (1) ให้คำแนะนำกลุ่มที่มีศักยภาพเชิงพาณิชย์ ด้านการพัฒนา ปรับปรุงผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ เรื่องเล่า ผลิตภัณฑ์ที่น่าสนใจนำไปสู่โอกาสเพิ่มช่องทางการตลาดใหม่ๆ (2) ออกแบบกิจกรรม Business Matching ผ่านช่องทางออนไลน์ (3) แนะนำเรื่องระบบมาตรฐานการควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เพื่อให้จำหน่ายได้ทั้งในประเทศและต่างประเทศ (4) ให้คำแนะนำ จัดทำร่างต้นแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ (5) ให้คำแนะนำด้านการพัฒนาบรรจุภัณฑ์โดยการสเก็ตช์ดีไซน์ ระบุรายละเอียด ขนาด โทนสี วัสดุที่ใช้ แนวคิดในการออกแบบ จำนวนไม่น้อยกว่า 3 แนวทาง (เลือกพัฒนา 1 แนวทาง) (6) ให้คำปรึกษาแนะนำประเภท					Mpg/ผปก. โดยจัดทำหลักฐานเชิงประจักษ์ในการออกแบบ การเลือกแนวทางการพัฒนาของ ผปก.

ขอบเขตกิจกรรม	กันยายน	ตุลาคม	พฤศจิกายน	ธันวาคม	ผู้รับผิดชอบ
แท็ก สายคาด หรือสติ๊กเกอร์ ตราสินค้า ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของผลิตภัณฑ์ โดยการสเก็ทดีไซน์ ระบุรายละเอียด ขนาด โทนสี วัสดุที่ใช้แนวคิดในการออกแบบ จำนวนไม่น้อยกว่า 3 แนวทาง (เลือกพัฒนา 1 แนวทาง)					
3.4 ที่ปรึกษาดำเนินการอัปเดตฐานข้อมูล และจัดทำฐานข้อมูลผลิตภัณฑ์ จำนวน 1900 ผลิตภัณฑ์					Mpg/ผปก.
3.5 ส่งรายการแบบร่างผลิตภัณฑ์ใหม่ แบบร่างบรรจุภัณฑ์ แบบร่างแท็ก หรือสายคาด หรือสติ๊กเกอร์ ที่ผู้ประกอบการเลือก ให้แก่เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชนทั้ง 76 จังหวัด ในช่องทางออนไลน์ เพื่อทราบความประสงค์ของผู้เข้าร่วมโครงการหรือกลุ่มเป้าหมาย จำนวน 1900 ผลิตภัณฑ์					Mpg/จังหวัด (นักวิชาการ)
3.6 ผู้ประกอบการดำเนินการผลิตผลิตภัณฑ์ใหม่ จำนวนไม่น้อยกว่า 10 ชิ้น ต่อ 1 ผลิตภัณฑ์					ผปก.
3.7 ดำเนินการผลิตบรรจุภัณฑ์ตามต้นแบบ จำนวนไม่น้อยกว่า 600 ชิ้น ต่อผลิตภัณฑ์ให้แก่กลุ่มเป้าหมายพร้อมส่งมอบ					Mpg
3.8 ดำเนินการผลิตแท็กหรือสายคาดหรือสติ๊กเกอร์ จำนวนไม่น้อยกว่า 2,000 ชิ้นต่อผลิตภัณฑ์ให้แก่กลุ่มเป้าหมายพร้อมส่งมอบ					Mpg
3.9 ออกแบบและจัดกิจกรรมทดสอบตลาดทางช่องทางออนไลน์ กลุ่มผลิตภัณฑ์เป้าหมาย จำนวน 1900 ผลิตภัณฑ์ในช่องทางการตลาดออนไลน์ จำนวนไม่น้อยกว่า 3 ช่องทาง					Mpg/ผปก.
3.10 ออกแบบและจัดกิจกรรมทดสอบตลาดทางช่องทางออฟไลน์ ให้แก่กลุ่มที่มีศักยภาพ จำนวน 95 ผลิตภัณฑ์ จำนวน 1 ครั้ง					Mpg หรือ กรมการพัฒนา ชุมชน
4.ส่งมอบงาน					Mpg

กิจกรรมการประชุม (ออนไลน์) เพื่อหลีกเลี่ยงการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการกลุ่มเป้าหมาย จำนวน 1900 ราย ให้ได้รับการเพิ่มพูนองค์ความรู้ทางด้านเนื้อหา หลักสูตรหลักประกอบด้วยหมวดหลักๆ จำนวน 3 หมวด ได้แก่ ด้านการออกแบบพัฒนาผลิตภัณฑ์ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์และการสร้างแบรนด์ การส่งเสริมการตลาด กลยุทธ์การตลาดและการตลาดออนไลน์ ในลักษณะของการถ่ายทอดเนื้อหาผ่านช่องทางออนไลน์ โดยวิทยากรที่มีองค์ความรู้ มีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องและเหมาะสม รวมไม่ต่ำกว่า 10 หัวข้อและไม่ต่ำกว่า 16 ชั่วโมง

หลักสูตรการอบรม (ออนไลน์)

โครงการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ OTOP กลุ่มปรับตัวสู่การพัฒนา (Quadrant D) ให้มีคุณภาพมาตรฐาน
กิจกรรมที่ 2 พัฒนายกระดับผลิตภัณฑ์ OTOP กลุ่มปรับตัวสู่การพัฒนา

หัวข้อ/หลักสูตร	ชื่อวิทยากร/ผู้ช่วย	จำนวนชั่วโมง	ความรู้ความเข้าใจที่ผู้ประกอบการจะได้รับ
การตลาด/แนวทางการส่งเสริมช่องทางตลาดออนไลน์			
Facebook Marketplace - รู้จักตลาดบนโลกออนไลน์ - ทำความรู้จัก Marketplace บนโลกออนไลน์	อ.ธวัชชัย สุขสีดา	.40	ทำความรู้จักกับการตลาดในโลกออนไลน์ (Facebook Marketplace) เกิดแนวทางการปั้นเพจที่มีประสิทธิภาพ
เทคนิคการสร้างยอดขายด้วย Line OA - ทำความรู้จัก Line OA - หลักการและวิธีการสร้างบัญชี Line OA - เข้าใจวิธีการทำงานของ Line OA	อ.ธวัชชัย สุขสีดา	1.30	เข้าใจกลไกของ Line OA ความแตกต่างและเครื่องมือที่นำมาใช้ได้อย่างเหมาะสม
เทคนิคยิงโฆษณาเฟสบุ๊คแบบง่าย - พื้นฐาน หลักการโฆษณาบนเฟสบุ๊ค - การสร้างโฆษณา - เข้าใจวิธีการทำงานของการสร้างโฆษณา การเลือกทำแคมเปญ	อ.ธวัชชัย สุขสีดา	.40	เข้าใจและเกิดแนวทางในการสร้างโฆษณาสู่การเสียเงินซื้อโฆษณาเพื่อให้เกิดคุณภาพ

หัวข้อ/หลักสูตร	ชื่อวิทยากร/ผู้ช่วย	จำนวนชั่วโมง	ความรู้ความเข้าใจที่ผู้ประกอบการจะได้รับ
เทคนิค ทำวิดีโอแบบง่ายๆ ด้วยมือถือเพื่อสร้างผู้ติดตามและยอดขาย <ul style="list-style-type: none"> - Content Map แผนที่การทำเนื้อหาแบบมืออาชีพ - เทคนิคการสร้างเนื้อหาอย่างไร " ให้คนแชร์ " - วิธีพาดหัวแบบโดนใจ " คลิก ไป ดู ต่อ " - ขั้นตอนการนำเสนอวิดีโอแบบง่ายๆ แต่โดนใจทุกครั้ง - ทำเรื่องอะไรดี ? คิดไม่ออกเดี๋ยวบอกทางให้ 	อ.ภูวนัย วรรณสอน	1	เข้าใจแนวทางการนำเสนอ content และเทคนิคการนำเสนอด้วยวิดีโอ แบบง่ายๆ ไม่ยุ่งยาก
เทคนิคปิดการขายผ่าน Chat ความลับที่เพิ่มยอดขาย 100% ทันที <ul style="list-style-type: none"> - เช็กแล้วทูป 3 กำแพงในใจลูกค้า - 3 หมัดสุดเร้าเขย่าหัวใจ - หลักการสื่อสารสำคัญ - ขั้นตอนปิดการขายผ่าน Chat 	อ.ภูวนัย วรรณสอน	1.15	เข้าใจหลักการสื่อสาร เกิดแนวทางในการนำเสนอเพื่อปิดการขาย การปิดการขายผ่าน chat ที่มีประสิทธิภาพและคุ้มค่า
แพลตฟอร์มด้านการตลาดออนไลน์ 2020 คอร์สปูพื้น 4 คาถากับ 7 เทพ <ul style="list-style-type: none"> - พื้นฟูการตลาดและการขายออนไลน์ - ขั้นตอนการตัดสินใจซื้อของลูกค้า เข้าใจได้ เดินไม่หลงทาง - เจาะจุดเด่น 7 แพลตฟอร์มด้านการตลาดออนไลน์ ยอดนิยม ใช้แบบไหนถึงจะโดน 	อ.ภูวนัย วรรณสอน	1.15	เพิ่มความสามารถในการแข่งขันด้านการตลาดออนไลน์มากขึ้น นำพาธุรกิจให้มีกลยุทธ์การตลาดออนไลน์ Digital Marketing ที่พร้อม เพื่อสร้างโอกาสผลลัพธ์ที่ดีกว่า
เทคนิคเขียนโพสต์และรูปภาพ เพื่อสร้างยอดนักขาย 24 ชั่วโมง <ul style="list-style-type: none"> - ทำไมต้องรู้เทคนิคการเขียนโพสต์ขาย - เทคนิคการเขียนโพสต์ขาย ปิดการขายได้ในโพสต์เดียว 	อ.ภูวนัย วรรณสอน	1	เรียนรู้และเข้าใจเทคนิคการเขียนโพสต์ การสร้างภาพ ในเชิงการตลาดออนไลน์ ที่ น่าสนใจ น่าติดตาม

หัวข้อ/หลักสูตร	ชื่อวิทยากร/ผู้ช่วย	จำนวนชั่วโมง	ความรู้ความเข้าใจที่ผู้ประกอบการจะได้รับ
- เทคนิคการทำรูปภาพประกอบโพสต์ขาย สะกดใจให้หยุดดู			
การตลาดออนไลน์สมัยใหม่ ใช้ง่าย เข้าใจง่าย ทำเองได้จริง	ดร.อนุโณทัย พงษ์วาท อาจารย์และเลขานุการ สาขาวิชาการจัดการสมัยใหม่ และเทคโนโลยีสารสนเทศ วิทยาลัยศิลปะ สื่อ และเทคโนโลยี ม.เชียงใหม่	1.15	เข้าใจ Digital Marketing การทำการตลาดออนไลน์ โดยเลือกใช้เครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์สมัยใหม่ ให้เหมาะสมกับพฤติกรรมของผู้บริโภคปัจจุบัน
เมื่อโลกยังไม่หยุดหมุน เราต้องปรับตัวให้ทัน	อ.ตรีฤกษ์ เพชรมนต์ อ.ประจำหลักสูตรบริหารธุรกิจ สาขาวิชาการตลาด คณะ วิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัย ราชภัฏนครศรีธรรมราช	1.15	เข้าใจกระแสแห่งเทคโนโลยีที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลง ผลของความเร็วแห่งเทคโนโลยี และจะเร็วต่อขึ้นอีกหลายเท่าตัว
แนวทางการเพิ่มมูลค่าพัฒนาผลิตภัณฑ์			
- การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ OTOP ประเภท สมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร สู้สินค้าที่ตอบโจทย์ตลาดในยุคปัจจุบัน / เทรนของสินค้า - จุดประกายแนวคิดในการสร้างสรรค์วัสดุท้องถิ่นสู่สินค้าที่อยู่ในเทรนสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร	ผศ.ดร.จิราภรณ์ ทอดตัน	1.30	เข้าใจเทรนสินค้าในกลุ่มสุขภาพและ. ความงาม ความต้องการของผู้บริโภคที่แท้จริงก่อนการพัฒนาสูตรต้นตำรับเชิงพาณิชย์
- การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ OTOP ประเภท ผ้าและเครื่องแต่งกาย ของใช้ ของที่ระลึก สู้สินค้าที่ตอบโจทย์ตลาดในยุคปัจจุบัน / เทรนของสินค้า - จุดประกายแนวคิดในการสร้างสรรค์วัสดุท้องถิ่นสู่สินค้าที่อยู่ในเทรน (ผ้าและเครื่องแต่งกาย ของใช้ ของที่ระลึก)	ดร.เตชิต เฉยพ่วง	1.30	เข้าใจเทรนสินค้าประเภท ผ้า เครื่องแต่งกาย ของใช้ ของที่ระลึก ความต้องการของผู้บริโภคที่แท้จริง ก่อนการพัฒนาสู่เชิงพาณิชย์

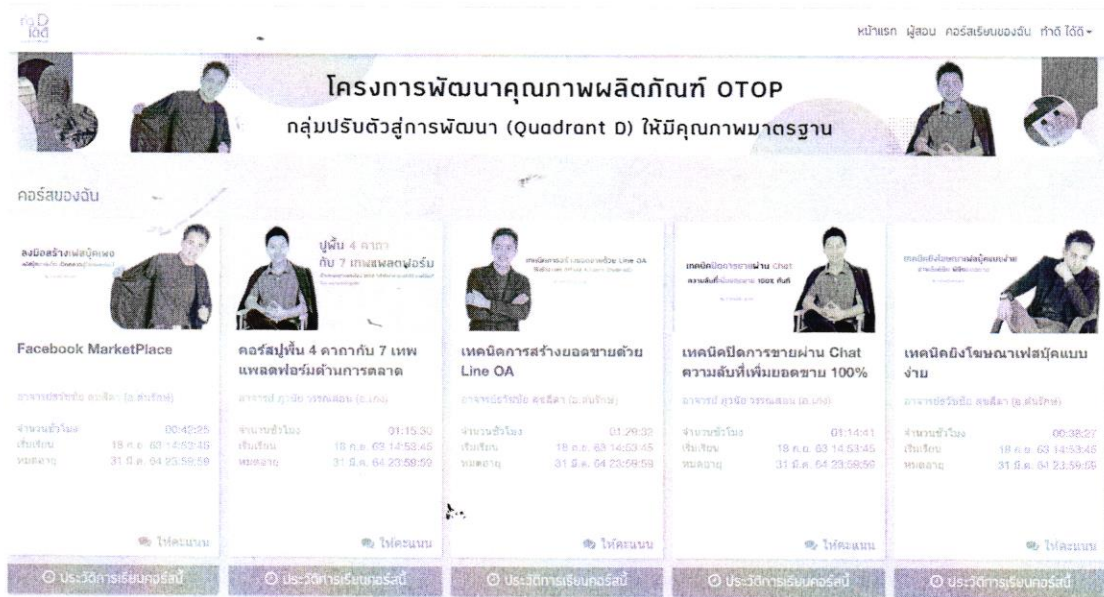
หัวข้อ/หลักสูตร	ชื่อวิทยากร/ผู้ช่วย	จำนวนชั่วโมง	ความรู้ความเข้าใจที่ผู้ประกอบการจะได้รับ
<ul style="list-style-type: none"> - การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ OTOP ประเภท อาหารและเครื่องดื่ม สู้สินค้าที่ตอบโจทย์ตลาดในยุคปัจจุบัน / เทรนของสินค้า - จุดประกายแนวคิดในการสร้างสรรค์วัสดุท้องถิ่นสู่สินค้าที่อยู่ในเทรน อาหารและเครื่องดื่ม 	ผศ.มนฤทัย ศรีทองเกิด อ.คณะเทคโนโลยีการประกอบอาหารและการบริการ โรงเรียนการเรือนสวนดุสิต	1.30	เข้าใจเทรนสินค้าประเภทอาหาร เครื่องดื่ม ความต้องการของผู้บริโภคที่แท้จริงก่อนการพัฒนาสู่เชิงพาณิชย์
แนวทางการเพิ่มมูลค่าพัฒนาบรรจุภัณฑ์และการสร้างแบรนด์			
จุดประกายแนวคิดที่สร้างสรรค์บรรจุภัณฑ์ท้องถิ่น	ดร.ชาม จาตุรงค์กุล อ.คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น	1.15	สามารถเกิดแนวทางในการเพิ่มมูลค่าและดีไซน์บรรจุภัณฑ์ที่มีอัตลักษณ์ที่โดดเด่นได้
Design Thinking <ul style="list-style-type: none"> - กระบวนการคิดเชิงออกแบบที่ผสมผสานการคิดสร้างสรรค์ (Creative thinking) และการคิดเชิงธุรกิจ (Business thinking) เพื่อสร้างสรรค์นวัตกรรมอย่างเป็นระบบ 	อ.ศศิมา สุขสว่าง	1.30	รู้เทคนิคการพัฒนาผสมผสานนวัตกรรมด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ที่ตรงใจลูกค้า
พลิกมุมมองธุรกิจจากคนเล่าเรื่อง เป็นคนสร้างเรื่อง, การสร้างเรื่อง (Craft Your Story) : เทคนิคการทำให้เรื่องที่เล่าส่งถึงและสามารถทำให้ผู้ฟังคล้อยตาม	คุณศิริชัย ลีศิริเจริญทรัพย์	1	เข้าใจแนวทางการสร้าง Story ที่มีความสอดคล้องกับแบรนด์

หมายเหตุ : ไฮไลต์สีเหลืองรอดอรับจากที่ปรึกษา

คู่มือการเข้าสู่ระบบเรียนออนไลน์ ทำ D ได้ดี

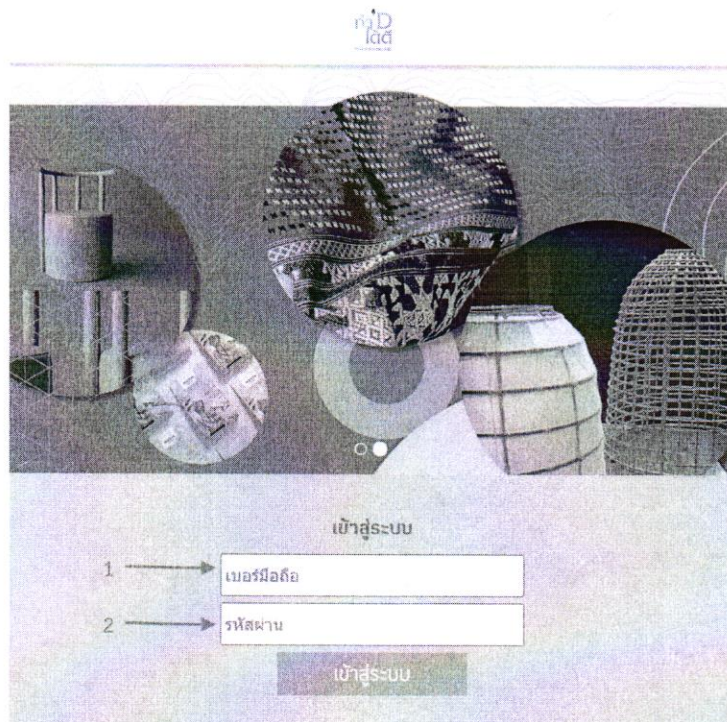
โครงการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ OTOP กลุ่มปรับตัวสู่การพัฒนา (Quadrant D) ให้มีคุณภาพมาตรฐาน
วิธีเข้าห้องเรียนออนไลน์ โครงการ ทำDได้ดี

1. คลิกที่นี่ > <https://bit.ly/tumddaidee>



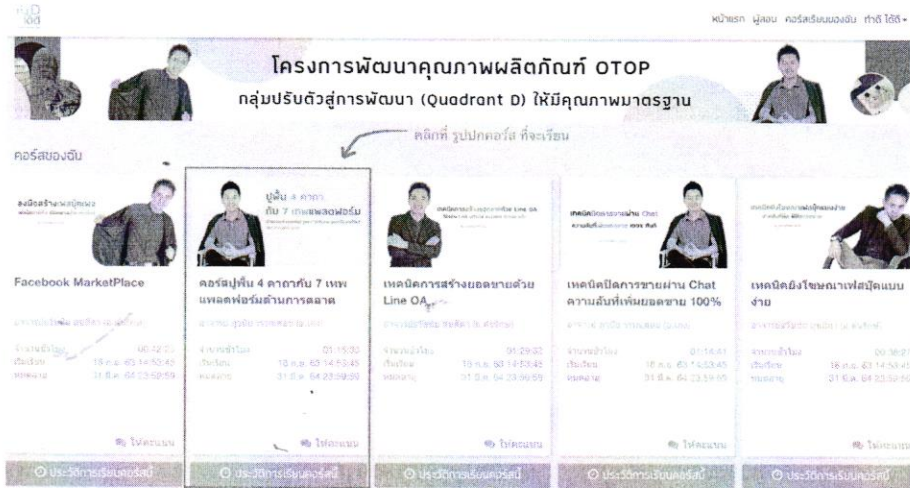
2. เข้าสู่ระบบ โดยใช้ 2 ขั้นตอนง่ายๆ ดังนี้

- 1 เบอร์มือถือ : ใส่เบอร์มือถือของท่าน
- 2 รหัสผ่าน : 123456

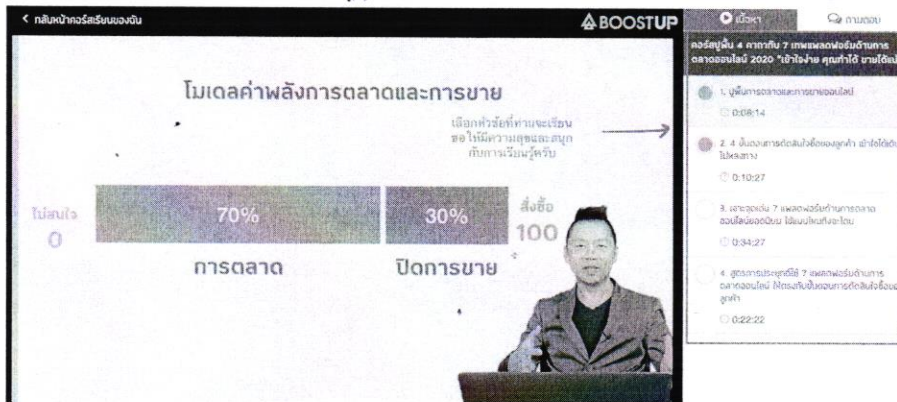


ทำ D ได้ดี

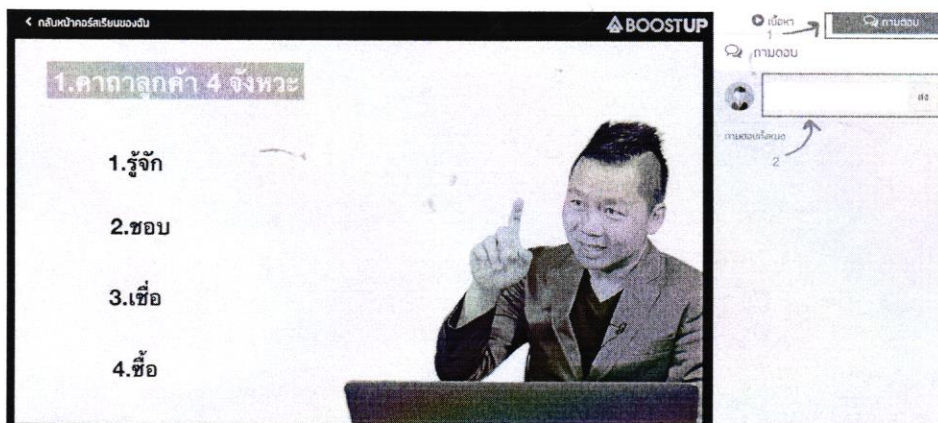
3. คลิกเลือกบทเรียนที่ต้องการเรียนรู้ โดยคลิกเลือกคอร์สเรียนตามรูปภาพปกของคอร์สเรียนที่ท่านต้องการ



4. เมื่อเข้าสู่คลิปการเรียนของคอร์สนั้นๆท่านสามารถเลือกเรียนตามหัวข้อการเรียนรู้ได้ โดยคลิกเลือกหัวข้อตามแถบเมนูที่แสดงทางด้านข้างของคลิปวิดีโอการเรียน



5. ท่านสามารถคลิก ถามตอบ ข้อสงสัย คำถามการเรียนได้ตามลำดับดังภาพที่แสดง หลังจากนั้นพิมพ์ข้อความส่งเข้าระบบได้



รายชื่อผู้เข้าอบรม
โครงการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ OTOP กลุ่มปรับตัวสู่การพัฒนา (Quadrant D)
"ทำ D ได้ดี"

จังหวัดฉะเชิงเทรา

ที่	ชื่อ - สกุล	ชื่อกลุ่มผู้ผลิต ผู้ประกอบการ OTOP	ผลิตภัณฑ์	อำเภอ	เบอร์โทรศัพท์มือถือ
๑	นางสาวณภัทร เอมพันธ์	นางสาวณภัทร เอมพันธ์	ขนมเปียะ	เมืองฉะเชิงเทรา	082-4287492
๒	นายจรัสศักดิ์ พุทธรักษา	นายจรัสศักดิ์ พุทธรักษา	คุกกี้	เมืองฉะเชิงเทรา	061-7576725
๓	นางกรรณิกา เฉยสวัสดิ์	ภาคภูมิ ฟาร์ม	ปลากระพงหวาน	บางคล้า	062-5355198
๔	นางขวัญเรือน รักษาสุข	นางขวัญเรือน รักษาสุข	มะม่วงแช่อิ่ม	บางคล้า	083-5876906
๕	นางชนิษฐา โคมจันทร์	กลุ่มสัมมาชีบบ้านบางกระดาน	ไข่เค็ม	บางคล้า	081-6380380
๖	นางสาวน้ำผึ้ง ถิ่นสิริคุณ	ชาสมุนไพร ใบขลุ่	ชาสมุนไพร	บางปะกง	064-1357958
๗	นางวิลาวัลย์ วัฒนเวช	นางวิลาวัลย์ วัฒนเวช	เค้กกล้วยหอม	บางน้ำเปรี้ยว	087-5854256
๘	นางอารีย์ ศรีใส	นางอารีย์ ศรีใส	ทองม้วน	บางน้ำเปรี้ยว	080-5635543
๙	นางทศพร ทองปุย	นางทศพร ทองปุย	ขนมเปียะ	แปลงยาว	089-2010216
๑๐	นางอนุชิตา ดุลกุล	แชมป์หมูจรวด	หมูแดดเดียว	สนามชัยเขต	096-0742931
๑๑	นางสาวเนตรดาว นิวัติ	แม่บุญเรือนข้าวต้มหาง	ข้าวต้มหาง	สนามชัยเขต	091-7586103
๑๒	นางทัศนีย์ ภาคภูมิ	ร้อยรัดมัดฟาง	ตะกร้าเชือกมัดฟาง	ท่าตะเกียบ	084-9245300
๑๓	นางอัมพวัน นิมเจริญ	นางอัมพวัน นิมเจริญ	ดินปั้นจิว	คลองเขื่อน	089-7757974
๑๔	นางวันวิสา บริบูรณ์พานิช	นางสาววันวิสา บริบูรณ์พานิช	โลชั่นสมุนไพร	พนมสารคาม	081-1511445
๑๕	นางนารี สุวรรณ	กลุ่มพัฒนาอาชีพเขาหินซ้อน	จักสาน	พนมสารคาม	085-0632487
๑๖	นางรุ่งจรีย์ วงศ์เพชรอักษร	HUG DEE FARM	แฮมพู	บ้านโพธิ์	094-6219452
๑๗	นางมยุรฉัตร อักษรดี	กลุ่มแม่บ้านลาดขวางสามัคคี	แฮมพูสุนัข	บ้านโพธิ์	081-9258417
๑๘	นางราตรี โชคพาณิชศิริ	ทองม้วนจูเนียร์	ทองม้วน	บ้านโพธิ์	062-4192495