



คู่มือการดำเนินงานกระดานสินค้า ของศูนย์สาริตการตลาด



สำนักพัฒนาทุนและองค์การการเงินชุมชน
กรมการพัฒนาชุมชน

คำนำ

ศูนย์สาธิตการตลาดเป็นกิจกรรมหรือข่ายของกลุ่มออมทรัพย์ เพื่อการผลิตที่ดำเนินการมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2520 ในลักษณะ “รวมกัน ชื่อ-รวมกันขาย” ซึ่งที่ผ่านมาได้ให้บริการและช่วยลดปัญหาความเดือดร้อนของประชาชนที่ต้องการสินค้าอุปโภค-บริโภคและปัจจัยการผลิตได้ดี แต่เนื่องจากสถานการณ์ทางเศรษฐกิจของประเทศได้เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา สภาพการแข่งขันทางการค้าที่ทวีความรุนแรง ดังนั้นเพื่อให้ศูนย์สาธิตการตลาดมีช่องทางการซื้อขายสินค้าที่หลากหลายกรมการพัฒนาชุมชนจึงได้ส่งเสริมช่องทางการตลาดรูปแบบกระดานสินค้าสำหรับศูนย์สาธิตการตลาดขึ้น

คู่มือการส่งเสริมช่องทางการตลาดรูปแบบกระดานสินค้าสำหรับศูนย์สาธิตการตลาดเล่มนี้ จึงเป็นเสมือนเข็มทิศที่จะใช้เป็นแนวทางในการแสวงหาและเสริมโอกาสทางการค้าให้กับศูนย์สาธิตการตลาดที่หลากหลายและทันสมัยผ่านช่องทางแอปพลิเคชันไลน์และเฟซบุ๊กที่นำเสนอขั้นตอนการเตรียมการ การซื้อ-ขายที่มีความง่ายในการเรียนรู้ ทำความเข้าใจ และลงมือปฏิบัติผ่านกลไกความร่วมมือของหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนที่ดำเนินธุรกิจเพื่อสังคมที่จะช่วยเติมเต็ม และสามารถเพิ่มยอดจำหน่ายให้กับศูนย์สาธิตการตลาด

สำนักพัฒนาทุนและองค์การการเงินชุมชน
กรมการพัฒนาชุมชน

สารบัญ

| | |
|--|----|
| ที่มา..... | 3 |
| ส่วนที่ 1 รูปแบบกระดานสินค้า..... | 5 |
| ส่วนที่ 2 ขั้นตอนการดำเนินงานกระดานสินค้า..... | 12 |
| ชั้นเตรียมการ..... | 13 |
| - เตรียมความพร้อมของคณะกรรมการฯ..... | 13 |
| - เตรียมข้อมูลกระดานสินค้า..... | 28 |
| - เตรียมสินค้าให้พร้อมขาย..... | 35 |
| ขั้นตอนการซื้อ-ขาย สินค้าผ่านกระดานสินค้า..... | 41 |
| ส่วนที่ 3 การติดตาม ประเมินผล..... | 55 |
| ส่วนที่ 4 แนวทางการดำเนินงานส่งเสริมช่องทางการตลาดรูปแบบ กระดานสินค้าสำหรับศูนย์สาธิตการตลาด..... | 60 |
| ภาคผนวก..... | 67 |



ที่มา

รัฐบาลกำหนดนโยบายในการลดความเหลื่อมล้ำของสังคม การสร้างโอกาสในการเข้าถึงบริการของรัฐ และการส่งเสริมเศรษฐกิจท้องถิ่นเพื่อสร้างงาน สร้างอาชีพ และสร้างรายได้ให้กับประชาชนผ่านกลไกประชารัฐ กรมการพัฒนาชุมชน มีภารกิจเกี่ยวกับการส่งเสริมกระบวนการเรียนรู้ และการมีส่วนร่วมของประชาชน ส่งเสริมและพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนฐานรากให้มีความมั่นคงและเสถียรภาพ โดยได้ส่งเสริมและสนับสนุนให้มีการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2517 โดยกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตนี้มีการดำเนินกิจกรรมเครือข่ายที่หลากหลาย อาทิ ศูนย์สาธิตการตลาด ธนาคารข้าว ยุ้งฉาง โรงเรียนชุมชน และปิ่นน้ำมัน เป็นต้น

ศูนย์สาธิตการตลาดเป็นกิจกรรมเครือข่ายของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตรูปแบบหนึ่ง เริ่มดำเนินการครั้งแรกเมื่อปี พ.ศ. ๒๕๒๐ เกิดจากแนวคิด “รวมกันซื้อ รวมกันขาย” ของคนในชุมชน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ประชาชนในชุมชนรวมตัวกัน แสวงหาสินค้าอุปโภค-บริโภค ปังจัยการผลิตได้ในราคาถูกลงลดจนเพิ่มอำนาจการต่อรองในการจำหน่ายสินค้า / ผลิตกันที่ชุมชน โดยศูนย์สาธิตการตลาดเป็นตัวกลางในการรวมขาย

ปี พ.ศ. 2561 กรมการพัฒนาชุมชนดำเนินงานส่งเสริมช่องทางการตลาดรูปแบบกระดานสินค้า เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการชุมชน สัมมาชีพชุมชนโดยศูนย์สาธิตการตลาดเป็นศูนย์กลางการดำเนินงาน ซึ่งใช้หลักการธุรกิจเพื่อสังคม (Social Business) ในการเพิ่มช่องทางการตลาดของชุมชน เพื่อให้กระดานสินค้าเป็นศูนย์กลางเชื่อมโยงผู้ผลิต ผู้ขายและผู้ซื้อ สะดวก รวดเร็ว ก่อให้เกิดการกระจายรายได้สู่ชุมชน ประชาชนสามารถพึ่งพาตนเองได้

การส่งเสริมช่องทางการตลาดรูปแบบ “กระดานสินค้า” ของศูนย์สาธิตการตลาด

แนวคิด

ลดความเหลื่อมล้ำด้านรายได้ของประชาชนที่ผลิตสินค้าได้แต่ยังขาดช่องทางการจำหน่าย ด้วยการส่งเสริมช่องทางการตลาดรูปแบบกระดานสินค้าสำหรับศูนย์สาธิตการตลาด สร้างรายได้และคุณภาพชีวิตให้กับประชาชน

เป้าหมาย

เกิดการกระจายรายได้สู่ชุมชนอย่างแท้จริงส่งผลให้ระบบเศรษฐกิจของชุมชนเข้มแข็งขึ้น



ส่วนที่ 1

รูปแบบ

กระดานสินค้า

1

เชื่อมโยงเครือข่ายบริษัท ที่เข้าร่วมกับ สถาบันไทยพัฒนา

ดำเนินการภายใต้แนวคิด

“กระดานสินค้า” เป็นการส่งเสริมช่องทาง
การตลาดสำหรับศูนย์สาธิตการตลาดที่เกิดขึ้นจาก
ความร่วมมือระหว่างกรมการพัฒนาชุมชนกับ
สถาบันไทยพัฒนา ในรูปแบบการทำธุรกิจเพื่อสังคม





สถาบัน ไทยพัฒน์

มุ่งเน้นการทำงานด้านการส่งเสริมความรับผิดชอบต่อสังคม (Corporate social responsibility: CSR) ของกิจการด้วยการวิจัย (Research) การฝึกอบรม (Training) การให้คำปรึกษา (Consulting) ให้แก่ภาคเอกชน และด้านการส่งเสริมการขับเคลื่อนการประกอบการในระดับชุมชนด้วยแนวคิดการพัฒนากิจการรูปแบบธุรกิจเพื่อสังคม (Social Business: SB) ภายใต้บริบทของการพัฒนาที่ยั่งยืน

เครือข่ายบริษัทที่เข้าร่วมกับสถาบัน ไทยพัฒน์



วิธีการดำเนินงาน

ธุรกิจ : เปลี่ยนจาก “การให้” เป็น “การซื้อ”

- ⇒ ไม่ใช้งบ CSR เพิ่ม
- ⇒ ใช้งบจัดซื้อก้อนเดิม
- ⇒ เป็น CSR-in-process

ชุมชน : เปลี่ยนจาก “ผู้รับมอบ” เป็น “ผู้ส่งมอบ”

- ⇒ พัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการ
- ⇒ มีรายได้ แทนเงิน/สิ่งของรับบริจาค
- ⇒ ตอบโจทย์การพัฒนาที่ยั่งยืน

โดยการจัดซื้อสินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชนจากศูนย์สาธิตการตลาดผ่านช่องทางกระดานสินค้า ในระยะแรกเริ่มจากชุมชนที่อยู่ใกล้บริเวณสถานประกอบการที่เข้าร่วม CSR กับสถาบันไทยพัฒน์ตั้งอยู่ รวมทั้งส่งเสริมและพัฒนากลุ่มอาชีพในชุมชนสู่การเป็นผู้ประกอบการชุมชน (Community Entrepreneur : CE) อันเป็นปัจจัยที่จะช่วยเหลือชุมชนตามแนวทางการพัฒนาที่ยั่งยืน

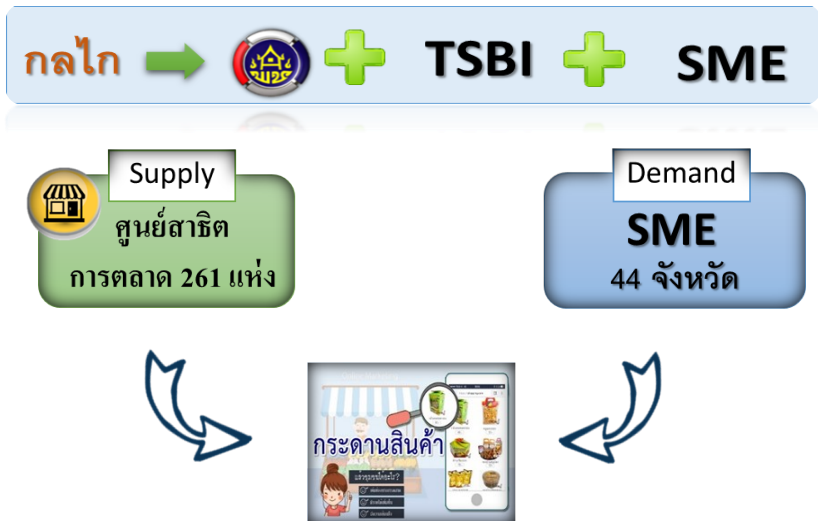


2

ความร่วมมือ TSBI และสมาพันธ์ SME ไทย

แนวคิด

แสวงหาและจัดทำบันทึกข้อตกลงความร่วมมือ (MOU) กับหน่วยงานริเริ่มทำธุรกิจเพื่อสังคมแห่งประเทศไทยและสมาพันธ์ SME ไทย เชื่อมโยงผู้ผลิต ผู้ขาย กับผู้ซื้อเพื่อเพิ่มโอกาสจำหน่ายกับศูนย์สาธิตการตลาด โดยมีศูนย์สาธิตการตลาดเป็นตัวกลางจำหน่ายสินค้า



Small and Medium Enterprise (SME): “วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม” ในประเทศไทย ที่กระจายอยู่ตามจังหวัด

Thailand Social Business Initiative : TSBI): “หน่วยงานริเริ่มธุรกิจเพื่อสังคมแห่งประเทศไทย”

3

ความร่วมมือหน่วยงาน ภาคีต่าง ๆ

แนวคิด

แสวงหาความร่วมมือกับหน่วยงานภาคีทั้งภาครัฐ/เอกชน/ธุรกิจที่มีความต้องการสินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชนให้เข้าร่วมกระดานสินค้ารวมถึงการขอพื้นที่ขายสินค้าให้กับศูนย์สาธิตการตลาดเพื่อเพิ่มโอกาสในการจำหน่ายสินค้าให้หลากหลายมากขึ้น



ชุมชนได้อะไร?

เพิ่มช่องทางการตลาด
ให้ศูนย์สาธิต
การตลาด

เศรษฐกิจชุมชนมี
ความเข้มแข็ง

ประชาชนมีรายได้
เพิ่มขึ้น

รายได้กระจายสู่ชุมชน
อย่างแท้จริง



ส่วนที่ 2

ขั้นตอนการดำเนินงาน กระดานสินค้า พช.

1. ขั้นเตรียมการ

- ◇ เตรียมความพร้อมของคณะกรรมการศูนย์สาธิต
การตลาด
- ◇ เตรียมข้อมูลกระดานสินค้า
- ◇ เตรียมสินค้าให้พร้อมขาย

2. ขั้นตอนการซื้อ-ขาย สินค้าผ่านกระดานสินค้า พช.



1

ขั้นเตรียมการ

เตรียมความพร้อมของคณะกรรมการฯ

“ไลน์” และ “เฟซบุ๊ก” คือเครื่องมือในการประชาสัมพันธ์และจำหน่ายสินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชน ผ่านช่องทางการตลาดรูปแบบกระดานสินค้า ดังนั้น คณะกรรมการฯ จำเป็นที่จะต้องมีความรู้และทักษะในการใช้งานแอปพลิเคชัน ทั้ง 2 ชนิดนี้ รวมถึงเทคนิควิธีการตกแต่งรูปเพื่อใช้ในการโพสต์จำหน่ายสินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชน เพื่อสร้างโอกาสในการจำหน่ายสินค้าได้มากขึ้น

สิ่งที่ต้องเตรียม

1. โทรศัพท์มือถือที่รองรับแอปพลิเคชันไลน์และเฟซบุ๊ก (Smartphone) / คอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ / คอมพิวเตอร์พกพา (laptop)
2. เบอร์มือถือส่วนตัว
3. บริการอินเทอร์เน็ต /Wi-Fi / แพ็คเกตอินเทอร์เน็ต
4. อีเมลส่วนตัวที่ใช้อยู่เป็นประจำ เช่น Hotmail, Gmail, Yahoo

*ดังนั้น ตัวแทนคณะกรรมการศูนย์สาธิตการตลาดจะต้องสมัครไลน์ และเฟซบุ๊ก



กรณีคณะกรรมการมีไลน์ส่วนตัวอยู่แล้วก็สามารถดำเนินการได้เลย

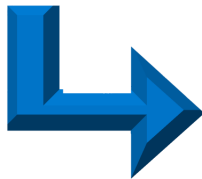
วิธีการสมัครไลน์

สิ่งที่เราจะต้องเตรียมในการสมัครไลน์

1. มือถือที่รองรับโปรแกรมไลน์
2. เบอร์มือถือส่วนตัว
3. ระบบอินเทอร์เน็ต / Wi-Fi / แพ็คเกจอินเทอร์เน็ต
4. อีเมลส่วนตัวที่ใช้อยู่เป็นประจำ เช่น Hotmail,Gmail,Yahoo

ขั้นตอนการสมัครไลน์

1. ดาวน์โหลดและติดตั้งแอปพลิเคชันไลน์



2. เมื่อทำการดาวน์โหลดแล้ว ระบบจะทำการตรวจสอบและติดตั้งโดยอัตโนมัติ แล้วให้คลิกที่คำว่า "เปิด" ที่หน้า Apps ได้เลย หรือออกไปคลิกบน apps ในตัวเครื่องก็ได้



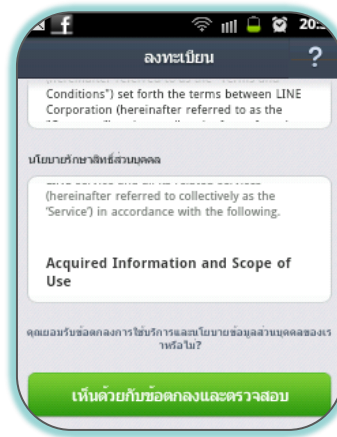
3. เข้าโปรแกรมไลน์แล้วทำการ ล็อกอินได้เลยถ้าใครบัญชีอยู่แล้ว กรณีที่ยังไม่มี ให้กดที่คำว่า "ทำต่อ" ได้เลย

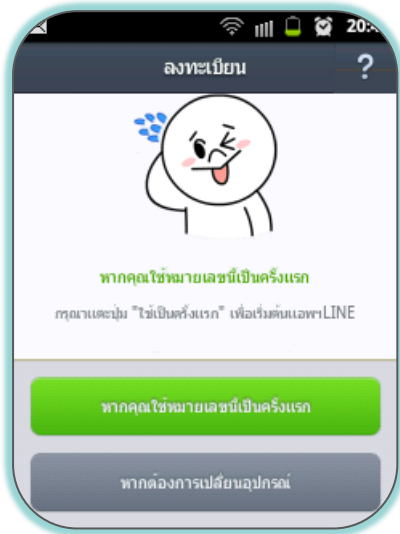


4. จากนั้น เลือกประเทศที่ต้องการ => ใส่หมายเลขโทรศัพท์ => กด "ต่อไป"
แล้วระบบจะให้ยืนยันการส่งข้อความมายังหมายเลขที่ใส่ลงไปก่อนหน้า ถ้า
หมายเลขถูกต้องแล้วให้กด "ตกลง"



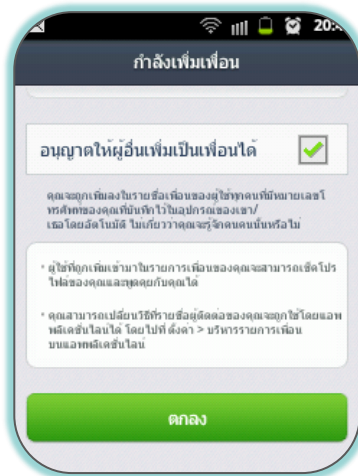
5. จากนั้นระบบจะส่งรหัสตัวเลขกลับมาในรูปแบบ SMS พร้อมทั้งตรวจสอบ
รหัสโดยอัตโนมัติ และนำไปที่หัวข้อ”เงื่อนไขการให้บริการและนโยบายการ
รักษาสิทธิส่วนบุคคล” โดยให้เลื่อนลงด้านล่างและกดที่คำว่า "เห็นด้วยกับ
ข้อตกลงและตรวจสอบ"



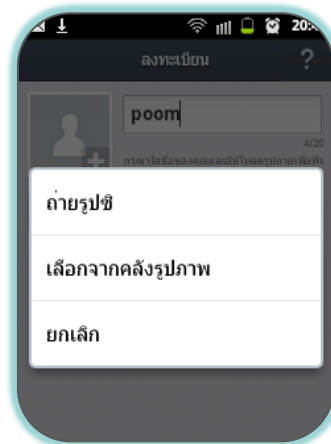
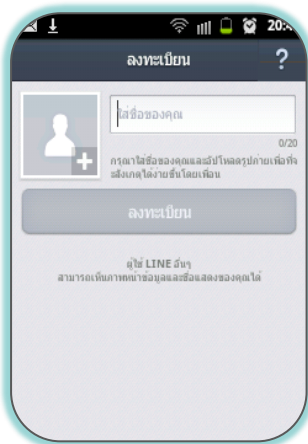


6. เสร็จแล้วจะเจอหน้าจอต้อนรับการเป็นสมาชิกครั้งแรก เมื่อเลื่อนลงด้านล่างจะเจอคำว่า "หากคุณใช้หมายเลขนี้เป็นครั้งแรก" ให้ทำตามคำแนะนำได้เลย

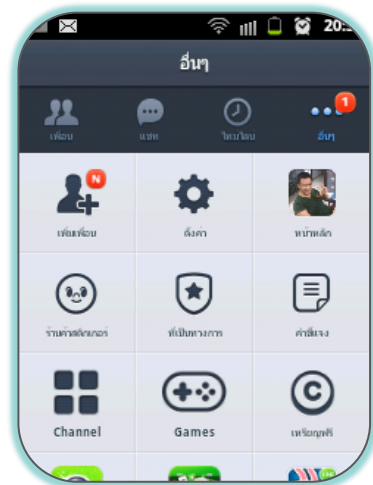
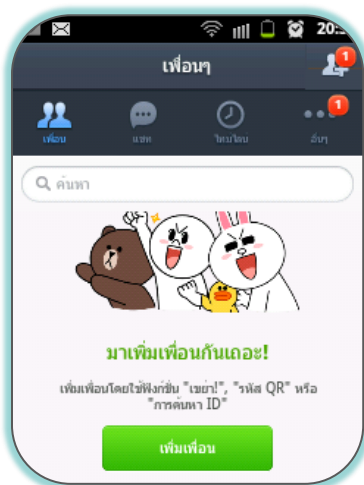
7. ในขั้นตอนนี้สำคัญมากเลยให้อ่านดูให้ดีแล้ว คลิกเครื่องหมายถูกต้อง เสร็จแล้วให้คลิก "ตกลง"

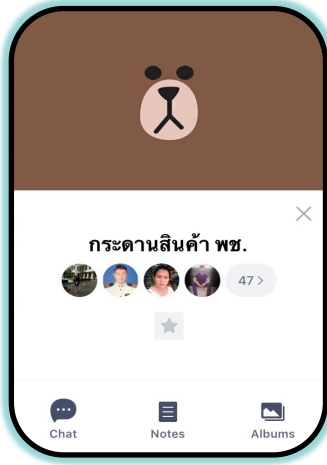


8. ให้ตั้งชื่อเป็นภาษาอังกฤษก่อนแล้วก็ทำการปรับแต่งรูปโปรไฟล์ตามใจชอบได้เลย โดยทำตามขั้นตอนตามภาพประกอบด้านล่าง



9. เมื่อสมัครเสร็จแล้วให้ทำการตั้งค่า ID เพื่อให้เพื่อนเราที่รู้จักกันรับ Add เพื่อนได้ง่ายขึ้น โดยทำตามขั้นตอนในภาพประกอบนี้

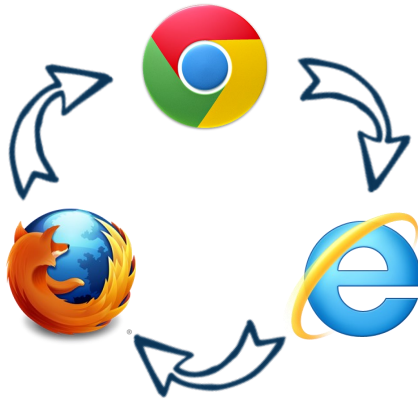




เมื่อมี ID ไลน์ ของศูนย์สาธิต การตลาดแล้ว ก็เข้าไปเป็นสมาชิก ในกลุ่มไลน์กระดานลีนคำ โดย เจ้าหน้าที่ผู้รับผิดชอบงานระดับ จังหวัดจะเป็นผู้เชิญเข้ากลุ่ม

การสมัคร เฟซบุ๊ก (Facebook)

1. เปิดโปรแกรมเว็บเบราว์เซอร์ขึ้นมา โดยสามารถใช้ได้ทั้ง Google Chrome, Internet Explorer, Firefox, ฯลฯ



1. เริ่มต้นเข้าไปที่ <https://www.facebook.com> จะพบหน้าตามรูปด้านล่าง



สังเกตด้านล่างของหน้าจอ เราสามารถเลือกภาษาที่ต้องการได้ กดเลือก "ภาษาไทย" เลย หน้าจะเปลี่ยนเป็นภาษาไทยทั้งหมด

2. บริเวณด้านขวากรอกข้อมูล "ชื่อ, นามสกุล, อีเมล หมายเลขโทรศัพท์ และใส่รหัสผ่าน" ตามด้วย "วัน เดือน ปี เกิดและเพศ" เสร็จแล้วกด "สมัครใช้งาน"



3. จะมาเจอกับหน้านี้ หน้านี้เฟซบุ๊กจะให้เรารอกข้อมูลอีเมลเพื่อหาเพื่อนบนเฟซบุ๊ก กรอกอีเมลแล้วกด "ค้นหาเพื่อน"

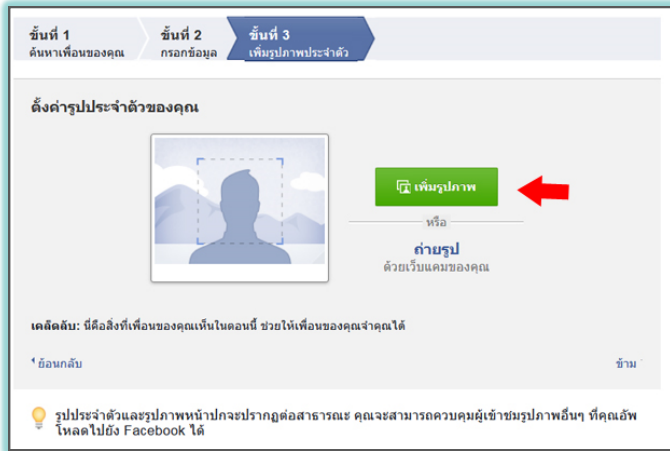
***ถ้าไม่ต้องการค้นหาเพื่อนให้กด "ถัดไป" เพื่อข้ามได้เลย**

The screenshot shows a three-step process. Step 1 is 'ค้นหาเพื่อนของคุณ' (Find your friends). Step 2 is 'กรอกอีเมล' (Enter email), which is the active step. It displays a list of email providers: Gmail, Outlook.com (Hotmail), Windows Live Messenger, and บริการอีเมลอื่นๆ (Other email services). A search bar contains an email address ending in '@gmail.com'. A blue button labeled 'ค้นหาเพื่อน' (Find friends) is visible. A modal dialog box is overlaid on the Gmail entry, asking 'ผู้ทำดาต้าบนขั้นตอนนี้มีเพื่อนมากกว่า 20 คน คุณสามารถใช้ Facebook ได้สนุกยิ่งขึ้น เมื่อมีเพื่อนมากขึ้น' (People in this data step have more than 20 friends. You can use Facebook more fun when you have more friends). Below the text are two buttons: 'ข้าม' (Skip) and 'ค้นหาเพื่อน' (Find friends). A black arrow points to the 'ค้นหาเพื่อน' button in the modal. Step 3 is 'เพิ่มรูปภาพประจำตัว' (Add profile picture).

4. ใส่ข้อมูลรายละเอียดของคุณให้ครบถ้วน เมื่อเสร็จเรียบร้อยแล้วให้คลิกปุ่ม “ถัดไป”

The screenshot shows the 'กรอกข้อมูลส่วนตัวของคุณ' (Fill in your personal information) step. It lists various fields for profile completion: 'เมืองปัจจุบัน' (Current city), 'บ้านเกิด' (Home town), 'โรงเรียนมัธยมศึกษาตอนปลาย' (High school), 'วิทยาลัยหรือมหาวิทยาลัย' (College or university), and 'ผู้ว่าจ้าง' (Employer). Each field has a dropdown arrow. A blue button labeled 'ถัดไป' (Next) is at the bottom right, with a red arrow pointing to it. A note at the bottom states: 'โรงเรียนและผู้ว่าจ้างของคุณนี้จะปรากฏต่อสาธารณะเพื่อช่วยให้คุณเชื่อมต่อกับเพื่อนร่วมชั้นและเพื่อนร่วมงานได้ คุณสามารถจัดการความเป็นส่วนตัวของโรงเรียนและผู้ว่าจ้างโดยการแก้ไขส่วน 'เกี่ยวกับ' ของคุณ' (Your school and employer will be visible to the public to help you connect with classmates and coworkers. You can manage the privacy of your school and employer by editing your 'About' section).

5. ระบบจะให้เราใส่รูปภาพประจำตัวของเราลงไป ถ้าในเครื่องคอมพิวเตอร์ หรือใช้โทรศัพท์ของคุณมีรูปภาพอยู่แล้ว ให้คลิกที่ “เพิ่มรูปภาพ” หรือเลือก “ถ่ายรูป” เพื่อถ่ายภาพจากกล้องเว็บแคมก็ได้



6. เมื่อใส่รูปภาพเสร็จเรียบร้อย ให้คลิกที่ “ถัดไป”



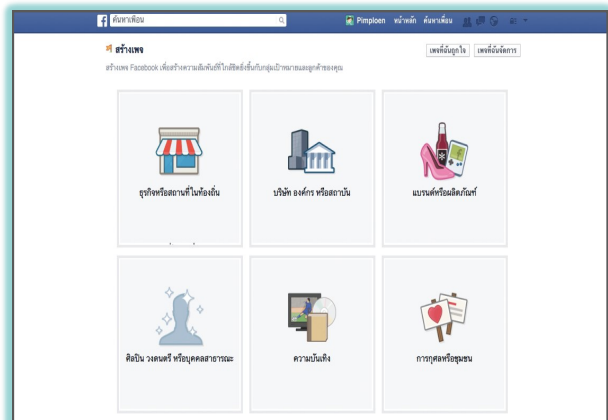
7. เสร็จเรียบร้อยแล้ว ตอนนี้คุณก็สามารถค้นหาเพื่อนและสร้างเพจเฟซบุ๊กได้แล้ว



กรณีที่คุณจะกรรมการศูนย์สาธารณสุขตลาดมีเฟซบุ๊กอยู่แล้ว ก็สามารถสร้างเพจเพื่อขายสินค้าศูนย์สาธารณสุขตลาดก็ทำได้ดังนี้

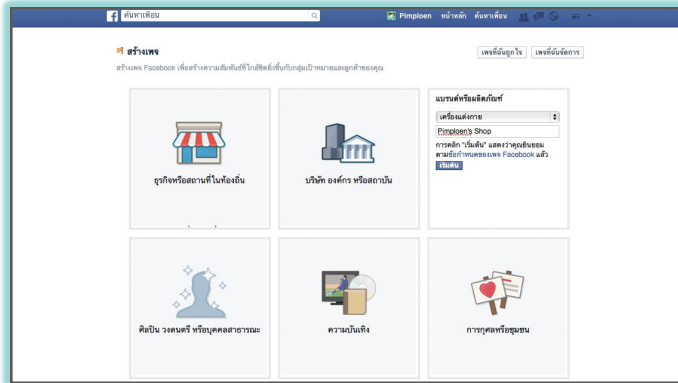
ขั้นตอนที่ 1:

สร้างเพจขายของ
บนเฟซบุ๊ก
โดยเลือกไปที่
“สร้างเพจ”



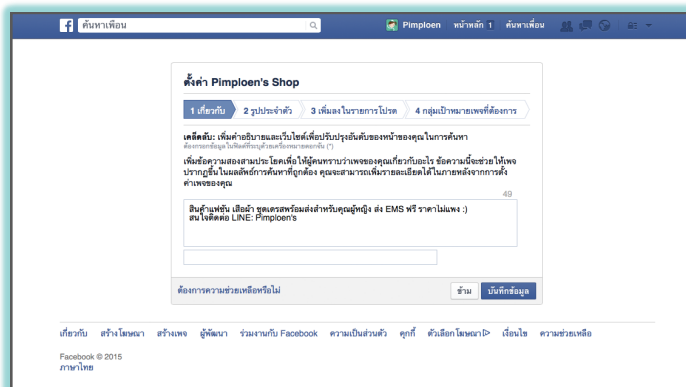
ขั้นตอนที่ 2: ใส่รายละเอียด

- ⇒ กรอกข้อมูลให้ครบถ้วน
- ⇒ คลิก “เริ่มต้น”



2.1 กรอกรายละเอียดเกี่ยวกับร้าน

ในส่วนนี้แนะนำให้ใส่รายละเอียดเกี่ยวกับสินค้า (ขายอะไร, ขายยังใง) การจัดส่ง และข้อมูลการติดต่อ ให้ชัดเจนและเข้าใจได้ง่ายที่สุด

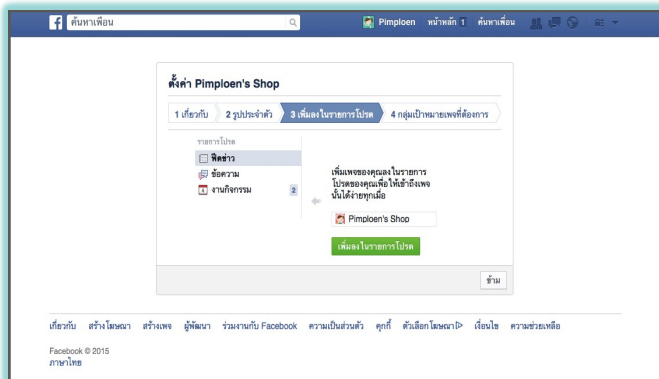


2.2 เลือกภาพโปรไฟล์ (ขนาด 180 x 180 pixels)



2.3 คลิก “เพิ่มลงในรายการโปรด”

เมื่อคลิกปุ่มนี้ เฟซบุ๊กจะเพิ่มเพจของเราเข้าไปทางด้านซ้ายมือของเมนูในหน้าเฟซบุ๊กหลัก ทำให้คุณสามารถเข้าดูหน้าเพจของคุณได้ง่ายขึ้น



2.4 เลือกกลุ่มเป้าหมาย

ตำแหน่งที่ตั้ง: ไทย

อายุ: เลือกช่วงอายุของกลุ่มเป้าหมายหลักของคุณ เช่น ถ้าคุณขายครีมชะลอวัย คุณอาจเลือกอายุเริ่มต้นที่ 20 ขึ้นไป

เพศ: เลือกเพศที่เป็นกลุ่มเป้าหมายหลักของคุณ เช่น ถ้าคุณขายรองเท้าสำหรับผู้ชาย ก็เลือกเพศ “ชาย” เท่านั้นก็ได้

ความสนใจ: ในส่วนนี้พยายามเลือกให้ตรงกับลักษณะสินค้าของร้าน เช่น ถ้าคุณจะขายอาหารเสริมลดน้ำหนัก คุณอาจเลือกความสนใจที่เกี่ยวข้องกับ “ความสวย ความงาม” “สุขภาพ” และอาจพ่วง “แฟชั่น” เข้าไปด้วยก็ได้ เพราะเป็นไปได้ว่าคนที่มีความสนใจเรื่องการแต่งตัวก็อาจมีความคิดอยากลดน้ำหนักเพื่อให้ใส่เสื้อผ้าได้สวยขึ้นด้วยก็ได้

***อย่าระบุกลุ่มเป้าหมายที่แคบจนเกินไป** เพราะอาจทำให้มีคนเห็นเพจของคุณน้อย ส่งผลให้รายได้ลดน้อยลงด้วย

2.5 คลิก “บันทึก”

หน้าตา Pimploen's Shop

1 ระยะเวลา 2 งบประมาณ 3 เพิ่มลงในรายการโปรด 4 กลุ่มเป้าหมายเพื่อจัดการ

บอกให้เจ้าหน้าที่ของคุณดำเนินการเชื่อมต่อด้วยมากที่สุด ทุกคนสามารถค้นหาเพจของคุณ และวางขายอย่างมีประสิทธิภาพได้มากที่สุดด้วยการติดต่อลูกค้าที่ดูอยู่ข้างหน้าบุคคลที่มีความหมายกับคุณมากที่สุด

ตำแหน่งที่ตั้ง

ไทยทั้งหมด
เพิ่มประเทศ ราชอาณาจักร เม็กซิโก ไต้หวัน นิวซีแลนด์ DMA หรือคือ
ทุกคนในไทยแล้วส่งนี้

อายุ -

เพศ ทั้งหมด ผู้ชาย ผู้หญิง

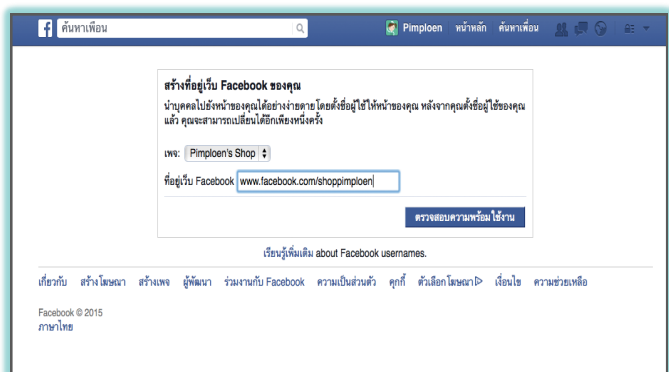
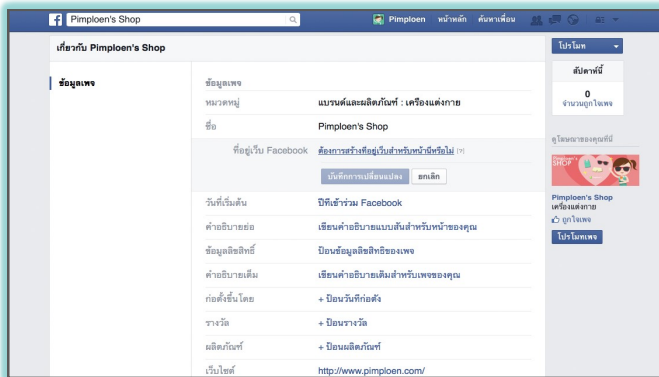
ความสนใจ

ค้นหาเรื่องความสนใจ

เรียบร้อยแล้ว! หลังคุณกดบันทึกเฟสบุ๊คจะพาคุณมาที่หน้าเพจของคุณ

ขั้นตอนที่ 3: สร้างลิงค์(URL) ให้ร้าน เพื่อให้คนเข้าถึงและแชร์ได้ง่าย

- ⇒ คลิก “เกี่ยวกับ” ในหน้าแรก
- ⇒ เลือก “ป้อนที่อยู่เว็บ Facebook”
- ⇒ คลิก “ต้องการสร้างที่อยู่เว็บสำหรับหน้านี้หรือไม่”
- ⇒ พิมพ์ URL ที่ต้องการ (ซึ่ง URL จะไปต่อท้าย https://www.facebook.com/_____)
- ⇒ คลิก “ตรวจสอบความพร้อมใช้งาน” เพื่อดูว่ามีคนใช้ชื่อนี้ไปแล้วรึยัง
- ⇒ จากนั้น จะมีหน้าต่างป๊อปอัพขึ้นมา 2 หน้าต่าง หน้าต่างแรก



เตรียมข้อมูลกระดานสินค้า

หมายถึง การรวบรวมข้อมูลสินค้า/ผลิตภัณฑ์ที่พร้อมขายของชาวบ้านในชุมชนเพื่อให้ผู้ดูแลศูนย์สาธิตการตลาดสามารถเชื่อมโยงไปยังองค์กรที่มีความต้องการสอดคล้องกับสินค้า/ผลิตภัณฑ์ ที่มีอยู่และผลักดันให้เกิดธุรกรรมซื้อขายระหว่างชุมชนกับองค์กร

ข้อมูลกระดานสินค้าประกอบด้วย

1. ชื่อศูนย์สาธิตการตลาด ที่ตั้ง อำเภอ จังหวัด
2. ประเภทสินค้า
3. รายการสินค้า/ผลิตภัณฑ์ที่พร้อมจำหน่ายพร้อมราคา
4. ปริมาณ/ความสามารถในการผลิต ให้ระบุว่า ต่อวัน ต่อสัปดาห์หรือเดือน
5. รูปถ่ายสินค้า/ผลิตภัณฑ์
6. ชื่อผู้ติดต่อ พร้อมระบุเบอร์โทร และ ID ไลน์ (ตัวอย่างตารางข้อมูลกระดานสินค้า ในภาคผนวก)
7. ข้อมูลอื่นๆ ที่จำเป็นต่อการซื้อขาย

DATA



ประเภทสินค้า

1

อาหาร

อาหารที่ผ่านกระบวนการแปรรูปเบื้องต้น เช่น น้ำผึ้ง ข้าวสาร ฯลฯ

เนื้อสัตว์แปรรูป เช่น เนื้อสัตว์แช่แข็ง หมูยอ แหนม ฯลฯ

อาหารประมงแปรรูป เช่น กะปิ กุ้งแห้ง ปลาร้า ฯลฯ

อาหารแปรรูปกึ่งสำเร็จรูป/สำเร็จรูป เช่น ขนมต่างๆ น้ำพริกต่างๆ แคนหมู ไข่เค็ม ฯลฯ



2

เครื่องดื่ม

เครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ ได้แก่ สุราแช่ สุราหมัก สาโท ไวน์ ฯลฯ

เครื่องดื่มที่ไม่มีแอลกอฮอล์ เช่น น้ำผลไม้ น้ำสมุนไพร เครื่องดื่มรังก กานแฟปปรุงสำเร็จ ฯลฯ



3

ศิลปหัตถกรรม
ผ้า

ผ้าทอและผ้าถักจากเส้นใยธรรมชาติหรือเส้นใยสังเคราะห์ รวมทั้งเส้นผ้า/เครื่องนุ่งห่มและเครื่องแต่งกายที่ใช้ประดับ ตกแต่งประกอบการแต่งกาย ทั้งเพื่อประโยชน์ในการใช้ สอยและเพื่อความสวยงาม



4

ของใช้/ของตกแต่ง/
ของที่ระลึก

ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ตกแต่งประดับบ้าน / สถานที่ต่างๆ เช่น เครื่องครัว เครื่องเรือน โดยสินค้ากลุ่มนี้จะสะท้อนถึงวิถีชีวิต ภูมิปัญญา และวัฒนธรรมท้องถิ่น และสินค้านั้นต้องใช้แรงงานคนเป็นหลัก แต่สามารถเสริมการผลิตโดยเครื่องจักรได้



5

สมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร

ผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรหรือมีสมุนไพรเป็นส่วนประกอบ มีหลายประโยชน์ใช้สอย เช่น ยาสมุนไพร ที่ใช้ในการดูแลสุขภาพร่างกาย สมุนไพรกำจัดแมลงตลอดจนประโยชน์ทางการเกษตร เช่น น้ำหมักชีวภาพ น้ำส้มควันไม้ เป็นต้น



6

ไม้
พันธุ์

ผลิตผลทางการเกษตรที่ใช้บริโภคสด เช่น มะม่วง สับปะรด
ส้มเขียวหวาน เป็นต้น กรณีพันธุ์ไม้ เช่น กิ่งพันธุ์มะม่วง ไม้
ประดับ ฯลฯ



เตรียมสินค้าให้พร้อมขาย

การเตรียมสินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชนให้พร้อมขายนั้นเป็นสิ่งที่ศูนย์สาธิตการตลาดต้องให้ความสำคัญ เพราะจะทำให้มีสินค้าพร้อมขายทันกับความต้องการของผู้ซื้อ ข้อมูลสำคัญที่ต้องจัดเตรียม ได้แก่ ปริมาณ การจัดทำสติกเกอร์และระบบการจัดส่ง

หลังคัดเลือกสินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชนที่พร้อมขายเรียบร้อยแล้ว ก็ทำการถ่ายภาพสินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชน พร้อมทั้งข้อมูลเบื้องต้นให้มีความน่าสนใจ เช่น ชื่อศูนย์สาธิตการตลาด ประเภทสินค้า เบอร์โทรศัพท์/ ID ไลน์ เป็นต้น



เปิดตลาด ## พรุ้งนี้ใครสนใจจะนำสดๆ ปลอดภัย 100%
Order มาเลยจ้ะ ส่งตรงถึง ศาลากลาง รับประกันความหวาน
กรอบ อร่อย ชิมมาละ อีอิ!!!



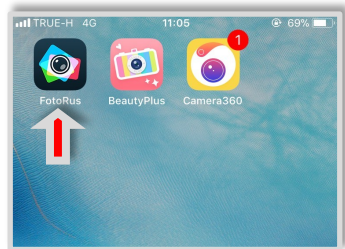
ศูนย์สาธิตการตลาดบ้านวังอ้อ
สนใจสั่งเลย 083-3842919

หากแต่งรูปไม่เป็น เรามีเทคนิคการแต่งรูปง่าย ๆ จากมือดีมา
แนะนำ โดยสามารถดูตัวอย่างแอปพลิเคชันที่ใช้สำหรับการแต่งรูปได้
จากรูปด้านล่าง

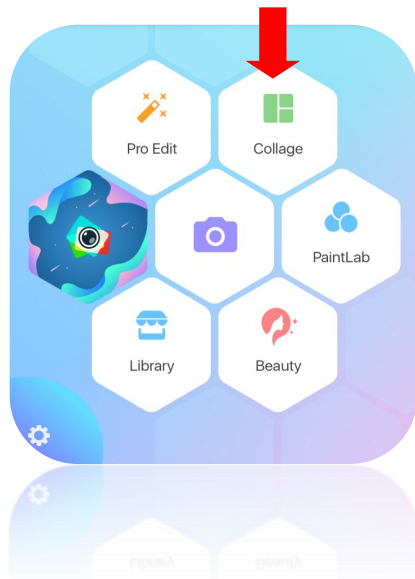


แอปพลิเคชันที่เราจะนำมาใช้คือ “FotoRus”

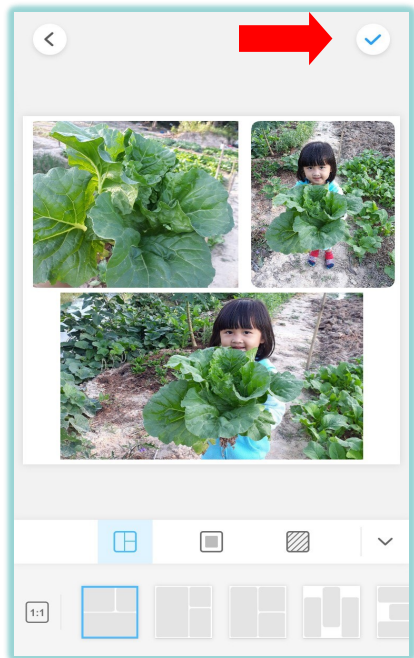
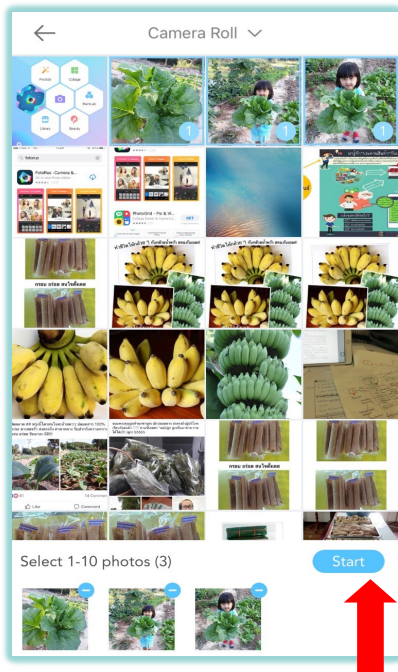
1. เข้าไปที่ Play Store (สำหรับมือถือระบบแอนดรอยด์) และ App Store (สำหรับมือถือระบบ IOS) เพื่อค้นหาและติดตั้ง



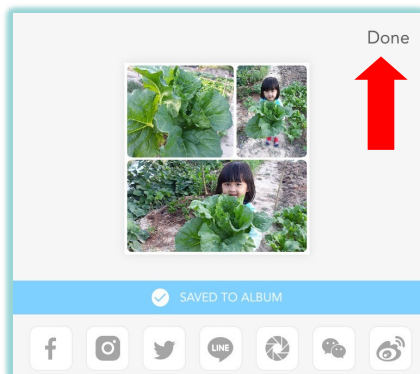
2. เปิดแอปฯ FotoRus ขึ้นมาเลย หน้าแอปจะขึ้นดังรูปจากนั้นเราก็เลือก “Collage” เพื่อเลือกรูปที่จะใช้ในการตกแต่ง



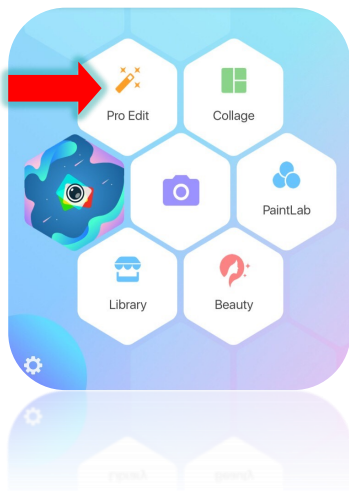
3. เราก็ดำเนินการเลือกภาพที่เราถ่ายเอาไว้ มา 2-3 รูป จากนั้น ก็เลือก “Start”



จากนั้น เราก็ดกด “Done” เพื่อเก็บภาพในเครื่อง

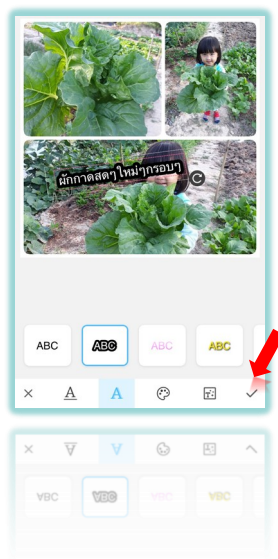


4. หลังจากนั้นเปิดแอปฯ ขึ้นมาใหม่อีกครั้งและเลือก “Pro Edit” แล้วเลือกรูปที่จัดเรียงเป็นแผ่นเดียวกันแล้วมาใส่ตัวหนังสือกันเลย



เลือก Text เพื่อพิมพ์ข้อความที่ต้องการ

จากนั้น พิมพ์ข้อความที่ต้องการ แล้วกด “Done” นอกจากนี้เรายังสามารถปรับแต่งรูปแบบอักษร สี และจัดวางได้ตามใจชอบ โดยกดตามลูกศร เสร็จแล้วกด “เครื่องหมายถูก”





ผักกาด ปลอดภัยสดๆเลยจ้า



ศูนย์สาธิตการตลาดวังอ้อย
โทร 083-3842919

เท่านี้ก็จะได้รูป
ที่พร้อมจะนำไป
โพสต์ขายสินค้า
ในไลน์
และเฟซบุ๊กของ
เราแล้ว!!!!

ข้อแนะนำเพิ่มเติม



ทางคณะกรรมการศูนย์สาธิตการตลาดจะต้องมีการตรวจสอบคุณภาพเบื้องต้นของสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ ก่อนที่จะทำการถ่ายรูป



ในการถ่ายรูปสินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชน เราอาจจะถ่ายรูปตั้งแต่ขั้นตอนผลิต เพื่อเพิ่มความน่าสนใจได้ด้วย



คณะกรรมการศูนย์สาธิตการตลาดอาจจะมีแอปพลิเคชันอื่นๆ ในการแต่งภาพ หรือให้ลูกหลานช่วยตกแต่งให้ก็ได้

2

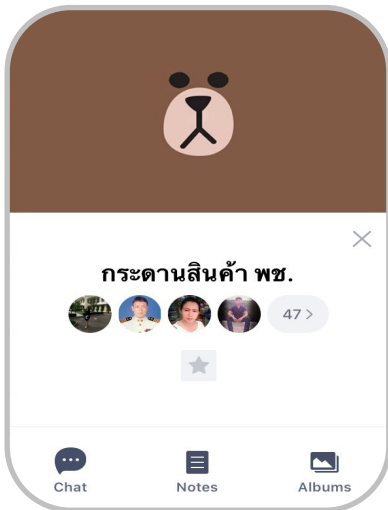
ขั้นตอนการซื้อ-ขาย สินค้า ผ่านกระดานสินค้า พช.

จากขั้นตอนการเตรียมการที่ผ่านมา ศูนย์สาธิตการตลาดของเราจะมีข้อมูลต่อไปนี้

1. ไลน์ศูนย์สาธิตการตลาด ที่เข้าร่วมกลุ่มกระดานสินค้า พช.
2. เฟซบุ๊กศูนย์สาธิตการตลาดที่เข้ามาเป็นสมาชิกของกลุ่มกระดานสินค้า พช.
3. สินค้า/ผลิตภัณฑ์ที่พร้อมจะขาย

ขั้นตอนต่อไปคือ "การโพสต์ขายสินค้า"

ขายผ่านไลน์

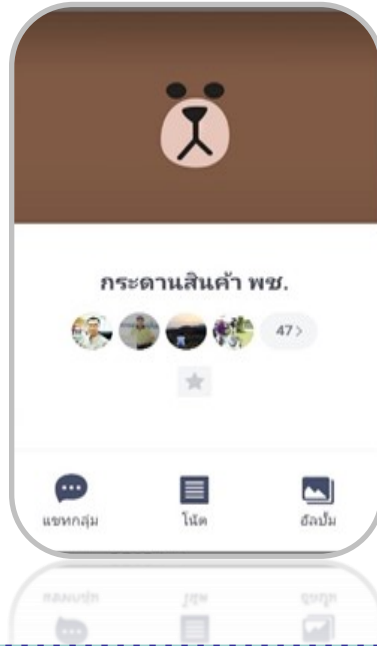


ขายผ่านเฟซบุ๊ก





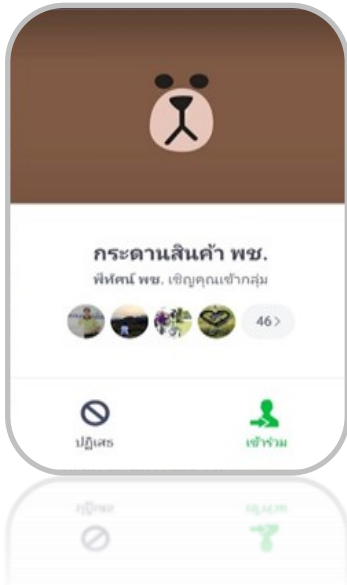
การขายสินค้า/ผลิตภัณฑ์ ในกลุ่มไลน์กระดานสินค้า พช.



กลุ่มไลน์กระดานสินค้า พช. โดยประกอบไปด้วย

1. เจ้าหน้าที่ของกรมการพัฒนาชุมชนที่รับผิดชอบงานศูนย์สาธิตการตลาดทุกระดับ (กรม,จังหวัด,อำเภอ)
2. ตัวแทนจากศูนย์สาธิตการตลาดที่เข้าร่วมกระดานสินค้า
3. ตัวแทนจากสถาบันไทยพัฒนา
4. ตัวแทนจากสมาพันธ์SMEไทย
5. SME ที่เข้าร่วมกระดานสินค้า
6. ภาคีภาครัฐ และภาคเอกชนอื่นๆ ที่เข้าร่วมกระดานสินค้า

*** เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชนระดับจังหวัดหรืออำเภอจะเป็นผู้เชิญตัวแทนจากศูนย์
สาธิตการตลาด SME ภาคีภาครัฐและภาคเอกชนอื่นๆ ที่สนใจในแต่ละจังหวัด
เข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่มไลน์กระดานสินค้า พช.***



วิธีการเชิญเข้ากลุ่ม ไลน์

1. ตัวแทนจากศูนย์สาธิต
การตลาดประสานเจ้าหน้าที่
พัฒนาชุมชนผู้รับผิดชอบ
เพื่อให้เชิญเข้าเป็นสมาชิกกลุ่ม
ไลน์กระดานสินค้า พช.

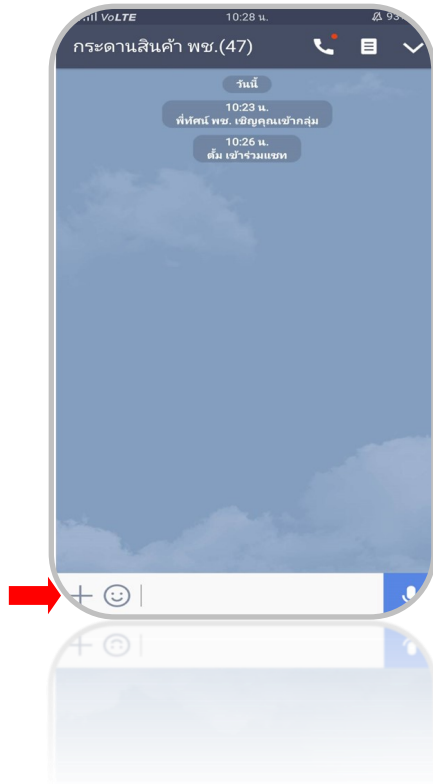
2. ตัวแทนจากศูนย์สาธิตการตลาดตอบรับเข้าเป็นสมาชิกกลุ่ม
ไลน์กระดานสินค้า พช.



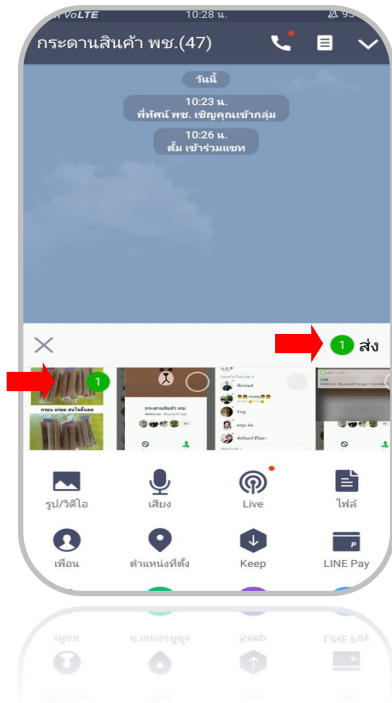
วิธีการโพสต์ขายสินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชน

เมื่อเข้ามาเป็นสมาชิกในกลุ่มไลน์แล้ว ก็สามารถนำข้อมูลและรูปภาพสินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชนที่เตรียมไว้โพสต์ เพื่อนำเสนอให้กับผู้ที่สนใจซื้อสินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชนในกลุ่มไลน์กระดานสินค้า พช. ตามขั้นตอนดังต่อไปนี้

1. กดปุ่มเครื่องหมาย +



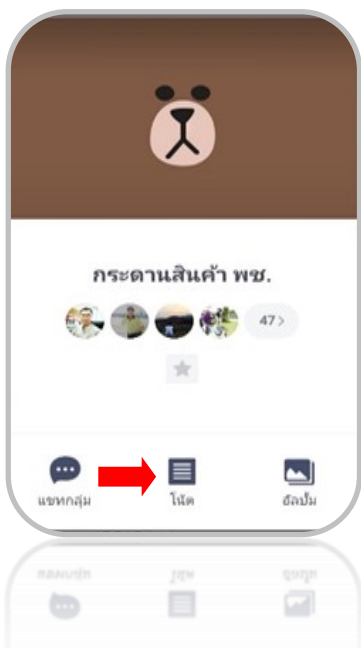
2. กดเลือกข้อมูลรูปภาพสินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชนและกดส่งข้อมูล พร้อมพิมพ์รายละเอียดสินค้าเพิ่มเติมลงไปได้เลย



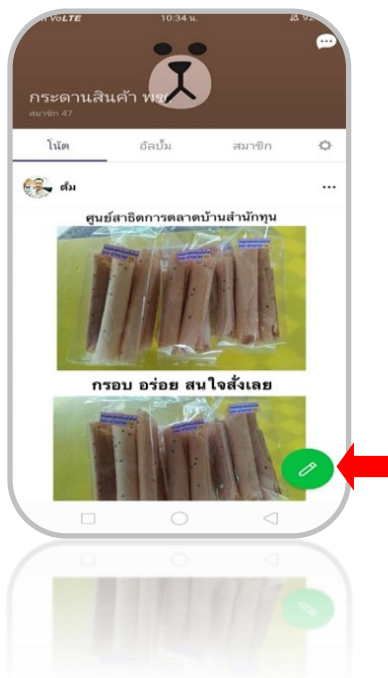
* เพื่อป้องกันไม่ให้ข้อมูลที่เรโพสไปเลื่อนขึ้น เราสามารถโพสไว้ใน “โน้ต” ของกระดานสินค้า พช. โดยสามารถดูวิธีได้ในหน้าถัดไป

เข้าไปเมนู “โน้ต” เพื่อเพิ่มช่องทางในนำเสนอสินค้าแก่ผู้ที่สนใจซื้อสินค้า/
ผลิตภัณฑ์ชุมชนเข้าไปดูโดยข้อความที่เราโพสต์ไปจะไม่หาย

1. กดเลือก “รูปกระดาษโน้ต”
ตามรูปภาพ



หรือ “โน้ต” ในหน้าหลักในกลุ่ม
กระดานสินค้า พช. ก็ได้



2. กดเลือก “รูปติดสอ”
เพื่อเลือกข้อมูลรูปภาพ
สินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชนที่
เตรียมไว้

3. พิมพ์ข้อมูลที่ต้องการ
นำเสนอเพิ่มเติม เช่น
ทองม้วนกรอบอร่อยมี
คุณภาพดี แล้วกด
โพสต์ได้เลย!!



หลังจากทำการโพสต์ขายสินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชนแล้ว รอการติดต่อจากผู้ที่ต้องการซื้อสินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชนเข้ามาทางกลุ่มไลน์กระดานสินค้า พช. เพื่อดำเนินการตกลงราคาซื้อขาย โดยกระบวนการซื้อขายเป็นการที่ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงราคาและวิธีการจัดส่งสินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชน การชำระเงิน กันเอง



ข้อแนะนำเพิ่มเติม

ข้อจำกัดของไลน์ คือ เวลาที่เราโพสต์ขายสินค้า/ผลิตภัณฑ์ จะทำให้เลื่อนหายไปจากหน้าจอ ทำให้ผู้ที่เข้ามาดูภายหลังหาไม่เจอ

ดังนั้นจะต้องมีอาสาสมัครซึ่งเป็นตัวแทนของศูนย์สาธิตการตลาดที่มีจิตอาสาเป็นผู้ดูแลไลน์ ทำหน้าที่เป็นผู้จัดหมวดหมู่สินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชนที่โพสต์ขายในกลุ่มไลน์ กระดานสินค้า พช. เป็นอัลบั้ม รวมถึงประชาสัมพันธ์และเป็นผู้ขับเคลื่อนกระดานสินค้า





การขายสินค้า/ผลิตภัณฑ์ ในกลุ่มเฟซบุ๊กกระดานสินค้า



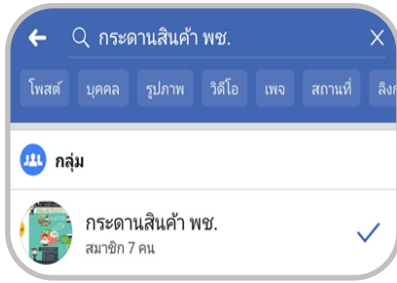
กลุ่มเฟซบุ๊กกระดานสินค้า พช. ประกอบด้วย

1. เจ้าหน้าที่ของกรมการพัฒนาชุมชนที่รับผิดชอบงานศูนย์สาธิตการตลาดทุกระดับ
2. ตัวแทนจากศูนย์สาธิตการตลาดที่เข้าร่วมกระดานสินค้า
3. ตัวแทนจากสถาบันไทยพัฒนา
4. ตัวแทนจากสมาพันธ์ SME ไทย
5. SME ที่เข้าร่วมกระดานสินค้า
6. ภาคีภาครัฐ และภาคเอกชน อื่นๆ ที่เข้าร่วมกระดานสินค้า

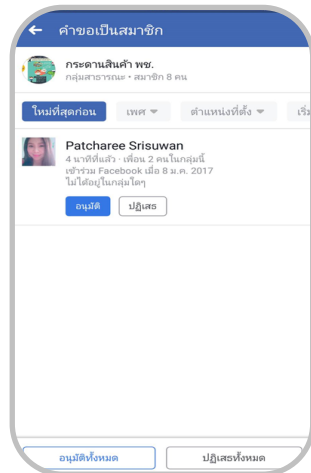
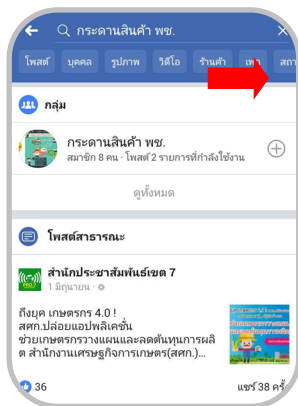
*** เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชนจังหวัดหรืออำเภอจะเป็นผู้เชิญตัวแทนจากศูนย์สาธิตการตลาด SME และภาคีภาครัฐ และภาคเอกชน อื่นๆ ที่สนใจในแต่ละจังหวัดเข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่มเฟซบุ๊กกระดานสินค้า พช.***

ขั้นตอนการขอเข้ากลุ่มเฟซบุ๊กกระดานสินค้า

1. เข้าสู่ระบบแอปพลิเคชันเฟซบุ๊ก กดเลือกค้นหา “กลุ่มกระดานสินค้า พช.”



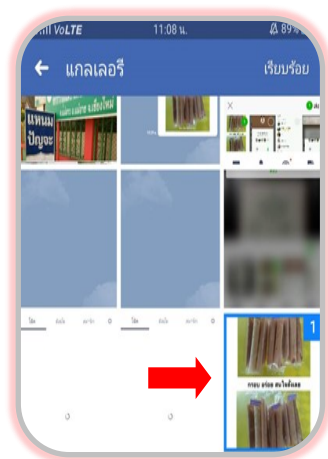
2. เราต้องกดขอเข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่มเฟซบุ๊กกระดานสินค้า พช. และรอการอนุมัติจากแอดมินผู้ดูแล หรือเพื่อนในกลุ่มก่อนถึงจะสามารถทำการโพสต์ได้



วิธีการโพสต์ขายสินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชนในกลุ่มเฟซบุ๊กกระดาน

นำข้อมูลรูปภาพสินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชนที่เตรียมไว้โพสต์เพื่อนำเสนอให้กับผู้ที่สนใจซื้อสินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชนในกลุ่มเฟซบุ๊กกระดานสินค้า พช.

1. กดปุ่มเครื่องหมายรูปภาพ  เพื่อเพิ่มข้อมูลรูปภาพสินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชนที่เราได้เตรียมเอาไว้



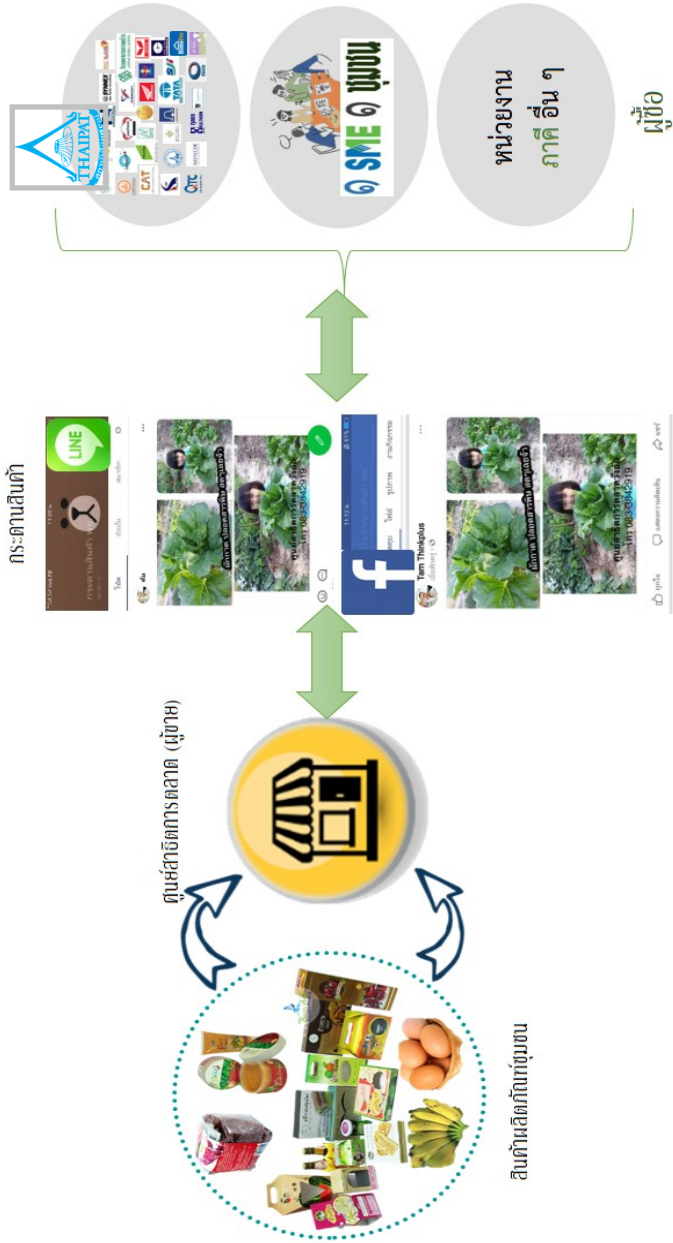
จากนั้นทำการเลือกรูปและพิมพ์รายละเอียดที่ต้องการแล้วทำการโพสต์ขายได้เลย



หลังจากทำการโพสต์ขายสินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชนแล้ว ก็รอการติดต่อจากผู้ที่ต้องการซื้อสินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชนเข้ามาทางกลุ่มเฟซบุ๊ก กระดานสินค้า พช. เพื่อดำเนินการตกลงราคาซื้อขาย โดยกระบวนการซื้อขาย เป็นการที่ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงรายละเอียดในการซื้อขาย เช่น ราคา วิธีการจัดส่งการชำระเงิน เป็นต้น



ภาพรวมการติดต่อซื้อ-ขายรูปแบบกระดานสินค้า



การซื้อ - ขาย เป็นการที่ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงราคา และวิธีการจัดส่งสินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชน และการชำระเงินกันเอง

ส่วนที่ 3

การติดตามประเมินผล

การติดตามประเมินผล

หลังจากจบการซื้อ-ขายเรียบร้อยแล้ว ศูนย์สาธิตการตลาดและผู้ที่เกี่ยวข้องมีความจำเป็นที่จะต้องประเมินผลการดำเนินงานเพื่อประโยชน์ในด้านการปรับปรุง แก้ไขและพัฒนาการบริหารจัดการให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า

ประเด็นการประเมินที่สำคัญ



กลุ่มลูกค้าที่เข้ามาซื้อสินค้า



จำนวนลูกค้าที่ติดต่อ/ซื้อสินค้าในแต่ละช่วงเวลา



สินค้ายอดนิยม

Sale

ยอดการจำหน่ายสินค้า



ข้อคิดเห็น/ข้อเสนอแนะของลูกค้าและผู้ที่เกี่ยวข้อง

แบบรายงานผลการดำเนินงาน

ส่งเสริมช่องทางการตลาดรูปแบบกระดานสินค้าสำหรับศูนย์สาธิตการตลาด

ประจำเดือน.....

ชื่อศูนย์สาธิตการตลาด.....ตำบล.....

อำเภอ.....จังหวัด.....

1. ยอดจำหน่ายสินค้า

1.1. ยอดจำหน่ายทั้งหมด.....บาท

1.2 ยอดจำหน่ายผ่านกระดานสินค้า.....บาท

2. สินค้าชุมชนขายดีประจำเดือน

2.1 ชื่อสินค้า..... ปริมาณที่ขาย.....

2.2 ชื่อสินค้า..... ปริมาณที่ขาย.....

2.3 ชื่อสินค้า..... ปริมาณที่ขาย.....

3. กลุ่มลูกค้าที่มีการติดต่อ/ซื้อ-ขาย

3.1. จากเครือข่ายบริษัทจากสถาบันไทยพัฒนา จำนวน.....ครั้ง

3.2. เครือข่าย SME /TBIS จำนวน.....ครั้ง

3.3. ภาครัฐเครือข่ายอื่น ๆ จำนวน.....ครั้ง

4. ช่องทางการซื้อขาย

4.1 ไลน์ จำนวน.....ครั้ง 4.2 เฟซบุ๊ก จำนวน.....ครั้ง

4.3 อื่น ๆ ระบุ.....จำนวน ครั้ง

5. คำแนะนำหรือข้อเสนอแนะ

1.

2.

3.

ลงชื่อ.....

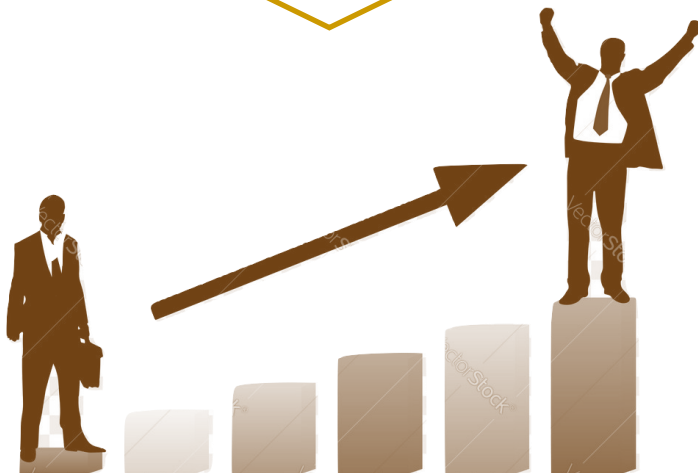
ตำแหน่ง.....

ผู้รายงาน

ข้อเสนอแนะในการติดตามประเมินผล

1. เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชนต้องคอยสร้างความรู้ความเข้าใจและเป็นพี่เลี้ยงให้คณะกรรมการศูนย์สาธิตการตลาด ตลอดจนการติดตามและประเมินผล

2. คณะกรรมการศูนย์สาธิตการตลาดต้องมีการบันทึกข้อมูลการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องเพื่อจะได้ทราบถึงสถานการณ์การดำเนินงานและสามารถนำข้อมูลมาวางแผน แก้ไขปัญหาและพัฒนาการดำเนินงานต่อไป



ส่วนที่ 4

แนวทางการดำเนินงาน

ส่งเสริมช่องทาง

การตลาด

รูปแบบกระดานสินค้า

บทบาทของหน่วยงาน



1. บทบาทของกรมการพัฒนาชุมชน

1.

พัฒนารูปแบบการดำเนินงานส่งเสริมช่องทางการตลาดรูปแบบ
กระดานสินค้าสำหรับศูนย์สาธิตการตลาด

2.

สร้างความรู้ ความเข้าใจการขับเคลื่อนการดำเนินงานส่งเสริม
ช่องทางการตลาดรูปแบบกระดานสินค้าสำหรับศูนย์สาธิต
การตลาดให้กับสำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัด

3.

จัดทำระบบฐานข้อมูลการดำเนินงานส่งเสริมช่องทางการตลาด
รูปแบบกระดานสินค้าสำหรับศูนย์สาธิตการตลาด

4.

เผยแพร่ประชาสัมพันธ์การดำเนินงานส่งเสริมช่องทางการตลาด
รูปแบบกระดานสินค้าสำหรับศูนย์สาธิตการตลาด

2. บทบาทสำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัด

1. สร้างความรู้ความเข้าใจการขับเคลื่อนการดำเนินงานส่งเสริมช่องทางการตลาดรูปแบบกระดานสินค้าสำหรับศูนย์สาธิตการตลาดให้กับสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอ
2. ส่งเสริม สนับสนุนและให้คำแนะนำการพัฒนาคุณภาพสินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชนที่นำมาจำหน่ายในรูปแบบกระดานสินค้าสำหรับศูนย์สาธิตการตลาด
3. ร่วมมือกับสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอศึกษภาพผู้แทนศูนย์สาธิตการตลาดใสการทำหน้าที่บริหารจัดการการซื้อขายสินค้าผ่านกระดานสินค้า
4. รวบรวมจัดทำฐานข้อมูลการดำเนินงานส่งเสริมช่องทางการตลาดรูปแบบกระดานสินค้าสำหรับศูนย์สาธิตการตลาดส่งให้กรมการพัฒนาชุมชน
5. แสวงหาหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนที่มีความต้องการสอดคล้องกับสินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชนที่พร้อมจำหน่ายในรูปแบบกระดานสินค้า
6. เชื่อมประสานหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนที่มีความต้องการที่สอดคล้องกับสินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชนที่พร้อมจำหน่ายในรูปแบบกระดานสินค้ากับศูนย์สาธิตการตลาด
7. ส่งเสริมให้เกิดการซื้อขายผ่านช่องทางการตลาดรูปแบบกระดานสินค้านระหว่างหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนกับศูนย์สาธิตการตลาด
8. ติดตาม ประเมินและรายงานผลส่งให้กรมการพัฒนาชุมชนทุกวันที 5 ของเดือน

3. บทบาทสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอ

1. สร้างความรู้ ความเข้าใจการขับเคลื่อนการดำเนินงานส่งเสริมช่องทางการตลาดรูปแบบกระดานสินค้าสำหรับศูนย์สาธิตการตลาดให้กับคณะกรรมการศูนย์สาธิตการตลาด
2. ประสานศูนย์สาธิตการตลาด สํารวจและจัดทำข้อมูลสินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชนที่พร้อมจำหน่ายรูปแบบกระดานสินค้าส่งให้สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัด
3. ประสานสำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัด หน่วยงานภาคี และศูนย์สาธิตการตลาด ส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพสินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชน ให้มีความพร้อมจำหน่ายในรูปแบบกระดานสินค้า
4. ประสานสำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัด หน่วยงานภาคี และศูนย์สาธิตการตลาด ส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพผู้แทนศูนย์สาธิตการตลาดให้มีความรู้ ทักษะ เทคนิคการใช้แอปพลิเคชันไลน์ และเฟซบุ๊ก ในการจำหน่ายผ่านกระดานสินค้า
5. ประสานศูนย์สาธิตการตลาด รวบรวมจัดทำข้อมูลการดำเนินงานส่งเสริมช่องทางการตลาดรูปแบบกระดานสินค้าสำหรับศูนย์สาธิตการตลาดส่งให้สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัด
6. ประสานการซื้อขายผ่านช่องทางการตลาดรูปแบบกระดานสินค้านี้ระหว่างศูนย์สาธิตการตลาดกับหน่วยงานภาครัฐและเอกชน
7. ติดตาม ประเมินและรายงานผลส่งให้สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดทุกเดือนสิ้นเดือน

4. บทบาทของศูนย์สาริตการตลาด

1. สร้างความรู้ความเข้าใจและประชาสัมพันธ์ เชิญชวนประชาชน เข้าร่วมจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางการตลาดรูปแบบกระดาน สินค้าสำหรับศูนย์สาริตการตลาด
2. สำรวจข้อมูลสินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชนที่มีความพร้อมจำหน่าย ผ่านช่องทางการตลาดรูปแบบกระดานสินค้าสำหรับศูนย์สาริตการตลาด
3. เตรียมความพร้อมสินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชนและตรวจสอบคุณภาพเบื้องต้น ให้พร้อมจำหน่าย
4. เตรียมความพร้อมผู้แทนศูนย์สาริตการตลาดให้มีความรู้ ทักษะ เทคนิคการใช้แอปพลิเคชันและเฟซบุ๊ก ในการส่งเสริมช่องทางจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางการตลาดรูปแบบกระดาน สินค้า
5. ประสานการซื้อขายผ่านช่องทางการตลาดรูปแบบกระดาน สินค้าระหว่างศูนย์สาริตการตลาดกับหน่วยงานภาครัฐและเอกชน
6. สรุปและรายงานผลการดำเนินงานส่งให้สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอทุกสิ้นเดือน



ขั้นตอนการดำเนินงานของ สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัด/อำเภอ

1. สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดศึกษาทำความเข้าใจแนวทางการดำเนินงานส่งเสริมช่องทางการตลาดรูปแบบกระดานสินค้าสำหรับศูนย์สาธิตการตลาด

2. สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดแสวงหาหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนที่มีความต้องการที่สอดคล้องกับสินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชน ที่พร้อมจำหน่ายในรูปแบบกระดานสินค้า

3. สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดชี้แจงทำความเข้าใจแนวทางการดำเนินงานส่งเสริมช่องทางการตลาดรูปแบบกระดานสินค้าสำหรับศูนย์สาธิตการตลาดให้กับสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอ

4. สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอชี้แจงทำความเข้าใจแนวทางการดำเนินงานส่งเสริมช่องทางการตลาดรูปแบบกระดานสินค้าสำหรับศูนย์สาธิตการตลาดให้กับคณะกรรมการศูนย์สาธิตการตลาด

5. สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอร่วมกับศูนย์สาธิตการตลาด จัดเก็บ รวบรวมข้อมูลสินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชน ที่พร้อมจำหน่ายส่งให้สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดเพื่อจัดทำฐานข้อมูลส่งให้กรมการพัฒนาชุมชน

6.

สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอประสานหน่วยงานภาคีและศูนย์
สาธิตการตลาด ส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพผู้แทนศูนย์สาธิต
การตลาดให้มีความรู้ ทักษะ เทคนิคการใช้แอปพลิเคชันไลน์
และเฟซบุ๊ก ในการจำหน่ายผ่านกระดานสินค้า

7.

สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดร่วมกับสำนักงานพัฒนาชุมชน
อำเภอเชื่อมประสานหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนที่มีความ
ต้องการที่สอดคล้องกับสินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชนที่พร้อมจำหน่ายใน
รูปแบบกระดานสินค้า กับศูนย์สาธิตการตลาด

8.

สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัด สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอ
และศูนย์สาธิตการตลาดร่วมกันพัฒนาคุณภาพสินค้าและส่งเสริม
ให้เกิดการซื้อขายรูปแบบกระดานสินค้า

9.

สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอร่วมกับศูนย์สาธิตการตลาดจัดทำ
ข้อมูลผลการจำหน่ายสินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชนผ่านช่องทางการตลาด
รูปแบบกระดานสินค้า ปัญหาอุปสรรคและข้อเสนอแนะส่งให้
สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัด

10.

สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดจัดทำข้อมูลสรุปผลการจำหน่าย
สินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชนผ่านช่องทางการตลาดรูปแบบกระดาน
สินค้า ปัญหา อุปสรรคและข้อเสนอแนะส่งให้กรมการพัฒนาชุมชน



חכמת אדם

กลยุทธ์ในการ
ขับเคลื่อนงานกระดาน
สินค้าสำหรับศูนย์
สาริตการตลาด

การดำเนินงานส่งเสริมช่องทางการตลาดรูปแบบกระดานสินค้าสำหรับศูนย์สาธิตการตลาด

Concept

ลดความเหลื่อมล้ำด้านรายได้ของประชาชนที่ผลิตสินค้าได้แต่ยังขาดช่องทางการจำหน่าย ด้วยการส่งเสริมช่องทางการตลาดรูปแบบกระดานสินค้าชุมชนของศูนย์สาธิตการตลาด สร้างรายได้และคุณภาพชีวิตให้กับประชาชน

กลุ่มเป้าหมาย : ศูนย์สาธิตการตลาด 262 แห่ง

Define

พัฒนารูปแบบกระดานสินค้า

พัฒนาภาคีการขับเคลื่อน

ส่งเสริมช่องทางการตลาด

Dream

เกิดการกระจายรายได้สู่ชุมชนอย่างแท้จริงส่งผลให้เศรษฐกิจชุมชนเข้มแข็ง

Drive

- ❖ รูปแบบการเชื่อมโยงกับสถาบันไทยพัฒนา
- ❖ รูปแบบความร่วมมือกับ SME และ TSBI
- ❖ รูปแบบความร่วมมือกับหน่วยงานภาคีอื่น ๆ (แม่โจ้, นิคมอุตสาหกรรม, ปตท., บางจาก ฯลฯ)

- ❖ จัดทำ MOU กับ SME, TSBI และหน่วยงานภาคีอื่น ๆ
- ❖ พัฒนาร่วมกันระหว่างหน่วยงาน
- ❖ จัดทำระบบฐานข้อมูลในระบบศูนย์ข้อมูล
- ❖ จัดตั้งเครือข่ายกระดานสินค้าชุมชน

- ❖ ระบบ LINE
- ❖ ระบบ facebook
- ❖ ระบบ Website
- ❖ ระบบ Application
- ❖ กระดานสินค้า
- ❖ ศูนย์สาธิตการตลาดเคลื่อนที่

- ### ตัวชี้วัด
1. ร้อยละของรายได้ที่เพิ่มขึ้นของศูนย์สาธิตการตลาด (ร้อยละ 3)
 2. จำนวนช่องทางการตลาดของศูนย์สาธิตการตลาดเพิ่มขึ้น 2 ช่องทาง
 3. จำนวนเครือข่ายกระดานสินค้าชุมชน 44 เครือข่าย

กระบวนการขับเคลื่อนงาน

| กระบวนการงาน | แผนงาน/โครงการ |
|--------------------------------|---|
| 1. พัฒนารูปแบบ กระดานสินค้า | <ol style="list-style-type: none"> 1. ส่งเสริมและพัฒนารูปแบบกระดานสินค้าเชื่อมโยงกับสถาบันไทยพัฒนา 2. ส่งเสริมและพัฒนารูปแบบกระดานสินค้าด้วยความร่วมมือกับสมาพันธ์SMEไทยและ หน่วยงานริเริ่มธุรกิจเพื่อสังคมแห่งประเทศไทย (Thailand Social Business Initiative : TSBI) 3. ส่งเสริมและพัฒนารูปแบบกระดานสินค้าด้วยความร่วมมือกับหน่วยงานภาคีอื่น ๆ (แอมคโธโร ,โรงงานอุตสาหกรรม,ปตท.,บางจาก ฯลฯ) |
| 2. พัฒนากลไกการ ขับเคลื่อน | <ol style="list-style-type: none"> 1. จัดทำ MOU กับ สมาพันธ์SMEไทย, TSBI และหน่วยงานภาคีอื่น ๆ 2. พัฒนาคัดค้านร่วมกันระหว่างหน่วยงาน 3. จัดทำระบบฐานข้อมูลการส่งเสริมช่องทางการตลาดรูปแบบกระดานสินค้าในระบบศูนย์ข้อมูลกลาง 4. จัดตั้งเครือข่ายการตลาดรูปแบบกระดานสินค้า |
| 3. ส่งเสริมช่องทาง การตลาด | <p>ส่งเสริมและพัฒนาช่องทางการจำหน่ายสินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ผ่านระบบ ไลน์ 2. ผ่านระบบ facebook 3. ผ่านระบบ Website 4. ผ่านระบบ Application กระดานสินค้า ๕. ผ่านศูนย์สาธิตการตลาดเคลื่อนที่ |

แบบฟอร์ม

(ตัวอย่าง)

ข้อมูลรายการสินค้า/ผลิตภัณฑ์ชุมชนที่พร้อมขายในรูปแบบกระดามลินินค้า

| ที่ | ชื่อศูนย์ สาธิต การตลาด | หมู่ที่ | ตำบล | อำเภอ | จังหวัด | รายการสินค้า/ผลิตภัณฑ์ ที่พร้อมจำหน่าย | ปริมาณ / ความสามารถในการผลิต ให้ระบุ..... (ต่อวันหรือต่อสัปดาห์หรือต่อเดือน) | | | | ชื่อผู้ ติดต่อ | เบอร์โทรศัพท์ ID LINE |
|-----|-------------------------------|---------|-----------------|---------|---------|--|---|------------|----------|--|-------------------|--------------------------|
| | | | | | | | ต่อวัน | ต่อสัปดาห์ | ต่อเดือน | ช่วงเดือนที่ ผลผลิตออกสู่ ตลาด | | |
| 1 | บ้านสำนัก พัฒนาชุมชน | 1 | ทุ่งสอง ห้อง | หลักสี่ | กทม. | 1. ฝักรูฝ้าย 2. ข้าวหอมมะลิ 3. มะม่วงน้ำดอกไม้ 4. ปลาสดแดดเดียว 5. แฉกกับแกะสลักจากไม้ | - | 5 วัน | - | ม.ค.-5.ค. ต.ค.-พ.ย. เม.ย.-พ.ค. ม.ค.-5.ค. ม.ค.-5.ค. | รัฐภากรณ์ | 081-6625206 Enjoy |

คำอธิบาย

(1) ให้ระบุสินค้า/ผลิตภัณฑ์ในชุมชนที่ศูนย์สาธิตการตลาดสามารถ

รวบรวมนำมาจำหน่ายได้

(2) ให้ระบุปริมาณที่สามารถผลิตได้ โดยให้ระบุเพียงช่องเดียว

(2.1) ปริมาณต่อวัน

ที่สามารถผลิตได้

(2.2) ปริมาณต่อเดือน

ที่ผลิตได้

แบบรายงานผลการดำเนินงาน

ส่งเสริมช่องทางการตลาดรูปแบบกระดานสินค้าสำหรับศูนย์สาธิตการตลาด
ประจำเดือน.....

ชื่อศูนย์สาธิตการตลาด.....ตำบล.....

อำเภอ.....จังหวัด.....

1. ยอดจำหน่ายสินค้า

1.1. ยอดจำหน่ายทั้งหมด.....บาท

1.2. ยอดจำหน่ายผ่านกระดานสินค้า.....บาท

2. สินค้าชุมชนขายดีประจำเดือน

2.1. ชื่อสินค้า..... ปริมาณที่ขาย.....

2.2. ชื่อสินค้า..... ปริมาณที่ขาย.....

2.3. ชื่อสินค้า..... ปริมาณที่ขาย.....

3. กลุ่มลูกค้าที่มีการติดต่อ/ซื้อ-ขาย

3.1. จากเครือข่ายบริษัทจากสถาบันไทยพัฒนา จำนวน.....ครั้ง

3.2. เครือข่าย SME /TBIS จำนวน.....ครั้ง

3.3. ภาคีเครือข่ายอื่นๆ จำนวน.....ครั้ง

4. ช่องทางการซื้อขาย

4.1. ไลน์ จำนวน.....ครั้ง 4.2. เฟซบุ๊ก จำนวน.....ครั้ง

4.3. อื่น ๆ ระบุ.....จำนวน ครั้ง

5. คำแนะนำหรือข้อเสนอแนะ

1.

2.

3.

คณะผู้จัดทำ

คณะที่ปรึกษา

นายอภิชาติ โตดิลกเวชช์ อธิบดีกรมการพัฒนาชุมชน
นายโชคชัย แก้วป่อง รองอธิบดีกรมการพัฒนาชุมชน
นายธงชัย บุตรบุษิต ผู้อำนวยการสำนักพัฒนาทุนและองค์การการเงินชุมชน

คณะผู้จัดทำ

นางสาววนิชดา สร้อยมณี นักวิชาการพัฒนาชุมชนชำนาญการ
นางสาวจรัสรัตน์ พัฒนคูหะ นักวิชาการพัฒนาชุมชนชำนาญการ
นางสาวมยุรี เข็นประเสริฐ นักวิชาการพัฒนาชุมชนชำนาญการ
นางสาวบุตรีตรา ใจพันธ์ นักวิชาการพัฒนาชุมชนชำนาญการ
นายกิตติทัศน์ นาสรร นักวิชาการพัฒนาชุมชนชำนาญการ
นางสาวพัชรี ศรีสุวรรณ นักวิชาการพัฒนาชุมชนชำนาญการ
นายอดิศักดิ์ แทวนสูงเนิน นักวิชาการพัฒนาชุมชนชำนาญการ
นายสุริยบน สุวรรณโคตร นักวิชาการพัฒนาชุมชนชำนาญการ
นางสาวกาญจนา สิมพันธ์ นักวิชาการพัฒนาชุมชนชำนาญการ
นางสาวรัชฎาภรณ์ บุตรคำโชติ นักวิชาการพัฒนาชุมชนปฏิบัติการ
นางสาวปฎิญา ปงทาญ นักวิชาการพัฒนาชุมชนปฏิบัติการ

ผู้เรียบเรียง

นายกิตติทัศน์ นาสรร นักวิชาการพัฒนาชุมชนชำนาญการ
นางสาวรัชฎาภรณ์ บุตรคำโชติ นักวิชาการพัฒนาชุมชนปฏิบัติการ

พิมพ์ที่

ครั้งที่ 1 จำนวน 1,800 ชุด

ขอบคุณหลาย ๆ



