

hopelosp

ปัญหาและสาเหตุ

“เกษตรกรรายย่อยไม่สามารถกระจายผลผลิตได้”



ขาดรายได้



ผลไม้เน่าเสีย



What the fruit?

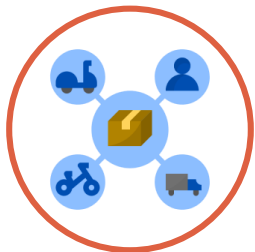
โปรเจกต์ที่สนับสนุนการสร้างงานและรายได้ให้กับเกษตรกรรายย่อยที่ได้รับผลกระทบในช่วงโควิด-19 และแรงงานรับจ้างรายวันผ่านกลองผสมผลไม้ที่หลากหลายส่งตรงถึงลูกค้าในกทม.

ขาดความรู้เรื่องการทำการตลาดและผู้ประกอบการ
เกษตรกรรายย่อยหลายรายไม่มีความรู้เรื่องการควบคุมคุณภาพผลผลิต การตลาด และการบริหารงานแบบผู้ประกอบการ จึงทำให้ไม่รู้ช่องทาง การขาย และไม่สามารถควบคุมราคาผลผลิตได้

ปัญหาด้านการขนส่ง
ปัญหาจากการขนส่งจากสวนเกษตรกร มาถึงลูกค้า ที่ต้องใช้เวลาหลายวันทำให้ผลผลิตที่ถูกขนส่งเสียหาย เน่าเสียระหว่างทาง ส่งผลต่อราคาขายที่มีราคาถูกลง

วิธีการแก้ปัญหา

ต้นน้ำ



**พัฒนาความรู้และยกระดับ
ระบบการควบคุมผลผลิต
จากสวนเกษตรกร**

ยกระดับและพัฒนาระบบการ
ควบคุมคุณภาพผลผลิตของ
เกษตรกรในพื้นที่

กลางน้ำ



**พัฒนาการขนส่ง
จากพื้นที่สู่แหล่งกระจาย
ผลผลิตในเขตเศรษฐกิจ**

ขนส่งพร้อมกันเพื่อลดค่าใช้จ่าย
โดยการ 'จ้างเหมาเที่ยวขนส่ง'
จากชุมชน

ปลายน้ำ



**ทำการตลาดและ
เพิ่มช่องทางเข้าถึงกลุ่มลูกค้า**

สร้างมูลค่าของสินค้าด้วยเรื่องราว ทำ
การตลาดทั้งออนไลน์ และ
ออฟไลน์ในการกระจายสินค้าสู่ลูกค้า
ตามกลุ่มเป้าหมายต่างๆ

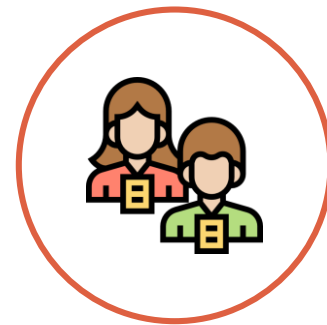
วิธีการแก้ปัญหา | พัฒนาการขนส่งจากต้นน้ำ สู่ ปลายน้ำ



1 ตำบลต้นแบบ
รวบรวมสมาชิก ผลิตและสร้าง
เครือข่ายขนส่งผลผลิตร่วมกันใน
ตำบล

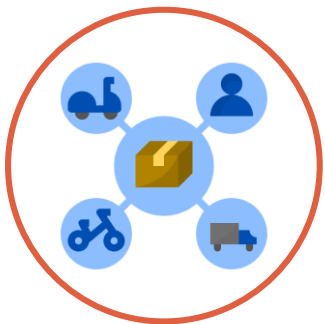


ขนส่งพร้อมกันเพื่อลดค่าใช้จ่าย
โดยการ 'จ้างเหมาเที่ยวขนส่ง'
จากชุมชน



กระจายไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

วิธีการแก้ปัญหา | ทำการตลาดและเพิ่มช่องทางการกระจายสินค้า



เพิ่มช่องทางการกระจายสินค้า

ขยายตลาดการกระจายผลผลิต
จากสวนของเกษตรกรให้ถึงลูกค้าได้
อย่างรวดเร็ว และสะดวกสบาย



1. กระจายสินค้าในกรุงเทพฯ และ ทำการตลาด
เพิ่มความต้องการของลูกค้า ทั้งทางออนไลน์
ผ่านช่องทาง Facebook&Line: @hopeloopและแบบ
ออฟไลน์แบบ store หรือ event



2. Partnership กับ SDGx ที่Berlin กับ
NSTDA (สวทช) โปรเจกต์ระหว่างการค้าดำเนินงาน
ช่องทางการส่งออกผลผลิตไปยังสหภาพยุโรป



3. ผู้ประกอบการและผู้บริโภคทั่วประเทศที่ใช้วัตถุดิบจาก
การเกษตร

วิธีการแก้ปัญหา | สอนความรู้และยกระดับผู้ประกอบการ



ความรู้ที่เกษตรกรรายย่อยสามารถนำไปต่อยอดกับการทำงานของตนเองได้

- ✓ ความรู้ด้านผู้ประกอบการเพื่อยกระดับและพัฒนาเกษตรกรรายย่อย
- ✓ เครื่องมือสำหรับผู้ประกอบการยุคใหม่ (การทำสตอรี่ การถ่ายภาพ การเข้าใจกลุ่มลูกค้า)
- ✓ ความรู้ความเข้าใจเรื่องการตลาด, กลไกตลาด
- ✓ การวางแผนงบประมาณ การคำนวณรายได้และต้นทุน

ประโยชน์และผลลัพธ์ที่คาดหวัง



1 ตำบลต้นแบบ
ระยะเวลา 6 เดือน

- ✓ 80% ของเกษตรกรรายย่อยในพื้นที่ต้นแบบสามารถเพิ่มรายได้ให้กับตนเองได้
- ✓ เกษตรกรมีช่องทางการกระจายผลผลิตทางการเกษตรไปยังลูกค้าผู้บริโภคในเมือง กลุ่มผู้ประกอบการที่ใช้ผลผลิตในไทย
- ✓ มี 1 ตำบลต้นแบบการจัดการขนส่งที่สามารถพัฒนาไปยังตำบล
- ✓ เกษตรกรรายย่อยสามารถนำความรู้ และเครื่องมือการเป็นผู้ประกอบการยุคใหม่มาปรับใช้ในกระบวนการทำงานได้

การต่อยอดโครงการ
3 ตำบลต้นแบบ



สิ่งที่ต้องลงมือทำร่วมกัน



การสนับสนุนงบประมาณ
ในการดำเนินโครงการ
ในการลงพื้นที่ และ การสนับสนุน
การขนส่งจากชุมชน

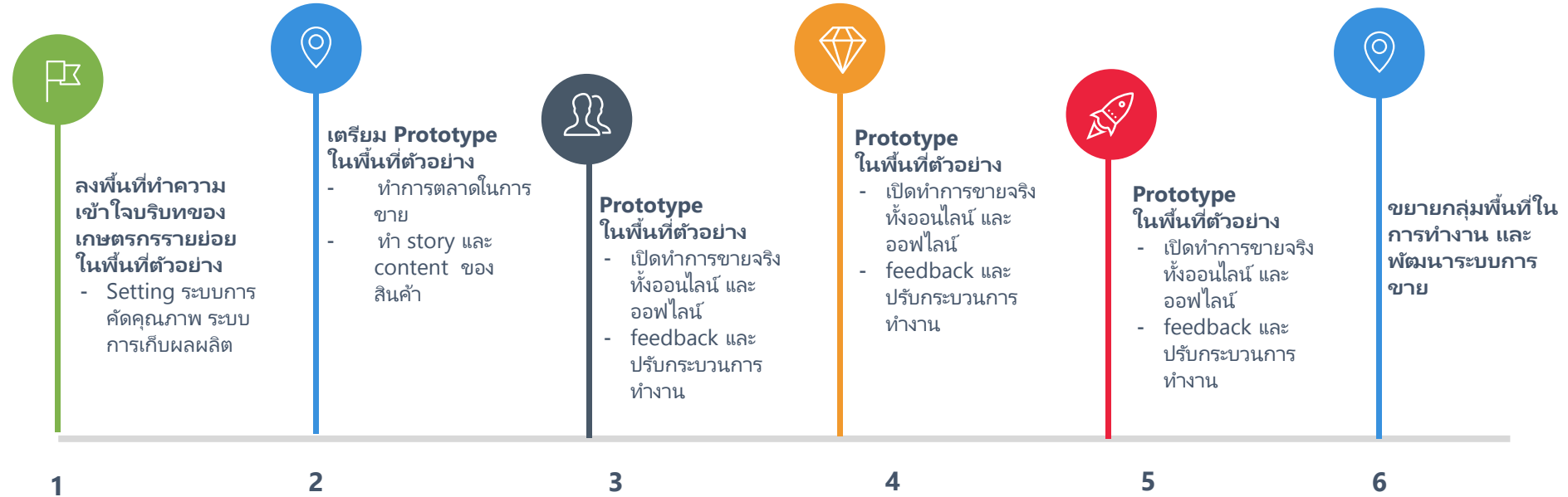


การวางแผนงานความร่วมมือประชาสัมพันธ์
โครงการ
ทั้งออนไลน์และออฟไลน์



ขยายพื้นที่การทำงานจากตำบล
ต้นแบบไปยังอำเภออื่นๆ

แผนการทำงานเพื่อนำไอเดียไปทำจริง (ระยะเวลาประมาณ 6 เดือน)



สมาชิกทีม



นันท์นินี แซ่ไอ (ดอรา)

- CEO Thrive Venture Builder
- Corporate Innovation Lecturer for SET Companies/ Chulalongkorn/Thammasart/KMITL
- Head of Studio Santora Nakama (Thailand's first Startup Studio) (Previously)
- Stanford Graduate School of Business - Ignite Program



ณัฐรดี ยิ้มปฐมสกุล (ชน)

- Business Development Thrive Venture Builder
- Project management and communication- Enlive Foundation (Previously)
- Fellow Teacher - Teach for Thailand
- Bachelor Degree -Social Administration, Thammasat University



STANFORD GRADUATE
BUSINESS SCHOOL



CU INNOVATION
HUB



THANK YOU!

Let's make Thai farmers smile again.

Follow us on:



Hope Loop



@hopeloop



sun@thriveventurebuilder.com