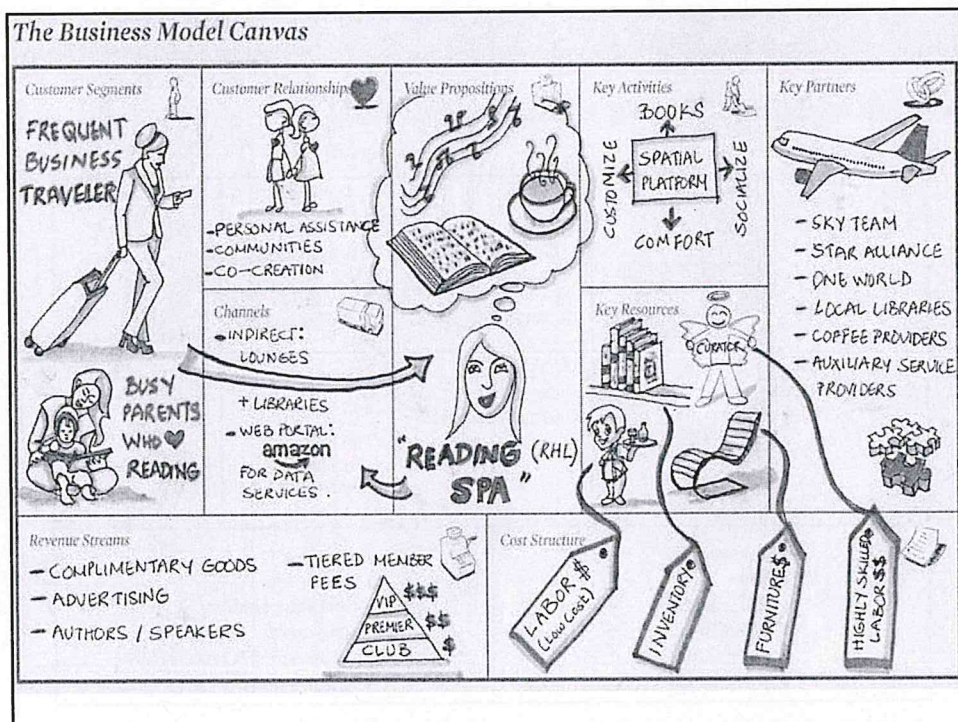
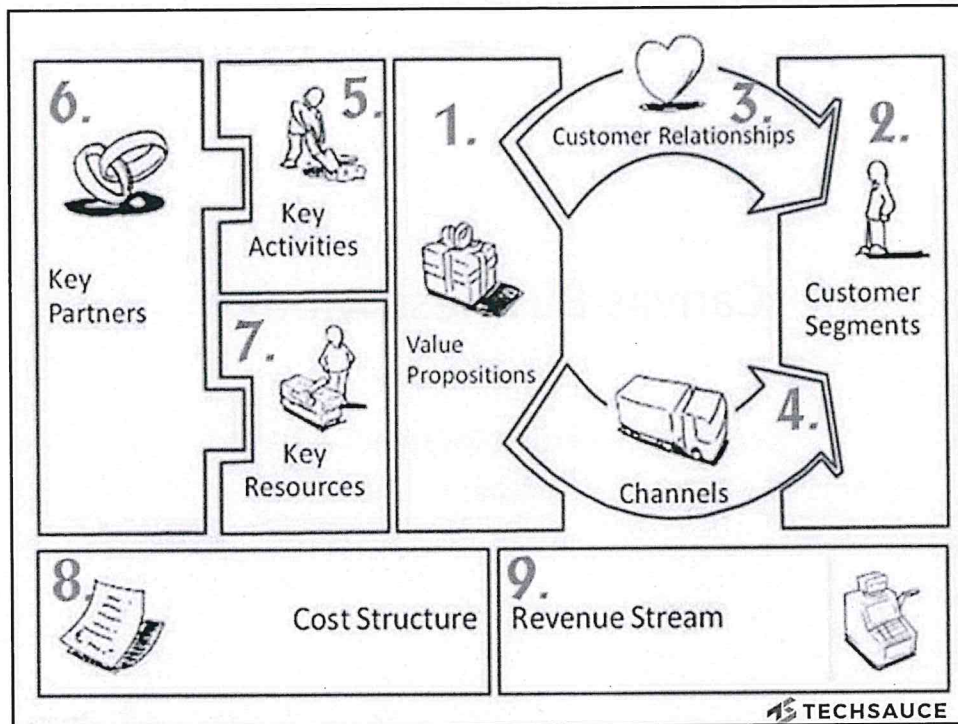


# Canvas Business Model

กลุ่ม 1 ผู้บริหารด้านงานวิจัยของสถาบันสมาชิก  
เครือข่าย

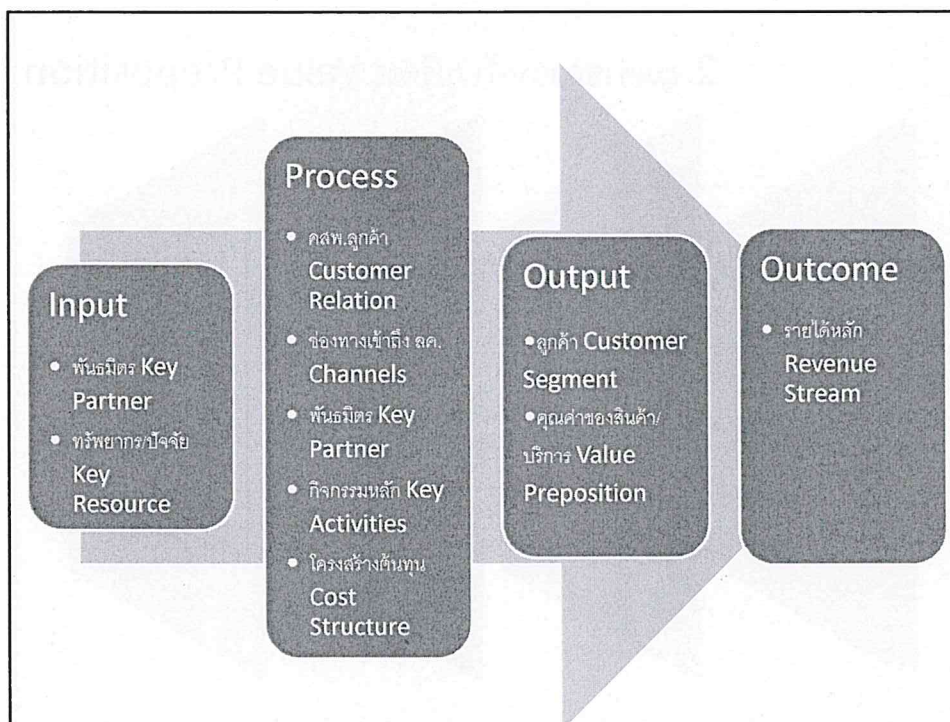
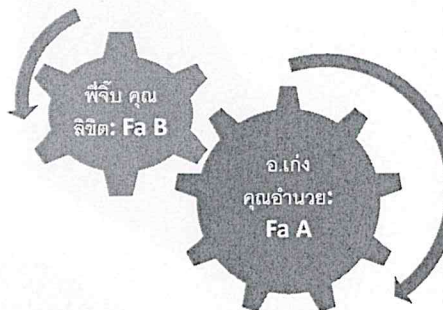
## Thai Restaurant: Tum Googai & Boxcoly

 <p>Landlord* Food suppliers Delivery services</p>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ ประงอาหารสดใหม่</li> <li>▶ ควบคุมรสชาติ</li> <li>▶ สร้าง Content</li> <li>▶ Maintenance</li> </ul>  <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Kitchen</li> <li>▶ Food</li> <li>▶ Teams</li> <li>▶ การตกแต่งร้าน</li> </ul>	 <p>ร้านอาหารอีสาน</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ อาหาร</li> <li>▶ บรรยากาศ</li> <li>▶ บริการ "สั่งได้ ส่งให้"</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ ไปรษณีย์รายเดือน</li> <li>▶ ไปรษณีย์บุฟเฟต์</li> <li>▶ บริการแบบเพื่อนสนิท</li> <li>▶ กิจกรรมเท่ๆ น่ารักๆ</li> </ul>  <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ ทำเลโซเชียลมีเดีย</li> <li>▶ Facebook</li> <li>▶ Delivery service</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>Restaurant</li> <li>▶ Officer</li> <li>▶ Teenager</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>Catering &amp; Delivery</li> <li>▶ Seminar</li> <li>▶ School</li> </ul>
 <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ ค่าตกแต่งร้าน</li> <li>▶ ค่าเช่า</li> <li>▶ เงินเดือน+โบนัส</li> <li>▶ ค่าวัตถุดิบ</li> <li>▶ ค่าส่วยอาหาร</li> <li>▶ ค่าสาธารณูปโภค</li> </ul>		 <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ ค่าอาหาร</li> <li>▶ ค่าเครื่องดื่ม</li> <li>▶ ค่าจัดเลี้ยง Catering</li> <li>▶ ค่าส่งอาหาร</li> <li>▶ ค่าบริการพื้นที่สังสรรค์</li> <li>▶ ค่าขายวิสกี้เหล้าได้</li> </ul>		

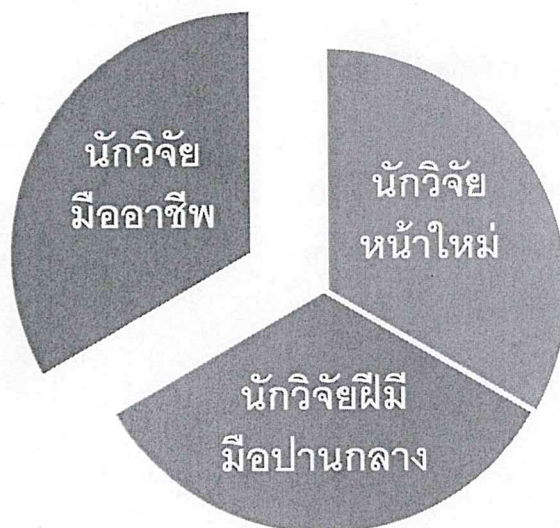


## สมาชิก

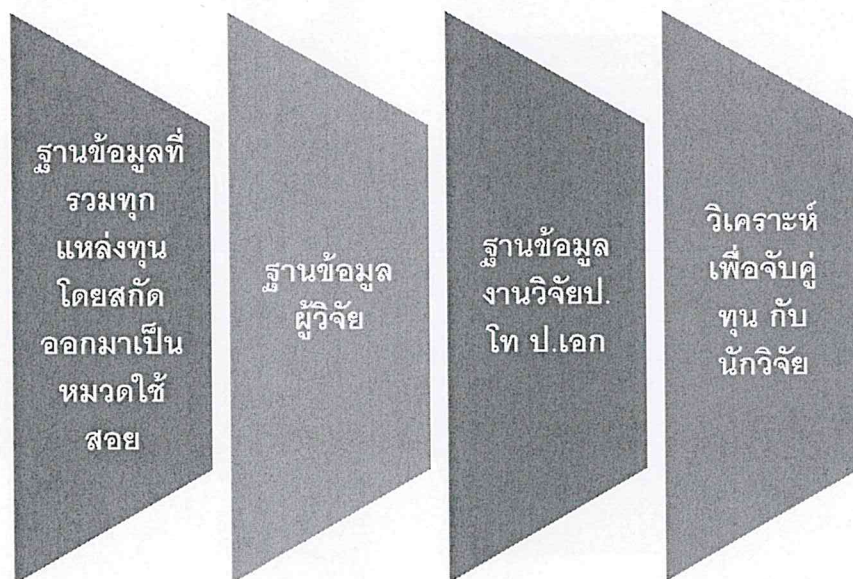
1. คุณมารีญา ชยทัตโต (K.เชียร์)
2. ผศ.ดร.นิยม กำลั้งดี
3. รศ.ดร.ศุภศิลป์ มณีรัตน์ (อ.ติ่ง)
4. ผศ.ดร.พูนศักดิ์ ศิริโสม (อ.แจ๊ค)
5. รศ.ดร.ประภัสสร ปรีเอี่ยม (อ....)
6. อ.ก้อน (มรภ. สุราษฎร์)



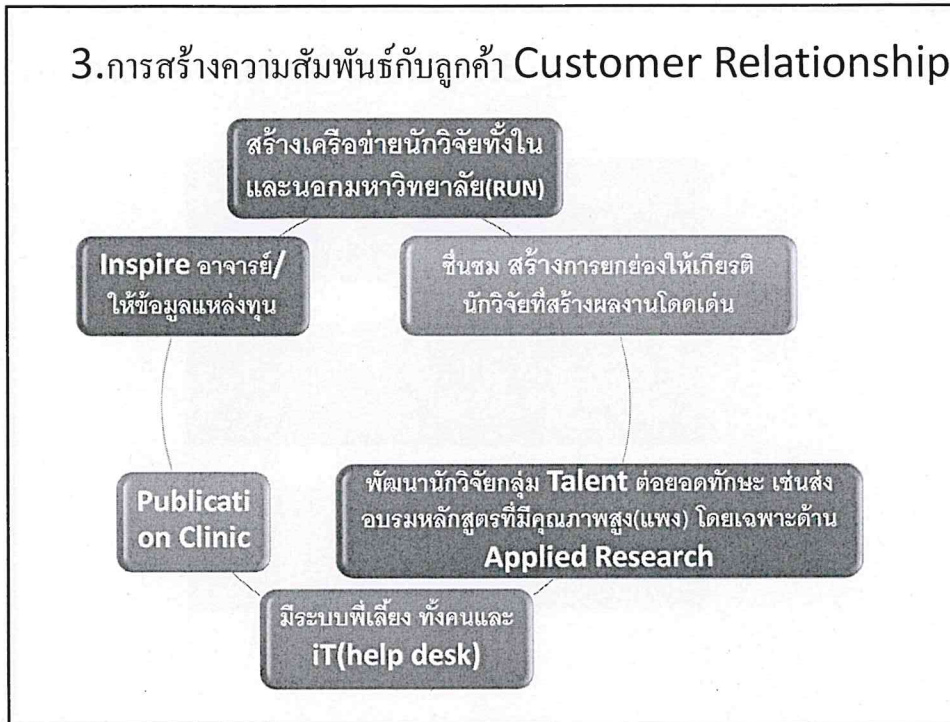
### 1. จัดกลุ่มลูกค้า Customer Segments



### 2. คุณค่าของสินค้า /บริการ Value Proposition



### 3. การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า Customer Relationship



### 4. ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า Channels

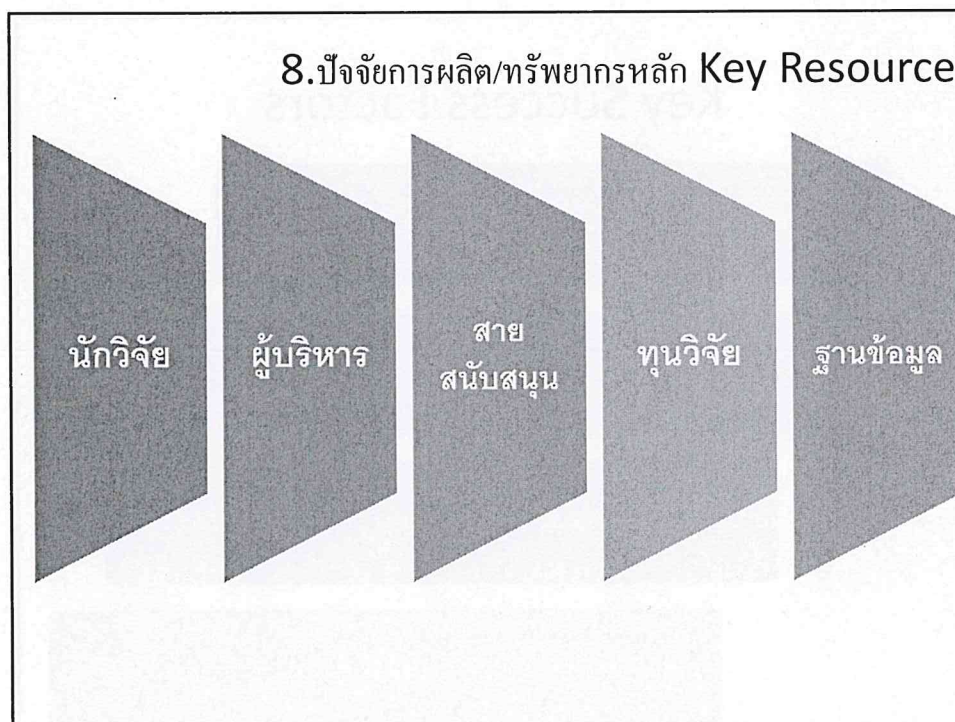
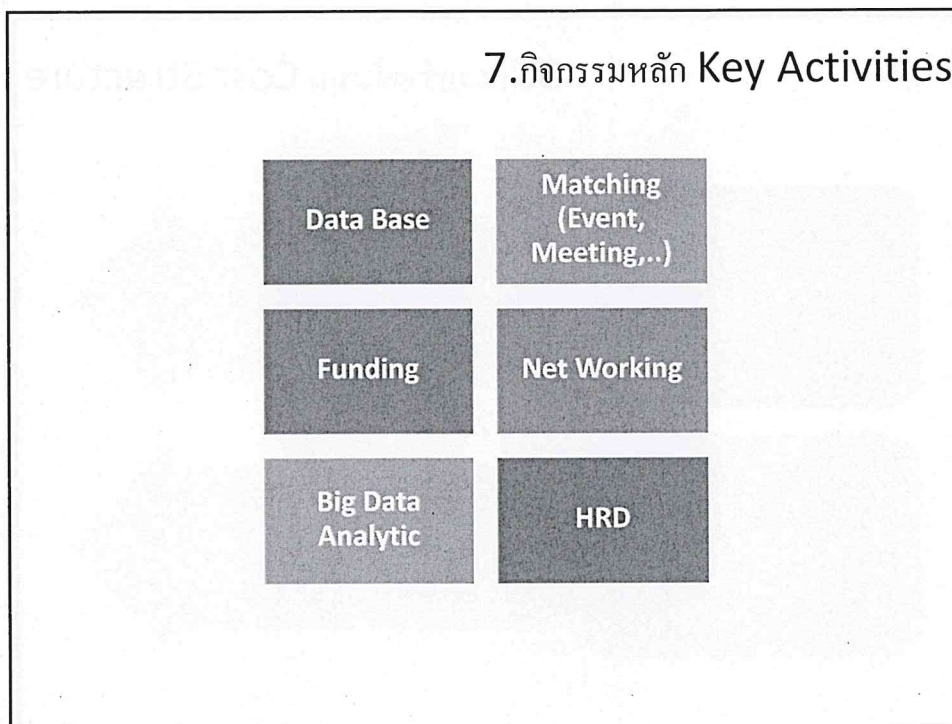
- ผ่านทางคณบดีผ่านการประชุมแบบไม่เป็นทางการ
- จัดงานเพื่อดึงนักวิจัยเข้าสู่วงการ โชว์ Best Practice
- จัดงานผู้บริหารพบนักวิจัย
- ชี้ตัวคนที่เหมาะสมกับทุนนั้นๆ
- จัด Workshop แบบบูรณาการ นักวิจัย นักธุรกิจ ชุมชน
- จับคู่กับนักวิจัยรุ่นเก่า กับรุ่นใหม่

### 5. รายได้หลัก Revenue Stream

- แหล่งทุนภายใน (งบประมาณเงินรายได้)
- แหล่งทุนภายนอก (วช สกว สกอ. ฯลฯ)
- บริษัทเอกชน

### 6. พันธมิตร Key Partner

- จังหวัด
- Super Board
- มหาวิทยาลัยของ



## 9. โครงสร้างต้นทุน Cost Structure

ต้นทุนคงที่

- เงินเดือน
- เครื่องมือ

ต้นทุนผันแปร

- ค่าวัสดุสิ้นเปลือง
- ค่าใช้สอย

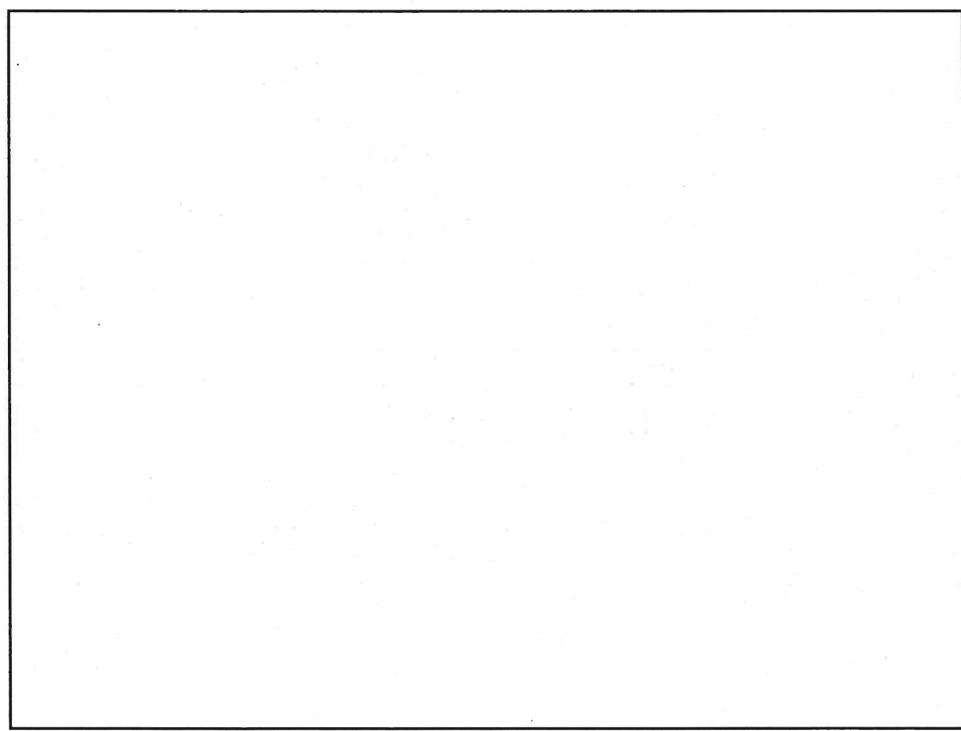
## Key Success Factors

จูงใจให้อาจารย์เขียนข้อเสนอโครงการวิจัย

ทำค่าย แคมป์ นักวิจัย

รวบรวมข้อเสนอแม้อย่างไม่ได้รับทุน

วิเคราะห์เพื่อจับคู่กับนักวิจัยกับทุน แยกแยะว่า  
วิจัย หรือบริการวิชาการ (staff ต้องมี  
สมรรถนะสูงรอบตัว)





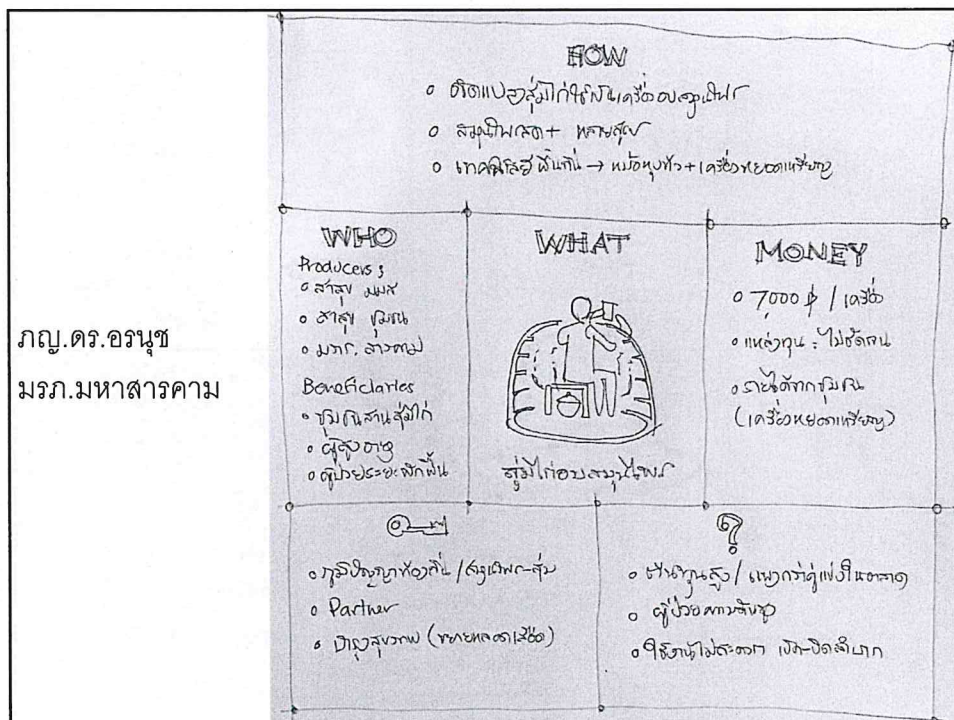
## กลุ่มวิทยาศาสตร์สุขภาพ

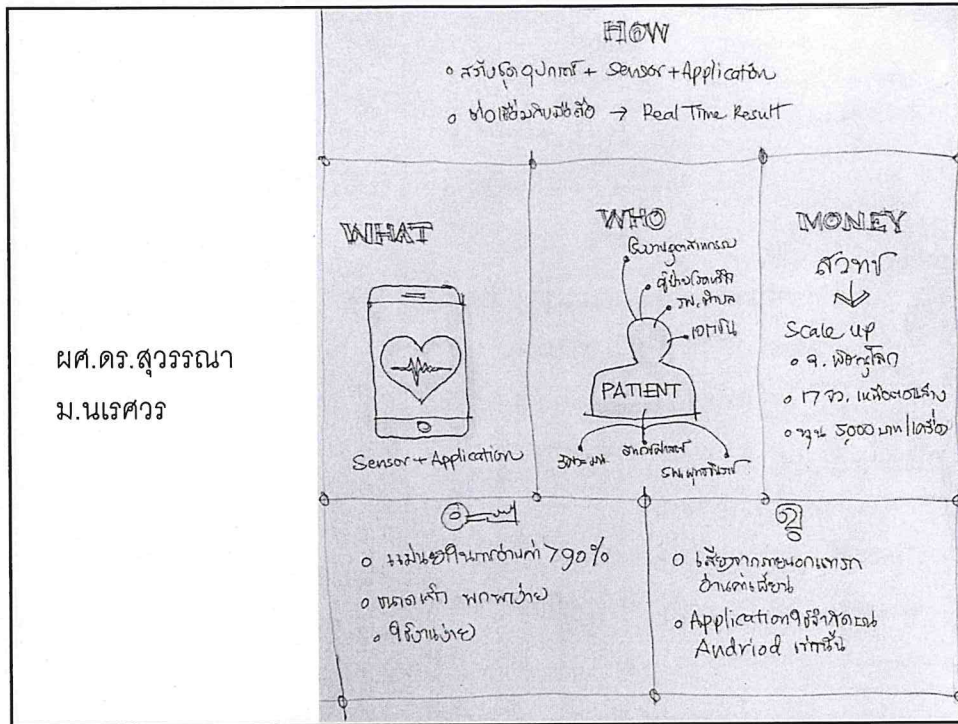
### สมาชิก

1. ญญ.ดร.อรนุช มรก.มหาสารคาม
2. ผศ.ดร.วันชนะ ม.ขอนแก่น
3. ผศ.ดร.ชิตชไม ม.สงขลานครินทร์
4. ผศ.ดร.สุวรรณา ม.นเรศวร

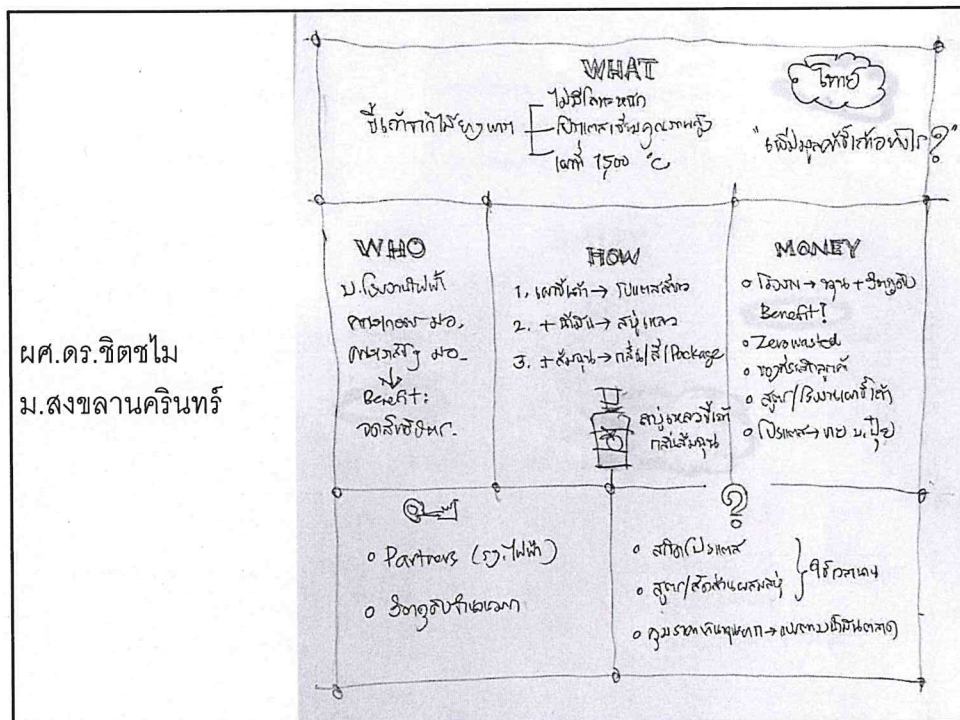
### Facilitators

5. คุณเจนจิต ม.นเรศวร
6. ผศ.ดร.กฤตภัทร ม.ขอนแก่น

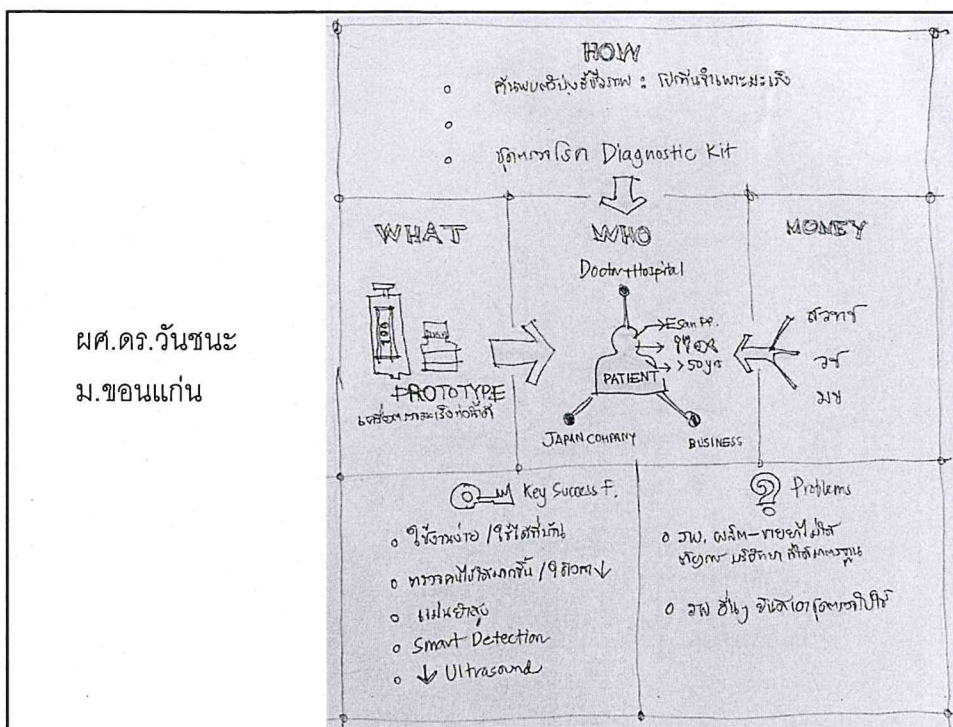




ผศ.ดร.สุวรรณณา  
 ม.นเรศวร



ผศ.ดร.ชิตชไม  
 ม.สงขลานครินทร์



ผศ.ดร.วันชนะ  
ม.ขอนแก่น



## กลุ่มที่ 3

### สาขาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

#### รายนามผู้เข้าร่วมแชร์ประสบการณ์การดำเนินงานวิจัย

- ▶ รศ.ดร. วาริน อินทนา มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์
- ▶ ผศ.ดร. พนมกร ขวาทอง มหาวิทยาลัยขอนแก่น
- ▶ อ. วิรุณ โมนะตระกูล มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
- ▶ ดร.ภาวิช วิจารณ์ มหาวิทยาลัยนเรศวร
- ▶ รศ.ดร. โอภาส พิมพา มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์
- ▶ รศ.ดร. นිරันดร มาแทน มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์
- ▶ ผศ.ดร. หมุดตอเล็บ หนิสอ มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์

## ตัวอย่างงานวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

การพัฒนาเชื้อจุลินทรีย์ที่สามารถกำจัดแมลงศัตรูพืช



รศ.ดร.วาริน

การพัฒนาเครื่องฆ่ามอดในข้าว



ผศ.ดร.พนมกร

เครื่องอบปลาร้าแห้ง



อ.วิรุณ

การพัฒนาสายพันธุ์ข้าวเป็นยา



ดร.ภาวิฑ์

## ตัวอย่างงานวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี (ต่อ)

นวัตกรรมการผลิตอาหารสัตว์และปุ๋ยอินทรีย์จากวัตถุดิบในท้องถิ่น



รศ.ดร. โอภาส

การพัฒนาระบบอัตโนมัติในกระบวนการผลิตไม้แปรรูป



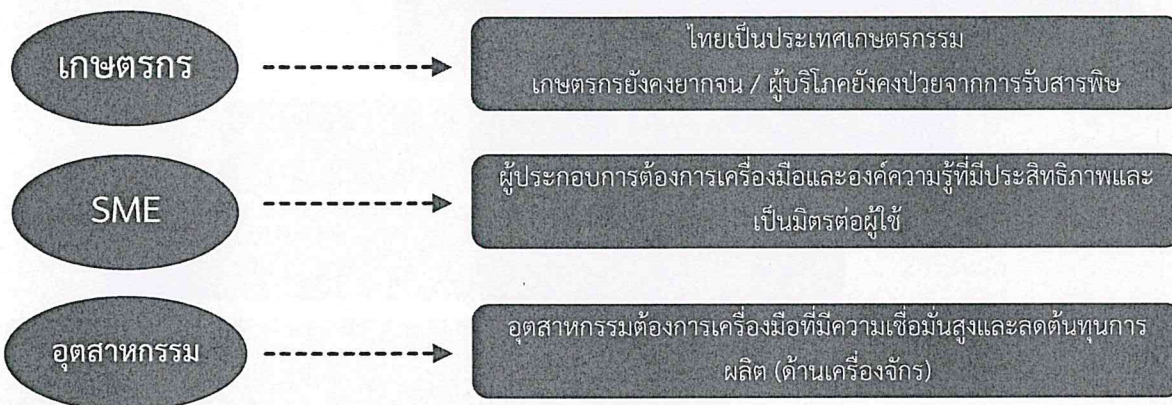
รศ.ดร. นรินทร์

เตาอบปลาแห้งโดยใช้เทคโนโลยีไมโครเวฟ

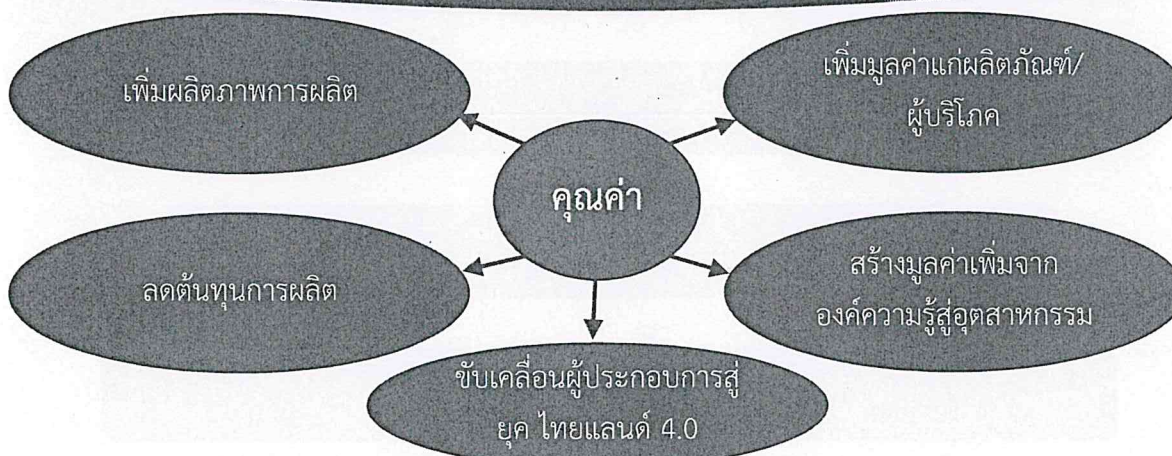


ผศ.ดร. หมุดตอเล็บ

## ผู้ใช้ประโยชน์จากงานวิจัย



## คุณค่าของงานวิจัย



## การสร้างความสัมพันธ์กับผู้ใช้งานวิจัย

การลงพื้นที่ เพื่อรับโจทย์วิจัยจากผู้ใช้งานวิจัยโดยตรง

การใช้ภาครัฐหรือเอกชนเป็นสื่อกลาง

เครือข่ายประชาชน

การสร้างชื่อเสียงของนักวิจัยเพื่อดึงดูดผู้ใช้งานวิจัย

## การสร้างพันธมิตรด้านการวิจัย

การบูรณาการองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้อง

การสร้างเครือข่ายด้านวัสดุ, เครื่องมือ, เครื่องทดสอบ, และเทคโนโลยี

การขอการสนับสนุนจากภาครัฐ ภาคเอกชน วิสาหกิจชุมชน หรือภาคอุตสาหกรรม

## Key Success Factors

ตอบโจทย์ทันที

แรงบันดาลใจของนักวิจัย

การสนับสนุนจากมหาวิทยาลัยและภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง

การมีทีมงานที่มีประสิทธิภาพ

การมีเครือข่ายการวิจัยที่เข้มแข็ง

Q & A



## สมาชิกในกลุ่มที่ 4

### กลุ่มมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์

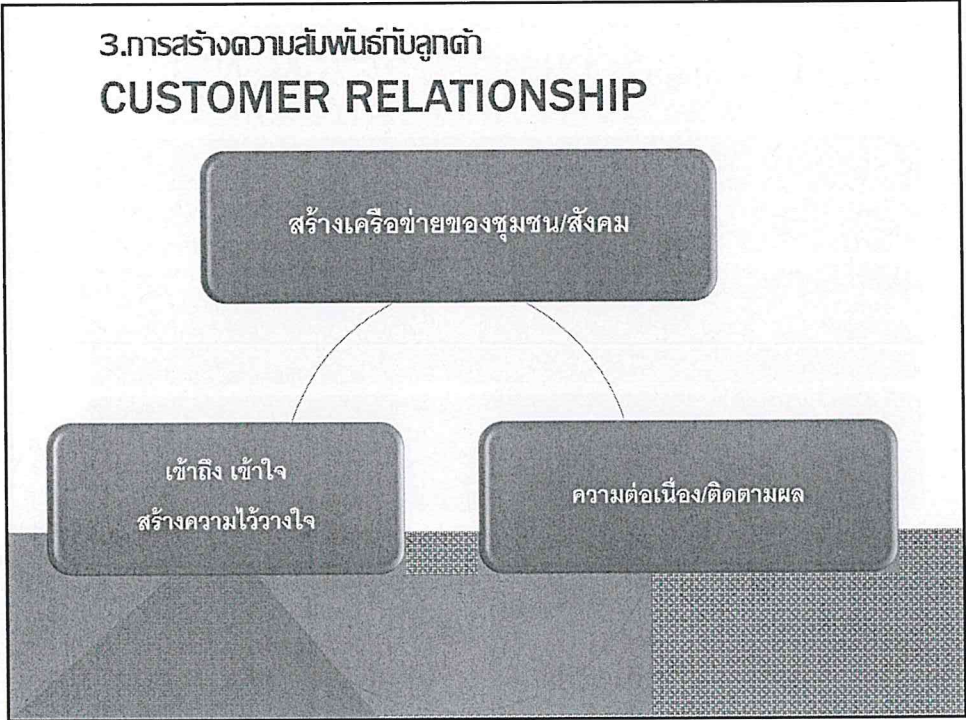
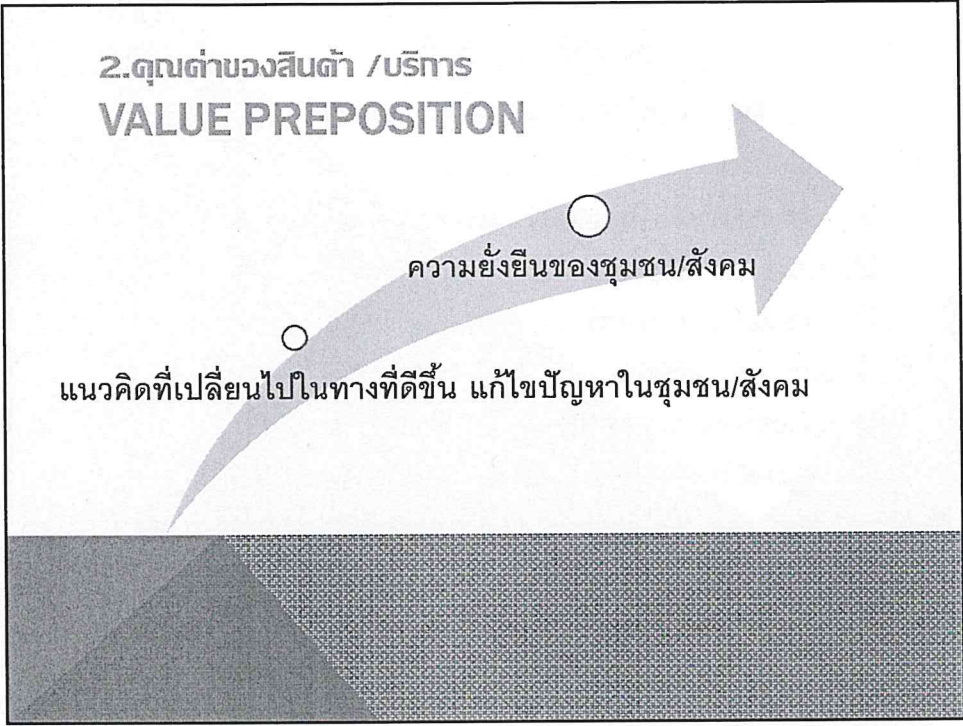
- |                               |                            |
|-------------------------------|----------------------------|
| 1. อ.ดร.กฤษวรรณ ลิ่วฉวีรินทร์ | มหาวิทยาลัยขอนแก่น         |
| 2. อ.สรินญา กัตติสุวรรณ       | มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม |
| 3. อ.ดร.เชิดชยางค์ ยมาภัย     | มหาวิทยาลัยมหิดล           |
| 4. อ.ดร.พจรู ดุตรพิทักษ์      | มหาวิทยาลัยมหิดล           |
| 5. น.ส.จิรวรรณ ทองสกล         | มหาวิทยาลัยมหิดล           |
| 6. น.ส.เกศณี สายจรัส          | มหาวิทยาลัยมหิดล           |
| 7. พต.เรวัต สุนสกลขจร         | มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์      |
| 8. อ.ดร.เบญจมา ชารีพันธ์      | มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์   |

### 1. จัดกลุ่มลูกค้า CUSTOMER SEGMENTS

ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่าย

ประชาชน ชุมชน สังคม ภาครัฐ เอกชน

นักเรียน ครู สถานศึกษา สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษา



#### 4.ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า CHANNELS

- การแสดงผลงานตามนิทรรศการต่างๆ
- สื่อออนไลน์
- ลงพื้นที่จริง
- ผ่านผู้นำชุมชน
- ผ่านผู้บริหารหน่วยงานต้นสังกัด

#### 5.รายได้หลัก REVENUE STREAM

- งบประมาณจากรัฐ ทุนวิจัย
- การสนับสนุนจากมูลนิธิ

## 6.พันธมิตร KEY PARTNER

- ปราชญ์ชาวบ้าน
- ผู้นำชุมชน ผู้นำท้องถิ่น
- สมาคม กลุ่มชุมชน
- สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษา

## 7.กิจกรรมหลัก KEY ACTIVITIES

- การลงพื้นที่ เพื่อการสร้างความเข้าใจร่วมกันกับชุมชน
- การปรับทัศนคติกับชุมชนให้เห็นถึงข้อดี / ข้อเสีย
- การตั้งโจทย์วิจัยร่วมกันระหว่างชุมชนกับนักวิจัย
- การแก้ปัญหาเชิงนโยบาย/การจัดการของพื้นที่
- ภูมิสังคม

## 8.ปัจจัยการผลิต/ทรัพยากรหลัก KEY RESOURCE

- นักวิชาการ นักวิจัย
- เทคโนโลยี เช่น อุปกรณ์เกี่ยวกับการเรียนการสอนที่ทันสมัย
- วัสดุท้องถิ่น (วิถีชีวิตชุมชน) เช่น ยางพารา ฝ้ายทอ ไบโกลาน หนึ่งตะลุง
- ชาวบ้านหรือชุมชน

## 9.โครงสร้างต้นทุน COST STRUCTURE

- ค่าตอบแทนนักวิชาการ นักวิจัย ผู้ประสานงาน ในระดับต่างๆ
- ค่าใช้จ่ายในการลงพื้นที่ชุมชน
- ค่าจัดทำและผลิตสื่อสิ่งพิมพ์/การเรียนการสอน

## KEY SUCCESS FACTORS

- หลักกอธิบาท 4 จันทะ วิริยะ จิตตะ วิมังสา
- การเคารพ ซึ่งกันและกัน
- กระบวนการมีส่วนร่วม
- การมีเครือข่าย ภาคีพันธมิตร
- การบูรณาการความรู้หลายศาสตร์
- การมีต้นแบบที่ดี (ร.9 ปราชญ์)
- การได้รับความไว้วางใจจากชุมชน
- การชี้ให้เห็นประโยชน์ที่จะได้ร่วมกัน
- ความจริงใจ การรักษาความสัมพันธ์
- มองความยั่งยืนเป็นที่ตั้งมากกว่ารายได้
- Learn to unlearn

## ปัจจัยแห่งความล้มเหลว

- ขาดความต่อเนื่อง ไม่มีการติดตามผล
- ทศนคติ และค่านิยมที่ยึดติด ไม่ยอมรับการเปลี่ยนแปลง