

โครงการพัฒนาเกษตรกรรมยั่งยืน

กิจกรรมส่งเสริมเกษตรกรรุ่นใหม่ *หน่วยงาน กรมปศุสัตว์*

แผน/เป้าหมาย

- พัฒนาผู้นำเศรษฐกิจพอเพียงรายใหม่
- พัฒนาผู้นำเศรษฐกิจพอเพียงขั้นสูง
- ส่งเสริมพัฒนาผลิตภัณฑ์กลุ่มและหน่วยธุรกิจแบบมีส่วนร่วม
- ธนาคารอาหารครัวเรือน/ชุมชน
- พัฒนาระบบนิเวศ ผลิต/ตลาด
- จัดทำฐานข้อมูลกลุ่มและชุมชน
- ติดตามการดำเนินงานของเกษตรกรในโครงการ

- ✓ พัฒนาคอน
- ✓ สร้างเครือข่าย
- ✓ พัฒนาผลิตภัณฑ์
- ✓ สร้างรายได้ที่ยั่งยืน



Quarter 1

การดำเนินงาน

- ขับเคลื่อน VRIO Model
- จัดเวทีสร้างกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม ค้นหา VRIO จัดทำ BMC เชื่อมเครือข่ายสร้างการเติบโตกลุ่ม
- พัฒนาสินค้า VRIO อักลักษณ์พื้นฐานของเกษตรกร
- สนับสนุนพันธุ์สัตว์ปีกประจำถิ่น เพื่อเป็นอาหาร และค้อยอดธุรกิจ
- ติดตามผลการดำเนินงาน L1, L2, L3
- ❖ รวบรวมข้อมูลกลุ่มและชุมชน ส่วนกลาง
- ❖ การบันทึกผลในระบบ e-Operation

- ✓ BMC/VRIO Product 1,257 กลุ่ม
- ✓ 61/20,000 ราย



Quarter 2

การติดตามผล

- ติดตามผลลัพธ์ของการใช้ VRIO โดยการรายงานการติดตามผล ทั้ง 4 มิติทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม และสุขภาพของเกษตรกรในชุมชน
- เก็บข้อมูลในพื้นที่ของเกษตรกร
- เป็นพี่เลี้ยงออกแบบระบบนิเวศการผลิต
- ❖ ตรวจสอบความครบถ้วนของข้อมูล
- ❖ ติดตามผลผ่านระบบ e-Operation
- ❖ รายงานผลการดำเนินงาน
- ❖ รายงานประเมิน การใช้ VRIO Model ของเกษตรกร
- ❖ เก็บข้อมูลผลิตภัณฑ์

- ✓ เสริมสร้างระบบนิเวศการผลิตแก่กลุ่มเกษตรกรที่บรรลุเป้าหมายตามโมเดลธุรกิจ



Quarter 3

ผลผลิต/ผลลัพธ์/ผลกระทบ

- เกษตรกรได้รับการพัฒนาความสามารถในการแข่งขัน 20,000 ราย
- กลุ่มได้รับการพัฒนาศักยภาพ 1,257 ราย
- เกษตรกรมีรายได้ใหม่ และเพิ่มขึ้นอย่างน้อยร้อยละ 10 จากรายได้เดิม
- เกษตรกรมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นทั้ง 4 มิติ เศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม และสุขภาพ

- ✓ เกษตรกรมีความสามารถในการแข่งขัน
- ✓ รายได้เพิ่มขึ้น 3 เท่า
- ✓ เพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ VRIO



Quarter 4

LO

✓ มีความคิดริเริ่ม ?
อยากจะเป็นผู้นำ «



✓ มูลค่าธุรกิจไม่เกิน 1 ล้าน

นิยาม

- ✓ มีการรวมกลุ่มหรือ ไม่มีการรวมกลุ่ม
- ✓ มีสมาชิกระดับลูก 1-10 ราย
- ✓ มีสมาชิกระดับหลาน 1-10 ราย

รายได้



- ✓ รายได้ไม่เพียงพอ
- ✓ มีหรือไม่มีรายได้ จากสินค้า VRIO

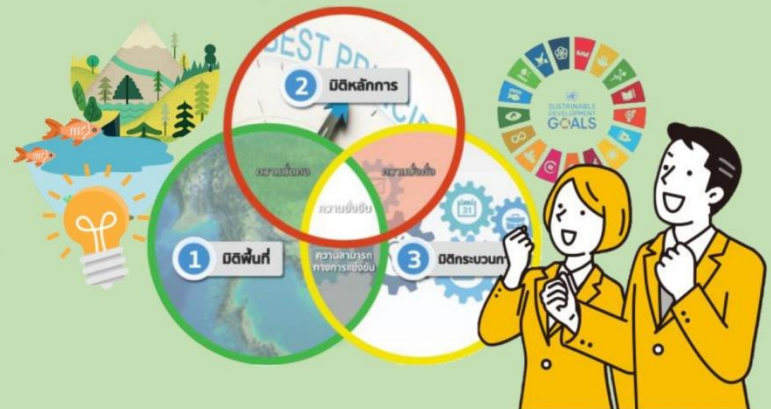
คุณลักษณะ



- ✓ เกษตรกรทั่วไป ที่เคยหรือไม่เคยผ่านการอบรม VRIO
- ✓ เริ่มมีการสร้างกลุ่ม มีเพื่อนสมาชิก
- ✓ ยังมีสมาชิกเข้า-ออกกลุ่มบ่อยครั้ง
- ✓ มีหรือไม่มีสินค้า VRIO ของตัวเอง หรือของกลุ่ม

แนวทางการพัฒนา

- ✓ พัฒนาความเป็นผู้นำด้วย VRIO Model
- ✓ การพัฒนาแบบมีส่วนร่วม
- ✓ เกษตรกรวิเคราะห์และเลือกพัฒนาสินค้า VRIO ในพื้นที่
- ✓ เกษตรกรออกแบบและพัฒนา BMC ตัวเอง และกลุ่ม
- ✓ ดำเนินการตามระดับการเติบโตธุรกิจ L1 L2 L3



L1

✓ มูลค่าธุรกิจ ~ 1 ล้าน



✓ มีผู้นำธุรกิจ

นิยาม

✓ สร้างกลุ่มแล้ว

- ✓ สมาชิกระดับลูก = 10
- ✓ สมาชิกระดับหลาน = 50

รายได้

- ✓ ผู้นำมีรายได้ ~ 1 ล้าน
- ✓ ลูกไม่มีรายได้จากสินค้า VRIO



VRIO



คุณลักษณะกลุ่ม

✓ กลุ่มยังไม่แข็งแรง



BMC

✓ สินค้า VRIO และ BMC เป็นของผู้นำกลุ่ม

✓ ไม่มีสินค้า VRIO และ BMC ของกลุ่มที่ชัดเจน

แนวทางการพัฒนา LO > L1

- ✓ พัฒนาความเข้มแข็งกลุ่ม
- ✓ ช่วยกลุ่มในการวิเคราะห์และเลือกกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหรือตลาดที่มีศักยภาพ
- ✓ ช่วยกลุ่มในการวิเคราะห์และเลือกพัฒนาสินค้า VRIO
- ✓ ช่วยกลุ่มในการออกแบบและพัฒนา BMC
- ✓ สนับสนุนให้กลุ่มสามารถดำเนินการได้ตาม BMC ที่ออกแบบไว้



L2

✓ กลุ่มมีธุรกิจที่เป็นของกลุ่มอย่างชัดเจน

✓ กลุ่มมีความเข้มแข็ง

นิยาม

✓ มูลค่าธุรกิจ
~ 20 ล้าน



- ✓ สมาชิกระดับลูก = 10
- ✓ สมาชิกระดับหลาน = 50



รายได้

✓ ผู้นำมีรายได้ ~ 5 ล้าน

- ✓ สมาชิกระดับลูก
มีรายได้ ~ 1 ล้าน
- ✓ สมาชิกระดับหลาน
มีรายได้ ~ 1 แสน



คุณลักษณะกลุ่ม

- ✓ มีสินค้า VRIO และ BMC ของกลุ่มที่ชัดเจนและสามารถสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง
- ✓ ธุรกิจดำเนินการภายใต้การบริหารจัดการของกลุ่ม
- ✓ มีสินค้า VRIO และ BMC ของกลุ่มที่ชัดเจน จากระบบนิเวศของธุรกิจ และการใช้ทรัพยากรหมุนเวียนของกลุ่ม

- ✓ พัฒนาความสามารถในการบริหารจัดการของกลุ่ม
- ✓ ช่วยกลุ่มในการวิเคราะห์และเลือกโอกาสในการสร้างความเติบโตจากระบบนิเวศของธุรกิจของกลุ่ม
- ✓ ช่วยกลุ่มในการวิเคราะห์และเลือกโอกาสในการสร้างความเติบโตจากการใช้ทรัพยากรหมุนเวียน
- ✓ สนับสนุนให้กลุ่มสามารถสร้างความเติบโตต่อเนื่อง



แนวทางการพัฒนา

L1 > L2



L3

- ✓ กลุ่มมีลักษณะเป็นผู้ประกอบการ
- ✓ ธุรกิจของกลุ่มมีความหลากหลายและเชื่อมโยงกัน

นิยาม

- ✓ มูลค่าธุรกิจ ~ 110 ล้าน



- ✓ กลุ่มมีความเข้มแข็ง
- ✓ สมาชิกระดับลูก = 10
- ✓ สมาชิกระดับหลาน = 50

รายได้

- ✓ ผู้นำมีรายได้ ~ 10 ล้าน

- ✓ สมาชิกระดับลูก มีรายได้ ~ 5 ล้าน
- ✓ สมาชิกระดับหลาน มีรายได้ ~ 1 ล้าน



คุณลักษณะกลุ่ม

- ✓ มีสินค้า VRIO และ BMC ของกลุ่มที่ชัดเจนและสามารถสร้างรายได้อย่างต่อเนื่องและมีความหลากหลาย
- ✓ ธุรกิจดำเนินการภายใต้การบริหารจัดการของกลุ่มที่มีความเชื่อมโยงเป็นเครือข่ายในระดับที่แตกต่างกัน
- ✓ มีสินค้า VRIO และ BMC ของกลุ่มที่ชัดเจนและหลากหลาย

- ✓ พัฒนาประสิทธิภาพการผลิตและการบริหารจัดการตลอดห่วงโซ่อุปทาน
- ✓ ส่งเสริมการพัฒนาสินค้าและบริการเพื่อเพิ่มคุณค่าและตอบสนองต่อลูกค้าอย่างมุ่งเป้า
- ✓ ส่งเสริมและสนับสนุนการพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่า

แนวทางการพัฒนา L2 > L3



การคัดเลือกเกษตรกร

ผู้นำชั้นสูง 250 คน จังหวัดคัดจากผู้นำที่ผ่านการอบรมหลักสูตร VRIO Model กพก.อบรม 5 รุ่น แบ่งตามเขต รุ่น 1 1,2,7 รุ่น 2 3, รุ่น 3 4, รุ่น 4 5,6 รุ่น 5 8,9 จังหวัดคัดเลือกจากผู้นำ VRIO Model

ผู้นำรายใหม่ รับสมัครเกษตรกรที่ต้องการพัฒนาตนเองและช่วยชุมชน

กลุ่ม L 1 L2 จังหวัดดำเนินการพัฒนาตามศักยภาพของเกษตรกร

กลุ่ม L 3 แบ่ง 18 กลุ่มจังหวัด กพก.ติดตามให้คำแนะนำการปรับปรุง BMC ให้กลุ่ม สนง.ปศจ.จัดเวที
ตรวจเยี่ยมในพื้นที่ และร่วมกันคัดเลือกชุมชนที่มีศักยภาพ ลงพื้นที่ตรวจเยี่ยมกลุ่มจัดเวทีระดับชุมชน