



Member of  
**SET Social Impact**

# ImpactCreator Catalog

Education



Disadvantaged



PLANT:D



Community Development



environment



Sanitation



แองเจิ้ลไลฟ์ จำกัด







**LearnEducation**  
Learning solution for all

**ปัญหาระบบการศึกษาไทย ส่วนหนึ่งเกิดจากความเหลื่อมล้ำทางการศึกษา**

ปัญหาการขาดแคลนครู รวมถึงภาระงานของครูที่มีมาก จำนวนเด็กในห้องเรียนที่มาก ยากต่อการสอน และดูแลอย่างทั่วถึง ปัญหาเด็กนักเรียนที่พ้นสภาพ

นักเรียนกลางคัน (Drop-out) หรือการขาดเรียนเนื่องจากไม่เข้าใจในตำราเรียน เมื่อการเรียนแบบเดิมๆ หรือแม้กระทั่งปัญหาครอบครัว ซึ่งปัญหาทั้งหมดนี้ส่งผลต่อภาพลักษณ์ระบบการศึกษาไทยโดยรวมในด้านลบ

**“ ปัญหาระบบการศึกษาไทย เกิดจากความเหลื่อมล้ำทางการศึกษา ขาดแคลนครู การขาดครูที่มีมาก จำนวนเด็กในห้องเรียนมากยากต่อการสอนและดูแลอย่างทั่วถึง ปัญหาเด็กนักเรียนที่พ้นสภาพนักเรียนกลางคัน (Drop-out) ”**

**วิธีในการแก้ปัญหาสังคมผ่านการทำธุรกิจ (The proposed solution)**

การใช้เทคโนโลยีเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งในห้องเรียน เป็นอีกหนึ่งแนวทางที่สามารถช่วยลดความเหลื่อมล้ำ และเพิ่มโอกาสทางการศึกษาให้กับนักเรียนให้เท่าเทียมกันได้ โดยเทคโนโลยีทำหน้าที่เป็นเครื่องช่วยครู และช่วยสนับสนุนให้นักเรียนเข้าใจบทเรียนได้ง่ายขึ้น ลดปัญหาการขาดเรียน และเพิ่มโอกาสให้กับเด็กนักเรียนที่ขาดแคลนหรืออยู่ห่างไกล ให้มีโอกาสได้เรียนหนังสือ โดยคิดค้นนวัตกรรมเพื่อการศึกษา Blended Learning Solution ขึ้นมา เป็นการเรียนรู้แบบผสมผสาน ซึ่งก็คือการนำเทคโนโลยีเข้าไปอยู่ในห้องเรียนจริงหรือที่เรียกว่า “ห้องเรียนดิจิทัล”

**ผลลัพธ์ทางสังคม (Social impact)**

Blended Learning Solution เป็นนวัตกรรมการเรียนรู้แบบผสมผสานที่นำเอาเทคโนโลยีเข้ามาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการเรียนการสอน ภายใต้ชื่อ ระบบ Learn Education ได้เข้าถึงกว่า 150 โรงเรียนทั่วประเทศ มีครูและนักเรียนใช้ระบบแล้วกว่า 40,000 คน



**LearnEducation**  
Learning solution for all

**แผนการดำเนินธุรกิจและการเงิน โดยย่อ (Financial viability overview)**

ปัจจุบัน Business Model ของบริษัท เลิร์น เอ็ดดูเคชั่น จำกัด ทุกๆ 100 โรงเรียนที่ได้นำ Learn Education ไปใช้ ซึ่งถูกจัดอยู่ในกลุ่มโรงเรียนที่มีกำลังในการซื้อ Blended Learning Solution จะสามารถส่งต่อโอกาสให้กับเด็กด้อยโอกาสในโรงเรียนที่อยู่ห่างไกลอีก 15 โรงเรียน



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other







## เพื่อสร้างโอกาสในการเรียนภาษาอังกฤษงบประมาณไม่มาก และจะนำไปสู่การทำเป็น Model ในที่สุด

เพราะนักเรียนไทยในโรงเรียนรัฐบาล มากกว่า 80% ไม่มีประสบการณ์ในการเรียน หรือ สนุกกับ ภาษาอังกฤษชาวต่างชาติ โดยเฉพาะในโรงเรียนขนาดเล็ก แม้นักเรียนจะได้พลประโยชน์ไม่เต็มร้อย แต่ครูคนไทยที่อยู่ในโรงเรียนนั้นก็จะได้ประสบการณ์ด้านภาษาที่มากขึ้น ย่อมเป็นพลดีต่อระบบ การศึกษาในระยะยาว เพื่อสร้างรายได้ และการกระจายรายได้ที่ดี เพราะการท่องเที่ยวเชิงอาสา

เป็นการท่องเที่ยวที่ยั่งยืน และส่วนมากจะอยู่ในประเทศไทยมากกว่า 2 อาทิตย์ ซึ่งมากกว่าค่าเฉลี่ย ที่นักท่องเที่ยวพำนักไทย และเขายังใช้จ่ายส่วนมากไปกับธุรกิจท้องถิ่น

“ โครงการ ไม่ได้ขึ้นกับตัวบริการเราเป็นหลัก แต่ขึ้นกับลักษณะพื้นที่ เชิงภูมิประเทศ และเพื่อให้อบจอกษ์ของการพัฒนาที่ยั่งยืน ”

02



**Volunteer**  
English Bangkok

## วิธีในการแก้ปัญหาล้างคพผ่านการำธุรกิจ (The proposed solution)

บริหารจัดการให้ อาสาสมัคร เข้าไปสอนภาษาอังกฤษ ในตารางสอนที่โรงเรียนจัดการให้ โดยเน้นการสอนภาษาเป็นหลัก ช่วยเสริมการเรียนการสอนภาษาอังกฤษในโรงเรียน Idle Resource Management : พยายามใช้ที่ว่าง ช่องว่าง หรือ ทรัพยากร ที่ว่าง มากที่สุด บนความต้องการที่สมดุลย์ของผู้ให้และผู้รับ คือ ครูอาสาสมัคร ที่ทำงานไม่หนักเกินไป และเด็กนักเรียนก็สนุกได้ยิ่งได้ประโยชน์ด้วย

## ผลลัพธ์ทางสังคม (Social impact)

12 ล้านบาท ตลอดโครงการที่เรา SAVE ให้สังคม ;)

\*เราเสริมสร้างชั่วโมงเรียนรู้อีกในโรงเรียนเราได้การเรียนการสอนจากอาสาสมัคร นานาชาติ เป็นมูลค่า 500 บาท/ชั่วโมง/คน 7 ปี เรามีอาสาสมัครอาสาสมัครประมาณ 100-300 คน โดย 1 คนสอน 20 ชั่วโมง (ก็คือ 10,000 บาท / คน) ดังนั้น 7 ปี เรามีอาสาสมัครทั้งสิ้น 1,200 คน เราเสริมสร้างชั่วโมงเรียนรู้อีกให้สังคมเป็นเงินประมาณ 10,000 บาท/คน 1,200 คน = 12,000,000 บาท ที่เราสร้างขึ้น

## แผนการดำเนินธุรกิจและการเงิน โดยย่อ (Financial viability overview)

Net Profit Margin ในแต่ละกิจกรรม จะประมาณ 5-15% พยายามจะบริหารจัดการโครงการ และเงินในรูปแบบ Activities Base Cost เพราะ อัตรากำไร ในหลายพื้นที่หลายโครงการ ไม่ได้ขึ้นกับตัวบริการเราเป็นหลัก แต่ขึ้นกับลักษณะพื้นที่เชิงภูมิประเทศ และเพื่อให้อบจอกษ์ ของการพัฒนาที่ยั่งยืน เราพยายามรักษาระดับการลงทุนต่อจากผลกำไรให้มากที่สุด ตามแนวโน้ม พื้นที่ไหน มีอัตรากำไรเหลือ มากกว่า 10% ก็จะมุ่งขยายงานในเชิงพัฒนาแบบ หรือ บริการรูปแบบใหม่ พื้นที่ไหน มีอัตรากำไรเหลือ น้อยกว่า 10% ก็จะมุ่งเน้นการ สร้างระบบที่ลดงาน Routine work



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other







ธุรกิจเพื่อสังคมที่ต้องการให้นักเรียนมัธยมทั่วประเทศสามารถเลือกเส้นทางการเรียนและอาชีพที่ตนเองรักได้อย่างมั่นใจและตรงกับความชอบ ความถนัด และคุณค่าในชีวิตของตนเอง

ปัญหาที่เราต้องการจะแก้ไข จากนักเรียนมัธยมของไทยทั้งหมด 4.6 ล้านคน เราพบว่า มากกว่าครึ่งหนึ่งเป็นนักเรียนที่ไม่สามารถตัดสินใจวางแผนการเรียน และตัดสินใจเลือกอาชีพในอนาคตของตนเองได้อย่างมั่นใจ ซึ่งผลของปัญหาดังกล่าวทำให้นักเรียนเหล่านี้ถึงเวลาที่ต้องเลือกเส้นทางการเรียน(สายการเรียน และคณะในมหาวิทยาลัย) นักเรียนเหล่านี้จะเลือกเรียนทุกๆ ที่ไม่รู้ว่าสิ่งที่เลือกนั้นเหมาะสมกับตัวเองหรือไม่ และผลของการเลือกนั้นจะมีผลอย่างไรกับตนเอง เหมือนเลือกไปโดยไม่รู้ละไม่มีเป้าหมายทำให้เมื่อเลือกเส้นทางการเรียนผิด มันทำให้ผิดไปเกือบทั้งชีวิต ทั้งสายการเรียน คณะที่เรียน และอาชีพที่ทำการเรียนจบ สุดท้ายประเทศของเรากำลังจะเจอกับปัญหาที่นักเรียนขาดคุณภาพ เพราะการเรียนในสิ่งที่ไม่ชอบและไร้เป้าหมาย คนทำงานในประเทศของเราขาดคุณภาพเพราะไม่ได้ทำในสิ่งที่ชอบและไม่เห็นคุณค่าในงานที่ตนเองทำ



03

## 2. วิธีในการแก้ปัญหาสังคมผ่านการทำธุรกิจ (The proposed solution)

- เพื่อช่วยให้นักเรียนมัธยมไทยสามารถเลือกเส้นทางการเรียนและอาชีพที่ตนเองรักได้อย่างมั่นใจ
- 1.กระบวนการค้นหาตัวเองเพื่อให้เด็กมีวิสัยทัศน์ในการค้นหาตัวเองและเป้าหมายด้วยตัวเขาเอง
  - 2.สร้างข้อมูลอาชีพและเส้นทางการเรียนเพื่อไปทำอาชีพนั้น
  - 3.สร้างกิจกรรมที่มอบประสบการณ์จริงกับอาชีพที่น้องๆ สนใจ
  - 4.สร้างแรงบันดาลใจในการเริ่มต้นคิดถึงเป้าหมายของการเรียนและชีวิตของตนเอง โดยกิจกรรมต่างๆ และสิ่งที่เรากำลังมาตลอด 7 ปี มีดังนี้
    - 1.งาน โตแล้วไปไหน? : กิจกรรมที่เด็กมัธยมจะได้เรียนรู้อาชีพที่ตนสนใจในสถานที่ทำงานจริง 2 สัปดาห์
    - 2.งาน Openworld : สัมมนาเปิดโลกอาชีพจากวิทยากรต้นแบบอาชีพ
    - 3.งานฟักฝันเฟส : งานอาชีพ expo ที่รวมทุกทางเลือกของอาชีพไว้มากที่สุด โดยมีวิทยากรต้นแบบอาชีพมาให้ความรู้มากกว่า 60 อาชีพ
    - 4.ฐานข้อมูลอาชีพในเว็บไซด์ a-chieve.org
    - 5.หลักสูตรกระบวนการค้นหาตัวเองเพื่อนำไปใช้ในคาบแนะแนวของโรงเรียน เริ่มทดลองหลักสูตรที่โรงเรียนบ้านเกาะรัง จ.สพบุรี ในเดือนกุมภาพันธ์ 2560
    - 6.รวบรวมเครือข่ายพี่ต้นแบบอาชีพกว่า 50 องค์กร(มากกว่า 100 คน)
    - 7.จัดงาน Career Day แนะนำอาชีพในโรงเรียนต่างจังหวัดร่วมกับองค์กรต่างๆ อาทิ บริษัท บ้านปู จำกัด(มหาชน), บริษัท ซีทีที เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด, มูลนิธิแม่ฟ้าหลวง ในพระบรมราชูปถัมภ์ เป็นต้น

## 3. ผลลัพธ์ทางสังคม (Social impact) พลังของนักเรียนมัธยม ดังนี้

- จัด โตแล้วไปไหน? 16 ครั้ง เด็กที่เข้าร่วมจาก 485 คน 94%ที่มีความเข้าใจตนเองที่มากขึ้น และ 100% ที่เข้าใจอาชีพที่ตนเองอยากจะเป็นมากขึ้น
- จัด Openworld จำนวน 9 ครั้ง จากผู้เข้าร่วม 1,235 คน มีจำนวน 73% เข้าใจในอาชีพที่ตนเองจะเลือกมากขึ้น
- จัด งานฟักฝันเฟส 2014 และ 2017 จากจำนวนผู้เข้าร่วมทั้งหมด 5,309 คน มีผู้เข้าร่วม 91% ที่กลับไปพร้อมแรงบันดาลใจที่จะเริ่มต้นหาอาชีพและกล้าที่จะถามข้อมูลอาชีพกับผู้ใหญ่รอบตัว มากขึ้น
- ข้อมูลอาชีพใน a-chieve.org มีผู้เข้ามาอ่านจากทั่วประเทศกว่า 100,000 ครั้ง
- พี่ต้นแบบอาชีพ  
เกิดความภาคภูมิใจและตระหนักถึงคุณค่าในอาชีพของตนเอง  
เกิดการบอกต่อและร่วมเป็นเครือข่ายพี่ต้นแบบที่สนับสนุนเด็กมัธยมในครั้งต่อไป

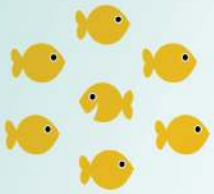
“ ต้องการให้นักเรียนมัธยมทั่วประเทศ สามารถเลือกเส้นทางการเรียนและอาชีพที่ตนเองรักได้อย่างมั่นใจและตรงกับความชอบ ความถนัด และคุณค่าในชีวิตของตนเอง ”



Education Disadvantaged Community Development Environment Sanitation Other







ASIAN LEADERSHIP ACADEMY

Asian Leadership Academy (ALA) เป็นกิจการเพื่อสังคมที่มุ่งเน้นให้กลุ่มเยาวชน นักเรียน คุณครู และชาวบ้านในชุมชนเรียนรู้ Design Thinking ที่เป็นเครื่องมือสำคัญในการมีความคิดใหม่ๆ

หรือปรับเปลี่ยนวิธีการเรียนรู้หรือการสอนใหม่ๆ รวมทั้งเรียนรู้วิธีการทำงานร่วมกับผู้อื่น เพื่อคิดค้นวิธีการแก้ปัญหาที่ตอบโจทย์และเหมาะสมที่สุด

“ เยาวชน นักเรียน คุณครูและชาวบ้านได้เรียนรู้และนำเอากระบวนการ Design Thinking ไปต่อยอดในงานที่ทำทั้งในด้านการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ หรือแม้กระทั่งการปรับเปลี่ยนมุมมองในการทำงานร่วมกัน ”

ทาง ALA ได้นำกระบวนการ Design Thinking ไปเผยแพร่ทำให้เยาวชน นักเรียน คุณครู ชาวบ้านในรูปแบบของ

1. การจัดกิจกรรม Workshop ในเรื่อง Design Thinking
2. กิจกรรม ALA Coffee Chat ที่นำเอาบุคคลที่มาจากหลากหลายสาขามาให้ความรู้ แบ่งปันประสบการณ์และตอบคำถาม โดยกิจกรรม ALA Coffee Chat จัดขึ้นที่อุทยานการเรียนรู้ TK Park ณ ห้างสรรพสินค้า Central World
3. โครงการ Design Thinking in Action ระยะเวลา 5 วัน ที่คัดเลือกบุคคลที่สนใจแก้ปัญหาธุรกิจเพื่อตอบโจทย์สังคมเข้ามาเรียนรู้กระบวนการ Design Thinking และนำเอากระบวนการไปปรับใช้เพื่อพัฒนาธุรกิจ

### ผลลัพธ์ทางสังคม (Social impact)

เยาวชน นักเรียน คุณครูและชาวบ้านได้เรียนรู้และนำเอากระบวนการ Design Thinking ไปต่อยอดในงานที่ทำทั้งในด้านการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ หรือแม้กระทั่งการปรับเปลี่ยนมุมมองในการทำงานร่วมกัน

04

# Asian Leadership Academy



### แผนการดำเนินธุรกิจและการเงิน โดยย่อ (Financial viability overview)

ALA ขับเคลื่อนกิจการด้วยการให้บริการการออกแบบและจัดกิจกรรม Design Thinking ให้กับองค์กรภาคธุรกิจภายใต้บริษัท ลูกคิด จำกัด ([www.lukkidgroup.com](http://www.lukkidgroup.com)) รายได้ของ ALA มาจากการจัดกิจกรรมให้กับองค์กรโดยตรง ซึ่งรายได้ของ ALA มาจากเงินสนับสนุนจากบริษัท ลูกคิด จำกัด



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other





# ChangeFusion

GROWING SOCIAL ENTREPRENEURS

## ในการลงทุนเพื่อสังคมไม่จำเป็นต้องเป็นการลงทุนในกิจการเพื่อสังคม

หรือแม้แต่โครงการเพื่อสังคมในไทยที่มีการดำเนินงานโดยบุคคลทั่วไป หรือผู้ประกอบการ เพื่อสังคมรุ่นใหม่ก็ยังสามารถทำได้อย่างกว้างขวางมากนัก เนื่องจากผู้ประกอบการ เพื่อสังคมรุ่นใหม่เหล่านี้ ยังอยู่ในช่วงของการเริ่มต้นดำเนินกิจกรรม หรือกิจการ ภายใต้อาณาเขตในการสื่อสารแผนการดำเนินงานแต่ละรายได้ และขาดแนวทางการประเมินผลกระทบทางสังคมที่เกิดขึ้นจากโครงการหรือกิจการให้แก่ นักลงทุนได้รับทราบอย่างมีประสิทธิภาพ

## เพื่อให้เกิดการลงทุนด้านสังคมได้อย่างแท้จริง ทีมงานจึงเน้นในเรื่องของการลดอุปสรรคการลงทุน

ตั้งแต่การสร้างความร่วมมือทางด้านข้อมูลของกิจการ หรือโครงการที่ดำเนินการโดยผู้ประกอบการเพื่อสังคมรุ่นใหม่ที่มีศักยภาพ เพื่อใช้ในการสื่อสารกับนักลงทุน และผู้ที่สนใจสนับสนุน หลังจากนั้นเมื่อเกิดการลงทุนแล้วทีมงานยังทำหน้าที่ในการติดตามการดำเนินงาน พร้อมทั้งจัดทำรายงานการดำเนินงานโดยเฉพาะในเรื่องของการรายงานผลกระทบทางสังคมเพื่อให้นักลงทุนสามารถติดตามถึงความคุ้มค่าในการลงทุนเพื่อสังคมในแต่ละครั้งได้ ในขณะที่เกี่ยวกับทางผู้ประกอบการเพื่อสังคม ที่ได้รับการสนับสนุนก็จะได้รับผลการประเมินเพื่อใช้สำหรับพัฒนาการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

## กิจการและโครงการเพื่อสังคมที่มีศักยภาพในการสร้างผลกระทบทางสังคมสามารถขยายผลการดำเนินงานให้เกิดผลกระทบทางสังคมในวงกว้าง

### สถาบันเซนต์ ปีวซ์ให้บริการด้านการลงทุนทั้งในโครงการเพื่อสังคม

และกิจการเพื่อสังคมที่อยู่ในระยะตั้งแต่การเริ่มต้นกิจการ ไปจนถึงการขยายกิจการ โดยมีลักษณะของการให้บริการดังต่อไปนี้

ด้านโครงการเพื่อสังคม ทางสถาบันจะมีบทบาทในการออกแบบแนวทางการดำเนินงานและบริหารจัดการโครงการเพื่อสังคมที่เน้นการสร้างทำงานร่วมกันระหว่างผู้สนับสนุน ตัวผู้ประกอบการเพื่อสังคมและทีมงานของสถาบัน เพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นว่าโครงการเพื่อสังคมดังกล่าวจะสามารถสร้างผลกระทบที่ดีต่อสังคมได้อย่างยั่งยืนและอธิบายถึงแนวทางการวัดผลสำเร็จของผลกระทบนั้นๆได้อย่างชัดเจน ซึ่งจะมีอัตราค่าบริการในการออกแบบและดำเนินการตั้งแต่ 300,000 บาทเป็นต้นไป

ด้านการลงทุนในกิจการเพื่อสังคม ทางสถาบันจะมีบทบาทในการเป็นผู้จัดการการลงทุนที่จะช่วยจัดเตรียมข้อมูลของกิจการเพื่อสังคมที่สอดคล้องต่อนโยบายการลงทุนและติดตามการดำเนินงานของกิจการเหล่านั้นเพื่อดูแลและประเมินผลตลอดระยะเวลาการลงทุน โดยคิดค่าบริการจากมูลค่าการลงทุนเป็นจำนวน 10%-15% หรือประมาณ 400,000 บาทเป็นต้นไป



05



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other







THAMMASAT UNIVERSITY  
SCHOOL OF GLOBAL STUDIES

G Lab มีจุดประสงค์ในการสนับสนุนและร่วมมือกับสถาบันการศึกษา  
ผู้ประกอบการสังคม รัฐบาล องค์กรเพื่อพัฒนานวัตกรรมทางสังคม  
และ เอกชน เพื่อเพิ่มผลลัพธ์ทางสังคมผ่านการใช้เครื่องมือทาง  
นวัตกรรมสังคมและความรู้ที่สร้างสรรค์

**G Lab ดำเนินธุรกิจเพื่อแก้ไขปัญหาสังคมผ่านกรณีให้บริการต่าง ๆ**  
การสร้างเครือข่ายเพื่อผลลัพธ์ทางสังคมและนวัตกรรม  
สังคม G Lab ได้ร่วมมือกับบริษัท กิจการสังคม รัฐบาล  
หน่วยงานรัฐและเอกชน เพื่อสร้างนวัตกรรมที่ก่อให้เกิด  
ผลลัพธ์ทางสังคม (Social Impact) โดยผ่านกระบวนการ  
สร้างนวัตกรรมที่สร้างสรรค์ร่วมกันและกระบวนการทาง  
งานวิจัย นอกจากนี้ G Lab ยังได้ร่วมงานกับศูนย์ความรู้  
ด้านการออกแบบและความคิดสร้างสรรค์ (Thailand  
Creative and Design Center) ที่นำเอาระเบียบวิธีการวิจัย  
ที่มีความสร้างสรรค์และหลากหลายมาสร้างงานออกแบบ  
เพื่อสนับสนุนและดำเนินโครงการที่ก้าวทันประเด็นทางสังคม  
และงานวิจัยทางสังคมในสายงานอุตสาหกรรมสร้างสรรค์  
ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

### โครงการบิจจวบ

โครงการสร้างรถไฟเชิงการทดลองให้แก่อการรถไฟแห่งประเทศไทย (SRT)  
เนื่องจากการรถไฟแห่งประเทศไทยมีโครงการ: ให้บริการรถไฟสายสั้น G Lab ร่วมกับ APTU  
(Faculty of Architecture and Planning, Thammasat University) และ TCDC (Thailand  
Creative and Design Center) จึงได้ทำการวิจัยร่วมกัน เพื่อหาความเป็นไปได้ในการสร้างการ  
บริการแบบใหม่ โครงการนี้จะเริ่มดำเนินการ ในเดือนกุมภาพันธ์-กันยายน พ.ศ. 2561  
Gov Lab เป็นแหล่งให้ความรู้และเครื่องมือต่างๆ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถและขยายศักยภาพ  
ของผู้ประกอบการ

มีเป้าหมายในการเผยแพร่ความรู้และระเบียบวิธีการต่างๆ ให้กว้างขวางขึ้นและเพิ่มขีดความสามารถ  
ให้กับองค์กร G Lab จึงมีจัดการอบรม (workshops) โดยผ่านการใช้เครื่องมือ ต่างๆ เหล่านี้ ได้แก่  
การออกแบบโดยยึดผู้ใช้เป็นศูนย์กลาง หรือ Human-Centered Design (Design Thinking)  
การดำเนินธุรกิจแบบ Lean Startup เครื่องมือทางนวัตกรรมสังคมและเครื่องมือความคิดเชิงระบบ  
กระบวนการประกอบการเพื่อสังคม โมเดลธุรกิจด้านกิจการสังคม

### โครงการพัฒนาขีดความสามารถด้านการประกอบการสังคม

(Social entrepreneurship capacity building program) บริษัท ปตท.จำกัด ได้เล็งเห็นความสำคัญ  
ของการพัฒนาความรู้ความเข้าใจและขีดความสามารถเกี่ยวกับกิจการเพื่อสังคมแก่บุคลากรในองค์กร  
ที่จะเป็นผู้สร้างสรรค์นวัตกรรมและขับเคลื่อนการทำงานเพื่อสังคม จึงได้ร่วมมือกับศูนย์นวัตกรรม  
สังคม (G-Lab) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ โดยทาง G Lab ได้ช่วยจัดทำหลักสูตรการพัฒนาขีด  
ความสามารถผู้ประกอบการสังคม (Social entrepreneurship capacity building program)  
เพื่อช่วยส่งเสริมศักยภาพแก่ผู้ที่ก้าวเข้ามาเป็นผู้ประกอบการสังคม และสนับสนุนให้กิจการเพื่อ  
สังคมที่ริเริ่มโดยปตท.สามารถเติบโตได้อย่างมีประสิทธิภาพและสร้างการเปลี่ยนแปลงเชิงบวกได้  
อย่างยั่งยืน

### โครงการการสัมมนานักบริหารระดับสูง เพื่อการบูรณาการพัฒนาประเทศไทย

เป็นผู้มีเป้าหมายและขับเคลื่อนผู้ประกอบการสังคมรุ่นใหม่ สนับสนุนนวัตกรรมสังคมที่สร้างจาก  
ผู้ประกอบการสังคมรุ่นใหม่และพร้อมขยายขีดความสามารถผู้ประกอบการสังคม โดยร่วมมือกับทีมงาน  
และเครือข่ายของผู้เชี่ยวชาญจากหลากหลายสาขา เช่น นวัตกรรมสังคม การออกแบบผลิตภัณฑ์  
และงานวิจัยทางสังคม



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other







## บริษัทฯ สื่อสารภาษาอังกฤษเป็นพันธะระดับประเทศ

ที่ทำให้แรงงานไทยและบริษัทไทยก้าวขึ้นไประดับโลกได้ยาก โดยเฉพาะภาษาอังกฤษที่ใช้ในการสื่อสาร ในการทำงาน เช่นการประชุม การ present ฯลฯ เพราะบางคนที่เรียนภาษาอังกฤษที่เน้นแต่อ่านเขียน และไวยากรณ์เป็นหลัก แต่ไม่เคยได้ฝึกพูดจริงๆ ทำให้โดนแรงงานจากชาวต่างชาติเข้ามาทำงานมากขึ้น



## โกลบิชสอนภาษาอังกฤษในรูปแบบใหม่ ด้วยการสอนสด ออนไลน์ กับอาจารย์ต่างชาติ

ผ่านวิดีโอคอล ทำให้ผู้เรียนสามารถฝึกพูดภาษาอังกฤษได้จริง สะดวก ในราคาที่คุ้มค่า การเรียนโกลบิชสามารถจองได้ทุกวัน 24 ชม. นักเรียนจึงสามารถจองเรียน และเรียนได้บ่อยกว่าไปเรียนที่สถาบัน ทำให้ผู้เรียนเรียนได้เร็วขึ้น 3 เท่า และประหยัดค่าใช้จ่ายถึง 2.5 เท่า

## นอกจากนี้ โกลบิชยังมีบริการ ออกแบบและจัดการการทำ CSR

สอนภาษาอังกฤษให้กับชุมชน เพื่อช่วยบริษัทที่ต้องการทำ CSR ด้านภาษาอังกฤษ แต่ยังขาดความรู้หรือคนจัดการ

โกลบิชพัฒนาทักษะภาษาอังกฤษให้บุคคลทั่วไปและบริษัทให้สามารถสื่อสารได้ จึงช่วยในการเพิ่มรายได้ของตนเอง เพิ่มโอกาสจ้างงาน และเพิ่มโอกาสให้บริษัทสามารถรับลูกค้า ใช้เทคโนโลยี และบริการจากต่างชาติได้

## แผนการดำเนินธุรกิจและการเงิน โดยย่อ (Financial viability overview)

แผนการทำธุรกิจเป็นการขายคอร์สเรียน และให้บริการเป็น project based ในด้าน CSR



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other







“  
**Quote**  
**“Hischool Application**  
**Online**  
**Platform**  
**บริการส่งอาหาร**  
**เดลิเวอรี่ครบวงจร”**  
 ”

วิธีในการแก้ปัญหาสังคมผ่านทางการธุรกิจ (The proposed solution)  
 บริการจาก Hi School เป็นบริการนำส่งอาหารตามสั่ง และอาหารทะเลสด ภายในจังหวัดสมุทรสาครและจังหวัดใกล้เคียง ที่เพิ่มแนวทางการเชื่อมโยงเครือข่าย โดยขับเคลื่อนธุรกิจด้วยเทคโนโลยี Application และ Online platform ต่าง ๆ ในการสร้างช่องทางการตลาด เพื่อจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ โดยผลกำไรส่วนหนึ่งที่ได้จากการดำเนินธุรกิจจะถูกนำกลับไปสู่สังคม เพื่อการพัฒนาด้านการศึกษาและสิ่งแวดล้อม ภายใต้แนวความคิดของวิสาหกิจเพื่อสังคมที่ส่งเสริมธุรกิจให้เติบโต ควบคู่กับการพัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อมในเวลาเดียวกัน

Hi School ยังมีการทำตลาดโดยตรงกับกลุ่มลูกค้ารุ่นใหม่ ผ่านเครือข่ายโซเชียลเน็ตเวิร์ค  
 ทางเว็บไซต์ [www.hischoolthailand.com](http://www.hischoolthailand.com)  
 ทาง Facebook Page Hi School ปิ่นโตสร้างเมือง  
 ทาง Line@ @hischoolthailand และทางโทรศัพท์ 081-140-2024

**ผลลัพธ์ทางสังคม (Social impact)**

จำนวนนักเรียนที่ได้รับทุนการศึกษาจาก Hischool: 5 / ปี / โรงเรียน  
 จำนวนนักเรียนทุนที่สำเร็จการศึกษาแล้วกลับมาพัฒนาชุมชน: 1 คน / 5 ปี



08



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other





# buddy home care

**ประเทศไทยก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุอย่างรวดเร็ว สิ่งท้าทายของการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากรดังกล่าว จะมีผลกระทบต่อเศรษฐกิจและสังคมไทย**

ดังนั้น บัดดี้โฮมแคร์ก็มีการเพื่อสังคมดูแลผู้สูงอายุ จึงสิ่งเห็นว่าการแก้ไขปัญหามหาผู้สูงอายุ ทั้งด้านสุขภาพ ชีวิตความเป็นอยู่ยังเป็นรูปการแก้ไขปัญหามาแบบปลายทาง การดำเนินธุรกิจ เพื่อสังคม บัดดี้โฮมแคร์มีเป้าหมายเพื่อตัดตอนปัญหาผู้สูงอายุยากไร้ขาดคนดูแล โดยใช้ องค์ความรู้ส่งเสริมให้ผู้สูงอายุสามารถดูแลสุขภาพของตนเอง ในขณะที่เดียวกันก็สร้าง เพิ่มสัดส่วนของประชากรในวัยแรงงานที่จะเป็นกำลังสำคัญในการผลิต และผลักดันการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ ให้มากขึ้น

เพื่อให้เกิดความยั่งยืนทั้งด้านการเงินและสามารถสร้างผลกระทบทางสังคมแบบที่เรียกว่า Triple Bottom Line คือการให้ความสำคัญกับการมองคุณค่าและความสำเร็จองค์กรอย่างสมดุลทั้ง 3 ด้าน คือ เศรษฐกิจ (การทำให้ธุรกิจเติบโต) สังคม (การเกื้อกูลต่อสังคมรอบข้าง) และสิ่งแวดล้อม (การดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม) รวมถึงดำเนินกิจการด้วยความโปร่งใส มีธรรมาภิบาล จึงได้ออกแบบ กิจการเพื่อสังคม บัดดี้โฮมแคร์ (Buddy HomeCare) ขึ้น รูปแบบการทำงานมุ่งเป้าหมาย การแก้ไขปัญหามหาผู้สูงอายุโดยมีกลุ่มเป้าหมาย 3 กลุ่ม คือ

ผู้สูงอายุยากไร้ที่ขาดคนดูแล ผู้สูงอายุที่มีรายได้ระดับปานกลาง ขาดคนดูแล เยาวชนที่ขาดโอกาสทางการศึกษา บัดดี้โฮมแคร์ เริ่มจากการเป็นธุรกิจขนาดเล็ก โดยให้บริการดูแลผู้สูงอายุที่มีรายได้ระดับปานกลางที่บ้านแบบเต็มเวลา 8 ชั่วโมงต่อวัน สัปดาห์ละ 6 วัน ปัจจุบัน บัดดี้โฮมแคร์ให้ทุนอบรมเยาวชนที่ขาดโอกาสในพื้นที่ห่างไกล กับ คณะพยาบาลศาสตร์ มหาวิทยาลัย เชียงใหม่ เพื่อทำงานในตำแหน่งผู้ดูแลผู้สูงอายุเป็นจำนวน 62 คน และมีรายรับจากการให้บริการผู้สูงอายุที่มีรายได้ระดับ ปานกลางจำนวนกว่า 175 ราย

**บัดดี้โฮมแคร์ส่งมอบบริการแบบมีคุณภาพ ดูแลผู้สูงอายุผ่านการอบรมจากคณะพยาบาลศาสตร์**

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ที่มีครบถ้วนตามมาตรฐานการให้บริการดูแลผู้สูงอายุโดยสภาการพยาบาล รวมทั้งยัง คัดสรรผู้ที่มีความรู้ความสามารถมีประสบการณ์ และมีความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง เข้ามาพัฒนาศักยภาพ ในการ ให้บริการดูแลทั้งทางร่างกาย อารมณ์ สังคม และจิตวิญญาณ ของผู้สูงอายุ อย่างมีคุณภาพ

กำไรและเวลาว่างที่งานผู้ดูแลผู้สูงอายุยังมีบทบาทในการช่วยเหลือสังคมในวันหยุด คือ มีหน้าที่เยี่ยมบ้าน ผู้สูงอายุยากไร้ในเขตพื้นที่ เมือง เชียงใหม่ ร่วมกับมูลนิธิพัฒนางาน ผู้สูงอายุ และ ชมรมอาสาสมัครดูแล ผู้สูงอายุที่บ้านเขตเมือง เชียงใหม่ เป็นให้ความรู้ และ ส่งเสริมการฟาร์-วังภาวะเจ็บป่วยของผู้สูงอายุยากไร้ ก่อนที่จะต้องไปพบแพทย์

**ลักษณะ: การดำเนินกิจการของ บัดดี้โฮมแคร์ จะให้บริการดูแลผู้สูงอายุที่มีรายได้ระดับปานกลาง**

ขาดคนดูแลแบบเสียค่าบริการ จากนั้นนำผลกำไรมาตอบแทนสังคมร่วมกับโครงการอาสาสมัครดูแลผู้สูงอายุ ที่บ้านของมูลนิธิพัฒนางานผู้สูงอายุ ในการดูแลผู้สูงอายุที่ยากไร้ ด้วยโอกาส ขาดคนดูแล โดยพื้นที่การดำเนินงาน ของกิจการอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งมีทั้งผู้สูงอายุที่อยู่มาแต่เดิม ย้ายมาจากต่างถิ่น และย้ายมาเพื่อทำนิตะยะยาว ทั้งผู้สูงอายุชาวไทยและชาวต่างชาติ ส่งผลให้ปัจจุบันมีผู้สูงอายุประมาณ 256,873 คน คิดเป็นร้อยละ 15 ของ ประชากรทั้งจังหวัด และหากเทียบสัดส่วนของผู้สูงอายุที่อยู่ในภาวะพึ่งพิงตามรายงานสถานการณ์ผู้สูงอายุไทย พ.ศ. 2557 โดยมูลนิธิสถาบันวิจัยและพัฒนาผู้สูงอายุไทย (มส.พลส.) พบว่าผู้สูงอายุประมาณร้อยละ 20 อยู่ในกลุ่ม ที่ติดบ้านและติดเตียง จึงคาดว่ามีผู้สูงอายุมากกว่า 50,000 คนที่ต้องการการดูแล รวมทั้งมีการศึกษาวิเคราะห์ สถานการณ์สุขภาพผู้สูงอายุในชุมชน โดยตัวแทนชุมชนและองค์กรที่เกี่ยวข้องพบว่า ผู้สูงอายุเกือบครึ่งหนึ่งมีโรค เรื้อรังหรือ โรคประจำตัว โดยเฉพาะผู้สูงอายุที่อาศัยอยู่ในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่ บัดดี้โฮมแคร์ จะคัดสรรผู้ที่ ขาดโอกาสด้านการศึกษา และการขาดโอกาสที่นำไปสู่ข้อจำกัดของทางเลือกในการหางานทำ ซึ่งในช่วงทดลอง แพนธุรกิจเป็นเด็กชนเผ่า หรือชนกลุ่มน้อยชาวเขา เข้ารับทุนการศึกษาแบบกัญมีปลอดดอกเบีย จำนวนรุ่นละ 20 คน (จำนวน 20 คน เป็นจำนวนที่ได้ประสิทธิภาพสูงสุดจากการประเมินความเป็นไปได้ทางธุรกิจ) อบรมหลักสูตรการ ดูแลผู้สูงอายุระยะยาว (420 ชั่วโมง) จากคณะพยาบาลศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เมื่อเรียนจบก็สามารถเข้า ทำงานเป็นพนักงานผู้ดูแลผู้สูงอายุ (Caregiver) กับกิจการเพื่อสังคม บัดดี้โฮมแคร์ โดยกิจการจะเป็นผู้รับรอง คุณภาพบริการและจัดหางานดูแลผู้สูงอายุที่บ้านให้ ภายใต้ความจริงที่ว่า สภาวะความชรา เป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ ไม่ว่าจะเป็นคนจนหรือคนรวย เมื่อเจ้าหน้าที่ว่างจากงานประจำ ก็ต้องนำความรู้ที่ได้เรียนไปทำประโยชน์ให้กับ สังคม โดยการจัดทีมตรวจสอบสุขภาพผู้สูงอายุยากไร้จำนวน 218 คน ร่วมกับ ชมรมอาสาสมัครดูแลผู้สูงอายุที่บ้าน เขตเมืองเชียงใหม่ (ช.อ.บ.) (อัตราส่วนผู้ดูแลแบบเป็นทางการต่อผู้สูงอายุ คือ 1:10) และผลกำไรของกิจการ ประกอบกิจการเพื่อสังคมก็จะเป็นทุนหมุนเวียนเพื่อขยายหน่วยให้บริการ (Scaling up) หน่วยละประมาณ 20 คน เพื่อกระจายไปสร้างกลไกการดูแลระยะยาวในพื้นที่ต่างๆ ได้อย่างเหมาะสมกับบริบทของชุมชน







## อาหารกลางวันของเด็กๆ จะต้องมาจากวัตถุดิบ ที่ปลอดภัย ด้วยผลผลิต เกษตรอินทรีย์

มีราคาสูงกว่าผลผลิตเคมี  
การเข้าถึงวัตถุดิบ  
และผลผลิต  
ในการปรุงอาหารกลางวัน  
จึงมีอุปสรรคด้านงบประมาณ  
Farm To You จะช่วยแก้จุดบอดนี้

## Farm To You ส่ง ฟาร์ม สด

เชื่อมโยงผลผลิตปลอดภัยและเกษตรอินทรีย์  
จาก Farm สู่โรงเรียนภายใต้โครงการ Farm To School  
โดยที่ทางโรงเรียนมีต้นทุนวัตถุดิบต่ำเดิม ส่วนต่างราคาที่เกิดขึ้น  
จะถูกสนับสนุนด้วย ผลกำไรที่เกิดจากกิจการเพื่อสังคม  
Farm To You จากสมาชิกที่เป็นผู้ปกครอง และผู้ที่ต้องการ  
ผลผลิตเกษตรอินทรีย์

เด็กๆ ได้อาหารกลางวันที่มาจากผลผลิตเกษตรอินทรีย์  
เกษตรกรได้ ช่องทางกลุ่มลูกค้าองค์กร  
ชุมชนได้ ผลผลิตเกษตรอินทรีย์อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน

Farm To You ได้ Volume การสั่งซื้อจากครัวโรงเรียน  
และพับริโภคชุมชน และเมือง ทำให้ได้ผลผลิตต่อเนื่อง  
ส่วนต่างกำไรที่เกิดขึ้น นำไป subsidy ผลผลิตที่เข้าครัวโรงเรียน  
ทำให้โรงเรียนจ่ายงบประมาณต่ำเดิมแต่ได้ผลผลิตคุณภาพ  
และผลผลิตเกษตรอินทรีย์

“

อาหารกลางวันของเด็กๆ จะต้องมาจากวัตถุดิบ  
ที่ปลอดภัย ด้วยผลผลิตเกษตรอินทรีย์

”



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other







เพิ่มรายได้เป็นอาหารของเด็กในบ้านแแรกรับคนละ 30 บาท/วัน/ต่อคน

- เพิ่มโอกาสในการเรียนรู้ในเด็ก
- เพิ่มทักษะชีวิต
- เพิ่มความหวังให้เห็นช่องทางโอกาสทางการศึกษาและการใช้ชีวิต

วิธีการแก้ปัญหาสังคมผ่านการทำธุรกิจ (The proposed solution)

- ออกแบบให้เด็กๆ ได้เรียนรู้พัฒนาทักษะด้านต่างๆ ผ่านการผลิตและธุรกิจไอศกรีมพรีเมียมโฮมเมด หวานน้อย และได้รับรายได้จากการผลิตไอศกรีมส่วนที่ผ่านการคัดเลือกได้มาตรฐาน

สร้างรายได้ให้เด็กกว่าล้านบาท เด็กๆ ได้ผ่านการอบรมกว่าร้อยละ

กว่า 50% จากในจำนวนนี้สมัครใจที่จะเข้ารับการศึกษาคต่อ

แผนการดำเนินธุรกิจและการเงิน โดยย่อ (Financial viability overview)

แผนธุรกิจ ใช้ช่องทางการขายผ่านออนไลน์เป็นหลัก ค่อยๆ สร้างฐานลูกค้า ให้เห็นคุณค่าของผลิตภัณฑ์ แผนการเงิน ไม่มีนโยบายการกู้ เน้นการลงทุนเฉพาะตามกำไรที่มีและเฉพาะในจุดที่สำคัญ ว่าจะตอบโจทย์ แผนธุรกิจ

“ ออกแบบให้เด็กๆ ได้เรียนรู้พัฒนาทักษะด้านต่างๆ ผ่านการผลิตธุรกิจไอศกรีมพรีเมียมโฮมเมด หวานน้อย และได้รับรายได้จากการผลิตไอศกรีมส่วนที่ผ่านการคัดเลือกได้มาตรฐาน ”



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other







## มูลนิธิพัฒนาผู้สูงอายุ เป็นองค์กรพัฒนาเอกชน ที่ทำงานเพื่อสาธารณประโยชน์โดยไม่แสวงหาผลกำไร

ก่อตั้งขึ้นโดยคุณสว่าง แก้วกานา ซึ่งขณะนั้นทำงานกับ องค์การช่วยเหลือผู้สูงอายุระหว่างประเทศ HelpAge International ซึ่ง ทำงานในระดับนานาชาติ และเนื่องจาก ยังไม่มีองค์กรพัฒนาเอกชนที่ทำงานด้านผู้สูงอายุโดยตรงในประเทศไทย จึงได้รับการสนับสนุนจาก องค์การช่วยเหลือผู้สูงอายุระหว่างประเทศ (HelpAge International) จัดตั้งมูลนิธิขึ้น

มูลนิธิฯ ได้รับการอนุมัติให้จดทะเบียนเป็นองค์กรพัฒนาเอกชนเพื่อ สาธารณประโยชน์โดยไม่แสวงหาผลกำไร ประเภทมูลนิธิ เมื่อวันที่ 21 ตุลาคม 2542 เลขที่อนุภาค ต.379/2542 และได้จดทะเบียนจัดตั้งเป็นมูลนิธิกับจังหวัดเชียงใหม่ เมื่อวันที่ 30 ธันวาคม 2542 ภายใต้ทะเบียนเลขที่ ชม.16 มีจุดมุ่งหมายในการทำงาน เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตของผู้สูงอายุที่ยากไร้ด้วยโอกาส โดยให้ความช่วยเหลือผู้สูงอายุที่อ่อนแอ และสร้างเสริมศักยภาพผู้สูงอายุที่เข้มแข็ง ให้สามารถช่วยเหลือตนเองและผู้อื่นได้อย่างยั่งยืน โดยความร่วมมือและสนับสนุนของชุมชน ส่งเสริมแนวคิดในการสร้าง “พลังผู้สูงอายุ” ให้เกิดขึ้นในสังคม โดยเน้นที่หลักในการทำงานอยู่ในภาคเหนือตอนบนของประเทศไทย

## มูลนิธิฯ ให้ความสำคัญกับการลดภาวะความยากจนของผู้สูงอายุ

พัฒนาศักยภาพและกระตุ้นให้ผู้สูงอายุมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่างๆ ในการพัฒนาท้องถิ่นของตน ให้การสนับสนุนในฐานะเป็นกระบอกเสียงของชุมชน โครงการต่างๆที่มูลนิธิฯดำเนินการอยู่ในปัจจุบันนี้มีแนวคิดแบบผสมผสานในการสร้างรายได้ ซึ่งไม่เฉพาะกลุ่มผู้สูงอายุ แต่ให้ทุกคนในชุมชนได้รับประโยชน์จากโครงการต่างๆของมูลนิธิฯ ด้วย ส่งเสริมการรับรู้ของผู้สูงอายุ ชุมชนและสังคมในเรื่องสิทธิของผู้สูงอายุช่วยเหลือและประสานความร่วมมือเพื่อให้ผู้สูงอายุได้เข้าถึงสิทธิ กระตุ้นให้ชุมชนได้ดูแลซึ่งกันและกัน ขณะเดียวกันก็กระตุ้นให้สมาชิกในชุมชนเข้ามามีส่วนร่วมในการดูแลผู้สูงอายุในชุมชนการทำงานของมูลนิธิฯ ตั้งอยู่บนพื้นฐานของความเป็นจริงและให้ชุมชนดูแลชุมชนโดยมุ่งเน้นไปที่กลุ่มผู้สูงอายุเป็นหลัก ดังนี้คือ

- สนับสนุนการพัฒนาผู้สูงอายุในประเทศ ด้านทรัพยากร การบริหารจัดการและ จัดหาเงินทุนสนับสนุน
- เผยแพร่ความรู้เกี่ยวกับผู้สูงอายุและความเข้าใจความต้องการของผู้สูงอายุที่ถูกต้องในชุมชน
- กระตุ้นหน่วยงานของภาครัฐในการให้ความช่วยเหลือผู้สูงอายุในชุมชนรวมทั้งสนับสนุนเงินทุนช่วยเหลือในด้านต่างๆ
- จัดหาเงินทุนสนับสนุนกิจกรรมและโครงการของผู้สูงอายุในแต่ละชุมชน
- จัดการฝึกอบรมเกี่ยวกับการดูแลผู้สูงอายุรวมถึงบุคคลที่เกี่ยวข้องในการให้การดูแลผู้สูงอายุ
- มุ่งเน้นการสร้างรายได้ในชุมชนและกระตุ้นให้ชุมชนดูแลกันในชุมชนด้วยกัน แนวความคิดหลักในการให้ความช่วยเหลือของมูลนิธิพัฒนาผู้สูงอายุเน้นเป็นการช่วยเหลือแบบยั่งยืนและเป็นรูปธรรม



ด้านโครงการ มีการติดตามประเมินผลตามแผนงานโครงการ ยกตัวอย่างผลงานที่โดดเด่นได้ดังนี้ พลัสพีธีเซมปริมาณ

- ปัจจุบันมีการพัฒนาศักยภาพชมรมผู้สูงอายุ รวม 75 ชมรม มีผู้สูงอายุที่เป็นสมาชิกประมาณ 6,750 คน และมีผู้ได้รับประโยชน์จากการดำเนินงานในชุมชนทั้งทางตรงและทางอ้อมราว 93,750 คน (ประมาณการจากประชากรสูงอายุและครอบครัวในพื้นที่ทำงาน)
- มีอาสาสมัครดูแลผู้สูงอายุที่บ้านในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่ 111 คน ให้การดูแลผู้สูงอายุที่ยากไร้ด้วยโอกาสในชุมชน 218 คน
- ชมรมผู้สูงอายุมีบทบาทเป็นผู้นำในการรวมกลุ่มคนทำงานด้านการจัดการภัยพิบัติ และเกิดแผนจัดการภัยพิบัติในระดับชุมชนรวม 13 แผน มีการซ้อมแผน 5 ครั้ง ใน 4 จังหวัด เป็นชุมชนต้นแบบในการจัดการภัยและได้รับรางวัล ASEAN Champion ประจำปี 2014
- จัดอาสาวิชาชีพที่เป็นแพทย์พยาบาลและนักกายภาพบำบัด 6 คน ดูแลผู้สูงอายุที่อยู่ในภาวะพึ่งพิง ให้ได้รับบริการฟื้นฟูด้านสุขภาพทั้งหมด 89 คน



Education



Disadvantaged



Community Development



environment



Sanitation



other







# HEARTIST

## PERFECTLY IMPERFECT

ด้วยความเชื่อที่ว่า คนเราทุกคนมีความแตกต่างกันและมีคุณค่าในสังคมนี้ เพียงแต่คนบางกลุ่มขาดแคลนพื้นที่ และโอกาสในการแสดงคุณค่าเหล่านั้น

โดยเฉพาะ คุณค่าความเป็นมนุษย์ของบุคคลพิเศษ HEARTIST จึงมีเป้าหมายที่จะสร้างธุรกิจ ที่เกิดการยอมรับความแตกต่าง สร้างโอกาสและคุณค่าพิเศษสำหรับบุคคลพิเศษ โดยเริ่มจากการพัฒนาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากผ้าทอ บำบัด เพื่อให้น้อง ๆ สามารถสร้างรายได้ให้กับตัวเองได้ ซึ่งพ้ากที่น้องได้ทำนั้น มันออกมาจากหัวใจของน้องอย่างแท้จริง กล่าวได้ว่าพ้ากทุกชิ้น จากฝีมือของน้อง ๆ มีความเป็นเอกลักษณ์ที่ออกมาจากจิตวิญญาณ ไม่ปรุงแต่ง ไม่ดัดแปลง จึงทำให้พ้านั้นมีเสน่ห์เหมาะแก่การใช้ อีกทั้งยังเป็นการพัฒนาทั้งด้านร่างกาย และพัฒนาการทางด้านอารมณ์ที่ดีขึ้น

### วิธีในการแก้ปัญหาสังคมผ่านการทำธุรกิจ (The proposed solution)

จัดหาวัตถุดิบที่ใช้ในการทอผ้า บำบัด พัฒนารูปแบบการทอ เพื่อพัฒนาการทางด้านร่างกายและอารมณ์ที่ดีขึ้น นอกจากนี้ยังสร้างรายได้ให้ครอบครัว พร้อมทั้งกระบวนการที่ทอเอง ที่ทำกันเองได้ที่บ้าน ประหยัดต้นทุนด้านวัตถุดิบ ทำให้มีกิจกรรมทำร่วมกับในครอบครัว พร้อมมีรายได้

### ผลลัพธ์ทางสังคม (Social impact)

มีช่างทอบุคคลพิเศษประมาณ 30 ครอบครัว มีรายได้เพิ่มขึ้น 400% จากรายได้เดิม มีพัฒนาการทางด้านร่างกายและการเข้าสังคมที่ดีขึ้น เช่น นั่งกอดได้นานขึ้น สดจำนวนชั่วโมงการหาหมอลงได้ 6 ชั่วโมง ต่ออาทิตย์ และ มีปฏิสัมพันธ์กับอาสาที่มากทอผ้าเพิ่มขึ้น ซึ่ง HEARTIST มีเป้าหมายสูงสุด คืออยากขยายการทอนี้สู่บุคคลพิเศษในพื้นที่ห่างไกลทางภาคอีสานก่อน และต้องการนำการบำบัดเป็น model กับคนพิการกลุ่มอื่นๆ

“ ด้วยความเชื่อที่ว่า คนเราทุกคนมีความแตกต่างกัน และมีคุณค่าในสังคมนี้ เพียงแต่คนบางกลุ่มขาดแคลนพื้นที่ และโอกาสในการแสดงคุณค่าเหล่านั้น ”

### แผนการดำเนินธุรกิจและการเงิน โดยย่อ (Financial viability overview)

จำหน่ายผลิตภัณฑ์ online และ offline แบบ B2C ของแพ็คเกจ B2B ที่ผ่านมาลงทุนกับ R&D มาก ไม่ค่อยมีส่วนของธุรกิจ ในปีนี้มีการปรับเปลี่ยนเพิ่มการขายของให้มากขึ้น เพื่อให้มีเงินหมุนเวียนในธุรกิจมากขึ้น

13

# HEARTIST



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other







ส่งพลให้ขาดเวลาในการดูแลลูกหรือทำงานบ้าน การหาแม่บ้าน พี่เลี้ยงเด็ก หรือพี่ดูแลที่ไว้ใจได้ค่อนข้างเป็นเรื่องที่ลำบากสำหรับผู้จ้าง อีกทั้งพี่เลี้ยงเด็ก แม่บ้าน พี่ดูแลบางรายโดนเอาเปรียบจากนายจ้างทั้งเรื่องผลตอบแทน วันหยุด และสวัสดิการต่างๆ บริษัทจึงต้องการเข้ามาเป็นผู้แก้ปัญหาเหล่านี้ โดยการเป็นพี่เชื่อมต่อระหว่างลูกจ้างกับผู้ให้บริการที่มีคุณภาพและไว้ใจได้ผ่าน platform ของเรา

**แม่บ้าน พี่เลี้ยงเด็ก และพี่ดูแลในฐานข้อมูลของบริษัทเราได้ผ่านการตรวจสอบประวัติการทำงาน**

- ประวัติอาชญากรรม มีreferenceอ้างอิงจากผู้จ้างเดิม และมีการฝึกอบรมเพื่อยกระดับมาตรฐานในการทำงาน
- ฝึกอบรมการดูแลเด็กและการทำความสะอาดให้แก่ผู้ให้บริการที่ลงทะเบียนกับเรา
- ลูกจ้างสามารถติดต่อเราได้หลายช่องทางและอำนวยความสะดวกในการชำระค่าบริการผ่านบัตรเครดิต paypal และโอนผ่านธนาคาร
- จัดworkshopร่วมกับกองทุนแรงงานนอกระบบ กรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน
- PartnerกับHomenetซึ่งเป็นองค์กรเครือข่ายของกลุ่มผู้ทำงานบ้าน ในการจัดworkshop

**แม่บ้านและพี่เลี้ยงเด็กที่ทำงานจากเรามีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น**

- เนื่องจากเรามีข้อกำหนดเรื่องวันหยุดและรายได้ที่ชัดเจนระบุในสัญญาจ้างงาน
- โดยเฉลี่ยแล้วรายได้ต่อเดือนของพี่เลี้ยงเด็กและแม่บ้านอยู่ระหว่าง9,000-12,000 แต่แม่บ้านและพี่เลี้ยงเด็กที่ทำงานจากKiiduได้รับรายได้เริ่มต้นที่13,000บาท สำหรับแม่บ้าน 15,000บาท สำหรับพี่เลี้ยงเด็ก
  - ช่วยให้คุณในสังคมมีช่องทางหารายได้เสริมผ่านบริการOn-Demand ซึ่งผู้บริการในส่วนของOn-Demand Serviceสามารถหารายได้มากถึง2,000บาทต่อวัน
  - แม่บ้านและพี่เลี้ยงเด็กบนplatformของเราได้รับความรู้เพิ่มขึ้นในเรื่องสิทธิทางกฎหมายจากworkshopที่เราจัดขึ้นร่วมกับกองทุนแรงงานนอกระบบ
  - แม่บ้านและพี่เลี้ยงเด็กมีศักยภาพในการทำงานสูงขึ้นจากการฝึกอบรมการดูแลเด็ก และการทำความสะอาด
  - ประหยัดเวลาของลูกจ้างในการหาพี่เลี้ยง แม่บ้าน พี่ดูแลที่ไว้ใจได้ และตรงตามความต้องการจากการเช็คประวัติผู้ให้บริการในฐานข้อมูลเรา
  - เราได้จัดหาพี่เลี้ยงเด็กและแม่บ้านให้แก่ลูกจ้างมาแล้วกว่า 1,000 ครอบครัว
  - ลูกจ้างสามารถหักค่านูแลได้โดยแจ้งล่วงหน้าเพียง4ชั่วโมงสำหรับOn-Demand Service



LINE happykiidu  
happykiidu1  
happykiidu2  
officialkiidu (Eng)

097 246 8423,  
097 232 5138  
097 034 5163,  
097 234 8490 (Eng)



จัดหาพี่เลี้ยงเด็กคุณภาพ  
ในกรุงเทพฯและจังหวัดใกล้เคียง

[www.kiidu.com](http://www.kiidu.com)



14



**บริษัทเกิดจากการbootstrappingมาตลอด เป้าหมายในอนาคตอันใกล้**

ในการขยายการเติบโตอย่างรวดเร็วด้วยการระดมทุนจากนักลงทุนกลุ่ม Venture Capital เพื่อพัฒนาบริการon-demandให้ครอบคลุมพื้นที่มากขึ้น อีกทั้งปัจจุบันบริษัทก็กำลังเจรจาเป็นพันธมิตรกับบริษัทในสิงคโปร์เพื่อพัฒนาโครงการส่งเสริมศักยภาพแม่บ้าน โดยมีการจัดส่งไปฝึกอบรม และบริษัทในตุรกีเพื่อส่งพี่เลี้ยงเด็กไปทำงานในต่างประเทศ



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other







# PLANT:D

## ปัจจุบันประเทศไทยกำลังก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ

เฉพาะกรุงเทพฯ มีประชากรผู้สูงอายุวัยเกษียณกว่า 800,000 คน ซึ่งเป็นผู้ไม่มีรายได้ ขาดกิจกรรมทางกายและไม่มีโอกาสได้เข้าสู่สังคม ซึ่งส่งผลต่อสุขภาพร่างกายและจิตใจ ทำให้เป็นการะทางเศรษฐกิจต่อครอบครัวและรัฐ

### วิธีในการแก้ปัญหาสังคมผ่านการทำธุรกิจ (The proposed solution)

PLANT:D ค้นพบ 3 คุณสมบัติเด่นที่ผู้สูงอายุมีเหนือคนวัยทำงานคือ มีเวลาว่างทั้งวัน , มีพื้นที่ว่างในบ้านที่อยู่อาศัย และมีนิสัยชอบปลูกต้นไม้ ซึ่งสามารถพัฒนาศักยภาพดังกล่าว ในการทำอาชีพการทำเกษตรอินทรีย์ในเมืองได้เป็นอย่างดี PLANT:D พัฒนาระบบและระบบบริการสำหรับปลูกผักอินทรีย์แนวตั้งแบบใช้พื้นที่น้อย ให้เหมาะกับผู้สูงอายุที่เกษียณอายุแล้ว โดยแบ่งพื้นที่กรุงเทพฯ เป็นพื้นที่ย่อยๆ ขนาดประมาณ 1 ตารางกิโลเมตร แล้วส่งเสริมให้ผู้สูงอายุในกรุงเทพฯ ปลูกผักในบ้านของตัวเองเพื่อบริโภคเองที่บ้านและขายส่วนที่เหลือให้กับ PLANT:D นำไปขายโดยจัดส่งให้กลุ่มผู้บริโภคในพื้นที่เดียวกันที่อยู่ใกล้ที่สุดโดยตรง เพื่อความสะดวกของพืชและลดค่าขนส่ง ทำให้ผู้บริโภคในกรุงเทพฯ ได้รับผักที่สดวันต่อวัน ปลอดภัยด้วยระบบตรวจสอบมาตรฐานอินทรีย์แบบ Participatory Guarantee System ในราคาที่ต่ำกว่า Modern Trade และ Green Shop ประมาณ 40% และสามารถสร้างรายได้ให้กับผู้สูงอายุได้ประมาณ 4,500 บาทต่อเดือน

### แผนการดำเนินธุรกิจและการเงิน โดยย่อ (Financial viability overview)

1. ค่าสมัครสมาชิก (Membership/Fee) - สมาชิกทั่วไป (ผู้ขาย/ผู้ซื้อ) ผู้ซื้อที่ต้องการสนับสนุนสินค้าเพื่อสังคม (Accredited Social Impact Buyer)
2. ระบบสนับสนุนการจัดซื้อสินค้าบริการเพื่อสังคม (Impact Procurement Support Service) การสรรหา (Sourcing & Project Management), การขายและการตลาด (Sales/Marketing Campaign/Program), การพัฒนาสินค้าบริการตามความต้องการของสถานประกอบการ (Customization Product Development), การสื่อสารและประชาสัมพันธ์ (PR/Communication), รายงานผลกระทบทางสังคม (Impact Report)
3. โครงการเสริมสร้างความเข้มแข็ง (Capacity Building Program) \*\*, การเสวนา/การสร้างเครือข่าย (Forum/Community), การให้คำปรึกษา (Advisory) 4. การระดมทุน / การลงทุนเพื่อสังคม (Funding Raising/Investment) \*\* หมายเหตุ \* ฟรอนท์ลิ่งรวบรวมข้อมูลสมาชิกและแคตตาล็อกสินค้า (Directory) \*\* คิดค่าบริการจาก วิชาหักเพื่อสังคม (Social Enterprise) / ผู้ซื้อ (Buyer) / ผู้สนับสนุน (Supporter) / ลูกค้า (Clients)

### ผลลัพธ์ทางสังคม (Social impact)

ด้านเศรษฐกิจ: ผู้สูงอายุมีรายได้หลังหักค่าใช้จ่ายจากการขายผักให้ PLANT:D เดือนละ 4,500 บาท  
 ด้านสังคม: ทำให้ผู้สูงอายุที่กำลังเข้าสู่การติดบ้าน (ไม่มีเพื่อนและไม่ออกไปไหน) กลับมามีเพื่อน จากกิจกรรมเรียนรู้การทำสวนผักและการทำสวนผักชุมชนร่วมกันรวมถึงได้เชื่อมโยงพบปะกับผู้บริโภคในชุมชนซึ่งเป็นคนหนุ่มสาวและเยาวชน  
 ด้านสุขภาพ: ได้มีกิจกรรมออกกำลังกายจากการทำสวนผัก มีโภชนาการที่ดีขึ้นจากการบริโภคผักสดปลอดภัยทานเองรวมทั้งสุขภาพจิตที่ดีมี self esteem จากการสามารถทำงานสร้างรายได้เองได้อีกครั้ง

### แผนการดำเนินธุรกิจและการเงิน โดยย่อ (Financial viability overview)

ปัจจุบันดำเนินการใน 3 พื้นที่คือ หมู่บ้านประชาภิวัฒน์ 1, บ้านเอื้ออาทร ชอยสวนพลู และชมรมผู้สูงอายุวัดไชยทิศ จรัลสนิทวงศ์ ชอย 37 (โครงการทดลองใช้โรงเรียนผู้สูงอายุเป็นศูนย์ฝึกอาชีพร่วมกับกระทรวงพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์) มีผู้สูงอายุร่วมโครงการปลูกผักจำนวน 50 บ้าน สามารถเชื่อมโยงผลผลิตสู่ผู้บริโภคในชุมชนมีลูกค้าประมาณ 200 ราย โดยมิรายได้และกำไรเพียงพอในการดำเนินการ และในปี 2561 นี้มีแผนขยายพื้นที่ดำเนินการในกรุงเทพฯ เป็น 10 แห่ง



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other







Human Maintenance Service เป็นการจ้างเหมา  
เข้าไปบริการในองค์กร ในปีนี้มีอัตราการจ้างงานเพิ่มสูงขึ้นพอ  
สมควรทำ WSU SE ออกมา ห้ององค์กรที่ทำ Social Investment  
จ้างงานล่วงหน้าเป็นปี หักภาษีได้ การมีงานตลอดปี 40 ล้านบาท  
ในปีนี้จะเลี้ยงองค์กรและสร้างการเติบโต สร้าง Social Impact ได้ชัดเจน

**ลดผลกระทบทางสุขภาพของคน จากภาวะเครียดสะสมจากการทำงาน (Workplace Stress)**

โดยสร้างนวัตกรรมบริการคลายความล้าเหนื่อยให้หายอย่างรวดเร็ว ประหยัดสถานที่ เข้าไปบริการถึงที่ทำงาน เรียกว่า  
Human Maintenance Services โดยได้ฝึกคนด้วยโอกาสสองกลุ่ม คือ สตรีที่เคยต้องโทษ และเยาวชนลูกหลานคนด้อยที่ทำไร่  
ข้าวโพด กระจ่ำ ทุกว่า ให้มีอาชีพที่มั่นคง มีรายได้ไม่หวนกลับไปสู่วงจรกระทำผิด คนด้อยเริ่มปลูกป่า ตาม พรบ.ป่าชุมชน ไม่ทำลาย  
พื้นที่ป่าเพิ่มขึ้น จัดการใช้สารเคมีที่ต้นน้ำ พื้นฟูวัฒนธรรมและวิถีชนเผ่า

**การสร้างอาชีพที่มั่นคงให้กับสตรีและเยาวชน ช่วยลดความเหลื่อมล้ำทางเพศ**

ในขณะที่วัยก่อนองค์กรเอกชนที่ทำงานแบบเหมาบริการ ก็ได้สร้างเสริมคุณภาพชีวิตพนักงานให้  
ปลอดภัยจาก Workplace stress เพื่อการแข่งขันได้ขององค์กร และดูแลพนักงานให้มีชีวิตที่ดีหลัง  
เกษียณ ทำไรก็ได้เข้าไปช่วยให้พ่อแม่เยาวชนจากด้อยได้หยุดการทำเกษตรอันตราย เพิ่มพื้นที่ป่า  
และคืนน้ำใสสู่ลำธาร เป็นทางเลือกให้คนที่เคยกระทำผิด ได้มีสัมมาชีพ ลดการไปทำร้ายสังคม จาก  
การเป็นตัวแทนขายยาเสพติด และเยาวชนคนด้อยไม่ยุ่งเกี่ยวกับยาเสพติด ครอบครัพลดพันธงจรรยา  
จากภาคการเกษตรอันตราย ไปสู่การฟื้นป่าต้นน้ำและเกษตรอินทรีย์ การท่องเที่ยวที่ยั่งยืน ที่:  
นำรายได้มาสู่ชุมชนบนดอยโดยไม่ต้องทำลายป่า

ข้อมูล ณ ปัจจุบัน มีจำนวนอดีตผู้ต้องขัง 20 คน ที่ยังคงทำงานอยู่กับองค์กร ทุกครั้ง ที่พวกเขา  
เหล่านี้ได้ออกให้บริการ ในสถานที่หน่วยงานต่างๆ พวกเขา ได้รู้สึกถึงความภาคภูมิใจ น้ำตาซึม  
ทุกครั้งที่มีคนยกมือไหว้ขอบคุณที่ทำให้เขา หายจากอาการเมื่อยล้าห่างไกลจากอาการออฟฟิศซินโดรม



**คนด้อยโอกาสใน เครือข่ายที่มีรายได้เพิ่มขึ้นต่อเดือนคนละ 5000 ถึง 6000 บาท**

ในเรื่องของอัตราการกลับไปกระทำผิดซ้ำหรือ หวนกลับไปสู่วงจรเดิม นั้น ทางเราได้จัดกิจกรรม  
ให้กับอดีตผู้ต้องขัง ได้มีส่วนร่วม เกือบทุกกิจกรรมเพื่อให้เขาไม่คิดถึง กลุ่มเพื่อนเดิมๆ สร้าง  
ภูมิทัศน์ทานให้กับพวกเขา ให้พวกเขาเห็นว่าพวกเขานั้นมีคุณค่าต่อสังคมมากแค่ไหนหลังจาก  
ที่พวกเขาได้รับโอกาสจากสังคม สำหรับ สถิติการกลับไปกระทำผิดซ้ำหรือกลับไปสู่วงจรเดิมๆ  
องค์กรของsheมีสถิติไม่มากนัก 1 ต่อ 10 เท่านั้นที่อดีตผู้ต้องขังจะกลับไปกระทำผิดซ้ำเหมือนเดิม  
สาเหตุที่ทำให้ อดีตผู้ต้องขังกลับไปกระทำผิดซ้ำเหมือนเดิมเพราะ: สถานภาพ ทางครอบครัว  
พ่อแม่แยกทางกันคิดว่าตัวเองไม่มีค่า อยากมีเพื่อนเยอะๆเลยคิดว่าอาจจะเป็นสิ่งที่ทำให้พวกเขา  
ลืมความปวดร้าวหรือความทุกข์เหล่านี้ได้



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other







## ส่งเสริมให้คนมีงานทำ มีรายได้ในการดำรงชีวิต

การมีงานทำ ทำให้ไม่เป็นการขอสงวนสิทธิ์ ซึ่งนี่คือส่วนหนึ่งในการแก้ไขปัญหาสังคม ธุรกิจเน้นตระหนักในเรื่องนี้เป็นสำคัญ

“

การมีงานทำ ทำให้ไม่เป็นการขอสงวนสิทธิ์ ซึ่งนี่คือส่วนหนึ่งในการแก้ไขปัญหาสังคม ธุรกิจเน้นตระหนักในเรื่องนี้เป็นสำคัญ

”



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other





**ผลลัพธ์ทางสังคม**

เพิ่มเป้าหมายใน 3-5 ปี ช่วย 15,000 คน เพื่อช่วยยืดระยะติดสังคม (Active Period) ช่วยลดภาวะการติดบ้านได้อย่างมีนัยสำคัญ โดยหากสามารถยืดระยะติดสังคม (Active Period) ได้ จะช่วยลดค่าใช้จ่าย การรักษาพยาบาล องค์กรอัลไซเมอร์ ประมาณ 400,000 บาท/คน/ปี หากทำการรักษามากกว่า 5 ปี เท่ากับมีค่าใช้จ่ายประมาณ 2 ล้านบาท ซึ่งโดยรวมจะสามารถลดค่ารักษาพยาบาล ได้ถึง 30,000 ล้านบาท (อยู่ระหว่างการทำวิจัย)

ประเทศไทยกำลังเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุอย่างสมบูรณ์ โดย 80 % ของกลุ่มผู้สูงอายุนั้นยังเป็นผู้สูงอายุติดสังคม (Active Elderly)

ซึ่งเป็นผู้ที่ยังมีความสามารถในการเข้าสังคม แต่ไม่มีกิจกรรมหรือสภาวะแวดล้อมที่เหมาะสม ทำให้ผู้สูงอายุกลายเป็นกลุ่มติดบ้านและติดเตียง จากปัญหาดังกล่าว YoungHappy จึงมีวัตถุประสงค์ในการช่วยขยายช่วงเวลาผู้สูงอายุติดสังคม (Active Elderly) ให้ยืดออกไปมากขึ้น เพื่อช่วยลดปัญหาผู้ป่วยติดบ้านและติดเตียง

**วิธีการแก้ปัญหาสังคมผ่านการทำธุรกิจ (The proposed solution)**

YoungHappy เชื่อว่าในสังคมที่เปลี่ยนไปเทคโนโลยีจะเข้ามาเป็นส่วนช่วยแก้ปัญหาเหล่านี้ได้ ทำให้เรามีแอปพลิเคชัน “YoungHappy” ซึ่งมีบริการผู้ช่วยส่วนตัวสำหรับผู้สูงอายุ (Personal Assistant for seniors) และจัดกิจกรรมต่าง ๆ รวมถึงสร้าง content ที่เหมาะสมต่อผู้สูงอายุ เพื่อทำให้ผู้สูงอายุสามารถเข้าถึงบริการและกิจกรรม รวมถึงข้อมูลหรือเรื่องราวที่มีประโยชน์ต่อผู้สูงอายุได้ง่ายและสะดวกมากขึ้น

**YoungHappy ได้สร้างชุมชนผู้สูงอายุถึง 20,000 คน**

โดยเราได้เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้ชีวิตของผู้สูงอายุมีความสุขมากยิ่งขึ้น และยังสร้างความรู้สึกอุ่นใจผ่านบริการต่าง ๆ ของเรา รวมถึงกิจกรรมต่าง ๆ ที่เราจัดนั้นส่งผลให้ผู้สูงอายุได้มีปฏิสัมพันธ์ทางสังคมมากขึ้น ซึ่งเป็นการทำให้ช่วงติดสังคม (active period) ของผู้สูงอายุขยายออกไปมากขึ้น ส่งผลให้ผู้สูงอายุติดบ้านและติดเตียงลดลง และเป็นผลดีในการลดภาระต่อสังคม ผู้เข้าร่วมกิจกรรมและอีเวนต์ประมาณ 2,000 คน ช่วยลดความซึมเศร้าและความเหงาในผู้สูงอายุที่เข้าร่วมกิจกรรม ช่วยเพิ่มความรู้ด้านการใช้เทคโนโลยีให้ผู้สูงอายุ 42%

**แผนการดำเนินธุรกิจและการเงิน โดยย่อ (Financial viability overview)**

โมเดลและ Subscription Model ในอนาคต



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other







บริษัท เรย์วิสาหกิจเพื่อสังคม จำกัด

การจ้างงานและการมีรายได้ของคนพิการ โดยเฉพาะคนพิการรุนแรง  
ใช้วีลแชร์ เดินทางมาสะดวกและมีความรู้ไม่ถึงเกณฑ์ของสถานประกอบการทั่วไป

**วิธีในการแก้ปัญหาล้างคมผ่านการำธุรกิจ (The proposed solution)** ค้นหาคคนพิการ โดย เครื่องช่วยและเครื่องมือที่มี จัดอบรมเตรียมความพร้อมทั้ง ทฤษฎีและ  
ปฏิบัติจริง คนพิการได้ทำงานในสังคมที่มีคนพิการทำงานเป็นส่วนใหญ่ มีสิ่งแวดล้อมและสิ่งอำนวยความสะดวกเอื้อกับความพิการ จัดหาบริษัทที่มีความต้องการปฏิบัติให้ถูกต้องตาม  
กฎหมายการจ้างงานคนพิการมาตรา 33 และ 35 รวมถึงต้องการทำ CSR จัดให้บริษัทมีส่วนร่วมในการอบรมและเตรียมความพร้อมของพนักงาน ประสานภาครัฐให้บริษัทเอกชนสามารถ  
ปฏิบัติตามกฎหมายได้อย่างสะดวกและถูกต้อง

**ผลลัพธ์ทางสังคม (Social impact)**

- คนพิการมีความรู้ความ เข้าาน ในงานคอลเซ็นเตอร์ อย่างน้อย 80 คน
- คนพิการมีอาชีพ และ รายได้อย่างน้อย 80 คน
- ลดการดูแลครอบครัว คนพิการอย่างน้อย 80 ครอบครัว
- สถานประกอบการมี ช่องทางในการสรรหาและจ้างงานคนพิการผ่านบริษัทอย่างน้อย 12 บริษัท
- มีการปฏิบัติตามกฎหมาย การจ้างงานคนพิการของรัฐอย่างน้อย 80 ราย
- เป็นการบริหารงานโดย คนพิการและบุคลากรคนพิการ

“

**อบรมเตรียมความพร้อมทั้ง ทฤษฎีและปฏิบัติจริง  
คนพิการได้ทำงานในสังคมที่มีคนพิการทำงานเป็นส่วนใหญ่  
มีสิ่งแวดล้อมและสิ่งอำนวยความสะดวกเอื้อกับความพิการ  
และจัดหาบริษัทที่มีความต้องการปฏิบัติให้ถูกต้องตามกฎหมาย  
การจ้างงานคนพิการ มาตรา 33 และ 35**

”



**เรย์วิสาหกิจเพื่อสังคม**



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



other







สร้างสรรค์สังคมที่คนพิการและคนไม่พิการ  
สามารถอยู่ร่วมกันได้อย่างมีความสุข

บริษัท กลองดิสอ จำกัด ออกแบบอุปกรณ์ กิจกรรม และ เทคโนโลยี  
เพื่อให้คนพิการสามารถใช้ชีวิตอยู่ในสังคมร่วมกับคนไม่พิการได้  
โดยเน้นการทำงานสามด้านได้แก่ ด้านการศึกษา การสร้างอาชีพ  
และการสร้างความตระหนักรู้ต่อคนพิการในสังคม

คนพิการมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น ทั้งด้านร่างกาย จิตใจ และสังคม  
คนไม่พิการมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับคนพิการมากขึ้น  
ทั้งสองคนเรียนรู้การอยู่ร่วมกันในสังคม



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other





ปัญหาเด็กสมาธิสั้นที่มีเพิ่มจำนวนมากขึ้นอย่างน่าเป็นห่วง สถิติที่โรงพยาบาลที่มีหมอด้านเด็กสมาธิสั้นให้ข้อมูล ส่งผลให้เกิดปัญหาทางสังคมตามมา

จากเด็กกลุ่มนี้คือ ปัญหาด้านการเรียน และด้านความสัมพันธ์กับพ่อแม่ ครู และเพื่อนๆ โดยที่เด็กกลุ่มนี้มีแนวโน้มที่จะใช้อารมณ์ที่รุนแรงขึ้น จนถึงการใช้อาวุธรุนแรง และปัญหาอาชญากรรมมีแนวโน้มสูงขึ้นอีกด้วย

“สังคมดี” นำเสนอหลักสูตรศิลปะบำบัด เพื่อบุคคลสมาธิสั้น เป็นการร่วมรักษาแบบบูรณาการ เปรียบเสมือนการฝึกให้เด็กๆปฏิบัติธรรมด้วยศิลปะบำบัด ช่วยลดปัญหาทางด้านอารมณ์ ส่งเสริมให้เด็กมีสมาธิที่จดจ่อ และอดทนรอคอยได้

“สังคมดี” นำเสนอหลักสูตรศิลปะบำบัด เพื่อบุคคลสมาธิสั้น เป็นการร่วมรักษาแบบบูรณาการ เปรียบเสมือนการฝึกให้เด็กๆปฏิบัติธรรมด้วยศิลปะบำบัด



## Cray A Tive

ลดปัญหาเด็กที่มีแนวโน้ม มีปัญหาด้านสมาธิสั้นได้หลายร้อยครอบครัว ลดค่าใช้จ่ายการเรียน ที่ผู้ปกครองบางครอบครัวอาจมองเป็นสิ่งฟุ่มเฟือย

สร้างระบบ Franchise ให้ครอบคลุมมากขึ้น จนถึงทุกโรงเรียนปฐมวัยในทุกจังหวัด

ทำ Product Clay A Tive ดินไทยประดิษฐ์ จำหน่ายในราคาย่อมเยา สร้างระบบการเรียนแบบ Member ทาง Online ทำให้มีประสิทธิภาพ



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other







คนพิการและผู้ด้อยโอกาสจำนวนมาก ไม่สามารถเข้าถึงโอกาสในการศึกษา และการประกอบอาชีพ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในตลาดแรงงาน ทำให้มีรายได้และคุณภาพชีวิตต่ำ

จึงริเริ่มในการนำแนวคิดของวิสาหกิจชุมชน/ วิสาหกิจเพื่อสังคมมาประยุกต์ใช้ แต่ยังคงประสบปัญหาการเข้าถึงถึงกลไกในการสนับสนุนทางการตลาด มีขีดความสามารถในการแข่งขันเติบโต และความยั่งยืนทางการเงินต่ำ

**วิธีในการแก้ปัญหาสังคมผ่านการทำธุรกิจ (The proposed solution)**

Social Procurement Platform ที่เชื่อมโยงระหว่างวิสาหกิจเพื่อสังคมและผู้ซื้อที่ต้องการสนับสนุนสินค้าเพื่อสังคม เช่น ระบบการซื้อ ขยายออนไลน์ การชำระเงินออนไลน์

การบริหารจัดการสินค้า การสร้างเรื่องราว สร้างแรงบันดาลใจ การบริการลูกค้า การประเมินผลกระทบทางสังคมไทย เพื่อพัฒนาศักยภาพแก่กลุ่มวิสาหกิจคนพิการด้วยการสนับสนุนธุรกิจและเปิดโอกาสการในการเข้าถึงการตลาด ขยายการส่งเสริมการจ้างงานแก่คนพิการในชุมชนต่างๆ อย่างยั่งยืน ตลอดจนส่งเสริมความความตระหนักและจุดประกาย ทางสังคมผ่านการใช้สินค้าบริการ สร้างความมีส่วนร่วมของประชาชนทุกคนในการร่วมแบ่งปันและสร้างสรรค์สังคมไทย



22

**ผลลัพธ์ทางสังคม (Social impact)**

Buy Social Thailand เชื่อในพลังของธุรกิจเพื่อขับเคลื่อนสังคมไทยที่ดีและเชื่อว่า “ทุกคนในสังคม” สามารถเป็นส่วนหนึ่งของการสร้างสังคมที่ดีได้ด้วยพลังของ “ผู้บริโภคเพื่อสังคม” เราจึงมุ่งส่งเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคมไทย (Social Enterprise : SE) การเสริมพลังทางการตลาดยกระดับมาตรฐานองค์กรเพื่อสังคม เพิ่มมูลค่าสินค้าบริการให้มีศักยภาพสู่การเป็นแบรนด์สินค้าชั้นนำ ในใจผู้บริโภคไทยที่ได้เลือกใช้ของดีและสร้างสังคมที่ดีไปด้วยกัน โดยผลิตภัณฑ์ BUY SOCIAL เป็นสินค้าและบริการที่ผลิตโดยคนพิการและผู้ด้อยโอกาสในเครือข่ายจาก 5 จังหวัด ครอบคลุมผู้พิการทุกประเภทมีจำนวนรวมกว่า 200 ราย และจากกลุ่มเกษตรกรออร์แกนิกในจังหวัดนครราชสีมา สุรินทร์ และบุรีรัมย์จำนวน 200 กว่าครัวเรือน โดยเกิดการจ้างงาน สร้างอาชีพ และทำให้พหุุผลคนพิการที่ดำเนินงานภายในศูนย์ต่างๆ มีรายได้จากการปฏิบัติงาน สามารถสร้างรายได้ให้กับคนพิการและผู้ด้อยโอกาส ประมาณ 8,000 – 25,000 บาทต่อเดือน

**แผนการดำเนินงานธุรกิจและการเงิน โดยย่อ (Financial viability overview)**

1. ค่าสมัครสมาชิก (Membership/Fee) - สมาชิกทั่วไป (ผู้ขาย/ผู้ซื้อ)\* ผู้ซื้อที่ต้องการสนับสนุนสินค้าเพื่อสังคม (Accredited Social Impact Buyer)\*\*
2. ระบบสนับสนุนการจัดซื้อสินค้าบริการเพื่อสังคม (Impact Procurement Support Service)\*\*\* การสรรหา (Sourcing & Project Management.), การขายและการตลาด (Sales/Marketing Campaign/Program), การพัฒนาสินค้าบริการตามความต้องการของสถานประกอบการ (Customization Product Development), การสื่อสารและประชาสัมพันธ์ (PR/Communication), รายงานผลกระทบทางสังคม (Impact Report)
3. โครงการเสริมสร้างความเข้มแข็ง (Capacity Building Program) \*\*, การเสวนา/การสร้างเครือข่าย (Forum/Community), การให้คำปรึกษา (Advisory)
4. การขอยุ่ / การลงทุนเพื่อสังคม (Funding Raising/Investment) \*\*

หมายเหตุ  
 \* ฟรีหนังสือรวบรวมข้อมูลสมาชิกและแคตตาล็อกสินค้า (Directory) \*  
 \* คิดค่าบริการจาก วิสาหกิจเพื่อสังคม (Social Enterprise) / ผู้ซื้อ (Buyer) / ผู้สนับสนุน (Supporter) / ลูกค้า (Clients)

# Buy Social





# ด4ด

social enterprise

## วิธีการแก้ปัญหาสังคมผ่านการทำธุรกิจ (The proposed solution)

- สร้างสังคมแห่งการให้ คนใจดีร่วมบริจาคของเล่นไม่เหมาะสำหรับเด็กเล็กวัย 3 - 6 ปี ผ่านการซื้อสินค้าของ 141
- สื่อสารถึงโทษของการใช้อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ก่อนวัยอันควร แนะนำเรื่องการเล่นและพัฒนาในแต่ละช่วงวัย
- สื่อสารเรื่องของศักยภาพของมนุษย์ผ่านการลงมือทำสู่การพึ่งพาตนเอง ออกแบบกิจกรรมสำหรับลงมือทำอย่างง่าย เช่น การทอผ้า
- ความสำคัญของการเล่นในเด็กเล็กวัย 3 - 6 ปี และของเล่นที่เหมาะสม บัญชาการให้เด็กเล็กใช้อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ก่อนวัยอันควร
- ศักยภาพการพึ่งพาตนเองของมนุษย์ผ่านการลงมือทำงาน



## social enterprise

### ผลลัพธ์ทางสังคม (Social impact)

- บริจาคของเล่นไม่สำหรับเด็กเล็ก แก่ศูนย์พัฒนาเด็กเล็กที่ขาดแคลนทดแทนของเล่นที่ไม่เหมาะสม
- ผู้ปกครองและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องเข้าใจถึงโทษของการใช้อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ก่อนวัยอันควร หักเสียดังกล่าว สำหรับเด็กเล็ก
- คนทั่วไปและผู้ปกครองหันมาสนใจการลงมือทำงานด้วยมือของตนเอง เป็นพื้นฐานเริ่มต้นไปสู่การพึ่งพาตนเอง และยังเป็นต้นแบบการทำงานสำหรับเด็กเล็กๆ ด้วย
- พูซ้อใน Collection One for another one ผลิตภัณฑ์ที่คนใจดีซื้อหนึ่งชิ้น ทำกับช่วยบริจาคของเล่นหนึ่งชิ้น โดยเราออกแบบให้มีลวดลายเป็นช่องว่าง โดยเราเรียกว่า “ช่องว่างแห่งการให้” เช่น นาฬิกา ที่ค้นหนังสือ และของเล่น DIY
- บริจาคของเล่น 4,500 ชิ้น ไปยังบ้านเด็กตาบอดในจังหวัดกรุงเทพฯ ศูนย์เด็กกำพร้า ในจังหวัดเชียงใหม่ ศูนย์พัฒนาเด็กเล็กที่ แม่สอด บุรีรัมย์ ห้วยขาแข้ง กาญจนบุรี เป็นต้น



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other





ธุรกิจเพื่อพัฒนา  
การศึกษาและชนบท

บริษัทธุรกิจเพื่อพัฒนาการศึกษาและชนบท จำกัด  
หรือ B.R.E.A.D. (Business for Rural Education and Development)  
เป็นองค์กรธุรกิจรูปแบบใหม่ที่เรียกว่า “ธุรกิจเพื่อสังคม” (Social Enterprise)

มีวัตถุประสงค์ที่จะนำกำไรของบริษัท ที่ได้จากการดำเนินธุรกิจ  
ไปใช้ในการดำเนินงานของโรงเรียนมีชัยพัฒนา จ.บุรีรัมย์ และพัฒนาคุณภาพชีวิตของชุมชนในชนบทให้ดีขึ้น

บริษัทธุรกิจเพื่อพัฒนาการศึกษาและชนบท จำกัด หรือ B.R.E.A.D. จึงมีหน้าที่หารายได้จากการสร้างคุณค่าเชิงธุรกิจ  
โดยเป็นผู้จัดจำหน่ายข้าวสารบรรจุถุงในตรา “ข้าวโรงเรียน”

อีกทั้งยังรับผลิต หรือออกแบบของพรีเมียม ของขวัญ ของที่ระลึกให้กับบริษัทต่างๆ ปัจจุบันเพิ่มสินค้าเกษตร  
เมล็ดพันธุ์ จากแหล่งผู้ผลิตโดยตรง โดยกำไรทั้งหมดหลังหักค่าใช้จ่ายจะถูกนำไปใช้เพื่อพัฒนา และให้โอกาสทางการศึกษา  
ทำให้ B.R.E.A.D. สามารถสร้างกำไรและรับใช้สังคมได้ในเวลาเดียวกัน

ผลจากการดำเนินงานทำให้เด็กที่ขาดโอกาสทางด้านการศึกษา ได้รับการศึกษามากขึ้น

อีกทั้งยังทำให้เกิดพันธมิตรที่ดีทางธุรกิจที่มีจิตสำนึกรับผิดชอบต่อสังคมร่วมกัน และตระหนักถึงความสำคัญในการช่วยเหลือสังคม  
และพัฒนาคุณภาพชีวิตของคนในชนบทให้มีชีวิตและความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นอย่างยั่งยืนสืบไป

24

“ ผลจากการดำเนินงานทำให้เด็กที่ขาดโอกาสทางด้านการศึกษา ได้รับการศึกษามากขึ้น อีกทั้งยัง  
ทำให้เกิดพันธมิตรที่ดีทางธุรกิจที่มีจิตสำนึกรับผิดชอบต่อสังคมร่วมกัน และตระหนักถึงความสำคัญ  
ในการช่วยเหลือสังคม และพัฒนาคุณภาพชีวิตของคนในชนบทให้มีชีวิตและความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นอย่างยั่งยืนสืบไป ”



Education



Disadvantaged



Community  
Development



Environment



Sanitation



Other



# Craft de Quarr

Chtangmat

สินค้าหัตถกรรมในจังหวัดเชียงใหม่ที่ขาดเอกลักษณ์ไม่ตอบสนองความต้องการของตลาด  
 สินค้าหัตถกรรม สินค้าชุมชน และของที่ระลึกไม่สามารถเข้าถึงช่องทางการตลาดได้ทำให้ผู้ผลิต  
 มีรายได้ไม่เพียงพอเลี้ยงชีพ  
 สินค้าหัตถกรรมไม่สามารถขายได้ในตลาดท้องถิ่น เนื่องจากมีต้นทุนสูงไม่สามารถวางขาย  
 แข่งกับสินค้าที่ผลิตโดยโรงงานอุตสาหกรรมหรือนำเข้าจากประเทศจีนซึ่งมีราคาถูกกว่า  
 เมื่อไม่สามารถขายสินค้าได้ ทำให้มีรายได้เพียงพอลงเลี้ยวผลิตสินค้าหัตถกรรม ไม่มีการ  
 สืบทอดทักษะการผลิตและภูมิปัญญาแก่รุ่นถัดไป  
 ชาวบ้านบางส่วนหันไปประกอบอาชีพเกษตรกรรมที่บุกกรุกพื้นที่ป่า หรือย้ายถิ่นเข้าในตัวเมือง  
 เพื่อทำงานในโรงงานอุตสาหกรรมเพื่อหารายได้มากกว่าเลี้ยงครอบครัว



25

## Craft de Quarr

offline shop คราฟท์เดอควาร์ที่จังหวัดเชียงใหม่เพื่อเป็นช่องทางตลาดให้  
 กับดีไซน์เนอร์ รวมถึงการจำหน่ายสินค้าบนเว็บไซต์และบนโซเชียลมีเดียต่างๆ  
 สร้างช่องทางในการจำหน่ายและประชาสัมพันธ์สินค้าแบบออนไลน์ ทั้งทาง  
 Facebook, Instagram, website  
 ปิดเป็นร้านที่รวมรวมและจำหน่ายสินค้าจากแบรนด์ต่างๆ และสินค้าจากดีไซน์เนอร์ท้องถิ่น  
 สร้างคุณค่าและความเข้าใจในตัวสินค้าหัตถกรรมและผลิตภัณฑ์ชุมชน ด้วยการให้ความรู้  
 ในเรื่องกระบวนการผลิตแก่ผู้ที่สนใจ ด้วยการเปิด workshop, events และการ  
 ออกนุสรในงานต่างๆ

พลัสพีธทางสังคม ( Social Impact )  
 สร้างรายได้ให้กับผู้ผลิตสินค้า ทั้งชุมชน ดีไซน์เนอร์ท้องถิ่นและแบรนด์พาทเนอร์  
 ในส่วนชุมชน รายได้จากการทำการเกษตรหรือรับจ้าง 180-200 บาทต่อวัน เพิ่มขึ้น  
 เป็น 300-500 บาทต่อวัน ในส่วนของดีไซน์เนอร์และพาทเนอร์แบรนด์ท้องถิ่น : มีช่องทาง  
 การขายมากขึ้น มีช่องทางรายได้มากขึ้น ไม่ต้องร้อออกงานเพื่ออย่างเดียว  
 ผลิตกับชุมชนและสินค้าหัตถกรรมมีเอกลักษณ์โดดเด่นและตอบสนองความ  
 ต้องการของตลาด  
 ผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมมีรายได้เลี้ยงดูครอบครัว ลดการทำการเกษตรกรรมปลูกพืช  
 เชิงเดี่ยวและบุกกรุกเผาป่า ลดปัญหามลพิษทางอากาศ รวมถึงเห็นคุณค่าของสินค้า  
 และพร้อมส่งต่อภูมิปัญญาแก่คนรุ่นต่อไป  
 ผู้บริโภคและผู้ที่มีใจมีความเข้าใจและเห็นคุณค่าในผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นและสินค้าหัตถกรรม  
 ชุมชนสร้างแบรนด์สินค้าและจัดการตัวเองเพื่อเข้าถึงช่องทางทางการตลาดอื่นๆ ได้ และ  
 สร้างความยั่งยืนให้กับชุมชนหรือกลุ่มได้กลุ่มชาวบ้าน ส่วนใหญ่เป็นผู้หญิงที่นัด  
 งานหัตถกรรมและผู้ที่มีใจ ในจังหวัดเชียงใหม่และใกล้เคียง เช่น ชุมชนกระเหรี่ยงแม่แจ่ม  
 จ.เชียงใหม่ ชุมชนอาข่าทุ่งหัวช้าง จ.เชียงราย, ชุมชนแม่ขนาด จ.ลำพูน,  
 ชุมชนแม่ริมใต้ จ.เชียงใหม่



แผนการดำเนินธุรกิจและการเงิน โดยย่อ (Financial viability overview)  
 เปิดให้ชุมชนและดีไซน์เนอร์ท้องถิ่นได้วางสินค้าเพื่อจำหน่ายสินค้าหัตถกรรม  
 สินค้าชุมชนและของที่ระลึก  
 ทำงานร่วมกับแบรนด์พาทเนอร์เพื่อออกแบบและพัฒนาสินค้าร่วมกันชุมชน  
 สั่งสินค้าที่พัฒนาแล้วจากชุมชน ทดสอบตลาดและจำหน่ายสินค้าที่ร้านในระยะเวลาหนึ่ง  
 เพื่อประเมินกลุ่มเป้าหมายและ Feedback จากลูกค้า  
 สั่งผลิตสินค้าจากชุมชน และเตรียมการประชาสัมพันธ์สินค้า พร้อมกับจัด workshop  
 ทำงานพัฒนาสินค้ากับชุมชนอื่นอีกอย่างน้อย 10 ชุมชนเพื่อสร้างผลกระทบทางสังคมเพิ่มขึ้น  
 ร่วมทำงานกับพาทเนอร์ดีไซน์เนอร์ในท้องถิ่นเพิ่มขึ้นเพื่อเพิ่มผลกระทบทางสังคมในชุมชนอื่น



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other





# FARM·TO

## แก้ปัญหาาราคาผลผลิตเกษตรกรอินทรีย์ตกต่ำ และ ภาระหนี้สินของเกษตรกร

### สร้างช่องทางการขายผลผลิตเกษตรกรรูปแบบใหม่ที่เชื่อมเกษตรกรและผู้บริโภคเข้าหากัน

ผ่านวิธีการ “ร่วมเป็นเจ้าของผลผลิตการเกษตร” เพื่อให้ทั้งคู่ได้ช่วยเหลือและ ดูแลผลผลิตไปด้วยกันโดยหากผู้บริโภคต้องการเดินทางมาเยี่ยมชมผลผลิต ก็สามารถเช็คพิกัดพื้นที่การเพาะปลูกได้จากในระบบเมื่อถึงฤดูกาลเก็บเกี่ยว เกษตรกรจะจัดส่งผลผลิต ให้ผู้บริโภคตามที่อยู่ที่ได้ลงทะเบียนและบางชนิด สินค้าเกษตรจะมีการนัดรับผลผลิตบริเวณพื้นที่การเพาะปลูก

## สร้างช่องทางออนไลน์ให้เกษตรกรเปิดพื้นที่ขายผลผลิตล่วงหน้าตั้งแต่เริ่มเพาะปลูก

โดยเกษตรกรตั้งราคาผลผลิตและจัดส่งถึงมือผู้บริโภคด้วยตนเอง การเปิดโอกาสให้เกษตรกรได้ตั้งราคาขายผลผลิตด้วยตัวเองเพื่อแก้ปัญหาภาระหนี้สิน และราคาผลผลิตตกต่ำ ทำให้เกษตรกรได้พัฒนาตัวเองและเรียนรู้ที่จะสร้างแบรนด์สินค้าของตัวเองในอนาคต ส่วนผู้บริโภคก็จะได้รับความมั่นใจในคุณภาพที่สดใหม่เพราะร่วมดูแลและเห็นการเจริญเติบโตไปจนถึงได้รับผลผลิต ฟาร์มได้เชื่อว่าการรับรู้และแลกเปลี่ยนประสบการณ์การเพาะปลูกให้เท่ากันจะทำให้คุณค่าผลผลิตที่ได้รับเพิ่มสูงขึ้น เพราะไม่ใช่แค่รสชาติที่อร่อยสดใหม่ แต่เป็นคือมิตรภาพที่ส่งผ่านจากหัวใจของเกษตรกรถึงมือผู้บริโภค

### เกษตรกรอินทรีย์เติบโตขึ้นอย่างมั่นคง

โดยราคาผลผลิตอินทรีย์ไม่ถูกกดเพราะเกษตรกรเป็นคนออกแบบวิธีขาย และราคาผลผลิตในส่วนผู้บริโภคได้รับราคาผลผลิตที่สะอาดปลอดภัยในราคาหน้าฟาร์ม

### ฟาร์มได้สร้างช่องทางออนไลน์ให้เกษตรกรเปิดพื้นที่เพาะปลูก

ในการขายผลผลิตล่วงหน้าโดยเกษตรกรเป็นคนตั้งราคาผลผลิต และฟาร์มได้คิดค่าบริการจัดการระบบ 20% จากราคาที่เกษตรกรต้องการ



# FARM·TO

สินค้าของเรา



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other







### กิจการร้านคนจับปลา (Fisherfolk) เป็นธุรกิจเพื่อสังคม

ซึ่งเป็นกิจการของชาวประมงพื้นบ้าน โดยมีพันธกิจ 3 ด้าน ดังนี้

1. พันธกิจต่อชุมชน คือ การอนุรักษ์ฟื้นฟูทรัพยากรทางทะเล และการจัดตั้งกองทุนอนุรักษ์ฟื้นฟู
2. พันธกิจต่อชาวประมงพื้นบ้าน คือ การทำให้วิถีชีวิตของชาวประมงดีขึ้น สร้างองค์กรชุมชนที่เข้มแข็ง มีจิตสำนึกในการอนุรักษ์ฟื้นฟูทรัพยากร
3. พันธกิจต่อผู้บริโภค คือ ผู้บริโภคได้บริโภคอาหารปลอดภัย และสร้างให้ ผู้บริโภคมีความเข้าใจและมีส่วนร่วมในการอนุรักษ์และฟื้นฟูทรัพยากร ตระหนักถึงการบริโภคอย่างรับผิดชอบ

กิจการร้านคนจับปลา มีนวัตกรรมเป็น Supply Chain Innovation คือการสร้างตลาดที่เป็นธรรม

เชื่อมอาหารทะเลที่สะอาดปลอดภัย จากชาวประมงพื้นบ้านที่ทำการจับโดยเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมผู้บริโภคโดยตรง ทำให้ผู้บริโภคได้รับอาหารทะเลคุณภาพสูง สะอาดปลอดภัย ช่วยสร้างรายได้ให้ชุมชนชาวประมงพื้นบ้าน และส่งเสริมการประมงอย่างยั่งยืนที่ดีต่อท้องทะเลไปพร้อมๆกัน

ในระบบห่วงโซ่อุปทานแบบเดิม สินค้าจากชาวประมงพื้นบ้านต้องผ่านพ่อค้าคนกลาง

หลายทอดจึงจะถึงผู้บริโภค (ผ่านแปปลาและ พ่อค้าคนกลางอื่นๆ) ทำให้เกิดปัญหาดังนี้

- สินค้าเหล่านี้ถูกรวมจากชาวประมงจำนวนมาก ทั้งประมงพาณิชย์และประมงพื้นบ้าน ทำให้ไม่สามารถแยกแยะคุณภาพสินค้าได้ว่า สินค้าใดไม่มีการใส่สารฟอร์มาลีน หรือจับด้วยวิธีประมงที่ไม่ทำลายล้าง

- ผู้บริโภคจะไม่สามารถเลือกคุณภาพของสินค้าได้ และชาวประมงต้อง ขายในราคาต่ำ มีราคาไม่แน่นอน ทำให้ชาวประมงพื้นบ้านไม่ได้รับค่าตอบแทนที่เป็นธรรม ขาดแรงจูงใจที่ชาวประมงจะรักษาคุณภาพสินค้า เมื่อจับได้บนเรือก่อนมาถึงมือพ่อค้า โดยไม่ใส่สารฟอร์มาลีน เพราะมีกระบวนการที่ซับซ้อนและต้นทุนสูงกว่าการใส่สารฟอร์มาลีน และมีความเสี่ยงเพิ่มขึ้นว่าพ่อค้าคนใดคนหนึ่งห่วงโซ่อุปทานอาจใส่สารฟอร์มาลีนได้

**ระบบห่วงโซ่อุปทานแบบใหม่ ที่เกิดจากการทำธุรกิจเพื่อสังคมของร้านคนจับปลา**  
**เจมีนวัตกรรม** ดังนี้ ร้านคนจับปลา มีเงื่อนไขสำคัญในการซื้อสินค้าจากชาวประมง คือ

- ร้านคนจับปลาเป็นตัวกลางรวบรวมสินค้าจากชาวประมงพื้นบ้านสู่ผู้บริโภคโดยตรง สินค้าจะถูกจัดการโดยเร็วนับตั้งแต่ขึ้นจากเรือ เพื่อรักษาความสดสะอาด ไม่ใส่สารเคมีตลอดห่วงโซ่อุปทานจากชาวประมงถึงมือลูกค้า มีระบบรับรองมาตรฐานตามแบบสากล ทำให้ผู้บริโภคสามารถเลือกซื้ออาหารทะเล ที่ปลอดภัยได้อย่างมั่นใจ ร้านคนจับจะรับสินค้าที่มาจากชาวประมงพื้นบ้านที่ใช้เครื่องมือประมงที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม สามารถระบุแหล่งที่มาได้ รวมทั้งต้องเป็นชาวประมงที่มีส่วนร่วมในกิจกรรมการอนุรักษ์ทะเลของชุมชน โดยชาวประมงพื้นบ้านจะได้รับค่าตอบแทนที่เป็นธรรม (มากกว่าราคาตลาด ร้อยละ 5-20) เพิ่มแรงจูงใจให้ชาวประมงดูแลสินค้าบนเรือก่อนมาขายโดยไม่ใส่สารเคมี นอกจากนี้ร้านคนจับปลายังให้ความรู้ในการดูรักษาสินค้าด้วยระบบสุญญากาศ โดยไม่ใส่สารเคมีให้กับชาวประมงที่สนใจอีกด้วย



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other





# folkcharm

Ethical · Natural · Local

FolkCharm Crafts เป็นโครงการที่ได้ริเริ่มขึ้นเมื่อปี 2014 จากความรักในผ้าทอพื้นถิ่น วิถีการเป็นอยู่แบบไทย

ที่ตระหนัก ถึงปัญหาช่างทอผ้าที่มีจำนวนน้อยลงและวิถีชนบทที่เปลี่ยนแปลง โดยการเข้าเมืองเพื่อค้าแรงงานของคนรุ่นใหม่ที่มีจำนวนมากขึ้นเรื่อย ๆ ส่งผลกระทบต่อความตระหนักถึงคุณค่าในชุมชนลดลง ราคา farm-gate price ที่ต่ำมากของผ้าทอมือพื้นบ้านสื่อถึงราคาที่มิสะท้อนต้นทุนที่แท้จริง ส่งผลกระทบต่อรายได้ที่ไม่เป็นธรรม และการทอผ้าในชุมชนที่ลดลงอย่างต่อเนื่อง และการย้อมผ้าด้วยสีเคมีส่งผลกระทบต่อสุขภาพผู้ย้อม สิ่งแวดล้อม และมีปัจจัยเพิ่มสารเคมีปนเปื้อนในผลผลิตทางการเกษตร

เพิ่มจำนวนนักหัตถกรรม ทอผ้าในชุมชน และช่างตัดเย็บ  
ยกระดับ livelihood ผ่านแนวปฏิบัติ Fair Trade

ลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพจากการใช้ ปรอท และการปรนเปรยใยพ้าย ในรูปแบบปรกติ และการใช้สารเคมีในกระบวนการย้อมผ้า ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงผ้าทอไทยในรูปแบบผลิตภัณฑ์ร่วมสมัย จากธรรมชาติ ไร้สเบย ปลอดภัยจากสารเคมีตกค้าง

โดยปัจจุบันได้ทำงานร่วมกับครัวเรือนปลูกพ้ายและสตรีทอผ้า

ร่วม 30 คน ในจังหวัดเลย นักหัตถกรรม ช่างตัดเย็บกว่า 10 คนในเขตบางกะปิกรุงเทพฯ รายได้จากการทอผ้าสูงขึ้น 30% หลังจากเริ่มโครงการ ในปี 2017 สามารถสร้างรายได้กว่า 1 ล้านบาทกลับสู่ชุมชน และ 50% จากราคายกกลับสู่ผู้ผลิตและตัดเย็บ

ตั้งแต่ตุลาคม 2015 เป็นต้นมา ได้เกิดกิจกรรมการตลาด และการออกตลาดอย่างต่อเนื่อง

FolkCharm Crafts ได้พลตอบ รับในระดับดีจากกลุ่มเป้าหมาย จนทำให้เกิดปัญหาผลิตภัณฑ์ไม่พอกับความต้องการ โดยเฉพาะในผลิตภัณฑ์ที่ขายดี ด้วยทุนที่จำกัด (ขณะนี้ใช้เงินส่วนตัวจากผู้ประกอบการเอง 100%) การเติบโตทั้งด้านฐานการผลิต และการตลาดเพื่อรองรับผลิตภัณฑ์ที่มากขึ้นและหลากหลายมากขึ้น จึงเป็นความต้องการ เพื่อให้ธุรกิจเติบโตและขยายผลกระทบต่อวงกว้างอย่างแท้จริง



FolkCharm ดำเนินการออกแบบผลิตภัณฑ์ และทำการตลาดเพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากพ้ายพ้าย เป็นมือทอมือย้อมสีธรรมชาติ

โดยยึดหลัก การกระจายรายได้ Fair Trade, กระบวนการธรรมชาติ และความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมในการดำเนินงาน



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other







# HAPPY FARMERS

ประชากรไทยกว่า 20 ล้านคน หรือ 1 ใน 3 ของประชากรทั้งประเทศ พึ่งพาเกษตรกรรม เป็นแหล่งรายได้หลัก

กว่าเกษตรกรไทยกลับเข้าไม่ถึงโอกาสทางธุรกิจ และทางการเงินที่เป็นธรรม เกษตรกรไทยจึงยังคงยากจน มีหนี้สินและมีความเป็นอยู่ที่ลำบาก กว่าที่ควรจะเป็น

HappyFarmers เล็งเห็นถึงปัญหานี้ และต้องการสร้างโอกาสทางธุรกิจ ที่ยั่งยืนให้แก่เกษตรกรท้องถิ่นที่มีรายได้น้อย เพื่อเป็นแหล่งรายได้ที่มั่นคงในระยะยาว

HappyFarmers ดำเนินการแก้ไขปัญหาลังคมผ่านกิจกรรมทางธุรกิจหลายรูปแบบ ได้แก่ การพัฒนาสินค้าเพื่อแก้ไขปัญหาลังคมในรูปแบบชุดของขวัญ (Social Gift) โดยยึดหลักความสำคัญของปัญหาลังคมในแต่ละพื้นที่ ความสามารถและวัฒนธรรมของสมาชิกในชุมชนนั้นๆ และนำมาพัฒนาเป็นสินค้าของขวัญตามความต้องการของผู้บริโภค สินค้าทุกชิ้นของ HappyFarmers ส่งเสริมโดยตรงให้บริษัทฯ ในแต่ละพื้นที่ที่ได้รับการแก้ไขโครงการ Social Gift ในปี 2560 ได้แก่ บัญชาข้าวอินทรีย์ บัญชาการตัดไม้ทำลายป่าและการบุกรุกพื้นที่ บัญชาการปลูกพืช เป็นต้น

**การพัฒนาการเข้าถึงตลาดและผู้บริโภคผ่าน Online Marketplace**  
โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายกับเกษตรกร มุ่งเน้นเกษตรกรที่เปลี่ยนตนเอง เป็นผู้ประกอบการเกษตรอินทรีย์ ที่ยังไม่สามารถเข้าถึงตลาดของผู้บริโภคได้ สดต้นทุนที่ไม่จำเป็นผ่านการค้าออนไลน์

**การพัฒนาการเข้าถึงเงินทุนที่เป็นธรรมผ่าน Crowdfunding Platform** เพื่อเปิดโอกาสให้บุคคลทั่วไปสามารถลงทุนได้โดยตรงในโครงการเกษตรต่างๆ ของเกษตรกร ช่วยให้นักลงทุนได้ผลตอบแทนทางการเงิน หรือผลิตผลทางการเกษตรตามที่ต้องการ ทั้งยังช่วยให้เกษตรกรเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีดอกเบี้ยต่ำกว่าสถาบันการเงินขนาดใหญ่ทั่วไป (โครงการอยู่ระหว่างการศึกษาระยะพัฒนา)

### ผลลัพธ์ทางสังคมที่ HappyFarmers คาดหวังมี 3 มิติ

รายได้ที่เพิ่มขึ้นเป็นปัจจัยสำคัญที่จะส่งเสริมคุณภาพชีวิตของเกษตรกรทั้งด้านความเป็นอยู่ประจำวัน โภชนาการและการศึกษา เพื่อมุ่งสู่การลดความเหลื่อมล้ำระหว่างสังคมเมืองและชนบท

**สิ่งแวดล้อมในชุมชนของเกษตรกรที่ดีขึ้น** HappyFarmers ส่งเสริมกระบวนการทำเกษตรและการผลิตแบบอินทรีย์ หรือใกล้เคียงธรรมชาติที่สุด เพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและเพิ่มโอกาสให้กับสิ่งมีชีวิตอื่นๆ อาศัยร่วมกันในระบบนิเวศน์ที่สมบูรณ์ได้

**ปัญหาลังคมอื่นๆ ที่ได้รับการบรรเทา** เช่น การส่งเสริมศักยภาพผู้หญิงในชุมชน (Women Empowerment) การแก้ปัญหาลังคมเฉพาะปลูกพืช การส่งเสริมการอนุรักษ์ป่าในเขตป่าสงวน เป็นต้น

**แผนการดำเนินธุรกิจ โดยมุ่งเน้นการสร้างโอกาสทางธุรกิจผ่านสินค้าและบริการ** ได้แก่

1. พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่สามารถสร้างรายได้ให้เกษตรกรออกมาในรูปแบบของชุดของขวัญเพื่อสังคม
2. พัฒนาช่องทางจัดจำหน่ายในรูปแบบของ Online Marketplace ที่ไม่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลาง ทำให้เกษตรกรได้รับรายได้ที่สูงขึ้นและไม่ถูกเอาเปรียบ
3. พัฒนาลาดกัญให้แก่เกษตรกร เพื่อให้เกษตรกรที่มีความตั้งใจดีเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่เป็นธรรม



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other







## อินดี้โค่ พลัส (IndyEko Plus)

การให้ความเป็นธรรมด้านราคามากกว่าการกดราคาผู้ผลิต เพื่อกำไรสูงสุด  
และการได้พูดคุยกับกลุ่มผู้ผลิตเพื่อความเป็นธรรม

วงจรการทำธุรกิจที่ระบบมีความสุข เหตุผลเรื่องราคาที่พึงพอใจ  
ทำให้วงจรการดำเนินธุรกิจเข้มแข็ง ครอบคลุมเป็นสุข



“  
ธุรกิจครอบครัวเล็กๆ  
ที่ส่งต่อความสุข ไปยังผู้ใช้งาน  
”



Education



Disadvantaged



Community  
Development



Environment



Sanitation



Other

Member of  
**SET Social Impact**





**Local Alike มุ่งใช้การท่องเที่ยวเป็นเครื่องมือในการสร้างรายได้และกระจายรายได้เพื่อพัฒนาชุมชน** ลดการหลั่งน้ำทางเศรษฐกิจ สังคม และยังสามารถรักษาวิถีชีวิตแบบดั้งเดิม จากรุ่นสู่รุ่น รวมถึงการมีกองทุนเพื่อร่วมแก้ไขปัญหาและใช้ในการพัฒนาคุณภาพชีวิต เศรษฐกิจ และสิ่งแวดล้อมของชุมชนอย่างยั่งยืน

- ส่งเสริมให้เกิดการกระจายรายได้ สู่ชุมชนท้องถิ่นโดยใช้การท่องเที่ยวที่ยั่งยืนเป็นเครื่องมือพัฒนาชุมชน
- ส่งเสริมคุณภาพชีวิตที่ดีของคนในชุมชน
- อนุรักษ์ศิลปะวัฒนธรรมและภูมิปัญญาท้องถิ่น
- ลดการย้ายถิ่นฐานจากชนบทเข้าสู่เมือง
- วิธีในการแก้ปัญหาสังคมผ่านการทำธุรกิจ (The proposed solution)
- เพื่อสร้างความเข้าใจและภาคภูมิใจในถิ่นฐานซึ่งจะนำมาซึ่งการรักษาฐานทุนทางทรัพยากรและวัฒนธรรมของตน
- กระจายโอกาสทางเศรษฐกิจ จากการพัฒนาการท่องเที่ยว สร้างงานในท้องถิ่นซึ่งจะทำให้ลดการย้ายถิ่นฐานเข้าสู่เมือง
- เกิดความเข้าใจและความสัมพันธ์อันดีผ่านการแลกเปลี่ยนวัฒนธรรม
- เสริมสร้างศักยภาพในการบริหารจัดการตนเอง เพื่อความยั่งยืนของชุมชน



31

**พลัสพีรทางสังคมของบริษัท โลคัล อไลค์**

กว่า 7 ปีที่ผ่านมาการดำเนินงานของบริษัทโลคัล อไลค์ได้ช่วยสร้างความยั่งยืนแก่ชุมชนในหลายๆ ด้าน ทั้งในแง่ของเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม โดยมีพลัสพีรดังนี้

**พัฒนา 70 ชุมชน 30 จังหวัด โลคัลอไลค์ได้เข้าไปทำงานร่วมกับชุมชนมากกว่า 70 แห่งทั่วประเทศ**

บางชุมชนก็ยังไม่เคยทำการท่องเที่ยวมาก่อนเลย บางชุมชนก็พอมีประสบการณ์มาบ้างแล้ว พวกเราได้นำไปส่งเสริมส่วนต่างๆที่อาจยังขาดหายไป เช่น การพัฒนาทักษะต่างๆที่ต้องใช้ในการต้อนรับนักท่องเที่ยว การรวมกลุ่มกันระหว่างคนในชุมชนเอง ไปจนถึงการทำตลาด และร่วมกิจกรรมกับบริษัทใหญ่ๆหลายแห่งในประเทศไทย พิสูจน์แล้วว่ามีบ้านกว่า 1,200 ชม. โลคัลอไลค์ให้ความสำคัญกับการพัฒนาอย่างยั่งยืนเป็นอย่างมาก ก่อนที่เราจะพานักท่องเที่ยวเข้าไป เราต้องแน่ใจก่อนว่าชุมชนมีความพร้อมทั้งความเข้าใจว่าการท่องเที่ยวโดยชุมชนคืออะไร การท่องเที่ยวจะช่วยให้ประโยชน์หรือโทษกับเขาอย่างไรบ้าง และเขาต้องจัดการอย่างไรกับปัญหาเหล่านี้ รวมไปถึงพัฒนาทักษะต่างๆที่จำเป็น เช่น การเล่าเรื่อง การเตรียมอาหาร ที่พัก และเส้นทางที่เหมาะสมกับนักท่องเที่ยว เพื่อให้ชุมชนมีความมั่นใจและความสามารถในการบริหารจัดการตนเอง

**สร้างอาชีพเสริมมากกว่า 2,000 งาน การท่องเที่ยวโดยชุมชน เน้นการนำเสนอวิถีชีวิตของ**

ชาวบ้านโดยไม่เปลี่ยนแปลงสิ่งที่เขาเป็นอยู่ ดังนั้นเราจึงสนับสนุนให้ชาวบ้านทำอาชีพที่เขากำลังอยู่แล้ว และนำอาชีพเหล่านั้นมาปรับเป็นกิจกรรมให้นักท่องเที่ยวได้เรียนรู้ หรือใช้เวลาล่าช้าจากการทำงานหลัก จึงทำให้ชาวบ้านสามารถดำเนินอาชีพดั้งเดิมต่อไปได้ และมีรายได้เสริมจากการทำท่องเที่ยวโดยชุมชน



**เชื่อมต่อนักท่องเที่ยวมากกว่า15,000 คน กว่า 7 ปีที่ผ่านมา**

โลคัลอไลค์ได้ทำหน้าที่เชื่อมต่อนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ ให้ไปเปิดประสบการณ์การท่องเที่ยวรูปแบบใหม่ นักท่องเที่ยวจะได้เรียนรู้วิถีชีวิต และสัมผัสกับวัฒนธรรมประเพณี โดยมีชาวบ้านเป็นผู้ถ่ายทอดโดยตรง นอกจากจะเป็นการเพิ่มรายได้ให้ชาวบ้าน และรักษาวัฒนธรรมท้องถิ่นแล้ว นักท่องเที่ยวกับชาวบ้านยังได้แลกเปลี่ยนความรู้ ประสบการณ์ และแรงบันดาลใจให้กันและกันอีกด้วย ร่วมมือกับบริษัทกว่า50แห่ง โลคัลอไลค์ร่วมกับบริษัทเอกชน และหน่วยงานราชการกว่า 50แห่งเพื่อลงทุนทั้งในด้านของงบประมาณในการพัฒนาชุมชน รวมถึงให้ความช่วยเหลือชุมชนโดยการใช้ทรัพยากรและจุดแข็งของบริษัทถ่ายทอดให้ชุมชน เป็นอีกช่องทางหนึ่งให้บริษัทค้นหาหรือสร้างชุมชนได้อย่างสร้างสรรค์

ริเริ่มกองทุนการท่องเที่ยวโดยชุมชน 7 โครงการ ปลายทางของการทำท่องเที่ยวโดยชุมชนของพวกเรา คือการที่ชุมชนมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น หลังจากที่เรารพัฒนาชาวบ้าน จนสามารถทำการท่องเที่ยวได้ และมีรายได้เพิ่มขึ้นแล้ว เราก็มีการส่งเสริมการเก็บออมระหว่างชุมชนกับบริษัทโลคัลอไลค์ เพื่อให้ชาวบ้านมีเงินออมนำไปแก้ไขปัญหาหรือพัฒนาชุมชนต่อไปได้



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



C





# NOKHOOK GROUP

ถึงแม้ปัจจุบันจะมีกลุ่มผู้ผลิตที่สนใจและหันมาทดลองปฏิบัติตามแนวทางของเกษตรกรรมยั่งยืนมากขึ้น

แต่อย่างไรก็ดีผู้ผลิตส่วนใหญ่ยังขาดความรู้ความเข้าใจ ในการทำการเกษตรวิถีธรรมชาติ (เกษตรอินทรีย์) ตามหลักของเกษตรกรรมยั่งยืน และที่สำคัญ ตลาดที่จะรองรับผลผลิตที่มาจากระบบการเกษตรยั่งยืนนั้นยังค่อนข้างจำกัด จึงเป็นสาเหตุว่าทำไมผู้ผลิตจำนวนมากยังไม่กล้าที่จะปรับเปลี่ยนแนวปฏิบัติของตน หรือยิ่งไปกว่านั้นผู้ผลิตบางรายที่หันไปทำเกษตรกรรมยั่งยืน แต่ต้องพบเจอปัญหาต่างๆ โดยเฉพาะด้านการตลาด ก็มีแนวโน้มที่จะหันกลับมาทำการเกษตรเคมีเช่นเดิม



เป็นเหมือนสะพานที่เชื่อมระหว่างผู้บริโภคที่ใส่ใจกับผู้ผลิตที่มีความตั้งใจ เราเชื่อว่าผู้บริโภคที่ใส่ใจในอาหารที่ตัวเองทาน และให้ความสำคัญกับที่มาและการผลิต และเรารู้ว่ามีผู้ผลิตที่มีความตั้งใจและจริงใจในกระบวนการผลิตที่ยั่งยืน ซึ่งสุดท้ายก็นำมาซึ่งการพัฒนาของชุมชนอย่างยั่งยืน เพื่อไปให้ถึงเป้าหมายดังกล่าว กิจกรรมของ นกฮูก กรุ๊ป ประกอบไปด้วย 3 ส่วนด้วยกัน

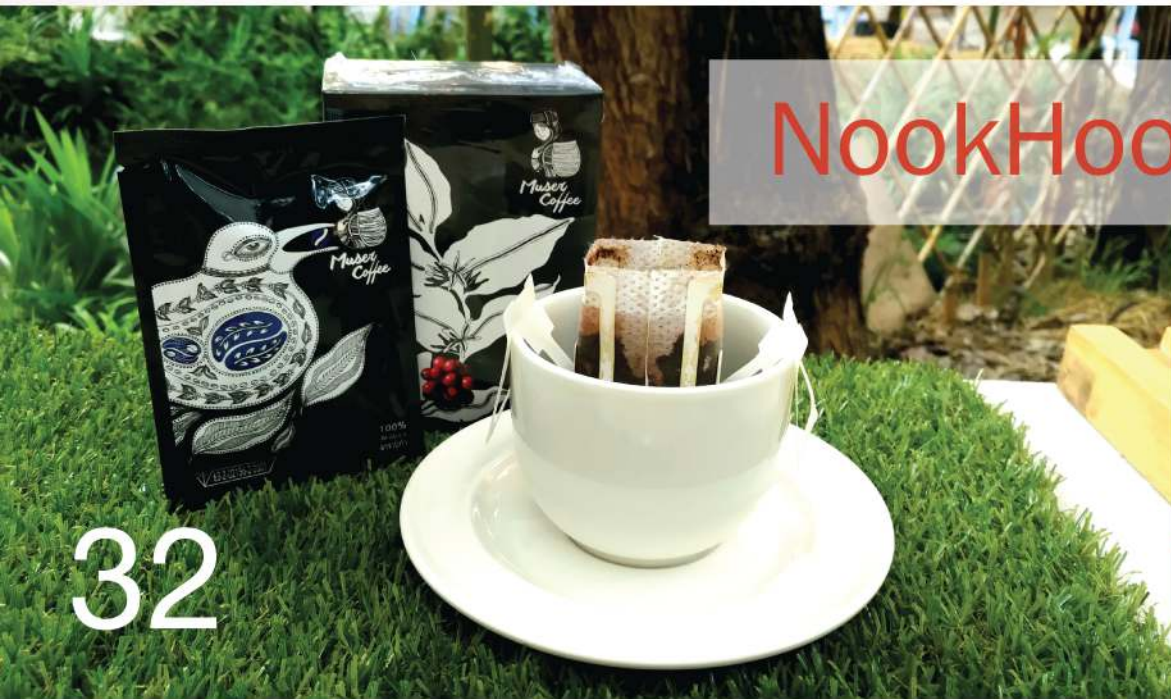
- การให้ความช่วยเหลือกลุ่มผู้ผลิตในการระดมทุน
- การส่งเสริมด้านการฝึกอบรมต่างๆ กับผู้ผลิต
- ทำหน้าที่เป็นเสมือนตลาดที่เป็นธรรมให้กับกลุ่มผู้ผลิตที่เราทำงานด้วย

**ช่วยส่งเสริมให้ผู้ผลิตมีรายได้จากการทำการเกษตรมากขึ้น**

ผ่านการรับซื้อโดยยึดหลักการค่าที่เป็นธรรม (Fair Trade) ส่งเสริมให้สิ่งแวดล้อมในชุมชนดีขึ้น จากการทำการเกษตรกรรมยั่งยืน ช่วยรักษาป่าต้นน้ำในจังหวัดตากจากการทำงานร่วมกับกลุ่มผู้ผลิตกาแฟรักเขาป่า

**ช่องทางการสร้างรายได้ของนกฮูก กรุ๊ป มาจากการรับซื้อผลผลิตจากผู้ผลิตในราคาที่เป็นธรรม**

และนำมาแปรรูปหรือ repackaging ใหม่ที่เหมาะสมกับไลฟ์สไตล์ของคนเมือง เพื่อจำหน่ายต่อ โดยปัจจุบันนกฮูก กรุ๊ป ได้ร่วมกับคณะวิทยาการเศรษฐศาสตร์และศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ในการทำร้านกาแฟออร์แกนิก โซเซียลสเปซ ซึ่งเป็นร้านกาแฟที่พยายามใช้วัตถุดิบต่างๆ สำหรับอาหารและเครื่องดื่มจากการรับซื้อตรงในราคาที่เป็นธรรม จากผู้ผลิตให้มากที่สุด และเป็นร้านที่มีความพยายามในการลดขยะพลาสติกให้มากที่สุด เพื่อให้ตัวร้านเป็นเหมือนจุดเรียนรู้สำหรับนักศึกษาให้เห็นว่าธุรกิจและความยั่งยืนนั้นสามารถเดินไปพร้อมกันได้ นอกจากนี้ออร์แกนิก โซเซียลสเปซยังเป็นพื้นที่จัดกิจกรรมและเวิร์คช็อปต่างๆ เกี่ยวกับนวัตกรรมทางสังคม และ สำหรับเยาวชนนักศึกษาอีกด้วย



NookHook

32



ปัจจุบันนกฮูก กรุ๊ป ทำงานร่วมกับกลุ่มผู้ผลิตหลัก 2 กลุ่ม คือ

- 1) กลุ่มชาวนาที่ปลูกข้าวพื้นเมืองอินทรีย์ ที่จังหวัดบุรีรัมย์ และ
- 2) กลุ่มผู้ผลิตกาแฟรักเขาป่า (shade grown coffee) ชาวเขาเผ่ามูเซอ ที่จังหวัดตาก



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other







## ปัญหาของประเทศโดยเฉพาะปัญหาสังคม ไม่ควรปล่อยให้มันเป็นหน้าที่ของภาครัฐเพียงอย่างเดียว

แต่ทุกคน ทุกองค์กรจะต้องร่วมกันแก้ไข สมาคมฯ ซึ่งก่อตั้งโดย นายมีชัย วีระไวทยะ เป็นองค์กรหนึ่งที่ได้คิด และพัฒนาโครงการต่างๆ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ในการลดปัญหาความเหลื่อมล้ำและการเข้าถึงแหล่งทุนของคนในชุมชน เช่นบท สมาคมฯ เป็นองค์กรเอกชนสาธารณประโยชน์ต่างๆ ที่ริเริ่มและจัดตั้งบริษัทธุรกิจเพื่อสังคม เพื่อนำรายได้สนับสนุนกิจกรรมในการพัฒนาต่างๆ เพื่อลดปัญหาทางสังคม

ความเหลื่อมล้ำทางสังคมมีอยู่ด้วยกันหลายด้าน แต่สมาคมฯ ให้ความสำคัญกับปัญหา ที่กระทบกับคนในชุมชนเป็นส่วนใหญ่ ได้แก่ ความเหลื่อมล้ำทางรายได้และการเข้าถึงแหล่งทุน (เศรษฐกิจ)

คนจนไม่มีที่ดินไม่มีทรัพย์สิน ส่วนใหญ่ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งทุน ที่ถูกต้องได้ จึงไม่สามารถมีทุนในการประกอบอาชีพเพื่อสร้างรายได้ ต้องอาศัยแหล่งทุนอื่นที่ไม่ถูกต้อง เกิดภาระหนี้สินที่สูงขึ้นหลายเท่าตัว

**ความเหลื่อมล้ำด้านการศึกษาและพุด้อยโอกาส** เด็กและเยาวชนในชนบท จำนวนมากที่ไม่สามารถเรียนต่อได้ โดยเฉพาะโอกาสที่เด็กชนบทจะได้รับการศึกษาในระดับที่สูงขึ้น ส่วนหนึ่งมาจากปัญหาเศรษฐกิจ แต่ส่วนหนึ่งเกิดจากโอกาส และสถานศึกษาที่กระจุกตัวอยู่ในพื้นที่ตัวจังหวัดหรือกรุงเทพฯ ยังมีเด็กที่ถือเป็นพุด้อยโอกาสอีกจำนวนหนึ่งที่อาจมีปัญหาทางการเคลื่อนไหวหรือการได้ยิน ที่ไม่สามารถดูแลตนเองได้ต้องอาศัยพึ่งพาคนอื่นซึ่งรวมถึงผู้สูงอายุที่มีตัวเลขสูงขึ้นทุกปีแต่ไม่ได้ถูกให้ความสำคัญ หรือช่วยให้พวกเขาสามารถช่วยเหลือตนเองได้อย่างมีความสุข

**ปัญหาความเหลื่อมล้ำทางสังคมส่วนใหญ่เกิดจากความยากจน ขาดรายได้** และการที่เขายากจน และไม่มีรายได้เพียงพอไม่ใช่เกิดจากการไม่มีงานทำ ในความเป็นจริงแล้วคนจนมีงานทำคล้ายนักธุรกิจ เพียงแต่เป็นนักธุรกิจที่ไม่เก่ง ไม่มีทักษะและไม่สามารถเข้าถึงแหล่งทุนต่างๆ ได้ ดังนั้น PDA ทำให้เขาเข้าใจปัญหาและหาแนวทางการแก้ไขโดยจัดทำเป็นแผนร่วมกัน มีการจัดตั้งคณะกรรมการหมู่บ้านได้รับการอบรมเรียนรู้ ดูงาน มีการ รวมกลุ่มเพื่อสร้างความเข้มแข็งในชุมชน

**มีแหล่งเงินทุนที่ชุมชนเป็นเจ้าของและบริหารจัดการกันเอง** ซึ่งจะเป็จุดสำคัญของการเริ่มต้นลดภาระหนี้สินจากภายนอก และช่วยสร้างรายได้สำหรับคนในชุมชนทั้งในส่วนของการประกอบอาชีพ และรวมกลุ่มกันทำธุรกิจ ในช่วง 10 ปี ที่ผ่านมา สมาคมฯ ได้ดำเนินโครงการพัฒนาอาชีพและรายได้เกษตรกรโดยใช้พลังงานแสงอาทิตย์ช่วยในการสูบน้ำสำหรับใช้ในการทำการเกษตรให้กับกลุ่มผู้สูงอายุหรือเกษตรกรต่างๆ ภายใต้งบประมาณ การเกษตรที่ใช้พื้นที่น้อย น้ำน้อย ใช้แรงน้อย ให้รายได้สูง

### คนในชุมชนได้เรียนรู้ในด้านต่างๆ ทั้งด้านการบริหารจัดการกองทุน

การประกอบอาชีพและทักษะในการทำธุรกิจ รู้จักการให้ การช่วยเหลือซึ่งกันและกัน การแบ่งปัน มีการวางแผนที่จะนำผลกำไรจากการทำธุรกิจกลับมาช่วยเหลือชุมชนและคนที่ด้อยโอกาส ลดการพึ่งพาจากภาครัฐเพียงอย่างเดียว เกิดความยั่งยืน



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other





เกษตรกรรายย่อยในประเทศกำลังพัฒนาเป็นกลุ่มที่เปราะบางมากที่สุด กลุ่มหนึ่ง ทั้งปัญหาความยากจน การเข้าถึงแหล่งเงินทุน ปัญหาโภชนาการ และการขาดแคลนบริการขั้นพื้นฐาน อาทิ บริการทางการแพทย์ แหล่งน้ำสะอาด การศึกษา และไฟฟ้า ซึ่งเป็นปัญหาสำคัญในการดำเนินชีวิตประจำวัน แม้จะมีโครงการและความพยายามในการให้ความช่วยเหลือและพัฒนามากมาย แต่การศึกษามพบว่า การแก้ปัญหาที่ยั่งยืนที่สุดนั้น คือการเพิ่มความสามารถให้เกษตรกรพึ่งพาตนเองได้



# RICULT



ที่ริคัลท์ เราทำงานภายใต้ความเชื่อว่าการเพิ่มประสิทธิภาพในภาคการเกษตร เป็นหนทางเดียวที่จะเพิ่มรายได้และความแข็งแกร่งให้ชุมชนอย่างยั่งยืน ในฐานะกิจการเพื่อสังคม เรามุ่งมั่นที่จะยกระดับเกษตรกรของเราให้แข็งแกร่งขึ้น ทั้งในระดับรายบุคคล ครัวเรือน และทั้งชุมชน ให้ดีขึ้น

เป้าหมายของริคัลท์คือเพิ่มคุณภาพการผลิตแก่เกษตรกรรายย่อย ในประเทศเศรษฐกิจกำลังพัฒนา เรามุ่งมั่นที่จะใช้เทคโนโลยีทันสมัยในการแก้ปัญหาด้านการเพาะปลูก ซึ่งจะนำไปสู่การลดช่องว่างของการเข้าถึงสินเชื่อ การเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร รวมถึงความเหลื่อมล้ำทางโอกาสและรายได้ ริคัลท์จะปฏิรูปการทำการเกษตรให้ง่ายและมีประสิทธิภาพยิ่งกว่าที่เคย

**วิธีการแก้ปัญหาสังคมผ่านการทำธุรกิจ (The proposed solution)**  
**Ricult ได้นำ Big Data และ AI มาใช้ในภาคการเกษตร** โดยวิเคราะห์และเก็บข้อมูลเชิงลึกของเกษตรกร ข้อมูลพยากรณ์อากาศ ข้อมูลภาพถ่ายทางดาวเทียม และข้อมูลการวิเคราะห์ดิน ทำให้เกษตรกรสามารถวางแผนการปลูกพืชได้อย่างแน่นอน ตั้งแต่การลงเมล็ด การรดน้ำ ใส่ปุ๋ย การเก็บเกี่ยว และสภาพอากาศ ท่ามกลางเทรนด์ของ Big Data และ AI ที่มีการหยิบมาใช้เกือบทุกภาคส่วน ยกเว้นแต่ภาคการเกษตร ที่น้อยคนจะคิดว่าได้มีการนำเทคโนโลยีขั้นสูงนี้มาใช้ประโยชน์ได้

**Ricult เปรียบเสมือนสมองเกษตรกรในการช่วยวิเคราะห์**  
 และวางแผนการปลูกอย่างแม่นยำ ตั้งแต่การเริ่มลงเมล็ดพันธุ์ การรดน้ำ ใส่ปุ๋ย ระยะเวลาในการเก็บเกี่ยว สภาพดินฟ้าอากาศ และช่วยชี้จุดที่เกิดปัญหาภายในแปลงปลูก ทั้งหมดนี้ก็โดยข้อมูลการวิเคราะห์จากภาพถ่ายดาวเทียมและข้อมูลอากาศที่แม่นยำ

**การเพิ่มผลผลิตทางการเกษตรเพื่อให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้น**  
 การเข้าถึงแหล่งเงินทุน ในการขอสินเชื่อกับธนาคารที่ง่ายขึ้น และเป็นตัวกลางให้เกิดการขายผลผลิตโดยตรงของเกษตรกร คือเป้าหมายที่ Ricult วางไว้

**เกษตรกรไทยมีรายได้และชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น จากการเพิ่มผลผลิตและลดต้นทุนด้วยเทคโนโลยีของริคัลท์** เกษตรกรไทยสามารถเข้าใจการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี และปรับเปลี่ยนการเพาะปลูกให้ได้ประสิทธิภาพเพิ่มขึ้นโดยมีวิธีการเพาะปลูกที่ได้มาตรฐานและถูกวิธี ตั้งแต่ Ricult เปิดตัวในไทยเมื่อเมษายน 2560 โดยเริ่มจากเกษตรกรปลูกข้าวโพดในจังหวัดสระบุรี ปัจจุบันมีเกษตรกรที่ใช้ Ricult เกือบ 1,000 ราย โดยมีค่าเฉลี่ยผลผลิตเพิ่มขึ้น 50 เปอร์เซ็นต์



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other





### จัดตั้งธุรกิจเพื่อสังคมโดยจัด Business model ที่บริหารจัดการทั้งระบบต้นน้ำถึงปลายน้ำ

ได้แก่ การจัดตั้งเครือข่ายเกษตรกรรายย่อยปลูกข้าว (มาตรฐานเกษตรอินทรีย์) การผลิตโรงสีและโรงบรรจุภัณฑ์ที่ดำเนินงานโดยกลุ่มเกษตรกร การพัฒนาแปรรูปสินค้า การตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้า โดยผลิตภัณฑ์ของสยามออร์แกนิก จัดจำหน่ายภายใต้แบรนด์ แจสเบอร์รี่ โดยมีช่องทางจัดจำหน่ายทั่วประเทศ ทั้งในซูเปอร์มาร์เก็ตชั้นนำ ร้านค้าเพื่อสุขภาพ ร้านอาหาร ออนไลน์ ลูกค้าในรูปแบบของบริษัทที่ซื้อเพื่อโอกาสพิเศษต่างๆ และยังมีการส่งออกและทำตลาดในต่างประเทศอีกด้วย

### ความยากจนของเกษตรกรในประเทศไทย ที่มีรายได้ต่ำ จากปัจจัยด้านต่างๆ

ทั้งในเรื่องผลผลิตที่ต่ำ ต้นทุนการผลิตที่สูง และการแทรกแซงราคาการซื้อขายของรัฐบาลที่ทำให้ราคาจับซื้อในตลาดนั้นแปรปรวน ที่ผ่านมากเกษตรกรปลูกข้าวไทยเผชิญปัญหาความยากจนและหนี้สินที่มากขึ้นมาโดยตลอดทางสยามออร์แกนิก จึงมองหานวัตกรรมในการสร้างรูปแบบธุรกิจเพื่อสังคมที่จะสามารถช่วยเหลือเกษตรกรได้อย่างยั่งยืน

### สยามออร์แกนิกได้รับการประเมินผลกระทบทางสังคมจากงานที่เรา

ได้ทำร่วมกับกลุ่มเกษตรกรในหกปีที่ผ่านมา โดยองค์กร Shu jog

ซึ่งเป็นหน่วยงานที่ทำเรื่อง Social Impact Assessment จากต่างประเทศ โดยผลของ SROI (Social Return on Investment) ของสยามออร์แกนิกในปี 2015 คือ 1.6x และรายได้ของเกษตรกรปลูกข้าวในกลุ่มของสยามออร์แกนิกนั้นสูงกว่ารายได้เฉลี่ยของเกษตรกรปลูกข้าวในประเทศไทยทั่วไปถึง 14 เท่า ทำงานร่วมกับเกษตรกรรายย่อยปลูกข้าวอินทรีย์ ในภาคอีสานจำนวน 1,800 ครัวเรือน ปัจจุบันครอบคลุมพื้นที่จังหวัดยโสธรและร้อยเอ็ด แก้ไขปัญหาความยากจนของเกษตรกร โดยทำงานตั้งแต่กระบวนการปลูก ลดต้นทุน เพิ่มผลผลิต บริหารโรงสี บรรจุภัณฑ์ พัฒนาสินค้าต่อยอด

### แผนการดำเนินธุรกิจและการเงิน โดยย่อ (Financial viability overview)

จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ Jasberry ทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ โดยในประเทศมีจำหน่ายทั้งใน modern trade ร้านอาหาร foodservice ร้านค้าเพื่อสุขภาพ จำหน่าย online และจำหน่ายโดยตรงกับลูกค้า โดยในปัจจุบันเน้นการขายตลาดในต่างประเทศมากขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจากผลิตภัณฑ์ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าในต่างประเทศ ในส่วนของเรื่องการเงินปัจจุบันใช้เงินทุนหมุนเวียนจากส่วนของฟู้ดคอร์ท และกำไรสะสมมาตลอด แต่ปัจจุบันเนื่องจากกำลังขยายตลาดส่งออกจึงกำลังมองหาเงินทุนหมุนเวียนจากธนาคารมาช่วยในเรื่องของสภาพคล่อง

“

แก้ปัญหาคความยากจนของเกษตรกร โดยทำงานตั้งแต่ กระบวนการปลูก ลดต้นทุน เพิ่มผลผลิต บริหารโรงสี บรรจุภัณฑ์ พัฒนาสินค้าต่อยอด

”



35



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other





เพื่อให้มูลนิธิหรือองค์กรไม่แสวงกำไร มีพื้นที่นำเสนอ

และประชาสัมพันธ์โครงการผ่านสื่อออนไลน์ เพิ่มช่องทางในการรับบริจาคเงิน

เพื่อสนับสนุนหน่วยงานดังกล่าว ให้สามารถขับเคลื่อนโครงการที่เป็นประโยชน์ต่อสังคม ได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน

“

เพื่อเพิ่มช่องทางในการเผยแพร่  
งานฝีมือ (Craft) และงานศิลปะ  
ที่เป็นอัตลักษณ์ ของประเทศไทย  
จากผลงาน ของศิลปินพื้นบ้าน

ชาวไทยไปยังต่างประเทศ โดยมีวัตถุประสงค์  
เพื่อช่วยสืบสานและอนุรักษ์งานฝีมือที่เป็นมรดก  
ของชาวไทยให้คงอยู่ ผ่านการช่วยเหลือ  
ศิลปินพื้นบ้าน ให้มีช่องทางในการจัดจำหน่าย  
ผลงานอย่างมีคุณค่า และมีรายได้แบบยั่งยืน

”

เพื่อสนับสนุนให้ประชาชนคนไทยในมิติของหน่วยงานเอกชน,  
ร้านค้าออนไลน์, ผู้บริโภคและประชาชนทั่วไป  
เกิดจิตสำนึกในการแบ่งปันช่วยเหลือสังคม

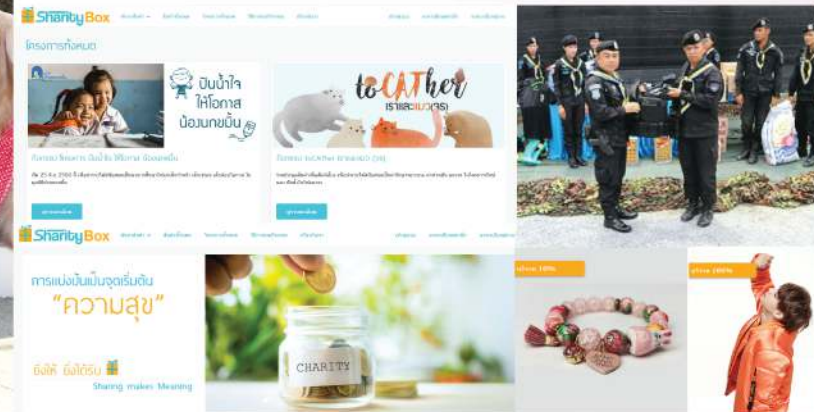
วิธีการแก้ปัญหาสังคมผ่านการทำธุรกิจ  
(The proposed solution)

สร้างเว็บไซต์ SharittyBox.com เพื่อเป็นแพลตฟอร์มที่สะท้อนให้เห็นถึง  
ความรับผิดชอบต่อสังคม ผ่านการประมูลออนไลน์ โดยเรารับผิดชอบ  
ต่อการเลือกหน่วยงานและร้านค้าที่มีจิตสำนึกต่อสังคม และเป็นตัวกลาง  
ในการส่งมอบสินค้าที่มีคุณภาพ แบ่งปันมูลค่าคืนสู่สังคม พร้อมมอบ  
ใบลดหย่อนภาษีให้ผู้ที่ร่วมแบ่งปันไปกับเรา

มูลนิธิหรือองค์กรไม่แสวงกำไรมีช่องทางประชาสัมพันธ์  
ผ่านสื่อออนไลน์ และได้รับเงินบริจาคเพิ่มขึ้น สามารถขับเคลื่อน  
โครงการที่เป็นประโยชน์ต่อสังคมได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน

ศิลปินพื้นบ้านมีรายได้จากการจัดจำหน่ายผลงาน  
อย่างมีมูลค่าและยั่งยืน ช่วยสืบสานและอนุรักษ์งานฝีมือ  
ที่เป็นมรดกของชาวไทยให้คงอยู่ต่อไป

สืบทอดศิลปะวัฒนธรรมนี้ต่อไป  
ยังรุ่นลูกรุ่นหลาน ช่วยย้ให้ประชาชนคนไทย  
เกิดจิตสำนึกด้านการแบ่งปันช่วยเหลือสังคม



Education



Disadvantaged



Community  
Development



Environment



Sanitation



Other





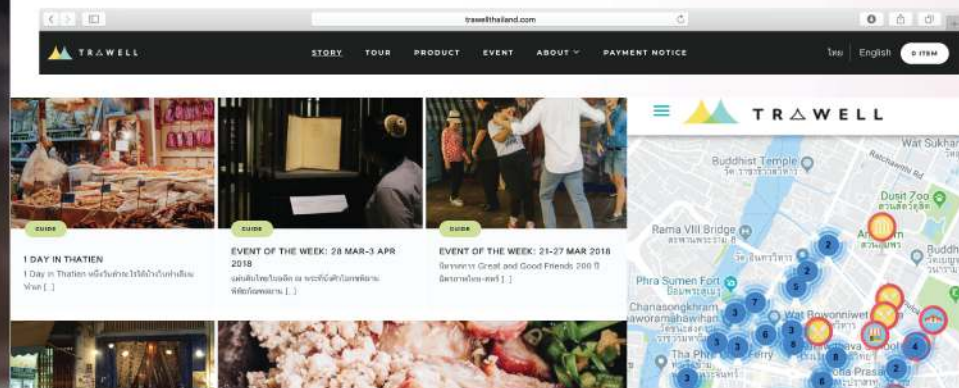
## ความเป็นเมือง (Urbanization) ได้แผ่ขยายไปในทุกพื้นที่ของกรุงเทพมหานคร

ท่ามกลางมูลค่าที่ดินที่สูงขึ้นอย่างรวดเร็ว แต่คุณภาพชีวิตของคนที่อยู่ในพื้นที่ ไม่สามารถพัฒนาได้เท่ากัน หากมองลึกลงไปในเมืองที่ประกอบไปด้วยชุมชนเล็กๆอาศัยอยู่ ส่วนเต็มเปี่ยมไปด้วยความมีเอกลักษณ์ของวิถีชีวิตและอาชีพท้องถิ่น รวมถึงสถาปัตยกรรมยุคเก่าที่สวยงามซึ่งเป็นมรดกอันล้ำค่าของประเทศไทย แต่เนื่องจากรายได้ที่ไม่เพียงพอต่อการดำรงชีวิต ชาวบ้านต้องหันเหออกไปทำงานที่อื่นเพื่อสร้างรายได้ วิถีชีวิตท้องถิ่นค่อยๆ เลือนหายไป และในที่สุดชุมชนต้องปิดตัวลง ดำรงอยู่ในภาพรวมของทั้งประเทศ มีชุมชนอีกมากมายที่กำลังจะสูญหายทุกปี หากปัญหาความยากจนในชุมชนยังคงดำเนินต่อไปและขาดการแก้ไข คนรุ่นหลังอาจจะไม่ได้มีโอกาส เห็นวัฒนธรรมอันทรงคุณค่าอีกต่อไป

Trawell เป็นธุรกิจเพื่อสังคมที่จะผลักดันให้เกิด “เมืองที่มีชีวิต” ผ่านการท่องเที่ยวและการประชาสัมพันธ์ที่เข้าถึงกลุ่มคนรุ่นใหม่ โดยมีหน้าที่หลักคือการเป็นทีปรึกษาชุมชน เพื่อเสริมศักยภาพให้คนในชุมชนสามารถนำเอาทุนทางวัฒนธรรมที่มีอยู่มาบริหารจัดการ เพื่อสร้างพื้นที่การท่องเที่ยวด้วยตนเองอย่างยั่งยืน เช่น การจัดการรายได้ การสร้างผลิตภัณฑ์ และเรายังเป็นตัวกลางในการเชื่อมชุมชนเข้ากับกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่มีความรู้ความสามารถในด้านต่างๆ มาเสริมพลังการพัฒนา นอกจากนี้ ในด้านการสื่อสารไปยังกลุ่มนักท่องเที่ยว Trawell มีได้เป็นบริษัทนำเที่ยว แต่เน้นการสร้างนวัตกรรมให้คนมาท่องเที่ยวชุมชนได้อย่างอิสระ: (FIT) ผ่านโมเดลทางธุรกิจที่เรียกว่า Trawell Pass

## Trawell ได้ร่วมงานกับชุมชนย่านเมืองเก่ารอบเกาะรัตนโกสินทร์ โดยมุ่งเน้นการพัฒนาชุมชนในด้านเศรษฐกิจ

จากที่ผ่านมา นักพัฒนาชุมชนโดยทั่วไปจะมุ่งเน้นสร้างชุมชนให้เกิดความเข้มแข็งและรู้คุณค่าในตัวเอง แต่ไม่สามารถต่อยอดในเชิงพาณิชย์ได้ และไม่มีการสื่อสารออกไป เราจึงช่วยรวบรวมชุมชนที่มีความพร้อม ให้มาเป็นเครือข่ายด้านการท่องเที่ยว และกระตุ้นให้ชุมชนเกิดลุกขึ้นมาต้อนรับนักท่องเที่ยวด้วยตนเอง โดยที่ผ่านมา Trawell ได้จัดกิจกรรมในหลายมิติ เพื่อเตรียมความพร้อมชุมชน เช่น จัดทำการท่องเที่ยวชุมชน / จัดค่ายเรียนรู้อุทิศ:บวรการทำงานในชุมชนร่วมกับสถานศึกษา เช่น จุฬา มธ. มทร. / จัดทริปดูงานชุมชนให้หน่วยงานภาครัฐและเอกชน / จัดกิจกรรมสำหรับเด็กย่านเมืองเก่า ชื่อโครงการ Neighbor Youth จัดกิจกรรมเพื่อพัฒนาธุรกิจรายย่อยในชุมชนกับกลุ่มผู้เชี่ยวชาญ เช่น Group M



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other







### Product value added in Design

เราเห็นว่าสินค้าชาวบ้านทุกชุมชน มีฝีมือ และเรื่องราวที่ดี แต่ขาดเรื่องการออกแบบและการตลาด เราจึงจับคู่กับ Thai designer และโรงงานที่ได้มาตรฐานส่งออกไปเติมเต็มชาวบ้านในส่วนของดีไซน์เริ่มที่ให้มีรายได้เทียบเท่ารายได้ขั้นต่ำ และเจาะที่กลุ่ม Fashion and Lifestyle ก่อน อนาคตก็จะมีเรื่อง Interior และของตกแต่งบ้านมาเพิ่มโดยเริ่มต้นเราให้ความสำคัญที่ 10 ชุมชนตัวอย่าง

โดยทำให้ 10 ชุมชนที่มาร่วมงานกับเราได้มีการเปลี่ยนแปลงในทางที่ดีขึ้น และสามารถแก้ไขสินค้าที่ติดส่วนข้างต้นได้ เชื่อว่าหากเราทำชุมชนตัวอย่างสำเร็จ เราจะมีโอกาสให้เขาช่วยเราเป็นกระบอกเสียง และเรียนรู้วิธีทำชาวบ้านชุมชนอื่น ๆ มองเราเป็นหนึ่งในช่องทางในการช่วยเหลือเรื่องดีไซน์ และเป็นช่องทางให้เขาในการทำการตลาดในต่างประเทศได้ ทำให้เขาสามารถทำงานเดิมในสิ่งที่เขาถนัด แต่ได้รายได้มากขึ้น และรักษาเสน่ห์วิถีชีวิตในแบบดั้งเดิมได้

### Model กองทุนวิถีไทย

เราจัดตั้งกองทุนให้ชาวบ้าน (โดยจะเริ่มภายในไตรมาส 2 ของปี 2018) โดยทำชุมชนนำร่อง 2 ชุมชน คือชุมชนจังหวัดเชียงใหม่ และชุมชนจังหวัดนครสวรรค์ มีวิธีการจัดสรรเงินเข้ากองทุนวิถีไทย จากยอดขาย หรือ ยอดสั่งซื้อในชุมชนดังนี้  
ยอดขาย 50,000 บาท หรือ 50 ชิ้นขึ้นไป เราให้เงินกลับเข้ากองทุน 2%  
ยอดขาย 100,000 บาท หรือ 100 ชิ้นขึ้นไป เราให้เงินกลับเข้ากองทุน ให้ 3%  
ยอดขาย 200,000 บาท หรือ 200 ชิ้นขึ้นไป เราให้เงินกลับเข้ากองทุนให้ 5%

นิยามที่กลุ่มใหม่ไม่แยกทำงานหัตถกรรมเนื่องจากวิถีไม่ถูกมองและได้รายได้น้อย ทำให้คนทำงานแบบนี้น้อยลง และอนาคตงานหัตถกรรม ภูมิปัญญาชาวบ้าน ศิลปะ วัฒนธรรมนิยมประเพณีก็จะค่อยๆ หายไป เช่น พักอพมือง งานหัตถกรรมจักสาน งาน ceramic งานเครื่องปั้นดินเผา และอื่น ๆ เหตุการณ์นี้ได้เกิดขึ้นแล้วในบางจังหวัด ซึ่งคนทำเล็ก และปิดตัวไป เนื่องจากแข่งขันขายถูกจนไม่สามารถอยู่รอดได้

คนทำงานชนิดนี้มีเด็กรุ่นเก่าที่อายุ 50-60 ปี เราเป็นหนึ่งในช่องทางในการเข้าไปเติมเต็ม และให้พลังคนรุ่นใหม่ให้กลับเข้ามาทำงานในบ้านเกิด รักษาเสน่ห์วิถีไทย และภูมิใจที่งานหัตถกรรมพื้นเมืองได้ส่งออกไปทั่วโลก

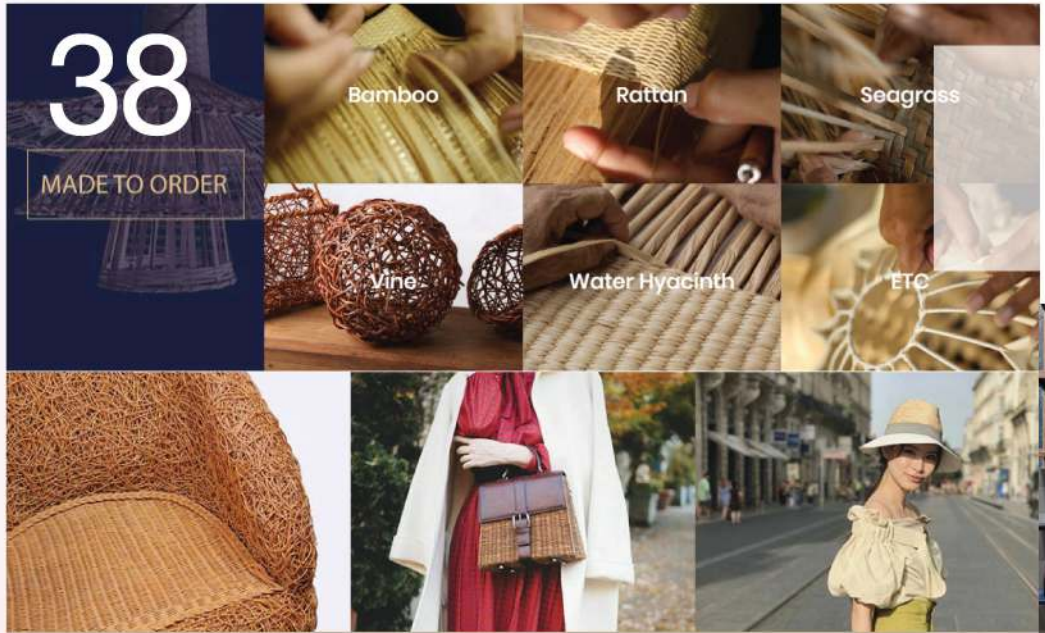
บ้านทาสุ่นใหม่มาทำงานในกรุงเทพ ทำให้ประชากรในกรุงเทพมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น ที่สำคัญไม่มีครอบครัวสูงอายุ หรือ พ่อแม่ สูง บ้า น้าอา คุณตา คุณยาย ซึ่งแกตัวมากขึ้นในทุก ๆ ปี ซึ่งเขาได้เสียงดูพวกเขาในบ้านเกิดในชุมชนนั้น ๆ

นิยามที่ครอบครัวไม่ได้อยู่ด้วยกัน เนื่องจากต้องแยกย้ายกันเข้าไปทำงานในเมือง VT THAI อยากรเป็นส่วนหนึ่งในการช่วยยกระดับงานหัตถกรรมไทย และแนะนำงานหัตถกรรมไทยสู่ตลาดสากล รวมถึงสนับสนุนให้คนรุ่นใหม่หันมาสนใจงานหัตถกรรมไทยมากขึ้น เพื่อช่วยสืบสานภูมิปัญญาท้องถิ่นของบรรพบุรุษให้คงสืบไป

ชาวบ้านมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นและเป็นช่องทางในการสร้างรายได้ที่เพิ่มขึ้นให้กับครอบครัวและชุมชน ลูกหลานของชุมชนหรือชาวบ้านไม่ต้องเข้ามาหางานในกรุงเทพฯ เพื่อหารายได้เลี้ยงครอบครัวและ สามารถใช้ชีวิตอยู่กับครอบครัวที่บ้าน เป็นการอนุรักษ์ และสืบสานวัฒนธรรมไทย ภูมิปัญญาไทยให้คงอยู่ต่อไป ส่งพลดีต่อสิ่งแวดล้อมในการนำวัสดุพื้นบ้าน อย่างเช่น พักตบเขา มาแปรรูปให้เกิดประโยชน์ รวมทั้งยังสามารถสร้างรายได้ให้แก่ตัวเองและครอบครัว ดีไซน์เนอร์หรือนักออกแบบรุ่นใหม่ได้มีโอกาสสร้างสรรค์ผลงาน สามารถผลิตและขายได้จริง ทำให้ชาวบ้านรู้จักการพึ่งพาตนเอง และรู้จักนำสิ่งรอบตัวมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เกิดประโยชน์เพิ่มช่องทางในการหารายได้ และ มีรายได้เข้ามาจากต่างประเทศเพิ่มขึ้น ได้ค่าแรงที่เพิ่มขึ้นกว่าเดิมประมาณ 30-40% จากการร่วมงานกับทาง designer และ VT THAI Team ได้รายได้เพิ่มขึ้นกว่าเงิน 300 บาท หรือเทียบเท่ารายได้ขั้นต่ำ จากการร่วมงานกับ วิถี ไทย ในชุมชนที่เป็นชุมชนนำร่อง เพิ่มช่องทางทางการขายให้เข้าถึงลูกค้าต่างประเทศโดยการสร้าง Platform Marketplace และเน้นการตลาดในต่างประเทศ ทำให้สินค้าเป็นที่ยอมรับในต่างประเทศด้วย Story และ Design ผ่านทางผู้มีชื่อเสียง หรือผู้มีอำนาจเชื่อถือได้ และ Social Media ต่าง ๆ ในต่างประเทศ เช่น Instagram สร้างชุมชนให้แข็งแรง และสามารถทำงานหัตถกรรมรวมทั้งมีรายได้ที่สามารถเลี้ยงครอบครัว และอยู่ดูแลครอบครัวในบ้านเกิดได้

### วิถี ไทย ทำงานกับชาวบ้านในราคา fair trade

- 1) Thai handcraft marketplace รวบรวมงานหัตถกรรมของชาวบ้านทั่วประเทศ แล้วย่นำมาบริหารขายที่เว็บไซต์
- 2) VT THAI Select เป็น Model ที่เราเข้าไปทำงานร่วมกับชุมชน และนักออกแบบ
- 3) Made to order มีบริการที่รับผลิตตามแบบที่ลูกค้าต้องการ เช่น ลูกค้าโรงแรมทั้งสินค้าที่ใช้ในห้องพักรวมทั้ง Social impact ที่เราสามารถอนุรักษ์ ศิลปะ และวัฒนธรรมของประเทศไทย



### ซึ่งกองทุนวิถีไทย จัดตั้งขึ้นเพื่อใช้สำหรับ

1. ช่วยพัฒนาสินค้าหัตถกรรมของชาวบ้าน ให้มีคุณภาพที่สูงขึ้น เพื่อสามารถเพิ่มมูลค่า และราคาแข่งขันได้ในระดับโลก เช่น จ้าง designer ผู้มีประสบการณ์ ทำสินค้าขายต่างประเทศมาอบรม และให้ความรู้เพื่อให้สินค้าแต่ละชุมชนมีเอกลักษณ์ เป็นของตัวเอง หรือจ้างช่างเฉพาะทางมาสอนเพื่อนเพิ่มความรู้ให้ชาวบ้าน ทำงานที่มีฝีมือมากขึ้นหรือ พสมกับเทคนิค ในแขนงต่าง ๆ เช่น ช่างเย็บหนัง ช่างทำโคร่ง furniture มาสอน
2. จัดหาเครื่องมือเครื่องใช้สำหรับการผลิต เช่น ใช้เครื่องอบพัดลม เพื่อทำงานได้เร็วขึ้น ให้มีคุณภาพและสามารถแข่งขันได้ในระดับโลก
3. ใช้สำหรับซื้อสิ่งของจำเป็นในการดำรงชีวิต เพื่อให้ชาวบ้านชุมชนนั้นมีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น โดยต้องมีการอนุมัติ 3 ฝ่าย = ผู้นำชุมชน / กรรมการกลุ่มชาวบ้าน /กรรมการ บริษัท วิถี ไทย กรุ๊ป จำกัด







39



**1. รูปแบบการให้บริการพร้อมอธิบายลักษณะการให้บริการ**

(ยกตัวอย่างบริการที่ต้องการโปรแกรมประมาณ 3-4รายการ)  
Group outing IIUB Corporate Trip  
ในรูปแบบ 3 วัน 2 คืน : B2B Project “Wellness”

**2. ค่าใช้จ่ายในการเข้ารับบริการ**

**โปรดระบุค่าใช้จ่ายของบริการที่ได้ให้ไว้ในข้อ**

ราคาแพ็คเกจตลอด 3 วัน 2 คืน อยู่ที่ 6,500 บาท / ท่าน  
(ราคานี้รวมในส่วนที่พัก - อาหาร - กิจกรรมและค่ารถรับส่งจากสนามบินมาไร่ หรือ จากสถานีขนส่งมาไร่)

**4. Promotion พิเศษในงาน**

ราคาแพ็คเกจ 3 วัน 2 คืน ราคาปกติอยู่ที่ 6,500 บาท / ท่าน สำหรับ 3 บริษัทแรกที่ทำการซื้อหรือทำการจองภายในงาน ลดเหลือ 5,800 บาท / คน และบริษัทใดที่ทำการเป็นจองหรือซื้อเป็นบริษัทแรกจะได้รับ Gift Voucher จากทางไร่

**4. บริการของท่านสามารถเข้าถึงได้จากช่องทางใด**

( website /Facebook / เบอร์โทรติดต่อ) Line@ : @rrr.ch  
Website : <https://reservation.roomscope.com/1253/th>  
Facebook : facebook.com/rairuenrom  
เบอร์โทรติดต่อ : 095 - 1348821 คุณเอ็ง, 097 - 0870085 คุณโอ

**5. จุดเด่นของบริการของท่านแตกต่างจากคู่แข่งทางธุรกิจอย่างไร**

มีกิจกรรมในลักษณะของ Team Building ที่มีการเชื่อมโยงระหว่างองค์กร - ธรรมชาติและชุมชนเข้าด้วยกันทำให้แต่ละองค์กรที่ได้มาทำกิจกรรมที่ไร่ ได้เรียนรู้ สัมผัสและเปิดประสบการณ์ในรูปแบบใหม่ทั้งในด้านองค์ความรู้ ของเรื่องเกษตร สุขภาพ การทานอาหารผ่านประสบการณ์จริงของพี่เข้าร่วมกิจกรรมเอง รวมถึงได้มีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ร่วมกับคนในชุมชนใกล้เคียง

**6. บริการแต่ละรูปแบบสร้าง พลัสทางสังคม (Social Impact) อย่างไร เมื่อแต่ละองค์กรได้มาทำกิจกรรมร่วมกัน**

รวมถึงทำกิจกรรมร่วมกันชุมชนจะเห็นถึงปัญหาหรือสิ่งที่แต่ละชุมชนมีความต้องการจะพัฒนาในแต่ละชุมชนและสามารถพัฒนาต่อยอดไปในรูปแบบของการทำกิจกรรมเพื่อพัฒนาสังคม (CSR) ของแต่ละองค์กรได้  
โดยมีทางไร่สนับสนุนเป็นสื่อกลางหรือผู้ประสานงานในการจัดหาชุมชนที่ต้องการพัฒนาชุมชนให้กับแต่ละองค์กร

**บริการของท่านจำหน่ายในช่องทางใด**

Line@ : @rrr.ch  
Website : <https://reservation.roomscope.com/1253/th>  
Facebook : facebook.com/rairuenrom  
เบอร์โทรติดต่อ : 095 - 1348821 คุณเอ็ง, 097 - 0870085 คุณโอ



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other





# ดี มี สุข

บริษัท ดี มี สุข (ไม่) จำกัด

## สร้างเศรษฐกิจให้กับชุมชน โดยให้ชุมชนมีผลิตภัณฑ์ที่โดดเด่น

ให้เกิดการสร้างงาน สร้างรายได้ มีผลิตภัณฑ์ที่สามารถ  
นำออกจำหน่ายได้จริงอย่างยั่งยืน มีรายได้กลับสู่ชุมชน เน้น  
ผลิตภัณฑ์ชุมชน ผลิตภัณฑ์เกษตรอินทรีย์ ผลิตภัณฑ์  
ศิลปหัตถกรรม เน้นสร้างคุณค่ามากกว่าราคา

## วิธีการแก้ปัญหาสังคมผ่านการทำธุรกิจ (The proposed solution)

นำผลิตภัณฑ์ชุมชนมาพัฒนา สร้างแบรนด์ ออกจำหน่าย  
และบริหารหลังการขายฐานข้อมูล การจัดส่ง โดยนำเสนอ  
คุณค่ามากกว่าราคา พัฒนาร่วมกับชุมชนเพื่อให้เกิด  
ผลิตภัณฑ์ชุมชนที่เข้มแข็งเพื่อสร้างรายได้ให้ชุมชนยั่งยืน

## ผลลัพธ์ทางสังคม (Social impact)

การสร้างรายได้ที่ยั่งยืนให้กับชุมชน สร้างงานและอาชีพ  
ส่งเสริมชุมชนรูปแบบเกษตรอินทรีย์ รวมถึงงานศิลปหัตถกรรมอย่างยั่งยืนเข้าไป  
ช่วยเหลือ 2 ชุมชน จำนวน 50 ครัวเรือน ส่งเสริมให้ปลูกข้าวแบบเกษตรอินทรีย์  
จำนวนครัวเรือนที่ร่วมโครงการ 50 ครัวเรือน ใน 2 ชุมชน เพิ่มจากเดิม 20 ครัวเรือน  
1 ชุมชน ประกันราคาข้าวเกษตรอินทรีย์ปราศนัต ที่ราคา 20,000.-/ตันข้าวเปลือก  
ซึ่งเกษตรกรได้รับประโยชน์มากกว่าขายพ่อค้าคนกลางผ่านโรงสี  
( ราคาข้าวสังข์หยดจากเดิมขายได้ราคาอย่างมาก 10,000.-/ตันข้าวเปลือก เพิ่มขึ้น 2 เท่า  
เป็น 20,000.-/ตันข้าวเปลือก ทำให้มีรายได้ดีขึ้น )

## จัดทำโครงการขายข้าวเป็นล่วงหน้าประกันราคา ให้ชาวนาขายข้าวได้ แน่นอนทุกปี โครงการปลูกข้าวกินเอง คนกินกับคนปลูก

แผนการดำเนินธุรกิจและการเงิน โดยย่อ (Financial viability overview)  
บริษัท ดี มี สุข (ไม่) จำกัด เป็นองค์กรที่พัฒนาธุรกิจชุมชนอย่างยั่งยืน  
โดยการพัฒนา แปรรูป สร้างแบรนด์ สร้างการตลาด ให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้าน  
ไทยเอิร์น และกลุ่มนาข้าวเกษตรอินทรีย์

## แผนธุรกิจ

1. คัดเลือกผลิตภัณฑ์ชุมชนที่โดดเด่นมีอัตลักษณ์ ทำมาพัฒนา สร้างแบรนด์ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้ผลิตภัณฑ์
2. นำผลิตภัณฑ์ออกจำหน่ายยังตลาดกลุ่มเป้าหมาย ทั้ง Offline และ Online อย่างต่อเนื่องให้สามารถขายได้จริง
3. เก็บฐานข้อมูลในระบบ และส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้ผู้บริโภคถึงบ้าน

## แผนการเงิน

- ปี 2561 มีรายได้ 1,000,000.- (ก.ค. - ธ.ค.61) และกำไรขั้นต้น 300,000.- (30%)
- ปี 2562 มีรายได้ 3,000,000.- และกำไรขั้นต้น 900,000.- (30%)
- ปี 2563 มีรายได้ 10,000,000.- และกำไรขั้นต้น 3,000,000.- (30%)

“ นำผลิตภัณฑ์ชุมชนมาพัฒนา สร้างแบรนด์ ออกจำหน่าย  
และบริหารหลังการขายฐานข้อมูล การจัดส่ง โดยนำเสนอคุณค่ามากกว่าราคา ”



Education



Disadvantaged



Community  
Development



Environment



Sanitation



Other





ชาวนาในกลุ่มทยอยปลดหนี้สิน  
และฟื้นฟูภาคใต้บริเวณข้าวที่ดี ปลอดภัย

ใช้การตลาดนำการผลิต  
สร้างความแตกต่าง  
ให้กับสินค้าเกษตร  
ด้วยความคิดสร้างสรรค์

เปิดเพลงรักให้ข้าวฟัง นำไปสู่ผลผลิตข้าว  
ที่สมบูรณ์ยิ่งขึ้น และด้วยจุดยืนของการ  
ทำธุรกิจที่ชัดเจน เน้นสร้างคุณค่าให้กับข้าว  
จึงให้ชาวนาเป็นฝ่ายกำหนดราคาข้าวเปลือก  
ที่อยู่ได้ แตกต่างจากระบบ  
การซื้อ-ขายข้าวโดยทั่วไปที่  
ราคาขึ้น-ลง ตามอุปสงค์ อุปทาน

ปัจจุบันมีชาวนาในกลุ่ม 5 ครอบครัว  
อยู่ในฐานะปลอดหนี้สินแล้ว 3 ครอบครัว

อีก 2 ครอบครัวทยอยปลดหนี้สิน บางคนจากที่เคยมีหนี้สิน  
อยู่ 5 แสนบาท ปัจจุบันลดลงเหลือ 2 แสนกว่าบาท ภายในเวลา 2 ปี

ในด้านรายได้จากการขายข้าวเปลือก

อยู่ที่ประมาณตันละ 12,000 – 15,000 บาท ตามคุณภาพข้าว  
ซึ่งสูงกว่าราคาตลาดที่ตันละ 6,000 – 8,000 บาท

โดยทางบริษัทตั้งเป้าหมายร่วมกับชาวนาในกลุ่ม

ที่จะนำรายได้ส่วนเพิ่มไปปลดหนี้สินก่อน

หลังจากชาวนาในกลุ่มเข้มแข็ง

และตลาดข้าวเพลงรักขยาย

ทางบริษัทก็พร้อมขยายกลุ่มชาวนาต่อไป

ในด้านฟื้นฟูภาคใต้ที่ได้คือการได้บริโภคข้าวที่ดี ปลอดภัย

และได้ช่วยให้ชาวนายืนหยัดได้อย่างยั่งยืน



41

“ เพื่อพัฒนาอาชีพชาวนาให้มีฐานะที่ดีขึ้น  
และดำรงอยู่อย่างมีเกียรติมีศักดิ์ศรี  
ด้วยการผลิตข้าวอินทรีย์คุณภาพดี  
ใส่ใจผู้บริโภค และสิ่งแวดล้อม  
ช่วยให้ผู้บริโภคได้รับประทานข้าวที่ดี ปลอดภัย ”



Education



Disadvantaged



Community  
Development



Environment



Sanitation



Other







ดำเนินการอย่างมีส่วนร่วมในชุมชน  
ของประชาชนและประชาชนชาวบ้านในพื้นที่  
ที่รับผิดชอบดูแลพื้นที่ โดยการสนับสนุนของ  
หน่วยงาน/องค์กรภาคเอกชน และสถาบันการ  
ศึกษาในการจัดทำแปลงสาธิต วนเกษตร และ  
ห้องเรียนธรรมชาติ การฟื้นฟูป่าเชิงนิเวศดั้งเดิม  
เพื่อการจัดการพื้นที่สีเขียวบางกะเจ้าเพื่อ  
เป็นตัวอย่างที่ยั่งยืนต่อไป

พื้นที่สีเขียวในบางกะเจ้า คงเหลืออยู่ประมาณ ๕,๗๐๐ ไร่  
หรือประมาณร้อยละ ๔๘ ของพื้นที่บางกะเจ้าพื้นที่สีเขียวดังกล่าว  
เป็นแปลงที่ดินราชพัสดุในความดูแลของกรมป่าไม้ จำนวน ๕๖๔ แปลง  
เนื้อที่ประมาณ ๑,๒๓๗ ไร่ และที่ดินกรรมสิทธิ์ของชาวบ้านและเอกชนอื่นๆ  
อีกประมาณ ๔,๔๖๔ ไร่ ประมาณครึ่งหนึ่งชาวบ้านยังคงดูแลพื้นที่และ  
ยังทำการเกษตร แต่ขาดรูปแบบการดำเนินการเพื่อใช้ประโยชน์ที่ดิน  
ให้มีความสัมพันธ์กันของนิเวศเกษตร และนิเวศป่าไม้รูปแบบเกษตรที่  
อำนวยความสะดวกต่อกันแบบที่เอื้อผลต่อผลผลิตและสิ่งแวดล้อมในพื้นที่  
แปลงที่ดินราชพัสดุในความดูแลของกรมป่าไม้ มีหลายแปลงที่เป็น  
พื้นที่รกร้างว่างเปล่า ไม่สามารถคงสภาพการเป็นพื้นที่ อนุรักษ์สีเขียว  
ตามสภาพเดิม ถูกทิ้งเป็นป่ารกร้าง กลายเป็นแหล่งรวมสัตว์จรจัด  
ต่างๆ ที่อาจเป็นอันตรายต่อคน และทำลายวงจรระบบนิเวศในที่สุด  
เพื่อเป็นการพัฒนาพื้นที่ราชพัสดุในความดูแลของกรมป่าไม้ ให้เป็นแปลง  
สาธิตการจัดการพื้นที่สีเขียว โดยการมีส่วนร่วมกับชุมชนในการฟื้นฟูป่า  
ที่คำนึงถึงความสอดคล้องกับวิถีชีวิตของชุมชนท้องถิ่น  
มุ่งเน้นฟื้นฟูให้ระบบนิเวศดั้งเดิมของพื้นที่กลับคืนมา ทั้งในแง่โครงสร้าง  
ของป่า ผลผลิต และความหลากหลายทางชีวภาพของพื้นที่ และเป็น  
จะเป็นตัวอย่างให้กับประชาชนในพื้นที่บางกะเจ้า เรียนรู้และนำไป  
จัดการพื้นที่ตนเอง



42

**ได้พื้นที่การเรียนรู้ แปลงสาธิตวนเกษตร ได้รูปแบบการจัดการพื้นที่สีเขียว**

ที่อำนวยความสะดวกด้านเศรษฐกิจ สังคมและสิ่งแวดล้อม ได้อนุรักษ์ พื้นฟู ขยายพันธุ์ต้นไม้ยืนต้น พันธุ์ไม้พลประจำถิ่น  
และพืชเกษตร ตลอดจนสืบทอดวิถีการเกษตรของชุมชนบางกะเจ้าให้คงอยู่อย่างมั่นคง ยั่งยืน เป็นสถานที่เรียนรู้  
ให้กับเยาวชน เกษตรกรและชุมชนในพื้นที่นำไปขยายผล การจัดการในพื้นที่ของตนเองต่อไป

**จัดทำแผนการให้บริการ Study Tour (Eco Tourism) และ การจัดการให้บริการกิจกรรม**

CSR.ให้แก่ หน่วยงาน/องค์กรภาคเอกชน โดย วิสาหกิจชุมชนฯ เป็นผู้บริหารจัดการกระจายรายได้ไปยังกลุ่มชุมชน  
ต่างๆ เช่น บริการพู่กันนำสถานที่และกิจกรรม อนุรักษ์ธรรมชาติ(วิสาหกิจชุมชน) บริการอาหาร/เครื่องดื่ม  
เมนูชุมชนฯ กำไรที่เป็นค่าบริหารจัดการนำเข้ากองทุนของ “วิสาหกิจชุมชน วนเกษตร บางกะเจ้า” เพื่อนำไปทำ  
กิจกรรมสาธารณประโยชน์

**ได้พื้นที่การเรียนรู้/ห้องเรียนธรรมชาติ เพื่อเด็กและเยาวชนในบางกะเจ้า**

ได้เข้ามาเรียนรู้ศึกษานิเวศของชาวบางกะเจ้า และมาเรียนรู้ทักษะการใช้ประโยชน์จากพืชและวัสดุในพื้นที่แปรรูปเป็น  
อาหารและของที่ระลึก ของใช้ต่างๆ สร้างเศรษฐกิจชุมชน เช่น การนำวัสดุ/พืช ในระบบนิเวศในพื้นที่มาทำพ  
้ามัดย้อมสีธรรมชาติ

**ชุมชนมีส่วนร่วมในการรวมกลุ่มสร้างจิตสำนึกในการอนุรักษ์ พันธุ์ไม้ท้องถิ่น**

ส่งเสริมความสามัคคี และร่วมเป็นอาสาสมัครพิทักษ์สิ่งแวดล้อมในพื้นที่ และการส่งต่อจิตสำนึกรัก  
บางกะเจ้าสืบต่อไปให้ลูกหลาน

**จัดการอบรมเชิงปฏิบัติการ การทำพ้ามัดย้อมสีธรรมชาติ**

จากวัสดุพันธุ์ไม้ที่มีในพื้นที่ เช่น พลปลังกาสา เปลือกมะพร้าว เปลือกลูกจาก ใบหูกวาง  
ดอกดาวเรือง ขมิ้นชัน ฯ ให้กับชาวชุมชน ครูและเด็กนักเรียนในชุมชน

**สำหรับพื้นที่การเรียนรู้ หมายถึง การเกิดโอกาส ในการศึกษา จัดกิจกรรม การอบรมเชิงปฏิบัติการ**

ซึ่งในปัจจุบัน เราไปจัดในพื้นที่สาธารณะของชุมชน ใน 6 ตำบล หมุนเวียนไป เช่นที่พิพิธภัณฑ์ปลาเกิดไทย  
โรงเรียนวัดราษฎร์รังสรรค์ (ต.บางกะเจ้า) พิพิธภัณฑ์เรือไทย และโรงเรียนวัดบางกอบัว ศูนย์ส่งเสริมสุขภาพ  
หมู่ 12 (ต.บางกอบัว) ณ อาคารเฉลิมพระเกียรติ 80 พรรษา (ต.ทรงคนอง)



Education



Disadvantaged



Community  
Development



Environment



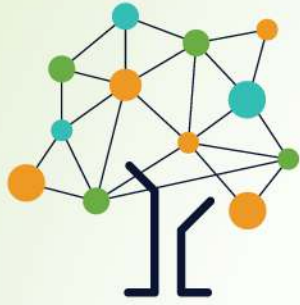
Sanitation



Other







# FIBER INNOVOTECH

บริษัทไฟเบอร์อินโนโวกเทคจำกัด เน้นธุรกิจที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมให้ได้มากที่สุด โดยจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างที่ผลิตมาจากกล่องเครื่องดื่ม เป็นวัสดุตัวใหม่สามารถทดแทนไม้ได้ คุณสมบัติเป็นวัสดุกันไฟ ซึ่งสามารถผลิตได้ทั้งเป็นแผ่นบอร์ดและหลังคาลาดความอ่อน

แก้ไขปัญหายุทธเยื่อยสลายยาก เช่น พลาสติก กล่องเครื่องดื่มต่างๆ โดยแต่ละปีประเทศไทยมีขยะพลาสติกจําพววกกล่องเครื่องดื่มต่างๆประมาณปีละ 80,000 ตัน

PACKAGE COMPARATIVE

**CLASS BOTTLE**  
- High cost of production and material  
- Heavier - Waste during transport

**TETRA BOK PACKAGE**  
- Need to separate materials for recycling  
- Use a lot of water for recycling process

**BE-PAK**  
- Materials already separated, making recycling easier and more sustainable  
- Less paper production  
- Less plastic production

Better storage during discard

Rigid plastic package or glass bottle

Flexible bioplastic package



ลดปริมาณขยะ: ช่วยลดการตัดต้นไม้ ลดการใช้พลังงาน  
ลดการปล่อยCO2 สูบบรรยากาศ และปลูกจิตสำนึกให้กับเยาวชนในการแยกขยะ:  
\*\*กล่องเครื่องดื่มที่นำใบรีไซเคิลจำนวน 1 ตัน จะช่วยลดปริมาณ  
ก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ได้ถึง 900 กิโลกรัม

“  
เน้นธุรกิจที่เป็นมิตร  
กับสิ่งแวดล้อมให้ได้มากที่สุด  
”



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other







## บริษัท กรีน สไตส์ จำกัด

- มุ่งลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก
- มุ่งให้เกิดความเข้าใจและเกิดการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมในการดำเนินชีวิตให้เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

“ ส่งเสริม คัดสรร สนับสนุนสินค้าที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม  
ให้เป็นที่ยอมรับและแพร่หลาย ”

### วิธีในการแก้ปัญหาสังคมผ่านการทำธุรกิจ (The proposed solution)

- เป็นที่ปรึกษาด้านสิ่งแวดล้อมให้องค์กร และหน่วยงานลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก
- อบรม ให้ความรู้ จัดกิจกรรม และตรวจประเมิน ด้านสิ่งแวดล้อม เพื่อให้เกิดการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมในการดำเนินชีวิตให้เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม  
รวบรวม คัดสรร จัดจำหน่ายสินค้าที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมให้เกิดความนิยมและแพร่หลาย

### บริษัท กรีน สไตส์ วิชาทกิจเพื่อสังคม จำกัด มุ่งแก้ปัญหาด้านสิ่งแวดล้อม

ซึ่งตอบสนองต่อเป้าหมายการพัฒนาอย่างยั่งยืน (SDGs)

ในข้อ 12 ด้านการบริโภคและการผลิตอย่างยั่งยืน และข้อ 13 ด้านการลดโลกร้อน

โดยมุ่งหวังที่จะปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของบุคคลให้ดำเนินชีวิตอย่างเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

ผ่านการอบรมให้ความรู้ และปรับเปลี่ยนพฤติกรรมให้หันมาใช้สินค้าที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

ซึ่งสามารถสร้างผลกระทบได้ทั้งเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม ดังภาพวงจรผลกระทบด้านล่าง



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other





# Kokoboard โคโคบอร์ด

บริษัทโคโคบอร์ด จำกัด

เปลี่ยนมุมมองจากของเหลือทิ้งทางการเกษตรที่ต้องเพาทิ้ง  
ซึ่งก่อให้เกิดมลพิษทางอากาศ เกิดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก  
ซึ่งเป็นต้นเหตุของปัญหาภาวะโลกร้อน

เราเปลี่ยนมุมมองว่าไม่มีของเหลือทิ้ง มีแต่พลผลอยได้การเกษตรที่สามารถ  
นำไปใช้ประโยชน์ได้ โดยให้ความสำคัญกับการวิจัยพัฒนาในการแปรรูปวัสดุตกแต่ง  
ภายในที่มีลวดลาย สีสันสวยงามเป็นเอกลักษณ์ตามธรรมชาติ ได้มาตรฐานแผ่นใย  
ไม้อัดที่มีศักยภาพเชิงพาณิชย์ พร้อมในรับรอง Upcycle Carbon Footprint

“  
ลดปัญหาการปล่อยก๊าซ  
เรือนกระจก  
ชะลอปัญหาภาวะโลกร้อน  
ลดปัญหาการตัดไม้ทำลายป่า  
แก้ปัญหาการจัดการ  
ขยะภาคการเกษตร  
เป็นอาชีพเสริมที่สอดคล้อง  
กับวิถีเกษตร  
เพิ่มรายได้ในชุมชน  
”

เป้าหมายต่อไปคือการถ่ายทอดความรู้การผลิตวัสดุตกแต่งภายใน

โดยหากคัสตัมเมอร์ชอบซื้อเครื่องจักรให้กับชุมชน และรับซื้อไม้กลับไปทำสินค้า หรือตกแต่งร้านสำหรับภาค  
ดังกล่าว หรือผลิตเป็นโต๊ะ: ห้องสมุดเพื่อนริจาคแก่โรงเรียนห่างไกล สร้างความยั่งยืนโดยรวมแก่ผู้รับ  
และสนองตอบเป้าประสงค์ของผู้ให้อย่างสร้างสรรค์

ไม้อัดฟางข้าว 4 มม ช่วยหลีกเลี่ยงการปล่อยก๊าซเรือนกระจก 11.51 กิโลกรัม มีคุณค่าเทียบเท่าการปลูกต้นไม้ 1 ต้น  
ไม้อัดฟางข้าว 6 มม ช่วยหลีกเลี่ยงการปล่อยก๊าซเรือนกระจก 17.42 กิโลกรัม มีคุณค่าเทียบเท่าการปลูกต้นไม้ 1 ต้น  
ไม้อัดฟางข้าว 10 มม ช่วยหลีกเลี่ยงการปล่อยก๊าซเรือนกระจก 21.18 กิโลกรัม มีคุณค่าเทียบเท่าการปลูกต้นไม้ 2 ต้น

แผนการดำเนินธุรกิจ แปรรูปผลิตภัณฑ์จากวัสดุที่ผลิตได้เอง โดยมุ่งเน้นตลาด 2 กลุ่มหลัก ได้แก่  
Corporate Gift ของขวัญเสริมภาพลักษณ์องค์กร เพื่อใช้ในงานเปิดตัวโครงการ ของแจกของรางวัลสำหรับ  
กิจกรรม งานอีเวนต์ งานประชุมสัมมนาสำคัญหรือโอกาสพิเศษต่างๆ ของหน่วยงาน/องค์กรต่างๆ ใน  
ตลาดหลักทรัพย์ ที่มีกิจกรรมCSR ด้าน สิ่งแวดล้อม และชุมชน รวมถึงเป็นของขวัญเทศกาลพิเศษเช่น  
ปีใหม่ ครบรอบการวันเกิดองค์กร เป็นต้น ของใช้ของตกแต่งภายในโรงแรม รีสอร์ท 4-5 ดาว Green Leaf  
Hotel และโรงแรมที่ร่วมโครงการ Planet21 ในเครือ Accor Group รวมถึง โรงแรมรีสอร์ทที่มีนโยบายการ  
จัดสรรคาร์บอนต่างๆ รวมถึงการจำหน่ายแผ่นไม้เพื่องานตกแต่งภายในในพื้นที่อื่นๆของโรงแรม

ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์ทุกชิ้นจะมีข้อมูลเชิงสิ่งแวดล้อมประกอบในการอธิบายว่า ผลิตภัณฑ์แต่ละชิ้นช่วย  
หลีกเลี่ยงการปล่อยก๊าซเรือนกระจกได้เท่าไร และต้องใช้ผลิตภัณฑ์นั้นกี่ชิ้นจึงมีค่าเทียบเท่าการ  
ปลูกต้นไม้ 1 ต้น เป็นต้น

บริการผลิตของใช้ตามแบบที่หน่วยงาน องค์กร หรือโรงแรมต่างๆ ต้องการ ผลิตสินค้าเพื่อจำหน่ายผ่าน  
ร้านค้าต่างๆภายในห้างฯที่มีนักท่องเที่ยวเป็นเป้าหมายหลัก เช่น Siam Discovery, King Power อิเลี่ยนวาน เป็นต้น

### 4.2 หาเงินทุนเพิ่ม 12 ล้านบาทเพื่อรีโอโครงสร้างหนี้เดิมและปรับปรุง

เครื่องจักรจากระบบที่ใช้แรงงานคนเข้มข้น ให้เป็นระบบอัตโนมัติ

### ปรับปรุงกระบวนการผลิตให้เป็นระบบอัตโนมัติ 3 ล้านบาท

เพื่อแก้ไขปัญหาขาดแคลนแรงงานในกระบวนการผลิต ปรับปรุงระบบความปลอดภัย และสามารถผลิตไม้ได้  
ตามกำลังการผลิตของเครื่องจักรได้จริง ชำระหนี้เดิม 6 ล้านบาท (หนี้ที่เกิดจากการซ่อมเครื่องจักร  
และจัดตั้งโรงงานใหม่หลังประสบภัยน้ำท่วมปี 54)



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other





# ORGANIC Links

บริษัท ออแกนิกส์  
ลิงส์ จำกัด

เพื่อลดจำนวนขยะพลาสติก และเป็นผู้สร้าง  
แรงบันดาลใจให้แก่ผู้บริโภค ในการลดการใช้ขยะพลาสติก  
ในชีวิตประจำวัน

การทำร้านไม่ใช้บรรจุภัณฑ์พลาสติก

ตลอดจนการจัดกิจกรรมเพื่อกระตุ้นให้สังคมเกิดความตระหนัก  
ถึงปัญหาของขยะพลาสติกที่มีต่อสิ่งแวดล้อม และโลก

**ผลลัพธ์ทางสังคม  
(Social impact)**

การลดจำนวนขยะพลาสติก

1,000,000 ชิ้น ภายในปี 2562

**แผนการดำเนินธุรกิจและการเงิน โดยย่อ  
(Financial viability overview)**

การจำหน่ายสินค้าแบบไม่มีบรรจุภัณฑ์ โดยลูกค้าจะเป็นผู้นำ  
containers มาบรรจุสินค้าด้วยตนเอง และทางร้านจะ  
มีการจำหน่ายบรรจุภัณฑ์ (containers) บริการให้ลูกค้าด้วย

46



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other

Member of  
**SET Social Impact**



## ไทยไบโอแมส (THAIBIOMASS) มีพันธกิจที่จะแก้ 3 ปัญหาหลัก

1. ปัญหาภาวะโลกร้อนและภูมิอากาศเปลี่ยนแปลง อันมีสาเหตุมาจากการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ (CO2) การใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท (เชื้อเพลิงชีวมวล) แทนเชื้อเพลิงฟอสซิล ช่วยลดปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสู่ชั้นบรรยากาศ ช่วยลดการบุกรุกป่าต้นน้ำและการใช้น้ำอย่างสิ้นเปลือง
2. ปัญหาเศรษฐกิจของเกษตรกร มีสาเหตุจากราคาสินค้าเกษตรไม่แน่นอน เป็นหนีจากการผลิตซ้ำซาก และไม่มีความรู้ในการสร้างมูลค่าเพิ่ม ไทยไบโอแมสช่วยสร้างรายได้และกำกับมูลค่าเพิ่มไว้ในชุมชน ลดการเป็นหนี้ซ้ำซากจากการทำเกษตรอันนำไปสู่การสูญเสียที่ดินทำกินและยังทำให้ชุมชนเข้มแข็งขึ้นลดการพึ่งพิงความช่วยเหลือจากรัฐบาล
3. ปัญหาการอพยพเข้าเมืองใหญ่ มีสาเหตุจากการไม่มีงาน ไม่มีรายได้ในชุมชน ไทยไบโอแมสช่วยสร้างงาน สร้างอาชีพ ในชุมชน โดยการนำเอาหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงไปพัฒนารูปแบบและสังคมชนบทแบบยั่งยืน และสามารถขยายผลกระทบทางสังคมได้ในวงกว้าง

บริษัท ทิววัฒน์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด  
ดำเนินธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายพลังงานทดแทนประเภท  
เชื้อเพลิงชีวมวลจากวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตรตั้งแต่ปี 2554

และก่อตั้งกิจการเพื่อสังคมไทยไบโอแมส (www.ThaiBiomass.com) ขึ้นในปี 2556 มีจุดมุ่งหมายในการจัดหาระบบอย่างยั่งยืน โดยการสร้างเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนไทยไบโอแมสเป็นเครื่องมือ ในการแก้ปัญหาเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อมตามหลัก ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง ดำเนินกิจกรรม ส่งเสริมเกษตรกรปลูกสวนป่าพลังงานและประกันราคา รับซื้อล่วงหน้า สร้างงานสร้างอาชีพแก่เกษตรกรในชุมชน เช่นอาชีพรับจ้างปลูก เก็บเกี่ยว รวบรวม วัตถุดิบ รวมไปถึงการรวมกลุ่มเพื่อแปรรูปวัตถุดิบสร้างมูลค่าเพิ่ม ช่วยลด ภัยพิบัติราคาสินค้าเกษตรไม่แน่นอน และการขาดทุนจากการผลิตซ้ำซากของ เกษตรกรอันนำไปสู่การเป็นหนี้จากระบบ สูญเสียที่ดินทำกิน และบุกรุกป่า ต้นน้ำธารในที่สุด

### ในด้านผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ

ส่วนลำต้นและเศษวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตร สามารถนำไปใช้เป็นเชื้อเพลิง ชีวมวลทดแทนเชื้อเพลิงฟอสซิลในโรงไฟฟ้า และโรงงานอุตสาหกรรม มีความ เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก และลดความเสี่ยงจาก การที่ต้องพึ่งพิงพลังงานนำเข้าจากต่างประเทศ ส่วนใบสามารถนำไปผลิตเป็น อาหารสัตว์โปรตีนสูงและปุ๋ยอินทรีย์บำรุงดิน

บริษัทได้ก่อสร้างโรงงานผลิตเชื้อเพลิงชีวมวลสาขาสลบลพบุรี ขนาดกำลังการผลิต 54,000 ตัน/ปี บนเนื้อที่ 7 ไร่ ตั้งอยู่ ณ ต.เขอนสมบูรณ อ.หนองม่วง จ.ลพบุรี เริ่มผลิตแล้วตั้งแต่เดือนมกราคม 2561 เพื่อรองรับวัตถุดิบจากการขยายพื้นที่ส่งเสริมเกษตรกรปลูก สวนป่าพลังงาน

### ไทยไบโอแมสแก้ไขปัญหาดังกล่าวด้วยวิธีการต่อไปนี้

เชื้อเพลิงชีวมวล 1.6 ตันสามารถทดแทนถ่านหินได้ 1 ตัน ดังนั้นเชื้อเพลิง ชีวมวล 54,000 ตันช่วยลดปัญหาการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ (CO2) อันเป็นสาเหตุของภาวะโลกร้อนได้ 90,000 TCO2eq ต่อปี

### ส่งเสริมเกษตรกรปลูกสวนป่าระยะต้นยืนซึ่งเป็นพืชที่ต้นทุนต่ำ

ใช้น้ำน้อย ไม่ต้องใส่ปุ๋ย ไม่ต้องตัดยาฆ่าแมลง ราคผลิตปุ๋ยอินทรีย์บำรุง ไร่ขาดดินได้เอง ปลูกครั้งเดียวเก็บเกี่ยวได้ทุกปี มีตลาดรองรับแน่นอน มีสัญญารับซื้อล่วงหน้าทุก ๆ 3 ปี เกษตรกร 400 ครอบครัว มีกำไรสุทธิ 4,000-6,000 บาท/ไร่/ปี

### เกษตรกรส่วนใหญ่พึ่งพารายได้จากการปลูกพืชชนิดเดียว

และไม่มีความรู้ในการสร้างมูลค่าเพิ่มสินค้าเกษตร ไทยไบโอแมสส่งเสริม ให้สมาชิกในเครือข่ายจัดตั้งกลุ่ม/วิสาหกิจชุมชน 1 แห่งต่อพื้นที่ปลูก 500 ไร่ เพื่อทำการแปรรูปวัตถุดิบเป็นสินค้าที่สำเร็จรูป ตามแต่ศักยภาพ ของแต่ละกลุ่มสร้างอาชีพและรายได้อย่างยั่งยืน ต่อกลุ่มเกษตรกรตาม หลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other





## แก้ปัญหาความแออัดของชุมชนเมือง ไปพร้อมๆ กับการพัฒนาชนบท ด้วยการส่งเสริมให้คนรุ่นใหม่ “กลับคืนถิ่น คืนฐาน สืบสานชุมชน”

ยกระดับคุณภาพชีวิตเกษตรกร ด้วยการสร้างความเข้าใจใน “วิถีเกษตรยั่งยืน” และ “เริ่มจากสิ่งที่มี”  
ฟื้นฟูสิ่งแวดล้อม ด้วยการอบรมบ่มเพาะให้ปุ๋ยเข้าอบรมเห็นคุณค่าของระบบนิเวศที่สมบูรณ์  
สร้างความมั่นคงทางด้านอาหารให้กับปุ๋ยเข้าอบรม ด้วยการรู้จัก “วิถีพึ่งตน” สามารถพึ่งตัวเองได้  
ไม่ว่าเศรษฐกิจโลกจะเป็นอย่างไร และสามารถเกษียณได้อย่างมีความสุข



## GLA:D Academy คอร์สกระบวนการอบรมบ่มเพาะให้ผู้ที่สนใจ เข้าในการใช้ชีวิตพึ่งตนบนฐานของวิถีเกษตรยั่งยืน

และคอร์สย่อยเพิ่มทักษะด้านการเกษตร และอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง  
Food4res ไร่ สารวจ ออกแบบ ไร่หมาพัฒนาพื้นที่ด้านเกษตรยั่งยืน  
รวมทั้งมีข้อมูล และเครื่องมือสนับสนุนในการทำเกษตรยั่งยืน ทั้ง  
ระบบขายคาร์บอนเครดิต ระบบมาตรฐานกลุ่ม PGS ระบบ Matching  
ผู้เชี่ยวชาญต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเกษตร กับผู้รับบริการ และอื่น ๆ มากมาย  
GLA:D Market ตลาดสินค้าเกษตรปลอดภัย และมีความโดดเด่น  
ให้ผู้บริโภคได้มีพื้นที่พบกับเกษตรกรคนกล้าโดยตรง  
GLA:D Farm stay พื้นที่โฮมสเตย์ ให้นักท่องเที่ยวที่สนใจได้เข้าไปสัมผัส  
เยี่ยมชม เรียนรู้ การใช้ชีวิตแบบ วิถีเกษตรยั่งยืน อย่างแท้จริง

## ลดความแออัดของสังคมเมืองได้ไม่น้อยกว่า 1,000 คน/ปี พร้อมทั้งสามารถสร้างอาชีพ ให้กับผู้ที่เกษียณ ถูก lay-off ด้วย

สร้างพื้นที่สีเขียวไม่น้อยกว่า 1,200 ไร่/ปี เพื่อให้เกิดระบบนิเวศที่สมบูรณ์  
และรักษาความหลากหลายทางชีวภาพ  
สร้างภูมิคุ้มกันให้ปุ๋ยผ่านการอบรมมืออยู่ มีกิน พึ่งตนเองได้ วางแผนเกษียณอย่างมีความสุข  
สร้างความเข้าใจในวิถีเกษตรยั่งยืน ให้เกษตรกร ทำให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น



## คนกล้า คืบดิน



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other





# คิดคิด

KIDKID Co., Ltd.

บริษัท คิดคิด จำกัด

Website [www.kidkid.co.th](http://www.kidkid.co.th)

49



## วิธีการแก้ปัญหาสังคมผ่านการทำธุรกิจ (The proposed solution)

การใช้การออกแบบและการตลาด รวมทั้งการสร้างการมีส่วนร่วม  
ของทุกภาคส่วน เพื่อแก้ไขปัญหาในระยะยาว

พร้อมทั้งต้องสามารถวัดผลได้ เช่น ออกแบบเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้สินค้าชุมชน  
เพื่อนำไปขยายตลาด การออกแบบด้วยวิธีการต่างๆเพื่อให้สอดคล้องกับนโยบาย  
ด้านสังคมและสิ่งแวดล้อมของบริษัท(ผู้ว่าจ้าง)

ด้านการลดจำนวนขยะ ด้านการคำนวณคาร์บอนที่ลดลง  
ด้านรายได้ที่เพิ่มขึ้นของชาวบ้าน เป็นต้น

แผนการดำเนินธุรกิจและการเงิน โดยย่อ (Financial viability overview)

กำหนดเป้าหมายด้านสังคมและสิ่งแวดล้อมในระยะเวลา 3 ปี

เมื่อมีผลกำไรต้องมีการปันส่วนเพื่อนำกลับไปพัฒนา

ด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม ตามนโยบายบริษัทฯ



“

แก้ไขปัญหาด้านสังคม และสิ่งแวดล้อม  
โดยใช้ความคิดสร้างสรรค์ในการดำเนินงาน

”



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other







ระบบช่วยเหลือนักท่องเที่ยว  
ให้เข้าถึงบริการฉุกเฉิน  
ทางการแพทย์และประกัน  
อุบัติเหตุการเดินทาง

( Tourism Healthcare  
Emergency and  
Traveling Insurance )



- ดาวนโหลดแอปพลิเคชัน “ แองเจิลการ์ด ”  
ให้นักท่องเที่ยวลงทะเบียน
  - ข้อมูลส่วนบุคคล
  - ข้อมูลการเจ็บป่วยและการรักษา
  - ข้อมูลประกันชีวิต ( ที่มีผลบังคับใช้ )
  - ข้อมูลแผนการเดินทาง
- หากเกิดเหตุฉุกเฉินด้าน สามารถใช้ App  
ANGL Guard กดปุ่มฉุกเฉินขอความช่วยเหลือฉุกเฉินได้  
ทางศูนย์ประสานการแพทย์ฉุกเฉิน Alarm Center  
จะได้รับข้อมูลส่วนตัวและรู้ตำแหน่งผู้ป่วย  
ตามGPS (Geographical Information System)  
รถพยาบาลฉุกเฉินจะไปรับทันที
- รถพยาบาลฉุกเฉินนำส่งโรงพยาบาลที่พร้อม  
ดูแลนักท่องเที่ยวได้อย่างรวดเร็ว ปลอดภัย  
พร้อมส่งกลับภูมิลำเนา
- ค่าใช้จ่ายครอบคลุมในประกันการเดินทาง
- ผลลัพธ์ทางสังคม (Social impact)
  - ความไว้วางใจเที่ยวเมืองไทย Trusted Thai Tourism,  
เที่ยวไทย มากขึ้น (จำนวนราย , จำนวนวัน, ใช้จ่ายเพิ่มขึ้น)
  - อัตราการเสียชีวิตจากอุบัติเหตุของนักท่องเที่ยวลดลง  
(Inbound Tourist – Mortality rate)
  - ประเทศไทยมีความสามารถในการแข่งขันด้านการท่องเที่ยว ดีขึ้น  
(Tourist Competitiveness Index)
  - ลดภาระของประเทศ ชดเชยค่าใช้จ่ายนักท่องเที่ยว



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other







- เปลี่ยนทัศนคติที่มีต่อโรคมะเร็ง และสร้างแรงบันดาลใจในการใช้ชีวิต (Change attitude towards cancer and create inspiration)
- ผู้ป่วยมะเร็ง อดีตผู้ป่วยมะเร็ง มีคุณภาพชีวิตที่ดี ใช้ชีวิตได้อย่างปกติสุข ด้วยความเข้าใจเกี่ยวกับโรคมะเร็ง และการรับมือถูกต้อง (Improve quality of life of cancer patients )
- สร้างชุมชนและพื้นที่กิจกรรมอย่างสร้างสรรค์ ระหว่างผู้ป่วยมะเร็ง และคนในสังคม ในการสร้างพลังทางสังคมเชิงบวกร่วมกัน (Build community )
- ช่วยเหลือด้านทุนทรัพย์ให้กับผู้ป่วยมะเร็งและพู่ดูแล ผ่านรูปแบบกิจกรรมและโครงการต่างๆ (Financial support)



**ผลิตสินค้า บริการ และกิจกรรมเพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตผู้ป่วยมะเร็ง ผ่านการสร้างแรงบันดาลใจและประสบการณ์ตรงจากผู้ป่วยมะเร็งโดยใช้ศิลปะและความคิดสร้างสรรค์เป็นสื่อ**

และมีอาร์ต ฟอรั่ม แคนเซอร์ เป็นตัวกลาง ในการสร้างคุณค่าด้วยการเชื่อมโยงกลุ่มคนที่สนใจในสังคม ทั้งภาครัฐและเอกชน ในการร่วมมือกันพัฒนาคุณภาพชีวิตให้กับผู้ป่วยมะเร็งในประเทศไทย

**ผู้ป่วยมะเร็งในประเทศไทยมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น**

มีทัศนคติมีความรู้ความเข้าใจในการรับมือกับโรคมะเร็งอย่างถูกต้อง ได้รับกำลังใจและแรงบันดาลใจในการชีวิตและสามารถส่งต่อแรงบันดาลใจนั้นให้กับคนในสังคม พร้อมกับมีรายได้เพื่อเป็นทุนทรัพย์สำรองในการรักษาโรค



จำนวนผู้เข้าร่วมกิจกรรมที่ผ่านมากว่า 6 เดือนที่ผ่านมา โครงการได้จัดงาน "เสวนาพลิกมูมองใหม่ เพื่อรับมือกับโรคมะเร็ง" ไปทั้งสิ้น 10 ครั้ง โดยมีผู้ร่วมงานกว่า 1,018 คน ผู้ป่วยมะเร็งและพู่ดูแล 691 คน บุคลากรทางการแพทย์ 243 คน ตัวแทนจากสมาคมบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ จิตอาสา สื่อมวลชน 84 คน

มีผู้บริจาคผลงานศิลปะกว่า 1,200 ชิ้น มีผู้สนับสนุนโครงการกว่า 30,000 คน ผู้ป่วยยากไร้ได้รับการช่วยเหลือผ่าน ร.พ.รัฐ กว่า 2,800 คน เพื่อช่วยเหลือผู้ป่วยมะเร็งที่ยากไร้ ร.พ. ศิริราช ร.พ. รามาธิบดี สถาบันมะเร็งแห่งชาติ รวมทั้งสิ้น 5.9 ล้านบาท



- [ Set B ] : ราคา 990 บาท - การบริการจัดส่งฟรีทั่วประเทศ 7 วัน (ไม่รวมค่าจัดส่ง)

- หนังสือ " I Cancer My Cancer " -



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other





# BLIX POP

จุดประสงค์หลักของบลิกซ์ พ็พ ในการแก้ปัญหาสังคม คือส่งเสริมในด้านการพัฒนาการเด็ก โดยเฉพาะในกลุ่มเด็กพิเศษ หรือเด็กที่มีความบกพร่องทางด้านต่างๆ ที่ขาดโอกาส อุปกรณ์ และผลิตภัณฑ์ที่จะช่วยสร้างเสริมพัฒนาการวัยเด็ก ซึ่งจะเป็นรากฐานสำคัญของชีวิต หน้าทีของบลิกซ์ พ็พ คือการออกแบบและผลิต ผลิตภัณฑ์ของเล่นเสริมพัฒนาการ ที่คำนึงถึงความสามารถ และความ ต้องการของเด็กพิเศษ เพื่อเพิ่มศักยภาพที่จะพัฒนาในวัยเด็ก ให้มากที่สุด

## วิจัยและออกแบบผลิตภัณฑ์ของเล่น เสริมพัฒนาการให้เหมาะสมกับความต้องการของเด็กพิเศษ

เริ่มต้นจากการทำโครงการ ระดมทุนการผลิต และส่งมอบผลิตภัณฑ์บลิกซ์ พ็พ สนามจินตนาการ ให้กับโรงเรียนและศูนย์ ดูแลเด็กพิเศษทั่วประเทศ เพื่อให้ได้ผลตอบแทนจากกลุ่มเป้าหมาย ที่จะนำมาพัฒนาและต่อยอดผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อส่งเสริม พัฒนาการเด็ก และเด็กพิเศษต่อไป ทั้งเด็กไทยและเด็กทั่วโลก

52



จากโครงการระดมทุน “ไม่เห็น ก็เล่นได้”  
ได้มอบผลิตภัณฑ์ให้แก่โรงเรียนสอน  
คนตาบอด 16 แห่งทั่วประเทศ

โครงการ “รอยยิ้ม ของขวัญ แบ่งปัน ความสุข”  
ได้ส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้แก่ศูนย์การศึกษาพิเศษ  
ประจำจังหวัด 30 แห่ง จาก 77 แห่งทั่วประเทศ

มีจำนวนเด็กมากกว่าหนึ่งพันคนที่ได้ใช้ บลิกซ์ พ็พ  
เป็นสื่อให้การเสริมสร้างพัฒนาการโรงพยาบาล

และศูนย์บำบัดต่างๆ ได้สังเกตเห็นถึงประโยชน์ของบลิกซ์ พ็พ  
และได้มีการนำผลิตภัณฑ์ไปใช้ในการบำบัดอย่างแพร่หลายมากขึ้น

ได้มีการลดราคาสำหรับผู้ที่สนใจทำโครงการ CSR  
ที่ช่วยพูดด้วยโอกาส จากราคาปกติ 35,000 บาท เหลือเป็นราคา 29,000 บาท

## แผนการดำเนินธุรกิจและการเงิน โดยย่อ (Financial viability overview)

ธุรกิจมีการดำเนินงานควบคุมคู่กันระหว่าง โครงการสนับสนุนผู้บริจาคบุคคลทั่วไป กับกิจกรรมเพื่อสังคม (CSR) ของบริษัทต่างๆ และการจำหน่ายผลิตภัณฑ์กับลูกค้าทั่วไป เช่น โรงพยาบาล ศูนย์บำบัด โรงเรียนอนุบาล PlayZone และกลุ่มครอบครัว



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other

Member of  
**SET Social Impact**





## NCDs Buster ลดการตายก่อนวัยอันควรที่เกิดจากโรค ไม่ติดต่อเรื้อรัง (non-communicable diseases -NCDs)

ตามเป้าหมายที่ 3 ทำให้แน่ใจถึงการมีสุขภาพดีในการดำรงชีวิต และส่งเสริมความเป็นอยู่ที่ดีของทุกคนในทุกช่วงอายุ ของ Sustainable Development Goals (SDGs)

**บริษัท NCDs Buster เป็นบริษัทเป็นอเนกในเซอร์  
จัดกิจกรรมสุขภาพ** โดยมีนโยบายการสร้างสรรค  
กระบวนการปรับวิถีการดำเนินชีวิตเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ  
ในการควบคุมโรคหรือลดความเสี่ยงในการเกิดโรคตั้งแต่เริ่มต้น  
ทีมงานประกอบด้วยทีมสหสาขาวิชาชีพทั้งทางการแพทย์  
และการจัดกิจกรรม สถานที่และอุปกรณ์พร้อมสรรพ  
สำหรับการทำกิจกรรมทั้งในรูปแบบของการเรียน  
ในห้องเรียน การทำกิจกรรมกลุ่ม การออกกำลังกาย  
การเรียนรู้เรื่องอาหาร การเรียนรู้เรื่องของจิตใจ อีกทั้งยัง  
พสนพสน ถ้าบริษัทส่งเสริมให้พนักงานได้มีกิจกรรมเพื่อ  
ส่งเสริมสุขภาพ ปรับเปลี่ยนไลฟ์สไตล์แล้ว บริษัทก็จะได้  
เพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน ลดการลาหยุดงานของพนักงาน

การสร้างสัมพันธ์ที่ดีระหว่างบริษัทกับพนักงาน และ พนักงานกับพนักงาน  
ถ้าทุกคนได้เรียนรู้วิธีการดูแลร่างกายและจิตใจตัวเองได้แล้ว ก็จะเพื่อเพิ่มและส่งผลไปยัง  
ครอบครัวของตนเองด้วย สมาชิกในครอบครัวมีความสุขเพิ่มขึ้น ลดความเสี่ยงการเกิด  
โรคเรื้อรัง ได้รับความรู้ ปรับวิถีชีวิตที่เปลี่ยนไปเพื่อสุขภาพที่ดีขึ้น ถ้าทุกคนได้เรียนรู้  
และปรับเปลี่ยนวิถีชีวิตประจำวันเพื่อสุขภาพที่ดีแล้ว ก็จะส่งผลที่ดีต่อไปยังสังคมรอบ  
ข้าง & ขยายไปสู่ประเทศ จัดกิจกรรมส่งเสริมการปรับเปลี่ยนไลฟ์สไตล์ของชุมชน  
ผู้ด้อยโอกาส เมื่อประชาชนมีความสุขภาพที่ดี ส่งผลให้ภาครัฐลดค่าใช้จ่ายการรักษายา  
พยาบาลของประเทศได้

## แผนการดำเนินธุรกิจและการเงิน โดยย่อ (Financial viability overview)

เน้นกลุ่มเป้าหมายทุกเพศ ทุกวัย โดยเฉพาะบุคคลากรขององค์กร ที่มีผลการตรวจ  
สุขภาพที่ผิดปกติ และองค์กรที่ไม่มีผู้เชี่ยวชาญในการจัดการ ปรับเปลี่ยนพฤติกรรม  
บุคคลากรของตนเอง แผนการดำเนินธุรกิจและการเงิน แบ่งได้ดังนี้

1. Eventภายใน : โรงพยาบาลเทพธารินทร์ ภายนอก : องค์กรของท่าน
2. Sponsorหาผู้สนับสนุนในการจัดกิจกรรม
3. Partnershipจัดงานร่วมกับองค์กรต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน
4. Consultantผู้ให้คำปรึกษาด้านสุขภาพ และการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมด้านสุขภาพ



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other







ขณะที่ นายเชลส์ สักเสนา ผู้อำนวยการ ฝ่ายสุขภาพจิตและการใช้ยาเสพติดประสงค์ ของดับเบิลยูเอชไอ กล่าวว่า โรคซึมเศร้า เป็นสาเหตุของการฆ่าตัวตายซึ่งเป็นปัญหาที่แพร่ระบาดทั่วโลก "มีคนที่ฆ่าตัวตายปีละ 800,000 คนทั่วโลก หรือคิดเป็น 1 คนต่อทุก 40 วินาที ดังนั้นในขณะที่เรากำลังรับมือกับตัวเลขคนเสียชีวิตในการสู้รบและสงคราม เรายังต้องประสบกับภัยเงียบที่เกิดจากภาวะซึมเศร้า ซึ่งทำให้คนฆ่าตัวตายจำนวนมากแต่ไม่ได้เป็นข่าว"

เจ้าหน้าที่อาวุโสของดับเบิลยูเอชไอ รายนี้กล่าวว่า โรคซึมเศร้าพบบ่อยในผู้หญิง โดยราว 5.1% เป็นผู้หญิงและพบในผู้ชายเพียง 3.6% นอกจากนี้ยังมีปัจจัยเสี่ยงอื่นๆ ที่นำไปสู่โรคซึมเศร้า ซึ่งรวมทั้ง ความยากจน การเลือกปฏิบัติและเหตุการณ์เลวร้ายในชีวิตที่เกิดขึ้นกับคนที่อายุยังน้อยทำให้เกิดภาวะซึมเศร้าเรื้อรังรุนแรง

### ปัจจุบัน "โรคซึมเศร้า" เป็นหนึ่งในภัยเงียบที่สร้างความทุกข์ให้กับคนจำนวนมาก

ทั่วโลกและเป็นความท้าทายด้านสาธารณสุขที่รัฐบาลประเทศต่าง ๆ ต้องเร่งหาทางแก้ไข อีกทั้งล่าสุดองค์การอนามัยโลก (ดับเบิลยูเอชไอ) เผยว่า มีผู้ป่วยโรคซึมเศร้าอยู่กว่า 300 ล้านคนทั่วโลก

ดับเบิลยูเอชไอให้คำจำกัดความโรคซึมเศร้าว่า มาจากความเศร้าโศกเป็นเวลานานและไม่มีความสนใจในกิจกรรมที่คนทั่วไป รู้สึกเพลิดเพลิน ประกอบกับไม่มีอารมณ์ทำกิจกรรมประจำวันเป็นเวลา 2 สัปดาห์

### Relationflip ทำให้การปรึกษากับนักจิตวิทยาเป็นเรื่องที่ปกติ และสะดวกยิ่งขึ้น ไม่จำเป็นต้องรอให้เกิดผลกระทบกับร่างกายก่อน

เช่น โรคซึมเศร้า นอนไม่หลับ ไมเกรน โรคหัวใจ โรคเมธิ่ง ซึ่งโรคเหล่านี้ส่วนมีสาเหตุมาจากความเครียด Relationflip จึงออกแบบกระบวนการรับบริการให้สะดวกรวดเร็ว ตอบสนองกับคนในภาวะปัจจุบันที่มีความเร่งรีบ กดดัน เครียดในการทำงาน และปัญหาความสัมพันธ์ส่วนตัว ผู้รับบริการสามารถรับบริการได้ผ่านทาง web application

### ดับเบิลยูเอชไอรายงานว่า นับถึงปี 2558 ทั่วโลกมีผู้ป่วยโรคซึมเศร้า

อยู่ที่ 322 ล้านคนเพิ่มขึ้น 18.4% จากเมื่อปี 2548 โดยกว่า 80% ของผู้ป่วยโรคซึมเศร้าอาศัยอยู่ในประเทศรายได้ต่ำและรายได้ปานกลาง ดับเบิลยูเอชไอคาดว่า การลดลงของผลผลิตและการรักษาทางการแพทย์ที่เกี่ยวข้องกับโรคซึมเศร้า สร้างความเสียหาย ทางเศรษฐกิจทั่วโลกประมาณ 1 ล้านล้านดอลลาร์ (ราว 34.3 ล้านล้านบาท) ต่อปี

### โรคซึมเศร้า (Major Depressive Disorder; MDD) เป็นโรครทางจิตเวชที่พบได้บ่อยและมีจำนวนผู้ป่วยเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

จากการ ทบทวนอย่างเป็นระบบในปี พ.ศ. 2556 พบว่า ร้อยละ 4.7 ของประชากรโลกมีปัญหากจากโรค ซึมเศร้า1 และจัดเป็นลำดับที่ 2 ของโรคที่ก่อให้เกิดการสูญเสียปีสุขภาวะ (Disability adjusted life year; DALY) องค์การอนามัยโลกคาดการณ์ ไว้ว่าในปี พ.ศ. 2563 โรคซึมเศร้าจะเป็นโรคที่ก่อให้เกิดความสูญเสียมากเป็นอันดับที่สอง รองจาก โรคหัวใจขาดเลือด ในผู้ที่มียายุระหว่าง 15-44 ปี ในประเทศไทยจากการสำรวจโรคจิตเวชในปี พ.ศ. 2556 พบว่าความชุกของคนไทยที่เป็นโรค ซึมเศร้าพบร้อยละ 1.8 ในปี พ.ศ. 2557 จากการ สำรวจการเข้าถึงบริการของผู้ป่วยโรคซึมเศร้า พบว่ามีผู้ป่วยที่ต้องการรักษาร้อยละ 31 เท่านั้น การเจ็บป่วยด้วยโรคซึมเศร้า หากไม่ได้รับการรักษา จะส่งผลกระทบต่อการใช้ชีวิตประจำวันของผู้ป่วย โดยเฉพาะในด้านการทำงาน ทำให้ทำงาน ได้ไม่เต็มที่ ส่งผลให้ผลผลิตจากการทำงานต่ำ กว่าที่ควรจะเป็นและมีการขาดงานบ่อยมากขึ้น ดังนั้นผลกระทบโดยรวมจึงเกิดความสูญเสียต่อ เศรษฐกิจของประเทศด้วย การว่างงานและการด้อยความสามารถ ในการปฏิบัติงานของผู้ป่วยโรคซึมเศร้าจากการสำรวจในประเทศแคนาดาใน ค.ศ. 2015 กลุ่มตัวอย่างเป็นผู้ป่วยที่ได้รับการรักษาในระดับ ปฐมภูมิจำนวน 986 ราย และจาก International Mood Disorders Collaborative Project จำนวน 274 ราย พบว่าอัตราการว่างงานร้อยละ 30.30 และมีอัตราการด้อยความสามารถในการทำงาน ร้อยละ 42.10

RelationFlip

# 54

## RF Analytical Counselling

Individualized Solution To Maximize Your Business

For The Better Version Of Your Organization



RelationFlip

RF Fast

Individualized Solution To Maximize Your Business

For The Better Version Of Your Organization

RelationFlip

RF Index Assessment

Individualized Solution To Maximize Your Business

For The Better Version Of Your Organization



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other





# RightView

INSPIRES HAPPINESS

ปัจจุบันในประเทศไทยมีกลุ่มเสี่ยงโรคซึมเศร้า สูงถึง 12 ล้านคนต่อปี

ในจำนวนนี้ 6 แสนคนมีแนวโน้มฆ่าตัวตาย และฆ่าตัวตายสำเร็จทุก ๆ 2 ชม. ทำให้ประเทศไทยสูญเสียทรัพยากรถึง 2 แสนล้านบาทต่อปี ในขณะที่การรักษาดังวิธีปัจจุบัน ไม่ได้แก้ปัญหาคือต้นเหตุ ทำให้แม่ผู้ป่วยที่รักษาหายแล้วมีอัตราการกลับมาเป็นใหม่ซ้ำสูงถึง 50% ขณะที่ผลข้างเคียงของการใช้ยาสูง และผู้ป่วยยังต้องใช้ยาตลอดชีวิต

การป้องกันสำหรับบุคคลทั่วไป ย่อมเป็นวิธีที่ดีที่สุด

ในขณะที่เดียวกันก็สามารถแก้ปัญหาผู้ป่วยโรคซึมเศร้า ที่ต้นเหตุ ด้วยการฝึกสมอง 2 ชั้ ผ่านการเล่น เปียโนบำบัด ทำให้ผู้ป่วยดำรงสติอยู่ที่แป้นเปียโน ในปัจจุบันขณะ เป็นการแก้ปัญหาคือต้นเหตุ เพราะผู้ป่วยโรคซึมเศร้ามีอาการสำคัญคือการจมอยู่ในความคิดถึงที่เป็นอดีตหรือกังวลต่ออนาคต ไม่สามารถออกจากความคิดได้ ทั้งนี้ ต้องเป็นการ เล่นที่ง่าย ไม่เครียด โดยเปียโนฝึกสมอง 1 to 5 ถูกออกแบบให้อ่านง่าย เล่นง่าย ตั้งแต่ 3 ขวบ ถึง 80 ปี และเสียงดนตรีจะก่อให้เกิดความสุข คลายเครียด ได้อย่างง่ายดาย

ในปีแรก จะมีการสอนเปียโนฝึกสมอง 1 to 5 ทั้งสำหรับลูกค้าทั่วไป (B2C) และ ลูกค้าองค์กร (B2B) ในปีต่อไปจะเปิดเป็นระบบ Franchise เพื่อให้ลูกค้าทั่วประเทศ ได้เข้าถึง 1to5 อย่างทั่วถึง

เปียโนฝึกสมองสร้างผลลัพธ์ทางสังคมโดยตรงกับผู้ป่วย 100% ในขณะที่เดียวกันถ้าเราจากธุรกิจ จะถูกนำไปช่วยสอนผู้ป่วยและผู้ด้อยโอกาสในสังคมโดยเฉพาะในโรงเรียน โรงพยาบาลในต่างจังหวัด รายได้ 12 ล้านบาท = สนับสนุน 1.2 ล้านบาท = ช่วยผู้ด้อยโอกาสอีก 400 คน ผู้เรียน 3,600 คน + ผู้ด้อยโอกาส 400 คน = 4,000 คน ประหยัดงบในการรักษา 40 ล้านบาท SROI = 40/12 = 3.3 times ลงทุน 1 บาท = 3.3 บาท

เป้าหมายยอดขายที่ 12 ล้านบาทในปีแรก 28.8 ลบ. ในปีที่สอง และ 40 ลบ. ในปีที่สาม ขาดทุน 2.8 ล้านบาท ในปีแรก กำไร 0.7 ลบ. ในปีที่สอง และ 3.8 ลบ. ในปีที่สาม โดยในปีแรก จะมีการลงทุนในการสร้างแบรนด์ 1 to 5 และต้นแบบการสอน ทั้งสำหรับลูกค้าทั่วไป และลูกค้าองค์กร และเปิดเป็นระบบ Franchise เพื่อขยายธุรกิจ ทั่วประเทศในปีต่อไป

“ 6 แสนคนมีแนวโน้มฆ่าตัวตาย และฆ่าตัวตายสำเร็จทุก ๆ 2 ชม. ทำให้ประเทศไทยสูญเสียทรัพยากร ถึง 2 แสนล้านบาท ต่อปี ในขณะที่การรักษาดังวิธีปัจจุบัน ไม่ได้แก้ปัญหาคือต้นเหตุ ทำให้แม่ผู้ป่วยที่รักษาหายแล้วมีอัตราการกลับมาเป็นใหม่ซ้ำสูงถึง 50% ขณะที่ผลข้างเคียงของการใช้ยาสูง และผู้ป่วยยังต้องใช้ยาตลอดชีวิต ”



Education

Disadvantaged

Community Development

Environment

Sanitation

Other

Member of Social Impact



**Socialgiver สร้างความเปลี่ยนแปลงที่ยั่งยืนผ่านการใช้นวัตกรรม เพื่อสังคมที่ช่วยลดปัญหาบริการคงเหลือในภาคบริการและปัญหา การขาดแคลนเงินทุนของโครงการเพื่อสังคม เราสร้างระบบนิเวศน์**

แห่งการให้ที่เป็น Win-Win-Win Solution ให้กับทุกฝ่ายทั้งผู้บริโภค ภาคธุรกิจและภาคสังคม ด้วยการสร้างระบบนิเวศแห่งการให้โดยธุรกิจ ทำให้การช่วยเหลือสังคมเกิดขึ้นได้ง่ายและยั่งยืนยิ่งขึ้น

**วิธีในการแก้ปัญหาสังคมผ่านการทำธุรกิจ (The proposed solution)**

**ภาคธุรกิจมอบบริการคงเหลือ (Spare Service Capacity) เพื่อให้เรา: ครอบคลุมให้กับโครงการเพื่อสังคม** โดยเราจะนำบริการมาจำหน่ายในราคาพิเศษบนเว็บไซต์ Socialgiver.com และแอปพลิเคชัน Socialgiver โดย Socialgiver มีหน้าที่ในการดูแล ตรวจสอบในเรื่องความโปร่งใส และแจ้งรายละเอียดความเปลี่ยนแปลง ของโครงการให้ธุรกิจได้รับทราบ นอกจากนี้ เมื่อสิ้นปีเราก็จะส่งใบลดหย่อนภาษีให้กับธุรกิจใจดีที่ตอบแทนสังคมร่วมกับเรา

**ภาคธุรกิจได้ทำ CSR ที่มีผลกระทบทางสังคมเกิดขึ้นจริงโดยการช่วยเหลือ**

**โครงการเพื่อสังคมที่มีศักยภาพ ถูกคัดกรองมาอย่างดี สามารถตรวจสอบและติดตามผลได้ พร้อมกับผู้บริโภคได้ ใช้บริการหรือซื้อสินค้าที่มีคุณภาพในราคาพิเศษ ภาคธุรกิจจะได้เพิ่มฐานลูกค้าในกลุ่มใหม่ๆ และได้ติดตามเรื่องราวการช่วยเหลือสังคมที่ตนมีส่วนเกี่ยวข้องว่าสร้างความเปลี่ยนแปลงให้กับสังคมได้จริง**



**Socialgiver**

โปรดติดต่อทีมงาน Socialgiver ได้ที่  
Hello@Socialgiver.com



Education



Disadvantaged



Community Development



Environment



Sanitation



Other







# มูลนิธิ นวัตกรรม ทางสังคม

ด้วยสถานประกอบการในประเทศไทยมีหน้าที่ต้องปฏิบัติตาม พรบ. ส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิตคนพิการ โดยการจ้างคนพิการ เข้าทำงานในอัตราส่วน 100:1 โดยภาครัฐกิจออกเข้ทั้งระบบ จะต้อง จ้างงานคนพิการรวมทั้งสิ้นประมาณ 55,000 อัตรา แต่ในระหว่างปี 2557-2559 เกิดการจ้างงานและส่งเสริมอาชีพคนพิการเพียงปี ละประมาณ 35,000 อัตรา จำนวนที่เหลือนักกว่า 20,000 อัตราที่บริษัทจ้างได้ไม่ครบ บริษัทต่างๆจึงต้องนำส่งเงินเข้ากอง กุณส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิตคนพิการ(มาตรา 34) ในอัตรา 109,500 บาท ต่อคน ต่อปี ทำให้มีเงินเข้าโละสมในกองทุนนี้ละกว่า 2,000 ล้านบาท (ปัจจุบันกองทุนมีเงินอยู่แล้วกว่า 10,000 ล้านบาท และเพิ่มขึ้นทุกปี) แต่ในสถานการณ์จริงของสังคมยังมีคนพิการ ในวัยทำงานทั่วประเทศจำนวนกว่า 350,000 คนที่ยังต้องการ โอกาสมีอาชีพและมีงานทำ เพราะพวกเขาเหล่านั้นไม่มีความพร้อม ที่จะเข้ามาทำงานในเมืองซึ่งเป็นแหล่งงาน อันเนื่องมาจากข้อจำกัด ทางกายภาพ การเดินทางและทักษะความรู้(คนพิการ 90% มีการ ศึกษาเพียงระดับประถมหรือต่ำกว่า และอาศัยอยู่ในชนบทที่ไม่ใช่ แหล่งงาน)

การจ้างงานคนพิการรูปแบบนี้ต้องจากจะเป็นอีกทางออกของสถานประกอบการแล้ว ยังทำให้คนพิการเกิดความสนใจ และตื่นตัวในการทำงาน การประกอบอาชีพ เกิดกลไกการพัฒนาศักยภาพของคนพิการ ให้สามารถพึ่งพาตนเองได้ มีความภาคภูมิใจ มีเกียรติศักดิ์ศรีทัดเทียมกับผู้อื่น และเป็นที่ยอมรับของชุมชน สังคม ซึ่งส่งผลให้เกิดการพัฒนา คุณภาพชีวิตคนพิการ และส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจ ชุมชน และสังคมอย่างเป็นรูปธรรม

ลักษณะงาน/รูปแบบงานที่คนพิการสามารถทำได้ ผ่านการจ้างงานคนพิการรูปแบบใหม่ งานลักษณะที่ 1 : งานที่สนับสนุนหน่วยงานเป็นประจำ (มาตรา 33 หรือ มาตรา 35 จ้างเหมาบริการ) เป็นลักษณะงาน ที่เน้นคนพิการที่มีความพร้อมเดินทางไปปฏิบัติงานในหน่วยงานเป็นประจำสม่ำเสมอ (หน่วยงานของรัฐหรือองค์กรไม่แสวงหาผลกำไร) ซึ่งหน่วยงานจะเป็นผู้มอบหมายงาน ติดตามผลการทำงานของคน พิการที่เข้ามาทำงานโดยงานที่คนพิการทำ ซึ่งเบื้องต้นหน่วยงานเป็นค้หางานที่องค์กรยังมีความต้องการและเชื่อว่า[ คนพิการจะสามารถเข้ามามีบทบาทเสริมการทำงานในการะงานที่ยังขาดอยู่นี้ได้ ประเภทของหน่วยงาน อาทิ เช่น โรงพยาบาล ส่งเสริมสุขภาพตำบล (สว.สต.) โรงเรียน ศูนย์เด็กเล็ก และศูนย์ฟื้นฟู รวมถึงองค์กรสาธารณประโยชน์หรือองค์กร ที่ไม่แสวงหาผลกำไร เช่น สมาคม มูลนิธิ ชมรมคนพิการต่างๆ เป็นต้น ลักษณะงาน อาทิ งานคัดกรองผู้ป่วย งานธุรการ งานประชาสัมพันธ์ เจ้าหน้าที่คอมพิวเตอร์ ครูช่วยสอน ช่างชุมชน นักการการโรง และงานแม่บ้าน เป็นต้น

“การจ้างงานเชิงสังคมและสนับสนุนการประกอบอาชีพคนพิการ” เป็นรูปแบบในการส่งเสริมให้เกิดการจ้างงาน คนพิการเพื่อทำงานเชิงสังคม และการสนับสนุนอาชีพคนพิการ เป็นทางเลือกใหม่สำหรับสถานประกอบการที่ ต้องการสนับสนุนคนพิการและไม่ต้องการส่งเงินเข้ากองทุนฯ โดยมูลนิธินวัตกรรมทางสังคมจะเชื่อมประสาน สถานประกอบการเพื่อให้เกิดการสนับสนุนการจ้างงานและการมีอาชีพของคนพิการ (ตามมาตรา 33 และมาตรา 35 แห่ง พ.ร.บ.ส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิตคนพิการ) โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายทั้งคนพิการและสถานประกอบการนี้ เพราะมูลนิธิฯ ได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานกองทุน สนับสนุนการสรสร้างเสริมสุขภาพ สสส.



Education

Disadvantaged

Community Development

Environment

Sanitation

Other

