

นวัตกรรมอาหาร

# คุกกี้ข้าวดอย

( บิ๊อโป๊ะโละ )



By ทีมมาโกะชิชิ

# “ข้าวป๊อโป๊ะโละ” หรือ ข้าวดอยญี่ปุ่น

พันธุ์ข้าวพื้นเมือง  
ของกลุ่มชาติพันธุ์ปกากะญอ  
ในจังหวัดแม่ฮ่องสอน



ป๊อโป๊ะโละ มาจากภาษากะเหรี่ยงที่แปลว่า ลักษณะเมล็ดข้าวที่กลมๆ และใหญ่

# ประโยชน์ของข้าวปี๊าะโละ

- **ปลูกแบบอินทรีย์ (Organic Rice) ดีต่อสุขภาพ**

- **ข้าวมีเยื่อหุ้มสีน้ำตาลอีกชั้น มีปริมาณอะไมโลสต่ำกว่า 20% ทำให้นุ่มนาน เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการควบคุมน้ำหนัก**

- **มีวิตามินสูง ช่วยป้องกันการเกิดโรคหัวใจ เบาหวาน มะเร็ง (นงนุช ประดิษฐ์ และคณะ; กรมการข้าว)**



**นวัตกรรมคุกกี้จากแป้งข้าวดอย (บือโป๊ะโละ)  
ทางเลือกขนมอบเกอริ์เพื่อสุขภาพ  
ในรูปแบบของคุกกี้ไอศกรีม ผลิตจากแป้ง  
ข้าวดอย สายพันธุ์บือโป๊ะโละ**



**จุดเด่นของผลิตภัณฑ์คุกกี้ข้าวดอย(บือโป๊ะโละ)**

**"รสชาติอร่อยเหมือนทานไอศกรีมกะทิใส่ข้าวเหนียว"**

# กลุ่มเป้าหมาย



วัยเรียน



วัยทำงาน



ผู้ที่ควบคุมน้ำหนัก  
และ ผู้ที่ใส่ใจสุขภาพ



ผู้ที่ชอบทานคุกกี้  
หรือขนม

# SOCIAL IMPACT ASSESMENT



**เป้าหมายหลัก**

มีประโยชน์



**เป้าหมายทางสังคม**

ลูกค้าข้าวตอย(ชื่อโป๊ะโละ)

# PROCESS

ข้าวบือโป๊ะโละ

01



02



แปรรูปเป็นแป้งข้าว  
ด้วยเครื่อง hammer mill

03



ผสมแป้งข้าวบือโป๊ะโละ แป้งเค้ก เนยสด  
น้ำตาลป่น ผงกะทิ ผสมส่วนผสมให้เข้า  
กันแล้วนำscoop ice cream ตักเนื้อคุกกี้  
วางบนถาดอบ

04



เข้าเตาอบ  
อุณหภูมิ 160 องศา  
เวลา 15 นาที

05



ผลิตภัณฑ์  
“ คุกกี้ข้าวดอย ”

06



ใส่บรรจุภัณฑ์  
จำหน่าย



# KEY PARTNER



ชาวไร่ที่ปลูกข้าว



บริษัทขนส่ง



ร้านเบเกอรี่



กาแฟ



# PRICE SETTING

**จำหน่ายชิ้นละ 12 บาท**

(ขนาด 12 กรัม )

**ต้นทุน 32,500 บาท/เดือน**

**ผลิตเดือนละ 5,000 ชิ้น**

หากผลิต 1 ปี จะผลิตได้  
60,000 ชิ้น/ปี

**กำไร 330,000 บาท/ปี**





ราคา

120 บาท

ใช้แป้งข้าว



ใช้เนยสดแท้



อะโมโลสต่ำกว่า 20 %



คุกกี้ไอศกรีมข้าวป๊อปปี้ะไละ  
10ชิ้น/กล่อง 120 กรัม



165 บาท



คุกกี้ไอศกรีม (SUKJAIBAKERY)  
7ชิ้น/กล่อง 190 กรัม



169 บาท



คุกกี้ไอศกรีม (PLAIMEE BAKERY)  
25ชิ้น/กล่อง 350 กรัม



# CONTACT



ผลิตภัณฑ์ดอยสน



COOKIE MAGO



0954488272

# FUTURE PLAN



พัฒนาสูตร รสชาติที่หลากหลาย

ใส่ผลไม้อบแห้ง/ถั่วลายเสือ

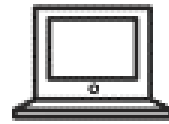
## 8. Key Partners

- ชาวบ้านที่ปลูกข้าวไร่
- ร้านเบเกอรี่
- คาเฟ่
- บริษัทขนส่ง



## 7. Key Activities

- เพิ่มมาตรฐานสินค้าให้ปลอดภัยและมีคุณภาพ
- พัฒนาสินค้าให้ดีขึ้นโดยเพิ่มธัญพืชและเพิ่มรสชาติที่หลากหลาย



## 6. Key Resource

- สินค้า
- พนักงาน
- สื่อโฆษณา
- แหล่งวัตถุดิบ
- แรงงาน
- ระบบการขาย



## 2. Value Proposition

- **สินค้ามีความแปลกใหม่**
- **ใช้วัตถุดิบที่มีในท้องถิ่นมาเพิ่มมูลค่า**
- **สินค้ามีคุณภาพได้มาตรฐานการผลิต**
- **เป็นสินค้าที่มีคุณค่าทางโภชนาการ อิ่มนาน**



## 4. Customer Relationships

- ติดตามผลลัพธ์จากลูกค้ารายกลุ่ม/รายคน
- บริการอย่างมีประสิทธิภาพ



## 3. Channel

- ร้านเบเกอรี่
- คาเฟ่
- SOCIAL MEDIA



## 1. Customer Segments

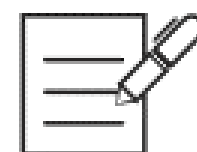
- กลุ่มคนรักสุขภาพ ผู้ควบคุมน้ำหนัก
- วัยเรียน
- กลุ่มคนชอบทานคุกกี้หรือขนม
- วัยทำงาน



## 9. Cost Structure

- วัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์
- ค่าใช้จ่ายในกระบวนการผลิต
- ค่าแรงงาน

- ค่าพัฒนาสูตร
- ค่าใช้จ่ายในการทำตลาด
- ค่าใช้จ่ายในการกระจายสินค้า



## 5. Revenue Streams

- ค่าทำสัญญาซื้อขาย
- รายได้ขายส่งที่เกิดจากลูกค้า
- รายได้ขายปลีกจากการจำหน่ายสินค้า SOCIAL MEDIA



# MEET THE TEAM



นางสาวมานิตา นายวม  
CEO



นางสาวชยากรณ์ ชื่นทรงจิต  
MANUFACTURER



นางสาวชลดา รุกขวัฒนาชน  
MANUFACTURER



ดร.อัครฐพล อีสสระ  
(ที่ปรึกษาพิเศษ)  
คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มทร.ธัญบุรี



นางสาวชนัตฐา วงศ์สุวรรณ  
GRAPHIC DESIGN



นางสาวอรปรียา พรสุภาพ  
Marketing



นางสาวสุกธิพร พลพยัคฆ์กุล  
ที่ปรึกษาโครงการงานวิทยาศาสตร์  
(เจ้าของร้านขนมไทย เบเกอรี่ แปรรูปอาหาร)

# อร่อย

# อัมมาน

# “ ทานแม่โกะ ”

