

ชุดประมวลผลความรู้ธุรกิจ

...ยาต้มสมุนไพร...

กล่องความรู้กินได้

Knowledge Box Set



ผู้จัดทำ..น.ส.นันทน์ภัส...วันดี...หน่วยงาน..กศน.อำเภอรำว..



โครงการศูนย์ความรู้กินได้ @ สำนักงานบริหารและพัฒนาองค์ความรู้

ที่อยู่ 69/18-19 อาคารชุดมิว บิลดิ้ง ชั้น 18-19 ถ.วิทยาดิรั้งสิต แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400

เว็บไซต์ : <http://www.kindaiprject.net>

ชุดประมวลผลความรู้ธุรกิจ

...ยาดมสมุนไพร...

กล่องความรู้กินได้

Knowledge Box Set



กล่องความรู้กินได้ คือ บริการความรู้แบบ One Stop Service ที่จัดไว้ให้บริการประชาชน โดยการคัดสรรสื่อความรู้ประเภทต่างๆ (หนังสือ รูปภาพ สื่อมัลติมีเดีย ตัวอย่าง และแหล่งค้นคว้าอ้างอิง) มาจัดรวบรวมไว้ในกล่องเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ใช้ และเป็นแนวทางให้ผู้สนใจได้เริ่มต้นศึกษาหาความรู้เพื่อการทำมาหากินได้ง่ายๆ

คำแนะนำในการใช้บริการกล่องความรู้กินได้



กล่องความรู้กินได้มีไว้สำหรับให้บริการภายในห้องสมุดเท่านั้น หากต้องการยืมหนังสือหรือสื่อมัลติมีเดียอื่นๆ ที่อยู่ภายในกล่อง กรุณาติดต่อเคาน์เตอร์บริการ

"ร่วมแบ่งปันความรู้ ด้วยการใช้อย่างระมัดระวัง"



โครงการศูนย์ความรู้กินได้ @ สำนักงานบริหารและพัฒนาองค์ความรู้

ที่อยู่ 69/18-19 อาคารชุดมิว บิลดิ้ง ชั้น 18-19 ถ.วิภาวดีรังสิต แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400

เว็บไซต์ : <http://www.kindaiprject.net>

ชุดประมวลความรู้ธุรกิจ

“..ยอดสมุนไพร...”

บทนำ

หลักการและเหตุผล

ยาสมุนไพร เป็นยาที่จัดอยู่ในประเภทเป็นยาสมุนไพรประจำบ้าน ใช้สวดมนต์ ยาสมุนไพร บำรุงสุขภาพการวิชัย
หน้ามืด ตาชา เบื่ออาหาร คัดจมูกซึ่งมีวิธีทำที่ง่ายหาสมุนไพรได้
สะดวก สามารถทำเพื่อจำหน่ายได้เสริมได้

การทำชุดประมวลความรู้เรื่อง “ยาสมุนไพร” เป็น
การสร้างองค์ความรู้ที่คิดสรรความรู้ที่เกี่ยวกับการทำยาสมุนไพร โดย
การคิดสรรจากแหล่งความรู้ประเภทต่างๆมาจัดรวบรวมในชุดประมวล
ความรู้ เพื่อให้ผู้ที่รับบริการชุดประมวลความรู้สามารถมีความรู้ความ
เข้าใจในเรื่องการทำยาสมุนไพรและสามารถนำความรู้ที่ได้รับไป
ประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันและสามารถสร้างรายได้จากการทำยาสมุนไพรได้

วัตถุประสงค์ของการจัดทำชุดประมวลความรู้

- เพื่อรวบรวมองค์ความรู้เกี่ยวกับการทำยาสมุนไพร
- เพื่อเผยแพร่องค์ความรู้เกี่ยวกับการทำยาสมุนไพร
- เพื่อให้ผู้รับบริการชุดประมวลความรู้ มีความรู้ความเข้าใจและมองเห็นทิศทางในการสร้างอาชีพจากการทำยาสมุนไพรให้เกิดรายได้ มองเห็นช่องทางในการสร้างรายได้ให้กับตนเองและครอบครัว





ชุดประมวลความรู้ธุรกิจ “..ยาต้มสมุนไพร...”

- กลุ่มแม่บ้านที่ต้องการรายได้เสริมจากอาชีพการทำยาต้มสมุนไพร
- กลุ่มคนว่างงานที่ต้องการมีอาชีพ/ธุรกิจการทำยาต้มสมุนไพร
- บุคคลทั่วไปที่ต้องการรายได้เสริมจากอาชีพการทำยาต้มสมุนไพร

กลุ่มเป้าหมาย

ขั้นตอนการจัดทำชุดประมวลความรู้

วิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจของการทำยาต้มสมุนไพร โดยใช้หลัก SWOT Analysis

จุดแข็งของธุรกิจ (STRENGTH)

1. สามารถประกอบธุรกิจที่บ้านของตนเองได้
2. เงินลงทุนน้อย รายได้ดี คืนทุนได้เร็ว
3. สามารถประกอบอาชีพโดยใช้คนเพียง 1 คน
4. สามารถเริ่มต้นทำธุรกิจได้ตามปริมาณของจำนวนยาต้ม โดยเริ่มต้นที่ 1,000 บาทขึ้นไป

จุดอ่อนของธุรกิจ (WEAKNESS)

1. เป็นธุรกิจที่ต้องมีความรู้เกี่ยวกับสมุนไพร เช่น คุณสมบัติของสมุนไพร การเก็บรักษาสมุนไพร
2. กระบวนการผลิตจำเป็นต้องรักษามาตรฐานของกลิ่น

โอกาสของธุรกิจ (OPPORTUNITY)

1. ปัจจุบันมีผู้สนใจและเห็นความสำคัญของสมุนไพรมากขึ้น เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากวัตถุดิบจากสมุนไพรธรรมชาติ
2. จำนวนผู้ที่รักสุขภาพในการใช้สมุนไพรเป็นแพทย์ทางเลือกมีปริมาณที่มากขึ้นทุกปี

อุปสรรคของธุรกิจ (THREAT)

1. การรักษามาตรฐานของผลิตภัณฑ์ยาต้มสมุนไพรให้มีความชัดเจนในตัวผลิตภัณฑ์
2. กลิ่นของยาต้มต้องไม่เปลี่ยน



ชุดประมวลความรู้ธุรกิจ “..ยาต้มสมุนไพร...”

ขั้นตอนการจัดทำชุดประมวลความรู้ (ต่อ)



2. รวบรวมความรู้ที่เกี่ยวข้องกับ “ธุรกิจยาต้มสมุนไพร” และ นำวิเคราะห์ความรู้ดังนี้

- สื่ออิเล็กทรอนิกส์ ประเภทต่าง ๆ INTERNET หนังสือ
บทความต่าง ๆ วิดีโอ(ตัวอย่างการทำยาต้มสมุนไพร)
- บทสัมภาษณ์จากภูมิปัญญาท้องถิ่น จากกลุ่มวิสาหกิจ
ชุมชนที่ประสบความสำเร็จจากธุรกิจสมุนไพร โดยใช้
วิธีการสังเกตพฤติกรรม การจดบันทึก การบันทึกเสียง
และนำข้อมูลต่าง ๆ มาเรียบเรียง

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

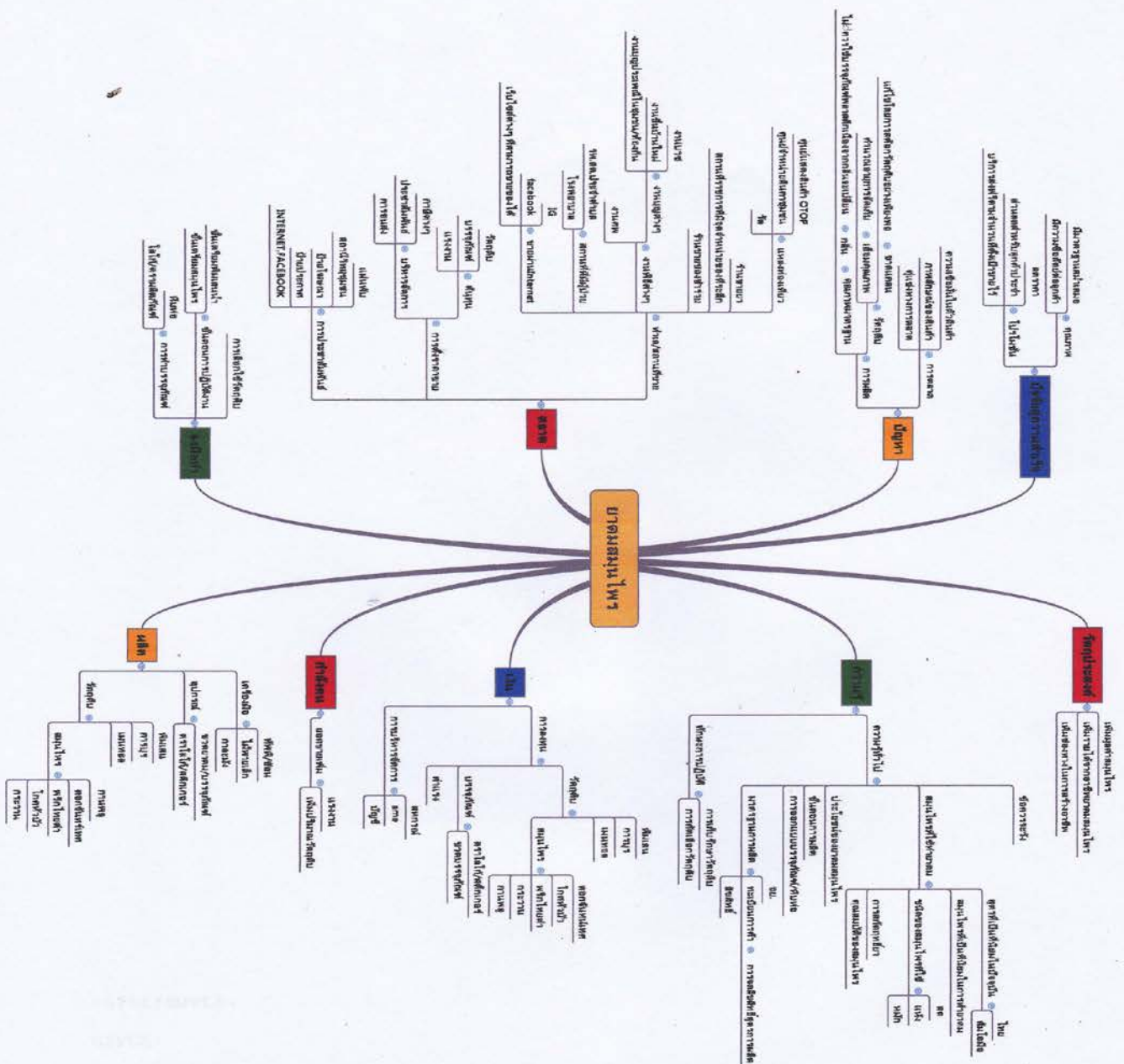
1. สามารถนำความรู้ต่าง ๆ ขั้นตอนและเทคนิคต่าง ๆ มา
ประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวัน สามารถใช้ความรู้ต่าง ๆ เพิ่ม
ช่องทางในการสร้างอาชีพและประกอบอาชีพธุรกิจยาต้ม
สมุนไพร สามารถสร้างรายได้จากธุรกิจยาต้มสมุนไพร
ให้กับตนเองและครอบครัว
2. ชุดประมวลความรู้ธุรกิจ “ยาต้มสมุนไพร” สามารถเป็น
เครื่องมือในการวิเคราะห์และตัดสินใจในการทำธุรกิจยาต้ม
สมุนไพรได้



ชุดประมวลความรู้ธุรกิจ

"..ยานมสุมไฟ.."

Mind Map



ลงทุนน้อย รายได้ดี

ธุรกิจขาดม สมุนไพร



ขาดมสมุนไพร เป็นยาที่จัดอยู่ในประเภทเป็นยา
สมุนไพรประจำบ้าน ใช้สูดดม ขาดม ใช้สูดดม
บรรเทาอาการวิงเวียน หน้ามืด ตาลาย เป็นหวัด
คัดจมูกซึ่งมีวิธีทำที่ง่ายหาสมุนไพรได้
สะดวก สามารถทำเพื่อจำหน่ายเป็นรายได้เสริมได้

ร้านขายยา

ร้านขายของชำราย

ศูนย์แสดงสินค้าตามชุมชน

โรงพยาบาล

สถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ

รพ.สต.ประจำตำบล

ทำอะไรเน่ๆก็
ขายได้ง่าๆ

ที่ระลึกงานบวช

ที่ระลึกงานศพ

เงินลงทุน 1,000 บาท

ที่ระลึกงานเงินบ้านใหม่

การวางแผนด้านการตลาด



ความรู้เกี่ยวกับเรื่องสมุนไพร



ส่วนผสมในการทำขาดมสมุนไพร



ผลิตขาดมได้
สมุนไพร
100 ขวด

รวม

ขายขวดละ 25
บาท ได้เงิน
2,500 บาท

กำไร
1,500 บาท

จุดเด่น

ของธุรกิจนี้
ทำคนเดือดได้ :
ขายเองได้
แล้วรอซ้ได้คนเดือด
ครับผม!



ประมวลเนื้อหา

ชุดประมวลความรู้ธุรกิจ
“ ยาดมสมุนไพร ”

กระบวนการผลิต

ความรู้/ทักษะสำหรับดำเนินการ

ความรู้เกี่ยวกับสมุนไพร

สมุนไพรที่นิยมนำมาใช้ทำยา

ยาสมุนไพร เป็นยาที่จัดอยู่ในประเภทเป็นยาสมุนไพรประจำบ้าน เป็นยาที่จัดอยู่ในประเภทเป็นยาสมุนไพรประจำบ้าน ใช้สูดดม ยาสูบ ใช้สูดดม บรรเทาอาการวิงเวียน หน้ามืด ตาลาย เป็นหวัด คัดจมูกซึ่งมีวิธีทำที่ง่ายหาสมุนไพรได้สะดวก สามารถทำเพื่อจำหน่ายเป็นรายได้เสริมได้

คุณสมบัติของสมุนไพรที่นำมาใช้ทำยา



พิมเสนเกล็ด Borneol (พิมเสนเทียม) , พิมเสน

แท่ง Borneol camphor เป็นพืชวัตถุได้จากต้นพิมเสน เป็นสารสกัดจากพืชรักษาแผลสด ทำให้มีกลิ่นหอม แก้ลมวิงเวียน หน้ามืด แก้แผลสด ช้ำลม หัวใจอ่อน บำรุงหัวใจ ทำให้ชุ่มชื้น ทำให้เรอ ขับผายลม แก้จุกเสียด แน่นเฟ้อ แก้ปวดท้อง แก้บาดแผลสด แผลเรื้อรัง แผลกามโรค แผลเนื้อร้าย

เมนทอล (Menthol Crystal)

สรรพคุณ : เป็นสารสกัดจากน้ำมันสะระแหน่ (peppermint oil) ซึ่งได้มาจากพืช Mentha piperita ใช้เป็นยาภายนอกเกี่ยวกับการลดอาการปวดเมื่อย ข้ำเข็ง และใช้เป็นยาขับลม

คุณสมบัติ : คล้ายกับน้ำมันเปปเปอร์มินท์ เพราะสกัดมาจากน้ำมันสะระแหน่



ผงการบูร เป็นเกล็ดกลมเล็ก ๆ สีขาวแห้ง อาจจับกันเป็นก้อนร่วน ๆ แฉกง่าย ทั้งไว้ในอากาศ จะระเหิดไปหมด รสร้อนปร่าเมา บำรุงธาตุ ทำให้อาหารงวด ขับเสมหะและลม แก้อาตุพิการ แน่นจุกเสียด ปวดท้อง ขับลมในลำไส้ แก้ไอ แก้เลือดลม ชูกำลัง แก้ก้น แก่โรคตา ขับลมให้ผาย กระจายลม บำรุงความกำหนัด ขับเหงื่อ แก้ปวดตามเส้น เกลื้อนผี แก้ไค้ดขัดดยอก บวม แก้กระตุก แก้ปวดข้อ แก้ปวดเส้นประสาท แก่รอยผิวนกั้แตก แก้พิษแมลงสัตว์กัดต่อย



ความรู้/ทักษะสำหรับดำเนินการ (ต่อ)

ดอกกานพลูกระจายเสมหะ แก้วเสมหะเหนียว แก้วเลือดออกตามไรฟัน แก้วปวด
ฟัน แก้วร้มนะนาด ขับลม แก้วปวดท้อง แก้วท้องเสีย



ดอกจันทน์เทศมีสรรพคุณ ใช้แก้ลม ขับลม แก้วบิด บำรุงผิวหนัง

พริกไทยดำมีสรรพคุณช่วยขับลม ขับเสมหะ ขับเหงื่อ แก้วท้องอืดท้องเฟ้อ แก้ว
อาการอาหารไม่ย่อย



โกศหัวบัวสรรพคุณแก้ลมในกองริดสีดวง ขับลมในลำไส้ ขับลม แก้วลม บำรุง
โลหิต

กระวานรสเผ็ดร้อน กลิ่นหอม มีฤทธิ์ในการขับลม และฤทธิ์ในการยับยั้ง การ
เจริญของเชื้อแบคทีเรียบางชนิด แก้วลมเจริญอาหาร รักษาโรค ร้มนะนาด แก้ว
ลมจุกเสียดแน่นเฟ้อ แก้วลมสันนิบาต



ประโยชน์ของยาต้ม

1. ใช้สุตดม ยาต้ม ใช้สุตดม บรรเทาอาการวิงเวียน หน้ามืด ตาลาย เป็นหวัด คัดจมูก
2. เป็นการเพิ่มรายได้หรือทำเป็นอาชีพเสริม



ข้อควรระวัง

1. ควรใช้อย่างระมัดระวังไม่ควรให้เข้าตา จะทำให้แสบตาได้
2. ควรวางยาต้มสมุนไพรให้พ้นมือเด็ก



ข้อเสนอแนะ

1. ยาดมสมุนไพรอาจใช้สมุนไพรชนิดอื่น ๆ ที่มีคุณสมบัติตามต้องการของแต่ละบุคคลได้
2. ผู้ผลิตยาดมสมุนไพรควรศึกษาคุณสมบัติของสมุนไพรแต่ละชนิดเพื่อนำไปใช้ได้ถูกต้องและไม่เป็นอันตราย
3. ยาดมสมุนไพรสามารถเติมกลิ่นลงไป เพื่อให้ได้กลิ่นที่แปลกใหม่ เช่น กลิ่นมะลิ กลิ่นกุหลาบ เป็นต้น
4. ผู้ผลิตอาจจะบรรจุยาดมสมุนไพรในขวดหรือภาชนะที่แปลกใหม่เพื่อเป็นการดึงดูดใจให้อยากซื้อหา



ข้อแนะนำในการใช้สมุนไพร

การใช้สมุนไพรที่ถูกต้อง ควรปฏิบัติดังนี้

ใช้ให้ถูกต้อง สมุนไพรมีชื่อพ้องหรือซ้ำกันมากและบางท้องถิ่นก็เรียกไม่เหมือนกัน จึงต้องรู้จักสมุนไพร และใช้ให้ถูกต้อง
ใช้ให้ถูกส่วน ต้นสมุนไพรไม่ว่าจะเป็นราก ใบ ดอก เปลือก ผล เมล็ด จะมีฤทธิ์ไม่เท่ากัน บางทีผลแก่ ผลอ่อนก็มีฤทธิ์ต่างกันด้วย จะต้องรู้ว่าส่วนใดใช้เป็นยาได้
ใช้ให้ถูกขนาด สมุนไพรถ้าใช้น้อยไป ก็รักษาไม่ได้ผล แต่ถ้ามากไปก็อาจเป็นอันตราย หรือเกิดพิษต่อร่างกายได้
ใช้ให้ถูกวิธี สมุนไพรบางชนิดต้องใช้สด บางชนิดต้องป่นกับเหล้า บางชนิดใช้ต้มจะต้องรู้วิธีใช้ให้ถูกต้อง
ใช้ให้ถูกกับโรค เช่น ท้องผูกต้องใช้ยาระบาย ถ้าใช้ยาที่มีฤทธิ์ผดสมานจะทำให้ท้องผูกยิ่งขึ้น



อาการที่เกิดจากการแพ้ยาสมุนไพร มีดังนี้

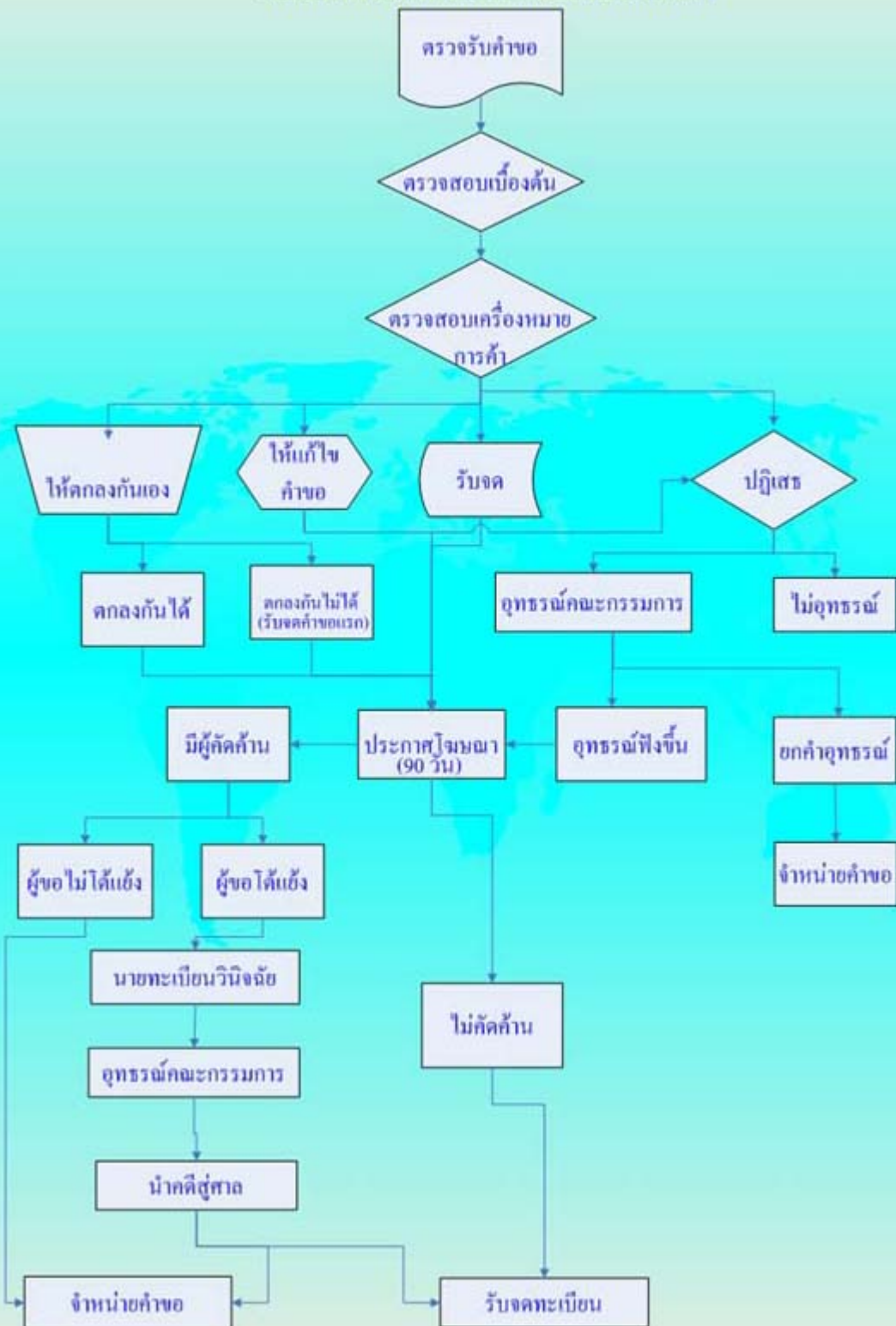
ผื่นขึ้นตามผิวหนังอาจเป็นตุ่มเล็ก ๆ ตุ่มโต ๆ เป็นปื้นหรือเป็นเม็ดแบนคล้ายลมพิษ อาจบวมที่ตา (ตาปิด) หรือริมฝีปาก (ปากเฝ่อ) หรือมีเพียงดวงสีแดงที่ผิวหนัง เบื่ออาหาร คลื่นไส้ อาเจียน (หรืออย่างใดอย่างหนึ่ง) ถ้ามีอยู่ก่อนกินยาอาจเป็นเพราะโรค

หูอื้อ ตามัว ชาที่ลิ้น ชาที่ผิวหนัง

ประสาทความรู้สึกทำงานไวเกินปกติ เช่น เพียงแตะผิวหนังก็รู้สึกเจ็บ ลูบผมก็แสบหนัง ตีระนะ ฯลฯ

ใจสั่น ใจเต้น หรือรู้สึกวูบวาบคล้ายหัวใจจะหยุดเต้น และเป็นบ่อย ๆ

ขั้นตอนการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า



ความรู้/ทักษะสำหรับดำเนินการ (ต่อ)

ความรู้เรื่องทะเบียนการค้า/การจดลิขสิทธิ์สูตรการผลิต

ผู้มีหน้าที่จดทะเบียนพาณิชย์

- 1.1 บุคคลธรรมดาคนเดียว (กิจการเจ้าของคนเดียว)
- 1.2 ห้างหุ้นส่วนสามัญ
- 1.3 นิติบุคคลที่ตั้งขึ้นตามกฎหมายต่างประเทศที่มาตั้งสำนักงานสาขาในประเทศไทย
- 1.4 ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล ห้างหุ้นส่วนจำกัด
- 1.5 บริษัทจำกัด บริษัทมหาชนจำกัด โดยบุคคลตาม 1.1-1.5 ต้องประกอบกิจการค้าซึ่งเป็นพาณิชย์กิจตามที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์กำหนดตาม 2

เอกสารที่ใช้จดทะเบียนพาณิชย์

ในเขตกรุงเทพมหานคร ยื่นจดทะเบียนพาณิชย์ได้ที่

(1) สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง สำนักงานการคลัง กรุงเทพมหานคร รับจดทะเบียนพาณิชย์กิจของผู้ประกอบพาณิชย์กิจ ที่มีสำนักงานแห่งใหญ่ตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร

(2) ฝ่ายปกครอง สำนักงานเขตทุกแห่ง รับจดทะเบียนพาณิชย์กิจของผู้ประกอบพาณิชย์กิจ ที่มีสำนักงานแห่งใหญ่ตั้งอยู่ในท้องที่ของเขตนั้น

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ :

สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง สำนักงานการคลัง โทร. 0-2224-1916, 0-2225-1945

หรือที่ ฝ่ายปกครอง สำนักงานเขตทุกแห่ง และที่เว็บไซต์ www.bangkok.go.th/fiic

เอกสารที่ใช้จดทะเบียนพาณิชย์

รายละเอียดเอกสารประกอบคำขอจดทะเบียนพาณิชย์ (โปรดคลิก)

**ท่านสามารถ Download แบบพิมพ์ไปใช้ในการจดทะเบียนได้*
ที่ www.dbd.go.th /ดาวน์โหลดแบบฟอร์ม/
ทะเบียนพาณิชย์ หรือขอรับแบบพิมพ์ได้ที่

1. สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กรุงเทพมหานคร
2. สำนักงานเขตทุกเขต
3. เทศบาล
4. องค์การบริหารส่วนตำบล
5. เมืองพัทยา

5.2 ในภูมิภาค ยื่นจดทะเบียนได้ที่ :

เทศบาล องค์การบริหารส่วนตำบล หรือเมืองพัทยา รับจดทะเบียนพาณิชย์ของผู้ประกอบพาณิชย์กิจที่มีสำนักงานแห่งใหญ่ตั้งอยู่ในท้องที่เทศบาล องค์การบริหารส่วนตำบล หรือเมืองพัทยาแล้วแต่กรณี

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ : ส่วนบริหารการจดทะเบียน สำนักข้อมูลธุรกิจกรมพัฒนาธุรกิจการค้า โทร. 0-2547-4446-7 และสำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้า จังหวัดทุกจังหวัด

เป็นลงทุนสำหรับ
ยาดมสมุนไพร
100ขวด

ชุดประมวลความรู้ธุรกิจ
“ยาดมสมุนไพร”

วัตถุดิบ : การบูร เมนทอล พิมเสน กานพลู ดอกจันทน์เทศ
พริกไทยดำ โปศหัวบัว กระจวาน (จำนวน 430 บาท)

ขวดบรรจุภัณฑ์ : ขวดบรรจุภัณฑ์ยาดม 100 ขวด
(1:4 บาท = 400 บาท)

ตราโลโก้ : สติกเกอร์ขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 2 ซม. จำนวน
100 ดวง (1:0.50 บาท = 50 บาท)

อุปกรณ์ : กาลามังสแตนเลส (ไม่ควรใช้กาลามังพลาสติก) ราคา 80 บาท
ไม้พายไม้ขนาดเล็ก ราคา 30 บาท
ช้อนสแตนเลส ราคา 10 บาท รวมอุปกรณ์ทั้งหมดราคา 120 บาท

ยาดม
100 ขวด

ต้นทุนขวด
ละ 10
บาท

ขายขวดละ 25 บาท
รายได้ 2,500 บาท
กำไร 1,500 บาท

ขายขวดละ 20บาท
รายได้ 2,000 บาท
กำไร 1,000 บาท

ประมวลเนื้อหา

ชุดประมวลความรู้ธุรกิจ " ยาดมสมุนไพร "

เครื่องมือ



กอละมัง



ช้อน



ไม้พายเล็ก

อุปกรณ์



ขวดบรรจุภัณฑ์ยาดม



สติ๊กเกอร์/ตราโลโก้



ประมวลเนื้อหา

ชุดประมวลความรู้ธุรกิจ

" ยาดมสมุนไพร "

วัตถุดิบ



การบูร



เมนทอล



พิมเสน



กานพลู



ดอกจันทน์เทศ



พริกไทยดำ



โกศหิวบัว



กระวาน

ประมวลเนื้อหา

กระบวนการ/ขั้นตอนในการทำ

ชุดประมวลความรู้ธุรกิจ
" ยาดมสมุนไพร "

กระบวนการเตรียมวัสดุ



1. การบูรเกล็ด 1 ชีด การบูรมีลักษณะเป็นเกล็ดเล็กๆ สีขาว มีสรรพคุณ ขับลม แก้จุกเสียด แน่นเฟ้อ แก้ปวดท้อง ขับเหงื่อ ทาแก้เคล็ดบวม ชัดยอก แผลง แก้พิษแมลงสัตว์กัดต่อย และ โรคผิวหนังเรื้อรัง



2. เมนทอล 3 ชีด เมนทอลมีลักษณะเป็นผลึกสีขาว กลิ่นหอมเย็นมีสรรพคุณใช้เป็นยา ภายนอกเกี่ยวกับการลดอาการปวดเมื่อย ฆ่าเชื้อ และใช้เป็นยาขับลม ที่ให้ความเย็นซาบซ่า



3. พิมเสน 1 ชีด พิมเสนมีลักษณะเป็นเกล็ดเล็กๆ สีขาวขุ่น สรรพคุณของพิมเสน มีกลิ่น หอมเย็น ใช้สูตรดมแก้ลมวิงเวียน ทาภายนอกแก้เคล็ดขัดยอก



4. กานพลู 1 ชีด กานพลู มีกลิ่นหอมจัด มีน้ำมันหอมระเหยมาก มีสรรพคุณ ช่วยขับลม แก้อาการท้องอืด ท้องเฟ้อ ปวดท้อง และแน่นจุกเสียด



5. ดอกจันทน์เทศ 1 ชีด ดอกจันทน์เทศมีสรรพคุณ ใช้แก้ลม ขับลม แก้บิด บำรุงผิวหนัง



6. พริกไทยดำ 1 ชีด พริกไทยดำมีสรรพคุณช่วยขับลม ขับเสมหะ ขับเหงื่อ แก้ท้องอืด ท้องเฟ้อ แก้อาการอาหารไม่ย่อย



7. โกศหัวบัว 1 ชีด โกศหัวบัวสรรพคุณแก้ลมในกองริดสีดวง ขับลมในลำไส้ ขับลม แก้ลม บำรุงโลหิต



8. กระวาน 2 ชีด กระวานรสเผ็ดร้อน กลิ่นหอม มีฤทธิ์ในการขับลม และฤทธิ์ในการยับยั้ง การเจริญของเชื้อแบคทีเรียบางชนิด แก้ลมเจริญอาหาร รักษาโรค รำมะนาด แก้ลมจุกเสียด แน่นเฟ้อ แก้ลมสันนิบาต

ประมวลเนื้อหา

ชุดประมวลความรู้ธุรกิจ " ยาดมสมุนไพร "

กระบวนการ/ขั้นตอนในการทำ (ต่อ)

ขั้นตอนการปฏิบัติ



ขั้นที่ 1 ขั้นเตรียมพืมน้ำ

1. นำส่วนผสมทั้ง 3 ชนิด คือ เมนทอล 3 ส่วน พืมน้ำ 1 ส่วน การบูร 1 ส่วน เทผสมรวมกันในภาชนะสำหรับผสมสาร
2. ใช้ไม้พายเล็กคนให้ส่วนผสมทั้งหมดละลายเป็นของเหลว (ถ้าไม่ใช่ไม้คนอาจใช้วิธีการเขย่าขวดให้ส่วนผสมละลายก็ได้)
3. นำพืมน้ำที่ได้บรรจุขวดปากกว้างปิดฝาพับไว้



ขั้นที่ 2 ขั้นเตรียมสมุนไพร

1. นำสมุนไพรทั้ง 5 ชนิด ในที่นี้ประกอบด้วย กานพลู ดอกจันทร์เทศ พริกไทยดำ โศภิตหัวบัว กระวาน ใส่ภาชนะรวมกันผสมคลุกเคล้าเข้าด้วยกัน
2. นำสมุนไพรที่ได้ใส่ในขวดปากกว้างที่เตรียมไว้ในขั้นตอนที่ 1 ปิดฝาขวดให้สนิท
3. แช่สมุนไพรในพืมน้ำ 1 คืน
4. นำส่วนผสมที่ได้บรรจุในขวดมีฝาปิดเพื่อนำไปใช้ประโยชน์ต่อไป



ขั้นที่ 3 ขั้นตอนบรรจุภัณฑ์

1. บรรจุสมุนไพรที่ได้ใส่ในขวด
2. ติดตราโลโก้บรรจุภัณฑ์



ประมวลเนื้อหา

ชุดประมวลความรู้ธุรกิจ " ยาดมสมุนไพร "

การตลาด

การสร้างตลาดและการหาแหล่งตลาดใหม่

ปัจจุบันการหาตลาดเพื่อรองรับสินค้า 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์จากชุมชนสู่ผู้บริโภคทั่วไป จนเกิดเป็นผลิตภัณฑ์ยอดนิยมระดับประเทศนั้น สามารถหาช่องทางขายใหม่ได้ 13 ลักษณะ โดยแต่ละลักษณะมีความเหมาะสมแตกต่างกันไปตามประเภทผลิตภัณฑ์ ก่อนจะกำหนดลักษณะการขายต้องทราบสัดส่วนของตลาดหรือธรรมชาติขององค์ประกอบภายในตลาดเสียก่อน ซึ่งโดยทั่วไประบบการซื้อขายจะแยกได้เป็น 3 ส่วนดังนี้

- **ตลาดขายส่ง** เน้นการขายผ่านตัวแทนค้าส่ง (บริษัทจัดจำหน่าย, ยี่ปั้ว, ซาปั้ว, ร้านค้าส่ง, ห้างสรรพสินค้า, เครือข่ายร้านสะดวกซื้อ) โดยตลาดนี้จะมีมูลค่าประมาณ 60-80% ของกำลังซื้อตลาดทั่วประเทศ

- **ตลาดขายปลีก** เน้นการขายปลีกหน้าร้านให้ผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกตลาดส่วนนี้จะมีมูลค่าประมาณ 20-40% ของกำลังซื้อทั่วประเทศ

- **ตลาดขายตรง** เป็นการขายด้วยวิธีการสื่อสารโดยตรงไปยังลูกค้าแต่ละคนหรือแต่ละกลุ่มเป้าหมาย เพื่อให้เกิดการตัดสินใจซื้อโดยตรง ได้แก่ การขายโดยการตั้งทีมขายตรงโทรศัพท์ไปหาลูกค้า, ใช้ Fax, จดหมายเชิญชวน, ใช้ Catalogue รวมทั้งใช้สื่อวิทยุ, หนังสือพิมพ์, ทางอินเทอร์เน็ต โดยมีบริการเสริมพิเศษคือ การจัดส่งถึงมือผู้ซื้อโดยตรง (Delivery Service) สำหรับตลาดขายตรง ปัจจุบันมีความสำคัญมากขึ้นเพราะเป็นวิธีสร้างความใกล้ชิดกับลูกค้าโดยตรง ทำให้ได้รับข้อมูลที่เป็นประโยชน์ในการพัฒนาของสินค้าใหม่ให้ตรงความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า

แนวทางเลือกพัฒนาตลาด 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์

เพื่อให้ 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์กระจายไปสู่กลุ่มเป้าหมายได้มากที่สุดต้องพิจารณาความพร้อมของธุรกิจว่ามีความถนัดที่จะขายเองทั้งหมดได้ ครอบคลุมตลาดเพียงใดและตลาดในส่วนของเข้าไม่ถึงจะใช้บุคคลจากภายนอกที่ชำนาญการขายเข้ามาช่วยเหลือได้อย่างไรบ้าง สำหรับลักษณะการสร้างเครือข่ายธุรกิจใหม่ทำ 13 รูปแบบการสร้างเครือข่ายธุรกิจใหม่จะเริ่มตั้งแต่การลงทุนขายเองทั้งหมด การเลือกใช้พันธมิตรคู่ค้าช่วยขายและการร่วมลงทุนเพื่อช่วงชิงโอกาสใหม่ในอนาคตให้ได้มากที่สุด จะเริ่มตั้งแต่การขายเอง การใช้พันธมิตรช่วยกระจายสินค้าและการร่วมทุนเพื่อสร้างตลาดใหม่

ประมวลเนื้อหา

ชุดประมวลความรู้ธุรกิจ " ยาดมสมุนไพร "

การตลาด (ต่อ)

บทสรุปกลยุทธ์การพัฒนาช่องทางขาย

กลยุทธ์การตลาดสำหรับ 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์ในช่วงเริ่มต้นทำธุรกิจใหม่ นอกจากจะต้องกล้าคิดใหม่เพื่อท้าทายการสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่และบริการใหม่ที่ยังไม่เคยมีมาก่อนในตลาด หรือต่อยอดใหม่ให้กับผลิตภัณฑ์ในตลาดเดิมให้ดียิ่งขึ้น ตรงใจลูกค้ายิ่งขึ้นและมีราคาที่เหมาะสมผลยิ่งขึ้นแล้ว ยังต้องการหาช่องว่างใหม่หรือท้องถิ่นขายใหม่ให้ตลาดใหม่ด้วยทั้งหมดนี้ต้องอาศัย การนำเอกลักษณ์ของภูมิปัญญาท้องถิ่นมาต่อยอดใหม่ให้ตรงใจลูกค้านั่นเอง สำหรับการทำให้ธุรกิจมีความรวดเร็วโดยประยุกต์ทั้ง 13 ต้นแบบการสร้างเครือข่ายธุรกิจไปใช้ให้ได้ผลนั้นเราต้องประเมินทั้งข้อดีข้อเสียของแต่ละต้นแบบ ธุรกิจนี้ก่อนเป็นอันดับแรก จากนั้นต้องคัดเลือกต้นแบบธุรกิจที่สามารถสร้างเป็นองค์ประกอบของความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดกับลูกค้า คู่ค้า พันธมิตรธุรกิจและชุมชนลูกค้าให้ได้ในเวลาจำกัดและมีต้นทุนต่ำสุดต่อการทำให้เกิดการซื้อขายลูกค้าแต่ละราย โดยทั่วไปสามารถแยกกระบวนความสัมพันธ์การสร้างต้นแบบเครือข่ายธุรกิจของ 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์ ได้เป็น 3 ระดับดังนี้

ระดับความสัมพันธ์ใกล้ชิดพิเศษ (Direct For Key Account Relation) โดยใช้ทีมขายส่งพิเศษ (Key Account Service Team) เข้าเยี่ยมลูกค้ารายใหญ่ (Key Account) อย่างใกล้ชิดและลึกซึ้งแบบตัวต่อตัว (Face to Face) โดยลูกค้าเหล่านี้ ผู้บริหารจะต้องให้ความสำคัญมากเป็นพิเศษ เพราะถือเป็นหัวใจของแหล่งรายได้ธุรกิจไม่ควรปล่อยให้ทีมขายส่งดูแลเพียงฝ่ายเดียว

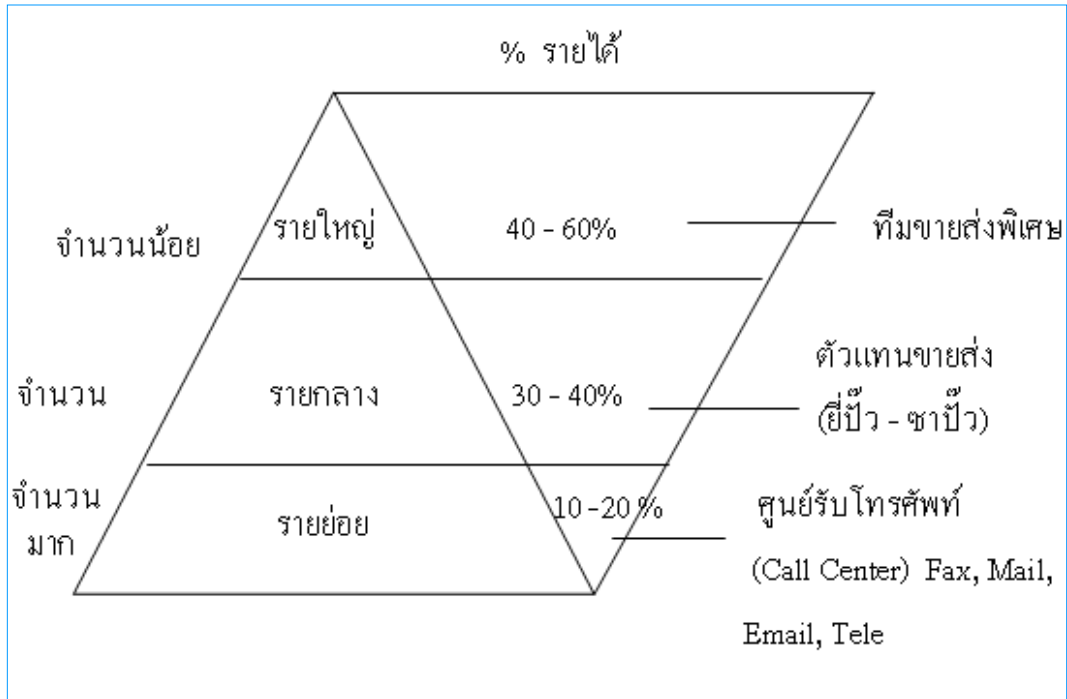
ระดับความสัมพันธ์ทางอ้อม (Indirect For Business Partnership Relation) เป็นการคัดเลือกตัวแทนขาย, พ่อค้าคนกลาง, คู่ค้า, หุ่นส่วนธุรกิจและพันธมิตรที่มีความถนัดทางการขายและความเชี่ยวชาญพิเศษในการจัดจำหน่ายในแต่ละพื้นที่ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์เข้าถึงทุกกลุ่มของลูกค้าอย่างรวดเร็วแทนการลงทุนเองทั้งหมดตั้งแต่การตั้งทีมขายส่ง, หน้าร้านหรือการลงเครื่องมืออุปกรณ์ผู้เชี่ยวชาญพิเศษ เป็นต้น ถ้าสามารถเลือกใช้คนกลางที่เหมาะสมในแต่ละประเภทผลิตภัณฑ์จะลดค่าใช้จ่ายการขายได้ มากกว่าการใช้พนักงานขายส่งของเราได้ตั้งแต่ 20 - 40% เนื่องจากการรุกเข้าถึงทุกพื้นที่ขายโดยตรงของพ่อค้าคนกลางเหล่านี้มีประสิทธิภาพและสามารถดำเนินการได้ทันที

ระดับความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับลูกค้าผู้บริโภคคนสุดท้าย (Direct For End User Relation) โดยการสร้างชุมชนลูกค้าให้ได้เร็วที่สุดและคัดเลือกความสัมพันธ์ของลูกค้าแต่ละกลุ่มให้ชัดเจน เพื่อหาทางสร้างรายได้โดยตรงไม่ผ่านคนกลางจะทำให้บริษัทคัดเลือกผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูงหรือมีเอกลักษณ์พิเศษ ซึ่งแม้จะมีจำนวนจำกัดและขายได้น้อยแต่ก็สามารถทำกำไรมากเนื่องจากลูกค้าเหล่านี้มีความเชื่อใจและ มีความภักดีมากกว่าลูกค้าทั่วไปที่ต้องการสินค้าดีราคาถูกเท่านั้น

ประมวลเนื้อหา

ชุดประมวลความรู้ธุรกิจ " ยาดมสมุนไพร "

การตลาด (ต่อ)



ทำเล/สถานที่ขาย



ประมวลเนื้อหา

ชุดประมวลความรู้ธุรกิจ " ยาดมสมุนไพร "

การตั้งราคา

การประเมินราคาผลงาน (จะต้องคำนวณราคาทุน กำไร ราคาขาย)

การคิดราคาคำนวณ ผู้ขายจะต้องคิดจากราคาสินค้าทั้งหมดรวมกับค่าสึกหรอของเครื่องใช้
ค่าแรง ค่าขนส่ง ค่าพาหนะ ค่าน้ำค่าไฟ

การคิดกำไร ขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้ผลิต เช่น กำไร 40/50/หรือ60/

การกำหนดราคาขาย จะต้องคิดต้นทุนทั้งหมดบวกด้วยกำไรที่ต้องการ ที่จะเป็นราคาขาย



การประชาสัมพันธ์

การประชาสัมพันธ์/ส่งเสริมการตลาด

ธุรกิจยาดมสมุนไพร เป็นธุรกิจที่ต้องการเจาะตลาดกลุ่มผู้รักสุขภาพทางเลือกด้วยสมุนไพร
การเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภค ผู้ผลิตต้องสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับผลิตภัณฑ์ ในทุกๆ ด้าน

การประชาสัมพันธ์ที่เน้นเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภค ผู้ผลิตจำเป็นต้องวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าให้ชัดเจน
เพื่อให้ง่ายในการเข้าถึงและประชาสัมพันธ์ให้ถูกกลุ่มเป้าหมาย

สื่อที่ช่วยในการประชาสัมพันธ์ อาทิ แผ่นพับ ป้ายโฆษณา ประกาศสปอตโฆษณาผ่าน
ทางวิทยุชุมชน โดยสร้างคำพูดหรือวลีที่สั้น ง่ายต่อการเข้าใจ และมีความหมายชัดเจนถึงตัวสินค้า
ช่วยในการเป็นสื่อในการจำตัวสินค้ามากขึ้น

การจัดทำโปรโมชั่นพิเศษในการเพิ่มยอด อาทิ การซื้อยาดมสมุนไพรตั้งแต่ 100 ขวด ขึ้นไป
จะขายในราคาขายส่ง บริการส่งฟรีเมื่อสั่งตามจำนวน หรือมีส่วนลดพิเศษสำหรับลูกค้าหรือร้านค้า
ประจำที่สั่งซื้อ

ประมวลเนื้อหา

ชุดประมวลความรู้ธุรกิจ " ยาดมสมุนไพร "

ปัญหา/วิธีการตัดสินใจ/กระบวนการแก้ปัญหา

ธุรกิจยาดมสมุนไพร

เป็นธุรกิจที่กระบวนการทำงานไม่ซับซ้อน เป็นธุรกิจที่เริ่มต้นด้วยทุนที่น้อยและสามารถประกอบการเพียงคนเดียวได้ แต่ผู้ที่จะประกอบธุรกิจนี้จำเป็นจะต้องมีความรู้เรื่องสมุนไพรและจะต้องใส่ใจทุกรายละเอียดในกระบวนการผลิต ปัญหาที่เกิดขึ้นแรกๆสำหรับการประกอบธุรกิจนี้การคัดเลือกวัตถุดิบมีความสำคัญเป็นลำดับต้น การรักษาคุณภาพการผลิต การซื้อสต็อกกับลูกค้า จึงเป็นสิ่งสำคัญในการมัดใจลูกค้า

ปัญหาส่วนใหญ่ของการทำธุรกิจยาดมสมุนไพร คือ

1. กระบวนการผลิต ส่วนใหญ่ในกระบวนการผลิตในการทำธุรกิจยาดมสมุนไพรจะเกิดขึ้น 2 ส่วน

- ด้านวัตถุดิบ

วัตถุดิบสมุนไพรเป็นวัตถุดิบหลักในการทำธุรกิจนี้ โดยเมื่อทำธุรกิจนี้เติบโตในช่วงระยะหนึ่งการขาดแคลนวัตถุดิบจะเกิดขึ้น เนื่องจากวัตถุดิบจะหมดไปกับยอดขายที่เพิ่มขึ้น วิธีการแก้ปัญหาในส่วนนี้ผู้ประกอบการควรจะมีการคำนวณวัตถุดิบแต่ละชนิดแล้วมีการสต็อกวัตถุดิบอย่างเพียงพอ เพื่อให้การจัดส่งสินค้ายาดมสมุนไพรไม่ขาดช่วงให้กับลูกค้า เพื่อที่จะเรียกความมั่นใจ ความพึงพอใจในการจัดส่งให้กับลูกค้า และคำนวณอายุการจัดเก็บของสมุนไพรแต่ละชนิดให้อยู่ในช่วงระยะเวลาที่พอดีอีกทั้งเป็นการรักษาคุณภาพของสมุนไพรให้อยู่ได้นาน

- การรักษามาตรฐาน

ธุรกิจยาดมสมุนไพร กลิ่นของยาต้องรักษามาตรฐานการผลิตให้ชัดเจน โดยยาสมุนไพรไม่ควรใช้บรรจุภัณฑ์ที่เป็นขวดพลาสติก เนื่องจากจะทำให้กลิ่นเพี้ยนและเปลี่ยนไปจากเดิม ควรใช้บรรจุภัณฑ์ที่เป็นขวดแก้วจึงจะเหมาะสมที่สุด

2. การตลาด

การตลาดในการทำธุรกิจยาดมสมุนไพร ปัจจุบันมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย คู่แข่งทางด้านการตลาดเป็นปัญหาประการหนึ่งในการเติบโตของธุรกิจ การเรียกความมั่นใจให้ผู้บริโภคซื้อสต็อกกับผลิตภัณฑ์ต้องรักษาภาพลักษณ์ในการทำธุรกิจ คุณภาพของสินค้า ความซื้อสัตย์กับลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญ และการวิเคราะห์คู่แข่งทางการตลาดเพื่อนำข้อมูลมาเปรียบเทียบและปรับปรุงสินค้าและพัฒนาสินค้าของเราตลอด การปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ให้หลากหลายและเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคให้หลากหลายกลุ่ม

ประมวลเนื้อหา

ชุดประมวลความรู้ธุรกิจ " ยาดมสมุนไพร "

ปัจจัยสู่ความสำเร็จ

- ผู้ประกอบการต้องมีความรู้ความเข้าใจในเรื่องสมุนไพร อาทิ คุณสมบัติของสมุนไพรแต่ละชนิดสรรพคุณของสมุนไพร การเก็บรักษา เป็นต้น
- ผู้ประกอบการสามารถรักษามาตรฐานและคุณภาพการผลิตของยาดมสมุนไพรในทุกๆ ด้านได้อย่างสม่ำเสมอ
- ผู้ประกอบการมีความซื่อสัตย์กับลูกค้าและมีคุณธรรมในการประกอบการ
- ผู้ประกอบการมีการกำหนดราคาที่ชัดเจนกับลูกค้า
- ผู้ประกอบการมีวิสัยทัศน์ในการปรับปรุงเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ยาดมสมุนไพรอย่างต่อเนื่องและเพิ่มมุมมองในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างหลากหลาย สร้างกลยุทธ์ใหม่ๆ เพื่อเพิ่มยอดขายและรายได้

แนวคิดใหม่ในการพัฒนาอาชีพ

ผู้ประกอบการยาดมสมุนไพรต้องสร้างแนวคิดใหม่ๆ ในการเพิ่มยอดขายในธุรกิจนี้

- เพิ่มขนาดบรรจุภัณฑ์ให้หลากหลายและปรับราคาตามขนาดและรูปแบบของบรรจุภัณฑ์ และเพิ่มความหลากหลายของบรรจุภัณฑ์ เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าให้หลากหลายกลุ่ม
- ปรับกลยุทธ์ทางการตลาดใหม่ๆ ให้เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภค

การประกอบธุรกิจยาดมสมุนไพรเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพ

ผู้ประกอบการต้องใส่ใจทุก

รายละเอียดในการใช้วัตถุดิบ การคัดเลือกวัตถุดิบเป็นสิ่งสำคัญ เนื่องจากจะทำให้ลูกค้าได้ผลิตภัณฑ์ยาดมที่มีคุณภาพ เหมาะสมสำหรับการสูดดมที่เข้าไปในร่างกาย และแสวงหาความรู้ที่เกี่ยวกับสมุนไพรอยู่ตลอดเวลา และเพิ่มมุมมองทางการตลาดที่เปลี่ยนไปในสมัยปัจจุบัน

Check List

สื่อประจำกล่องความรู้ก็ได้

ชุดประมวลความรู้ธุรกิจ

“ขาดมสบนไฟร”



แนะนำหนังสือและสื่อมัลติมีเดีย

จำนวน 14 รายการ

แนะนำแหล่งค้นคว้าเพิ่มเติม

จำนวน 7 รายการ



แนะนำแหล่งจำหน่ายวัตถุดิบ

จำนวน รายการ

ตัวอย่างวัตถุดิบ / อุปกรณ์

จำนวน 1 รายการ



โครงการศูนย์ความรู้ก็ได้ @ สำนักงานบริหารและพัฒนาองค์ความรู้

ที่อยู่ 69/18-19 อาคารชุดมิว บิลดิ้ง ชั้น 18-19 ถ.วิภาวดีรังสิต แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400

เว็บไซต์ : <http://www.kindaiprject.net>

หนังสือและสื่อมัลติมีเดีย

แนะนำสื่อสารสนเทศเพื่อใช้ในการศึกษา

ชุดประมวลความรู้ธุรกิจ

“ยาคนสมุนไพร”

ไฮไลท์ ★★★★★



ตำรายนยาสมุนไพรโบราณ โดย ชมรมว่านมหาเศรษฐี

ตำรายนยาสมุนไพรไทยโบราณ ผู้ปรุงจะต้องมีพื้นฐานด้านเวชกรรมการแพทย์จากหมอยา หรือผู้เฒ่าผู้แก่ผู้เป็นหมอโบราณ ที่จะเรียนรู้เริ่มแรกจาก ต้นไม้ ใบหญ้า จากพืชสมุนไพรใกล้ตัวทั้งสมุนไพรในครัวเรือนและชิ้นส่วนของสัตว์รวมถึงธาตุวัตถุทั้งหลายที่จะนำมาใช้ประกอบยา

หนังสือและสื่อมัลติมีเดียอื่นๆ



ตำรายนว่านไทย โดย ชมรมว่านมหาเศรษฐี

นำเสนอศาสตร์โบราณการนำว่านสมุนไพรเพื่อนำมาปรุงยารักษาโรคต่างๆ ตามตำรับ ตำรายาแผนโบราณ โดยถ่ายทอดจากผู้มีประสบการณ์และรู้จริงในเรื่องว่าน ทั้งยังมีภาพประกอบ ที่บอกลักษณะ สรรพคุณ และวิธีปลูก ของว่านแต่ละชนิด



ปลูกยารักษาป่า 2 คู่มือการปลูกสมุนไพรเพื่อเศรษฐกิจชุมชน โดย บก.ดิศทัต โรจนลักษณ์

หนังสือเล่มนี้ได้รวบรวมการปลูกและใช้สมุนไพรช่วยอุดหนุนเศรษฐกิจระดับหมู่บ้าน เป็นสมุนไพรส่วนเกินของแต่ละครอบครัว มาทำยาสำเร็จรูปต่างๆ ประโยชน์ทางตรงก็คือ เป็นการพัฒนาความสามารถในการผลิต และส่งเสริมการใช้สมุนไพรราคาถูก



ว่านให้คุณ สมุนไพร 108 โดย บก.สมพงษ์ บัวแย้ม

หนังสือที่ให้ความรู้เกี่ยวกับพืชสมุนไพรที่เป็นพืชมงคลและพืชรักษาโรค นั่นคือ "ว่าน"



49 สมุนไพรใกล้ตัว สารพัดรักษาโรค

รวบรวมข้อมูลทางพฤกษศาสตร์และสรรพคุณด้านสมุนไพรของพืชสมุนไพรต่างๆ ไว้ถึง 49 ชนิด หลายชนิดเป็นที่รู้จักกันโดยทั่วไป แต่หลายชนิดเป็นพืชที่ไม่คุ้นตา และอีกหลายชนิดที่หลายคนอาจไม่คิดว่าเป็นสมุนไพรเสียด้วยซ้ำ



ตะลุมดงสมุนไพร โดย ทศนา ทัดนมิตร์

พาคุณผู้อ่านท่องไปบนเส้นทางสมุนไพร จากแหล่งปลูกสู่แหล่งผลิตเป็นตัวยา ที่การันตีได้ถึงคุณภาพระดับสากล และตะลุมดงสมุนไพรเกษตรอินทรีย์ แหล่งเศรษฐกิจสร้างรายได้ให้ท้องถิ่นที่มีสมุนไพรมากมาย



โครงการศูนย์ความรู้กินได้ @ สำนักงานบริหารและพัฒนาองค์ความรู้

ที่อยู่ 69/18-19 อาคารชุดมิว บิลดิ้ง ชั้น 18-19 ถ.วิภาวดีรังสิต แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400

เว็บไซต์ : <http://www.kindaiproject.net>

หนังสือและสื่อมัลติมีเดีย

แนะนำสื่อสารสนเทศเพื่อใช้ในการศึกษา

ชุดประมวลความรู้ธุรกิจ
"ยาสมุนไพร"

หนังสือและสื่อมัลติมีเดียอื่นๆ (ต่อ)



101 ยอดสมุนไพรเป็นยา โดย สรกมล ถมยาจิตรเจริญ

นี่คือหนังสือที่จะทำให้คุณรู้จัก "สมุนไพร" ทั้ง 101 ชนิดจากพืชที่ใช้ป้องกันบรรเทาโรคนานาชนิดมากยิ่งขึ้นกว่าที่เคยรู้ พร้อมสารพัดสูตรที่ใช้ในการบำบัด บรรเทาโรคต่างๆ



เคล็ดลับภูมิปัญญาไทย เล่ม 2 โดย จาร์ส เซ็นนิล

เคล็ดลับการดูแลสุขภาพและรักษาโรคภัยไข้เจ็บต่างๆ ตลอดจนตำรายารักษาสมุนไพรหลากหลายชนิด ซึ่งเป็นความรู้ดั้งเดิมที่มีมาตั้งแต่โบราณกาลของบรรพบุรุษไทย



สมุนไพรเพื่อการบำบัดโรค โดย แก้ว กาญจนนา

รวมด้วยสมุนไพรที่สำคัญของไทย พร้อมทั้งบอกสารสำคัญ สรรพคุณ และวิธีการใช้ เพื่อท่านที่สนใจจะได้นำไปใช้ประโยชน์กับตนเองและผู้อื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ



การผลิตพืชสมุนไพร โดย มณฑา ลิ้มปิยะประพันธ์

การผลิตพืชสมุนไพร ครอบคลุมความรู้ทั่วไปเรื่องพืชสมุนไพรสรรพคุณของพืชสมุนไพร และกรรมวิธีการนำพืชสมุนไพรไปใช้ประโยชน์



สมุนไพรในบ้าน โดย ไพรรณ วิวิพันธ์

มหัศจรรย์สมุนไพรไทย รู้จักสรรพคุณทางยา เพื่อใช้รักษาสุขภาพวิถีรักษาแบบธรรมชาติแบบพึ่งพาตนเอง



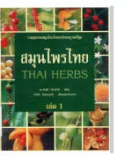
สมุนไพรไทย โดย ศูนย์วิทยาศาสตร์เพื่อการศึกษาขอนแก่น

รวบรวมสมุนไพรไทย คุณสมบัติและมารู้จักสมุนไพรไทยที่มีคุณค่าและประโยชน์นานับประการ



สุขภาพดีด้วยสมุนไพร โดย นิภาพร

สมุนไพรไทยมหัศจรรย์อันยิ่งใหญ่จากธรรมชาติ สมุนไพรหนึ่งภูมิปัญญาจากภูมิปัญญาหลากหลายสรรพคุณสารพันวิธีการ



สมุนไพรไทย เล่ม 1 โดย ดร.นิจิตริ เรืองรังษี

รวมสุดยอดสมุนไพรไทยที่สมบูรณ์ที่สุดรวบรวมรายชื่อสมุนไพรไทย 333 ชนิดเนื้อหาประกอบด้วยชื่อวิทยาศาสตร์ ชื่อวงศ์ ลักษณะทางพฤกษศาสตร์ และสรรพคุณทางยา พร้อมภาพประกอบกว่า 1,650 ภาพ



โครงการศูนย์ความรู้กินได้ @ สำนักงานบริหารและพัฒนาองค์ความรู้

ที่อยู่ 69/18-19 อาคารชุดมิว บิลดิ้ง ชั้น 18-19 ถ.วิภาวดีรังสิต แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400

เว็บไซต์ : <http://www.kindaiprject.net>

แหล่งค้นคว้าเพิ่มเติม

แนะนำเว็บไซต์ หน่วยงาน และพื้นที่เรียนรู้

ชุดประมวลความรู้ธุรกิจ

“ยาสมุนไพร”

ไฮไลท์ ★★★★★



สำนักงานข้อมูลสมุนไพร – <http://www.medplant.mahidol.ac.th>

บริการข้อมูลเกี่ยวกับสมุนไพร ฐานข้อมูลสมุนไพรต่าง ๆ ฐานข้อมูลสรรพคุณที่สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา อนุญาตให้ขึ้นทะเบียนยาแผนโบราณ ข่าวความเคลื่อนไหวเกี่ยวกับสมุนไพร

แหล่งค้นคว้าเพิ่มเติมอื่นๆ

สรรพคุณสมุนไพร – <http://www.rspg.or.th>

สมุนไพรดอทคอม – <http://www.samunpri.com>

สมุนไพรน่ารู้ – <http://www.the-than.com>

สมุนไพรอภัยภูเบศ – <http://www.abhaiherb.com>

ยาตมสมุนไพร – <http://www.sahavicha.com>

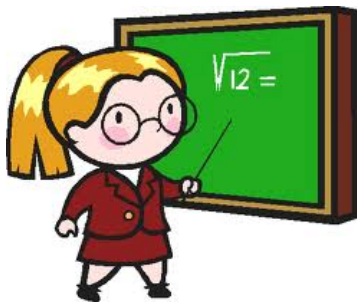
ร้านขายสมุนไพร : เวชพงศ์โฮสเทล ร้านขายยาและสมุนไพรที่คุณวางใจจากรุ่นสู่รุ่น สี่แยกวัดตึก ถนนเยาวราช
สามารถโทรศัพท์สอบถามได้ที่เบอร์ 02 222 2223



โครงการศูนย์ความรู้กินได้ @ สำนักงานบริหารและพัฒนาองค์ความรู้

ที่อยู่ 69/18-19 อาคารชุดมิว บิลดิ้ง ชั้น 18-19 ถ.วิภาวดีรังสิต แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400

เว็บไซต์ : <http://www.kindaiproject.net>



แหล่งอ้างอิง

• เจ้าของความรู้

กลุ่มสมุนไพรบ้านหนองอ้อ บ้านหนองอ้อ ม.5 ต.เวียง อ.พะนา อ.เชียงใหม่



ภูมิปัญญาท้องถิ่น (ด้านสมุนไพร)

นางลัดดา ภักดีศรี ม.6 ต.เวียง อ.พะนา อ.เชียงใหม่ โทร. 085-5559351



ภูมิปัญญาท้องถิ่น (ด้านสมุนไพร)

นางคำพอง ม.5 ต.เวียง อ.พะนา อ.เชียงใหม่ โทร. 080-7692703



สำนักงานบริหารและพัฒนาองค์ความรู้

69/18-19 อาคารชุดมิม บิลด์ ชั้น 18-19 ถ.วิภาวดีรังสิต แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400

แผนการถ่ายทอดองค์ความรู้ และรูปแบบกิจกรรมหรือนิทรรศการ

แผนการถ่ายทอดองค์ความรู้ และรูปแบบกิจกรรมหรือนิทรรศการดังต่อไปนี้

- 1. เผยแพร่ให้กับกลุ่มเป้าหมายและผู้สนใจในอาชีพธุรกิจヤダมสมุนไพร อาทิ กลุ่มแม่บ้าน กลุ่มวิสาหกิจชุมชน กลุ่มคนตกงาน กลุ่มผู้ต้องการรายได้เสริม กลุ่มผู้สูงอายุ เป็นต้น**
- 2. จัดกิจกรรมในรูปแบบตลาดนัดอาชีพ เพื่อแนะนำความรู้ให้กับผู้สนใจและต้องการรายได้เพิ่มจากอาชีพธุรกิจヤダมสมุนไพร**
- 3. เผยแพร่ในรูปแบบแผ่นพับ / ประชาสัมพันธ์**
- 4. เผยแพร่ผ่านทางสื่อและเทคโนโลยีที่ทันสมัย (ITTERNET ,FACEBOOK)**
- 5. จัดองค์ความรู้ในรูปแบบสื่อหนังสือ บทความ หรือวารสารเปิดช่องทางส่งเสริมอาชีพ**