



## การดำเนินงานกิจการ

(1) เป็นธุรกิจที่ได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยี Probiotics คณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ และได้รับทุนจาก NIA ในการผลิต Probiotics Wet Wipe (ทิชชูเปียก Probiotics สำหรับเช็ดช่องคลอด)

(2) วัตถุประสงค์รับซื้อหน่วยารีแพร์จากชุมชนในพื้นที่จังหวัดปราจีนบุรี ประมาณ 5 แสนกิโลกรัม/ปี โดยประมาณ แล้วนำมาสกัดเอง เพื่อเป็นส่วนผสมในผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ของบริษัท โดยมีความสัมพันธ์ที่ดีกับชุมชนจากชุมชนทั้งในรูปแบบบรรยายย่อยและวิสาหกิจชุมชน ในพื้นที่จังหวัดนครนายก ในหลาย ๆ ตำบล เช่น ตำบลบ้านใหญ่ ตำบลหินตั้ง ตำบลบ้านนา อำเภอเมือง จังหวัดนครนายก และจากชุมชนในพื้นที่จังหวัดปราจีนบุรี

(3) เป็นธุรกิจใหม่ที่นำไปสู่การจ้างงาน 20 อัตรา ทั้งประจำสำนักงานและประจำภูมิภาค

(4) การดำเนินงานกิจการในปี พ.ศ. 2564

- มีการขยายช่องทางการจำหน่ายจำหน่ายผลิตภัณฑ์ โดยนำไปวางที่ร้าน EVE AND BOY
- มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ พีริไบโอติก ร่วมกับ คณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

(5) การดำเนินงานกิจการในปี พ.ศ. 2565

- พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ อาหารเสริมพีริไบโอติก สายพันธุ์ไทย และทิชชูเปียก เจลหล่อลื่น
- เเจาะตลาดไปยังคลินิก โรงพยาบาล และร้านขายยา
- ไตรมาส 2 นำผลิตภัณฑ์ใหม่ไปจำหน่ายที่ห้างเทสโก้ โลตัส

## ผลความสำเร็จ

ได้รับมาตรฐาน/งานรางวัล

- สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) กระทรวงสาธารณสุข
- มาตรฐานเครื่องสำอางจาก Lab ต่าง ๆ เพื่อการส่งออก เช่น DSMC ILLA SGS DERMSCAN
- อนุสิทธิบัตรทรัพย์สินทางปัญญาครอบคลุมเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์กระชับช่องคลอด ที่ทำจากหน่วยารีแพร์ เป็นเจ้าแรกและเจ้าเดียวในประเทศไทย
- รางวัลรองชนะเลิศอันดับ 1 เครื่องสำอางไทย โดยกระทรวงอุตสาหกรรม
- รางวัลสมุนไพรไทยพรีเมียม โดยกรมการแพทย์แผนไทยและแพทย์ทางเลือก
- รางวัลชนะเลิศอันดับ 1 ระดับประเทศของ SME ที่มีศักยภาพในการส่งออก โดยสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และสถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา (ITD)

## การวิเคราะห์เพื่อพัฒนาสู่ BCG

(1) ความสอดคล้องกับ BCG

เป็นธุรกิจที่ได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยี Probiotics คณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เป็นธุรกิจที่เชื่อมโยงกับการใช้วัตถุดิบจากพืชโดยตรง

(2) ความเป็นไปได้/โอกาสทางการตลาด

- เป็นธุรกิจที่เชื่อมโยงกับการจัดการความรู้ใหม่/ที่ก้าวหน้า ไปสู่ผู้บริโภคเป้าหมาย ที่เป็นคนในภาคชนบท ซึ่งเป็นฐานลูกค้าขนาดใหญ่ของระบบสุขภาพ-สาธารณสุข-ผลิตภัณฑ์อาหารเสริมสุขภาพแบบเวชสำอาง

- การสร้างความร่วมมือกับภาคส่วนของรัฐ และองค์กรสนับสนุนอื่น ๆ เพื่อสร้าง Business Model ที่เหมาะสมสำหรับการสร้างฐานการตลาดสุขภาพ/กึ่งความงาม/กึ่งสาธารณสุข

.....

มิถุนายน 2565