

รายงานผลสรุปการจัดโครงการอบรมและทัศนศึกษาดูงานเพื่อส่งเสริมและพัฒนาอาชีพของประชาชนใน
ตำบลบางลึก ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๕
ในพื้นที่จังหวัดกาญจนบุรี , จังหวัดราชบุรี , จังหวัดสมุทรสาคร ในระหว่างวันที่ ๒๖-๒๙ สิงหาคม ๒๕๖๕

วันที่ ๒๖ สิงหาคม ๒๕๖๕

- ผศ.กอบรม ฌ ห้องประชุมเทศบาลตำบลบางลึก โดยวิทยากร ได้บรรยายในหัวข้อการก้าวสู่ความสำเร็จในอาชีพอย่างยั่งยืน มีเนื้อหาโดยสรุปดังนี้

ความสำเร็จในการทำงานและชีวิตเกิดขึ้นได้ทั้งโดยบังเอิญและโดยความตั้งใจพยายาม คำว่าเก่งด้วยเองด้วยจึงถูกพูดถึงบ่อย ๆ ในยามที่พบเจอใครที่ประสบความสำเร็จในหน้าที่การงาน แต่ความสำเร็จจากความเก่งที่มีโชคอำนวยนั้นอยู่ได้ไม่นาน ความสำเร็จที่ยั่งยืนในเรื่องใดก็ตาม ล้วนแต่มาจากการมุ่งมั่นทุ่มเทกับเรื่องนั้นอย่างจริงจัง แต่ต้องเป็นความมุ่งมั่นพยายามอย่างมีหลักการ โดยให้ยกเรื่องบุญวาสนาออกไปก่อนให้คิดกันแต่เฉพาะเรื่องการทุ่มเทพยายามสู่ความสำเร็จอย่างยั่งยืน หลักการคือค่อย ๆ ยกระดับการทำงานของเรให้สูงขึ้นอย่างเป็นขั้นเป็นตอนโดยไม่เร่งรีบใจร้อน เริ่มจากทบทวนกันให้ชัด ๆ ว่า การทำงานที่ทำอยู่นั้นมีขั้นตอนเป็นอย่างไร ทบทวนให้ละเอียดรอบคอบจริงๆ อย่าทบทวนแค่ทำตามที่เคยทำ ขั้นตอนคือทำตามเท่าที่ทำได้ ทบทวนดูว่าขั้นตอนที่ทำอยู่ในวันนี้หนึ่งสองสามทำอะไร ถ้าบอกขั้นตอนทำงานแล้วดูสับสนไปหมด ใครก็ทำไม่ได้ยกเว้นตัวเรา แสดงว่าเรายังเข้าใจการงานของเราดีไม่พอ หลายคนทำงานตามความคุ้นเคยไม่มีขั้นมีตอนที่ชัดเจน วันไหนดีงานก็ดี วันไหนแย่งานก็แย่ ดังนั้นก้าวแรกของการก้าวหน้าอย่างยั่งยืนคือรู้ตัวเองว่าเรากำลังทำอะไร ด้วยขั้นตอนใดบ้าง ทำซ้ำได้โดยผลงานไม่แตกต่างไปจากเดิมมากมายนัก การที่เราสามารถกำหนดขั้นตอนการงานของเราได้ชัดเจน สามารถกระทำซ้ำได้โดยไม่แตกต่างไปจากเดิม ถือว่าเป็นระดับแรกของวุฒิภาวะของการทำงาน ถ้าเป็นโรงเรียนก็เหมือนกับที่กำลังเรียนชั้นประถมแล้ว การงานส่วนใหญ่ต้องเกี่ยวข้องกับคนอื่น ถ้าเราสามารถมองได้ชัดๆ ว่างานเรารับช่วงอะไรมาจากใคร และส่งต่ออะไรไปให้ใคร เราจะเห็นงานของเราว่าอยู่ส่วนไหนของการงานทั้งหมด เราพอจะรู้ว่าผลกระทบที่จะมาถึงเราจะเริ่มมาจากที่ไหน งานเราจะลำบากขึ้นหรือง่ายขึ้นเมื่อใด ถ้ารู้ตัวล่วงหน้าก่อนย่อมดีกว่ารู้ตัวตอนที่งานยากมาถึงใกล้ตัวแล้ว มองเห็นคลื่นลูกใหญ่ก่อนมาถึงเรือ ย่อมตั้งตัวได้ดีกว่ารู้ตัวเมื่อคลื่นใหญ่มาถึงตัวแล้ว ทำงานอะไรขอให้มองให้ชัดๆ ว่างานที่ทำเป็นส่วนใดของงานใหญ่ เห็นการงานของเราได้ไกลขึ้นทำให้เราทำงานด้วยความสบายใจมากขึ้น เพราะงานยากมาถึงหลังจากที่เรารู้ตัวล่วงหน้าแล้ว

๑๐ เคล็ดลับ ก้าวสู่ความสำเร็จในอาชีพอย่างยั่งยืน

๑.คิดให้ใหญ่กว่าเดิม คนที่ประสบความสำเร็จในอาชีพและมีฐานะที่มั่นคง เมื่อต้องการทำสิ่งใดจะคิดให้ใหญ่กว่าเดิมเสมอ เพื่อเป็นต่อยอดความคิด เป็นการพัฒนาสิ่งที่มีอยู่แล้วให้ดีและก้าวหน้ายิ่งขึ้นไป

๒.ทำมากกว่าคนปกติทั่วไป คนที่ประสบความสำเร็จส่วนใหญ่ นอกจากความคิดจะแตกต่างจากคนอื่นแล้ว ยังลงมือทำมากกว่าคนทั่วไป ทำโดยไม่รู้สึกเหน็ดเหนื่อยหรือกลัวต่อปัญหาอุปสรรคเพราะจะมีเทคนิควิธีหรือมีเคล็ดลับที่พยายามคิดค้นและแสวงหามาเพื่อช่วยทุ่นแรง

๓.ทำทันทีเมื่อมีเป้าหมายที่ชัดเจนจุดเด่นของคนที่ประสบความสำเร็จในอาชีพ จะไม่มีข้อแม้ข้ออ้างและจะลงมือทำทันทีเมื่อเริ่มวางแผนและมีเป้าหมายที่ชัดเจน

๔. คิดบวก พุดบวก และทำดี การคิดบวกจะทำให้คนที่ประสบความสำเร็จเลือกมองแต่ในด้านดี การคิดบวกสิ่งที่พุดออกมาก็เป็นเรื่องที่ดี การติดต่อกองเรื่องใดๆก็ประสบความสำเร็จได้ง่าย

๕. พัฒนาและเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ อยู่เสมอ คนที่ประสบความสำเร็จ ความคิดจะไม่หยุดนิ่ง แต่จะศึกษาเรียนรู้สิ่งใหม่เพื่อให้ก้าวตามทันความเปลี่ยนแปลง ไม่ปล่อยให้ความคิดตกยุคหรือตกรุ่น

๖. กล้าตัดสินใจไม่กลัวความล้มเหลว คนสำเร็จจะไม่กลัวความล้มเหลว เพราะก่อนที่จะประสบความสำเร็จ ทุกคนเคยผ่านความล้มเหลวแล้ว และนำปัญหาอุปสรรคนั้นมาเป็นประสบการณ์ เพื่อสร้างความแข็งแกร่งให้กับตนเอง

๗. หลงใหลให้มากพอ คนที่ประสบความสำเร็จ จะเลือกทำในสิ่งที่ตนเองรักและสนใจ แต่ไม่ได้รักหรือสนใจเหมือนคนทั่วไป คนสำเร็จจะทำงานด้วยความรักและความหลงใหลที่มากพอ เพราะความหลงใหลจะทำให้มองข้ามปัญหาอุปสรรคต่างๆแล้วผ่านไปจนทำให้ประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืน

๘. มองการณ์ไกล คนสำเร็จจะมีวิสัยทัศน์ คือคิดในมุมกว้างมองไกลให้ความสำคัญกับการวางแผนงานในอนาคต จะเป็นเรื่องที่ทำได้หรือไม่ได้ การวางแผนรองรับไว้เป็นการเพิ่มโอกาสให้กับธุรกิจของตนเอง

๙. มีความเป็นผู้ให้ คนที่คิดให้ก่อนที่จะเป็นผู้รับ ทุกการทำงานย่อมมีคุณภาพ หากเป็นผู้ผลิตก็จะผลิตสินค้าที่ดีมีคุณภาพ หรือเป็นผู้ให้บริการก็จะเน้นการบริหารที่ตอบโจทย์ความต้องการลูกค้า เมื่อให้สิ่งที่ลูกค้าหรือคนอื่นต้องการ เมื่อลูกค้ายอมรับความสำเร็จก็ตามมาอย่างรวดเร็ว

๑๐. รอคอยความสำเร็จได้ ความสำเร็จใด ๆ ไม่ได้เกิดขึ้นง่าย ๆ ต้องใช้สติปัญญา พลังความคิด และต้องใช้เวลา คนที่ประสบความสำเร็จจะไม่ล้มเลิกอะไรง่าย ๆ แต่จะใช้เหตุผลในการคิดวิเคราะห์และใจเย็นรอคอยความสำเร็จได้

เป็น ๑๐ เคล็ดลับจากคนที่ประสบความสำเร็จก็อยากให้คุณท่านได้นำไปปฏิบัติ และต่อไปจะเป็นการถ่ายทอดประสบการณ์จากการประกอบอาชีพของตัวเอง ด้วยที่บ้านมีอาชีพค้าขายคือขายข้าวหลาม และมีรายได้อย่างยิ่งยืนสามารถเลี้ยงชีพได้อย่างไม่ลำบาก โดยช่วยกันทำกับภรรยาสองคน โดยมีจุดเริ่มต้นคือตั้งเดิมแม่ของภรรยาได้มีอาชีพขายข้าวหลามและได้ตกทอดสูตรดังกล่าวมาสู่รุ่นภรรยา แล้วจึงได้ช่วยปรับปรุงสูตรจนเป็นที่พอใจของลูกค้าและวางขายตามปกติเมื่อลูกค้าติดใจก็จะบอกกันปากต่อปาก จนตอนนี้ข้าวหลามของเราได้ส่งไปขายถึงประเทศสิงคโปร์โดยส่งไปทางรถไฟ และส่งทางเรือไปยังเกาะสมุย สัปดาห์ละ ๑ ครั้ง มีรายได้ในการทำปกติในการทำแต่ละครั้งประมาณ ๖,๐๐๐ บาท วางขายหน้าร้านด้วย และรับทำเป็นขนมเบรค ขนมสำหรับเลี้ยงในงานต่าง ๆ ด้วย ที่ผ่านมามีเคยเดือดร้อนเลยข้าวหลามอย่างเดียวก็น้อยพออยู่พอกิน ก็อยากจะบอกทุกคนว่า ทำอะไรขอให้ทำจริง มีความจริงใจกับลูกค้า ตอนนี้ถ้าอยากจะกินข้าวหลาม ทุกคนก็จะนึกถึงข้าวหลามบ้านแม่วางลึก ก็ภาคภูมิใจครับ แต่ก็มีอุปสรรคอยู่บ้างคือ ตอนนี้ไม่ไผ่สำหรับการทำข้าวหลามค่อนข้างหายาก ก็พยายามจะคิดหาวิธีแก้ปัญหานี้ต่อไป

ภาพประกอบการฝึกอบรม



วันที่ ๒๗ สิงหาคม ๒๕๖๕

- รับฟังการบรรยายให้ความรู้เกี่ยวกับการนำสมุนไพรและพืชผลทางการเกษตรมาแปรรูปและจำหน่าย ณ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปสมุนไพรได้สวนมาลี อ.ท่าม่วง จ.กาญจนบุรี โดยมีวิทยากรของสวนมาลีบรรยายให้ความรู้ดังต่อไปนี้

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปสมุนไพรได้สวนมาลี ได้รับรางวัลชนะเลิศการคัดเลือกผลิตภัณฑ์ดีเด่น ปี ๒๕๖๓ จากสภาเกษตรกรจังหวัดกาญจนบุรี มีการบริหารงานแบบวิสาหกิจชุมชนโดยเริ่มจากครอบครัวก่อน แบ่งหน้าที่กันตามความถนัด เช่น พี่สาวคนกลางชอบอบรรมหาความรู้ก็จะเป็นตัวแทนออกหาความรู้ เก็บเกี่ยวประสบการณ์กลับมา ให้กับพี่สาวคนโต ที่ชอบทำ ชอบลงมือปฏิบัติ เป็นคนทำ ทดลองทำจนได้ผลโดยสินค้าหลาย ๆ อย่าง ก็ทดลองอยู่หลายครั้ง โดยให้คนอื่นเป็นคนช่วยชิม ช่วยติชม อยากบอกทุกคนว่าความอร่อยของเราดีกว่าของคนอื่น ไม่เหมือนกัน เพราะฉะนั้น ต้องรับฟังความคิดเห็นและคำติชมเอาพัฒนาปรับปรุงให้มากที่สุด ส่วนน้องถนัดเรื่องของการขายก็ติดต่อหาตลาด ของเราเน้นขายผ่านออนไลน์ เพราะสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ง่าย เร็ว และได้ทุกพื้นที่ในเวลาอันสั้น ๆ ปลูกพืชผสมผสานหลาย ๆ อย่าง โดยแต่เดิมนั้นสวนปลูกเพื่อขายวัตถุดิบ แต่พอมาวันหนึ่ง เริ่มแปรรูป จากวัตถุดิบที่ปลูกได้มาเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ และค้นพบว่า นี่คือ ทางรอดให้กับสวนมาลี เช่น ปลูกมะนาว กล้วย มะม่วงหาวมะนาวโห่ มะม่วง มะขาม ฯลฯ มีผลผลิตออกมาเยอะมาก พอมีเยอะก็นำมาแปรรูป เริ่มที่กล้วยฉาบ ต่อด้วย มะนาว เพราะมีผลผลิตเยอะ และเห็นคนอื่นต้องทิ้งไป เราก็กลัวว่าเราจะเหมือนเขา เลยปรึกษากับพี่สาวว่าจะนำมาแปรรูปเป็นมะนาวดอง แต่ตอนนั้น มะนาวดองก็ขายไม่ดี จากนั้นเราก็ไปเห็นเขาทำมะนาวอบแห้ง จากศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ ๘ ก็ได้ไปเห็นเทคโนโลยีของเขา ทำให้เราได้เห็นว่ามะนาวนี้สามารถนำไปแปรรูปได้หลายอย่าง นอกจากมะนาวดอง ไปเป็นมะนาวแช่อิ่มก็ได้ ก็ได้รู้ว่ามะนาว ๑ ลูก เราสามารถนำไปทำอะไรได้บ้าง จนเราเขียนเป็น Business Model ขึ้นมาจริงๆจริง ๆ แปรรูปต่อยอดมาถึงทุกวันนี้ อย่าง มะนาวแช่อิ่ม ขายกิโลละ ๓๐๐ บาท ขายทั้งปีเลย และมะนาวดอง เราก็นำมาทำอาหารเป็นต้มผักมะนาวดองในเวลาที่มีคนมาศึกษาดูงาน สินค้าอีกอย่างที่เราได้คิดค้นขึ้นมาคือ แป้งกล้วยน้ำว้า ชงดื่มแก้กรดไหลย้อน กล้วยน้ำว้าดิบเราสามารถนำมาทำแป้งกล้วยแบบนี้ได้ ขายกล้วยดิบขายไม่ได้ราคา และขายไม่ดี ก็เลยมีแนวคิดในการทำแป้งกล้วยขึ้น แต่ต้องใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยด้วยในบางขั้นตอนเพื่อให้สินค้ามีอายุมากขึ้น เช่น ในขั้นตอนอบแห้งเพราะแสงอาทิตย์มีอุณหภูมิไม่เพียงพอที่จะฆ่าเชื้อแบคทีเรียได้ แต่หากจะทำรับประทานเองในครัวเรือนก็ใช้พลังงานแสงอาทิตย์ได้เพราะทำแล้วทานเลย ไม่ได้เก็บไว้ และผลสุกก็นำมาทำเป็นกล้วยตาก ต่อมาก็จะเป็นกระเจี๊ยบแดง อันนี้เป็นสมุนไพรที่เราปลูกเอง กระเจี๊ยบแดงจะมีความแตกต่างกับกระเจี๊ยบเขียว กระเจี๊ยบแดงจะไม่มีขน ขายทั้งดอกแห้งและดอกสด และก็ต่อยอดเป็นชากระเจี๊ยบแดงเป็นแบบซอง ข้างในก็เป็นถุงแบบเติมน้ำร้อน จะช่วยละลายไขมัน

จนกระทั่งเมื่อปี ๒๕๖๒ เราได้เข้าร่วม “โครงการพลังชุมชน” ท่านอาจารย์ที่มาบรรยายให้ความรู้ พูดกับเราว่า “โอกาสลอยอยู่ในอากาศ ขึ้นอยู่กับว่าเราจะคว้าเอามาได้ไหม ” ตรงนี้เองที่ทำให้เรากลับมาคิดและเริ่มไปแข่งขัน นำเสนอผลิตภัณฑ์ในโอกาสต่างๆ จนมีเครือข่ายมากขึ้น และได้มีแนวคิดใหม่ๆ ที่เกิดขึ้นหลังจากได้เข้าร่วมกับโครงการพลังชุมชน คือ การปรับเปลี่ยนวิถีชีวิตของตัวเอง จากที่เคยคิดว่าเราไม่เคยขายออนไลน์เลย เพราะเราขายแบบออฟไลน์มาโดยตลอด ออกบูธบ้าง ขายหน้าร้านพี่สาวบ้าง ตอนนี้นำมาขายออนไลน์ประมาณ ๙๐% ออฟไลน์ประมาณ ๑๐% โดยจะใช้แพลตฟอร์มเพจ “สวนมาลี กาญจนบุรี” หลักๆ เลย และ “แป้งกล้วยน้ำว้าบริสุทธิ์สวนมาลี” เพจ “วิสาหกิจชุมชนแปรรูปสมุนไพรสวนมาลี” และที่ Facebook ส่วนตัว “Aei Thiammeka” คนจะตามเยอะเพราะส่วนมากเวลาที่ลงรูปไปลูกค้าก็จะมาสั่งทางนี้ กระเจี๊ยบแดงของเรา ปีนี้น้ำท่วมตายไป ๘๐% ถ้าผลผลิตเราไม่เพียงพอ เราก็สามารถเชื่อมโยงกับเครือข่ายในชุมชนที่มีผลผลิตเหมือนกันได้ เป็นการสนับสนุนซึ่งกันและกัน เมื่อก่อนเรามีความคิดว่าเราขายของเราเองก็ได้ ไม่จำเป็นต้องทำกับใคร แต่พอวันหนึ่งของเราไม่พอ เราก็ไปหาจากในเครือข่ายชุมชน บางทีเราไม่ต้องไปซื้อ เขาก็เอามาขายให้เรา

บางที่เราก็ไม่รู้ว่าเราจะเอาไปทำอะไร ด้วยความที่เราเป็นคนแปรรูป เราก็ได้เห็นตัวอย่างจากคนอื่น สิ่งที่เราได้รับคือ ยอดขายเพิ่มขึ้น แต่สิ่งหนึ่งที่มองเห็นได้ชัดเจนคือ วัตถุดิบเราไม่ต้องทิ้งเลย เราสามารถนำมาแปรรูปขายได้ ถ้าเราไม่นำมาแปรรูป ขายสดๆ คือ เก็บไม่ได้เพราะกำลังการซื้อของผู้บริโภคลดลง ขอย้อนกลับไปตอนเกิดวิกฤติโควิด เราก็มองว่าลูกค้าต้องการสมุนไพรมากขึ้น ด้วยที่เรามีกระชาย ทำให้เราเปลี่ยนจากอันเดิมมาแปรรูปสมุนไพร มีกระชาย ฟ้าทะลายโจร ทำให้เราติดตัวกลับมาได้ ลูกค้าขึ้นมาได้ รอดมาได้ ถ้าเราไม่ปรับเปลี่ยนในช่วงวิกฤติโควิด เราก็คงแย่เหมือนกัน การที่เราจะเดินมาถึงจุด ๆ หนึ่ง ถามว่าเราประสบความสำเร็จรึยัง ก็คงต้องตอบว่ายัง กว่าที่เราจะเดินมาถึงจุดนี้ได้ต้องใช้เวลาหลายปี เราไปแข่งขัน หรือ ประกวดอะไร ที่ไหนถ้าเราไม่ได้รางวัล ก็ถือเป็นประสบการณ์ เราก็ไปทุกที่มีโอกาสสิ่งสำคัญที่สุด ที่อยากบอกเพื่อนผู้ประกอบการ คือ นอกจากคุณภาพของสินค้า เราก็ต้องใส่ใจของเรารลงไปในสินค้าด้วย ถ้าเราให้ใจไปเราก็จะได้ใจกลับมา

จากนั้นได้มีการเดินชมสวนสมุนไพรและวิธีการแปรรูปของเรา ซึ่งมีสมุนไพรหลากหลายรูปแบบ สวนของเราใช้พื้นที่ทุกตารางเมตรอย่างคุ้มค่า ทุกอย่างปลูกในสวนนี้จะไม่ใช่ยาฆ่าแมลงเลย เราจะใช้น้ำหมักชีวภาพทั้งหมดเพราะฉะนั้นสินค้าของเราจะมีความปลอดภัยมาก และเป็นสินค้าที่ไม่มีอะไรเจือปน เป็นสมุนไพรร้อยเปอร์เซ็นต์นี่คือสิ่งที่เรายึดมั่นมาโดยตลอด การแปรรูปของเรามีสองแบบคือแบบทำมือ คือทำกันเอง โดยจะจ้างแรงงานในชุมชนมาช่วยก็สร้างรายได้ สร้างประโยชน์ให้กับคนในชุมชนอีกทางหนึ่ง และอีกวิธีคือ ส่งให้โรงงานผลิต ซึ่งก็คือสินค้าที่ต้องการคุณภาพและทำมือเองไม่ได้ เช่น การอบแห้ง การบดเป็นผง ก็หวังว่าทุกท่านจะได้ประโยชน์ แนวคิด ตัวอย่าง จากกลุ่มของเราและนำไปปรับใช้ต่อไป

ภาพประกอบการศึกษาดูงาน





วันที่ ๒๘ สิงหาคม ๒๕๖๕

- รับฟังการบรรยายสรุปการบริหารจัดการตลาดน้ำดำเนินสะดวก ณ วัดโชติย
การาม อำเภอดำเนินสะดวก จังหวัดราชบุรี โดยมีวิทยากรได้บรรยายให้ความรู้ดังต่อไปนี้

ตลาดน้ำดำเนินสะดวก เป็นตลาดน้ำในอำเภอดำเนินสะดวก จังหวัดราชบุรี ซึ่งอยู่ห่างจาก
กรุงเทพมหานครวันตกเฉียงใต้ประมาณ ๑๐๐ กิโลเมตร เป็นจุดดึงดูดนักท่องเที่ยวหลักทั้งในและต่างประเทศ และ
ถือเป็นตลาดน้ำที่โด่งดังที่สุด เป็นตลาดน้ำที่เก่าแก่นับร้อยกว่าปีของไทยและมีชื่อเสียงไปไกลถึงต่างประเทศ เป็น
หนึ่งในคำขวัญของราชบุรี “คนสวยโพธาราม คนงามบ้านโป่ง เมืองโอ่งมังกร วัดขนอนหนังใหญ่ ตื่นใจถ้ำ
งาม ตลาดน้ำดำเนิน เพลินค้างคาวร้อยล้าน ย่านยี่สกปลาดี” ตลาดน้ำดำเนินสะดวกตั้งอยู่ใน จังหวัด
ราชบุรี และยังเชื่อมโยงไปถึง จังหวัดสมุทรสาคร และจังหวัดสมุทรสงคราม ทำให้ประชาชนในจังหวัด ราชบุรี
สมุทรสาคร และจังหวัดสมุทรสงครามติดต่อถึงกันโดยสะดวก สินค้าที่มีให้เลือกซื้อ ก็จะมีทั้งของกิน ของใช้ และ
ของที่ระลึกมากมาย รวมถึงสินค้าหัตถกรรม ซึ่งเป็นที่นิยมของชาวต่างชาติ เป็นตลาดน้ำที่มีมนต์ขลัง เพราะเป็น
ตลาดน้ำที่เป็นวิถีชีวิตจริง พ่อค้าแม่ค้าที่นี่ยังคงนำผลไม้จากสวนมาขายหรือรับมาจากที่อื่น ถึงแม้บางอย่างจะ
เปลี่ยนไปบ้าง แต่ก็ยังเป็นวิถีชีวิตของคนย่านนี้ที่นำไปชม

โดยมีประวัติความเป็นมาคือใน พ.ศ. ๒๔๐๙ ถึง ๒๔๑๑ พระบาทสมเด็จพระจอมเกล้าเจ้าอยู่หัวมี
พระราชดำรัสสั่งให้ขุดคลองดำเนินสะดวกที่มีความยาว ๓๒ กิโลเมตร เพื่อเชื่อมกับแม่น้ำแม่กลองและแม่น้ำท่าจีน
ทำให้เกิดตลาดน้ำในคลองนี้ และชาวบ้านขุดคลองย่อยอีกประมาณ ๒๐๐ แห่งตลาดน้ำหลักมีชื่อว่า ตลาดลัดพลี
ซึ่งอยู่ติดกับวัดและมีการใช้งานไปจนกระทั่งมีการพัฒนาถนนแทนการสัญจรทางน้ำใน พ.ศ. ๒๕๑๐ ทำให้ตลาดน้ำ
เก่าหลายแห่งหายไปในช่วงกลางคริสต์ศตวรรษที่ ๒๐ ใน พ.ศ. ๒๕๑๔ การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยได้ทำให้
ตลาดลัดพลีเป็นสถานที่ดึงดูดนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ ใน พ.ศ. ๒๕๒๔ มีการสร้างถนนใหม่ไปยังคลองต้นเข็ม
และมีผู้ประกอบการภาคเอกชนเข้ามาทำกิจการในตลาดน้ำดำเนินสะดวก ตลาดน้ำดำเนินสะดวกมีคลองแคบที่
เหมือนเขาวงกต มีแม่ค้าที่มักสวมชุดหม้อห้อมกับงอบโดยสารด้วยเรือสำปั้นเพื่อขายสินค้า เรือเหล่านี้เต็มไปด้วย
ผักกับผลไม้หลากสี และภาพเหล่านี้มักใช้สนับสนุนการท่องเที่ยว ตลาดมักมีคนคึกคักที่สุดในช่วงเช้าตั้งแต่ ๐๗.๐๐
ถึง ๐๙.๐๐ และยังคงมีต่อจนถึงเที่ยง ช่วงเวลาที่เหมาะสม คือ ๘.๐๐ – ๑๓.๐๐ น. (หลังจากนี้ตลาดจะเริ่มวาย)
แต่หากเป็นวันเสาร์อาทิตย์จะถึงเวลา ๑๔.๐๐ น.มีการสร้างหลังคาในตลาดเพื่อให้บริการได้ทั้งวันทุกวัน ตลาดน้ำมี
ตลาดขนาดเล็ก ๓ แห่ง: ต้นเข็ม, เขียวกู่ และขุนพิทักษ์ ต้นเข็มเป็นตลาดที่ใหญ่ที่สุดในคลองดำเนินสะดวก เขียวกู่
ตั้งอยู่ฝั่งตรงข้ามของคลองและมีร้านขายของที่ระลึกริมคลองเพื่อขายสินค้าให้กับกลุ่มนักท่องเที่ยวขนาดใหญ่ ส่วน
ขุนพิทักษ์อยู่ทางใต้ของเขียวกู่ประมาณ ๒ กิโลเมตร เป็นตลาดที่พลุกพล่านน้อยที่สุดและมีขนาดเล็กที่สุด การ
ท่องเที่ยวตลาดน้ำดำเนินสะดวกจะมี ๒ รูปแบบคือ

๑.เดินชมตลาดน้ำบนบก เลือกซื้อของกินหลากหลาย ที่พ่อค้าแม่ค้าพายเรือมาขาย มีทั้งผลไม้
และงานหัตถกรรม

๒.ลงเรือชมบรรยากาศ ชมวิถีชีวิตริมฝั่งคลอง ที่นี้มีบริการเรือเช่านำเที่ยว โดยมีอัตราค่าบริการ
ดังนี้

ค่าบริการเช่าเรือแบบเหมาลำ :

สำหรับคนไทย

๐ อัตราค่าบริการเรือพาย

- ๔๐ นาที ราคาไม่เกิน ๔๐๐ บ.
- ๖๐ นาที ราคาไม่เกิน ๕๐๐ บ.

- อัตราค่าบริการเรือยนต์
 - ๖๐ นาที ราคาไม่เกิน ๘๐๐ บ.
 - ๙๐-๑๒๐ นาที ราคาไม่เกิน ๑,๕๐๐ บ.

สำหรับชาวต่างชาติ

- อัตราค่าบริการเรือพาย
 - ๔๐ นาที ราคาไม่เกิน ๕๐๐ บาท
 - ๖๐ นาที ราคาไม่เกิน ๘๐๐ บาท
- อัตราค่าบริการเรือยนต์
 - ๖๐ นาที ราคาไม่เกิน ๒,๐๐๐ บาท
 - ๙๐-๑๒๐ นาที ราคาไม่เกิน ๓,๐๐๐ บาท

ห่างจากตลาดน้ำดำเนินสะดวกออกมาประมาณ ๑ กิโลเมตร มีการบริการนั่งช้าง ชมตลาดน้ำ ดำเนินสะดวก มีสถานี่ตำรวจคอยให้บริการนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติทางด้านภาษาและคอยตรวจ สอบทางด้าน ราคาสินค้าให้แก่นักท่องเที่ยว ทางด้านอาหาร มีเรือบริการพายมาขายตามข้างทาง ทางด้านการเงิน มีธนาคาร กรุงไทย และ ธนาคารอยุธยา บริการทางด้านการเงินสำหรับการแลกเปลี่ยนเงินตราและการตรวจสอบอัตรา การแลกเปลี่ยน สำหรับการบริหารจัดการตลาดน้ำผู้ประกอบการจะเป็นภาคเอกชนทั้งหมด เนื่องจากเป็นวิถีชีวิตเดิมที่ ชาวบ้านดำรงชีวิตและประกอบอาชีพในรูปแบบนี้มาตั้งแต่ต้นแล้ว ในส่วนหน่วยงานภาครัฐในพื้นที่ก็ได้เข้ามาใน ส่วนของการแก้ไขปัญหาและจัดระเบียบรวมถึงรักษาความสงบเรียบร้อย เช่น การจัดทำกิจกรรม Bing Cleaning , การจัดทำป้ายประชาสัมพันธ์ ๓ ภาษา ได้แก่ไทย จีน อังกฤษ , การดูแลความสงบเรียบร้อย ติดตั้งกล้องวงจรปิด , จัดระเบียบการขับเรือ การรูกล้าลำนน้ำ ควบคุมความเร็ว เสียงดัง ควีนดำของเรือ , การเข้าไปช่วยส่งเสริมการ ท่องเที่ยว โดยทางจังหวัดราชบุรี ได้มีการจัดประชุมและมอบหมายให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องเป็นผู้รับผิดชอบหลักใน การดำเนินการดังกล่าวข้างต้น จากนั้น ทางคณะผู้เข้าศึกษาดูงานได้ลงเรือเพื่อศึกษาวิถีชีวิตของชาวบ้านในตลาด น้ำดำเนินสะดวกซึ่งอาศัยอยู่ในคลองสาขาย่อย

ภาพประกอบการศึกษาดูงาน





วันที่ ๒๙ สิงหาคม ๒๕๖๕

- ทักษะศึกษาดูงานและรับฟังการบรรยายให้ความรู้เกี่ยวกับการส่งเสริมอาชีพด้านการเกษตร และลงพื้นที่ดูงานกรรมวิธีเพาะพันธุ์และการนำผลผลิตมะพร้าว น้ำหอมมาแปรรูป ณ สวนไพศาลพันธุ์มะพร้าว น้ำหอม เทศบาลตำบลหลักห้า อำเภอบ้านแพ้ว จังหวัดสมุทรสาคร มีรายละเอียดโดยสรุปดังนี้

มะพร้าวน้ำหอมบ้านแพ้ว ได้รับการขึ้นทะเบียน GI มะพร้าวน้ำหอมบ้านแพ้ว จากกรมทรัพย์สินทางปัญญา ซึ่งมีเอกลักษณ์บริเวณกันเป็นจิบ ๓ จิบ รากมีกลิ่นหอมใบเตย เนื้อมะพร้าวแน่น น้ำมีรสหวานและหอม กลิ่นใบเตยอ่อน ๆ ขนาดผลโตตรงตามความต้องการของตลาด แต่ก่อนจังหวัดสมุทรสาครนิยมปลูกมะพร้าวกันในอำเภอบ้านแพ้วจนกลายเป็นพันธุ์ท้องถิ่น เนื่องจากในพื้นที่อำเภอบ้านแพ้ว ดินมีลักษณะเป็นดินเหนียว มีแร่ธาตุโพแทสเซียมที่จำเป็นสำหรับมะพร้าวน้ำหอมเพราะช่วยในการสร้างน้ำตาล ทำให้มะพร้าวน้ำหอมมีรสชาติหวาน และธาตุโพแทสเซียมยังช่วยในการสร้างไขมัน และช่วยให้เนื้อมะพร้าวมีหนาขึ้นและในสวนอำเภอบ้านแพ้วมีแหล่งน้ำหล่อเลี้ยงสวนมะพร้าวอยู่ตลอดเวลา ทำให้มะพร้าวน้ำหอมอำเภอบ้านแพ้ว มีเอกลักษณ์ที่โดดเด่นกว่าที่อื่น พันธุ์มะพร้าวของสวนไพศาลเพาะพันธุ์จากชาวสวนโดยตรงทุกกระบวนการ จากประสบการณ์รุ่นต่อรุ่นยาวนานกว่า ๕๐ ปี คัดสรรจากชาวสวนมืออาชีพส่งมอบให้ลูกค้าด้วยคุณภาพทุกต้น

วิธีการปลูกมะพร้าวน้ำหอม

เตรียมระบบน้ำ ขุดยกร่อง สปริงเกอร์ น้ำหยด

๑. เตรียมขุดหลุมให้เพียงแค่มะพร้าวลงได้สำหรับมะพร้าวน้ำหอมปลูกสี่เหลี่ยมจัตุรัสระยะห่าง ๖x๖ เมตร ประมาณ ๔๔ ต้น/ไร่
๒. ถ้าพบว่าในดินมีปลวกหรือหนอนด้วง ให้นำเศษไม้แห้งหรือใบไม้แห้งเผาในหลุม แล้วตากหลุมไว้ ๑ สัปดาห์
๓. ใส่ปุ๋ยคอก (แนะนำมูลไก่แห้ง) และดินที่ขุดขึ้นมา และขุยมะพร้าวหรือเศษใบไม้ ผสมให้เข้ากันในอัตราส่วนที่สามารถปรับเปลี่ยนเองได้
๔. นำผลที่ออกหน่อขนาดความสูงอย่างน้อย ๒๕ – ๓๐ ซม. ถ้ามีรากงอกให้ตัดรากออก เอายากันราหรือปูนแดงทาที่แผล ปลูกเอนต้นลงให้ใกล้กับพื้นดิน ๔๕ องศา (แนะนำเอนทางทิศตะวันออก) เพื่อให้ต้นเตี้ยและได้โคนต้นที่สวยงาม กลบดินประมาณ ๒/๓ ของผล ให้แสงแดดส่องถึงลูกด้านบน อย่ากลบดินในส่วนที่ปาดไว้ หรือบริเวณที่ต้นงอก เพื่อให้ต้นโตได้เร็วที่สุด
๕. รดน้ำทุก ๑ – ๒ วัน ในช่วงแรก จนกว่าต้นจะแข็งแรงดี
๖. ช่วงที่เป็นต้นอ่อนให้หมั่นดูว่ามีด้วงหรือหนอนมากัดกินยอดใบหรือไม่ (หากมีแนะนำให้ใช้ทรายโรยยอด)

การดูแลรดน้ำใส่ปุ๋ย

ควรรดน้ำวันเว้นวัน การใส่ปุ๋ยปริมาณผลผลิตนั้นขึ้นอยู่กับปริมาณธาตุอาหารในดิน และสภาพความอุดมสมบูรณ์ของดินความเป็นกรดเป็นด่างของดิน ดินที่เหมาะสมแก่การปลูกมะพร้าวควรอยู่ในช่วงระหว่าง pH ๖-๗ การใส่ปุ๋ยให้พอเหมาะแก่ความต้องการของมะพร้าวนั้น พบว่าในปีหนึ่ง ๆ มะพร้าวจะดูดธาตุอาหารไปแต่สเซียมน้ำไปใช้มากที่สุด และถูกนำไปใช้ในการเพิ่มจำนวนผลผลิตของมะพร้าว การใส่ปุ๋ยควรใส่ให้สัมพันธ์กับอายุมะพร้าวสูตรปุ๋ยเคมีที่ใส่ เช่น สูตรเสมอ ๑๖-๑๖-๑๖ สูตร ๑๓-๑๓-๑๓ อาจใส่ปุ๋ยคอกเช่น ขี้ไก่ ๖ เดือน/ครั้ง ฤดูที่เหมาะสมในการใส่ปุ๋ยให้มะพร้าว คือ ในช่วงต้นและปลายฤดูฝน ในช่วงนี้มีความชื้นเพียงพอที่จะช่วยละลายปุ๋ย และรากของมะพร้าวกำลังเจริญเติบโตเต็มที่ที่สามารถดูดปุ๋ยไปใช้ได้ดีการใส่ปุ๋ยควรโรยหรือหว่านปุ๋ยตั้งแต่โคนต้นไปจนถึง ๒ เมตร โดยรอบ แต่ถ้าเป็นมะพร้าวที่ยังเล็กอยู่ควรหว่านปุ๋ยห่าง ๑ ฟุต จากต้นมะพร้าว เพราะรากยังน้อยหลังจากหว่านปุ๋ยแล้วควรพรวนดินต้น ๆ ลึกประมาณ ๑๐- ๑๕ ซม. เพื่อให้ปุ๋ยได้คลุกเคล้ากับดินและป้องกัน การชะล้าง

สำหรับสวนไพศาล พันธุ์มะพร้าว น้ำหอมมีเนื้อที่ประมาณ ๒๐ ไร่ ปลุกเป็นมะพร้าว น้ำหอมทั้งหมด การเก็บเกี่ยวจะทำทุก ๒๐ วัน โดยวิธีการเก็บเกี่ยวจะใช้คน ๒ คน โดยอีกคนจะเป็นคนยก อีกคนจะเกี่ยวให้มะพร้าวตกลงในร่อนน้ำ ซึ่งร่อนน้ำจะมีประโยชน์คือลูกมะพร้าวที่เกี่ยวลงจากต้นเมื่อตกลงในน้ำจะไม่แตกเสียหาย และประหยัดแรงในการขน เพราะสามารถจะลอยน้ำไปได้จนถึงจุดหมายที่ต้องการ นอกจากจะมีการปลุกมะพร้าว น้ำหอมไว้เพื่อจำหน่ายผลสด จำหน่ายพันธุ์มะพร้าวแล้ว ยังเปิดเป็นสถานที่ท่องเที่ยวเชิงเกษตรอีกด้วย และจะมีการนำมะพร้าวมาแปรรูปเป็นอาหารชนิดต่าง ๆ จำหน่ายแก่นักท่องเที่ยว โดยจะเปิดให้บริการทุกวันเสาร์ วันอาทิตย์ เพราะวันจันทร์-ศุกร์ เราก็คงต้องทำสวน และทำมะพร้าวตามออเดอร์ลูกค้าเหมือนเดิมภายใต้คอนเซ็ปต์กินข้าว กินมะพร้าว กลางสวนมะพร้าว ชาวบ้าน ชาวสวนขายเอง นักท่องเที่ยวที่มาสวนไพศาลจะได้เจอกับบรรยากาศสวนมะพร้าว ที่ยังคงความเป็นสวนที่แท้จริงอยู่เราไม่ได้ทิ้งความเป็นสวน แต่เราปรับบางพื้นที่ให้มีความสวยงาม น่านั่ง นำมาเที่ยวมากขึ้น โดยมีการจัดโซนนั่งสวน จำนวน ๔ โซน ได้แก่

๑. โซนกลางน้ำ (คนชอบนั่งมากกก)
๒. โต๊ะบนร่อน
๓. โต๊ะโผล่ลอยน้ำห้อยขาแช่น้ำ
๔. โต๊ะญี่ปุ่นริมน้ำ

โดยจะมีเมนูอาหารที่ทำจากมะพร้าวมากมาย อาทิเช่น ห่อหมกมะพร้าวอ่อน , กวยเตี๋ยวในลูกมะพร้าว , ต้มยำกุ้งในลูกมะพร้าว , ส้มตำมะพร้าวอ่อนทอด , ไอติมกะทิในลูกมะพร้าว และอีกหลายเมนูแล้วแต่วัตถุดิบที่มีในสวน โดยสวนไพศาลก็จะบริหารจัดการกันเองแบบธุรกิจครอบครัว ทำกันเอง พ่อ แม่ ลูก แบ่งหน้าที่กัน โดยช่องทางการขายจะเน้นขายทางออนไลน์ และการไปออกบูธตามงานหรือตามกิจกรรมต่าง ๆ ทำให้สวนไพศาลมีรายได้จากการขายมะพร้าวในหลากหลายผลิตภัณฑ์ มีการทดลองทำผลิตภัณฑ์จากมะพร้าวในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อเพิ่มมูลค่ามะพร้าว เช่น ทำเป็นพุดดิ้งมะพร้าว ทำวุ้นมะพร้าว ซึ่งก็ได้รับการตอบรับจากตลาดเป็นอย่างดี ทำให้ชาวสวนอย่างเรามีรายได้พออยู่พอกินได้ตลอดทั้งปี สำหรับมะพร้าวของบ้านแพ้ว กับมะพร้าวของทางภาคใต้จะแตกต่างกัน เพราะมะพร้าวของทางภาคใต้จะเป็นมะพร้าวแบบใช้คันเป็นกะทิสำหรับใช้ทำแกง หรือขนมต่าง ๆ รสชาติ เนื้อสัมผัสต่าง ๆ ก็จะไม่เหมือนกัน สำหรับมะพร้าวของสวนไพศาลมีการคัดคุณภาพอย่างดี จะไม่มีการรับมะพร้าวจากแหล่งอื่นมาจะใช้มะพร้าวจากทางสวนที่ปลูกเองเท่านั้น ดังนั้น หลักการที่จะทำให้สวนไพศาลพันธุ์มะพร้าว น้ำหอมเป็นที่รู้จักคือ การรักษาคุณภาพของมะพร้าวมีความสอดคล้องกับลูกค้า ตอนนี้พันธุ์มะพร้าวของทางสวนหากลูกค้ามีความต้องการต้องสั่งจองข้ามเดือนถึงจะได้สินค้า ก็นับเป็นความภาคภูมิใจของครอบครัวเราที่สามารถสร้างมูลค่าสวนมะพร้าว น้ำหอม ให้เป็นสวนไพศาล พันธุ์มะพร้าว น้ำหอมบ้านแพ้วให้ยืนหยัดฝ่าวิกฤตต่าง ๆ มาได้จนถึงทุกวันนี้

ภาพประกอบการศึกษาดูงาน





- รับฟังการบรรยายให้ความรู้และศึกษาดูงานการผลิตและแปรรูปมะพร้าว น้ำหอม ณ บริษัท เคเฟรช จำกัด
อำเภอบ้านแพ้ว จังหวัดสมุทรสาคร

บริษัท เค-เฟรช จำกัด และ บริษัท ออลโคโค กรุ๊ป จำกัด บริษัทผู้ริเริ่มพัฒนาต่อยอดมะพร้าว น้ำหอมไทยให้เป็นที่รู้จักระดับโลก ซึ่งเป็นบริษัทที่ไม่ใช่แค่คิดจะพัฒนาแต่ผลิตภัณฑ์ เพื่อออกจำหน่ายสู่ตลาด แต่ยังใส่ใจในเรื่องของสิ่งแวดล้อม เพื่อหวังส่งมอบโลกที่น่าอยู่ในลูกหลานต่อไป บริษัท เค-เฟรช จำกัด และบริษัท ออลโคโค กรุ๊ป จำกัด จึงขอเป็นส่วนหนึ่งในผู้สำนึกถึงสิ่งแวดล้อม ผ่านโครงการของเสียเหลือศูนย์ (ZERO WASTE PROJECT) ในโรงงาน ซึ่งเริ่มทำตั้งแต่ปี พ.ศ. ๒๕๕๗ โดยพยายามนำของเหลือใช้จากไลน์การผลิตมาทำให้เกิดประโยชน์” โดยบริษัท เค-เฟรชฯ ดำเนินธุรกิจส่งออกมะพร้าวน้ำหอมมากกว่า ๒๐ ประเทศ หลังจากกระบวนการ คั้นมะพร้าวเพื่อส่งออก จะมีเปลือกสดประมาณ ๒๐ ตัน/วัน ทางบริษัทจึงพยายามคิดวิธีที่ดีกว่าการนำไปถมที่ หรือทิ้งเป็นขยะสด โดย ๒ ปีที่ผ่านมาได้เริ่มงานวิจัยและพัฒนาขึ้น เช่น เรื่องผ้าใยมะพร้าวน้ำหอม โดยได้ร่วมมือ กับมหาวิทยาลัยราชภัฏวชิรญาณบุรี และขอทุนจากสถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ (THTI) ผลที่ได้คือ ผ้าใยมะพร้าว ตันแบบทั้งแบบผ้าทอ และผ้าถัก โดยหากจะทำเป็นรูปแบบเชิงพาณิชย์ ในอนาคตจะต้องแก้ปัญหาทางเทคนิค ด้านการเตรียมเส้นใยมะพร้าว ทั้งนี้ ยังมีเรื่องที่อยู่ระหว่างการสร้างงาน คือการนำเปลือกมะพร้าวมาตีเป็นเส้นใย แล้วขึ้นรูปเป็นวัสดุกันกระแทก ทำกล่องแพคเกจ, กระดาษใยมะพร้าว, วัสดุรองปลูก และสิ่งที่น่าสนใจยิ่งคือ โคโคบอร์ด (coco board) ซึ่งอยู่ระหว่างการศึกษา รวมถึงงาน โคโค อาร์ต ก็เป็นอีกหนึ่งแนวทางที่น่ากามะพร้าวมารังสรรค์งานศิลปะ เพื่อใช้สำหรับตกแต่งสถานที่ สำหรับการดำเนินงานปัจจุบันในส่วนของบริษัท ออลโคโค กรุ๊ปฯ ก็ดำเนินธุรกิจโรงงานอุตสาหกรรมอาหารเพื่อแปรรูปมะพร้าวน้ำหอม โดยวัตถุประสงค์ของการตั้ง โรงงานนี้ ก็เพื่อสามารถรับซื้อมะพร้าวจากสวนเกษตรกรได้ทุกสภาพ และทุกฤดูกาล โดยเฉพาะยามพืชผลล้นตลาด บริษัทจะนำมะพร้าวน้ำหอมที่ไม่สามารถส่งออกได้ เช่น ลูกเล็ก ลูกช้ำ (มี ๖๐% ของมะพร้าวทั้งหมด) มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ อาทิ น้ำมะพร้าว ๑๐๐%, พุดดิ้ง ไอศกรีม ฯลฯ โดยจำหน่ายภายใต้แบรนด์ “ออล โคโค” (all coco) ซึ่งในส่วนของที่นี่ก็มีกระบวนการรักษาสีคือ การนำน้ำที่ใช้แล้วจากไลน์การผลิตซึ่งเดิมที ก่อนทิ้ง ต้องสั่งซื้อสารเคมี (๒๐๐,๐๐๐ บาท/ปี) มาทำวอเตอร์ ทรีตเมนต์ก่อน เมื่อบำบัดเสร็จจึงปล่อยออกสู่ ธรรมชาติได้ โดยปัจจุบันเรานำน้ำเหลือใช้นี้มาทำ Spray dry ได้เป็นผงสีธรรมชาติ (natural dye) สีแดงอิฐที่ สวยงามใช้ย้อมผ้าได้ ทำเป็นสีย้อมธรรมชาติจากเปลือกมะพร้าวน้ำหอม และขณะนี้ได้ร่วมมือกับกลุ่มทอผ้าไทย เสาไห้ สระบุรี นำโดย “ครูเจียบ” (คุณสุพัตรา ชูชม) ครูช่างศิลปของแผ่นดินปี ๒๕๖๒ ผลิตเป็นผลงานออกมา มากมาย อาทิ เสื้อยืด กระเป๋าผ้า กล่องใส่กระดาษทิชชู กระเป๋ายาม เป็นที่ชื่นชอบของคนทั่วไป โดยสายคนรักฯ โลกมาอุดหนุนเป็นจำนวนมาก” นอกจากนี้ ยังได้พัฒนาชิ้นไอศกรีม ออลโคโค ที่ผลิตจากใยมะพร้าว ย่อยสลาย ได้เป็น biodegradable เป็นเทคโนโลยีของภาควิชาอุตสาหกรรมอาหาร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ โดยตอนนี้ นำมาทดแทนชิ้นไอศกรีมพลาสติก รวมถึงกำลังพัฒนาน้ำยาฆ่าแมลง/ไล่แมลง ซึ่งได้ศึกษาทดลองประสิทธิภาพ ร่วมกับมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ กำแพงแสน โดยทดลองแจกจ่ายให้เกษตรกรได้ทดลองใช้และเก็บข้อมูล เพื่อ เป็นการลดการใช้สารเคมีทำให้สุขภาพทั้งมนุษย์และธรรมชาติไปด้วยกัน เมื่อช่วงปลายเดือน มิ.ย.ที่ผ่านมา กรม ส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ (DITP) และบริษัท สยามพิวรรธน์ จำกัด ได้จัดงานแสดงสินค้าที่เป็นมิตรกับ สิ่งแวดล้อม “DECODE DESIGN LIVING” และนิทรรศการ T-Mark ซึ่งออลโคโค ได้รับเลือกให้เป็นหนึ่งในบริษัท ที่ยกระดับศักยภาพของผลิตภัณฑ์สินค้าไทย หากเรามุ่งมั่นที่ไม่อยากให้เป็นภาระแก่โลกและไม่อยากทิ้งอะไรให้ เสียของ สิ่งนี้ก็จะเป็แรงกระตุ้นต่อมความคิดให้เราหาทางออก อาจเริ่มจากเรื่องเล็กๆที่ใกล้ตัวก่อน แล้วค่อย ขยายผลให้ใหญ่ขึ้น นอกจากนี้ ยังได้ปรึกษากับเทศบาลบ้านแพ้ว จ.สมุทรสาคร เพื่อร่วมกันจัดตั้งกลุ่มแม่บ้าน เพื่อ พัฒนา ผลิต ผลิตภัณฑ์จากของเหลือใช้จากอุตสาหกรรมมะพร้าว ถือเป็นการสร้างงาน สร้างอาชีพ ให้คนในชุมชน

บริษัท เค-เฟรช จำกัด เริ่มต้นส่งออกมะพร้าว น้ำหอมตั้งแต่ปี ๒๕๔๗ มุ่งเน้นผลผลิตคุณภาพจากเกษตรกรในพื้นที่พร้อมใช้นวัตกรรมที่ทันสมัย เพื่อให้ผู้บริโภคทั่วโลกได้ลิ้มรสและรู้จักมะพร้าว น้ำหอมไทย โดยประเทศแรกที่ส่งไปคือ สหรัฐอเมริกา โดยเราถือเป็นผู้ส่งออกรายแรกๆ ที่นำพามะพร้าว น้ำหอมไทยไปสู่ตลาดโลก ซึ่งบริษัทเราทำงานด้วยแรงบันดาลใจ ด้วยการแบ่งปัน เข้าอกเข้าใจกัน เคารพศักดิ์ศรีในความเป็นมนุษย์ นอกจากนี้เรายังมีนวัตกรรมต่างๆ ทุกปี เพื่อที่จะสามารถพัฒนามะพร้าว น้ำหอมไทยให้ทั่วโลกได้รู้จัก ปัจจุบันเค-เฟรช ได้ส่งออกมะพร้าว น้ำหอมปีละกว่า ๓๐ ล้านลูก ไปยังกว่า ๒๐ ประเทศทั่วโลก โดยตลาดหลักคือประเทศจีน และสหรัฐอเมริกา นอกจากนี้ยังมีประเทศอินโดนีเซีย ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ สิงคโปร์ ฮองกง และประเทศใหม่ล่าสุดที่ทางเค-เฟรช เพิ่งเปิดตลาดเข้าไปก็คือ ประเทศญี่ปุ่น โดยมี Hero Product หรือผลิตภัณฑ์เรือธงที่ เค-เฟรช ได้คิดค้นขึ้นมา คือ มะพร้าว น้ำหอมเปิดง่าย ตรา Coco Thumb (โคโค่ ทัมบ์) ซึ่งผู้บริโภคเพียงแค่ดึงสลัก ออก กดปุ่ม และใส่หลอด ก็จะได้ลิ้มรสของมะพร้าว น้ำหอมสดๆ จากลูกโดยไม่ต้องใช้มีดในการเปิดให้ยุ่งยากเลย โดยมีแนวความคิดว่า ปกติเวลาจะทานน้ำมะพร้าวมักจะต้องมีตัวช่วยทุกครั้งไป ซึ่งตัวช่วยที่ว่ำนั้นอาจเป็น อุปกรณ์ อาทิ มีด หรือไม้ก็ให้คนอื่นมาช่วย “สิ่งนี้ถือได้ว่าเป็นปัญหาอย่างหนึ่งของคนที่ต้องการดื่มน้ำมะพร้าว จากผลสด นับเป็นจุดอ่อนของผู้บริโภค และจากการเก็บข้อมูลกลุ่มคนรักการดื่มน้ำมะพร้าว Coconut Lover ตัวจริง โดยตั้งโจทย์ว่าคุณต้องการสิ่งใดมากที่สุดในการรับประทานมะพร้าว น้ำหอม ซึ่งคำตอบที่ได้กลับมามีมากมาย อาทิ ต้องการดื่มน้ำมะพร้าวรสชาติธรรมชาติแท้ๆ, ต้องการเปิดมะพร้าวสดทานเองได้อย่างง่ายๆ, อยากรู้ที่มาที่ไปของสินค้า, อยากรู้แหล่งบริษัท เค-เฟรช ในฐานะผู้ผลิตมะพร้าว น้ำหอม ดูแลทั้งต้นน้ำ กลางน้ำ ก็ได้ดูแลแลกเปลี่ยนกับลูกค้าที่ชอบรับประทานมะพร้าว น้ำหอมเป็นประจำ รับผิดชอบต่อโจทย์นี้มาปฏิบัติ ถือเป็นพันธกิจสำคัญของบริษัท และต้องแปรความต้องการทุกข้อให้เป็นรูปธรรม และส่งมอบสินค้าคุณภาพให้ถึงปลายน้ำคือ ผู้บริโภคตามประสงค์ให้และก็นำมาซึ่งการพัฒนาวิธีเปิดมะพร้าว น้ำหอมผลสดอย่างง่าย แม้จะมีการแก้ไขแล้ว โดยมีผู้ประดิษฐ์คิดค้นนวัตกรรมอุปกรณ์การเปิดมะพร้าว coconut opener มากมายก็ยังไม่ตอบโจทย์ เพราะทุกแบบล้วนใช้วิธีเจาะทะลุผ่านกะลา วัสดุที่ใช้จึงต้องแข็งแรงมาก ทำให้มีต้นทุนสูงจึงไม่เป็นที่แพร่หลาย ต่อมาเมื่อนวัตกรรม “มะพร้าวพร้อมดื่มแบบฝาตึง” ตีมาก ง่ายมาก สะดวกมาก คิดว่าจะตอบโจทย์ผู้บริโภคได้ แต่กลับไม่แพร่หลายเท่าที่ควรเพราะมีข้อด้อยคือสินค้ามีอายุสั้น มีปัญหากระจายสินค้าไม่ทัน ระหว่างการผลิตเกิดความเสียหายจำนวนมาก ทำให้ต้นทุนสูง

จากข้อมูลการพัฒนาวิธีเปิดมะพร้าวดังกล่าว บริษัท เค-เฟรช จึงต่อยอดคิดค้นนวัตกรรมใหม่ขึ้น “Coco Thumb” (โคโค่ ทัมบ์) มะพร้าว น้ำหอมชนิดควั่นผลสดพร้อมดื่มขึ้น เพื่อให้ผู้บริโภคสามารถเปิดมะพร้าวเองด้วยวิธีง่ายๆ แคดึงสลักแล้วกด Coco Thumb ก็จะได้ดื่มน้ำมะพร้าวแสนสดชื่นได้ทันที ทำให้การเปิดมะพร้าวไม่ใช่เรื่องยากอีกต่อไป นวัตกรรมนี้นับว่าเป็นเจ้าแรกของโลกที่คิดค้นขึ้นมา โดย Coco Thumb เป็นนวัตกรรมน้องใหม่ ที่เป็นอุปกรณ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมย่อยสลายได้ ทั้งนี้ Coco Thumb ยังการันตีด้วยการคว้ารางวัล Agri Plus Award ๒๐๑๙ Innovative Product จากกรมการค้าต่างประเทศ เมื่อเดือน ส.ค.ที่ผ่านมา และรางวัลอันทรงเกียรติ The Prime Minister’s Industry Award ๒๐๑๙ ประเภทการจัดการเทคโนโลยีเชิงนวัตกรรม Innovative SME จากท่านนายกรัฐมนตรี “พล.อ. ประยุทธ์ จันทร์โอชา” เมื่อวันที่ ๑๖ ส.ค.๒๕๖๒ ขณะนี้ Coco Thumb ได้จดคุ้มครองสิทธิบัตร (International Patent) เป็นอีกหนึ่งเรื่องที่ตอบโจทย์ภาครัฐที่อยากเห็นเอสเอ็มอีของไทยสร้างเกษตร ๔.๐ ให้เกิดขึ้นได้จริง โดยตอนนี้สินค้าของบริษัทส่งออกไปต่างประเทศมากมาย อาทิ อเมริกา, จีน, เกาหลี และเนเธอร์แลนด์ รวมถึงอยู่ระหว่างการเจรจากับอีกหลายประเทศ เช่น สิงคโปร์ และดูไบ เป็นต้น

นอกจากนี้โรงงานผลิตของ เค-เฟรช ยังได้มาตรฐานสากลที่ต่างชาติรองรับ ไม่ว่าจะเป็นมาตรฐานสุขลักษณะที่ดีในการผลิตอาหาร (GHP), มาตรฐานระบบการวิเคราะห์อันตรายและจุดวิกฤตที่ต้องควบคุมในการผลิตอาหาร (HACCP), มาตรฐานเกษตรอินทรีย์ของกระทรวงเกษตรสหรัฐอเมริกา (USDA), มาตรฐานเกษตรอินทรีย์ของยุโรป (EU Organic), มาตรฐานระบบเกษตรอินทรีย์แคนาดา (COR)

ในสายการผลิตของ เค-เฟรช ได้มีการนำนวัตกรรมต่างๆ เข้ามาใช้ อย่างการตัดแต่งทรงมะพร้าวด้วยเครื่องจักร เพื่อให้ได้มาตรฐานและความรวดเร็วในการผลิต การใช้ห้องเย็นที่มีการควบคุมอุณหภูมิที่ได้มาตรฐาน เพื่อจัดเก็บ รักษาอายุ และคุณภาพของมะพร้าวน้ำหอมให้สามารถส่งออกไปยังต่างประเทศได้ โครงการในอนาคตที่อยากจะทำให้มะพร้าวน้ำหอมไทยเป็นที่รู้จักในทั่วโลกพร้อมสร้างดินแดนแห่งแรงบันดาลใจ ในชื่อว่า "Damnoensaduak Coco Village" โดยในพื้นที่กว่า ๑๐๐ ไร่ จะมีทั้งพิพิธภัณฑ์มะพร้าว โรงงานมะพร้าวที่ทันสมัย ชุมชนที่ทำงานเกี่ยวกับมะพร้าว และสวนสาธารณะสำหรับชาวดำเนินสะดวก ที่เมื่อได้เข้ามาในพื้นที่แห่งนี้ก็จะเกิดความรู้และแรงบันดาลใจ สิ่งที่ต้องการ คือ อยากรู้อยากเห็นมีชีวิต มีชุมชนจริงๆ เป็นชุมชนแห่งความฝัน คนที่เข้ามาก็ได้ประโยชน์กลับไป เกิดการสร้างงานให้คนในพื้นที่ และจะทำให้ประเทศไทยรู้จักในทั่วโลกมากยิ่งขึ้น

ภาพประกอบการศึกษาดูงาน



