



สบู่เหลวล้างมือสมุนไพร
(Herbal hand washing liquid soap)

ชื่อผู้จัดทำ

นางสาว วิภาพร บุญเลิศ

นางสาว เจนจิรา สิมมา

รายงานผลการดำเนินงานรายวิชาโครงการนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา

ตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ สาขาวิชาการบัญชี

ปีการศึกษา 2567

วิทยาลัยการอาชีพสกลนคร

สบู่เหลวล้างมือสมุนไพร
(Herbal hand washing liquid soap)

ชื่อผู้จัดทำ

นางสาววิภาพร บุญเลิศ

นางสาวเจนจิรา สิมมา

รายงานผลการดำเนินงานรายวิชาโครงการนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา

ตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ สาขาวิชาการบัญชี

ปีการศึกษา 2567

วิทยาลัยการอาชีพสังขะ

ชื่อโครงการวิชาชีพ	สบู่เหลวล้างมือสมุนไพร	
ชื่อนักศึกษา	1. นางสาว วิภาพร บุญเลิศ	รหัสนักศึกษา 66302010007
	2. นางสาว เจนจิรา สิมมา	รหัสนักศึกษา 66302010035
หลักสูตร	ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง	
สาขาวิชา	การบัญชี	
สาขางาน	การบัญชี	
ครูที่ปรึกษาโครงการ	นายวรินทร์	พร้อมเพรียง
ครูที่ปรึกษาโครงการร่วม	นางวราภรณ์	ทับผา
ครูผู้สอน	นายวรินทร์	พร้อมเพรียง
ปีการศึกษา	2567	

คณะกรรมการตรวจสอบวิชาชีพ		ลายมือชื่อ
1. นายวรินทร์ พร้อมเพรียง	ครูที่ปรึกษาโครงการ	
2. นางวราภรณ์ ทับผา	ครูที่ปรึกษาโครงการร่วม	
3. นายวรินทร์ พร้อมเพรียง	ครูผู้สอน	
4. นางดวงใจ ขาวงาม	หัวหน้าแผนกวิชาการบัญชี	
5. นายเบญจภัทร วงศ์โคกสูง	งานพัฒนาหลักสูตรการเรียนการสอน	
6. นายปรีดี เสมอ	รองผู้อำนวยการฝ่ายวิชาการ	

สถานที่สอบ : หอประชุมวิทยาลัยการอาชีพสังขะ

(นางแสงดาว ศรีจันทร์เวียง)
ผู้อำนวยการวิทยาลัยการอาชีพสังขะ
วันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

ชื่อ : นางสาว วิภาพร บุญเลิศ
 : นางสาว เจนจิรา สิมมา
 ชื่อเรื่อง : สบู่เหลวล้างมือสมุนไพร
 สาขาวิชา : การบัญชี
 แผนกวิชา : การบัญชี
 ที่ปรึกษา : นายวรินทร์ พร้อมเพรียง
 ปีการศึกษา : 2567

บทคัดย่อ

โครงการเรื่องสบู่เหลวล้างมือสมุนไพร มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาวิธีการทำสบู่เหลวล้างมือสมุนไพร เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ เพื่อสร้างรายได้สร้างอาชีพ และเพื่อศึกษาความพึงพอใจที่มีต่อสบู่เหลวล้างมือสมุนไพร ผู้เรียนสามารถนำมาใช้ในการปฏิบัติงานด้านอาชีพอย่างมีประสิทธิภาพ

ผลการดำเนินโครงการ พบว่า จากแบบสอบถามความพึงพอใจที่มีต่อสบู่เหลวล้างมือสมุนไพร ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 29 คน เพศชาย 8 คน คิดเป็นร้อยละ 28 เพศ หญิง 21 คน คิดเป็นร้อยละ 72 จากแบบประเมินความพึงพอใจของการจัดทำสบู่เหลวล้างมือสมุนไพร คะแนนเต็ม 1,160 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 100 พบว่าผลรวมคะแนนทั้งหมด 1,120 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 96.55 อยู่ระดับดีเยี่ยม ระดับความพึงพอใจของผู้ตอบแบบสอบถามความพึงพอใจที่มีต่อสบู่เหลวล้างมือสมุนไพร โดยหัวข้อที่มีระดับความพึงพอใจมากที่สุดในด้านกระบวนการผลิต คือ ความสะอาดในการผลิต โดยมีระดับความพึงพอใจอยู่ที่ 4.87 ตามด้วยเครื่องมือและอุปกรณ์ที่เหมาะสมได้มีระดับความพึงพอใจอยู่ที่ 4.79 คือ คณะผู้จัดทำมีการกระบวนการผลิตที่สะอาดทุกขั้นตอนและใช้วัตถุดิบได้มาตรฐาน หัวข้อที่มีระดับความพึงพอใจมากที่สุดในด้านผลิตภัณฑ์ คือ บรรจุภัณฑ์ โดยมีระดับความพึงพอใจอยู่ที่ 4.86 ตามด้วยปริมาณ และราคา มีระดับความพึงพอใจอยู่ที่ 4.79 คือ คณะผู้จัดทำสามารถทำผลิตภัณฑ์ ที่มีปริมาณ บรรจุภัณฑ์ และราคาเหมาะสมได้เป็นอย่างดี และในด้านคุณภาพ ทุกหัวข้อในด้านคุณภาพมีเกณฑ์ความพึงพอใจอยู่ในระดับดีเยี่ยม หัวข้อที่มีระดับความพึงพอใจมากที่สุดในด้านคุณภาพ คือ กลิ่นโดยมีระดับความพึงพอใจอยู่ที่ 4.87 ตามด้วยความสะดวกหลังใช้ มีระดับความพึงพอใจอยู่ที่ 4.79 คือ คณะผู้จัดทำสามารถทำสบู่เหลวล้างมือสมุนไพร ที่มีกลิ่นและความสะอาดหลังใช้ได้ดีเยี่ยม

กิตติกรรมประกาศ

ในการทำโครงการสบู์เหลวล้างมือสมุนไพร ในครั้งนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดีนั้น ผู้จัดทำได้รับคำแนะนำต่างๆ ทำให้งานสามารถดำเนินลุล่วงไปด้วยดี ขอขอบพระคุณ นางแสงดาว ศรีจันทร์เวียง ผู้อำนวยการวิทยาลัยการอาชีพสังขะ นายปรีดี สมอ รองผู้อำนวยการฝ่ายวิชาการ นายเบญจภัทร วงศ์โคกสูง หัวหน้างานพัฒนาหลักสูตรการเรียนการสอน นางดวงใจ ขาวงาม หัวหน้าแผนกวิชาการบัญชี นางวรภรณ์ ทับผา ครูที่ปรึกษาโครงการร่วม และนายวรินทร์ พร้อมเพรียง คุณครูที่ปรึกษา และคุณครูผู้สอนวิชาโครงการานที่ให้คำแนะนำ ข้อเสนอแนะโครงการในครั้งนี้ ทำให้โครงการนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี โครงการนี้ จะไม่สามารถสำเร็จลุล่วงไปได้หากปราศจากแรงสนับสนุน จากบุคคลตามรายนามข้างต้นทางคณะผู้จัดทำจึงขอขอบพระคุณทุกท่านเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

นางสาววิภาพร บุญเลิศ

นางสาวเจนจิรา สิมมา

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
บทคัดย่อ	ก
กิตติกรรมประกาศ	ข
สารบัญ	ค
สารบัญ (ต่อ)	ง
สารบัญตาราง	จ
สารบัญภาพ	ฉ
บทที่ 1 บทนำ	1
1. ที่มาและความสำคัญ	1
2. วัตถุประสงค์	1
3. วิธีดำเนินโครงการ	2
4. ขอบเขตของเนื้อหา	3
5. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	3
6. นิยามศัพท์เฉพาะ	3
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	4
1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับสบู่เหลวสมุนไพร	4
2. สบู่ไพรกับเศรษฐกิจไทย	22
3. ความสำคัญของการล้างมือ	24
4. ความนิยมในการบริโภคสบู่ไพรไทยในปัจจุบัน	29
5. หน่วยงานในประเทศไทยที่ส่งเสริมผลิตภัณฑ์จากสบู่ไพรไทย	34
6. มาตรฐานกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์ที่ได้จากสบู่ไพรไทย	41
7. การสร้างมูลค่า	42
8. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องที่เกี่ยวข้อง	49

สารบัญ (ต่อ)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 3 วิธีการดำเนินการ	62
1. ขั้นตอนการดำเนินงานโครงการ	62
2. การรวบรวมข้อมูล	62
3. เครื่องมือที่ใช้ศึกษาความพึงพอใจของผู้ใช้งาน	63
บทที่ 4 ผลการดำเนินโครงการ	66
1. ผลการดำเนินโครงการ	66
2. ขั้นตอนการทำสบู์เหลวล้างมือสมุนไพร	67
3. การศึกษาความพึงพอใจ	73
บทที่ 5 สรุป อภิปรายผล	75
1. วัตถุประสงค์ของการทำโครงการ	75
2. สรุปผลการทำโครงการ	75
3. อภิปรายผล	75
4. ปัญหา และอุปสรรคในการทำโครงการ	76
5. ข้อเสนอแนะ	76
บรรณานุกรม	
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก แบบขออนุมัติโครงการ	
ภาคผนวก ข แบบสอบถามความพึงพอใจ	
ภาคผนวก ค ภาพการดำเนินโครงการ	
ภาคผนวก ง ประวัติผู้จัดทำ	
ภาคผนวก จ รูปภาพอัฟโฟลด์ไฟล์โครงการในวิทยาลัยการอาชีพสังขะ	

สารบัญตาราง

เรื่อง	หน้า
ตารางที่ 1.1 ตารางแสดงวิธีการดำเนินงาน	2
ตารางที่ 3.1 ขั้นตอนการดำเนินงานโครงการ	62
ตารางที่ 3.2 แบบสอบถามความพึงพอใจที่มีต่อสบู์เหลวล้างมือสมุนไพร	65
ตารางที่ 4.1 ค่าร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง	73
ตารางที่ 4.2 ผลการหาค่าความพึงพอใจเกณฑ์วัดระดับความพึงพอใจ	73

สารบัญภาพ

เรื่อง	หน้า
ภาพที่ 2.1 หัวเชื้อสปู่เหลว	9
ภาพที่ 2.2 ใบเตย	14
ภาพที่ 2.3 ตะไคร้	16
ภาพที่ 2.4 ว่านหางจระเข้	18
ภาพที่ 2.5 สารกันเสียไมโครแคร์ พีเอชซี	19
ภาพที่ 4.1 แสดงการหั่นใบเตย	67
ภาพที่ 4.2 แสดงขั้นตอนการเตรียมต้มน้ำใบเตย และน้ำตะไคร้	67
ภาพที่ 4.3 นำใบเตยและตะไคร้เตรียมใส่หม้อต้มให้เดือด	68
ภาพที่ 4.4 ต้มใบเตย และตะไคร้	68
ภาพที่ 4.5 นำหัวสปู่เหลวเทลงในภาชนะ	69
ภาพที่ 4.6 หัวเชื้อสปู่	69
ภาพที่ 4.7 เทหัวเชื้อสปู่ลงอ่างผสม	69
ภาพที่ 4.8 เทน้ำใบเตย และตะไคร้ที่ต้มแล้วลงอ่างผสม	70
ภาพที่ 4.9 ใช้ตะกร้อคนให้ส่วนผสมสปู่เข้ากัน	70
ภาพที่ 4.9 ใช้ตะกร้อคนให้ส่วนผสมสปู่เข้ากัน	70
ภาพที่ 4.11 แบ่งสปู่เหลวใส่อ่างพักไว้	71
ภาพที่ 4.12 นำแรปมาคลุมอ่างสปู่เหลวเพื่อรอบรรจุ	71
ภาพที่ 4.13 เตรียมบรรจุภัณฑ์	72
ภาพที่ 4.14 ผลิตภัณฑ์สปู่เหลวล้างมือสมุนไพร	72

บทที่ 1

บทนำ

1. ความเป็นมาของโครงการ

เนื่องจากในปัจจุบัน ความสะอาดและการป้องกันเชื้อโรคเป็นสิ่งสำคัญที่ทุกคนต้องให้ความสนใจ โดยเฉพาะการล้างมือที่ถือเป็นวิธีที่ง่ายและมีประสิทธิภาพในการป้องกันการแพร่กระจายของเชื้อโรคและเชื้อไวรัสต่างๆ สบู่เหลวล้างมือเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีการใช้งานอย่างแพร่หลาย แต่การเลือกสบู่เหลวที่มีคุณภาพและปลอดภัยต่อผิวหนังนั้นสำคัญยิ่งขึ้นในปัจจุบัน ซึ่งการใช้สารเคมีอาจทำให้เกิดการระคายเคือง หรืออาจมีผลกระทบต่อสุขภาพในระยะยาว การเลือกใช้สมุนไพรในการผลิตสบู่เหลวล้างมือถือเป็นแนวทางที่ดี เนื่องจากสมุนไพรหลายชนิดมีคุณสมบัติในการต้านเชื้อแบคทีเรีย อีกทั้งยังมีความอ่อนโยนต่อผิวหนังและสามารถบำรุงผิวให้ชุ่มชื้นได้ในขณะเดียวกันนอกจากนี้ การใช้สมุนไพรยังเป็นการใช้ทรัพยากรธรรมชาติที่มีในท้องถิ่น ซึ่งช่วยสนับสนุนการพัฒนาเศรษฐกิจในพื้นที่ต่างๆ และลดการพึ่งพาสารเคมีในการทำสบู่เหลวล้างมือสมุนไพร จึงเป็นทางเลือกที่ดีในการผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีประโยชน์ทั้งในด้านสุขภาพและสิ่งแวดล้อม

จากข้อมูลข้างต้นคณะผู้จัดทำได้เล็งเห็นความสำคัญด้านสุขภาพ จึงมีความสนใจที่จะใช้สมุนไพรในท้องถิ่นมาพัฒนาผลิตภัณฑ์สบู่เหลวล้างมือสมุนไพรเพื่อสุขภาพ พร้อมทั้งยังช่วยสนับสนุนพัฒนาเศรษฐกิจและลดการพึ่งพาสารเคมีในการทำสบู่เหลวล้างมือสมุนไพรจึงเป็นทางเลือกที่ดีในการผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพ และตอบโจทย์ความต้องการผู้บริโภคที่ชื่นชอบผลิตภัณฑ์ธรรมชาติ ดังนั้นคณะผู้จัดทำจึงเกิดแนวคิดในการพัฒนาสบู่เหลวล้างมือที่ใช้สมุนไพรจากธรรมชาติ ซึ่งสามารถลดการใช้สารเคมี เพิ่มความปลอดภัยต่อผู้ใช้ และช่วยเพิ่มมูลค่าให้กับสมุนไพรพื้นบ้านที่มีอยู่ในท้องถิ่น

2. วัตถุประสงค์ของโครงการ

1. เพื่อศึกษาการทำสบู่เหลวและการใช้สมุนไพร
2. เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์สบู่เหลวล้างมือสมุนไพรเพื่อสุขภาพ
3. เพื่อศึกษาความพึงพอใจของผู้ใช้

3. วิธีการดำเนินโครงการ

ลำดับที่	กิจกรรม	ตุลาคม 2567				พฤศจิกายน 2567				ธันวาคม 2567				มกราคม 2568				กุมภาพันธ์ 2568			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	ขออนุมัติโครงการ																				
2.	ศึกษาค้นคว้าข้อมูล/ ออกแบบชิ้นงาน																				
3.	จัดหาวัสดุ อุปกรณ์																				
4.	ลงมือปฏิบัติงาน																				
5.	ทดลองใช้/เก็บข้อมูล																				
6.	นำเสนอ/รายงานผล																				

ตารางที่ 1.1 ตารางแสดงวิธีการดำเนินโครงการ

4. งบประมาณ

รายรับ

งบประมาณจากสมาชิกในกลุ่ม 2 คน

เป็นเงิน 1,500 บาท

รายจ่าย

ค่าหมึกพิมพ์

เป็นเงิน 300 บาท

ค่าบรรจุภัณฑ์

เป็นเงิน 300 บาท

ค่าเช่าเล่มโครงงาน

เป็นเงิน 320 บาท

ค่าวัสดุติด

เป็นเงิน 580 บาท

รวมเป็นเงินทั้งสิ้น

1,500 บาท

5. สถานที่ดำเนินงาน

บ้านโพธิ์พัฒนา ตำบลพระแก้ว อำเภอสังขะ จังหวัดสุรินทร์ 32150

6. ขอบเขตของเนื้อหา

1. ด้านเนื้อหา – การศึกษาวิธีสบู่มุนไพร
2. ด้านกลุ่มตัวอย่าง – ประชาชนในบ้านโพธิ์พัฒนาจำนวน 29 คน
3. ด้านสถานที่ - บ้านโพธิ์พัฒนา ตำบลพระแก้ว อำเภอสังขะ จังหวัดสุรินทร์
4. ด้านระยะเวลา - สัปดาห์ที่ 1 - 18 (1 พฤศจิกายน 2567 - 28 กุมภาพันธ์ 2568)

7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. ได้รับความรู้จากการศึกษาการทำสบู่เหลวล้างมือสมุนไพร
2. ได้พัฒนาผลิตภัณฑ์สบู่เหลวล้างมือสมุนไพรเพื่อสุขภาพ
3. ศึกษาความพึงพอใจของผู้ใช้

8. นิยามศัพท์

โครงการวิชาชีพ หมายถึง แผนงานที่จัดขึ้นอย่างเป็นระบบ ประกอบด้วยกิจกรรมย่อยๆ หลายกิจกรรมที่ต้องใช้ทรัพยากรในการดำเนินงานโดยคาดหวังผลงานที่คุ้มค่า มีประโยชน์แสดงถึงความสามารถทางความคิดริเริ่ม และสร้างสรรค์ในศาสตร์ของตน มีขั้นตอนในการดำเนินงานหรือจุดมุ่งหมายในการดำเนินงานอย่างชัดเจน และสามารถนำเสนอผลงานต่อชุมชนได้อย่างมีระบบ

วิชาชีพ หมายถึง ความรู้ ความสามารถ และทักษะในการทำงานบุคคล ซึ่งต้องอาศัยความรู้ ความเชี่ยวชาญ และความชำนาญเฉพาะด้าน ทั้งนี้ไม่รวมถึงวิชาชีพขององค์กรวิชาชีพที่มีกฎหมายจัดตั้งขึ้นเป็นการเฉพาะ

สบู่เหลวล้างมือ ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดที่อยู่ในรูปของเหลว ออกแบบมาเพื่อใช้สำหรับล้างมือ มีส่วนผสมของสารทำความสะอาด น้ำหอม และส่วนประกอบอื่นที่ช่วยในการดูแลผิว ป้องกันการแห้งกร้าน และฆ่าเชื้อโรค

สมุนไพร วัตถุดิบที่มาจากธรรมชาติ เช่น ใบไม้ ดอกไม้ เปลือกไม้ หรือรากของพืช ซึ่งมีสรรพคุณเฉพาะในการดูแลผิวหรือเพิ่มคุณค่าให้กับผลิตภัณฑ์ ตัวอย่างสมุนไพรที่นิยมใช้:

ตะไคร้ เป็นพืชสมุนไพรที่มีประโยชน์ทั้งด้านสุขภาพ ความงาม และการดูแลบ้านเรือน เนื่องจากอุดมไปด้วยน้ำมันหอมระเหยที่มีสารสำคัญ เช่น ซิทรัล (Citral), เจอรานิโอล (Geraniol) และไมร์ซีน (Myrcene)

การบัญชี หมายถึง กระบวนการจัดการในส่วนของบันทึกรายการทางการเงินการค้า ได้แก่ การเขียนบันทึกรายการทางการเงินการค้า การจำแนกแยกประเภทหมวดหมู่ทางการเงินการค้า การสรุปผลการดำเนินงาน รวมไปถึงการวิเคราะห์ และการแปลความหมายข้อมูลของนักบัญชี

การประยุกต์ หมายถึง การนำบางสิ่งมาใช้ประโยชน์ โดยปรับใช้อย่างเหมาะสมกับสถานะที่เฉพาะเจาะจง คำว่าบางสิ่ง คือ ทฤษฎี แนวคิด หลักการ และแม้กระทั่งความรู้บางอย่างใดอย่างหนึ่ง

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การจัดทำโครงการ“สบู่เหลวล้างมือสมุนไพร” คณะผู้จัดทำโครงการได้ศึกษาแนวคิด ทฤษฎี เอกสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องนำเสนอตามลำดับ ดังนี้

1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับสบู่เหลวสมุนไพร
2. สมุนไพรกับเศรษฐกิจไทย
3. ความสำคัญของการล้างมือ
4. ความนิยมในการบริโภคสมุนไพรไทยในปัจจุบัน
5. หน่วยงานในประเทศไทยที่ส่งเสริมผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรไทย
6. มาตรฐานกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์ที่ได้จากสมุนไพรไทย
7. การสร้างมูลค่า
8. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับสบู่เหลวสมุนไพร

1.1 ความเป็นมาของสบู่เหลวสมุนไพร

สบู่เหลวสมุนไพรมีความเป็นมาที่เชื่อมโยงกับการใช้สมุนไพรในงานสาธารณสุขและการดูแลสุขภาพความสะอาดของร่างกายมานานหลายร้อยปี โดยเฉพาะในสังคมเอเชียที่ใช้สมุนไพรต่างๆ เช่น ขมิ้น, น้ำมันมะกรูด, และว่านหางจระเข้ เป็นต้น ในการทำความสะอาดผิวพรรณและบำรุงผิว การใช้สบู่เหลวสมุนไพรจึงเริ่มต้นจากความนิยมในการใช้สมุนไพรในการดูแลร่างกายอย่างธรรมชาติในช่วงเวลาที่ผ่านมา หลากๆ คนหันมาสนใจผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนผสมจากธรรมชาติมากขึ้น เนื่องจากการตระหนักถึงผลกระทบที่อาจเกิดจากการใช้สารเคมีในผลิตภัณฑ์ต่างๆ ซึ่งส่งผลให้เกิดความนิยมในสบู่เหลวสมุนไพรที่มีส่วนผสมจากพืชและสมุนไพร เช่น ว่านหางจระเข้, ขมิ้น, หรือชาเขียวที่มีคุณสมบัติในการบำรุงผิวและรักษาผิวพรรณในปัจจุบัน การผลิตสบู่เหลวสมุนไพรมีการพัฒนาไปในทิศทางที่มีคุณภาพสูงและตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น เช่น การเลือกใช้สมุนไพรที่มีประสิทธิภาพสูงในการดูแลผิว เช่น สารต้านอนุมูลอิสระในชาเขียว หรือสารฟีนอลิกจากน้ำมันอาร์แกนการใช้สบู่เหลวสมุนไพรจึงไม่เพียงแค่อำนาจทำความสะอาดผิว แต่ยังเน้นถึงการบำรุงและปกป้องผิวจากการเกิดปัญหาต่างๆ เช่น การอักเสบ หรือการแพ้สารเคมี

สบู่เหลว (Liquid Soap)

คือ ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดที่อยู่ในรูปแบบของเหลว ซึ่งแตกต่างจากสบู่แข็งที่มีลักษณะเป็นแท่ง สบู่เหลวมักจะใช้ในการทำทำความสะอาดร่างกาย เช่น ล้างมือ อาบน้ำ หรือใช้ทำความสะอาดใบหน้า รวมไปถึงการทำความสะอาดพื้นที่อื่นๆ เช่น ห้องน้ำ และครัว

กระบวนการผลิตสบู่เหลว

การผลิตสบู่เหลวเริ่มต้นจากการทำให้เกิดสารเคมีที่มีคุณสมบัติในการทำทำความสะอาด ซึ่งทำจากการผสมสารเคมีที่เรียกว่า "สารลดแรงตึงผิว" (Surfactants) ซึ่งช่วยให้สบู่สามารถละลายน้ำและทำความสะอาดสิ่งสกปรกได้ดี กระบวนการผลิตสบู่เหลวมักจะใช้กระบวนการโซเดียมไฮดรอกไซด์ (Sodium Hydroxide) หรือโซเดียมคลอไรด์ (Sodium Chloride) ในการทำให้เกิดฟองสบู่และทำให้เนื้อสบู่มีลักษณะเป็นเหลว

ประโยชน์ของสบู่เหลว

1. ความสะดวกสบายในการใช้ : สบู่เหลวใช้งานง่าย สามารถควบคุมปริมาณการใช้ได้ดี และไม่ต้องสัมผัสกับสิ่งสกปรกหรือแบคทีเรียที่อาจติดอยู่บนสบู่แข็ง
2. การทำความสะอาดผิวได้ดี : สบู่เหลวมักจะมีคุณสมบัติในการทำความสะอาดและช่วยบำรุงผิวได้มากขึ้น เนื่องจากมีการใช้ส่วนผสมที่สามารถละลายกับน้ำได้ดีกว่า
3. ความหลากหลายของส่วนผสม : สบู่เหลวสามารถใช้ส่วนผสมที่หลากหลายได้ เช่น สมุนไพร น้ำมันธรรมชาติ หรือวิตามินต่างๆ ทำให้สบู่เหลวมีคุณสมบัติที่หลากหลาย เช่น การบำรุงผิว หรือการรักษาปัญหาผิว

การเลือกใช้สบู่เหลว

เมื่อเลือกสบู่เหลวสำหรับการใช้งาน ควรพิจารณาถึงส่วนผสมที่มีประโยชน์ต่อผิวของเรา ได้แก่

1. สบู่เหลวสำหรับผิวแห้ง : อาจเลือกสบู่ที่มีส่วนผสมจากน้ำมันมะพร้าว หรือเชียร์บัตเตอร์ (Shea Butter) ซึ่งช่วยเพิ่มความชุ่มชื้นให้ผิว
2. สบู่เหลวสำหรับผิวมันหรือสิว : ควรเลือกสบู่ที่มีส่วนผสมจากชาเขียว, มะนาว หรือทีทรีออยล์ ที่มีคุณสมบัติในการควบคุมความมันและลดการเกิดสิว
3. สบู่เหลวสมุนไพร : สำหรับคนที่ชอบผลิตภัณฑ์ธรรมชาติ อาจเลือกสบู่ที่มีส่วนผสมจากสมุนไพร เช่น ว่านหางจระเข้, ขมิ้น, หรือดอกคาโมมายล์ ที่ช่วยบำรุงและปกป้องผิวจากการระคายเคือง

ลักษณะของสบู่ที่ดี ประกอบด้วย

1. มีความสามารถทำความสะอาดได้ดี
2. มีฟองในระดับที่เหมาะสม
3. มีความเป็นด่างน้อยในระดับที่ไม่เป็นอันตรายต่อผิวหรือทำลายชั้นไขมันของผิว
4. สบู่ก้อนไม่มีเนื้อเหลว แตกหักง่าย
5. ไม่มีกลิ่นหืน มีกลิ่นหอมน่าใช้ และมีคุณสมบัติเฉพาะในบางกรณี เช่น สบู่ฆ่าเชื้อ

ข้อดี และข้อเสียของสบู่ก้อนและสบู่เหลว

ประสิทธิภาพในการทำงาน สบู่เหลวจะมีสารให้ความชุ่มชื้นผสมอยู่มาก โดยเฉพาะมีส่วนผสมหลักเป็นน้ำหรือน้ำมันทำให้สร้างความชุ่มชื้นแก่ผิวได้ดี แต่บางคนอาจจะบอกว่าสารเพิ่มความชุ่มชื้นในสบู่เหลวจะทำให้เหนียวตัวล้างออกยากเหลือสิ่งตกค้างบนผิวหลังจากใช้จะรู้สึกลื่น แต่อาจเป็นเพราะสบู่เหลวบางชนิดมีการใส่สารดังกล่าวมากเกินไปก็เป็นได้ อย่างไรก็ตามเพราะคุณสมบัติที่ใช้น้ำแล้วผิวไม่แห้ง ทำให้สบู่เหลวได้รับความนิยมอยู่ในช่วงหนึ่ง

สบู่ก้อน ข้อดี แต่เดิมคือ ก้อนแข็งใช้ได้นาน และล้างออกได้หมดจดไม่รู้สึกเหนียวลื่น อย่างไรก็ตามอาจจะทำให้ผิวแห้งหลังอาบน้ำจำเป็นต้องใช้โลชั่นบำรุงผิว

ปัจจุบัน สบู่ก้อนหลายชนิดมีส่วนผสม ของเชียบัตเตอร์ ซึ่งจะช่วยทำให้ผิวชุ่มชื้นได้ดีไม่แพ้ น้ำมันในสบู่เหลวเลย แถมยังมีคุณสมบัติรักษาผิว ทั้งอาการคันแผลบนผิวหนัง ข้อเสียคือราคาแพง ต้องนำเข้าจากแอฟริกาใต้เท่านั้น จึงทำให้สบู่ที่ผสมเชียบัตเตอร์มีราคาแพงกว่าสบู่ทั่วไป แต่ก็ไม่แพงไปกว่าสบู่เหลวคุณภาพสูง

ค่าใช้จ่าย-ราคา

สบู่เหลวจะมีราคาค่อนข้างสูง เพราะกระบวนการผลิต ราคาของสบู่เหลวขนาด ความจุประมาณ 350 ซีซี จะพอกับสบู่ก้อนธรรมดา จำนวน 8 ก้อน ซึ่งจะเห็นว่าสบู่ก้อนมีราคาถูก กว่ามาก ถ้าเทียบกับสบู่เหลวจากผู้ผลิตชั้นดี ยกเว้นสบู่ก้อนที่ผลิตจากธรรมชาติ (มีกระบวนการผลิตที่มีราคาสูงกว่า โดยเฉพาะเมื่อผลิตด้วยมือ) หรือสบู่ก้อนที่มีส่วนผสมพิเศษ แบบนั้นอาจจะมามีราคาเท่ากันกับสบู่เหลวก็ได้ ขึ้นอยู่กับส่วนผสมและกระบวนการผลิต

ความเชื่อเรื่องการใช้สบู่ร่วมกัน

หลายคนเชื่อว่า สบู่เหลวจะช่วยลดโอกาสการถ่ายทอดเชื้อโรค ระหว่างผู้ใช้สบู่ (ก้อนเดียวกัน) แต่อย่างไรก็ตามโอกาสที่จะติดเชื้อจากการใช้สบู่ก้อนเดียวกันนั้นก็ไม่ใช่เรื่อง ที่จะเกิดได้ง่ายๆ อีกทั้งปัจจุบันผู้ใช้สบู่ก้อนมักแยกใช้เป็นส่วนตัว โดยเฉพาะเมื่อสบู่ก้อนคุณภาพสูงในปัจจุบันมีส่วนผสมที่แตกต่างตามสภาพผิว และปัญหาของผู้ใช้จึงทำให้ต้องแยกการใช้สบู่เป็นการเฉพาะคนมากขึ้นความน่าใช้ บรรดาผู้ที่ชื่นชอบในสบู่เหลวจะต้องชอบในคุณสมบัติพิเศษหนึ่งที่สบู่ก้อนไม่สามารถสู้ได้นั่นคือการคงสภาพความไม่เปลี่ยนแปลงเหมือนสบู่ก้อนที่เมื่อใช้ไปสักพักใหญ่จะไม่คงคุณภาพอีก

ต่อไปกลายเป็นชิ้นบางๆ ใช้ยากยิ่งสบู่ก้อนที่มีคุณภาพต่ำ เมื่อใช้ไปจะเป็นก้อนแข็งกระด้างไม่มีฟองทั้งที่ยังไม่หมดก้อนเมื่อโดนน้ำหรือทิ้งแช่น้ำไว้จะละลาย และก็มักจะเลอะติดอยู่กับจานใส่สบู่ สุดท้ายใช้ไม่ได้ก็ต้องกำจัดทิ้งไปก่อนที่จะใช้หมดจริงๆ ซึ่งถือว่าเป็นเรื่องที่สบู่ก้อนเถียงไม่ออกเหมือนกัน

แต่อย่างไรก็ตาม สบู่ก้อนสมัยใหม่เดี๋ยวนี้พัฒนาไปมาก โดยเฉพาะสบู่ก้อนคุณภาพสูงจะใช้ได้จนหมดก้อนไม่แข็งกระด้าง อย่างไรก็ตามเมื่อไม่มีขวดบรรจุแบบสบู่เหลว ก็ยังจำเป็นต้องรักษาเอาไว้ในที่แห้งก็สามารถใช้ได้ยาวนาน และอาจจะนานกว่าสบู่เหลวที่อัตราการสิ้นเปลืองในขณะใช้งานมีมากกว่า

หัวเชื้อสบู่เหลว (Soap Leavening)

หรือที่บางครั้งอาจเรียกว่า หัวเชื้อสบู่ในบางแหล่งข้อมูล อาจหมายถึงส่วนผสมหรือสารที่ใช้ในการช่วยให้กระบวนการผลิตสบู่เหลวมีกระบวนการฟูหรือมีความหนืดที่เหมาะสมสำหรับการใช้งาน โดยหัวเชื้อสบู่เหลวมักจะมีสารประกอบที่ช่วยปรับความคงตัวของเนื้อสบู่และเพิ่มคุณสมบัติในการทำ ความสะอาดหรือบำรุงผิว

สารลดแรงตึงผิว (Surfactants) ส่วนประกอบหลักในสบู่เหลวคือสารลดแรงตึงผิว (Surfactants) ซึ่งเป็นสารที่ทำให้สบู่มีคุณสมบัติในการละลายน้ำและทำความสะอาดสิ่งสกปรกได้ดี สารเหล่านี้ช่วยในการลดแรงตึงผิวระหว่างน้ำและน้ำมันหรือสิ่งสกปรกที่เกาะผิวหนัง ทำให้สบู่สามารถจับและขจัดสิ่งสกปรกได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ตัวอย่างของสารลดแรงตึงผิวที่ใช้ในสบู่เหลว ได้แก่

- โซเดียมลอริลซัลเฟต (Sodium Lauryl Sulfate, SLS) เป็นสารที่ใช้กันมากในผลิตภัณฑ์สบู่เหลวและแชมพู เนื่องจากมีความสามารถในการสร้างฟองและทำความสะอาดได้ดี
- โซเดียมค็อกโกแอมโฟอะซิเตท (Sodium Cocoamphoacetate) ใช้ในการทำสบู่เหลวที่มีความอ่อนโยนต่อผิว

สารเพิ่มฟอง (Foaming Agents) ในกระบวนการผลิตสบู่เหลว หัวเชื้อบางตัวอาจมีสารเพิ่มฟองที่ช่วยให้สบู่เหลวมีฟองที่หนาและนุ่ม เมื่อใช้ทำความสะอาด สารเหล่านี้จะช่วยให้สบู่มีประสิทธิภาพในการทำความสะอาดพร้อมทั้งทำให้มีประสบการณ์การใช้งานที่ดีขึ้น ตัวอย่างสารเพิ่มฟอง ได้แก่

- โซเดียมคอคโคเลต (Sodium Cocoyl Isethionate) สารที่พบในผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด เช่น สบู่เหลวและแชมพูที่ให้ฟองนุ่มและไม่ทำให้ผิวแห้ง

สารเพิ่มความหนืด (Thickeners) สบู่เหลวจำเป็นต้องมีความหนืดที่เหมาะสมเพื่อให้สามารถใช้งานได้สะดวกและไม่ไหลเร็วเกินไป สารเพิ่มความหนืดในสบู่เหลวมักจะถูกใช้เพื่อปรับความหนืดให้เหมาะสม ตัวอย่างสารเพิ่มความหนืด ได้แก่

- แคร์เรจ (Carrageenan) สารจากสาหร่ายทะเลที่ใช้เพิ่มความหนืด
- กัวร์กัม (Guar Gum) สารเพิ่มความหนืดจากธรรมชาติ

สารปรับสภาพผิว (Conditioners) บางครั้งหัวเชื้อสบู่เหลวจะมีสารปรับสภาพผิวที่ช่วยให้ผิวไม่แห้งกร้านหลังจากการล้าง ตัวอย่างเช่น

- กลีเซอริน (Glycerin) สารที่มีคุณสมบัติในการกักเก็บความชุ่มชื้น ทำให้ผิวไม่แห้ง
- น้ำมันธรรมชาติ (Natural Oils) เช่น น้ำมันมะพร้าว, น้ำมันอัลมอนด์ หรืออาร์แกน

ซึ่งช่วยบำรุงผิวขณะใช้สบู่เหลว

สารปรับ pH (pH Adjusters) เพื่อให้สบู่เหลวมีค่า pH ที่เหมาะสมสำหรับการใช้งานบนผิวหนังและไม่ระคายเคือง หัวเชื้อสบู่เหลวมักจะมีสารที่ใช้ปรับค่า pH ให้คงที่ โดยทั่วไปสบู่เหลวมักจะมี pH ที่ค่อนข้างสูง แต่จะมีการปรับให้เหมาะสมกับการใช้งานบนผิว ตัวอย่างสารปรับ pH ได้แก่

- กรดซิตริก (Citric Acid): ช่วยปรับ pH ของสบู่ให้ไม่เป็นกรดเกินไปหรือไม่เป็นด่างเกินไป
- โซเดียมไฮดรอกไซด์ (Sodium Hydroxide): ใช้ในการปรับค่า pH ให้สบู่มีค



ภาพที่ 2.1 หัวเชื้อสบู่เหลว

1.2 ความหมายของสมุนไพร

“สมุนไพร” หมายความว่า ยาที่ได้มาจากพืช สัตว์ แร่ธาตุจากธรรมชาติที่ไม่มีการเปลี่ยนแปลงสภาพโครงสร้างภายใน สามารถนำมาใช้เป็นยารักษาโรคต่างๆ และบำรุงร่างกาย ได้ ประเภทของสมุนไพร สมุนไพรที่ได้จากส่วนของพืชโดยตรง (พืชวัตถุ) โดยส่วนต่างๆ ที่ นำมานั้นมีสารที่สามารถใช้เป็นยาได้ ได้แก่ ใบ ดอก ผล เปลือกผล เมล็ด เปลือกเมล็ด ราก หรือหัว ต้น แก่น กระพี้ เนื้อไม้ เปลือกไม้ สมุนไพรที่ได้จากอวัยวะของสัตว์ (สัตว์วัตถุ) ได้แก่ ตับ ดี นอ เขา เอ็น เลือด น้ำนม มูล ฯลฯ เป็นต้นสมุนไพรที่ได้จากแร่ โดยธรรมชาติหรือสิ่งที่ประกอบขึ้นจากแร่ธาตุต่างๆ ตามกรรมวิธี (ธาตุวัตถุ) นำมาใช้เป็นยา เช่น เปลือก กำมะถัน น้ำประสานทอง ดีเกลือ สารส้ม

การจำแนกรูปแบบของสมุนไพรที่ใช้เป็นยา

สมุนไพรไม่ว่าจะเป็นส่วนที่มาจากพืช สัตว์ หรือธาตุวัตถุก็ตามเวลาจะนำมาใช้เพื่อบริโภค หรือเพื่อการรักษาตามกรรมวิธีจำเพาะอันใดก็ตาม พอจะจำแนกรูปแบบของสมุนไพรที่ใช้เป็นยาได้ ดังนี้

1. รูปแบบที่เป็นของเหลว ยาเหล่านี้นักได้จากกรรมวิธีต่างๆ กันเช่น ยาต้มคือหั่นต้น ยาแล้ว ต้มกับน้ำ ยาขงเป็นยาแห้งหั่นเป็นชิ้นเล็กๆ คั่วแล้วนำไปชงกับน้ำ น้ำคั้นสมุนไพรเตรียม โดยการเอา ต้นสมุนไพรสดๆ ตำให้ละเอียด เติมน้ำแล้วคั้นเอาน้ำยามารับประทาน และยาตอง เตรียมโดยบดสมุนไพรให้แห้งห่อด้วยผ้าขาวบาง ตองในสุรา
2. รูปแบบที่เป็นของแข็ง ยาปั้นลูกกลอนเตรียมโดยหั่นต้นไม้อายุสดให้เป็นแว่นบางๆ ตากแดด ให้แห้ง บดเป็นผงผสมกับน้ำผึ้งหรือน้ำเชื่อม 1 ส่วน ปั้นเป็นลูกกลมๆ เล็กๆ ขนาด เส้นผ่าศูนย์กลาง 1 เซนติเมตร ปั้นเสร็จจึงแดดจนแห้ง
3. รูปแบบกึ่งแข็งกึ่งเหลว สมุนไพรเหล่านี้จะทำให้อยู่ในลักษณะพอทรงตัวได้ มักใช้ เพื่อการรักษาภายนอก เช่น ยาพอก เตรียมโดยใช้ต้นสดตำให้แหลกหรือเหลว
4. รูปแบบอื่นๆ ที่มีลักษณะการใช้พิเศษ เช่น ใช้วิธีรมควัน เพื่อรักษาโรคของทางเดินหายใจ หรือการรมควันเพื่อรักษาแผล และให้มดลูกเข้าอยู่ในสตรีภายหลังคลอด

ความเป็นมา และความเชื่อเกี่ยวกับสมุนไพร

ความเชื่อ และการใช้สมุนไพรนั้นมีมาตั้งแต่สมัยโบราณ ความรู้เกี่ยวกับสมุนไพรมีในตำรา แพทย์ตั้งแต่สมัยกรีก อินเดีย จีน และโดยเฉพาะอย่างยิ่งการแพทย์ไทยแผนโบราณ นอกจากนี้ก็มีการศึกษาค้นคว้าต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน ถ้าจะพูดถึงประโยชน์ของสมุนไพร ในปัจจุบันยาต่างๆ ที่ใช้กัน อยู่มีจำนวนไม่น้อยที่ได้มาจากสมุนไพรโดยตรง เช่น ยาแก้ปวด aspirin มาจากเปลือกไม้ของพืชชนิด หนึ่ง ยาแก้ปวด morphine ก็มาจากต้นฝิ่น ยาควินิน รักษาโรคมาลาเรียก็ได้มาจากการสกัด เปลือกไม้ cinchona ยารักษาโรคหัวใจล้มเหลว digitalis ก็ได้มาจากต้น foxglove เป็นต้น

โทษ และอันตรายจากการใช้ยาสมุนไพร

สมุนไพรนอกจากจะมีประโยชน์ในการรักษาโรคภัยไข้เจ็บแล้ว ในทางตรงกันข้ามถ้าใช้ไม่ ถูกต้องก็อาจมีโทษและอันตรายได้เช่นกัน อันตรายจากสมุนไพรนั้นอาจแยกออกเป็น 3 ประการคือ

1. อันตรายที่เกิดจากโรคที่ขาดการรักษาเช่น โรคความดันโลหิตสูง โรคเบาหวาน หรือ โรค หืด ซึ่งการแพทย์ปัจจุบันยังไม่สามารถรักษาให้หายขาดได้ การให้ยานั้นเพื่อบรรเทาอาการ และ ป้องกันโรคแทรกซ้อนที่อาจจะเกิดขึ้น ถ้าไม่เข้าใจเกี่ยวกับโรคที่ถูกต้องอาจจะเบื่อก็เลย หยุดยา แล้ว รักษาด้วยสมุนไพร มียาสมุนไพรหลายชนิดที่อาจจะไม่มีประสิทธิภาพในการรักษาโรค นอกจากนั้น โรคที่ท่านเป็นอยู่บางครั้งก็อาจจะไม่มีอาการเด่นชัด ทำให้เข้าใจผิดคิดว่าโรค หายแล้วก็ละเลยกับการ

รักษาที่ถูกต้องนานๆ ไปโรคเดิมอาจจะกำเริบเช่น เป็นความดันโลหิต สูงมากๆ ไม่ได้รักษาก็อาจจะทำให้เส้นเลือดแตกในสมองเป็นอัมพฤกษ์อัมพาตได้

2. เป็นอันตรายที่เกิดจากฤทธิ์ของสมุนไพรโดยตรง มีสมุนไพรหลายชนิดที่มีสารเคมีที่เป็นพิษร้ายแรง ถ้าได้รับเข้าไปจะทำให้เกิดอาการจากพิษของสารชนิดนั้นๆ ยกตัวอย่างเช่น มะเกลือ (มะเกลือเป็นไม้ยืนต้นขนาดกลาง) เป็นที่ทราบกันมานานแล้วว่าผลมะเกลือมีสารเคมีที่สำคัญหลายชนิดที่มีสรรพคุณในการขับถ่ายพยาธิ ตำรับยากลางบ้านได้แนะนำให้ใช้ผลมะเกลือสดตำคั้นผสมกระเทียม มีรายงานผู้ป่วยหลายรายที่ได้รับพิษจากมะเกลือ ผู้ป่วยมีอาการไข้ อาเจียน ท้องเดิน หลังจากนั้นจะมีอาการตามัว ตามองไม่เห็น ตาบอดได้ จากการศึกษาวิจัยพบว่า ผลมะเกลือที่แก่เต็มที่จนมีสีดำนั้น อาจจะมีสาร nephthalene ซึ่งเป็นพิษต่อประสาทตาโดยตรง

3. อันตรายจากสารเจือปนในสมุนไพร ทางคณะแพทยศาสตร์โรงพยาบาลรามาธิบดี ได้ทำการตรวจวิเคราะห์ยาสมุนไพร เพื่อจะหาสารเจือปนที่อาจจะเป็นอันตรายจากตัวอย่างจำนวนร่วมร้อย พบว่ามี arsenic 60% มีสาร steroids 30% นอกจากนั้นก็มีสารปรอทและตะกั่วประปราย

หลักการใช้สมุนไพร

สามารถจำแนกออกได้เป็นหลายอย่าง โดยอาจจำแนกตามลักษณะการใช้ งานซึ่งจะได้ออกมาทั้งหมด 6 ประเภทดังต่อไปนี้

- ประเภทน้ำมันหอมระเหย อย่างเช่น ตะไคร้ที่ใช้ในอุตสาหกรรมยาสระผม และสบู่
- ประเภทรับประทาน อย่างเช่น กะเพรา ที่ใช้สำหรับแก้ท้องอืด
- ประเภทรับประทาน อย่างเช่น กะเพรา ที่ใช้สำหรับแก้ท้องอืด
- ประเภทยาสำหรับใช้ภายนอก อย่างเช่น ลำไยที่ใช้ในการรักษาโรคผิวหนังอย่างงูสวัด
- ประเภทเครื่องดื่มและยาเสริมอาหารอย่างเช่น กล้วยาหนดแมว ที่นำมาทำเป็นเครื่องดื่มบำรุงสุขภาพ
- ประเภทเครื่องสำอาง อย่างเช่น อัญชันหรือว่านหางจระเข้ประเภทผลิตภัณฑ์ป้องกันกำจัดศัตรูพืช เช่น สะเดา ตะไคร้หอม เป็นต้น

และเนื่องจากว่า สมุนไพร นั้นก็ไม่ได้เกิดพิษเพียงอย่างเดียว แต่ยังได้มาจากสัตว์และแร่ธาตุ อย่างเขาสัตว์และกระดูก ที่สามารถนำมา เป็นส่วนผสมในการทำยารักษาอีกด้วย โดยสมุนไพรต่าง ๆ จำเป็นต้อง แปรรูปอย่าง การอบ คั้น ต้ม เสียก่อนแล้วจึงนำมาใช้งาน ทำให้สามารถจำแนก พิษสมุนไพรแบ่งตามลักษณะภายนอกได้ 5 ประเภท ได้แก่ ต้น เถา หัว ผัก กล้วยาและพืชสมุนไพรยังสามารถจำแนกตามลักษณะภายนอกได้อีกแบบ ได้แก่ ต้น ใบ ดอก และผล

ภูมิปัญญาการใช้สมุนไพรพื้นบ้านในการดูแลสุขภาพ

ภูมิปัญญาเกี่ยวกับการใช้สมุนไพรพื้นบ้านในการดูแลสุขภาพ นับเป็นความรู้ ความคิด ความเชื่อที่ท้องถิ่นได้สั่งสมและสืบทอดต่อกันมา โดยเรียนรู้มาจากรุ่นปู่ ย่า ตา ยาย สู่รุ่น ลูก หลานและญาติพี่น้อง โดยผ่าน วิธีการหลายอย่าง เช่น การอนุรักษ์ พื้นฟูการประยุกต์ และการ สร้างใหม่ ทำให้ความรู้เหล่านี้เกิดประโยชน์แก่สังคมปัจจุบัน ทั้งนี้ความเฉลียวฉลาด ในการใช้สมุนไพร พื้นบ้านของคนรุ่นปู่ ย่า ตา ยายหรือบรรพบุรุษจึงนับเป็น เครื่องมือที่สำคัญยิ่งในการป้องกันและ แก้ปัญหาสุขภาพของ สมาชิกใน ชุมชนได้เป็นอย่างดีซึ่งผู้คนสมัยก่อนพึ่งพาอาศัยธรรมชาติแทบทุก ด้าน ตั้งแต่อาหารการกิน เครื่องนุ่งห่ม ที่อยู่อาศัย และยารักษาโรค ทั้งนี้พืช สมุนไพรเป็นผลผลิตจาก ธรรมชาติที่มนุษย์รู้จัก นำมาใช้เป็นประโยชน์ใน การรักษาโรคภัยไข้เจ็บตั้งแต่โบราณกาล ดังนั้นการใช้ สมุนไพรพื้นบ้านจึง ถือเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นที่ล้ำค่าของสังคมไทยที่เกิดจากความสามารถจำแนก แยกแยะฤทธิ์และ สรรพคุณของสมุนไพรจากธรรมชาติเพื่อใช้ในการ เยียวยารักษาความเจ็บป่วย นอกจากนี้สมุนไพรยังถูกใช้เป็นอาหารเสริม สำหรับคนทั่วไปที่มีสุขภาพปกติ เพื่อทำให้เกิดสมดุลของ การทำงานของร่างกายเสริมภูมิคุ้มกันและป้องกันโรคบางชนิดได้ด้วยสมุนไพรพื้นบ้านมาใช้ ประโยชน์ วิธีการเก็บสมุนไพรเพื่อใช้เป็นยา สรรพคุณของสมุนไพรจะมีการเปลี่ยนแปลงตามปัจจัย ต่างๆ

โดยปัจจัยที่สำคัญอย่างหนึ่ง คือ ช่วงระยะเวลาในการเก็บเกี่ยว หากเก็บ เกี้ยวในช่วงที่ เหมาะสม จะทำให้ได้สมุนไพรที่มีคุณภาพ โดยหลักทั่วไปใน การเก็บสมุนไพรมาใช้เป็นยามีดังนี้ สมุนไพรประเภทรากหรือหัว เช่น ขมิ้นชัน กระเทียม ข่า ควรเก็บเกี่ยวในช่วงที่หยุดการเจริญเติบโต ใบ ดอกร่วงหมด หรือช่วงต้นฤดูหนาวถึงฤดูร้อน เนื่องจากช่วงนี้รากและหัวจะมีการสะสมปริมาณตัวยา ไว้ค่อนข้างสูง สมุนไพรประเภทใบหรือเก็บทั้งต้น เช่น ใบชุมเห็ดเทศ ใบกะเพรา ฟักทะลายโจรควร เก็บในช่วงที่สมุนไพรเจริญเติบโตมากที่สุด หรือสมุนไพรบางชนิดจะระบุเวลาในเก็บโดยเฉพาะ เช่น ใบเพสลาดต้อง เก็บในช่วงใบไม่อ่อนหรือแก่เกินไป สมุนไพรประเภทเปลือกต้นและเปลือกรากเปลือก ต้นนิยม เก็บระหว่างช่วงฤดูร้อนต่อฤดูฝน เนื่องจากช่วงนี้จะมีปริมาณยาสูงและ ลอกเปลือกง่าย โดย การลอกเปลือกต้น ไม่ควรลอกรอบต้นเพราะจะทำให้ สมุนไพรตายได้ สมุนไพรประเภทดอกโดยทั่วไป จะเก็บในช่วงดอกเริ่มบาน แต่บางชนิดเก็บในช่วงดอกตูม หรือเก็บช่วงที่เปลี่ยนสีเขียวเป็นสีแดง เช่น กานพลู สมุนไพรประเภทผลและเมล็ด โดยทั่วไปมักจะเก็บตอนผลแก่เต็มที่ เช่น ดีปลี มะแว้งต้น มะแว้งเครือ ชุมเห็ดไทย บางชนิดเก็บในช่วงที่ผลยังไม่สุกเช่น ฝรั่ง ซึ่งผลอ่อนจะใช้รักษาโรคท้องร่วง

การแปรรูปและเก็บรักษาพืชสมุนไพร

การนำสมุนไพรมาใช้ในการรักษาโรคนั้น สามารถใช้ได้หลายรูปแบบ โดยใช้แบบสดซึ่งสามารถใช้ได้เลย หรือแบบแห้งซึ่งจะต้องผ่าน การแปรรูปที่เหมาะสมก่อนใช้โดยมีหลักการทั่วไปดังนี้

1. รากและส่วนที่อยู่ใต้ดิน ควรทำความสะอาด โดยล้างดิน และสิ่งสกปรกออกให้หมด และเอารากฝอยออก ถ้าหากเป็นสมุนไพรที่มี เนื้อแข็ง ต้องหั่นเป็นชิ้นที่เหมาะสมเพื่อให้แห้งง่าย ส่วนพืชที่อ่อนจะถูกทำให้แห้งตามชนิดของพืชนั้นๆ หรืออาจนำมานึ่งก่อนผ่านกรรมวิธีการทำให้แห้งจะทำให้แห้งง่ายขึ้น และเป็นการหยุดการทำงานของเอนไซม์ในหัวหรือราก

2. เปลือกควรหั่นเป็นชิ้นขนาดเหมาะสมและตากให้แห้ง

3. ใบและต้น ใบพืชบางอย่างมีน้ำมันหอมระเหยจึงไม่ควรผึ่ง ตากแดด ควรผึ่งไว้ในที่ร่มส่วนพืชที่ไม่มีน้ำมันหอมระเหยควรอบให้แห้ง หรือตากแดดได้

4. ดอกหลังเก็บมาแล้วควรตากแดดให้แห้งและควรเก็บ รักษา รูปดอกไว้ให้สมบูรณ์

5. ผลโดยทั่วไปจะเก็บผลและตากแดดให้แห้งได้เลย มีเพียงบางชนิดเท่านั้นที่ต้องหั่นเป็นชิ้นก่อน

6. เมล็ดเก็บผลสดมาตากให้แห้งแล้วจึงเอาเปลือกหรือเมล็ดออกหรือบางอย่างเก็บทั้งผลแห้ง

อาการแพ้ที่เกิดจากสมุนไพร

ถึงแม้ว่าการใช้สมุนไพรในการรักษาอาการโรคจะมีความปลอดภัยสูง หากสมุนไพรก็มีคุณสมบัติเช่นเดียวกับยาทั่วไป คือ มีทั้งคุณ และโทษหากใช้ไม่ถูกวิธีหรือไม่ถูกชนิดอาจเกิดอาการแพ้ ควรหยุดการใช้สมุนไพรนั้นๆ ถ้าหยุดแล้วอาการหายไป อาจทดลองใช้สมุนไพรนั้นอีกครั้งอย่างระมัดระวังถ้าอาการเช่นเดิมเกิดขึ้นอีกแสดงว่าเป็นพิษของยาสมุนไพร ควรหยุดใช้สมุนไพรดังกล่าว และเปลี่ยนไปใช้สมุนไพรชนิดอื่น หากอาการแพ้รุนแรงควรไปรับการรักษาที่โรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบล หรือโรงพยาบาล ซึ่งอาการที่เกิดจากการแพ้ยาสมุนไพร มีดังนี้

1. มีอาการเบื่ออาหาร คลื่นไส้หรืออาเจียน ถ้าเกิดก่อนใช้ยา สมุนไพรอาจเป็นเพราะอาการโรคนั้น ๆ

2. มีผื่นขึ้นตามผิวหนัง ลำตัว โดยอาจเป็นตุ่มเล็กๆ ตุ่มโตๆ เป็นปื้น หรือเม็ดแบนคล้ายลมพิษ อาจมีอาการบวมที่ตา (ตาปิด) หรือริมฝีปาก (ปากเฝ่อ) หรือมีเพียงดวงสีแดงที่ผิวหนัง

3. มีอาการหุ้อ๊อ ชาที่ลิ้น ชาที่ผิวหนัง หรือตาบวม

4. ประสาทรับความรู้สึกทำงานไวเกินปกติเช่น เพียงสัมผัส ผิวหนังก็รู้สึกเจ็บ ลูบผมก็รู้สึกแสบหนังศีรษะ

5. มีอาการใจสั่น ใจเต้นหรือรู้สึกวูบวาบคล้ายหัวใจจะหยุดเต้น และเป็นบ่อยๆ

6. มีอาการตัวเหลือง ตาเหลือง หรือปัสสาวะเหลืองหากจะเกิดฟองสีเหลือง (เป็นอาการของดีซ่าน) อาการนี้แสดงถึงอันตรายร้ายแรง ต้องรีบไปพบแพทย์

1.3 ใบเตย (pandas leaf)

ใบเตย (Pandan Leaf) หรือที่บางครั้งเรียกกันว่า "Panda Leaf" เป็นพืชสมุนไพรที่มีชื่อวิทยาศาสตร์ว่า *Pandanus amaryllifolius*. ใบเตยมีลักษณะเป็นใบยาว สีเขียว มีรูปร่างเรียวยาวแหลม และมีกลิ่นหอมเป็นเอกลักษณ์ ซึ่งมักใช้ในหลายๆ ด้าน ไม่ว่าจะเป็นการทำอาหาร เครื่องดื่ม หรือแม้กระทั่งในผลิตภัณฑ์ความงามและสุขภาพ

ประโยชน์ของใบเตย

1. ในด้านการทำอาหาร : ใบเตยมักถูกใช้ในอาหารและขนมต่างๆ เช่น ขนมไทย ขนมจีน หรือน้ำหวาน โดยการใช้ใบเตยให้กลิ่นหอมที่มีเอกลักษณ์ ซึ่งช่วยเพิ่มรสชาติให้กับอาหาร การใช้ใบเตยในอาหารมักจะทำในรูปแบบของการต้มใบเตยในน้ำหรือการใช้ใบเตยในการห่ออาหาร เช่น ข้าวเหนียวห่อใบเตย

2. ในด้านสมุนไพร : ใบเตยมีคุณสมบัติที่สามารถช่วยในการบำรุงร่างกายได้ เช่น ช่วยลดความดันโลหิต ใบเตยมีสารบางชนิดที่สามารถช่วยลดความดันโลหิตได้ ช่วยขับปัสสาวะ ช่วยเพิ่มการขับน้ำ และลดอาการบวมน้ำในร่างกาย

3. มีสารต้านอนุมูลอิสระ : ซึ่งช่วยป้องกันเซลล์จากการทำลายของอนุมูลอิสระและช่วยปกป้องร่างกายจากโรคต่างๆ

4. ในด้านความงามและการดูแลผิว : ใบเตยมีการใช้งานในผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวและบำรุงผิว เนื่องจากมีคุณสมบัติช่วยในการลดการอักเสบและช่วยเพิ่มความชุ่มชื้นให้กับผิว เช่น การใช้ใบเตยในการทำสบู์เหลวหรือแชมพู เพื่อช่วยบำรุงผิวและเส้นผม

5. ในด้านการรักษาโรค : ในบางตำรับสมุนไพรไทย ใบเตยถูกใช้ในการรักษาโรคต่างๆ เช่น โรคเบาหวานหรือโรคเกี่ยวกับกระเพาะอาหาร โดยเชื่อว่าการต้มน้ำที่สกัดจากใบเตยสามารถช่วยลดระดับน้ำตาลในเลือดและช่วยรักษาระบบการย่อยอาหาร

วิธีใช้ใบเตย

1. การสกัดน้ำใบเตย : สามารถใช้ใบเตยสดมาสับหรือบดให้ละเอียด จากนั้นนำไปต้มกับน้ำเพื่อกรองเอาแต่น้ำใบเตยที่มีสารออกฤทธิ์ต่างๆ

2. การใช้ใบเตยในผลิตภัณฑ์เสริมความงาม : ใบเตยสามารถนำมาทำเป็นสารสกัดสำหรับผลิตภัณฑ์ดูแลผิว เช่น สบู์เหลว แชมพู หรือโลชั่นบำรุงผิว

คุณค่าทางอาหาร และยา

ใบเตย เป็นสมุนไพรที่มีลักษณะใบเรียวยาว สีเขียว นิยมนำมาใช้บริโภค โดยสกัดเป็นเครื่องดื่มอย่าง น้ำใบเตย และเพิ่มกลิ่นในอาหารหรือขนมหวานให้หอมหวานน่ารับประทานยิ่งขึ้น นอกจากนี้ ใบเตยยังอุดมไปด้วยคุณค่าทางอาหาร ที่อาจมีสรรพคุณช่วยลดความเสี่ยงต่อการเกิดโรคหัวใจ ช่วยควบคุมน้ำตาลในเลือด และช่วยบรรเทาอาการข้ออักเสบได้อีกด้วยนอกจากนี้ ใบเตยยังอุดมไปด้วยวิตามินบี 1 วิตามินบี 2 วิตามินบี 3 และ วิตามินซี ที่อาจช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของระบบภูมิคุ้มกัน ด้านการอักเสบ และชะลอการเสื่อมสภาพของเซลล์ในร่างกาย ที่อาจนำไปสู่การเกิดโรคเรื้อรังต่างๆ เช่น โรคหัวใจ โรคหลอดเลือดสมองโรคเรื้อรังต่างๆ เช่น โรคหัวใจ โรคหลอดเลือดสมอง



ภาพที่ 2.2 ใบเตย

1.4 ตะไคร้ (Lemon Grass)

ตะไคร้ (Lemongrass) หรือที่บางครั้งเรียกว่า "Lemon Grass" เป็นพืชสมุนไพรที่มีลักษณะเป็นต้นหญ้าสูง มีใบยาวเรียวและมีกลิ่นหอมสดชื่นคล้ายมะนาว ซึ่งทำให้มันเป็นส่วนประกอบที่นิยมใช้ในอาหาร และเครื่องดื่มหลายชนิด ตะไคร้เป็นส่วนผสมหลักในหลายๆ อาหาร โดยเฉพาะในอาหารไทยและอาหารเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เช่น ต้มยำ, แกงเผ็ด, และข้าวมันไก่ ตะไคร้ รวมทั้งในผลิตภัณฑ์ความงามและสุขภาพ

ประโยชน์ของตะไคร้

1. ในด้านการทำอาหาร ให้กลิ่นหอมและรสชาติที่สดชื่น เปรี้ยวและเผ็ดเล็กน้อย
2. ในด้านสมุนไพร ช่วยบรรเทาอาการปวด : การใช้น้ำตะไคร้หรือทาใบตะไคร้ที่บดละเอียดบนบริเวณที่มีอาการปวด เช่น ปวดกล้ามเนื้อ หรือปวดท้อง
3. ช่วยย่อยอาหาร : ตะไคร้มีสรรพคุณช่วยกระตุ้นการย่อยอาหารและบรรเทาอาการท้องอืดท้องเฟ้อ

4. ช่วยขับลม : ตะไคร้ช่วยบรรเทาอาการท้องอืดและช่วยขับลมในร่างกาย

5. ช่วยลดความดันโลหิต : ตะไคร้มีคุณสมบัติช่วยลดความดันโลหิตสูงและรักษาโรคที่เกี่ยวข้องกับระบบการไหลเวียนของเลือด

ในด้านการดูแลผิว และเส้นผม

ตะไคร้สามารถใช้ในผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวและเส้นผม เนื่องจากมีคุณสมบัติในการลดการอักเสบ และฆ่าเชื้อแบคทีเรีย

- สำหรับผิว : สารสกัดจากตะไคร้มักใช้ในผลิตภัณฑ์บำรุงผิว เช่น สบู่ หรือโลชั่นบำรุงผิว เนื่องจากมีคุณสมบัติในการลดการอักเสบและให้ความรู้สึกสดชื่น

- สำหรับเส้นผม : น้ำมันหอมระเหยจากตะไคร้ช่วยกระตุ้นการไหลเวียนเลือดบนหนังศีรษะ และช่วยให้เส้นผมแข็งแรงและเงางาม

ในด้านการรักษาโรค

ตะไคร้ยังมีการใช้ในการรักษาโรคต่างๆ เช่น

- การบรรเทาอาการไข้หวัด : น้ำตะไคร้สามารถช่วยบรรเทาไข้หวัดและอาการเจ็บคอได้

- การต้านเชื้อแบคทีเรีย : น้ำมันจากตะไคร้มีคุณสมบัติต้านเชื้อแบคทีเรียและเชื้อรา ทำให้มันสามารถช่วยรักษาบาดแผลหรือโรคผิวหนังที่เกิดจากเชื้อแบคทีเรีย

ในด้านการบำรุงสุขภาพ

ช่วยขับสารพิษ : การดื่มน้ำตะไคร้ช่วยกระตุ้นการขับสารพิษจากร่างกาย โดยช่วยขับปัสสาวะ และลดการสะสมของสารพิษ

ช่วยลดระดับน้ำตาลในเลือด : ตะไคร้มีคุณสมบัติในการช่วยลดระดับน้ำตาลในเลือด ซึ่งอาจเป็นประโยชน์สำหรับผู้ที่มีภาวะเบาหวาน

วิธีใช้ตะไคร้

น้ำตะไคร้ : สามารถทำน้ำตะไคร้โดยการต้มใบตะไคร้สดกับน้ำหรือตำใบตะไคร้แล้วกรองน้ำดื่ม ซึ่งช่วยในการย่อยอาหาร ลดความดันโลหิต และช่วยขับสารพิษ

ใช้ในเครื่องดื่ม

ตะไคร้มักใช้ในเครื่องดื่มต่างๆ เช่น น้ำสมุนไพรหรือน้ำตะไคร้ผสมน้ำมะนาว

การทำเครื่องสำอาง

สารสกัดจากตะไคร้ใช้ในผลิตภัณฑ์ดูแลผิว เช่น สบู่, เจล, หรือโลชั่นบำรุงผิว

- น้ำมันหอมระเหย : น้ำมันหอมระเหยจากตะไคร้สามารถใช้ในการนวด หรือใช้ในเครื่องอบกลิ่นเพื่อให้กลิ่นหอมและบรรเทาอาการเครียด



ภาพที่ 2.3 ตะไคร้

1.5 ว่านหางจระเข้ (aloe Vera)

ว่านหางจระเข้ (Aloe Vera) เป็นพืชสมุนไพรที่มีลักษณะเป็นต้นไม้อวบน้ำ มีใบหนาและยาว ซึ่งภายในใบจะมีเจลใสที่เต็มไปด้วยสารอาหารและคุณสมบัติทางสมุนไพรที่หลากหลาย ว่านหางจระเข้ถูกใช้มาเป็นเวลานานทั้งในด้านการดูแลสุขภาพ การรักษาโรค และการบำรุงผิวพรรณ

ประโยชน์ของว่านหางจระเข้

1. ในด้านการดูแลผิวพรรณ

1.1 บรรเทาอาการไหม้จากแดด : ว่านหางจระเข้เป็นที่รู้จักกันดีในการช่วยบรรเทาอาการแสบผิวจากการโดนแดดไหม้ ด้วยคุณสมบัติในการให้ความชุ่มชื้นและลดการอักเสบ

1.2 ลดการระคายเคืองและอาการบวม : ว่านหางจระเข้มีคุณสมบัติในการลดการระคายเคือง และช่วยให้ผิวฟื้นฟูได้เร็วขึ้นจากการบาดเจ็บหรือการอักเสบ

1.3 ช่วยรักษาสิว : การใช้เจลว่านหางจระเข้ทาบนผิวสามารถช่วยลดการอักเสบของสิวและลดการเกิดสิวใหม่

1.4 ทำให้ผิวชุ่มชื้น : ว่านหางจระเข้ช่วยเติมความชุ่มชื้นให้กับผิวโดยไม่ทำให้รู้สึกเหนียวเหนอะหนะ จึงเหมาะสำหรับผู้ที่ผิวแห้ง

2. ในด้านการรักษาสุขภาพ

2.1 ช่วยบรรเทาอาการท้องผูก : ว่านหางจระเข้มีสารที่ช่วยในการบำรุงลำไส้และกระตุ้นการขับถ่ายได้ดี

2.2 ระดับน้ำตาลในเลือด : มีการศึกษาบางอย่างที่แนะนำว่าการบริโภคว่านหางจระเข้สามารถช่วยควบคุมระดับน้ำตาลในเลือดและบรรเทาภาวะเบาหวาน

2.3 การบำรุงระบบทางเดินอาหาร : ว่านหางจระเข้สามารถช่วยให้ระบบทางเดินอาหารทำงานได้ดีขึ้นช่วยบรรเทาอาการแสบกระเพาะอาหารหรือกรดไหลย้อน

2.4 เสริมภูมิคุ้มกัน : ว่านหางจระเข้มีสารต้านอนุมูลอิสระที่ช่วยในการเสริมสร้างภูมิคุ้มกันและป้องกันการเกิดโรคต่างๆ

3. ในด้านการบำรุงเส้นผม

3.1 บำรุงหนังศีรษะ : เจลว่านหางจระเข้สามารถช่วยปรับสมดุลน้ำมันบนหนังศีรษะซึ่งช่วยลดอาการคันและการอักเสบ

3.2 ช่วยรักษาผมร่วง : การใช้เจลว่านหางจระเข้หรือแชมพูที่มีสารสกัดจากว่านหางจระเข้ช่วยบำรุงเส้นผมและกระตุ้นการเติบโตของเส้นผมใหม่

4. ในด้านการบำรุงฟันและช่องปาก

4.1 ช่วยลดการอักเสบในช่องปาก : เจลว่านหางจระเข้สามารถใช้เป็นยาสัฟฟิธรรมชาติหรือน้ำยาบ้วนปากเพื่อช่วยลดการอักเสบและอาการเลือดออกตามไรฟัน

5. ในด้านการบำรุงสุขภาพโดยรวม

5.1 เป็นแหล่งของวิตามินและแร่ธาตุ : ว่านหางจระเข้มีวิตามินหลายชนิด เช่น วิตามิน A, C, E, และ B12 รวมถึงแร่ธาตุต่างๆ เช่น แคลเซียม, แมกนีเซียม, และโซเดียม ซึ่งช่วยบำรุงร่างกายให้แข็งแรง

วิธีการใช้ว่านหางจระเข้

- ทาผิวหน้า : ใช้เจลจากใบว่านหางจระเข้สดทาบนผิวหน้าเพื่อบรรเทาอาการไหม้จากแดดหรือการอักเสบต่างๆ

- ดื่มน้ำว่านหางจระเข้ : สามารถดื่มน้ำว่านหางจระเข้เพื่อช่วยในการบำรุงสุขภาพและระบบทางเดินอาหาร

- ใช้ในผลิตภัณฑ์เสริมความงาม : สารสกัดจากว่านหางจระเข้มักถูกนำมาใช้ในผลิตภัณฑ์บำรุงผิว เช่น ครีมทาผิว โลชั่น หรือมาสก์หน้า

- ใช้ในผลิตภัณฑ์ดูแลเส้นผม : เจลว่านหางจระเข้สามารถใช้เป็นส่วนประกอบในแชมพูหรือครีมนวดผมเพื่อบำรุงเส้นผมและหนังศีรษะ



ภาพที่ 2.4 ว่านหางจระเข้

1.5 สารกันเสีย ไมโครแคร์ พีเอชซี (Microcare PHC)

สารกันเสีย ไมโครแคร์ พีเอชซี (Microcare PHC) เป็นสารกันเสีย (Preservative) ที่ใช้ในผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์ดูแลสุขภาพต่างๆ เช่น สบู่เหลว, แชมพู, โลชั่น, หรือผลิตภัณฑ์ดูแลผิว เพื่อช่วยป้องกันการเจริญเติบโตของจุลินทรีย์ที่อาจทำให้ผลิตภัณฑ์เน่าเสียและลดอายุการใช้งานของผลิตภัณฑ์

ลักษณะและคุณสมบัติของ Microcare PHC

1. สารกันเสียที่ปลอดภัย : Microcare PHC เป็นสารกันเสียที่ได้รับการออกแบบมาให้ปลอดภัยสำหรับการใช้ในผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์ดูแลผิว โดยสามารถป้องกันการเติบโตของ แบคทีเรีย รา และยีสต์ ซึ่งเป็นสาเหตุของการเน่าเสียของผลิตภัณฑ์
2. ลดการเกิดการปนเปื้อน : สารนี้สามารถช่วยรักษาความสะอาดของผลิตภัณฑ์และยืดอายุการใช้งาน โดยป้องกันการปนเปื้อนจากจุลินทรีย์ที่อาจเกิดขึ้นระหว่างการใช้งานหรือระหว่างกระบวนการผลิต
3. ใช้งานในผลิตภัณฑ์หลากหลาย : Microcare PHC มักใช้ในผลิตภัณฑ์ที่มีน้ำเป็นส่วนผสมหลัก เช่น สบู่เหลว, เจลอาบน้ำ, โลชั่นบำรุงผิว, และแชมพู เนื่องจากผลิตภัณฑ์ประเภทนี้มีโอกาสที่จะเจริญเติบโตของจุลินทรีย์ได้ง่ายกว่า
4. ปรับ pH : สาร Microcare PHC มีคุณสมบัติในการรักษาความสมดุลของ pH ในผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญในการช่วยให้ผลิตภัณฑ์ไม่ระคายเคืองผิวและยังคงมีประสิทธิภาพในการป้องกันการเจริญเติบโตของจุลินทรีย์ได้

ข้อดีของการใช้ Microcare PHC

1. ป้องกันการเสื่อมสภาพของผลิตภัณฑ์ : การใช้สารกันเสียช่วยยืดอายุการใช้งานของผลิตภัณฑ์ลดการเสื่อมสภาพจากการปนเปื้อน
2. ปลอดภัยและมีประสิทธิภาพ : Microcare PHC ได้รับการออกแบบมาให้เหมาะสมกับการใช้ในผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในชีวิตประจำวัน เช่น สบู่และครีมทาผิว ซึ่งจะต้องปลอดภัยต่อผู้ใช้
3. ไม่มีผลกระทบต่อคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ : การใช้ Microcare PHC มักจะไม่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในเนื้อสัมผัสหรือกลิ่นของผลิตภัณฑ์ ช่วยให้ผลิตภัณฑ์ยังคงมีประสิทธิภาพและคุณภาพตามที่คาดหวัง

วิธีการใช้ Microcare PHC

1. ในกระบวนการผลิต : สารกันเสีย Microcare PHC ถูกผสมลงในผลิตภัณฑ์ในช่วงกระบวนการผลิต โดยจะมีการคำนวณปริมาณที่ใช้ตามคำแนะนำของผู้ผลิต เพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่ดีที่สุดในการป้องกันการปนเปื้อน
2. ในสูตรผลิตภัณฑ์ : เมื่อใช้ Microcare PHC เป็นส่วนประกอบในสูตรของผลิตภัณฑ์ ต้องตรวจสอบว่ามันเข้ากับส่วนผสมอื่นๆ ได้ดีและไม่ส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์



ภาพที่ 2.5 สารกันเสีย ไมโครแคร์ พีเอชซี (Microcare PHC)

บรรจุภัณฑ์

บรรจุภัณฑ์มีมากมายหลากหลายรูปแบบด้วยกัน ซึ่งในแต่ละชนิดนั้นก็มักจะมี ความแตกต่าง กัน ออกไป ก็ขึ้นอยู่กับการใช้งานเป็นหลักว่าจะใช้งานในรูปแบบไหน และการออกแบบกล่องบรรจุ ภัณฑ์ให้ดูดี สวยงามก็เป็นสิ่งที่สำคัญ นอกจากนี้มันยังสามารถที่จะทำหน้าที่ในการแสดงข้อมูล รายละเอียด สินค้าต่างๆ ได้เป็นอย่างดีอีกด้วย เช่น เครื่องหมายการค้า ข้อมูลต่างๆ วัสดุคัตบที่นำมาทำ แหล่งผลิต วันหมดอายุ เป็นต้น ถ้าการออกแบบบรรจุภัณฑ์ดีแน่นอนว่าก็สามารถทำให้ดึงดูดกับ ผู้บริโภคได้ สามารถที่จะเพิ่มมูลค่าของสินค้าต่างๆ ได้อีกด้วย

ประโยชน์ของบรรจุภัณฑ์

1. การป้องกันสินค้าบรรจุภัณฑ์ที่ดี จะต้องสามารถป้องกันสินค้าไม่ให้เกิดการชำรุดเสียหายได้ และ สินค้าต้องมีสภาพที่สมบูรณ์ที่สุด ไม่บุบสลายก่อนส่งถึงมือลูกค้า รวมไปถึงจะต้องสามารถที่จะทนแดด ทนฝน ไม่ขึ้น หรือสามารถที่จะป้องกันสิ่งต่างๆเช่น มด แมลงได้ เพื่อไม่ให้สินค้าเสียหาย
2. การจัดวางสินค้าเพื่อจำหน่าย บรรจุภัณฑ์จะต้องเหมาะสมต่อพฤติกรรมการซื้อการขายของผู้บริโภคด้วยโดยจะต้องมีสภาพที่ทนทุกสภาพของการใช้งาน โดยไม่ว่าจะเป็นการขนส่ง การโชว์สินค้าต่างๆ การขนย้าย ก็จะต้องอยู่ในสภาพที่สมบูรณ์ให้มากที่สุด
3. ช่วยบ่งบอกถึงเอกลักษณ์ของสินค้า เมื่อมีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้สวยงามแล้ว และหากยังเพิ่มการใช้เทคนิคพิเศษกับตัวบรรจุภัณฑ์ สี โลโก้ สโลแกนต่างๆ ที่ใส่ลงไปบนบรรจุภัณฑ์จะยิ่งช่วยบ่งบอกถึงเอกลักษณ์ของสินค้าของคุณได้ ผู้บริโภคก็จะจำสินค้าของคุณได้ง่ายขึ้น จากการออกแบบที่แตกต่างนั่นเอง
4. บรรจุภัณฑ์กลมกลืนกับสินค้า มีความเหมาะสมในด้านการออกแบบต่างๆ โดยจะต้องมีความสะดวกสบายในการใช้งาน นอกจากนี้สินค้าหรือบรรจุภัณฑ์ก็ยังสามารถที่จะออกแบบทำให้วัสดุนั้นรักษาสิ่งแวดล้อมได้อีกด้วย
5. การสื่อสารข้อมูลสินค้า บรรจุภัณฑ์สามารถใช้เป็นพื้นที่ในการสื่อสารข้อมูลสำคัญของสินค้า เช่น ส่วนประกอบ วันหมดอายุ คำแนะนำการใช้งาน ฉลากโภชนาการ เป็นต้น ช่วยให้ผู้บริโภคได้รับข้อมูลที่จำเป็นอย่างครบถ้วน
6. การรักษาคุณภาพและอายุการเก็บรักษา บรรจุภัณฑ์ที่ออกแบบมาอย่างเหมาะสมสามารถช่วยคงคุณภาพและยืดอายุการเก็บรักษาสินค้า โดยเฉพาะสินค้าประเภทอาหารและเครื่องดื่ม ป้องกันการปนเปื้อนและชะลอการเสื่อมสภาพ
7. การส่งเสริมการตลาดและภาพลักษณ์สินค้า การออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามมีเอกลักษณ์โดดเด่น จะช่วยดึงดูดสายตาผู้บริโภคให้สนใจ สินค้าได้ง่ายขึ้น เช่น การใช้สี สัน รูปทรง ตราสัญลักษณ์ และกราฟิกที่ปรากฏบนบรรจุภัณฑ์ ล้วนมีส่วนในการสร้างการรับรู้และการจดจำสินค้า อีกทั้งยังสามารถสะท้อนคุณค่า จุดยืน และเอกลักษณ์ ของสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ
8. ความสะดวกในการจัดเก็บและการขนส่ง บรรจุภัณฑ์ที่มีขนาดและรูปร่างกะทัดรัดเหมาะสมกับสินค้า จะช่วยประหยัดพื้นที่ในการ จัดเก็บและการขนส่ง การออกแบบให้มีโครงสร้างแข็งแรง ทนทาน ป้องกันการกระแทกระหว่างการ ขนย้ายได้ดี
9. การนำกลับมาใช้ใหม่และการรีไซเคิล วัสดุที่สามารถนำกลับมารีไซเคิลได้ง่าย เช่น กระดาษ พลาสติก โลหะ แก้ว เป็นต้น ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้สามารถถอดแยกส่วนประกอบต่างๆ

ได้ง่าย เพื่อการคัดแยกและรีไซเคิล หรือการใช้วัสดุจากธรรมชาติและวัสดุย่อยสลายทางชีวภาพ ก็เป็นอีกทางเลือกหนึ่งในการออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อรักษาสิ่งแวดล้อม

การออกแบบบรรจุภัณฑ์

1. การเลือกใช้สี การเลือกใช้สีเหมาะกับสินค้า เป็นสิ่งที่สำคัญมาก เพราะการใช้สามารถสื่อถึงอารมณ์ของคนได้ ยกตัวอย่างเช่น สีแดงให้ความรู้สึกที่ร้อนแรง มีพลัง สีดำให้ความรู้สึกถึงความน่าค้นหา และหากสามารถเลือกสีที่มีความโดดเด่น เข้ากับสินค้าได้ คนก็จะจดจำสินค้าได้ง่ายขึ้น

2. วัสดุที่ใช้ทำบรรจุภัณฑ์ วัสดุที่เลือกใช้ควรคำนึงถึงความแข็งแรง ทนทาน น้ำหนักเบา ง่ายต่อการขนส่ง รวมถึงความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม โดยพิจารณาให้เหมาะสมกับประเภทสินค้า เช่น พลาสติก แก้ว กระดาษ โลหะ ฯลฯ

3. โครงสร้างและรูปทรงของบรรจุภัณฑ์ ควรออกแบบให้มีรูปทรงที่โดดเด่น แปลกใหม่ แต่ยังคงความสวยงามและสะดวกต่อการจับถือ ข้อมูลและฉลากบนบรรจุภัณฑ์ ต้องมีการระบุข้อมูลผลิตภัณฑ์ที่ชัดเจน ครบถ้วน เช่น ส่วนประกอบ คำแนะนำการใช้งาน วันหมดอายุ ฉลากโภชนาการ เป็นต้น

สีบรรจุภัณฑ์ที่ช่วยให้สินค้าขายดี

1. สีแดง (Red) ถูกมองว่าเป็นสีที่ร้อนแรง ดึงดูดสายตา และกระตุ้นความรู้สึกหิว ตามบทความของ Smashing Magazine ที่อ้างอิงจากการศึกษา สีแดงช่วยเพิ่มอัตราการซื้อสินค้าประเภทอาหารและเครื่องดื่มได้ถึง 24% ในบทความของ Neil Patel ชี้ให้เห็นว่าสีแดงยังส่งผลดีต่อสินค้าในกลุ่มความงามและสินค้าราคาพรีเมียม

2. สีเหลือง (Yellow) ให้ความรู้สึกแจ่มใส สดใส และมีพลังงาน ตามการศึกษาจาก KISSmetrics สีเหลืองได้รับความสนใจจากผู้บริโภคมากถึง 23% เมื่อเทียบกับสีอื่นๆ Unbounce รายงานว่าสีเหลืองเหมาะสำหรับสินค้าด้านอาหาร เบเกอรี่ ขนม เนื่องจากดึงดูดความหิว

3. สีน้ำเงิน (Blue) ให้ความรู้สึกมั่นคง น่าเชื่อถือ ตามบทความของ HelpScout สีน้ำเงินเป็นสีที่ได้รับความนิยมสำหรับใช้กับสินค้าอุตสาหกรรมหนัก สินค้าไฮเทค และสินค้าราคาแพง colorPsychologyMarketing ระบุว่าสีน้ำเงินยังส่งผลดีต่อสินค้าสุขภาพ, ท่องเที่ยว และสินค้าเพื่อการพักผ่อน

4. สีเขียว (Green) สื่อถึงความเป็นธรรมชาติ สดชื่น และมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ซึ่งเหมาะกับสินค้าเกี่ยวกับสุขภาพและธรรมชาติ ตามที่ Verywell Mind อ้างอิงข้อมูลจากการวิจัย Emeritus ระบุว่าสีเขียวยังช่วยให้ผลิตภัณฑ์ดูน่าเชื่อถือขึ้น เหมาะสำหรับสินค้าออร์แกนิก และผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ

2. สมุนไพรกับเศรษฐกิจไทย

ในปัจจุบันมีความต้องการในการนำพืชสมุนไพรไทยมาใช้รักษาโรคมามากขึ้น เนื่องจากเป็น การแพทย์ทางเลือกที่เป็นภูมิปัญญาอันทรงคุณค่าของไทยมาแต่โบราณ ซึ่งรัฐบาลได้สนับสนุนให้มีการ ใช้อย่างแพร่หลายในโรงพยาบาลทั่วประเทศ และเห็นผลสัมฤทธิ์ของพืชสมุนไพร อย่างไรก็ตาม ประเทศไทยอยู่ในเขตร้อนซึ่งอุดมไปด้วยพรรณพืชที่มีความหลากหลายทางชีวภาพสูง โดยเฉพาะอย่างยิ่งพืชสมุนไพร รัฐบาลหลายยุคหลายสมัยให้ความสำคัญต่อการวิจัยและพัฒนาสมุนไพรสู่ ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ แต่การเชื่อมโยงกระบวนการและเทคโนโลยีจากการวิจัยสู่ภาคการผลิตยังคงมี ส่วนน้อย ทั้งการพัฒนาทางวิชาการโดยปราศจากมุมมองใหม่ๆ ทางการตลาด เศรษฐศาสตร์ และ ความคิดสร้างสรรค์ใหม่ๆ บนรากฐานของจริยธรรม และทัศนคติที่อิงภูมิปัญญา อาจทำให้ผลิตภัณฑ์ สมุนไพรที่ดีของประเทศไทยไม่สามารถเข้าสู่ตลาดการค้าอาเซียน หรือตลาดโลกได้ ดังนั้น การยกระดับการผลิตยาสมุนไพรตามมาตรฐานสากล รวมทั้งพัฒนาบุคลากรสำหรับงานการผลิตยา จากสมุนไพรให้มีคุณภาพ และพัฒนางานต้นแบบการผลิตยาสมุนไพรจึงเป็นเรื่องที่มหาวิทยาลัยต้อง ให้การสนับสนุนให้อุตสาหกรรมยาสมุนไพรได้พัฒนาอย่างมั่นคงและยั่งยืน เพื่อพัฒนาและยกระดับ ผลิตภัณฑ์ยาแผนไทยให้ได้มาตรฐานสากล และสามารถเข้าสู่ตลาดอาเซียนได้

2.1 การพัฒนาสมุนไพร

พัฒนาระบบดูแลพื้นฐาน (Primary care) ให้เข้มแข็ง หรือเรียกอีกอย่างว่า ระบบสุขภาพ ชุมชน ซึ่งเป็นระบบพื้นฐานของประเทศ ในระบบนี้ที่ภูมิปัญญาทางวัฒนธรรมมีความสำคัญมาก เพราะ ทดลองใช้ถ่ายทอดกันมานานอย่างกว้างขวาง ฐานทางวัฒนธรรมกว้างกว่าฐานทางวิทยาศาสตร์และ เทคโนโลยี ง่าย และราคาถูกกว่า สมุนไพรเป็นภูมิปัญญาทางวัฒนธรรมของประเทศ ถ้าพัฒนา อย่างครบวงจรจะช่วยบรรเทาความกดดันต่อระบบบริการสุขภาพ ประหยัด เป็นประโยชน์ทาง เศรษฐกิจอย่างมหาศาล การส่งเสริมให้มีการใช้การแพทย์และสมุนไพรไทยอย่างกว้างขวาง ประกอบด้วย การสร้างทัศนคติที่ถูกต้อง ทำรายการยาสมุนไพรที่พิสูจน์แล้วว่า มีประโยชน์จริงให้เป็น ยาสามัญประจำบ้าน เช่นเดียวกับยาแผนปัจจุบันที่เป็นยาสามัญประจำบ้านให้ประชาชนมีใช้ประจำ บ้าน ส่งเสริมให้มีการตั้งศูนย์การแพทย์แผนไทยทุกตำบล โดยไม่ใช่เป็นของทางราชการ แต่เป็นของ ชุมชน โดยให้บริการได้ในขั้นต้น 3 อย่างคือ นวดแผนไทย ประคบด้วยสมุนไพร และขายยาสมุนไพรที่ พิสูจน์แล้วว่า ได้ผลจริง มีคลินิกการแพทย์แผนไทยในทุกโรงพยาบาล เพื่อเป็นบริการทางเลือก หรือ เชื่อมโยงกับการแพทย์แผนปัจจุบัน และส่งเสริมอุตสาหกรรมการผลิตยาสมุนไพรให้เพียงพอต่อความ ต้องการที่เพิ่มขึ้นรวมทั้งการส่งออก หากทำได้เช่นนี้จะแบ่งเบาภาระของโรงพยาบาล ทำให้บริการ ทั่วถึงมากขึ้น และราคาถูกลง

2.2 มูลค่าตลาดของสมุนไพรไทย

มูลค่าการตลาดผลิตภัณฑ์จากสมุนไพร ด้านยาสมุนไพร จากข้อมูลสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (กลุ่มสมุนไพร) รายงานว่า ปี พ.ศ. 2554 มูลค่าการตลาดยาจากสมุนไพรในประเทศไทย ประมาณการ ข้อมูลจากกรมพัฒนาการแพทย์แผนไทยและการแพทย์ทางเลือก ปี พ.ศ. 2554 ประชาชนใช้การแพทย์แผนไทยและการแพทย์ทางเลือกร้อยละ 9.5 มูลค่าของการใช้ยาสมุนไพรไทย ในสถานบริการสาธารณสุขของรัฐ รวมแล้วประมาณร้อยละ 1.5 โดยที่โรงพยาบาลเจ้าพระยาอภัยภูเบศร มีการใช้ยาสมุนไพรมากที่สุด ด้านการจัดบริการ สัดส่วนการใช้บริการเพื่อการรักษา/ฟื้นฟู ร้อยละ 81.1 สิทธิผู้มารับบริการ จ่ายเอง ร้อยละ 39.1 สปสช.ร้อยละ 34.5 กรมบัญชีกลาง ร้อยละ 23.7 ประกันสังคม ร้อยละ 2.7 ลำดับยาแผนไทยที่ใช้บ่อย ปี พ.ศ. 2552 จำนวน 270 ล้านบาท ได้แก่ ครีม ไพล ลูกประคบ ขมิ้นชัน ประสมมะแว้ง ฟ้าทะลายโจร

นโยบายกระทรวงสาธารณสุขของ นพ.ประดิษฐ สินธวณรงค์ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงสาธารณสุข ได้กำหนดวิสัยทัศน์ไว้ว่า ภายในทศวรรษต่อไป คนไทยทุกคนจะมีสุขภาพแข็งแรงเพิ่มขึ้น เพื่อสร้างความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศทั้งทางตรงและทางอ้อมอย่างยั่งยืน สนับสนุนนโยบายการเสริมสร้างรายได้สุขภาพของประเทศทั้งด้านยาสมุนไพรไทย อาหาร สินค้าพื้นเมือง รวมถึงการเป็นศูนย์กลางสุขภาพ โดยไม่ให้เกิดผลกระทบทางลบต่อระบบบริการภาครัฐ โดยมีเป้าหมายตัวชี้วัดระดับกระทรวงคือ ประชาชนใช้การแพทย์แผนไทยและการแพทย์ทางเลือกไม่น้อยกว่าร้อยละ 14

2.3 การผลักดันสมุนไพรสู่ตลาดโลก

สมุนไพรไทยจะไปตลาดโลกได้นั้นจะต้องอาศัยกลยุทธ์ด้านการตลาดที่มุ่งเน้นลูกค้าคือ ต้องมีการวิจัยตลาดเพื่อค้นหาความต้องการของลูกค้า แล้วนำพฤติกรรมของผู้บริโภคมาค้นหาสินค้าและบริการที่ตรงตามความต้องการ เปลี่ยนจากการเพิ่มมูลค่า (Value Adding) เป็นการสร้างมูลค่า (Value Creating) เปลี่ยนจาก Product Orientation เป็น Customer Orientation เปลี่ยนจากการตลาด 1.0 เป็นการตลาด 3.0 และเปลี่ยนจาก Product Marketing เป็น Strategic Branding การจะทำให้สมุนไพรไทย ภูมิปัญญาไทยสู่ตลาดโลกได้นั้น จะต้องสร้างมูลค่าในเชิงผลิตภัณฑ์สมุนไพรทั้งในประเทศและภูมิภาค จะต้องเป็นผู้นำด้านการผลิต จำหน่าย และบริการสมุนไพรครบวงจร เพิ่มความสามารถในการแข่งขัน ไม่ว่าจะเป็นแนวคิดด้านผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการสื่อสารกับผู้บริโภค ช่วยลดการขาดดุลการค้า ดึงรายได้เข้าประเทศ และสร้างเศรษฐกิจไทยให้เข้มแข็ง

3. ความสำคัญของการล้างมือ

การล้างมือเป็นพฤติกรรมสุขอนามัยที่มีความสำคัญอย่างยิ่งในการป้องกันการแพร่กระจายของเชื้อโรคและลดความเสี่ยงของโรคติดต่อที่เกิดจากการสัมผัส เช่น ไข้หวัดใหญ่ โรคมือ เท้า ปาก อหิวาต์ และ การติดเชื้อทางเดินหายใจต่างๆ มือของมนุษย์เป็นแหล่งสะสมของเชื้อแบคทีเรีย ไวรัส และสิ่งสกปรกจากการสัมผัสสิ่งของและพื้นผิวต่างๆ ในชีวิตประจำวัน ซึ่งเชื้อโรคเหล่านี้สามารถเข้าสู่ร่างกายได้ง่ายผ่านการสัมผัสใบหน้า ปาก ตา และอาหารที่รับประทาน หากไม่มีการล้างมือที่ถูกต้อง โอกาสในการติดเชื้อและแพร่เชื้อสู่ผู้อื่นจะเพิ่มขึ้นอย่างมาก โดยเฉพาะในสถานที่ที่มีคนรวมตัวกันจำนวนมาก เช่น โรงเรียน โรงพยาบาล ตลาด และสถานที่ทำงาน การล้างมือที่ถูกวิธีจึงเป็นมาตรการสำคัญที่สามารถช่วยลดอัตราการติดเชื้อและลดภาระทางการแพทย์ได้อย่างมีนัยสำคัญ องค์การอนามัยโลก (WHO)

ศูนย์ควบคุมและป้องกันโรคแห่งสหรัฐอเมริกา (CDC) ได้เน้นย้ำถึงความสำคัญของการล้างมือเป็นหนึ่งในมาตรการป้องกันโรคที่มีประสิทธิภาพมากที่สุด โดยเฉพาะในช่วงที่มีการแพร่ระบาดของโรคติดต่อ เช่น การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการล้างมือด้วยสบู่และน้ำสะอาดเป็นประจำสามารถลดโอกาสในการติดเชื้อได้อย่างมาก การศึกษาต่างๆ พบว่าการล้างมือสามารถลดความเสี่ยงของการเกิดโรคอหิวาต์ได้ถึง 30-40% และลดการติดเชื้อทางเดินหายใจได้ประมาณ 20% เนื่องจากสบู่สามารถทำลายโครงสร้างของไวรัสและแบคทีเรียได้เป็นอย่างดี ทำให้เชื้อโรคไม่สามารถแพร่กระจายต่อไปยังผู้อื่นได้ นอกจากนี้ การส่งเสริมให้ประชากรมีพฤติกรรมล้างมือที่เหมาะสมยังช่วยลดภาระของระบบสาธารณสุข และลดการใช้ยาปฏิชีวนะที่ไม่จำเป็นซึ่งอาจนำไปสู่ปัญหาการดื้อยาของเชื้อโรคในระยะยาว

การล้างมืออย่างถูกวิธีต้องใช้เวลาประมาณ 20-30 วินาที โดยต้องฟอกสบู่ให้ทั่วทั้งฝ่ามือ หลังมือ ง่ามนิ้ว หัวแม่มือ ปลายนิ้ว และข้อมือ จากนั้นล้างออกด้วยน้ำสะอาดและเช็ดให้แห้งด้วยกระดาษหรือผ้าที่สะอาด จุดสำคัญของการล้างมือให้มีประสิทธิภาพอยู่ที่การใช้สบู่ เนื่องจากสบู่สามารถจัดไขมันและสิ่งสกปรกที่เป็นแหล่งสะสมของเชื้อโรคได้ดีกว่าน้ำเปล่าเพียงอย่างเดียว การใช้สบู่สมุนไพรที่มีสารต้านเชื้อแบคทีเรียจากธรรมชาติ เช่น มะกรูด ขมิ้นชัน หรือว่านหางจระเข้ อาจเป็นทางเลือกที่ดีสำหรับผู้ที่ต้องการหลีกเลี่ยงสารเคมีสังเคราะห์ อย่างไรก็ตามหากไม่มีน้ำ และสบู่ การใช้แอลกอฮอล์เจลที่มีความเข้มข้นของแอลกอฮอล์ไม่น้อยกว่า 60% ก็สามารถช่วยลดจำนวนเชื้อโรคบนมือได้เช่นกัน แต่ไม่สามารถจัดสิ่งสกปรกหรือสารเคมีที่ติดอยู่บนมือได้อย่างมีประสิทธิภาพเท่ากับการล้างด้วยสบู่และน้ำ

การล้างมือมีบทบาทสำคัญในชีวิตประจำวันของทุกคน โดยเฉพาะในกลุ่มเด็กและผู้สูงอายุที่มีภูมิคุ้มกันอ่อนแอ เด็กมักสัมผัสสิ่งของและนำมือเข้าปากโดยไม่รู้ตัว ทำให้มีโอกาสติดเชื้อสูงกว่าผู้ใหญ่ ดังนั้น การฝึกให้เด็กมีนิสัยล้างมือก่อนรับประทานอาหาร หลังเข้าห้องน้ำ และหลังจากเล่นกับสัตว์เลี้ยงจึงเป็นสิ่งสำคัญเพื่อช่วยป้องกันโรคติดต่อ สำหรับผู้สูงอายุ การล้างมือเป็นประจำสามารถช่วยลดความเสี่ยงของโรคติดเชื้อ เช่น ปอดอักเสบและโรคระบบทางเดินอาหาร ซึ่งเป็นสาเหตุสำคัญของการเจ็บป่วยและเสียชีวิตในผู้สูงอายุ นอกจากนี้ ในสถานพยาบาล บุคลากรทางการแพทย์ต้องล้างมือก่อนและหลังสัมผัสผู้ป่วยทุกครั้งเพื่อป้องกันการแพร่กระจายของเชื้อโรคภายในโรงพยาบาล ซึ่งเป็นมาตรการสำคัญในการควบคุมการติดเชื้อในสถานพยาบาล

ในแง่ของผลกระทบทางสังคม การส่งเสริมให้ประชาชนล้างมืออย่างถูกวิธีสามารถช่วยลดการระบาดของโรคติดต่อในชุมชน โรงเรียน และสถานที่ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ หลายประเทศได้รณรงค์ให้ประชาชนตระหนักถึงความสำคัญของการล้างมือผ่านแคมเปญสุขภาพ เช่น วันล้างมือโลก (Global Handwashing Day) ที่จัดขึ้นในวันที่ 15 ตุลาคมของทุกปี เพื่อส่งเสริมให้ประชากรทั่วโลกเห็นความสำคัญของการล้างมือและปฏิบัติจนเป็นนิสัย นอกจากนี้ องค์กรต่างๆ ยังพัฒนาโครงการให้ความรู้เกี่ยวกับสุขอนามัยในโรงเรียนและชุมชนเพื่อให้เด็กและเยาวชนมีพฤติกรรมที่ถูกสุขลักษณะตั้งแต่ยังเล็ก ซึ่งจะส่งผลให้ประชากรมีสุขภาพที่ดีขึ้นและลดภาระค่าใช้จ่ายด้านสาธารณสุขของประเทศ แม้ว่าการล้างมือจะเป็นพฤติกรรมที่ดูเหมือนง่ายและเป็นเรื่องปกติในชีวิตประจำวัน แต่ยังมีหลายคนที่ไม่ล้างมืออย่างถูกวิธี ซึ่งอาจทำให้เกิดการแพร่กระจายของโรคติดต่อโดยไม่รู้ตัว ปัจจัยที่ทำให้คนไม่ล้างมืออย่างถูกต้องอาจมาจากความเร่งรีบ ความไม่สะดวก หรือการขาดความรู้เกี่ยวกับผลกระทบของการไม่ล้างมือ ดังนั้น การรณรงค์ให้คนเข้าใจถึงความสำคัญของการล้างมือและจัดให้มีสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น จุดล้างมือในที่สาธารณะ โรงเรียน และสถานที่ทำงาน จะช่วยส่งเสริมให้ประชาชนล้างมือได้อย่างทั่วถึงและต่อเนื่อง

สรุปได้ว่าการล้างมือเป็นวิธีที่มีประสิทธิภาพสูงสุดในการป้องกันการแพร่กระจายของเชื้อโรค ลดอัตราการติดเชื้อ และช่วยรักษาสุขภาพของประชาชนในทุกช่วงวัย การส่งเสริมให้คนมีพฤติกรรมล้างมือที่ถูกต้องและสม่ำเสมอเป็นเรื่องที่ควรได้รับการสนับสนุนจากทุกภาคส่วน ไม่ว่าจะเป็นภาครัฐ โรงเรียน สถานพยาบาล หรือองค์กรเอกชน การสร้างสังคมที่ให้ความสำคัญกับสุขอนามัยขั้นพื้นฐาน เช่น การล้างมืออย่างถูกวิธี จะช่วยลดภาระของระบบสาธารณสุข ลดการใช้จ่ายภาครัฐ และเพิ่มคุณภาพชีวิตของประชากรโดยรวม นอกจากนี้ การวิจัยและพัฒนาสบู่ล้างมือจากสมุนไพรหรือผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมยังเป็นแนวทางที่ช่วยส่งเสริมสุขอนามัยอย่างยั่งยืน ดังนั้น การล้างมือไม่ใช่เพียงแค่พฤติกรรมพื้นฐานเท่านั้น แต่ยังเป็นกุญแจสำคัญในการสร้างสังคมที่ปลอดภัยและมีสุขภาพดีสำหรับทุกคน

3.1 โทษของการไม่ล้างมือ

การไม่ล้างมือเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้เชื้อโรคแพร่กระจายและก่อให้เกิดโรคต่างๆ ที่ส่งผลกระทบต่อสุขภาพของมนุษย์ในหลายระบบของร่างกาย เชื้อโรคที่พบได้บ่อยจากการไม่ล้างมือ ได้แก่ แบคทีเรีย ไวรัส และเชื้อราต่างๆ ที่สามารถปนเปื้อนผ่านการสัมผัสสิ่งของ พื้นผิว อาหาร และบุคคลอื่นๆ โดยตรง เมื่อมือที่ปนเปื้อนเชื้อโรคสัมผัสใบหน้า ปาก ตา หรือจมูก เชื้อเหล่านี้สามารถเข้าสู่ร่างกายและทำให้เกิดการติดเชื้อได้ การไม่ล้างมือหลังเข้าห้องน้ำ หลังไอหรือจาม หรือก่อนรับประทานอาหาร จะเพิ่มความเสี่ยงในการแพร่กระจายของเชื้อโรค ซึ่งอาจนำไปสู่โรคติดเชื้อต่างๆ เช่น โรคระบบทางเดินอาหาร โรคทางเดินหายใจ และโรคติดเชื้อที่ผิวหนัง

เชื้อโรคที่เกี่ยวข้องกับโรคระบบทางเดินอาหารที่เกิดจากการไม่ล้างมือ ได้แก่ *Escherichia coli* (*E. coli*) และ *Salmonella* ซึ่งเป็นแบคทีเรียที่พบได้ในอุจจาระของมนุษย์และสัตว์ หากไม่ได้ล้างมือให้สะอาดหลังใช้ห้องน้ำ เชื้อโรคเหล่านี้สามารถปนเปื้อนอาหารและน้ำดื่มได้ ส่งผลให้เกิดอาการท้องร่วง อาเจียน และในบางกรณีอาจนำไปสู่ภาวะขาดน้ำรุนแรง *Norovirus* เป็นเชื้อไวรัสที่ก่อให้เกิดโรคกระเพาะอาหารและลำไส้อักเสบ มักแพร่กระจายผ่านการสัมผัสโดยตรงกับผู้ติดเชื้อหรือการรับประทานอาหารที่ปนเปื้อน การไม่ล้างมือหลังไอหรือจาม และไปสัมผัสอาหาร สามารถทำให้เชื้อไวรัสแพร่กระจายได้อย่างรวดเร็ว

นอกจากโรคทางเดินอาหารแล้ว การไม่ล้างมือยังเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดโรคทางเดินหายใจ เช่น ไข้หวัด ไข้หวัดใหญ่ และโรคปอดบวม เชื้อไวรัสที่พบได้บ่อย ได้แก่ *Rhinovirus* ซึ่งเป็นสาเหตุของไข้หวัดทั่วไป และ *Influenza virus* ที่ทำให้เกิดโรคไข้หวัดใหญ่ เชื้อเหล่านี้สามารถแพร่กระจายผ่านละอองฝอยจากการไอ จาม และสัมผัสพื้นผิวที่ปนเปื้อนเชื้อไวรัส หากมือที่สัมผัสเชื้อไม่ได้รับการทำความสะอาดและไปสัมผัสใบหน้า ตา จมูก หรือปาก เชื้อไวรัสก็จะเข้าสู่ร่างกายและทำให้เกิดอาการของโรคได้ นอกจากนี้ เชื้อ *Coronavirus* หรือ SARS-CoV-2 ซึ่งเป็นสาเหตุของโรคโควิด-19 ก็สามารถแพร่กระจายผ่านการสัมผัสเช่นกัน การล้างมือเป็นประจำสามารถช่วยลดความเสี่ยงของการติดเชื้อไวรัสเหล่านี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

โรคติดเชื้อที่ผิวหนังก็เป็นอีกปัญหาหนึ่งที่เกิดจากการไม่ล้างมือ เชื้อแบคทีเรีย *Staphylococcus aureus* สามารถเข้าสู่ร่างกายผ่านบาดแผลหรือรอยขีดข่วน และก่อให้เกิดฝี หนอง หรือการติดเชื้อที่รุนแรงขึ้นได้ เช่น การติดเชื้อในกระแสเลือด เชื้อราบางชนิด เช่น *Candida* สามารถแพร่กระจายจากมือไปยังส่วนต่างๆ ของร่างกายและทำให้เกิดการติดเชื้อราได้ การล้างมือด้วยสบู่และน้ำสะอาดช่วยลดจำนวนเชื้อโรคเหล่านี้และป้องกันการติดเชื้อที่ผิวหนังได้เป็นอย่างดีการไม่ล้างมือยังเพิ่มความเสี่ยงในการแพร่กระจายของเชื้อโรคที่ทำให้เกิดโรคมือ เท้า ปาก ซึ่งเกิดจากเชื้อ *Enterovirus* และสามารถแพร่กระจายผ่านการสัมผัสสารคัดหลั่ง เช่น น้ำลาย น้ำมูก และอุจจาระของผู้ติดเชื้อ เด็กเล็กเป็นกลุ่มที่มีความเสี่ยงสูง เนื่องจากพฤติกรรมการเล่นและการสัมผัสสิ่งของ

ร่วมกันบ่อย การล้างมือเป็นประจำโดยเฉพาะก่อนรับประทานอาหารและหลังใช้ห้องน้ำ เป็นวิธีที่มีประสิทธิภาพในการป้องกันการแพร่กระจายของโรคนี้

ในสถานพยาบาล การไม่ล้างมืออาจนำไปสู่การแพร่กระจายของเชื้อดื้อยาต่างๆ เช่น Methicillin-resistant *Staphylococcus aureus* (MRSA) และ *Clostridium difficile* ซึ่งเป็นเชื้อที่ก่อให้เกิดการติดเชื้อในโรงพยาบาลและอาจรุนแรงถึงชีวิต บุคลากรทางการแพทย์ที่ไม่ปฏิบัติตามมาตรฐานการล้างมืออย่างถูกต้อง อาจทำให้เชื้อโรคแพร่กระจายระหว่างผู้ป่วยได้ง่าย การส่งเสริมให้มีการล้างมืออย่างถูกต้องและสม่ำเสมอจึงเป็นมาตรการที่สำคัญในการลดการติดเชื้อในโรงพยาบาล การล้างมือให้สะอาดและถูกวิธีเป็นหนึ่งในวิธีที่ง่ายและมีประสิทธิภาพที่สุดในการป้องกันโรคติดเชื้อ การใช้สบู่และน้ำสะอาดช่วยขจัดเชื้อโรคที่อยู่บนมือได้ดีกว่าการใช้น้ำเปล่าเพียงอย่างเดียว สำหรับสถานการณ์ที่ไม่สามารถล้างมือด้วยสบู่และน้ำได้ การใช้แอลกอฮอล์เจลที่มีความเข้มข้นอย่างน้อย 60% สามารถช่วยลดจำนวนเชื้อโรคได้ การณรงค์ให้ล้างมือเป็นนิสัยในชีวิตประจำวันและในสถานที่สาธารณะ เช่น โรงเรียน โรงพยาบาล และสถานที่ทำงาน เป็นมาตรการสำคัญที่ช่วยลดการแพร่กระจายของเชื้อโรค และทำให้สังคมโดยรวมมีสุขอนามัยที่ดีขึ้น

ดังนั้นการล้างมือจึงไม่ใช่เพียงแค่พฤติกรรมส่วนตัวเท่านั้น แต่เป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อสุขภาพของสังคมโดยรวม การปลูกฝังวินัยในการล้างมือให้แก่เด็กตั้งแต่วัยเรียน และการสร้างสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการล้างมือในที่สาธารณะ จะช่วยลดการแพร่กระจายของเชื้อโรคและป้องกันการเกิดโรคระบาดในอนาคตได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3.3 ค่า pH ที่เหมาะกับผิว

ค่าความเป็นกรด-ด่างหรือค่า pH (Potential of Hydrogen) เป็นตัวชี้วัดระดับความเป็นกรดหรือด่างของสารละลาย โดยมีช่วงค่าตั้งแต่ 0-14 ค่า pH ที่ต่ำกว่า 7 หมายถึงมีสภาพเป็นกรด ส่วนค่าที่สูงกว่า 7 หมายถึงมีสภาพเป็นด่าง สำหรับผิวหนังของมนุษย์ ค่า pH ที่เหมาะสมมักอยู่ในช่วง 4.5-5.5 ซึ่งเป็นกรดอ่อนๆ เพื่อช่วยรักษาสมดุลของผิวและป้องกันการเจริญเติบโตของเชื้อโรค ค่า pH ของผิวหนังมีบทบาทสำคัญต่อสุขภาพผิว เนื่องจากสามารถส่งผลต่อการทำงานของชั้นเคลือบผิว (acid mantle) ซึ่งเป็นชั้นป้องกันตามธรรมชาติที่ช่วยรักษาความชุ่มชื้น ป้องกันการสูญเสียน้ำ และต่อต้านเชื้อโรคที่เป็นอันตราย หากค่า pH ของผิวเสียสมดุล อาจทำให้ผิวระคายเคือง แห้งเสีย หรือเกิดปัญหาผิวต่างๆ เช่น สิว ผื่นแพ้ และการติดเชื้อชั้นเคลือบผิว (acid mantle) ประกอบด้วยกรดไขมันและสารคัดหลั่งจากต่อมเหงื่อและต่อมไขมันที่ช่วยรักษาสมดุลของค่า pH ในระดับที่เหมาะสม ชั้นเคลือบผิวนี้นทำหน้าที่เสมือนเกราะป้องกันที่ช่วยลดการเจริญเติบโตของแบคทีเรีย เชื้อรา และไวรัสบนผิวหนัง ในขณะที่เดียวกันก็ช่วยกักเก็บความชุ่มชื้นและป้องกันการสูญเสียน้ำออกจากเซลล์ผิว เมื่อค่า pH ของผิวอยู่ในระดับที่เหมาะสม ผิวจะสามารถซ่อมแซมตัวเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ ลดโอกาสในการเกิดการอักเสบและปัญหาผิวอื่นๆ

ค่า pH ที่สูงหรือต่ำเกินไปสามารถส่งผลเสียต่อสุขภาพผิวได้ หากค่า pH ของผิวลดลงต่ำกว่า 4 อาจทำให้เกิดการระคายเคือง ผิวแห้ง ลอกเป็นขุย หรือเกิดอาการแพ้ได้ง่าย เนื่องจากกรดที่มากเกินไปจะทำลายโปรตีนและไขมันที่เป็นองค์ประกอบของชั้นป้องกันผิว ในทางกลับกัน หากค่า pH สูงเกินไป (มากกว่า 6) ผิวจะมีความเป็นด่างมากขึ้น ซึ่งอาจส่งผลให้ผิวแห้ง สูญเสียความชุ่มชื้น และอาจทำให้แบคทีเรียที่เป็นอันตรายเจริญเติบโตได้ง่ายขึ้น นำไปสู่ปัญหาผิวและการติดเชื้อ

ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดและดูแลผิวที่มีค่า pH ไม่เหมาะสมอาจส่งผลให้สมดุลของผิวถูกทำลาย สบู่และผลิตภัณฑ์ที่มีค่า pH สูง เช่น สบู่ก้อนทั่วไปที่มีค่า pH ประมาณ 9-10 อาจทำให้ชั้นเคลือบผิวถูกทำลาย ทำให้ผิวแห้งตึง และเกิดการระคายเคืองได้ง่าย ในขณะที่ผลิตภัณฑ์ที่มีค่า pH ต่ำเกินไป เช่น โทเนอร์ที่มีส่วนผสมของกรดผลไม้ อาจทำให้ผิวเกิดการระคายเคืองและลอกเป็นขุยได้ ดังนั้น การเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีค่า pH ใกล้เคียงกับค่า pH ตามธรรมชาติของผิว (4.5-5.5) จะช่วยรักษาสมดุลของผิวและป้องกันปัญหาผิวต่างๆ

การเปลี่ยนแปลงของค่า pH ผิวสามารถเกิดขึ้นได้จากปัจจัยหลายประการ รวมถึงอายุ พฤติกรรมการดูแลผิว อาหาร การใช้ยา และสภาวะแวดล้อม อายุมีผลต่อค่า pH ของผิว โดยทารกแรกเกิดจะมีค่า pH สูงกว่าผู้ใหญ่ (ประมาณ 6-7) และจะลดลงมาอยู่ในช่วง 4.5-5.5 เมื่อเข้าสู่วัยเด็ก และวัยผู้ใหญ่ ในขณะที่ผู้สูงอายุมีแนวโน้มที่จะมีค่า pH สูงขึ้นเนื่องจากการลดลงของน้ำมันตามธรรมชาติในผิวหนัง ทำให้ผิวแห้งและเกิดริ้วรอยได้ง่ายขึ้น

การรับประทานอาหารที่มีผลต่อค่า pH ของร่างกายก็อาจส่งผลต่อสมดุลของผิวเช่นกัน อาหารที่มีความเป็นกรดสูง เช่น อาหารแปรรูป น้ำตาล และแอลกอฮอล์ อาจทำให้ค่า pH ของร่างกายเสียสมดุลและส่งผลต่อสุขภาพผิว ในขณะที่อาหารที่อุดมไปด้วยสารต้านอนุมูลอิสระ เช่น ผักและผลไม้สด สามารถช่วยรักษาสมดุลของค่า pH และส่งเสริมสุขภาพผิวที่ดี

ปัจจัยทางสิ่งแวดล้อม เช่น มลภาวะ แสงแดด และความเครียด ก็มีผลต่อค่า pH ของผิวเช่นกัน มลภาวะและรังสียูวีสามารถทำลายชั้นเคลือบผิวและทำให้ค่า pH ของผิวเสียสมดุล นอกจากนี้ ความเครียดยังสามารถกระตุ้นการผลิตฮอร์โมนที่ส่งผลต่อการทำงานของต่อมไขมัน ทำให้ผิวมันหรือแห้งเกินไปเพื่อรักษาค่า pH ของผิวให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม ควรเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดที่มีค่า pH ใกล้เคียงกับผิว หลีกเลี่ยงการใช้สบู่ที่มีความเป็นด่างสูง หมั่นให้ความชุ่มชื้นแก่ผิว และปกป้องผิวจากแสงแดดด้วยครีมกันแดด นอกจากนี้ การดื่มน้ำให้เพียงพอ รับประทานอาหารที่มีประโยชน์ และลดความเครียดก็เป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยรักษาสุขภาพผิวในระยะยาว

ดังนั้น ค่า pH ของผิวมีบทบาทสำคัญในการรักษาสุขภาพผิวและป้องกันปัญหาผิวต่างๆ การดูแลผิวให้มีค่า pH ที่สมดุลเป็นสิ่งจำเป็นที่ช่วยให้ผิวแข็งแรง มีความชุ่มชื้น และสามารถป้องกันการติดเชื้อหรือการระคายเคืองได้ การเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับค่า pH ของผิว รวมถึงการ

ปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการใช้ชีวิตให้สอดคล้องกับสุขภาพผิว จะช่วยให้ผิวดีมีสุขภาพดีและคงความสมดุลได้อย่างยั่งยืน

4. ความนิยมในการบริโภคสมุนไพรไทยในปัจจุบัน

ในปัจจุบันการบริโภคสมุนไพรไทยได้รับความนิยมมากขึ้น เนื่องจากแนวโน้มการดูแลสุขภาพของผู้บริโภคที่ให้ความสำคัญกับผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติและปลอดภัยต่อร่างกาย สมุนไพรไทยถูกนำมาใช้ทั้งในรูปแบบของอาหาร เครื่องดื่ม ยาสมุนไพร และผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ซึ่งช่วยเสริมสร้างภูมิคุ้มกันและป้องกันโรค โดยเฉพาะในช่วงที่มีการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 สมุนไพรบางชนิด เช่น ฟ้าทะลายโจร ชิง ขมิ้นชัน และกระชายขาว ได้รับความนิยมอย่างมากจากสรรพคุณที่ช่วยบรรเทาอาการและเสริมภูมิคุ้มกัน นอกจากนี้ การสนับสนุนจากภาครัฐและองค์กรด้านสุขภาพในการพัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพรและการแพทย์แผนไทย ส่งผลให้ตลาดสมุนไพรไทยเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง งานวิจัยและนวัตกรรมเกี่ยวกับสมุนไพรมีบทบาทสำคัญในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์ผู้บริโภครุ่นใหม่ เช่น เครื่องสำอางจากสมุนไพร แชมพูสมุนไพร และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่สกัดจากพืชสมุนไพร นอกจากนี้ สมุนไพรไทยยังได้รับการยอมรับในตลาดสากล ทำให้มีการส่งออกไปยังต่างประเทศมากขึ้น อย่างไรก็ตาม ความท้าทายที่สำคัญคือการควบคุมคุณภาพและมาตรฐานของผลิตภัณฑ์สมุนไพร เนื่องจากยังคงมีปัญหาการปลอมปนและการใช้วัตถุดิบที่ไม่มีคุณภาพ ดังนั้น การให้ความรู้เกี่ยวกับสมุนไพรที่ถูกต้องแก่ผู้บริโภค รวมถึงการพัฒนามาตรฐานการผลิต จะช่วยส่งเสริมให้สมุนไพรไทยเป็นทางเลือกที่น่าเชื่อถือและสามารถแข่งขันในตลาดโลกได้อย่างยั่งยืน

กรมการแพทย์แผนไทยและการแพทย์ทางเลือก เผยสถิติการใช้สมุนไพรไทยของคนทั่วประเทศ เพิ่มขึ้น สอดคล้องนโยบายรัฐบาลให้สมุนไพรไทย เป็นพลังขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศไทย ให้เพิ่มขึ้นนายแพทย์เกียรติภูมิ วงศ์รจิต อธิบดีกรมการแพทย์แผนไทยและการแพทย์ทางเลือก กล่าวว่า ปัจจุบันรัฐบาลได้ให้ความสนใจเรื่องสมุนไพรเป็นอย่างมาก เนื่องจากเป็นทรัพยากรที่สำคัญอย่างยิ่ง โดยเฉพาะในภาวะที่ประเทศกำลังประสบปัญหาทางด้านเศรษฐกิจ การนำสมุนไพรไทยมาใช้เป็นยา ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร และเครื่องสำอาง จะช่วยประหยัดเงินตราต่างประเทศที่ต้องนำเข้าผลิตภัณฑ์เหล่านั้น เข้ามาจำหน่ายและเป็นการพึ่งตนเองโดยใช้ภูมิปัญญาดั้งเดิมของบรรพบุรุษไทย หากผลิตภัณฑ์สมุนไพรของไทยสามารถส่งออกไปยังต่างประเทศได้จำนวนมาก จะเป็นการสร้างรายได้ให้กับประเทศอย่างมหาศาลจะเห็นว่า

ปัจจุบันทั่วโลกให้ความสนใจ ผลิตภัณฑ์สมุนไพรกันอย่างมากมาย เนื่องจากความคิดที่จะกลับคืนสู่ธรรมชาติตามแผนแม่บทแห่งชาติว่าด้วยการพัฒนาสมุนไพรไทยฉบับที่ 1 (พศ.2560 – 2564) ซึ่งจัดทำขึ้นตามแนวทางประชารัฐอย่างบูรณาการ จะเป็นแนวทางในการกำหนดภารกิจแผนงานของส่วนราชการองค์กรเอกชนสู่การขับเคลื่อนอย่างมีเอกภาพตลอด 5 ปีข้างหน้า ซึ่งประกอบด้วย วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย ยุทธศาสตร์มาตรการและแผนงานต่างๆ ที่ครอบคลุมการพัฒนาสมุนไพร

ไทย ตั้งแต่ต้นทาง กลางทาง และปลายทางเพื่อให้สมุนไพรไทยเป็นพลังขับเคลื่อน เศรษฐกิจของประเทศไทยต่อไปในอนาคต เป็นผู้นำผลิตภัณฑ์สมุนไพรของภูมิภาคอาเซียน และผลิตภัณฑ์สมุนไพรภายในประเทศเพิ่มขึ้นอย่างน้อย 1 เท่าตัว

ปัจจุบันประชาชนทั่วไปนิยมใช้สมุนไพรไทยและใช้บริการการแพทย์แผนไทยเพิ่มมากขึ้นจากปีที่ผ่านมา ซึ่งจากฐานข้อมูลการใช้บริการการแพทย์แผนไทย ของกรมการแพทย์แผนไทยและการแพทย์ทางเลือก ปี 2560 ที่ผ่านมามีผู้ป่วยนอกเข้ารับบริการการแพทย์แผนไทยในโรงพยาบาลทุกระดับ กว่า 32 ล้านครั้ง จากจำนวนผู้ป่วยนอกทั้งหมดที่มารับบริการกว่า 164 ล้านครั้ง คิดเป็นร้อยละ 19.75 และมีการใช้ยาสมุนไพรเพิ่ม 406 ล้านบาท จากกว่า 1,700 ล้านบาทในปี 2559 เป็นกว่า 2,000 ล้านบาท ในปี 2560

สำหรับมูลค่าผลิตภัณฑ์สมุนไพร ปี 2560 แบ่งเป็น เครื่องสำอาง 192,600 ล้านบาท อาหารเสริม 51,848 ล้านบาท และยาสมุนไพร 7,548 ล้านบาท รวมมูลค่าการใช้สมุนไพรทั่วประเทศ ทั้งสิ้น 254,830 ล้านบาทจากการดำเนินงานในช่วง 1 ปีที่ผ่านมา พบว่า สามารถดำเนินการได้บรรลุเป้าหมายเชิงมูลค่าที่ได้ตั้งไว้ในแผนแม่บทแห่งชาติว่าด้วยการพัฒนาสมุนไพรไทย ซึ่งในปี 2560 มูลค่าของผลิตภัณฑ์สมุนไพรมีมูลค่าถึง 2.5 แสนล้านบาท ซึ่งสูงกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้กว่า 5 หมื่นล้านบาท ซึ่งสามารถสร้างรายได้ให้แก่ เกษตรกรมีรายได้จากการปลูกสมุนไพร มูลค่าประมาณ 215 ล้านบาท พื้นที่กว่า 3,000 ไร่ , ผู้ประกอบการ/วิสาหกิจชุมชนมีรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์สมุนไพรอย่างน้อย 281.6 ล้านบาท,ผู้ประกอบการ OTOP/SME/อุตสาหกรรมสมุนไพรได้รับการพัฒนาเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน 40 กิจการ/กลุ่ม และประชาชนสามารถเข้าถึงบริการแพทย์แผนไทยและยาสมุนไพรที่มีมาตรฐานต่อไป

4.1 ผลิตภัณฑ์ที่มาจากสมุนไพรไทย

สินค้าจากสมุนไพรในปัจจุบันได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ เนื่องจากกระแสสุขภาพและการใช้ผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยกลุ่มสินค้าที่ได้รับความนิยมมีหลายประเภท เช่น ผลิตภัณฑ์อาหารและเครื่องสำอางสมุนไพร ที่ใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติ เช่น ชาสมุนไพรที่มีส่วนผสมของขิง กระเจี๊ยบ ใบเตย และหญ้าหวาน ซึ่งเป็นที่นิยมในกลุ่มผู้รักสุขภาพ นอกจากนี้ยังมีผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่สกัดจากสมุนไพร เช่น ขมิ้นชัน ฟาโทะลายโจร และถั่งเช่า ที่ได้รับความนิยมสูงจากทั้งผู้บริโภคชาวไทยและต่างชาติ โดยเฉพาะในช่วงที่มีการระบาดของโรค ทำให้ผู้คนหันมาดูแลสุขภาพมากขึ้น

ผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกายและความงามจากสมุนไพร ก็ได้รับความนิยมอย่างมาก เช่น สบู่ แชมพู และโลชั่นที่มีส่วนผสมจากมะขาม ขมิ้น ทานาคา และว่านหางจระเข้ ซึ่งมีสรรพคุณช่วยบำรุงผิวพรรณ และลดปัญหาผิวหนัง นอกจากนี้ยังมีเครื่องสำอางจากสมุนไพร เช่น ลิปบาล์มจากน้ำมันมะพร้าว และครีมบำรุงผิวที่มีสารสกัดจากธรรมชาติ ซึ่งตอบโจทย์ผู้ที่ต้องการผลิตภัณฑ์ออร์แกนิกและปราศจาก

สารเคมี อีกกลุ่มที่ได้รับความนิยมคือ ยาสมุนไพรและผลิตภัณฑ์บำบัดสุขภาพ เช่น ยาหม่อง น้ำมันนวด และยาต้มที่ทำจากสมุนไพรไทย เช่น กานพลู ไพล และพิมเสน ซึ่งเป็นที่ต้องการของทั้งชาวไทยและนักท่องเที่ยวต่างชาติ โดยเฉพาะชาวจีนและยุโรปที่สนใจการแพทย์ทางเลือก

สินค้าสมุนไพรแปรรูปเพื่อการส่งออก ก็เป็นตลาดที่เติบโตขึ้น เช่น ผงสมุนไพรสำหรับชงดื่มหรือแคปซูลสมุนไพรที่สามารถส่งออกไปยังประเทศที่มีความต้องการสูง เช่น สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่น ซึ่งนิยมใช้สมุนไพรไทยในการดูแลสุขภาพ ยิ่งไปกว่านั้นยังมีผลิตภัณฑ์นวัตกรรมใหม่ที่นำสมุนไพรมาพัฒนาให้ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของคนรุ่นใหม่ เช่น ลูกอมสมุนไพร แผ่นแปะสมุนไพร และเครื่องดื่มสมุนไพรที่สามารถพกพาสะดวก นอกจากนี้ สมุนไพรไทยยังได้รับการพัฒนาให้เป็นผลิตภัณฑ์สำหรับสปา เช่น น้ำมันหอมระเหย เทียนหอม และลูกประคบ ที่ได้รับความนิยมในตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะในกลุ่มนักท่องเที่ยวที่สนใจวัฒนธรรมไทย

สินค้าจากสมุนไพรไทยมีแนวโน้มขยายตัวและได้รับความนิยมมากขึ้นเรื่อยๆ ทั้งในตลาดภายในประเทศและต่างประเทศ ไม่เพียงแต่ตอบโจทย์ผู้บริโภคที่รักสุขภาพ แต่ยังเป็นโอกาสสำคัญในการส่งออกและสร้างรายได้ให้กับธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสมุนไพรอีกด้วย

สบู่เหลวสมุนไพร

เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจากกระแสการดูแลสุขภาพผิวและความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติที่ปลอดภัยจากสารเคมี สบู่เหลวสมุนไพรมีจุดเด่นที่ใช้สารสกัดจากพืชสมุนไพรต่างๆ เช่น ขมิ้น ว่านหางจระเข้ มะขาม ใบหมี และมะกรูด ซึ่งมีสรรพคุณช่วยบำรุงผิว ลดการระคายเคือง และให้ความชุ่มชื้นแก่ผิวหนัง ทำให้เหมาะกับผู้ที่ผิวแพ้ง่าย นอกจากนี้ สบู่เหลวสมุนไพรยังมีสูตรเฉพาะที่ช่วยแก้ปัญหาผิว เช่น สูตรที่มีน้ำผึ้งและมะขามสำหรับช่วยให้ผิวกระจ่างใส สูตรที่มีเปลือกมังคุดสำหรับช่วยลดการเกิดสิว และสูตรที่มีใบหมีและมะกรูดที่ช่วยบำรุงเส้นผมและหนังศีรษะ ทำให้ผลิตภัณฑ์ประเภทนี้สามารถตอบโจทย์ผู้บริโภคได้หลากหลายกลุ่ม

ในปัจจุบันตลาดสบู่เหลวสมุนไพรเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในกลุ่มผู้ที่ต้องการหลีกเลี่ยงสารเคมี เช่น พาราเบน ซัลเฟต และน้ำหอมสังเคราะห์ ทำให้แบรนด์ที่ผลิตสบู่เหลวจากธรรมชาติแต่ได้รับความนิยมสูง นอกจากนี้ ผู้บริโภคยังให้ความสำคัญกับความเป็นออร์แกนิก และกระบวนการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม จึงทำให้สบู่เหลวสมุนไพรที่ใช้วัตถุดิบจากฟาร์มออร์แกนิกและบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมได้รับความนิยมมากขึ้น โดยเฉพาะในตลาดต่างประเทศ เช่น สหรัฐอเมริกาและยุโรป ที่มีแนวโน้มเลือกใช้ผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติมากกว่าสินค้าทั่วไป

อีกหนึ่งปัจจัยที่ช่วยเพิ่มความนิยมของสบู่เหลวสมุนไพร คือการที่หลายแบรนด์เริ่มพัฒนาและปรับปรุงสูตรให้มีคุณภาพดียิ่งขึ้น เช่น การเพิ่มส่วนผสมของน้ำมันหอมระเหยจากสมุนไพร เพื่อให้มีกลิ่นหอมที่เป็นเอกลักษณ์และช่วยในเรื่องอโรมาเธอราพี ทำให้ผลิตภัณฑ์สามารถใช้ได้ทั้งในชีวิตประจำวันและในสปาหรือรีสอร์ทที่ต้องการมอบประสบการณ์การดูแลผิวที่เป็นธรรมชาติให้กับ

ลูกค้า นอกจากนี้การตลาดที่เน้นความเป็นไทยและภูมิปัญญาสมุนไพรดั้งเดิมยังช่วยดึงดูดความสนใจจากผู้บริโภคต่างชาติ โดยเฉพาะในกลุ่มที่ชื่นชอบสินค้าแนวธรรมชาติและผลิตภัณฑ์ออร์แกนิก โดยรวมแล้ว สบู่เหลวสมุนไพรเป็นสินค้าที่มีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง และได้รับความนิยมทั้งในตลาดภายในประเทศและต่างประเทศ ด้วยคุณสมบัติที่เป็นมิตรต่อผิว ปราศจากสารเคมีอันตราย และสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่มองหาผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกายจาก

4.2 ความสัมพันธ์ระหว่างสมุนไพรไทยกับคนในท้องถิ่น

สมุนไพรไทยมีความสัมพันธ์กับวิถีชีวิตของคนในท้องถิ่นมาอย่างยาวนาน โดยถูกนำมาใช้ทั้งในด้านการรักษาโรค การดูแลสุขภาพ และเป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมท้องถิ่น สมุนไพรถือเป็นภูมิปัญญาพื้นบ้านที่ได้รับการถ่ายทอดจากรุ่นสู่รุ่นผ่านหมอยาพื้นบ้านและผู้สูงอายุในชุมชน ซึ่งมีบทบาทสำคัญในการดูแลสุขภาพของคนในท้องถิ่น โดยเฉพาะในอดีตที่การเข้าถึงแพทย์และยาสมัยใหม่ยังมีจำกัด สมุนไพรจึงเป็นทางเลือกหลักในการรักษาโรค ตัวอย่างเช่น ขมิ้นชันและฟ้าทะลายโจรที่นิยมใช้รักษาอาการอักเสบและไข้หวัด หรือโพลที่ใช้เป็นยาทาแก้ฟกช้ำและปวดเมื่อย นอกจากนี้ สมุนไพรยังเป็นส่วนหนึ่งของอาหารพื้นบ้าน เช่น ใบกะเพรา ผักชี และตะไคร้ ที่ไม่เพียงแต่ให้รสชาติที่ดีแต่ยังมีสรรพคุณช่วยบำรุงสุขภาพอีกด้วย

นอกจากการใช้ประโยชน์ในชีวิตประจำวันแล้ว สมุนไพรยังมีความเกี่ยวข้องกับพิธีกรรมและความเชื่อของคนในท้องถิ่น เช่น การใช้ใบมะกรูดและใบหนาดในพิธีไล่สิ่งไม่ดี หรือการใช้ดอกไม้อะและสมุนไพรในพิธีกรรมทางศาสนา สมุนไพรบางชนิดยังเป็นสัญลักษณ์ของความเป็นมงคล เช่น ใบพลูที่ใช้ในพิธีแต่งงานของบางท้องถิ่น ความสัมพันธ์นี้สะท้อนให้เห็นถึงความเชื่อมโยงระหว่างธรรมชาติและวิถีชีวิตของคนไทยในแต่ละพื้นที่

ปัจจุบันแม้สมุนไพรจะยังคงเป็นส่วนหนึ่งของวิถีชีวิต แต่บทบาทของมันก็ได้เปลี่ยนแปลงไปตามยุคสมัย มีการนำสมุนไพรมาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์สุขภาพและความงาม เช่น ยาสมุนไพร เครื่องสำอาง และผลิตภัณฑ์สปา ซึ่งช่วยสร้างรายได้ให้กับชุมชนและส่งเสริมเศรษฐกิจฐานราก โดยเฉพาะในพื้นที่ชนบทที่มีทรัพยากรธรรมชาติอุดมสมบูรณ์ สมุนไพรกลายเป็นวัตถุดิบสำคัญในการพัฒนาอุตสาหกรรมสมุนไพรของประเทศ ทำให้เกิดการอนุรักษ์และฟื้นฟูการใช้สมุนไพรไทยในวิถีชีวิตของคนรุ่นใหม่

อย่างไรก็ตาม แม้สมุนไพรจะได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นในตลาดโลก แต่ความสัมพันธ์ของคนในท้องถิ่นกับสมุนไพรอาจลดลง เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงทางสังคมและเทคโนโลยี ส่งผลให้คนรุ่นใหม่หันไปพึ่งพาผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปมากกว่าการใช้สมุนไพรสดแบบดั้งเดิม ดังนั้น การส่งเสริมความรู้และคุณค่าของสมุนไพรในชุมชนจึงเป็นสิ่งสำคัญ เช่น การจัดอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับสมุนไพรพื้นบ้าน หรือการสนับสนุนให้ชุมชนใช้สมุนไพรในการดูแลสุขภาพด้วยตนเอง ซึ่งไม่เพียงช่วยสืบสานภูมิปัญญา

พื้นบ้าน แต่ยังส่งเสริมเศรษฐกิจชุมชนและทำให้สมุนไพรไทยยังคงเป็นส่วนหนึ่งของวิถีชีวิตของคนไทยต่อไปในอนาคต

4.3 การสร้างแบรนด์ให้กับสบู่เหลวสมุนไพร

การสร้างแบรนด์เป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยให้ผลิตภัณฑ์สบู่เหลวสมุนไพรเป็นที่รู้จักและสามารถแข่งขันในตลาดได้ การสร้างแบรนด์ที่แข็งแกร่งไม่เพียงช่วยให้ผลิตภัณฑ์มีความโดดเด่นจากคู่แข่ง แต่ยังช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภค โดยเริ่มต้นจากการกำหนด อัตลักษณ์ของแบรนด์ (Brand Identity) ซึ่งควรสะท้อนถึงจุดเด่นของสบู่เหลวสมุนไพร เช่น การใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติ ความเป็นออร์แกนิก หรือการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการผลิต นอกจากนี้ การตั้งชื่อแบรนด์ที่จดจำง่าย สื่อถึงคุณค่าและเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ก็มีความสำคัญ เช่น ชื่อที่สะท้อนความเป็นธรรมชาติ หรือชื่อที่มีความหมายเกี่ยวกับการดูแลสุขภาพผิว

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ (Packaging Design) ก็เป็นอีกปัจจัยที่ช่วยเสริมสร้างความน่าสนใจให้กับแบรนด์ บรรจุภัณฑ์ควรมีความสวยงาม ใช้งานง่ายและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และสื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์อย่างชัดเจน เช่น ส่วนผสม สรรพคุณ และแนวคิดของแบรนด์ การเลือกใช้สีและดีไซน์ของฉลากควรสะท้อนถึงธรรมชาติและความเป็นธรรมชาติ เพื่อให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายที่ให้ความสำคัญกับผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ

นอกจากการสร้างอัตลักษณ์ของแบรนด์แล้ว การทำตลาดและสร้างการรับรู้ (Brand Awareness) ก็เป็นสิ่งสำคัญในการทำให้ผลิตภัณฑ์สบู่เหลวสมุนไพรเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ การใช้ช่องทางออนไลน์ เช่น โซเชียลมีเดีย เว็บไซต์ และแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซ ช่วยให้แบรนด์สามารถเข้าถึงลูกค้าได้กว้างขึ้น การสร้างคอนเทนต์ที่ให้ความรู้เกี่ยวกับสมุนไพรและประโยชน์ของสบู่เหลวสมุนไพรจะช่วยเพิ่มความน่าสนใจและความน่าเชื่อถือของแบรนด์ นอกจากนี้ การใช้ อินฟลูเอนเซอร์ (Influencer Marketing) หรือรีวิวจากลูกค้าจริงก็เป็นกลยุทธ์ที่ช่วยสร้างความน่าเชื่อถือและกระตุ้นยอดขาย

การสร้างความแตกต่าง (Brand Differentiation) เป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์ที่ช่วยให้แบรนด์สบู่เหลวสมุนไพรมีความโดดเด่นจากคู่แข่ง เช่น การพัฒนาสูตรเฉพาะที่มีส่วนผสมของสมุนไพรหายาก การเน้นกลิ่นอโรมาเธอราพี หรือการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เป็นออร์แกนิก 100% นอกจากนี้ การให้ความสำคัญกับ คุณภาพและมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ เช่น การรับรองจาก ออย. หรือมาตรฐานออร์แกนิก จะช่วยเพิ่มความมั่นใจให้กับผู้บริโภค

การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Engagement) เป็นสิ่งที่ช่วยให้แบรนด์มีความยั่งยืน การมีโปรแกรมสมาชิก โปรโมชั่นพิเศษ หรือการสื่อสารกับลูกค้าผ่านโซเชียลมีเดียจะช่วยสร้างความภักดีต่อแบรนด์ (Brand Loyalty) และทำให้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ นอกจากนี้ การเก็บฟีดแบ็กจาก

ลูกค้าเพื่อนำไปพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการมากขึ้นก็เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้แบรนด์เติบโตอย่างยั่งยืน

โดยสรุปการสร้างแบรนด์ให้กับสมุนไพรต้องอาศัยการวางกลยุทธ์ที่ครอบคลุมทั้งด้านอัตลักษณ์ของแบรนด์ การออกแบบผลิตภัณฑ์ การตลาด และการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า หากสามารถสร้างแบรนด์ให้มีเอกลักษณ์และเป็นที่จดจำ ก็จะช่วยเพิ่มโอกาสในการแข่งขันและทำให้แบรนด์ประสบความสำเร็จในตลาดได้ในระยะยาว

5. หน่วยงานในประเทศไทยที่ส่งเสริมผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรไทย

ประเทศไทยมีหน่วยงานหลายแห่งที่ร่วมมือกันส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรไทย เพื่อยกระดับคุณภาพและขยายตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ หน่วยงานหลักที่มีบทบาทสำคัญได้แก่:

1. กรมการแพทย์แผนไทยและการแพทย์ทางเลือก (Department of Thai Traditional and Alternative Medicine - DTAM): เป็นหน่วยงานภายใต้กระทรวงสาธารณสุข มีหน้าที่ส่งเสริมการใช้สมุนไพรไทยในระบบสาธารณสุข รวมถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพรให้มีมาตรฐานและความปลอดภัย
2. สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (Food and Drug Administration - FDA) : มีบทบาทในการควบคุมและกำกับดูแลผลิตภัณฑ์สมุนไพรให้เป็นไปตามมาตรฐานความปลอดภัยและคุณภาพ เพื่อให้ผู้บริโภคได้รับผลิตภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพและปลอดภัย
3. สมาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (Federation of Thai Industries - FTI) : ร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐและเอกชนในการส่งเสริมและพัฒนาอุตสาหกรรมสมุนไพรไทย เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาดโลก
4. กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ (Department of International Trade Promotion – DITP) : มีหน้าที่ส่งเสริมการส่งออกผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทยไปยังตลาดต่างประเทศ โดยจัดกิจกรรมและโครงการต่าง ๆ เพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการไทย
5. สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (National Innovation Agency - NIA) : ส่งเสริมการวิจัยและพัฒนา นวัตกรรมที่เกี่ยวข้องกับสมุนไพรไทย เพื่อเพิ่มมูลค่าและความหลากหลายของผลิตภัณฑ์
6. สถาบันวิจัยสมุนไพร (Medicinal Plant Research Institute) : ดำเนินการวิจัยและพัฒนาสมุนไพรไทย เพื่อสนับสนุนการนำสมุนไพรมาใช้ประโยชน์ในด้านต่าง ๆ
7. กรมพัฒนาชุมชน (Department of Community Development - DCD) : สนับสนุนการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์สมุนไพรในชุมชน เพื่อเสริมสร้างรายได้และความเข้มแข็งให้กับชุมชนท้องถิ่น

8. สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ (National Research Council of Thailand - NRCT) : สนับสนุนการวิจัยเกี่ยวกับสมุนไพรไทย เพื่อเพิ่มความรู้และการใช้ประโยชน์จากสมุนไพรในเชิงพาณิชย์

9. กรมวิทยาศาสตร์การแพทย์ (Department of Medical Sciences - DMSC) : ดำเนินการวิจัยและพัฒนามาตรฐานของสมุนไพรไทย เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพและความปลอดภัย

10. สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Office of Small and Medium Enterprises Promotion - OSMEP) : สนับสนุนผู้ประกอบการ SMEs ที่ผลิตผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน

ปัจจัยที่ทำให้เลือกสมุนไพรที่มีความหอมมาทำสบู่เหลวล้างมือ

การเลือกสมุนไพรที่มีกลิ่นหอมมาเป็นส่วนผสมของสบู่เหลวล้างมือขึ้นอยู่กับหลายปัจจัยทั้งในด้านคุณสมบัติของสมุนไพร ประสบการณ์ของผู้ใช้ และแนวโน้มของตลาด ปัจจัยแรกที่สำคัญคือ กลิ่นหอมตามธรรมชาติของสมุนไพร สมุนไพรที่มีกลิ่นหอมช่วยสร้างความรู้สึกละลายและสดชื่นขณะล้างมือ ทำให้การทำความสะอาดกลายเป็นประสบการณ์ที่น่าเพลิดเพลิน นอกจากนี้ กลิ่นหอมจากสมุนไพรยังช่วยลดกลิ่นไม่พึงประสงค์ที่ติดมือ เช่น กลิ่นอาหารหรือกลิ่นคาว โดยสมุนไพรที่นิยมใช้ได้แก่ ตะไคร้หอม ลาเวนเดอร์ มะกรูด และดอกมะลิ ซึ่งมีเอกลักษณ์เฉพาะตัวและให้ความรู้สึกสะอาด อีกปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลต่อการเลือกสมุนไพรคือ คุณสมบัติทางธรรมชาติของสมุนไพรที่ช่วยบำรุงผิว สมุนไพรหลายชนิดไม่เพียงแต่ให้กลิ่นหอม แต่ยังมีสรรพคุณที่ดีต่อสุขภาพผิว เช่น ดอกกุหลาบที่ช่วยให้ผิวชุ่มชื้นและลดการระคายเคือง เปลือกส้มที่มีวิตามินซีช่วยให้ผิวกระจ่างใส และใบสะระแหน่ที่ให้ความรู้สึกเย็นสบายและลดอาการคัน นอกจากนี้ สมุนไพรที่มีกลิ่นหอมบางชนิดยังมีฤทธิ์ต้านเชื้อแบคทีเรียและไวรัส เช่น น้ำมันหอมระเหยจากยูคาลิปตัสและทีทรีออยล์ ซึ่งเหมาะสำหรับผลิตภัณฑ์สบู่เหลวที่ต้องการช่วยฆ่าเชื้อและรักษาสุขอนามัย

แนวโน้มของตลาดและความต้องการของผู้บริโภค ก็เป็นอีกปัจจัยสำคัญที่ทำให้ผู้ผลิตเลือกสมุนไพรที่มีกลิ่นหอมมาพัฒนาเป็นสบู่เหลวล้างมือ ปัจจุบันผู้บริโภคให้ความสนใจกับผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติมากขึ้น โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ที่ปลอดภัยและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม สมุนไพรที่ให้กลิ่นหอมจากธรรมชาติได้รับความนิยมเพราะไม่มีสารเคมีสังเคราะห์ที่อาจทำให้เกิดอาการแพ้ นอกจากนี้ การใช้สมุนไพรพื้นบ้านยังช่วยส่งเสริมเศรษฐกิจชุมชนและลดการนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศ ทำให้ผลิตภัณฑ์สบู่เหลวสมุนไพรเป็นตัวเลือกที่ตอบโจทย์ทั้งด้านคุณภาพและความยั่งยืน

การเลือกสมุนไพรที่มีกลิ่นหอมมาทำสบู่เหลวล้างมือขึ้นอยู่กับปัจจัยหลัก 3 ประการ ได้แก่ กลิ่นหอมที่ช่วยเพิ่มประสบการณ์การใช้ คุณสมบัติที่ดีต่อสุขภาพผิว และแนวโน้มความต้องการของตลาด การพิจารณาปัจจัยเหล่านี้อย่างรอบคอบจะช่วยให้ผลิตภัณฑ์สบู่เหลวสมุนไพรเป็นที่นิยมและสามารถแข่งขันในตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ

5.1 อันตรายจากการใช้ผลิตภัณฑ์ดูแลผิวที่ไม่มีมาตรฐาน

การใช้ผลิตภัณฑ์ดูแลผิวที่ไม่มีมาตรฐานอาจก่อให้เกิดผลเสียต่อสุขภาพผิวและร่างกายอย่างรุนแรง เนื่องจากผลิตภัณฑ์เหล่านี้อาจมีส่วนผสมของสารอันตรายที่ไม่ได้รับการควบคุม เช่น สารปรอท ไฮโดรควิโนน และสเตียรอยด์ ซึ่งแม้จะช่วยให้ผิวดูขาวใสขึ้นอย่างรวดเร็ว แต่กลับมีผลข้างเคียงที่เป็นอันตรายในระยะยาว การใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีสารปรอทอาจทำให้เกิดอาการแพ้ ผิวด่างลง และมีความเสี่ยงต่อภาวะไตวายหากมีการสะสมของสารในร่างกาย ส่วนสารไฮโดรควิโนนที่ใช้ในการลดเลือนจุดด่างดำ หากใช้ในปริมาณที่สูงเกินกำหนด อาจทำให้เกิดภาวะผิวด่างขาวหรือผิวดำถาวร นอกจากนี้ สเตียรอยด์ที่มักถูกลักลอบผสมในครีมบำรุงผิวเพื่อให้ผิวขาวเนียนอย่างรวดเร็ว อาจทำให้เกิดภาวะผิวดิดสเตียรอยด์ ส่งผลให้ผิวอ่อนแอ แพ้ง่าย และเกิดสิวเรื้อรัง

นอกจากสารอันตรายในผลิตภัณฑ์ที่ไม่มีมาตรฐานแล้ว ปัญหาสำคัญอีกประการคือ การปนเปื้อนของเชื้อโรคและสารเคมีอันตรายอื่นๆ ผลิตภัณฑ์ที่ไม่ได้ผ่านกระบวนการผลิตที่สะอาดและปลอดภัยอาจมีการปนเปื้อนของแบคทีเรีย เชื้อรา และสารโลหะหนัก ซึ่งอาจทำให้เกิดการระคายเคือง ผื่นแพ้ และอาการอักเสบรุนแรง โดยเฉพาะในผู้ที่มีผิวบอบบางและแพ้ง่าย นอกจากนี้ ผลิตภัณฑ์ที่ไม่ได้รับการตรวจสอบคุณภาพอาจมีการใช้สารกันเสียที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ เช่น พาราเบนและฟอร์มาลดีไฮด์ ซึ่งอาจเป็นสารก่อมะเร็งหากใช้ในปริมาณที่มากเกินไป

ผลกระทบในระยะยาวต่อสุขภาพผิวและร่างกาย เป็นอีกประเด็นที่ไม่ควรมองข้าม แม้ว่าผลิตภัณฑ์ที่ไม่มีมาตรฐานบางชนิดจะให้ผลลัพธ์ที่รวดเร็ว แต่ผลเสียที่ตามมาอาจรุนแรงและยากจะแก้ไข เช่น ผิวดิดสารเคมีทำให้เกิดอาการแพ้อย่างรุนแรง หรือในบางกรณีอาจส่งผลให้เกิดฝ้า กระ และรอยด่างดำถาวร การใช้ผลิตภัณฑ์ที่ไม่มีมาตรฐานเป็นเวลานานอาจทำให้เกิดความผิดปกติในระบบต่างๆ ของร่างกายโดยเฉพาะสารปรอทและโลหะหนักที่สามารถสะสมในร่างกายและทำลายระบบประสาท ไต และตับ

อีกปัจจัยที่ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ไม่มีมาตรฐานเป็นอันตรายคือ การหลอกลวงทางการตลาดและการขาดความรู้ของผู้บริโภค ผู้ผลิตที่ไม่ซื่อสัตย์มักใช้กลยุทธ์การตลาดที่โอ้อวดเกินจริง เช่น โฆษณาว่าผลิตภัณฑ์สามารถทำให้ผิวขาวขึ้นในเวลาอันสั้นโดยไม่ก่อให้เกิดผลข้างเคียง หรือใช้รีวิวลอมเพื่อสร้างความน่าเชื่อถือ ทำให้ผู้บริโภคหลงเชื่อและใช้ผลิตภัณฑ์โดยไม่ศึกษาข้อมูลอย่างละเอียด ปัจจุบันการซื้อขายผลิตภัณฑ์ดูแลผิวผ่านช่องทางออนไลน์ทำให้ผู้บริโภคมีโอกาสได้รับสินค้าที่ไม่มีมาตรฐานมากขึ้น เนื่องจากไม่มีการตรวจสอบคุณภาพจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องก่อนจำหน่าย เพื่อป้องกันอันตรายจากการใช้ผลิตภัณฑ์ดูแลผิวที่ไม่มีมาตรฐาน ผู้บริโภคควรเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการรับรองจากหน่วยงานที่เชื่อถือได้ เช่น สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และควรศึกษาส่วนผสมของผลิตภัณฑ์อย่างละเอียดก่อนตัดสินใจซื้อ นอกจากนี้ ควรหลีกเลี่ยงผลิตภัณฑ์ที่ให้ผลลัพธ์รวดเร็วผิดปกติ หรือไม่มีฉลากระบุข้อมูลอย่างชัดเจน เช่น วันหมดอายุ

ส่วนผสม และสถานที่ผลิต หากมีอาการแพ้หรือระคายเคืองหลังใช้ผลิตภัณฑ์ ควรหยุดใช้ทันทีและปรึกษาแพทย์ผิวหนังเพื่อรับคำแนะนำที่ถูกต้อง

การใช้ผลิตภัณฑ์ดูแลผิวที่ไม่มีมาตรฐานเป็นความเสี่ยงที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบร้ายแรงต่อสุขภาพผิวและร่างกาย ผู้บริโภคควรให้ความสำคัญกับความปลอดภัยของผลิตภัณฑ์ โดยเลือกซื้อสินค้าที่ได้รับการรับรองจากหน่วยงานที่น่าเชื่อถือ หลีกเลี่ยงผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนผสมของสารอันตราย และศึกษาข้อมูลอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจใช้ผลิตภัณฑ์ เพื่อปกป้องสุขภาพผิวและลดความเสี่ยงจากการได้รับสารเคมีอันตรายที่อาจสะสมในร่างกายในระยะยาว

5.2 การใช้ผลิตภัณฑ์ที่มาจากสมุนไพรช่วยรักษาสีผิวแลดูดีอย่างยั่งยืน

การใช้ผลิตภัณฑ์ที่มาจากสมุนไพรเป็นทางเลือกที่ช่วยลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมได้อย่างมีประสิทธิภาพ เนื่องจากสมุนไพรเป็นทรัพยากรธรรมชาติที่สามารถย่อยสลายได้เองตามธรรมชาติ ต่างจากสารเคมีสังเคราะห์ที่มักจะปนเปื้อนในดินและแหล่งน้ำ ทำให้เกิดมลพิษสะสมในระบบนิเวศ การเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนผสมจากสมุนไพรช่วยลดการปล่อยสารพิษลงสู่สิ่งแวดล้อม เช่น ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดที่สกัดจากสมุนไพรจะไม่ทิ้งสารตกค้างที่เป็นอันตรายต่อสัตว์น้ำและพืชน้ำ เมื่อเปรียบเทียบกับผลิตภัณฑ์ที่ใช้สารเคมีรุนแรงที่อาจส่งผลให้ระบบนิเวศทางน้ำเสื่อมโทรม

อีกประการหนึ่ง คือ การลดการใช้สารเคมีในการผลิต ผลิตภัณฑ์สมุนไพรส่วนใหญ่มักใช้กระบวนการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมมากกว่าผลิตภัณฑ์สังเคราะห์ การสกัดสารสำคัญจากพืชสมุนไพรไม่ต้องอาศัยสารเคมีที่เป็นพิษ เช่น ตัวทำละลายอินทรีย์ที่ก่อให้เกิดมลพิษทางอากาศและน้ำ กระบวนการผลิตที่ใช้สมุนไพรจึงช่วยลดปริมาณของเสียอุตสาหกรรมและก๊าซเรือนกระจกที่ปล่อยออกสู่ชั้นบรรยากาศ นอกจากนี้ วัตถุดิบสมุนไพรยังสามารถปลูกและเก็บเกี่ยวได้อย่างยั่งยืนโดยไม่ต้องพึ่งพาสารเคมีทางการเกษตรที่อาจเป็นอันตรายต่อดินและระบบนิเวศ

การลดปริมาณขยะและบรรจุภัณฑ์พลาสติก ก็เป็นอีกวิธีหนึ่งที่ผลิตภัณฑ์สมุนไพรสามารถช่วยรักษาสีผิวแลดูดีได้ หลายแบรนด์ที่ผลิตสินค้าออร์แกนิกและสมุนไพรหันมาใช้บรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับธรรมชาติ เช่น ขวดแก้ว ขวดพลาสติกชีวภาพ หรือบรรจุภัณฑ์ที่สามารถย่อยสลายได้เอง การลดการใช้พลาสติกแบบใช้ครั้งเดียว (Single-use plastic) ช่วยลดปริมาณขยะที่ตกค้างในสิ่งแวดล้อม ลดปัญหามลพิษทางทะเล และลดการใช้พลังงานในกระบวนการรีไซเคิล นอกจากนี้ ผลิตภัณฑ์สมุนไพรหลายชนิดยังมีแนวโน้มในการพัฒนาไปสู่ผลิตภัณฑ์แบบ “Zero Waste” หรือผลิตภัณฑ์ที่สามารถใช้ซ้ำและเติมใหม่ได้

นอกจากนี้ การปลูกและใช้สมุนไพรยังส่งเสริมการเกษตรแบบยั่งยืน พืชสมุนไพรส่วนใหญ่สามารถปลูกได้โดยไม่ต้องใช้สารเคมีสังเคราะห์ เช่น ปุ๋ยเคมีหรือยาฆ่าแมลง การปลูกสมุนไพรแบบเกษตรอินทรีย์ช่วยรักษาคุณภาพของดิน ลดการปนเปื้อนของสารพิษในน้ำใต้ดิน และช่วยให้เกษตรกร

มีรายได้จากการเพาะปลูกที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม อีกทั้งสมุนไพรบางชนิดยังช่วยฟื้นฟูสภาพดิน เช่น ถั่วเหลืองและพืชตระกูลถั่วที่ช่วยเติมไนโตรเจนให้กับดิน ทำให้ดินมีความอุดมสมบูรณ์มากขึ้น

5.3 การพัฒนาสบู่เหลวสมุนไพรในอนาคต

ในอนาคตการพัฒนาสบู่เหลวสมุนไพรจะมีแนวโน้มเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากผู้บริโภคให้ความสำคัญกับสุขภาพและสิ่งแวดล้อมมากขึ้น การพัฒนาผลิตภัณฑ์จะมุ่งเน้นไปที่การใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติที่มีประสิทธิภาพสูง ปราศจากสารเคมีอันตราย และสามารถตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างครอบคลุม การวิจัยและพัฒนาจะมุ่งเน้นไปที่การใช้สารสกัดสมุนไพรที่มีคุณสมบัติพิเศษ เช่น สารต้านอนุมูลอิสระ สารต้านเชื้อแบคทีเรีย และสารช่วยบำรุงผิว เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสบู่เหลวสมุนไพร นอกจากนี้ การใช้เทคโนโลยีชีวภาพในการสกัดสารออกฤทธิ์จากพืชสมุนไพร จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์และทำให้มีคุณภาพสูงขึ้น อีกทั้งยังช่วยลดต้นทุนในการผลิต ทำให้สามารถแข่งขันในตลาดได้ดียิ่งขึ้น

อีกแนวโน้มสำคัญของการพัฒนาสบู่เหลวสมุนไพรในอนาคตคือ การใช้วัตถุดิบออร์แกนิกและบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ปัจจุบัน ผู้บริโภคให้ความสนใจกับผลิตภัณฑ์ที่ไม่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อธรรมชาติ สบู่เหลวสมุนไพรที่ผลิตจากวัตถุดิบออร์แกนิก ปลอดภัย และใช้กรรมวิธีการผลิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม จะได้รับความนิยมมากขึ้น นอกจากนี้ อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์จะปรับตัวโดยหันมาใช้วัสดุที่สามารถย่อยสลายได้ เช่น ขวดพลาสติกชีวภาพ ขวดแก้ว หรือบรรจุภัณฑ์ที่สามารถนำกลับมาเติมได้ (Refillable Packaging) เพื่อช่วยลดขยะพลาสติกและมลพิษทางสิ่งแวดล้อม ซึ่งจะเป็นจุดขายที่สำคัญในการดึงดูดผู้บริโภคที่ใส่ใจสิ่งแวดล้อม

เทคโนโลยีและนวัตกรรมจะเข้ามามีบทบาทสำคัญในการพัฒนาสบู่เหลวสมุนไพร โดยเฉพาะเทคโนโลยีชีวภาพและนาโนเทคโนโลยี ที่จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพของสารสกัดจากสมุนไพร ทำให้สามารถซึมซาบเข้าสู่ผิวหนังได้ดีขึ้นและออกฤทธิ์ได้นานขึ้น นอกจากนี้ เทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัย จะช่วยให้สามารถพัฒนาสบู่เหลวสมุนไพรที่ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคได้มากขึ้น เช่น สบู่เหลวที่มีค่า pH สมดุลกับผิว สบู่เหลวที่ช่วยฟื้นฟูผิวจากมลภาวะ หรือสบู่เหลวที่สามารถช่วยลดอาการแพ้และระคายเคือง การผสมผสานสารสกัดสมุนไพรกับนวัตกรรมใหม่ๆ จะช่วยให้ผลิตภัณฑ์มีคุณสมบัติที่โดดเด่นและสามารถแข่งขันในตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ

อีกประเด็นสำคัญของการพัฒนาสบู่เหลวสมุนไพรในอนาคตคือ การปรับตัวให้เข้ากับพฤติกรรมของผู้บริโภคยุคใหม่ ปัจจุบัน ผู้บริโภคให้ความสนใจกับผลิตภัณฑ์ที่มีความเฉพาะตัวและสามารถปรับแต่งได้ตามความต้องการ เช่น การพัฒนาสบู่เหลวสมุนไพรที่สามารถเลือกส่วนผสมเองได้ (Customized Herbal Liquid Soap) หรือสบู่เหลวที่ผลิตขึ้นมาเพื่อตอบโจทย์ปัญหาผิวที่แตกต่างกัน นอกจากนี้ การตลาดดิจิทัลและการขายสินค้าออนไลน์จะมีบทบาทสำคัญมากขึ้น แปรนด์ที่สามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางออนไลน์และใช้เทคโนโลยี AI หรือ Big Data ในการวิเคราะห์

พฤติกรรมของผู้บริโภค จะสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ การพัฒนาสบู่เหลวสมุนไพรในอนาคตจะมุ่งเน้นไปที่ การสร้างแบรนด์และความน่าเชื่อถือของผลิตภัณฑ์ ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับมาตรฐานและความปลอดภัยของผลิตภัณฑ์มากขึ้น การขอใบรับรองจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น ออย. (สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา) หรือมาตรฐานออร์แกนิกจากองค์กรระดับสากล จะช่วยเพิ่มความมั่นใจให้กับผู้บริโภค นอกจากนี้ การส่งเสริมให้ผลิตภัณฑ์สบู่เหลวสมุนไพรของไทยสามารถส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศได้มากขึ้น จะเป็นโอกาสสำคัญในการขยายธุรกิจและสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสมุนไพรไทย

การพัฒนาสบู่เหลวสมุนไพรในอนาคตจะมุ่งเน้นไปที่การใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติที่มีคุณภาพสูง การนำเทคโนโลยีมาใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ การใช้บรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และการปรับกลยุทธ์ทางการตลาดให้ตรงกับพฤติกรรมของผู้บริโภค นอกจากนี้ การสร้างมาตรฐานและเพิ่มความน่าเชื่อถือของผลิตภัณฑ์จะช่วยให้สบู่เหลวสมุนไพรสามารถแข่งขันในตลาดทั้งในประเทศและระดับสากลได้มากขึ้น ซึ่งจะช่วยส่งเสริมการใช้สมุนไพรไทยให้เป็นที่รู้จักในวงกว้างและพัฒนาอุตสาหกรรมสมุนไพรไทยให้เติบโตอย่างยั่งยืน

5.4 การพัฒนาส่งเสริมอาชีพท้องถิ่น โดยประกอบอาชีพที่เกี่ยวกับสมุนไพร

การส่งเสริมอาชีพที่เกี่ยวข้องกับสมุนไพรในระดับท้องถิ่นเป็นแนวทางที่สำคัญในการสร้างรายได้ให้กับชุมชนและช่วยอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นที่มีมาแต่โบราณ สมุนไพรไทยมีคุณค่าทางยาและสามารถนำมาใช้ประโยชน์ได้หลากหลาย เช่น ผลิตภัณฑ์ดูแลผิว อาหารเสริม เครื่องดื่มสมุนไพร และผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด การพัฒนาอาชีพที่เกี่ยวข้องกับสมุนไพรในชุมชนสามารถช่วยให้ประชาชนมีแหล่งรายได้ที่มั่นคง ลดการพึ่งพาการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ และยังเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับพืชสมุนไพรที่มีอยู่ในท้องถิ่น การเพาะปลูกสมุนไพรอย่างยั่งยืนและการแปรรูปสมุนไพรเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ จะช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจระดับชุมชน ทำให้เกษตรกรและผู้ประกอบการรายย่อยสามารถพัฒนาธุรกิจของตนเองได้อย่างต่อเนื่อง

หนึ่งในแนวทางสำคัญของการส่งเสริมอาชีพที่เกี่ยวกับสมุนไพรคือ การสนับสนุนการเพาะปลูกสมุนไพรเชิงเศรษฐกิจ โดยหน่วยงานภาครัฐและเอกชนสามารถให้ความรู้แก่เกษตรกรเกี่ยวกับการเพาะปลูกสมุนไพรที่มีคุณภาพ ปลอดภัยจากสารเคมี และมีมาตรฐานรองรับ เช่น สมุนไพรออร์แกนิกหรือสมุนไพรที่ได้รับการรับรองจากองค์การอาหารและยา (อย.) การปลูกสมุนไพรที่มีคุณค่าทางเศรษฐกิจ เช่น กระชาย ฟักทะลายโจร มะกรูด ขมิ้นชัน และว่านหางจระเข้ จะช่วยให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้นจากการจำหน่ายพืชสมุนไพรเหล่านี้ให้กับโรงงานผลิตยา อาหารเสริม และผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกาย อีกทั้งยังช่วยลดการใช้สารเคมีทางการเกษตรและส่งเสริมแนวทางการทำเกษตรอินทรีย์ ซึ่งเป็นที่ต้องการของตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ

นอกจากการปลูกสมุนไพรแล้ว การแปรรูปสมุนไพรเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ เป็นอีกหนึ่งแนวทางที่สามารถเพิ่มมูลค่าให้กับสมุนไพรและสร้างรายได้ให้กับชุมชนได้มากขึ้น ตัวอย่างของผลิตภัณฑ์ที่สามารถแปรรูปได้ เช่น สบู่สมุนไพร แชมพูสมุนไพร น้ำมันหอมระเหย เครื่องดื่มสมุนไพร และผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพื่อสุขภาพ การนำเทคโนโลยีมาใช้ในการแปรรูปสมุนไพร เช่น การสกัดสารสำคัญจากพืชสมุนไพร หรือการใช้เทคนิคการผลิตที่ช่วยให้ผลิตภัณฑ์มีอายุการเก็บรักษานานขึ้น จะช่วยให้ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพดีขึ้นและสามารถแข่งขันในตลาดได้ นอกจากนี้ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมยังเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยดึงดูดลูกค้าและเพิ่มมูลค่าของสินค้า

การพัฒนาเครือข่ายการตลาดและการส่งออกสมุนไพร

เป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญที่ช่วยให้เกษตรกรและผู้ประกอบการสามารถขยายธุรกิจได้ หน่วยงานภาครัฐและเอกชนสามารถช่วยสนับสนุนการทำตลาดให้กับผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทยผ่านช่องทางออนไลน์และการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในระดับประเทศและนานาชาติ การใช้แพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซ เช่น Shopee, Lazada หรือ Amazon ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์สมุนไพร จะช่วยให้เกษตรกรและผู้ประกอบการรายย่อยสามารถเข้าถึงลูกค้ากลุ่มใหม่ๆ ได้ง่ายขึ้น นอกจากนี้ การสร้างตราสินค้า (Branding) และการขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ เช่น มาตรฐานออร์แกนิก หรือ GMP (Good Manufacturing Practice) จะช่วยให้ผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทยได้รับความเชื่อถือจากผู้บริโภค และสามารถส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศได้มากขึ้น สุดท้าย การอนุรักษ์และพัฒนาภูมิปัญญาท้องถิ่นเกี่ยวกับสมุนไพร ถือเป็นสิ่งสำคัญในการส่งเสริมอาชีพที่เกี่ยวกับสมุนไพรในระยะยาว ภูมิปัญญาท้องถิ่นเกี่ยวกับการใช้สมุนไพรในการรักษาโรคและดูแลสุขภาพควรได้รับการสืบทอดและพัฒนาให้สอดคล้องกับเทคโนโลยีสมัยใหม่ การจัดอบรมให้กับชุมชนเกี่ยวกับการใช้สมุนไพรอย่างถูกต้อง การเปิดศูนย์การเรียนรู้สมุนไพรในแต่ละท้องถิ่น และการสนับสนุนให้มีการวิจัยเกี่ยวกับสมุนไพรไทย จะช่วยให้ความรู้เกี่ยวกับสมุนไพรได้รับการถ่ายทอดไปยังคนรุ่นใหม่ นอกจากนี้ การส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ (Wellness Tourism) ที่ผสมผสานการใช้สมุนไพร เช่น การทำสปาสมุนไพร หรือการรักษาแบบแพทย์แผนไทย จะช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจท้องถิ่นและสร้างงานให้กับชุมชนได้อย่างยั่งยืน

การส่งเสริมอาชีพที่เกี่ยวกับสมุนไพรในระดับท้องถิ่นสามารถช่วยสร้างรายได้ให้กับประชาชนเพิ่มมูลค่าให้กับพืชสมุนไพร และช่วยอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นที่มีมาแต่โบราณ การสนับสนุนการเพาะปลูกสมุนไพรเชิงเศรษฐกิจ การแปรรูปผลิตภัณฑ์สมุนไพร การพัฒนาเครือข่ายการตลาด และการอนุรักษ์องค์ความรู้เกี่ยวกับสมุนไพรเป็นปัจจัยสำคัญที่จะช่วยให้ธุรกิจสมุนไพรเติบโตได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน ในอนาคต การพัฒนาอุตสาหกรรมสมุนไพรไทยให้สามารถแข่งขันในตลาดโลกได้จะช่วยเสริมสร้างเศรษฐกิจของประเทศ และทำให้สมุนไพรไทยกลายเป็นสินค้าสำคัญที่ได้รับการยอมรับในระดับสากล

6. มาตรฐานกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์ที่ได้จากสมุนไพรไทย

เริ่มจากการคัดเลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพ สมุนไพรที่นำมาใช้ต้องมาจากแหล่งเพาะปลูกที่มีการควบคุมมาตรฐาน ตั้งแต่กระบวนการปลูก การเก็บเกี่ยว ไปจนถึงการจัดเก็บที่เหมาะสม เพื่อรักษาคุณสมบัติทางยาและป้องกันการปนเปื้อนของสารเคมีหรือโลหะหนัก หลังจากนั้นวัตถุดิบจะต้องผ่านกระบวนการตรวจสอบคุณภาพ โดยใช้การวิเคราะห์ทางเคมีและกายภาพเพื่อตรวจสอบหาสารสำคัญที่ต้องการ รวมถึงตรวจสอบสิ่งปนเปื้อนที่อาจเป็นอันตราย เช่น เชื้อรา แบคทีเรีย หรือสารตกค้างต่างๆ เมื่อผ่านการตรวจสอบคุณภาพแล้ว วัตถุดิบจะเข้าสู่กระบวนการผลิตที่ต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์วิธีการที่ดีในการผลิต หรือ GMP (Good Manufacturing Practice) ซึ่งเป็นมาตรฐานที่กำหนดโดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ครอบคลุมถึงการควบคุมสถานที่ผลิต เครื่องจักร อุปกรณ์ และสุขอนามัยของบุคลากร เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพที่สม่ำเสมอ ในระหว่างกระบวนการผลิตจะมีการควบคุมคุณภาพในทุกขั้นตอน เช่น การตรวจสอบความชื้น ความหนืด หรือค่าความเป็นกรด-ด่าง เพื่อให้มั่นใจว่าผลิตภัณฑ์มีคุณสมบัติตรงตามมาตรฐานที่กำหนด

หลังจากกระบวนการผลิตเสร็จสิ้นแล้ว ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปจะต้องผ่านการตรวจสอบคุณภาพอีกครั้ง เพื่อยืนยันว่ามีความปลอดภัยต่อผู้บริโภค โดยมีการทดสอบความคงตัวของผลิตภัณฑ์ ตรวจสอบปริมาณสารสำคัญ และประเมินผลข้างเคียงที่อาจเกิดขึ้น เพื่อให้มั่นใจว่าผลิตภัณฑ์ปลอดภัยและมีคุณภาพเหมาะสมต่อการจำหน่าย นอกจากนี้ การบรรจุและการเก็บรักษาก็เป็นขั้นตอนที่สำคัญ โดยผลิตภัณฑ์จะต้องถูกบรรจุในภาชนะที่ได้มาตรฐาน ป้องกันการปนเปื้อน และมีฉลากระบุข้อมูลอย่างชัดเจน เช่น ส่วนประกอบ วิธีใช้ วันหมดอายุ และเลขที่จดแจ้ง เพื่อให้ผู้บริโภคสามารถใช้ผลิตภัณฑ์ได้อย่างมั่นใจ

การผลิตผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทยให้ได้มาตรฐานไม่เพียงช่วยยกระดับคุณภาพสินค้า แต่ยังช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภคทั้งในและต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในยุคที่ตลาดสมุนไพรกำลังเติบโตและมีการแข่งขันสูง หากประเทศไทยสามารถรักษามาตรฐานการผลิตที่ดี ควบคู่ไปกับการพัฒนาสูตรผลิตภัณฑ์และการวิจัยเชิงลึก

7. การสร้างมูลค่า (value creation)

เป็นแนวทางการสร้างคุณค่าที่แท้จริงขององค์กร ด้วยการพัฒนาความสามารถขององค์กรให้โดดเด่นเป็นเอกลักษณ์เสริมสร้างจุดเด่นที่ติดอยู่แล้ว รวมถึงนำเอาความรู้ และทักษะใหม่ๆ ที่เหมาะสมมาประยุกต์ใช้เพื่อตอบสนอง ความต้องการธุรกิจและความเหมาะสมทางการตลาด การสร้างมูลค่าจะเน้นการพัฒนาอย่างยั่งยืน มิใช่ผลสัมฤทธิ์เพียงชั่วคราว ผลสัมฤทธิ์ของกระบวนการจึงไม่เน้น ที่ตัวชี้วัดทางการเงิน เนื่องจากตัวชี้วัดดังกล่าวไม่อาจบ่งบอกถึงความยั่งยืนขององค์กรในระยะยาวได้ การลงทุนที่สร้างความยั่งยืนจะเป็นการลงทุนเพื่อสร้างทักษะ ความรู้ ความสามารถในการทำงาน ทั้งยังรวมถึงการทําวิจัย และพัฒนา R&D นวัตกรรมทางความรู้ในรูปแบบต่างๆ ซึ่งส่วนมากเป็นสินทรัพย์ที่จับต้องไม่ได้ (Intangible Asset) แต่สามารถสร้างกลไกทางการตลาดได้ในยุคที่มีการแข่งขันรุนแรง และมีความเสี่ยงในการลงทุนสูง การบริหารความรู้ และความสามารถขององค์กรเป็นสิ่งสำคัญในการป้องกันความเสี่ยง และเตรียมความพร้อมกับการปรับตัวของธุรกิจ และการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต แนวคิดเรื่องการสร้างคุณค่า เป็นแนวคิดที่นักวิชาการ รวมถึงภาคธุรกิจต่างๆ ให้ความสนใจอย่างยิ่ง โดยเฉพาะธุรกิจในยุคใหม่

ศาสตราจารย์ Michael E.Porter มีความเห็นว่าต่อไปองค์กรจะให้ปรับเปลี่ยนรูปแบบ การทำงานให้มีประสิทธิภาพด้วยกระบวนการวิเคราะห์ห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain) เพื่อ ปรับปรุงกระบวนการทำงานต่างๆ ในองค์กรซึ่งมีความสัมพันธ์กัน และส่งผลต่อเนื่องจากภายในสู่ภายนอก องค์กร กระบวนการดังกล่าวจะเริ่มจากการกำหนดคุณลักษณะสำคัญและคุณค่าที่แท้ขององค์กร จากนั้นพิจารณากิจกรรมการทำงานต่างๆ ทั้งกิจกรรมหลัก และกิจกรรมสนับสนุน ว่ามีอิทธิพลต่อคุณค่าขององค์กรมากน้อยเพียงใด ผลของการดำเนินงาน ในลักษณะนี้จะทำให้เรามองเห็นสิ่งที่องค์กรเป็นจริงๆ ในปัจจุบัน ทั้งข้อดี และข้อเสีย จุดบกพร่อง เพื่อวางแผนทางการดำเนินงาน จนถึงพัฒนาองค์กรแน่นอนว่า Value Chain ในแต่ละองค์กรย่อมต่างกันตามแต่พันธกิจ และกระบวนการทำงานหลักขององค์กรการสร้างมูลค่าในที่นี้จะเน้นไปที่แนวทางในการพัฒนา 2 แนวทางคือ

1. การพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์เดิมหรือการสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ เป็นการสร้างมูลค่าที่เน้นตัวผลิตภัณฑ์ทั้งที่เป็นผลิตภัณฑ์เดิม หรือคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่โดยอาศัยการวิจัยและพัฒนา ผลิตภัณฑ์ตัวอย่างเช่น การสร้างเครื่องหมายการค้า การปรับเปลี่ยนรูปลักษณะผลิตภัณฑ์ การสร้างสรรค์บรรจุภัณฑ์ การสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เป็นนวัตกรรม การสร้างผลิตภัณฑ์ทางเลือกสำหรับผู้บริโภคเฉพาะกลุ่ม หรือผลงานที่เน้นความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะถิ่น เช่น ผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (One Tambon One Product: OTOP) ข้าวหอมมะลิทุ่งกุลาร้องไห้จาก 5 จังหวัด ส้มโอขาวแตงกวา ชัยนาท การพัฒนาลายผ้าทอท้องถิ่น

2. การขยายตลาดหรือการหากลุ่มเป้าหมายใหม่ เป็นการสร้างมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์หรือการบริการโดยมุ่งเน้นไปที่ตลาดหรือกลุ่มบริโภคที่เป็นเป้าหมายเฉพาะ มีการคาดการณ์และบริหารความ

เสี่ยงล่วงหน้าก่อน การขยายตลาดซึ่งต้องอาศัยข้อมูลจากการวิจัยตลาดและ พฤติกรรมของผู้บริโภค พร้อมกับการวิจัยและพัฒนา ผลิตภัณฑ์เพื่อให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคมากที่สุด ตัวอย่าง ผลิตภัณฑ์และการบริการ เช่น เกมประเภทต่างๆ การพัฒนาด้านการบริการแหล่งท่องเที่ยวเชิงนิเวศ และเชิง อนุรักษ์ ผ้าอ้อมสำเร็จรูปสำหรับเด็กหรือผู้ใหญ่

จากวิธีการทั้ง 2 แนวทาง สามารถนำมาสรุปเป็นกลยุทธ์สำหรับแนวคิดหรือเป้าหมายในการ สร้างมูลค่าเพิ่มได้ โดยผ่านเครื่องมือ Ansoff's Matrix หรือ Product/Market Expansion Grid ซึ่ง ถูกคิดค้นโดย Mr. Harry Igor Ansoff นักพัฒนากลยุทธ์ ชาวอเมริกัน-รัสเซียชื่อดัง ซึ่งเครื่องมือ ดังกล่าวได้สรุปแนวทางการวางกลยุทธ์การตลาดจากการ วิเคราะห์ผลิตภัณฑ์และตลาด ในมุมมอง ของตาราง Matrix ที่ สะท้อนให้เห็นถึงกลยุทธ์ 4 ประเภทในการขยายธุรกิจ ซึ่งสามารถนำไปปรับใช้เป็น แนวคิดหรือเป้าหมายในการสร้างมูลค่าเพิ่มได้

A กลยุทธ์การเจาะตลาด ผลิตภัณฑ์เดิม x ตลาดเดิม (Market Penetration)

การกระตุ้นยอดขายสินค้าหรือบริการเดิมกับลูกค้าปัจจุบันเพื่อดึงดูดให้ลูกค้ากลุ่มเดิมซื้อ สินค้าหรือบริการเพิ่ม หรือซื้อในปริมาณที่มากขึ้น หรือซื้อถี่มากยิ่งขึ้น โดยใช้เทคนิควิธีการตลาด เพื่อสื่อสารให้ลูกค้ารู้จักสินค้าหรือบริการมากขึ้น หรืออาจออกแบบโปรโมชั่น เช่น ลด แลก แจก แถม เพื่อกระตุ้นยอดขายหรือบริการต่างๆ ที่ช่วยสนับสนุนให้เกิดการใช้สินค้าหรือบริการเพิ่มขึ้น

B กลยุทธ์การพัฒนาผลิตภัณฑ์ผลิตภัณฑ์ใหม่ x ตลาดเดิม (Product Development)

การสร้างสรรคสินค้าหรือบริการใหม่มาขายเพื่อตอบสนองหรือเติมเต็มความต้องการให้กับ กลุ่มลูกค้าเดิมไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาสินค้าเดิมออกเป็นสินค้านวัตกรรมใหม่ที่ลูกค้าน่าจะชื่นชอบ หรือการ พัฒนาสินค้าหรือบริการใหม่ๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับสินค้าหรือบริการในปัจจุบันมาวางขาย ซึ่งกลยุทธ์การ พัฒนาผลิตภัณฑ์นี้ นอกจากจะช่วยกระตุ้นยอดขายแล้วยังสามารถช่วยรักษฐานลูกค้าและสร้าง ความภักดีกับกลุ่มลูกค้าต่อแบรนด์ของคุณอีกด้วย

C กลยุทธ์การขยายตลาดผลิตภัณฑ์เดิม x ตลาดใหม่ (Market Development)

การเพิ่มยอดขายจากการนำสินค้าหรือบริการเดิมไปวางขายตลาดใหม่ที่มีศักยภาพผ่านการ นำ เสนอถึงรูปแบบและคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ให้กับกลุ่มลูกค้าในตลาดดังกล่าว โดยไม่ได้พัฒนา หรือสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ใหม่แต่อย่างใด เช่น การขยายกลุ่มลูกค้าจากการค้าปลีกกับลูกค้ารายย่อย (B2C) เป็นการส่งสินค้าล็อตใหญ่ให้กับลูกค้าธุรกิจ (B2B) การส่งออกสินค้าไปขายใน ต่างประเทศ เป็นต้น

D กลยุทธ์การสร้างธุรกิจใหม่ผลิตภัณฑ์ใหม่ x ตลาดใหม่ (Diversification)

การพัฒนาสินค้าหรือบริการใหม่เพื่อวางขายในตลาดใหม่ซึ่งสามารถเป็นได้ทั้งการขายสินค้าหรือบริการที่เกี่ยวข้องในห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) เช่น ธุรกิจร้านอาหารที่ขยายไปขายวัตถุดิบสำหรับทำอาหารให้กับร้านอาหารประเภทเดียวกัน เป็นต้น หรืออาจจะเป็นการขยายไปสู่ธุรกิจใหม่ที่มีศักยภาพ ซึ่งอาจจะไม่เกี่ยวเนื่องกับธุรกิจเดิมเลย เช่น ธุรกิจร้านอาหารที่ขยายไปสู่ธุรกิจโรงแรม เป็นต้น

7.1 ขั้นตอนในการวางยุทธศาสตร์ของการสร้างคุณค่า

การค้นพบ (Discovery) ว่ากลุ่มเป้าหมายที่เราต้องการเข้าไปตอบสนองความต้องการของพวกเขา นั้น ต้องการคุณค่าอะไรจากสินค้า บางคนอาจจะต้องการความสะดวก บางคนอาจจะต้องการคุณภาพชีวิต บางคนอาจจะต้องการความมีชื่อเสียง เป็นคนเด่นดัง เป็นคนสำคัญ บางคนอาจจะต้องการความสนุกสนาน ความบันเทิง ความสบาย

ความมุ่งมั่น (Commitment) ในการที่จะสร้างคุณค่าให้แก่ผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายตามที่ได้ค้นพบในขั้นตอนแรกของปัญหาค้นหา ความมุ่งมั่นดังกล่าวจะต้องแสดงออกให้เห็นเป็นประจักษ์ในข้อความว่าด้วยพันธกิจขององค์กรว่า เราต้องการให้อะไรแก่ผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย ต้องปรากฏในข้อความว่าด้วยวิสัยทัศน์ขององค์กรว่าลูกค้าของเราจะได้ คุณค่าอะไรจากเราเรื่อยไปในอนาคต คุณภาพชีวิตของพวกเขาจะเป็นอย่างไร เมื่อได้รับคุณค่าจากสิ่งที่น่าสนใจ และจะต้องปรากฏในนโยบายการดำเนินงานขององค์กรที่มุ่งมั่นวิจัยและพัฒนา

การสร้างสรรคคุณค่า (Creation) คือ การผลิต การตลาด การขาย และการบริการ เพื่อที่จะส่งมอบคุณค่าให้ผู้บริโภคตามที่ได้ประกาศเป็นความมุ่งมั่นไว้ แผนงานการผลิตจะต้องเป็นไปตามพันธกิจ วิสัยทัศน์ และนโยบายขององค์กร การตลาดก็ต้องสื่อสารคุณค่าของสินค้าที่องค์กรได้สร้างสรรค์ไว้ การขายจะต้องนำเอาจุดเด่น คุณประโยชน์ และคุณค่าของสินค้ามาใช้ในการจูงใจให้ผู้บริโภคซื้อสินค้า และการบริการจะต้องเป็นการสร้างคุณค่าเพิ่มให้แก่สินค้าต้องทำให้ผู้บริโภครู้สึกว่าได้ประสบการณที่น่าประทับใจ

การประเมิน (Assessment) เมื่อดำเนินการไปแล้วก็ต้องมีการวัดผล เพื่อที่จะประเมินว่าคุณค่าที่เรามอบให้กับผู้บริโภคไปนั้นเป็นสิ่งที่เขาต้องการจริงหรือไม่ สามารถสร้างความพึงพอใจให้แก่พวกเขาได้หรือไม่ การหาทางที่จะรับรู้การตอบรับของผู้บริโภคว่ามีความพึงพอใจต่อคุณค่าที่เรานำเสนอมากน้อยเพียงใด มีอะไรที่จะต้องปรับปรุงเปลี่ยนแปลงบ้าง ต้องตระหนักว่าพลวัตของการเปลี่ยนแปลงนั้นเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา ดังนั้นสิ่งที่ผู้บริโภคเคยชื่นชมเมื่อวันวาน อาจจะไม่มีความน่าสนใจอีกแล้ว

การปรับปรุงแก้ไข (Improvement) คือการหาทางปรับปรุงแก้ไของค์ประกอบของธุรกิจให้เป็นที่น่าสนใจของลูกค้าให้มากที่สุดเท่าที่จะมากได้ เมื่อมีการวัดผล ประเมินผล และวิเคราะห์ต้นเหตุของปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้น เราต้องพร้อมที่จะปรับปรุงองค์ประกอบของธุรกิจไม่ว่าจะเป็นโครงสร้าง

องค์กร ผลิตภัณฑ์ การตั้งราคา การกระจายสินค้า การสื่อสารการตลาด การบริการ บุคลากร ภาพลักษณ์ บรรจุภัณฑ์ จุดครองใจของสินค้า กระบวนการทำงาน ประสิทธิภาพในการทำงาน การสร้างเครือข่ายธุรกิจ มองให้ครบด้าน เข้าใจปัญหาอย่างถ่องแท้ พิจารณาเหตุปัญหาด้วยใจเที่ยงธรรม และพร้อมที่จะปรับปรุงแก้ไข ทั้งในระยะสั้น และระยะยาว

7.2 วิธีเพิ่มมูลค่าสินค้า มีความสำคัญอย่างไร

การสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า ถ้าถามว่ามีความสำคัญอย่างไร ก็คงต้องบอกได้เลยว่ามีความสำคัญเป็นอย่างมาก เพราะโลกของธุรกิจการขายของออนไลน์ในปัจจุบันนี้มีคู่แข่งทางการตลาดจำนวนมาก ส่วนหนึ่งก็อาจจะเปิดตัวสินค้าขึ้นมาใหม่ มีความน่าสนใจกว่าสินค้าตัวอื่นๆ เกิดเป็นการแข่งขันที่สูง และไม่ใช่เรื่องง่ายที่จะประสบความสำเร็จในโลกที่มีการแข่งขันที่สูงแบบนี้ ดังนั้นวิธีเพิ่มมูลค่าสินค้าหรือผลิตภัณฑ์จึงถือว่ามีความสำคัญ ที่จะช่วยให้สินค้ามีความโดดเด่น ต้องตาต้องใจ หรือไปกระตุ้นความอยากซื้อให้กับลูกค้า จนทำให้มูลค่าของสินค้านั้นเพิ่มขึ้นและก็มียอดขายที่ดีตามมา วิธีเพิ่มมูลค่าสินค้าให้สูงขึ้น มีดังนี้

1. เพิ่มความพิเศษให้สินค้า วิธีเพิ่มมูลค่าสินค้าด้วยการเพิ่มความพิเศษให้กับสินค้า ก็คือการเพิ่มวัสดุหรือส่วนประกอบที่มีความพิเศษเพิ่มขึ้นกว่าเดิม ยกตัวอย่างเช่น ท่านขายน้ำหอม ท่านอาจจะเพิ่มความพิเศษเข้าไปในเรื่องของความดีทนนาน ตั้งแต่เช้าถึงเย็น เพื่อให้สินค้าดูมีความพิเศษน่าซื้อมาลองใช้

2. สร้าง Brand Story ให้แบรนด์มีเรื่องเล่า สำหรับการสร้างเรื่องราวให้กับแบรนด์ ถือเป็นอีกวิธีการเพิ่มมูลค่าสินค้าที่ได้ผลดีอย่างมาก เพราะนอกจากจะทำให้ลูกค้ารู้สึกอินหรือมีความรู้สึกร่วมกับเรื่องราวแล้ว ก็ยังเป็นการสร้างเอกลักษณ์ให้กับแบรนด์ ช่วยให้ลูกค้าสามารถจดจำแบรนด์ได้ง่ายขึ้นอีกด้วย เหมือนเมื่อได้ยินเรื่องนี้ ก็จะต้องนึกถึงแบรนด์ของเรา จึงไม่แปลกที่วิธีนี้จะได้รับความนิยม โดยเฉพาะในกลุ่มของบริษัทหรือแบรนด์ใหญ่ๆ

3. พัฒนาและปรับปรุงสินค้าใหม่ แม้ว่าวิธีเพิ่มมูลค่าสินค้าวิธีนี้จะต้องใช้เงินในการลงทุนมาก แต่ด้วยเหตุผลในเรื่องของการแข่งขันทางการตลาดที่สูง วิธีนี้ถือว่าเหมาะสมเพราะถ้าหากว่าสามารถผลิตสินค้าใหม่ๆออกมาแล้วมีความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวไม่เหมือนใครก็จะทำให้ดึงดูดความสนใจจากลูกค้าและก็จะเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าให้สูงขึ้นได้

4. ปรับบรรจุภัณฑ์ให้น่าสนใจ อีกหนึ่งวิธีเพิ่มมูลค่าสินค้าที่จะสร้างความโดดเด่นและความน่าสนใจให้กับสินค้าได้ ก็คือการปรับเปลี่ยนหีบห่อบรรจุภัณฑ์นั้นก็เพื่อให้เกิดความแปลกใหม่ ตรงตามความต้องการของตลาดหรือความต้องการของลูกค้ายิ่งถ้าหากว่าสามารถออกแบบหีบห่อบรรจุภัณฑ์ให้สวยงามและมีคุณภาพมากขึ้นกว่าเดิมก็จะเป็นการเพิ่มมูลค่าสินค้าได้เป็นอย่างดี

5. ใส่ใจเรื่องของคุณภาพให้มากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นสินค้าชนิดใดเรื่องของคุณภาพเป็นเรื่องที่ต้องมาก่อนเป็นอันดับแรก เพราะถึงแม้ว่าหีบห่อบรรจุภัณฑ์จะดูโดดเด่นมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว หรือมีการ

ทำโฆษณามากแค่ไหนแต่ถ้าหากว่าสินค้าไม่มีคุณภาพแน่นอนว่าจะไม่สามารถเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าได้ ดังนั้นวิธีการเพิ่มมูลค่าของสินค้าก็ควรจะใส่ใจในเรื่องของคุณภาพของสินค้าให้มากขึ้นกว่าเดิม

6. เพิ่มความหลากหลายให้กับสินค้า วิธีเพิ่มมูลค่าสินค้าด้วยการเพิ่มความหลากหลายให้กับสินค้า ก็คือสินค้าจะต้องไม่ซ้ำเดิมหรือล้าสมัย ถ้าหากรู้สึกว่าคุณภาพของทานมีซ้ำในตลาดเยอะ ก็ให้ทำสินค้าให้มีความหลากหลายมากขึ้นอาจจะเป็นในเรื่องของการเพิ่มรสชาติใหม่ๆ หรือเพิ่มรูปแบบการนำเสนอเข้าไป ยกตัวอย่างเช่น ทานขายก๋วยเตี๋ยวสำเร็จรูปก็ควรมีก๋วยเตี๋ยวน้ำรสชาตินี้ๆ เพิ่มขึ้นมาเช่น ก๋วยเตี๋ยวน้ำตรกรสต้มยำ ก๋วยเตี๋ยวน้ำรสน้ำพริกนรก เป็นต้น

7. สร้างประสบการณ์ที่ดีในการซื้อสินค้า การสร้างประสบการณ์ที่ดีในการซื้อสินค้าให้กับลูกค้า ถือเป็นอีกหนึ่งในกลยุทธ์วิธีเพิ่มมูลค่าของสินค้าที่มีผลต่อการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า เนื่องจากหากลูกค้าได้รับประสบการณ์ที่ดีตั้งแต่ก่อนซื้อ ระหว่างซื้อ ไปจนถึงภายหลังการซื้อสินค้า เช่น การมีหน้าเว็บที่ไม่ซับซ้อน หาสินค้าได้ง่าย มีขั้นตอนการสั่งและชำระเงินที่ไม่ยุ่งยาก รวมถึงการจัดส่งสินค้าที่รวดเร็ว ทำให้ลูกค้าไม่ต้องรอรับสินค้านาน เป็นต้น ซึ่งสิ่งต่างๆ เหล่านี้ ล้วนส่งผลต่อความพึงพอใจของลูกค้าทั้งสิ้น และเมื่อลูกค้ารู้สึกดีและเกิดความพึงพอใจในการซื้อสินค้ากับร้านของเรา ก็จะส่งผลให้ลูกค้ายอมจ่ายในราคาที่สูงขึ้น เพื่อให้ได้รับประสบการณ์การซื้อสินค้าที่ดีกว่านั่นเอง

ซึ่งการจะสามารถสร้างประสบการณ์ที่ดีในการซื้อสินค้าได้ จำเป็นจะต้องมีระบบหลังบ้านอย่าง ระบบจัดการออเดอร์และคลังสินค้าด้วย เพื่อเชื่อมโยงข้อมูลลูกค้า คำสั่งซื้อ และข้อมูลสินค้าในสต็อกเข้าด้วยกัน ช่วยให้การดำเนินงานต่างๆ นั้นเป็นไปอย่างราบรื่นและไร้รอยต่อมากยิ่งขึ้น ตั้งแต่การตอบแชทลูกค้า รวมออเดอร์ ตัดสต็อก ไปจนถึงการแพ็คและส่งสินค้า ซึ่งล้วนแล้วแต่ส่งผลดีให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ และสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าได้

7.3 ประโยชน์ของการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าและบริการ

1. ได้รับความสนใจมากขึ้น แม้ว่าลูกค้าจะยังไม่ซื้อสินค้าในครั้งแรกแต่ถ้าสินค้าได้รับความสนใจมากยิ่งขึ้น มีโอกาสที่ลูกค้าจะสั่งซื้อสินค้าได้

2. มียอดออเดอร์เพิ่มมากขึ้น แน่นอนว่าถ้าสินค้ามีมูลค่าและร้านค้ามีการบริการที่ดีก็จะทำให้ได้ลูกค้าและได้ยอดออเดอร์เพิ่มขึ้น

3. ได้กำไรเพิ่มขึ้น ในเรื่องนี้ถือว่าเป็นผลพวงจากการเพิ่มมูลค่าสินค้าและบริการ เพราะเมื่อสินค้ามีมูลค่าเพิ่มขึ้น ก็มีโอกาที่จะทำให้อัตราการมีกำไรเพิ่มมากขึ้นนั่นเอง

4. ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ นี่คือนโยบายของการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าและการบริการอย่างแท้จริง เพราะถ้าหากลูกค้าเก่ากลับมาซื้อซ้ำนั่นแปลว่า สินค้ามีคุณภาพและมีมูลค่าที่คู่ควรกับการซื้อซ้ำ

5. ช่วยให้อัตราการมี Switching Cost จากการที่ลูกค้าเปลี่ยนใจไปซื้อสินค้าของคู่แข่งน้อยลง เนื่องจากลูกค้าเห็นถึงคุณค่าที่จะได้รับจากการซื้อสินค้า และยอมจ่ายแม้ราคาจะสูงกว่าของคู่แข่ง นั่นหมายความว่าแม้คู่แข่งจะขายราคาถูกกว่า แต่ลูกค้าก็ยังจะซื้อสินค้ากับเราเหมือนเดิม

สำหรับ วิธีเพิ่มมูลค่าสินค้า ถือว่าเป็นเรื่องที่ธุรกิจควรจะทำ โดยเฉพาะธุรกิจขายของออนไลน์ เนื่องจากปัจจุบันมีการแข่งขันที่สูง จึงต้องมีการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า เพื่อให้สินค้ามีความแตกต่าง สามารถขายได้โดยไม่จำเป็นต้องลดราคาเหมือนคู่แข่ง ซึ่งจะช่วยให้ธุรกิจมียอดขายและกำไรที่เพิ่มมากขึ้น แถมยังทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจและมีโอกาสสูงที่จะกลับมาซื้อซ้ำ

ซึ่งแนวทางหนึ่งในการเพิ่มมูลค่าของสินค้าที่ธุรกิจสามารถทำได้ไม่ยาก ก็คือการให้บริการที่ดี อย่างการแพ็คสินค้าที่แน่นหนา และจัดส่งรวดเร็ว ปัจจุบันสิ่งเหล่านี้ธุรกิจสามารถใช้ตัวช่วยอย่าง บริการคลังสินค้าออนไลน์ Fulfillment ให้เข้ามาช่วยดูแลให้ได้แบบสะดวกมากๆ และยังเป็นบริการ Fulfillment ของ Packhai ที่มีบริการเก็บ แพ็ค ส่ง ครบจบในที่เดียว ก็จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ การบริการหลังการขาย ช่วยเพิ่มมูลค่าสินค้าและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้เป็นอย่างดี

7.4 วิธีเพิ่มมูลค่าสินค้าด้วยเรื่องเล่า ช่วยกระตุ้นต่อมอยากซื้อของลูกค้า

ปกติของการขายสินค้า หรือบริการ ราคาของสินค้าหรือบริการของเรามักอิงกับความเป็นจริง ซึ่งได้มาจาก ต้นทุนวัตถุดิบ + ค่าแรง + กำไรที่ต้องการ ผลลัพธ์ที่ได้ = ราคาขาย นี่คือนสูตรปกติของการตั้งราคา แต่มีราคาอีกประเภทหนึ่ง ตั้งมาจาก “มูลค่าเพิ่ม”

มูลค่าเพิ่ม คือ การทำให้ราคาถูกเพิ่มสูงขึ้นจากปกติ โดยที่เป็นผลมาจากปัจจัยต่างๆ ที่นักการตลาดพยายามใส่เข้าไป แล้วโดนใจลูกค้า มูลค่าเพิ่มแบบง่ายๆ ที่เรามักพบเห็น มาจากการทำให้บรรจุภัณฑ์ (Package) ดูดีมีชาติตระกูล จนทำให้สินค้าข้างในที่ราคาธรรมดา กลายเป็นของเลอค่า ราคาแพง

การโฆษณาประชาสัมพันธ์ ก็เป็นอีกหนทาง ที่นำพาให้สินค้าของเราดูดีมีมูลค่าเพิ่มขึ้นได้ ซึ่งสาระสำคัญของการทำให้มีมูลค่าเพิ่ม ไม่มีอะไรซับซ้อน “ของเดิมแต่ขายได้แพงกว่า” ดังนั้น ราคาที่ตั้งมาจากมูลค่าเพิ่ม จึงเป็นราคาที่ตั้งโดยอิงกับความเชื่อของลูกค้า ที่เชื่อว่าสินค้าของเราดูดีมีคุณค่า คู่ควรกับราคาดังกล่าว

การสร้างมูลค่าเพิ่ม จึงเป็นเรื่องสำคัญที่ไม่ควรมองข้าม วิธีการสร้างมูลค่าเพิ่มที่ไม่น่าเชื่อได้ว่าผลดีเยี่ยม นอกเหนือจากการออกแบบบรรจุภัณฑ์อันเลอเลิศ หรือการโฆษณาประชาสัมพันธ์ นั่นคือ “เรื่องเล่า”

เล่าถึงที่มาที่ไปของสินค้าชิ้นนั้น เล่าให้เห็นว่าสินค้าชิ้นนั้น “ไม่ธรรมดา” ประมาณว่า สิ่งที่เราเห็น ไม่ใช่สิ่งที่เป็นจริง เพราะมีสิ่งเลอค่าแอบซ่อนอยู่ อะไรควรนำมาเป็นเรื่องเล่า เพื่อเพิ่มมูลค่าให้สินค้าได้บ้าง ไม่มีสูตรตายตัว แล้วแต่ว่าสินค้านั้นไปเกี่ยวข้องกับอะไรที่น่าสนใจ และน่าสนใจมากพอที่จะก่อให้เกิดเป็นเรื่องเล่าประจำสินค้านั้นได้

ตัวอย่างบางส่วนของเรื่องเล่าที่สามารถกระตุ้นต่อมลูกค้าได้ เช่น

1. แหล่งวัตถุดิบ – เรื่องเล่าแนวนี้ จะให้ความสำคัญกับที่มาของวัตถุดิบที่นำมาทำเป็นสินค้านั้น ว่าเป็นวัตถุดิบชั้นดี หรือวัตถุดิบหายาก หรือวัตถุดิบจากแหล่งที่มีชื่อเสียง

ตัวอย่างเรื่องเล่าแนวนี้ เช่น “กล้วยเดี่ยวของเรา ใช้เนื้อวัวชั้นดี ที่เลี้ยงในฟาร์มปิดจากฮอกไกโด แหล่งที่ได้ชื่อว่าเป็นครัวของญี่ปุ่น” ทำให้ลูกค้ารู้สึกว่าได้ใช้เนื้อวัวที่เลี้ยงแล้วปลอดภัยกินได้ตามริมถนนนะ ราคาจึงคู่ควรกับความแพง

2. กระบวนการผลิต – เรื่องเล่าแนวนี้ ทำให้ลูกค้ารู้สึก ว่าสิ่งที่กำลังสัมผัสอยู่นั้น กว่าจะได้มาไม่หมู ต้องผ่านร้อนผ่านหนาว ผ่านขั้นตอนมาแบบสาหัสสากรรจ์

ตัวอย่างเรื่องเล่าแนวนี้ เช่น “หนังที่เรานำมาใช้ทำเก้าอี้ตัวนี้ เริ่มต้นเมื่อมาถึงโรงงาน เราต้องหาดูหนัง ซึ่งเป็นจุดเล็กๆ บนแผ่นหนัง ที่เราถือว่าเป็นตำหนิ ถ้าเจอตามดแผ่นหนังชิ้นนั้นใช้ไม่ได้ เมื่อปัดตัดขึ้นรูปเสร็จ ก็ต้องมาหาดูตามกรอบที่สอง เมื่อเย็บเสร็จเป็นเก้าอี้ จะมีการหาดูหนังในขั้นตอนสุดท้าย ก่อนส่งให้แผนกตรวจสอบคุณภาพก่อนส่งมอบ ตรวจสอบเป็นลำดับสุดท้าย” ฟังแล้ว...มันจะยากอะไรปานนั้น

3. ผู้ผลิต หรือผู้ออกแบบ – เรื่องเล่าแนวนี้ ให้ความสำคัญกับคนทำ แต่ต้องเป็นคนทำที่มีชื่อเสียง จะได้ผลดีมาก เพราะถ้าคนทำยังโนเนม พูดไป ต้องมาอธิบายว่าคือใครอีก เสียเวลาเปล่า

ตัวอย่างเรื่องเล่าแนวนี้ เช่น “แหวนวงนี้ คนออกแบบ คือ ศิลปินที่ชนะการประกวดนักออกแบบเครื่องประดับรุ่นเยาว์ ที่ตอนนี้ค่าตัวสูงมาก หลายบริษัทจ้างซื้อตัว แต่เขาเลือกทำงานกับเรา เพราะแนวคิดตรงกัน อีกอย่าง คนที่เป็นคนขึ้นรูปตัวแหวน เป็นช่างทองโบราณที่เหลือเพียงไม่กี่คนในประเทศไทย” บอกเป็นนัยว่าค่าตัวคนทำแพง

4. ความเชื่อ – เรื่องเล่าแนวนี้ นำเอาศรัทธาและความเชื่อมาเป็นจุดขาย เดิมถินหาร หรือ ส่อแววอันน่าเชื่อว่าจะมีถินหารก็ได้

ตัวอย่างเรื่องเล่าแนวนี้ เช่น “กำไลหยกอันนี้ พระลามะจากทิเบตท่านปลุกเสกให้ หลายคนที่เอาไปใส่ บอกว่าโชคดีแบบไม่ได้คาดคิดมาก่อน แรกก็ซื้อไปใส่แบบสวยงามไม่ได้คิดอะไร แต่กลับถูกหวยบ่อยมาก” ยิ่งถ้ามาแนวถูกหวยนี่บอกได้เลย ถูกจริงคนไทยมากถึงมากที่สุด

5. อิงประวัติศาสตร์ – เรื่องเล่าแนวนี้ นำเอาเรื่องราวทางประวัติศาสตร์มาอิง ทำให้สินค้าดูมีมูลค่าในสายตาคนที่ชอบประวัติศาสตร์

ตัวอย่างเรื่องเล่าแนวนี้ เช่น “ขนมของเรานั้น ย่าของยายทวด สืบทอดตำรับมาจาก เพื่อนของย่าของยายทวด ที่เขามีเชื้อสายของท้าวทองกบม้าในสมัยอยุธยา ดังนั้น เป็นสูตรโบราณดั้งเดิม ไม่ใช่มาปรับเป็นแนวเบเกอรี่เหมือนร้านทั่วไปสมัยนี้” แค่นี้ลำดับญาติก็ยุ่งมากพอแล้ว คนชอบประวัติศาสตร์ก็จะตื่นเต้นกับแนวนี้

6. บางครั้งเรื่องเล่าก็อาจมาในลักษณะ “ผสมผสาน” คือ อิงจากหลายอย่าง มีทั้งแหล่งผลิต มีทั้งคนทำ มีทั้งกระบวนการ แต่ไม่ว่าอย่างไร เป้าหมายของเรื่องเล่าเหล่านี้ ต้องการ “เพิ่มมูลค่า” ให้สินค้าและบริการ

7. ลองหัดเป็นนักเล่าเรื่องดูบ้าง แล้วบางทีจะพบความมหัศจรรย์ของเรื่องเล่า ที่สามารถทำให้สินค้าธรรมดา ราคาไม่ธรรมดาขึ้นมาได้

วิธีเพิ่มมูลค่าสินค้า ถือว่ามีบทบาทสำคัญมากที่จะช่วยทำให้สินค้านั้นดูมีมูลค่าและมียอดขายที่เพิ่มขึ้น ที่ต้องเพิ่มมูลค่าให้สินค้านั้นก็มีผลสืบเนื่องมาจากหลายปัจจัย ยกตัวอย่างเช่น ความนิยม ความต้องการในท้องตลาด หรือพฤติกรรม การซื้อของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปเรื่อยๆ ทำให้ต้องมีการเพิ่มมูลค่าสินค้าเพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขายและสร้างรายได้ให้เพิ่มขึ้น เพราะทุกวันนี้ธุรกิจขายของออนไลน์ถือว่ามีความเติบโต มีการพัฒนาอย่างก้าวกระโดดจนกลายเป็นอีกหนึ่งช่องทางในการทำมาหากินของผู้คนในปัจจุบันไปแล้ว

8. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ในการพัฒนาหรือศึกษา นโยบายการวางแผนวัตถุดิบและการสื่อสารการตลาด รวมถึงการใช้สมุนไพรมในการผลิตผลิตภัณฑ์ต่างๆ เป็นสิ่งสำคัญในการพัฒนาและปรับปรุงแนวทางหรือกลยุทธ์ของธุรกิจ งานวิจัยที่เกี่ยวข้องจะช่วยให้เราได้รับข้อมูลเชิงลึกและวิธีการที่สามารถนำไปปรับใช้ในสภาพแวดล้อมขององค์กรได้จริง ดังนี้:

8.1 งานวิจัยเกี่ยวกับการวางแผนวัตถุดิบ (Material Planning)

การศึกษาเกี่ยวกับการวางแผนวัตถุดิบเน้นที่การจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management) และการปรับปรุงกระบวนการผลิต ซึ่งจะช่วยให้องค์กรสามารถควบคุมต้นทุน, ป้องกันการขาดแคลนวัตถุดิบ และใช้ทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพ ตัวอย่างงานวิจัยที่เกี่ยวข้องได้แก่

"การใช้เทคนิคการวางแผนความต้องการวัตถุดิบเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตในโรงงาน" งานวิจัยนี้เน้นการพัฒนาเทคนิคและเครื่องมือในการวางแผนวัตถุดิบ (MRP: Material Requirements Planning) โดยใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการคำนวณความต้องการวัสดุและสต็อกวัตถุดิบเพื่อให้กระบวนการผลิตไม่หยุดชะงัก

"การวิเคราะห์และปรับปรุงการจัดการวัตถุดิบในโรงงานอุตสาหกรรม" งานวิจัยนี้มุ่งเน้นการศึกษาวเคราะห์กระบวนการจัดการวัตถุดิบในอุตสาหกรรมผลิต โดยใช้เครื่องมือการบริหารทรัพยากรต่างๆ เช่น การจัดการสต็อก (Inventory Management) และการควบคุมการผลิต (Production Control) เพื่อลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดหาวัตถุดิบ

"การประยุกต์ใช้ระบบ ERP ในการวางแผนวัตถุดิบในธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม" งานวิจัยนี้สำรวจการใช้ระบบ Enterprise Resource Planning (ERP) เพื่อช่วยในการวางแผนและจัดการวัตถุดิบในองค์กร โดยเฉพาะในธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ซึ่งช่วยในการประสานงานระหว่างการผลิต การสั่งซื้อ และการจัดเก็บ

8.2 งานวิจัยเกี่ยวกับการสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ (IMC)

งานวิจัยเกี่ยวกับการสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ (IMC) จะมุ่งเน้นการสร้างความสะดวกคล่องและเชื่อมโยงการใช้เครื่องมือการตลาดต่างๆ เช่น การโฆษณา, การประชาสัมพันธ์, การใช้สื่อสังคมออนไลน์ เป็นต้น เพื่อให้แบรนด์สามารถส่งข้อความที่เป็นเอกภาพไปยังกลุ่มเป้าหมาย :

"การศึกษาเชิงลึกเกี่ยวกับการใช้ IMC ในการส่งเสริมการตลาดของแบรนด์สินค้า" งานวิจัยนี้วิเคราะห์การใช้กลยุทธ์ IMC ในการส่งเสริมการตลาดของแบรนด์ต่างๆ โดยใช้ข้อมูลจากหลายบริษัทเพื่อดูว่าการใช้ IMC ช่วยให้แบรนด์สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและเพิ่มยอดขายได้อย่างไร

"ผลกระทบของ IMC ต่อพฤติกรรมผู้บริโภคในยุคดิจิทัล"งานวิจัยนี้ศึกษาเกี่ยวกับผลกระทบของการสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ (IMC) ที่ใช้ในช่องทางออนไลน์ เช่น การตลาดผ่านโซเชียลมีเดีย และผลกระทบต่อความคิดเห็นของผู้บริโภค

"การประยุกต์ใช้กลยุทธ์ IMC ในการสร้างภาพลักษณ์ของแบรนด์ในตลาดสินค้าหรู"งานวิจัยนี้ศึกษาการประยุกต์ใช้การสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ (IMC) ในการสร้างภาพลักษณ์ของแบรนด์สินค้าหรูในตลาด โดยการใช้ช่องทางต่างๆ อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น การประชาสัมพันธ์, การโฆษณา และการตลาดทางสื่อดิจิทัล

8.3 งานวิจัยเกี่ยวกับการใช้สมุนไพรในการผลิตผลิตภัณฑ์

งานวิจัยเกี่ยวกับการใช้สมุนไพรในผลิตภัณฑ์ดูแลสุขภาพและความงามมีความสำคัญในการศึกษาคุณสมบัติของสมุนไพรต่างๆ และวิธีการนำมาใช้ในผลิตภัณฑ์ เช่น สบู่เหลวสมุนไพรหรือเครื่องสำอาง ดังนี้

"การใช้สมุนไพรในผลิตภัณฑ์ความงามและเครื่องสำอาง: ศึกษากรณีสบู่สมุนไพร"งานวิจัยนี้ศึกษาการใช้สมุนไพรต่างๆ เช่น ว่านหางจระเข้, ใบเตย, และตะไคร้ในการผลิตสบู่สมุนไพร โดยประเมินผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการใช้สมุนไพรในด้านสุขภาพผิวและประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์

"ผลกระทบของสมุนไพรต่อคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์สบู่เหลว" งานวิจัยนี้ศึกษาผลกระทบของการใช้สมุนไพรในการผลิตสบู่เหลว เช่น การใช้สารสกัดจากสมุนไพรในการเพิ่มคุณสมบัติในการทำ ความสะอาดผิว, การลดการระคายเคือง, หรือเพิ่มกลิ่นหอมธรรมชาติ

"การพัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพื่อสุขภาพจากการวิจัยสารสกัดสมุนไพร" งานวิจัยนี้เน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์สุขภาพที่ใช้สารสกัดจากสมุนไพรในกระบวนการผลิต โดยมุ่งเน้นการทดลองและพัฒนาเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพและปลอดภัยสำหรับผู้บริโภค

8.4 ตัวอย่างงานวิจัย

1. จากบทความเรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์สบู่เหลวสมุนไพรธรรมชาติแก้โรคผิวหนังมะกรูดผสมรางจืดของนักศึกษาระดับปริญญาตรี หลักสูตรบริหารธุรกิจ สาขาการจัดการ มหาวิทยาลัยหาดใหญ่(1400-1401) สรุปได้ว่า กระบวนการคิดเชิงออกแบบ Design Thinking Concept การพัฒนาผลิตภัณฑ์สบู่เหลวสมุนไพรแก้โรคผิวหนังมะกรูดผสมรางจืด เกิดจาก Pain Point ปัญหาโรคผิวหนังอาการคันเนื่องจากปัญหาลมพิษ และสิ่งสกปรกในสิ่งแวดล้อมที่ส่งผลกระทบต่อผิวหนังของผู้คนมากขึ้น โดยเฉพาะอาการผื่นคัน โครงการนี้ ผู้วิจัยมีไอเดียและการแก้ปัญหา โดยเน้นการใช้สมุนไพรธรรมชาติที่มีสมบัติบำรุงผิวหนัง การสร้างความคิดสร้างสรรค์เพื่อแก้ปัญหา โดยการผสมสมุนไพรธรรมชาติ เช่น มะกรูดและรางจืดที่มีสมบัติบำรุงผิว และลดอาการคัน การทดสอบผลิตภัณฑ์กับกลุ่มเป้าหมายเพื่อรับข้อเสนอแนะและคำแนะนำ พบว่ากลุ่มตัวอย่างให้การยอมรับ คะแนนเฉลี่ย 7.10 (ระดับปานกลาง) ต้องปรับปรุงด้าน สี กลิ่น การล้างออกและความสะอาด และเหตุผลที่กลุ่มตัวอย่างสนใจซื้อผลิตภัณฑ์สบู่เหลวมะกรูดผสมรางจืด คือ สรรพคุณ ลดอาการคันและรู้สึกผ่อนคลายสบายผิว คิดเป็น 80% มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์และกราฟฟิกบนบรรจุภัณฑ์ใช้รูปภาพของมะกรูดและรางจืดที่สวยงามและสอดคล้องโทนสีเขียวช่วยเสริมความรู้สึกของความสดชื่น สุขภาพ และธรรมชาติใช้สีม่วงแสดงรายละเอียดสรรพคุณเพื่อให้ผลิตภัณฑ์ดูมีความสมบูรณ์ และน่าสนใจใช้สีดำเพื่อเน้นคุณสมบัติหรือส่วนประกอบที่สำคัญของผลิตภัณฑ์ การใช้โทนสีในบรรจุภัณฑ์สามารถช่วยเพิ่มมูลค่าและสร้างความประทับใจต่อผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ การประเมินการออกแบบบรรจุภัณฑ์โดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง ต้องปรับปรุงด้าน การออกแบบกราฟฟิกบนบรรจุภัณฑ์ด้านโลโก้ ตราสินค้า การใช้ลวดลายสีสันทัดกันทั้งหมดทั้งขนาด เพื่อให้บรรจุภัณฑ์ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคและสามารถนำจำหน่ายในท้องตลาดต่อไป

2. จากผลการสำรวจรายงานการปฏิบัติสหกิจศึกษาสบู่เหลวน้ำนมกุหลาบ คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยสยาม (2561:52) พบว่าค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของความพึงพอใจที่มีต่อ“สบู่เหลวล้างมือน้ำนมกุหลาบ” (Milk N’ Roses Liquid Hand Soap) ของผู้ตอบแบบสอบถาม จากพนักงานแผนกบริการอาหารและเครื่องดื่ม (Food & Beverage Department) โรงแรมอวานีพลัส ริ เวอร์ไซด์ กรุงเทพฯ ที่มีผลต่อผลิตภัณฑ์สบู่เหลวล้างมือน้ำนมกุหลาบ จากตารางผลสำรวจความพึงพอใจพบว่า ความพึงพอใจต่อความยาก-ง่ายในการใช้สบู่เหลวล้างมือน้ำนมกุหลาบ อยู่ในระดับมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.93 และรองลงมาคือสีสันทัดกันของสบู่เหลวล้างมือน้ำนมกุหลาบสวยงามน่าใช้ อยู่ในระดับมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.77 และรองลงมาคือกลิ่นสบู่เหลวล้างมือน้ำนมกุหลาบ อยู่ในระดับมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.67 และรองลงมาคือ มาประสิทธิภาพในการทำมาสะอาดและความชุ่มชื้นของผิวหลังใช้อยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ย 4.40 เท่ากัน และรองลงมาคือ รูปลักษณ์ของบรรจุภัณฑ์ที่อยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 และความคิดสร้างสรรค์ในการแปรรูป

ผลิตภัณฑ์อยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.90 ดังนั้นผลค่าเฉลี่ย โดยรวมทั้งหมดอยู่ในระดับมาก โดยมค่าเฉลี่ยความพึงพอใจต่อโครงการ เท่ากับ 4.49 37 จากบทสัมภาษณ์ นางสาววิศรุตตา อ่อนน้อม พนักงานที่ปรึกษา ได้ให้ข้อเสนอแนะว่า สบู่มี สี สีสันสวยงาม สามารถนำมาใช้ทดแทนสบู่ที่ให้พนักงานใช้ได้ แต่สำหรับการนำไปให้แขกใช้ ยัง ต้องศึกษาเรื่องความปลอดภัย และการแพ้ของสารที่ใช้ผลิตสบู่เหลวนี จากผลสำรวจพบว่าการประเมินความพึงพอใจที่มีต่อผลิตภัณฑ์ สบู่เหลวล้างมือน้ำนมกุหลาบนั้น พบว่าเป็นเพศหญิงจำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 66.67 และเพศชายจำนวน 10 คน คิดเป็น ร้อยละ 33.33 และผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะอยู่ในช่วงอายุ 26-30 ปี มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 50.00 และรองลงมา อยู่ในช่วงอายุ 20-25 ปี คิดเป็นร้อยละ 26.67 และผู้ตอบแบบสอบถามน้อยสุด อยู่ในช่วงอายุ 31-40 ปี คิดเป็นร้อยละ 23.33 และจากตารางค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของความพึงพอใจพนักงานโรงแรมอวานีพลัสรีเวอร์ไซด์ กรุงเทพฯที่มีต่อโครงการใช้สบู่เหลวล้าง มือน้ำนมกุหลาบ โดยมีระดับความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก คิดเป็นร้อยละ 4.49

3. สรุปผลการวิจัยเรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์สบู่เหลวสมุนไพรจากกระสัง มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช (2019:7) จากการศึกษาฤทธิ์ในการยับยั้งการเจริญของแบคทีเรีย *Staphylococcus aureus* ของสารสกัดจากกระสังด้วยเอทานอล 95% ด้วยวิธี paper disc diffusion method พบว่า สารสกัดกระสังที่ทุกระดับความเข้มข้นมีประสิทธิภาพยับยั้งเชื้อ *Staphylococcus aureus* โดยมีวงใสในการยับยั้งเชื้อเท่ากับ 7.0, 8.5 และ 10.0 มิลลิเมตร ที่ระดับความเข้มข้น 10,000, 50,000 และ 100,000 ppm ตามลำดับ เมื่อนำมาเตรียมผลิตภัณฑ์สบู่เหลวจากสารสกัดกระสัง ซึ่งประกอบด้วยสารสกัดกระสังที่ความเข้มข้น 100,000 ppm 5 กรัม, Sodium Lauryl Ether Sulfate 100 กรัม, Sodium Chloride 25 กรัม, Cocamidopropyl betaine 6 กรัม , หัวมุก 5 กรัม, SILK 700 3 กรัม, น้ำกลั่น 500 กรัม และหัวเขื่อน้ำหอมกลิ่นกุหลาบ 1.5 มิลลิลิตร พบว่าสบู่เหลวมีเนื้อครีมละเอียดประกายมุก มีกลิ่นหอมฟุ้งไม่มากเกินไป และผู้อุปโภคมีความพึงพอใจในภาพรวมของผลิตภัณฑ์อยู่ที่ระดับดีมากคิดเป็นร้อยละ 87.6 โดยมีความพึงพอใจมากที่สุดด้านผลิตภัณฑ์ตรงกับความต้องการของผู้อุปโภค คิดเป็นร้อยละ 95.4 รองลงมาคือ ด้านล้างทำความสะอาดง่าย ความชัดเจนและ รายละเอียดของคำเตือนบนฉลาก กลิ่นของผลิตภัณฑ์ ความสะดวกของการพกพาผลิตภัณฑ์ ความสวยงามของผลิตภัณฑ์ การใช้อย่างต่อเนื่องโดยไม่มีสารสะสมส่วนมีคนรอบข้างสังเกตเห็นความเปลี่ยนแปลงการปราศจากผลข้างเคียง และสภาพผิวเมื่อเปรียบเทียบกับก่อนใช้ คิดเป็นร้อยละ 94.6, 90.0, 85.4, 85.4, 85.4, 85.4, 85.4, 85.4, 84.6 และ 80 ตามลำดับ

4. จากงานวิจัยเรื่อง การพัฒนาสมุนไพรไทยในยุคหลังโควิด-19 วารสารการแพทย์สาธารณสุข มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี (2566:77-79) เสนอแนวทางการพัฒนายาสมุนไพรไทย จากการวิเคราะห์ข้อจำกัดในการพัฒนายาสมุนไพรที่ ปรากฏในช่วงก่อนการระบาดของโรคโควิด-19 และปัจจัยที่เอื้อ ต่อการพัฒนาต่างๆ ดังนี้ เพิ่มคุณภาพของวัตถุดิบที่ผลิตในประเทศ ปัญหาคุณภาพ

วัตถุดิบสมุนไพรที่ผลิตในประเทศไทยมาจากสาเหตุหลายประการ สรุปได้ว่าแม้ยาแผนไทยและยาจากสมุนไพรจะได้รับความนิยมมากขึ้น แต่ยังมีข้อควรพัฒนาอีกหลายประการเพื่อให้ได้รับการยอมรับ โดยเฉพาะจากสหวิชาชีพ ซึ่งประเด็นหลักในการพัฒนายาสมุนไพรไทย มี 4 ประเด็น ได้แก่ ปริมาณ และคุณภาพของสมุนไพร งานวิจัยหรือหลักฐานเชิงประจักษ์ข้อกำหนดมาตรฐานยาสมุนไพรไทย และมาตรฐาน GMP ของโรงงานผลิตยาโดยปัจจัยที่จะส่งเสริมให้ประสบความสำเร็จนั้นมาจากการที่ประเทศไทยมีองค์ความรู้การใช้ยาในการแพทย์แผนไทยเป็นของตนเอง ลักษณะของสังคมที่เปลี่ยนไปเป็นสังคมของผู้สูงอายุ ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีปัญหาสุขภาพค่อนข้างมาก และการส่งเสริมจากภาครัฐตั้งนั้นทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐ สถาบันวิจัย สถาบันศึกษา และสถานพยาบาล ต้องร่วมมือกันพัฒนาในประเด็นเหล่านี้ เพื่อทำให้เกิดการพัฒนายาสมุนไพรไทยอย่างยั่งยืน

5. จากการสรุปและอภิปรายผลเรื่องการขยายโอกาสทางการตลาดผลิตภัณฑ์ SME กลุ่มสมุนไพรเพื่อผิวพรรณในเขตกรุงเทพมหานคร คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร (2560: 68-77) กล่าวถึงการสรุปภาพรวมถึงสภาพการขยายโอกาสได้เพื่อศึกษา ปัจจัยด้านประสิทธิภาพผลิตภัณฑ์ ที่มีผลต่อการขยายโอกาสทางการตลาด ด้านโมเดลการสร้างกำไร (Profit Model) เครือข่าย (Network) โครงสร้าง (Structure) กระบวนการผลิต (Process) ประสิทธิภาพผลิตภัณฑ์ (Product performance) ระบบผลิตภัณฑ์(Product system) การบริการ (Service) ช่องทางการจำหน่าย (Channel) ตราสินค้า (Brand) ความผูกพันกับลูกค้า (Customer Engagement) ดังนี้

1) การสามารถทดแทนสมุนไพรไทยเพื่อผิวพรรณในยาแผนปัจจุบัน มีผลไม่ชัดเจนต่อการขยายตลาดโดยการสร้างกำไร การสร้างเครือข่าย โครงสร้างตลาดสมุนไพรไทย กระบวนการผลิตสมุนไพรไทย ประสิทธิภาพสมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย การให้บริการสมุนไพรไทย ช่องทางการจัดจำหน่ายสมุนไพร ตราสินค้า ความผูกพันกับลูกค้าในกลุ่มการรักษาพยาบาล ธุรกิจบริการส่งเสริมสุขภาพ แพทย์แผนไทยผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทยเพื่อผิวพรรณนั้น เนื่องด้วยในปัจจุบันสถานภาครัฐยังไม่สามารถผลิตยาที่การทดแทนได้เพียงพอ เพราะด้านคุณภาพและโรงงานผลิตมีจำนวนไม่พอเพียง

2) การขยายบริการทางการแพทย์ด้านการดูแลผิวหลังด้วยสมุนไพรไทย มีผลไม่ชัดเจนต่อการขยายตลาดโดยการสร้างกำไร การสร้างเครือข่ายโครงสร้างตลาดสมุนไพรไทย กระบวนการผลิตสมุนไพรไทย ประสิทธิภาพสมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทยเพื่อผิวพรรณหากแต่ยังเกิดปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ

3) การจัดทำตำรายาด้านสมุนไพรไทยเพื่อผิวพรรณมีผลไม่ชัดเจนต่อ การขยายตลาดโดยการสร้างกำไร การสร้างเครือข่าย โครงสร้างตลาดสมุนไพรไทย กระบวนการผลิตสมุนไพรไทย ประสิทธิภาพสมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย การให้บริการสมุนไพรไทย ช่องทางการจัด

จำหน่ายสมุนไพรไทย ตราสินค้า ความผูกพันกับลูกค้าในกลุ่มการรักษาพยาบาล ธุรกิจบริการส่งเสริมสุขภาพ แพทย์แผนไทยผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพื่อผิวพรรณ แต่ปัจจุบันขาดแคลนตำรับยาที่มีมาตรฐาน

4) มาตรฐานเภสัชสมุนไพรเพื่อผิวพรรณ มีผลต่อ การขยายตลาดโดยการสร้างกำไร การสร้างเครือข่าย โครงสร้างตลาดสมุนไพร กระบวนการผลิตสมุนไพร ประสิทธิภาพสมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย การให้บริการสมุนไพรไทย ช่องทางการจัดจำหน่ายสมุนไพรไทย ตราสินค้า ความผูกพันกับลูกค้า ในกลุ่มการรักษาพยาบาล ธุรกิจบริการส่งเสริมสุขภาพ แพทย์แผนไทยผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพื่อผิวพรรณ

5) การจัดทำทะเบียนพันธุ์พืชสมุนไพร มีผลต่อการขยายตลาดโดยการสร้างกำไร การสร้างเครือข่าย โครงสร้างตลาดสมุนไพร กระบวนการผลิตสมุนไพร ประสิทธิภาพสมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย การให้บริการสมุนไพรไทย ช่องทางการจัดจำหน่ายสมุนไพรไทย ตราสินค้า ความผูกพันกับลูกค้า ในกลุ่มการรักษาพยาบาล ธุรกิจบริการส่งเสริมสุขภาพ แพทย์แผนไทยผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพื่อผิวพรรณ แต่สมุนไพรยังไม่ได้รับการส่งเสริมในระดับการปลูก และความรู้การบำรุง

6) การส่งเสริมสมุนไพรท้องถิ่นมีผลต่อ การขยายตลาดโดยการสร้างกำไร การสร้างเครือข่าย โครงสร้างตลาดสมุนไพร กระบวนการผลิตสมุนไพร ประสิทธิภาพสมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย การให้บริการสมุนไพรไทย ช่องทางการจัดจำหน่ายสมุนไพรไทย ตราสินค้า ความผูกพันกับลูกค้าในกลุ่มการรักษาพยาบาล ธุรกิจบริการส่งเสริมสุขภาพ แพทย์แผนไทยผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพื่อผิวพรรณ แต่ยังขาดหน่วยงานที่รับผิดชอบโดยตรง และขาดความรู้ในกลุ่มแพทย์แผนปัจจุบัน

7) การจัดทำมาตรฐานวัตถุดิบ มีผลต่อ การขยายตลาดโดยการสร้างกำไร การสร้างเครือข่าย โครงสร้างตลาดสมุนไพร กระบวนการผลิตสมุนไพร ประสิทธิภาพสมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย การให้บริการสมุนไพรไทย ช่องทางการจัดจำหน่ายสมุนไพรไทย ตราสินค้า ความผูกพันกับลูกค้าในกลุ่มการรักษาพยาบาล ธุรกิจบริการส่งเสริมสุขภาพ แพทย์แผนไทยผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพื่อผิวพรรณยังขาดด้านคุณภาพ

8) การร่วมมือหมอมอท้องถิ่นด้านสมุนไพรไทยเพื่อผิวพรรณ มีผลต่อ การขยายตลาดโดยการสร้างกำไร การสร้างเครือข่าย โครงสร้างตลาดสมุนไพร กระบวนการผลิตสมุนไพร ประสิทธิภาพสมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย การให้บริการสมุนไพรไทย ช่องทางการจัดจำหน่ายสมุนไพรไทย ตราสินค้า ความผูกพันกับลูกค้าในกลุ่มการรักษาพยาบาล ธุรกิจบริการส่งเสริมสุขภาพ แพทย์แผนไทยผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพื่อผิวพรรณ แต่หมอมอท้องถิ่นในปัจจุบันขาดแคลนและไร้ผู้สืบทอด

9) มาตรฐานน้ำมันหอมระเหย มีผลต่อการขยายตลาดโดยการสร้างกำไร การสร้างเครือข่าย โครงสร้างตลาดสมุนไพร กระบวนการผลิตสมุนไพรไทย ประสิทธิภาพสมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย การให้บริการสมุนไพรไทย ช่องทางการจัดจำหน่ายสมุนไพรไทย ตราสินค้า ความผูกพันกับลูกค้า ในกลุ่มการรักษาพยาบาล ธุรกิจบริการส่งเสริมสุขภาพ แพทย์แผนไทยผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพื่อผิวพรรณ

10) การพัฒนาสมุนไพร ตลาดกลางมีผลต่อการขยายตลาดโดยการสร้างกำไร การสร้างเครือข่าย โครงสร้างตลาดสมุนไพร กระบวนการผลิตสมุนไพรไทย ประสิทธิภาพสมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย การให้บริการสมุนไพรไทย ช่องทางการจัดจำหน่ายสมุนไพรไทย ตราสินค้า ความผูกพันกับลูกค้าในกลุ่มการรักษาพยาบาล ธุรกิจบริการส่งเสริมสุขภาพ แพทย์แผนไทยผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพื่อผิวพรรณ แต่ขาดเจ้าภาพหลักในการก่อตั้ง

11) การผลักดันสมุนไพรรายชนิด มีผลต่อ การขยายตลาดโดยการสร้างกำไร การสร้างเครือข่าย โครงสร้างตลาดสมุนไพร กระบวนการผลิตสมุนไพรไทย ประสิทธิภาพสมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย การให้บริการสมุนไพรไทย ช่องทางการจัดจำหน่ายสมุนไพรไทย ตราสินค้า ความผูกพันกับลูกค้าในกลุ่มการรักษาพยาบาล ธุรกิจบริการส่งเสริมสุขภาพ แพทย์แผนไทยผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพื่อผิวพรรณ

12) ปัจจัยด้านระบบผลิตภัณฑ์ ที่มีผลต่อ การขยายตลาดด้านโมเดลการสร้างกำไร (Profit Model) เครือข่าย (Network) โครงสร้าง (Structure) กระบวนการผลิต (Process) ประสิทธิภาพผลิตภัณฑ์ (Product performance) ระบบผลิตภัณฑ์(Product system) การบริการ (Service) ช่องทางการจำหน่าย (Channel) ตราสินค้า (Brand) ความผูกพันกับลูกค้า (Customer Engagement) หากขาดความร่วมมืออย่างจริงจัง

13) การพัฒนาระบบการศึกษาสมุนไพร มีผลต่อการขยายตลาดโดยการสร้างกำไร การสร้างเครือข่ายโครงสร้างตลาดสมุนไพร กระบวนการผลิตสมุนไพรไทย ประสิทธิภาพสมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย การให้บริการสมุนไพรไทย ช่องทางการจัดจำหน่ายสมุนไพรไทย ตราสินค้า ความผูกพันกับลูกค้าในกลุ่มการรักษาพยาบาล ธุรกิจบริการส่งเสริมสุขภาพ แพทย์แผนไทยผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพื่อผิวพรรณแต่ปริมาณการวิจัยไม่เพียงพอ

14) วิจัยความเชื่อมั่นสมุนไพรเพื่อผิวพรรณ มีผลต่อการขยายตลาดโดยการสร้างกำไร การสร้างเครือข่าย โครงสร้างตลาดสมุนไพร กระบวนการผลิตสมุนไพรไทย ประสิทธิภาพสมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย การให้บริการสมุนไพรไทย ช่องทางการจัดจำหน่ายสมุนไพรไทย ตราสินค้า ความผูกพันกับลูกค้าในกลุ่มการรักษาพยาบาล ธุรกิจบริการส่งเสริมสุขภาพ แพทย์แผนไทยผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพื่อผิวพรรณหากแต่จำนวนหน่วยงานที่วิจัยไม่พอเพียง และขาดหน่วยงานรับผิดชอบโดยตรง

15) ทำฐานข้อมูลสมุนไพร มีผลต่อการขยายตลาดโดยการสร้างกำไร การสร้างเครือข่าย
โครงสร้างตลาดสมุนไพร กระบวนการผลิตสมุนไพรไทย ประสิทธิภาพสมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์
สมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย การให้บริการสมุนไพรไทยช่องทางการจัดจำหน่าย
สมุนไพรไทย ตราสินค้า ความผูกพันกับลูกค้าในกลุ่มการรักษาพยาบาล ธุรกิจบริการส่งเสริมสุขภาพ
แพทย์แผนไทยผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพื่อผิวพรรณ ยังขาดหน่วยงานรับผิดชอบหลัก

16) การคุ้มครองผู้บริโภค ด้วยตราสัญลักษณ์มาตรฐาน มีผลต่อการขยายตลาดโดยการสร้าง
กำไร การสร้างเครือข่าย โครงสร้างตลาดสมุนไพร กระบวนการผลิตสมุนไพรไทย ประสิทธิภาพ
สมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย การให้บริการสมุนไพรไทย
ช่องทางการจัดจำหน่ายสมุนไพรไทย ตราสินค้า ความผูกพันกับลูกค้าในกลุ่มการรักษาพยาบาล ธุรกิจ
บริการส่งเสริมสุขภาพ แพทย์แผนไทยผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพื่อผิวพรรณ ขาดหน่วยงานรับผิดชอบหลัก

17) การคุ้มครองภูมิปัญญาไทย เพื่อหลีกเลี่ยงผลกระทบจากต่างประเทศ มีผลต่อการขยายตลาดโดยการสร้างกำไร การสร้างเครือข่าย โครงสร้างตลาดสมุนไพร กระบวนการผลิตสมุนไพรไทย ประสิทธิภาพสมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย การให้บริการสมุนไพรไทย ช่องทางการจัดจำหน่ายสมุนไพรไทย ราคาสินค้า ความผูกพันกับลูกค้าในกลุ่มการรักษาพยาบาล ภารกิจบริการส่งเสริมสุขภาพ แพทย์แผนไทยผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพื่อผิวพรรณ

18) การตั้งสถาบันสมุนไพรแห่งชาติมีผลต่อการขยายตลาดโดยการสร้างกำไร การสร้างเครือข่าย โครงสร้างตลาดสมุนไพร กระบวนการผลิตสมุนไพรไทย ประสิทธิภาพสมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย การให้บริการสมุนไพรไทย ช่องทางการจัดจำหน่ายสมุนไพรไทย ราคาสินค้า ความผูกพันกับลูกค้าในกลุ่มการรักษาพยาบาล ธุรกิจบริการส่งเสริมสุขภาพ แพทย์แผนไทยผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพื่อผิวพรรณยังคงมีผู้เชี่ยวชาญมาตรฐานไม่เพียงพอ

19) เพื่อศึกษาพระราชบัญญัติสมุนไพร มีผลต่อการขยายตลาดโดยการสร้างกำไร การสร้างเครือข่าย โครงสร้างตลาดสมุนไพร กระบวนการผลิตสมุนไพรไทย ประสิทธิภาพสมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย การให้บริการสมุนไพรไทย ช่องทางการจัดจำหน่ายสมุนไพรไทย ราคาสินค้า ความผูกพันกับลูกค้า ในกลุ่มการรักษาพยาบาล ธุรกิจบริการ ส่งเสริมสุขภาพ แพทย์แผนไทยผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพื่อผิวพรรณ

20) การพัฒนาเมืองสมุนไพร มีผลต่อ การขยายตลาดโดยการสร้างกำไร การสร้างเครือข่าย
โครงสร้างตลาดสมุนไพร กระบวนการผลิตสมุนไพรไทย ประสิทธิภาพสมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์
สมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย การให้บริการสมุนไพรไทย ช่องทางการจัดจำหน่าย
สมุนไพรไทย ราคาสินค้า ความผูกพันกับลูกค้าในกลุ่มการรักษาพยาบาล ธุรกิจบริการส่งเสริมสุขภาพ
แพทย์แผนไทยผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพื่อผิวพรรณ

21) การจัดตั้งคณะกรรมการกลางสมุนไพร มีผลต่อการขยายตลาดโดยการสร้างกำไร การสร้างเครือข่าย โครงสร้างตลาดสมุนไพร กระบวนการผลิตสมุนไพรไทย ประสิทธิภาพสมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย การให้บริการสมุนไพรไทย ช่องทางการจัดจำหน่ายสมุนไพรไทย ตราสินค้า ความผูกพันกับลูกค้า ในกลุ่มการรักษาพยาบาล ธุรกิจบริการส่งเสริมสุขภาพ แพทย์แผนไทยผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพื่อผิวพรรณ ขาดผู้ประสานงานหลักอย่างจริงจัง

22) การพัฒนา Product Champion มีผลต่อการขยายตลาดโดยการสร้างกำไร การสร้างเครือข่าย โครงสร้างตลาดสมุนไพร กระบวนการผลิตสมุนไพรไทย ประสิทธิภาพสมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย ระบบผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย การให้บริการสมุนไพรไทย ช่องทางการจัดจำหน่ายสมุนไพรไทย ตราสินค้า ความผูกพันกับลูกค้าในกลุ่มการรักษาพยาบาล ธุรกิจบริการส่งเสริมสุขภาพ แพทย์แผนไทยผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพื่อผิวพรรณ แต่มาตรฐานการผลิตผู้ผลิตรายย่อยยังไม่ได้มาตรฐาน เพราะสมุนไพรเป็นสารสกัดธรรมชาติประเทศไทยไม่มีการปลูกแบบจริงจัง และการดูแลไม่มีการควบคุมคุณภาพ

23) ปัจจัยด้านประสิทธิภาพผลิตภัณฑ์ และการขยายโอกาสทางการตลาด ด้านโมเดลการสร้างกำไร (Profit Model) เครือข่าย (Network) โครงสร้าง (Structure) กระบวนการผลิต (Process) ประสิทธิภาพผลิตภัณฑ์ (Product performance) ระบบผลิตภัณฑ์(Product system) การบริการ (Service) ช่องทางการจำหน่าย (Channel) ตราสินค้า (Brand) ความผูกพันกับลูกค้า (Customer Engagement)

24) ความสามารถสร้างกำไรจากระบบพรีเมียม (Premium) เสนอบริการให้ลูกค้าใช้ฟรี แต่หากต้องการบริการอื่น จ่ายเพิ่มเพื่อซื้อสร้างฐานผู้ใช้งาน (Install Base) นำเสนอสินค้าหลัก ที่มีกำไรน้อยหรือขาดทุนเพื่อสร้างความต้องการและจงรักภักดี หลังจากนั้นสร้างกำไรจากผลิตภัณฑ์และบริการเพิ่มขายลิขสิทธิ์ อนุญาตให้สิทธิ์แก่กลุ่มบุคคลที่จะนำสินค้าไปใช้โดยมีแนวทางการใช้เฉพาะรูปแบบตามลักษณะการชำระเงิน ระบบสมาชิก (Membership) เรียกเก็บเงินตามระยะเวลาเพื่อรับสิทธิ์การเข้าใช้งานพื้นที่สินค้าหรือบริการต่างๆ ซึ่งผู้ไม่ได้เป็นสมาชิกไม่สามารถเข้าใช้งานได้ จ่ายตามจำนวนงาน (Mastered Use) อนุญาตให้ลูกค้าจ่ายเงินเฉพาะส่วนที่พวกเขาใช้งาน ย่อยหน่วยสินค้าที่ขาย (Micro-transaction) พยายามขายสินค้าจำนวนมากในราคาต่ำ เพื่อสร้างกระแสการขายสินค้าปริมาณมหาศาล ตั้งราคาสูงขึ้น (Premium) ตั้งราคาสินค้าให้สูงกว่าคู่แข่งเพื่อแลกกับความพิเศษ ผลิตภัณฑ์ประสบการณ์การใช้งาน บริการภาพลักษณ์สามารถดำเนินการได้แต่ขาดเครือข่ายการร่วมมืออย่างจริงจัง เพราะการเกี่ยงเรื่องมาตรฐานและสูตรการปรุงที่เป็นกลุ่มเฉพาะถิ่น

25) การสร้างกำไร จากการกระจายความเสี่ยง (Risk sharing) ยกเว้นค่าธรรมเนียมค่าใช้จ่ายบางกรณี แต่จะได้รับผลตอบแทนมหาศาลสามารถบรรลุเป้าหมายการขยายยอดขาย (Scale transaction) ดำเนินการที่สุ่มเมื่อเกิดการขายสินค้าในปริมาณมากหรือขายสินค้าในระดับมหภาค

และมีผลทวนต่อหน่วยคงที่ การลงชื่อติดตาม (Subscription) ผู้ผลิตรายย่อยขาดความช่วยเหลือในลักษณะเจ้าภาพหลัก และเงินทุนการสร้างกระแสเงินสดโดยการเก็บเงินล่วงหน้า จ่ายค่าธรรมเนียมครั้งเดียวหรือหลายครั้งเพื่อรับสิทธิ์การเข้าถึงสินค้า บริการตลอดเวลาเป็นสื่อกลาง (Switchboard) เชื่อมต่อผู้ซื้อหลายรายผู้ขายหลายรายเข้าด้วยกัน จะยิ่งช่วยผลกำไรกับผู้ที่เป็สื่อกลางผู้ใช้คือผู้กำหนด (User Defined) ให้ผู้ใช้กำหนดราคาเองชักชวนลูกค้ามาตั้งราคาที่ลูกค้าพึงจ่ายเอง ขาดเจ้าภาพหลัก

26) โครงสร้าง (Structure) สามารถสร้างความสัมพันธ์ให้เกิดความได้เปรียบทางการแข่งขัน สร้างมาตรฐานอุปกรณ์ (Asset Standardization) ลดต้นทุนการดำเนินการ ความสามารถในการแบ่งหน่วยย่อยสร้างมาตรฐานวัสดุ ตั้งศูนย์อำนวยการความสะดวก (Competency Center) รวบรวมทรัพยากรฝึกฝนความเชี่ยวชาญไว้ที่ศูนย์กลางเพื่อบริหารเทคนิคกับหน่วยงานภายใน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ประสิทธิผลร่วมกับมหาวิทยาลัยจัดหาฝึกอบรม ความเชี่ยวชาญทางสายงานหรือความเชี่ยวชาญทางธุรกิจให้บรรดาผู้จัดการทั้งหลาย การกระจายอำนาจในองค์กรให้อำนาจการจัดสินใจหน่วยงานที่ต้องติดต่อกับลูกค้า ผู้ผลิตรายย่อยไม่สามารถดำเนินเครือข่ายได้มีผลต่อการขยายตลาด

27) กระบวนการผลิต (Process) กระบวนการผลิตหมายถึงการปรับกรรมวิธีการสูญเสียระดมกำลังแก้ปัญหาหมายให้คนภายนอกจัดการงานที่ซ้ำซ้อน กระบวนการผลิตที่ยืดหยุ่นระบบการผลิตที่สามารถตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงภายนอกทรัพย์สินทางปัญญา นำกระบวนการอันมีลิขสิทธิ์มาผลิตสินค้าที่ผู้อื่นลอกเลียนแบบไม่ได้ กระบวนการผลิตแบบลีน ลดของเสียต้นทุนไม่จำเป็น

28) กระบวนการผลิต จากการปรับให้เข้ากับท้องถิ่น ปรับสินค้า บริการ ประสบการณ์ตรงกับวัฒนธรรมนั้นๆ ระบบการขนส่ง บริหารจัดการส่งมอบ ข้อมูลข่าวสารตั้งแต่ผลิตจนถึงใช้งาน การผลิตสินค้าตามความต้องการ (On demand Production) ผลิตสินค้าหลังจากที่ได้รับคำสั่งซื้อเรียบร้อยแล้วเพื่อลดค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บประมาณการล่วงหน้า นำข้อมูลในอดีตมาทำการออกแบบสินค้าตั้งราคา มีผลต่อการขยายตลาด

29) กระบวนการผลิต จากการใช้ระบบอัตโนมัติใช้เครื่องมือระบบโครงสร้างพื้นฐานเข้ามาจัดการกับงานประจำแทนเพื่อมีเวลาว่าง ประสิทธิภาพของกระบวนการผลิต (Process Efficiency) สร้างกระบวนการผลิตที่ลดวัตถุดิบพลังงานเวลา วางมาตรฐานของกระบวนการผลิต (Process Standard) การเลือกใช้สินค้ากระบวนการทำงานนโยบายที่เหมือนกัน เพื่อลดความยุ่งยาก ลดค่าใช้จ่าย ลดความผิดพลาด กลยุทธ์การออกแบบ เลือกแนวทางที่ชัดเจนให้ลูกค้าเห็น สร้างภาพลักษณ์มีผลต่อการขยายตลาด

30) กระบวนการผลิต จากผู้ใช้งานเป็นผู้ให้ข้อมูลทำให้ผู้ใช้งานเข้ามามีส่วนร่วมในการเพิ่มศักยภาพ มีผลต่อการขยายตลาด

31) กระบวนการผลิตจากผู้ใช้งานเป็นผู้ให้ข้อมูล ทำให้ผู้ใช้งานเข้ามามีส่วนร่วมในการเพิ่มศักยภาพ มีผลต่อการขยายตลาด

32) การส่งเสริมสมุนไพรท้องถิ่นส่งผลต่อ การสร้างยอดขายสมุนไพรเพื่อผิวพรรณได้

33) ความร่วมมือหมอพื้นบ้านชุมชน มีผลต่อสามารถสร้างยอดขายสมุนไพรเพื่อผิวพรรณได้

34) ประสิทธิภาพผลิตภัณฑ์ เพิ่มความสารใหม่ให้ผลิตภัณฑ์ การอนุรักษ์ ออกแบบผลิตภัณฑ์ที่สามารถลดวัตถุดิบ พลังงาน ปรับเปลี่ยนตามความต้องการให้สอดคล้องกับความต้องการของบุคคล ง่ายต่อการใช้น้ำเรียบง่าย เข้าใจง่าย สะดวกต่อการจัดทำมาตรฐานวัตถุดิบ สามารถสร้างยอดขายสมุนไพรไทยเพื่อผิวพรรณได้หาลักษณะที่น่าสนใจเหนือความคาดหมาย เพื่อสร้างความสนใจมีผลต่อการขยายตลาด

35) ประสิทธิภาพผลิตภัณฑ์จากการใส่ใจในสิ่งแวดล้อม สร้างสินค้าที่ไม่กระทบต่อสิ่งแวดล้อม ออกแบบสินค้าบริการเฉพาะกลุ่มเรียบง่ายอย่างมีประสิทธิภาพตัดทอนรายละเอียด เพื่อความเรียบง่าย ระบบความปลอดภัยเพื่อต้องการรักษาความปลอดภัยให้สินค้ามีผลต่อการขยายตลาด

36) ระบบผลิตภัณฑ์ จากองค์ประกอบที่สมบูรณ์ขายผลิตภัณฑ์ที่สามารถทำงานร่วมกับผลิตภัณฑ์เดิมให้ลูกค้า พัฒนาส่งเสริม ประสิทธิภาพการใช้งาน บูรณาการสินค้า รวบรวมองค์ประกอบที่แตกต่างเพื่อเติมเต็มประสบการณ์ของลูกค้า

ข้อเสนอแนะของรายงานฉบับนี้กล่าวว่า ประสิทธิภาพสมุนไพรมีความสัมพันธ์กับการขยายโอกาสทางการตลาดในระดับมาก องค์ประกอบด้านระบบสมุนไพรมีความสัมพันธ์กับการขยายโอกาสทางการตลาดในระดับปานกลาง ปัจจัยที่ส่งผลต่อการขยายโอกาสทางการตลาด เช่น มาตรฐานเภสัชกรรม ทางเครื่องสำอางสมุนไพรไทย การจัดทำมาตรฐานวัตถุดิบส่งผลต่อการขยายโอกาสทางการตลาดในระดับมาก ส่วนการวิจัยความเชื่อมั่น และการคุ้มครองผู้บริโภคส่งผลต่อการขยายโอกาสทางการตลาดในระดับปานกลาง

6. จากอภิปรายผลการวิจัยที่ได้จากการทำการวิเคราะห์และทดสอบสมมติฐานในงานวิจัยเรื่อง”แนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์สบู่น้ำผึ้งชันโรง วิสาหกิจชุมชนกระแจะจันทร์ อ.นายายอาม จ.จันทบุรี” ประภัสสร คุ่มตระกูล (2559:79-86) พบว่า คุณลักษณะบรรจุภัณฑ์มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์สบู่น้ำผึ้งชันโรง จากผลการวิเคราะห์เกี่ยวกับคุณลักษณะบรรจุภัณฑ์มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์สบู่น้ำผึ้งชันโรงจากการใช้สถิติพบว่าคุณลักษณะบรรจุภัณฑ์ด้านการขนถ่ายสินค้า ด้านการจัดเก็บด้านความคงทน ด้านความสะดวกในการถือและด้านการจัดการส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อ ผลิตภัณฑ์สบู่น้ำผึ้งชันโรง และคล้อยกับผลจากการสนทนากลุ่มครั้งนี้ด้านการขนถ่ายสินค้า ด้านขนาดของบรรจุภัณฑ์ถือว่ามีความสำคัญสำหรับผู้บริโภคในการตัดสินใจซื้อ โดยมีการเสนอให้มีบรรจุภัณฑ์ขนาด 250 มิลลิลิตร และ500 มิลลิลิตร เนื่องจากเป็นขนาดบรรจุภัณฑ์

ที่ผู้บริโภคนิยมใช้ และเสนอให้มีบรรจุภัณฑ์ขนาดเล็กสำหรับทดลองใช้สำหรับแจกให้ลูกค้าทดลองใช้ เพื่อเป็นการสร้างความรู้จักให้กับโรค ด้านการจัดเก็บได้มีการเสนอให้เพิ่มบรรจุภัณฑ์แบบฝาปั๊ม

เพราะมีความสะดวกต่อการใช้งาน และควรมีบรรจุภัณฑ์แบบขวดใสเพื่อโชว์สีของสบู่และจะได้มองเห็นระดับของสบู่ในขวด ด้านความคงทนเสนอให้มีวัน เดือน ปี ที่ผลิตและหมดอายุที่ชัดเจน ความสะดวกในการถือมีข้อเสนอให้มีบรรจุภัณฑ์ แบบขวดเล็กสำหรับพกพาแต่ไม่สอดคล้องกับผลจากการสนทนากลุ่มในด้านการจัดการได้มีการเสนอให้มีการทำบรรจุภัณฑ์เป็นขวดแก้ว และขวดเซรามิค เพื่อจะได้ไม่เป็นพิษต่อสิ่งแวดล้อม ด้านองค์ประกอบของผลิตภัณฑ์ต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์สบู่เหลว น้ำฟุ้งชันโรง จากผลการวิเคราะห์เกี่ยวกับองค์ประกอบของผลิตภัณฑ์ที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์สบู่เหลว น้ำฟุ้งชันโรงจากการใช้สถิติพบว่าองค์ประกอบของผลิตภัณฑ์ ด้านผลิตภัณฑ์พื้นฐาน ด้านผลิตภัณฑ์คาดหวัง ด้านผลิตภัณฑ์ควบ และด้านศักยภาพผลิตภัณฑ์ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์สบู่เหลว น้ำฟุ้งชันโรง และสอดคล้องกับผลจากการสนทนากลุ่ม ดังนั้นผลิตภัณฑ์พื้นฐาน มีการเสนอให้ทำผลิตภัณฑ์แบบถุงเติมเพื่อความประหยัดของผู้บริโภค ด้านผลิตภัณฑ์คาดหวังมีการเสนอให้มีการจัดส่วนลด ในกรณีที่ซื้อสินค้าจำนวนมาก ด้านผลิตภัณฑ์ควบมีการเสนอให้มีของแถม เช่น ฟองน้ำ ขัดผิว และมีการจัดส่งฟรีในกรณีที่สั่งซื้อสินค้าจำนวนมากด้านศักยภาพของผลิตภัณฑ์ มีการเสนอให้ได้รับการรับรองจากคณะกรรมการอาหารและยา ศักยภาพของผลิตภัณฑ์คือความพร้อมของผลิตภัณฑ์ในอัน ที่จะถูกเพิ่มเติมหรือแปรรูปใหม่ได้ในอนาคต ทั้งนี้เพื่อให้ผลิตภัณฑ์นี้สามารถสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าได้ตลอดเวลาและสามารถสร้างความแตกต่างไปจากผลิตภัณฑ์ของคู่แข่งชั้น ได้ด้านรูปแบบของบรรจุภัณฑ์ ด้านรูปแบบของผลิตภัณฑ์ผู้ประกอบการควรทำบรรจุภัณฑ์เป็นขวดพลาสติกใสแบบฝาปั๊มใน บรรจุภัณฑ์ขนาด 250 มิลลิลิตร และ 500 มิลลิลิตรเพื่อความสะดวกในการใช้งาน แต่ในส่วนของบรรจุภัณฑ์ขนาด 100 มิลลิลิตรสำหรับพกพา ควรทำบรรจุภัณฑ์แบบฝาเปิดปิดเพื่อการเปิดปิดที่สนิท

7. ผลวิจัยเรื่องการใช้ประโยชน์ของสมุนไพรพื้นบ้านเพื่อรักษาโรคของประชาชนชุมชนสะลง-ชีเหล็ก อำเภอมะริม จังหวัดเชียงใหม่ ภาควิชาสาธารณสุขศาสตร์ คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่ (2021: 521) ผลการศึกษาในครั้งนี้การใช้ประโยชน์พืชสมุนไพรพื้นบ้านเพื่อการรักษาโรคของประชาชนมีการใช้สมุนไพรเพื่อนำมารักษาโรคน้อยที่สุดโดยมีการใช้สมุนไพรเพื่อรักษาในแต่ละกลุ่มอาการเป็นตัวเลือก เพื่อการบรรเทาอาการปวดเมื่อยกล้ามเนื้อ การบรรเทา อาการใช้การรักษาโรคผิวหนังการบำรุงกำลังร่างกาย และการขับพยาธิผลจากการศึกษาประชาชนมีการใช้สมุนไพรเพื่อการรักษาโรคในส่วนของการบรรเทาอาการ ปวดเมื่อยกล้ามเนื้อ การบรรเทาอาการใช้การรักษา โรคผิวหนัง การบำรุงกำลังร่างกาย และการขับพยาธิ น้อยถึงน้อยที่สุด แต่มีการรับรู้มากกว่าสมุนไพรพื้น บ้านนำมาประยุกต์ใช้เพื่อการรักษาโรคได้ซึ่งสะท้อน มุมมองว่าการใช้พืชสมุนไพรพื้นบ้านของประชาชน เป็นทางเลือกในการดูแลสุขภาพด้วยตนเองหน่วยงานที่เกี่ยวข้องใน

พื้นที่ควรให้ความสำคัญโดยควรมีการสนับสนุนและสร้างกิจกรรมให้ความรู้และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นแก่ประชาชน เช่นการเรียกชื่อปริมาณการกินสรรพคุณให้เกิดองค์ความรู้ทั้งนี้การ สร้างแหล่งเรียนรู้ในชุมชนเป็นแนวทางในการเผยแพร่ องค์ความรู้ได้อีกทั้งยังควรมีการพัฒนาโปรแกรมการเรียนรู้เรื่องสมุนไพรพื้นบ้านเพื่อรักษาโรคซึ่งเป็นช่องทางการตอบสนองความต้องการของประชาชน โดยให้ ประชาชนและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องมีส่วนร่วมและเพื่อ ให้ประชาชนมีการรับรู้เรื่องสมุนไพรมากยิ่งขึ้น ข้อเสนอแนะ หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ สำนักงาน สาธารณสุขจังหวัดเชียงใหม่ โรงพยาบาลประจำ จังหวัดเชียงใหม่ สำนักงานสาธารณสุขประจำอำเภอ โรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพประจำตำบล องค์การ บริหารส่วนตำบล รวมถึงผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในพื้นที่ ควรมีการสนับสนุนและสร้างกิจกรรมให้ความรู้และ แลกเปลี่ยนความคิดเห็นแก่ประชาชน เช่น การเรียกชื่อปริมาณการกินสรรพคุณหรือส่วนที่กินได้หรือ กินไม่ได้ของสมุนไพรให้เกิดองค์ความรู้เพื่อให้มีการ สืบทอดองค์ความรู้เพื่อไม่ให้สมุนไพรพื้นบ้านเหล่านี้สูญหาย ทั้งนี้การสร้างแหล่งเรียนรู้ในชุมชนเป็นแนวทางในการเผยแพร่องค์ความรู้ได้อีกทั้งยังควร มีการพัฒนาโปรแกรมการเรียนรู้เรื่องสมุนไพรพื้นบ้าน

บทที่ 3

วิธีการดำเนินการ

ในการจัดทำโครงการสบู่เหลวล้างมือสมุนไพร ในครั้งนี้คณะผู้จัดทำได้ดำเนินการจัดทำโครงการตามลำดับขั้นตอน ดังนี้

1. ขั้นตอนการดำเนินงานโครงการ
2. การรวบรวมข้อมูล
3. เครื่องมือที่ใช้ศึกษาความพึงพอใจของผู้ใช้งาน

3.1 ขั้นตอนการดำเนินงานโครงการ

วัน/เดือน/ปี	ขั้นตอนการดำเนินงานโครงการ	หมายเหตุ
1 พ.ย 2567	1. ประชุมลงความคิดในเรื่องการผลิตสินค้า 2. สรุปลงความเห็นทำสบู่เหลวล้างมือสมุนไพร	-
5 พ.ย 2567	1.วางแผนจัดเตรียมอุปกรณ์ในการทำสบู่เหลวล้างมือสมุนไพร 2. มอบหมายหน้าที่ความรับผิดชอบ	-
12 พ.ย. 2567	ร่างโครงการเสนออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	-
27 พ.ย. 2567	ผ่านร่างโครงการ	-

ตารางที่ 3.1 ขั้นตอนการดำเนินงานโครงการ

3.2 การรวบรวมข้อมูล

การรวบรวมข้อมูลจะเริ่มเก็บข้อมูลตั้งแต่ 10 พฤษภาคม 2567 – 20 มกราคม 2568
ข้อมูลที่เก็บรวบรวมประกอบไปด้วย

1. วิธีการทำสบู่เหลวล้างมือสมุนไพร ศึกษาจากข้อมูลออนไลน์ผ่านทางเว็บไซต์ต่างๆ

1.1 เตรียมน้ำใบเตยและน้ำตะไคร้ ล้างใบเตย และตะไคร้ให้สะอาด แล้วหั่นเป็นชิ้นเล็กๆ

2.2 ผสมสบู่เหลว

1. นำหัวสบู่เหลว (Liquid Soap Base) เทลงในภาชนะ
2. ค่อยๆ เติมน้ำใบเตยที่เตรียมไว้ลงไป แล้วคนให้เข้ากัน
3. เติมกลีเซอรินเหลวเพื่อเพิ่มความชุ่มชื้นให้ผิว
4. ค่อยๆ ใส่เกลือที่ละนิด แล้วคนให้เข้ากันจนได้ความข้นที่ต้องการ
5. หยดน้ำมันหอมระเหยเพื่อเพิ่มกลิ่นหอม (ถ้าต้องการ)

3.3 นำตะไคร้และใบเตยไปต้มในน้ำจนเดือด และกรองเอาแต่น้ำ

การเก็บใส่บรรจุภัณฑ์

1. นำส่วนผสมสบู่เหลวแบ่งพักใส่อ่างผสมไว้
2. นำแรปพลาสติกมาคลุมไว้เพื่อรอบรรจุใส่ขวด
3. ใส่ขวดบรรจุภัณฑ์ในแบบที่ต้องการให้เรียบร้อย

2. วัสดุ/อุปกรณ์ที่ใช้

1. ใบเตยสด 10-15 ใบ (เพิ่มหรือลดได้ตามต้องการ)
2. ตะไคร้ประมาณ 3-4 ต้น
3. กลีเซอรินเหลว (Glycerin Liquid) 100 มล. (ช่วยให้ผิวชุ่มชื้น)
4. หัวสบู่เหลว (Liquid Soap Base) 500 มล. (หาซื้อได้จากร้านขายวัตถุดิบเครื่องสำอาง)
5. น้ำสะอาด 300 มล.
6. น้ำมันหอมระเหย (Essential Oil) 5-10 หยด
7. เกลือ (Sodium Chloride) 1 ช้อนชา (ช่วยให้สบู่ขึ้นขึ้น)
8. สารกันเสีย (Preservative) ตามสัดส่วนที่แนะนำ (หากต้องการเก็บได้นาน)

3.3 การศึกษาความพึงพอใจของผู้บริโภคชาวแตนมินิโดนัท

แบบสอบถามสำหรับผู้บริโภคในการเก็บข้อมูลในส่วนนี้ผู้ศึกษาใช้แบบสอบถาม ในการเก็บข้อมูลในเชิงปริมาณ โดยที่ผู้ศึกษาจะใช้แบบสอบถามแบบปลายเปิดและปลายปิด และแบบประเมินค่า (Rating Scale) เพื่อสำรวจความคิดเห็น และพฤติกรรมของกลุ่มตัวอย่าง รวมไปถึงปัจจัยความต้องการต่างๆ ของผู้บริโภคโดยโครงสร้างของคำถามจะแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 แบบสอบถามข้อมูลทั่วไปด้านประชากรศาสตร์เป็นข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคล ได้แก่ เพศ อายุ อาชีพ และรายได้ต่อเดือน โดยจะรวบรวมและทำการวิเคราะห์ เสนอข้อมูลเป็นตาราง โดยนำเสนอในรูปแบบของร้อยละ

ส่วนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับความพอใจของผู้บริโภคชาวแตนมินิโดนัท เมื่อรวบรวมข้อมูลแล้ว ทำการวิเคราะห์เสนอข้อมูลในรูปแบบร้อยละ และมีคำถามแบบประเมินค่า (Rating Scale) ความพอใจผู้บริโภคชาวแตนมินิโดนัทโดยแบ่งได้ 5 ระดับ ดังนี้

ค่าระดับคะแนน	การแปลความหมาย
ระดับคะแนนเฉลี่ยน้อยกว่า 1.5	วิกฤต
ระดับคะแนนเฉลี่ยตั้งแต่ 1.5 ถึง 2.5	ควรปรับปรุง
ระดับคะแนนเฉลี่ยตั้งแต่ 2.5 ถึง 3.5	ปานกลาง
ระดับคะแนนเฉลี่ยตั้งแต่ 3.5 ถึง 4.5	ดี
ระดับคะแนนเฉลี่ยตั้งแต่ 4.5 ขึ้นไป	ดีเยี่ยม

ส่วนที่ 3 แบบเสนอแนะความคิดเห็นเพิ่มเติมเกี่ยวกับความต้องการของผู้บริโภคที่มีต่อข้าวแต๋นมินิโดนัท นอกเหนือจากหัวข้อที่ระบุไว้

สูตรในการหาผลลัพธ์

1. การวิเคราะห์ข้อมูลการประมาณค่าหรือระดับความคิดเห็น ต้องหาค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)

$$\bar{X} = \frac{\sum X}{N}$$

$$S.D. = \sqrt{\frac{N \sum X^2 - (\sum X)^2}{N(N-1)}}$$

สัญลักษณ์ที่ใช้ในการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้ศึกษาค้นคว้าได้กำหนดความหมายของสัญลักษณ์สำคัญที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

N	แทน	จำนวนกลุ่มตัวอย่าง
$\bar{X}$	แทน	ค่าเฉลี่ย
Σ	แทน	ผลรวมคะแนน
%	แทน	ร้อยละ

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

1. ผลรวมของคะแนน
2. ค่าร้อยละ
3. ค่าเฉลี่ย
4. ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

แบบสอบถาม

ความพึงพอใจที่มีต่อสบู์เหลวล้างมือสมุนไพร

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

สถานภาพ : () นักเรียน/นักศึกษา () ครูและเจ้าหน้าที่ () ประชาชนทั่วไป

ตอนที่ 2 กรุณาใส่เครื่องหมาย (✓) ให้ตรงกับระดับความรู้ความเข้าใจและความพึงพอใจของสบู์เหลวล้างมือสมุนไพร

ความคิดเห็น	ระดับคะแนน				
	5	4	3	2	1
1.กระบวนการผลิต					
1.1 ความสะอาดในการผลิต					
1.2 เครื่องมือและอุปกรณ์ที่เหมาะสม					
1.3 วัตถุดิบได้มาตรฐาน					
2.ผลิตภัณฑ์					
2.1 ปริมาณ					
2.2 บรรจุภัณฑ์					
2.3 ราคา					
3. คุณภาพ					
3.1 เนื้อสัมผัส					
3.2 ความสะอาดหลังใช้					
รวม					

ตารางที่ 3.2 แบบสอบถามความพึงพอใจที่มีต่อสบู์เหลวล้างมือสมุนไพร

ตอนที่ 3 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะอื่นๆ

.....

.....

บทที่ 4

ผลการดำเนินโครงการ

จากการดำเนินงานการวิเคราะห์ข้อมูลตามวัตถุประสงค์ของโครงการ สบู่เหลวล้างมือสมุนไพร คณะผู้จัดทำได้เก็บรวบรวมข้อมูลผลการดำเนินงานนำเสนอตามลำดับ ดังนี้

1. ผลการดำเนินโครงการ
2. ขั้นตอนการทำสบู่เหลวล้างมือสมุนไพร
3. การศึกษาความพึงพอใจ

4.1 ผลการดำเนินโครงการ

4.1.1 จากการประชุมวางแผนผลิตสินค้า ทางคณะผู้จัดทำได้ลงความเห็นตรงกันในการเลือกสบู่เหลวล้างมือสมุนไพรเป็นหัวข้อสำหรับโครงการนี้ จากการที่สบู่เหลวล้างมือสมุนไพรเป็นผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นที่ควรได้รับการส่งเสริมให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น

4.1.2 เริ่มร่างโครงการเสนออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ โดยขอคำปรึกษาจากอาจารย์ที่ปรึกษาโครงการในการเริ่มเขียนร่างขออนุมัติโครงการ ในวันที่ 18 เดือน พฤศจิกายน พ.ศ. 2567

- ผ่านร่างโครงการ วันที่ 28 เดือน พฤศจิกายน พ.ศ. 2567
- ผ่านบทที่ 1 วันที่ 15 เดือน มกราคม พ.ศ. 2568
- ผ่านบทที่ 2 วันที่ 20 เดือน กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2568
- ผ่านบทที่ 3 วันที่ 26 เดือน กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2568
- ผ่านบทที่ 4 และ 5 วันที่ 3 เดือน มีนาคม พ.ศ. 2568
- จัดทำรูปเล่ม วันที่ 9 เดือน มีนาคม พ.ศ. 2568

4.1.3 จัดเตรียมอุปกรณ์ในการทำสบู่เหลวล้างมือสมุนไพร คณะผู้จัดทำได้แบ่งหน้าที่ในการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ ได้ดังนี้

1. ใบเตยสด 10-15 ใบ (เพิ่มหรือลดได้ตามต้องการ)
2. ตะไคร้ประมาณ 3-4 ต้น
3. กลีเซอรินเหลว (Glycerin Liquid) 100 มล. (ช่วยให้ผิวชุ่มชื้น)
4. หัวสบู่เหลว (Liquid Soap Base) 500 มล. (หาซื้อได้จากร้านขายวัตถุดิบเครื่องสำอาง)
5. น้ำสะอาด 300 มล.
6. น้ำมันหอมระเหย (Essential Oil) 5-10 หยด
7. เกลือ (Sodium Chloride) 1 ช้อนชา (ช่วยให้สบู่ข้นขึ้น)
8. สารกันเสีย (Preservative) ตามสัดส่วนที่แนะนำ (หากต้องการเก็บได้นาน)

4.2 ขั้นตอนการทำสบู่เหลวล้างมือสมุนไพร

1. เตรียมน้ำใบเตยและน้ำตะไคร้

- 1.1 ล้างใบเตยให้สะอาด แล้วหั่นเป็นชิ้นเล็กๆ
- 1.2 ล้างตะไคร้ให้สะอาด แล้วหั่นเป็นท่อนเล็กๆ
- 1.3 นำตะไคร้และใบเตยไปต้มในน้ำจนเดือด และกรองเอาแต่น้ำ



ภาพที่ 4.1 แสดงการหั่นใบเตย



ภาพที่ 4.2 แสดงขั้นตอนการเตรียมต้มน้ำใบเตย และน้ำตะไคร้



ภาพที่ 4.3 นำใบเตยและตะไคร้เตรียมใส่หม้อต้มให้เดือด



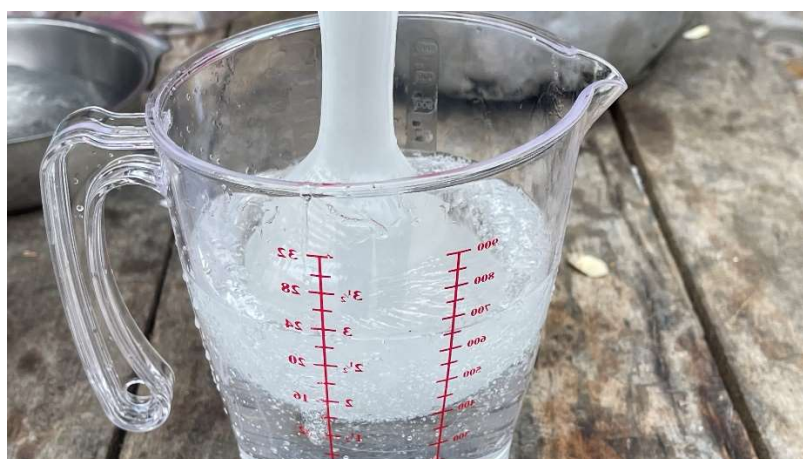
ภาพที่ 4.4 ต้มใบเตยและตะไคร้

2. ผสมสบู่เหลว

- 2.1 นำหัวสบู่เหลว (Liquid Soap Base) เทลงในภาชนะ
- 2.2 ค่อยๆ เติมน้ำใบเตยที่เตรียมไว้ลงไป แล้วคนให้เข้ากัน
- 2.3 เติมกลีเซอรินเหลวเพื่อเพิ่มความชุ่มชื้นให้ผิว
- 2.4 ค่อยๆ ใส่เกลือทีละนิด แล้วคนให้เข้ากันจนได้ความข้นที่ต้องการ
- 2.5 หยดน้ำมันหอมระเหยเพื่อเพิ่มกลิ่นหอม (ถ้าต้องการ)



ภาพที่ 4.5 นำหัวสปู่เหลวเทลงในภาชนะ



ภาพที่ 4.6 หัวเชื้อสปู่



ภาพที่ 4.7 เทหัวเชื้อสปู่ลงอ่างผสม



ภาพที่ 4.8 เทน้ำใบเตยและตะไคร้ที่ต้มแล้วลงอ่างผสม



ภาพที่ 4.9 ใช้ตะกร้อคนให้ส่วนผสมสบูเข้ากัน



ภาพที่ 4.10 ส่วนผสมสบู่เหลวที่เข้ากันแล้ว

การเก็บใส่บรรจุภัณฑ์

1. นำส่วนผสมสบู์เหลวแบ่งพักใส่อ่างผสมไว้
2. นำแรปพลาสติกมาคลุมไว้เพื่อรอบรรจุใส่ขวด
3. ใส่ขวดบรรจุภัณฑ์ในแบบที่ต้องการให้เรียบร้อย



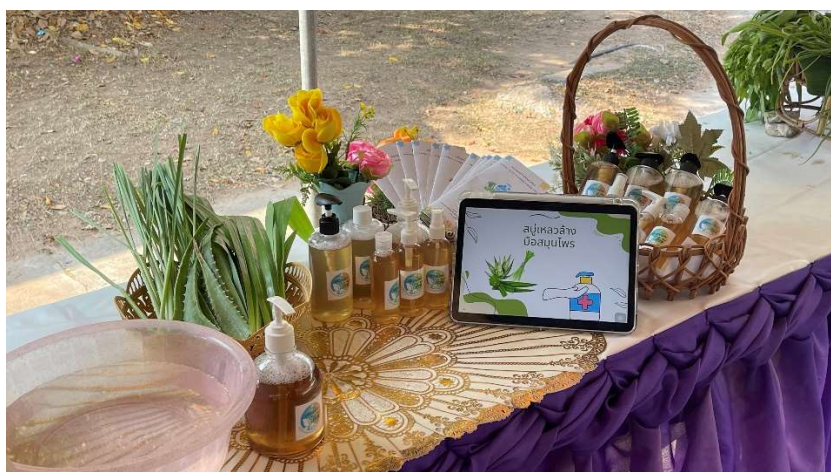
ภาพที่ 4.11 แบ่งสบู์เหลวใส่อ่างพักไว้



ภาพที่ 4.12 นำแรปมาคลุมอ่างสบู์เหลวเพื่อรอบรรจุ



ภาพที่ 4.13 เตรียมบรรจุภัณฑ์



ภาพที่ 4.14 ผลิตภัณฑ์สบู่เหลวล้างมือสมุนไพร

4.3 การศึกษาความพึงพอใจ

ผู้ศึกษาค้นคว้าได้นำเสนอผลการศึกษาลำดับดังนี้

ตอนที่ 1 ผลการหาค่าอัตราส่วนของกลุ่มตัวอย่าง 29 คน

ลำดับ	เพศ	จำนวน	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม
1	หญิง	21	72
2	ชาย	8	28
รวม		29	100

ตารางที่ 4.1 ค่าร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง

จากตารางที่ 4.1 พบว่า กลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 29 คน เพศชาย 8 คน คิดเป็นร้อยละ 28 เพศหญิง 21 คน คิดเป็นร้อยละ 72

ตอนที่ 2 ผลการหาค่าความพึงพอใจเกณฑ์วัดระดับความพึงพอใจ ดังนี้

ความพึงพอใจที่มีต่อสบู์เหลวล้างมือสมุนไพร	ระดับความพึงพอใจ			
	S.D.	$\bar{X}$	แปลผล	ลำดับ
1. กระบวนการผลิต				
1.1 ความสะอาดในการผลิต	0.36	4.87	ดีเยี่ยม	1
1.2 เครื่องมือและอุปกรณ์ที่เหมาะสม	0.41	4.79	ดีเยี่ยม	2
2. ผลลัพธ์				
2.1 ปริมาณ	0.41	4.79	ดีเยี่ยม	
2.2 บรรจุภัณฑ์	0.35	4.86	ดีเยี่ยม	1
2.3 ราคา	0.41	4.79	ดีเยี่ยม	2
3. คุณภาพ				
3.1 กลิ่น	0.35	4.87	ดีเยี่ยม	1
3.2 ความสะอาดหลังใช้	0.41	4.79	ดีเยี่ยม	2

ตารางที่ 4.2 ผลการหาค่าความพึงพอใจเกณฑ์วัดระดับความพึงพอใจ

จากตารางที่ 4.2 พบว่า ระดับความพึงพอใจของผู้ตอบแบบสอบถามความพึงพอใจที่มีต่อสบู่เหลวล้างมือสมุนไพร โดยหัวข้อที่มีระดับความพึงพอใจมากที่สุดในด้านกระบวนการผลิต คือ ความสะอาดในการผลิต โดยมีระดับความพึงพอใจอยู่ที่ 4.87 ตามด้วยเครื่องมือและอุปกรณ์ที่เหมาะสมได้ มีระดับความพึงพอใจอยู่ที่ 4.79 คณะผู้จัดทำจึงมีการกระบวนการผลิตที่สะอาดทุกขั้นตอนและใช้วัตถุดิบได้มาตรฐาน หัวข้อที่มีระดับความพึงพอใจมากที่สุดในด้านผลิตภัณฑ์ คือ บรรจุภัณฑ์ โดยมีระดับความพึงพอใจอยู่ที่ 4.86 ตามด้วยปริมาณ และราคา มีระดับความพึงพอใจอยู่ที่ 4.79 คือ คณะผู้จัดทำสามารถทำผลิตภัณฑ์ ที่มีปริมาณ บรรจุภัณฑ์ และราคาเหมาะสมได้เป็นอย่างดี และในด้านคุณภาพ ทุกหัวข้อในด้านคุณภาพมีเกณฑ์ความพึงพอใจอยู่ในระดับดีเยี่ยม หัวข้อที่มีระดับความพึงพอใจมากที่สุดในด้านคุณภาพ คือ กลิ่นโดยมีระดับความพึงพอใจอยู่ที่ 4.87 ตามด้วยความสะอาดหลังใช้ มีระดับความพึงพอใจอยู่ที่ 4.79 คือ คณะผู้จัดทำสามารถทำสบู่เหลวล้างมือสมุนไพร ที่มีกลิ่นและความสะอาดหลังใช้ได้ดีเยี่ยม

บทที่ 5

สรุป อภิปรายผล

จากการจัดทำโครงการเรื่องต่อสับเหวลงมือสมุนไพรร คณะผู้จัดทำสามารถสรุป อภิปราย
รายผลและข้อเสนอแนะ ได้ดังนี้

1. วัตถุประสงค์ของการทำโครงการ
2. สรุปผลการทำโครงการ
3. อภิปรายผล
4. ปัญหา และอุปสรรคในการทำโครงการ
5. ข้อเสนอแนะ

5.1 วัตถุประสงค์ของการทำโครงการ

1. เพื่อศึกษาการทำสับเหวและการใช้สมุนไพรร
2. เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์สับเหวลงมือสมุนไพรรเพื่อสุขภาพ
3. เพื่อศึกษาความพึงพอใจของผู้ใช้

5.2 สรุปผลการทำโครงการ

กลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 29 คน เพศชาย 8 คน คิดเป็นร้อยละ 28 เพศ หญิง 21 คน คิดเป็นร้อยละ 72 จากแบบประเมินความพึงพอใจของการจัดทำข้าวแต๋นมินิโดนัท คะแนนเต็ม 1,160 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 100 พบว่าผลรวมคะแนนทั้งหมด 1,120 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 96.55 อยู่ระดับดีเยี่ยมของมาตรฐาน

5.3 อภิปรายผล

จากตารางที่ 4.2 พบว่า ระดับความพึงพอใจของผู้ตอบแบบสอบถามความพึงพอใจที่มีต่อสับเหวลงมือสมุนไพรร โดยหัวข้อที่มีระดับความพึงพอใจมากที่สุดในด้านกระบวนการผลิต คือ ความสะอาดในการผลิต และวัตถุดิบได้มาตรฐาน โดยมีระดับความพึงพอใจอยู่ที่ 4.87 ตามด้วยเครื่องมือและอุปกรณ์ที่เหมาะสมได้มาตรฐาน มีระดับความพึงพอใจอยู่ที่ 4.79 คณะผู้จัดทำมีการกระบวนการผลิตที่สะอาดทุกขั้นตอนและใช้วัตถุดิบได้มาตรฐาน หัวข้อที่มีระดับความพึงพอใจมากที่สุดในด้านผลิตภัณฑ์ คือ บรรจุภัณฑ์ โดยมีระดับความพึงพอใจอยู่ที่ 4.86 ตามด้วยปริมาณ และราคา มีระดับความพึงพอใจอยู่ที่ 4.79 คือ คณะผู้จัดทำสามารถทำผลิตภัณฑ์ ที่มีปริมาณ บรรจุภัณฑ์ และราคาเหมาะสมได้เป็นอย่างดี และในด้านคุณภาพ ทุกหัวข้อในด้านคุณภาพมีเกณฑ์ความพึงพอใจอยู่ใน

ระดับดีเยี่ยม หัวข้อที่มีระดับความพึงพอใจมากที่สุดในด้านคุณภาพ คือ กลิ่นโดยมีระดับความพึงพอใจอยู่ที่ 4.87 ตามด้วยความสะดวกหลังใช้ มีระดับความพึงพอใจอยู่ที่ 4.79 คือ คณะผู้จัดทำสามารถทำสบู่เหลวล้างมือสมุนไพร ที่มีกลิ่น และความสะดวกหลังใช้ได้ดีเยี่ยม

5.4 การแก้ไขปัญหาในการทำโครงการ

5.4.1 การทดสอบผลิตภัณฑ์ในระยะยาว ทดสอบความคงทนของผลิตภัณฑ์ต่อสภาพแวดล้อม ต่างๆ เช่น ความร้อน ความชื้น เพื่อให้มั่นใจว่าสินค้ายังคงมีคุณภาพในระยะยาว

5.4.2 การทดสอบผลิตภัณฑ์ในระยะยาว ทดสอบความคงทนของผลิตภัณฑ์ต่อสภาพแวดล้อม ต่างๆ เช่น ความร้อน ความชื้น เพื่อให้มั่นใจว่าสินค้ายังคงมีคุณภาพในระยะยาว

5.5 ข้อเสนอแนะในการทำโครงการ

5.5.1 ทดลองสัดส่วนของสมุนไพรและสารลดแรงตึงผิวเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีฟองพอเหมาะ ง่าย

5.5.2 ทดสอบค่า pH ให้เหมาะสมกับผิวหนัง (5.5-7)

5.5.3 เพิ่มสารชุ่มชื้น เช่นน้ำผึ้ง ว่านหางจระเข้ เพื่อป้องกันมือแห้ง

บรรณานุกรม

- _____ **ขรพงศ์ สมณฤกษ์, นิภาญจน์ เจริญสุข, ดำรงค์ คำแก้ว, & ชุติมา หวังเบญจหมัด. (2024).** การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์สบู่เหลวสมุนไพรธรรมชาติแก้โรคผิวหนังผสมรางจืด. *วิจัยระดับปริญญาตรี*. มหาวิทยาลัยหาดใหญ่.
- _____ **ธนาพร บุญชู, ส้มเว่ย เสวกวิหारी, & อุดมเดชา พลเยี่ยม. (2564).** การวิจัยและพัฒนา สบู่สมุนไพรกลุ่มต้านเชื้อแบคทีเรีย ทำผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดในครัวเรือนเพื่อสุขภาวะที่ดีและ มีความปลอดภัยต่อผู้บริโภค. *งานวิจัยคณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี*, มหาวิทยาลัย เทคโนโลยีราชมงคลพระนคร.
- _____ **ประภัสสร คัมตระกูล. (2559).** แนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์สบู่เหลวน้ำผึ้ง ชันโรง วิสาหกิจชุมชนกระแจะจันทร์ อ.นายายอาม จ.จันทบุรี. *ปริญญานิพนธ์หลักสูตร บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต*, มหาวิทยาลัยบูรพา.
- _____ **อุยบรรณ สุวรรณภูสิทธิ์, & นิศานารถ แก้ววินัด. (2559).** ภูมิปัญญาการใช้สมุนไพร พืชบ้านในการดูแลสุขภาพ. *วิจัยและนวัตกรรม*, สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ.
- _____ **ซัชชญา สมมณี, & สามารถ ใจเตี้ย. (2021).** การใช้ประโยชน์ของพืชสมุนไพรพื้นบ้านเพื่อ การรักษาโรคของประชาชน ชุมชนสะลวง-ขี้เหล็ก อำเภอมะเริ่ จังหวัดเชียงใหม่. *วารสาร การแพทย์แผนไทยและการแพทย์ทางเลือก*, มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่.
- _____ **ศศพร มุ่งวิชา, ขวัญฤทัย วงศ์กำแหงหาญ, & ธนากร รัชตกุลพัฒน์. (2560).** การขยาย โอกาสทางผลิตภัณฑ์ SME กลุ่มสบู่สมุนไพรเพื่อผิวพรรณในเขตกรุงเทพมหานคร. *งานวิจัยคณะ บริหารธุรกิจ*, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร.
- _____ **ณัฐชดา เพิ่มศิริพัฒนะ, & อนัญญา ปินะกาโน. (2561).** รายงานการปฏิบัติงานสหกิจ ศึกษา สบู่เหลวล้างมือน้ำนมกุหลาบ (Milk N' Roses Liquid Hand Soap). *คณะศิลป ศาสตร์*, มหาวิทยาลัยสยาม.
- _____ **Fastbox. (2018, July 9).** หน้าที่และประโยชน์ของบรรจุภัณฑ์คืออะไร. สืบค้นจาก: <https://www.fastboxs.com/blog/packaging-purpose-and-benefits/>

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

- แบบเสนอขออนุมัติโครงการ

ภาคผนวก ข

- แบบสอบถามความพึงพอใจ

แบบสอบถาม

ความพึงพอใจที่มีต่อสบู่เหลวล้างมือสมุนไพร

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

สถานภาพ : () นักเรียน/นักศึกษา () ครูและเจ้าหน้าที่ () ประชาชนทั่วไป

ตอนที่ 2 กรุณาใส่เครื่องหมาย (✓) ให้ตรงกับระดับความรู้ความเข้าใจและความพึงพอใจของสบู่เหลวล้างมือสมุนไพร

ความคิดเห็น	ระดับคะแนน				
	5	4	3	2	1
1.กระบวนการผลิต					
1.1 ความสะอาดในการผลิต					
1.2 เครื่องมือและอุปกรณ์ที่เหมาะสม					
2.ผลิตภัณฑ์					
2.1 ปริมาณ					
2.2 บรรจุภัณฑ์					
2.3 ราคา					
3. คุณภาพ					
3.1 เนื้อสัมผัส					
3.2 ความสะอาดหลังใช้					
รวม					

ตอนที่ 3 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะอื่นๆ

.....
.....

ภาคผนวก ค

- ภาพการดำเนินโครงการ



รูปภาพที่ 1 จัดเตรียมส่วนผสม



รูปภาพที่ 2 ล้างพืชสมุนไพรที่จะใช้เป็นส่วนผสม



รูปภาพที่ 3 การหั่นพืชสมุนไพรเป็นชิ้นเล็กๆเพื่องานต่อการต้ม



รูปภาพที่ 4 นำพืชส่วนผสมทั้งหมดลงไปต้มประมาณ 10-15 นาที



รูปภาพที่ 5 นำหัวเชื้อส่วนผสมทั้งหมดผสมกันและพักทิ้งไว้



รูปภาพที่ 6 นำพืชสมุนไพรที่ต้มไว้มากรองใส่หัวเชื้อที่ผสมทิ้งไว้



รูปภาพที่ 7 จากนั้นคนส่วนผสมที่เทเข้าด้วยกันให้เป็นเนื้อเดียวกัน



รูปภาพที่ 8 หลังจากคนส่วนผสมเข้ากันแล้วนำวุ้นทางจระเข้ใส่ลงส่วนทั้งหมดทุกคนอีกรอบ



รูปภาพที่ 9 แปรส่วนผสมทั้งหมดเพื่อให้พองอากาศค่อยๆจางลง



รูปภาพที่ 10 หลังจากที่เราผสมส่วนผสมไว้ 5-6 ชั่วโมง เจลส่วนผสมก็จะใสขึ้น



รูปภาพที่ 11 นำเจลล้างมือบรรจุลงขวดที่เตรียมไว้รูปภาพที่



รูปภาพที่ 12 บรรจุภัณฑ์สบู่เหลวล้างมือสมุนไพร

ภาคผนวก ง

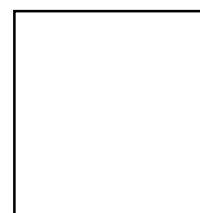
- ประวัติผู้จัดทำ

ประวัติผู้จัดทำ



ประวัติผู้จัดทำ คนที่ 1

1. ชื่อ - นามสกุล (ภาษาไทย) นางสาว วิภาพร บุญเลิศ
Name - Surname (ภาษาอังกฤษ) Wipaporn boonlead
2. เลขหมายบัตรประจำตัวประชาชน 1-3210- 01458-35-0
3. ระดับการศึกษา ☐ ปวช. ☒ ปวส. ชั้นปีที่ 2
สาขาวิชา การบัญชี สาขางาน การบัญชี
4. ที่อยู่ติดต่อได้สะดวก พร้อมหมายเลขโทรศัพท์ โทรสาร และไปรษณีย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-mail)
ที่อยู่ เลขที่ 67 หมู่ 16 บ้านโพธิ์พัฒนา ตำบล พระแก้ว อำเภอ สังขะ จังหวัด สุรินทร์ 32150
เบอร์โทรศัพท์/มือถือ 0952121849
E-mail : Wipaporn.boon12@gmail.comWipaporn.boon12@gmail.com



ประวัติผู้จัดทำ คนที่ 2

1. ชื่อ - นามสกุล (ภาษาไทย) นางสาว เจนจิรา สิมมา
Name - Surname (ภาษาอังกฤษ) janjiar Simma
2. เลขหมายบัตรประจำตัวประชาชน 1-3289-00039-06-2
3. ระดับการศึกษา ☐ ปวช. ☒ ปวส. ชั้นปีที่ 2
สาขาวิชา การบัญชี สาขางาน การบัญชี
4. ที่อยู่ติดต่อได้สะดวก พร้อมหมายเลขโทรศัพท์ โทรสาร และไปรษณีย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-mail)
ที่อยู่ เลขที่ 44 หมู่ 16 บ้านดงสวรรค์ ตำบล ทับทัน อำเภอ สังขะ จังหวัด สุรินทร์ 32150
เบอร์โทรศัพท์/มือถือ 0639530524 E-mail : janejiar456@gmail.com

ภาคผนวก จ

- รูปภาพอัปโหลดไฟล์โครงการในวิทยาลัยการอาชีพสังขะ