รายงานผล
การดำเนินโครงการ

RMUTP Startup Thailand League
2025 - 2026



อาจารย์ ชยพัทธ์ พลบูรณ์

หัวหน้าสาขาวิชาการบัญชี
คณะบริหารธุรกิจ
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร

02 / OVERVIEW

สาระสำคัญและขอบเขตรายงาน

โครงการเชื่อมการเรียนรู้ด้านผู้ประกอบการกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการนำเสนอแผนธุรกิจ โดยใช้ชุดความรู้ 6 Modules การคัดเลือกตามความพร้อม และการ Coaching ร่วมกันระหว่างอาจารย์ภายในกับผู้เชี่ยวชาญภายนอก ผลที่เกิดขึ้นครอบคลุมต้นแบบสำหรับแข่งขัน การได้รับรางวัลและทุนสนับสนุน และกรณีนักศึกษานำความรู้ด้านบัญชีไปใช้ในธุรกิจ ARAM ที่ดำเนินงานจริง

วัตถุประสงค์

1. พัฒนาความรู้และทักษะผู้ประกอบการนวัตกรรมของนักศึกษา
2. เชื่อมเครือข่ายผู้เชี่ยวชาญกับทีมอาจารย์และการเรียนการสอน
3. พัฒนา Mockup หรือ Prototype พร้อมแผนธุรกิจสำหรับแข่งขัน
4. ถ่ายทอดประสบการณ์และขยายการใช้ประโยชน์จากองค์ความรู้

ข้อมูลสำคัญ	ผลที่รายงาน
ชุดการเรียนรู้	6 Modules
คัดเลือกเบื้องต้น	มากกว่า 15 ทีม → 10 ทีม
ตัวแทนมหาวิทยาลัยปี 2569	5 ทีม เข้าค่ายและแข่งขันระดับภูมิภาค
การผ่านเข้าสู่ Demo Day	Rebirth–ARAM หนึ่งใน 43 ทีมของภูมิภาค
การใช้ความรู้ในธุรกิจจริง	สมาชิก Rebirth จัดทำบัญชีและวางระบบบัญชีให้ทีม

ขอบเขตและวิธีใช้หลักฐาน

ใช้รายละเอียดกิจกรรมปี 2569 ซึ่งเริ่มจัดในเดือนพฤศจิกายน 2568 ร่วมกับผลต่อเนื่องปี 2567–2568 และกล่าวถึงปี 2565–2566 เฉพาะพัฒนาการ หลักฐานมาจากเอกสารและภาพที่ผู้รับผิดชอบให้ไว้ รวมทั้งข้อความข่าวพร้อมลิงก์อ้างอิง ไม่บวกจำนวนทีมที่ซ้ำระหว่างขั้นตอน และแยกรางวัล ทุนการศึกษา และทุนธุรกิจตามสถานะ

สารบัญย่อ หลักการและเหตุผล 3 • PDCA 4 • Road map 5 • Modules 6–7 • การคัดเลือกและ Coaching 8–9 • การสอนและธุรกิจจริง 10 • ผลสำเร็จ 11–12 • KM Sharing 13 • การพัฒนาต่อ 14 • แหล่งข้อมูล 15

03 / RATIONALE

หลักการและเหตุผล

การพัฒนาผู้ประกอบการนวัตกรรมต้องใช้ความรู้หลายศาสตร์ร่วมกัน นักศึกษาจึงจำเป็นต้องเรียนรู้ทั้งการพัฒนาแนวคิด ผลิตภัณฑ์ ตลาด โมเดลธุรกิจ การเงิน และการนำเสนอ พร้อมมีผู้ให้คำปรึกษาที่ช่วยเชื่อมความรู้กับโจทย์ของทีม โครงการจึงวางการเรียนรู้เป็นลำดับและใช้การประเมินความพร้อมก่อนเข้าสู่การพัฒนาขั้นถัดไป

จากการดำเนินงานช่วงปี 2565–2569 ทีมได้พัฒนาชุดการเรียนรู้และเครือข่ายการทำงานที่เชื่อมผู้เชี่ยวชาญภายนอกกับอาจารย์ภายใน อาจารย์ร่วมเป็นผู้ช่วยวิทยากร นำความรู้ไปมอบหมายงานในรายวิชา และให้คำปรึกษาต่อเนื่อง ทำให้โครงการเชื่อมกับภารกิจการสอนของมหาวิทยาลัย

บทบาทผู้รับผิดชอบและเครือข่าย

อาจารย์ชยพัทธ์ พลบูรณ์สร้างและประสานทีมอาจารย์โค้ช เชื่อมเครือข่ายวิทยากรและโค้ชภายนอก ร่วมพัฒนาชุดความรู้ รับผิดชอบการดำเนินโครงการ และร่วมให้คำปรึกษา โดยทำงานกับผู้บริหาร คณะกรรมการ และอาจารย์หลายสาขา องค์ความรู้ที่พัฒนาคือแนวทางเชื่อมชุดเรียนรู้ การคัดเลือก การ Coaching และการบูรณาการรายวิชา



ทีมคณาจารย์ที่ร่วมดำเนินงาน ภาพจากเอกสาร KM [F01 หน้า 37]

เครือข่ายภายนอกสนับสนุนประสบการณ์ธุรกิจและนวัตกรรม ส่วนอาจารย์ภายในเชื่อมกับการเรียนการสอนและดูแลนักศึกษา สมาคมศิษย์เก่าสนับสนุนทุนพัฒนาต้นแบบ การดำเนินงานจึงมีทั้งความรู้ ผู้ให้คำปรึกษา เวทีทดลองนำเสนอ และทรัพยากรสำหรับพัฒนาผลงาน

การวางแผนและกระบวนการ PDCA

โครงการวางแผนการพัฒนานักศึกษาและการจัดการเรียนรู้ในรายวิชาควบคู่กัน โดยมีการประชุมทีมคณาจารย์เป็นกลไกเชื่อมเป้าหมาย ชุดความรู้ 6 Modules บทบาททีมโค้ช และงานมอบหมายของอาจารย์แต่ละท่าน

P การวางแผนร่วมกันของทีมคณาจารย์

ผู้รับผิดชอบโครงการประสานทีมคณาจารย์จากสาขาที่เกี่ยวข้อง ร่วมประชุมวางแผนดำเนินโครงการและหารือการบูรณาการการเรียนการสอน เพื่อเชื่อมเส้นทางพัฒนาผลงานนักศึกษากับเนื้อหารายวิชา การทำงานร่วมกันครอบคลุมการจัดกิจกรรม การประสานผู้เชี่ยวชาญ และบทบาทอาจารย์ในการเป็นผู้ช่วยวิทยากรและให้คำปรึกษา ทั้งนี้ ไม่ระบุวันประชุมหรือมติรายครั้งที่ยังไม่ได้รับเอกสารประกอบ

ประเด็นแผน	ความเชื่อมโยงกับการดำเนินงาน
แผนโครงการ	ออกแบบ Modules 1–6 ลำดับอบรม การคัดเลือก ค่าย Coaching และเวทีแข่งขัน ประสานวิทยากร เครือข่าย และทุนต้นแบบ [F02]
แผนบูรณาการรายวิชา	อาจารย์เชื่อมเนื้อหา Modules กับรายวิชาที่รับผิดชอบ ใช้โจทย์ผลิตภัณฑ์และธุรกิจเป็นงานมอบหมาย เพื่อพัฒนาความรู้และชิ้นงานต่อเนื่อง
จุดเชื่อมของสองแผน	ทีมคณาจารย์ร่วมเป็นผู้ช่วยวิทยากรและโค้ช เชื่อมงานตลาด โมเดลธุรกิจ การเงิน และบัญชี กับ Mockup/Prototype และแผนธุรกิจของทีม

D ดำเนินกิจกรรมและเรียนรู้ผ่านโจทย์จริง

จัด Workshop ทั้ง 6 Modules อาจารย์ร่วมช่วยวิทยากรและมอบหมายงานในรายวิชา นักศึกษาพัฒนาชิ้นงาน รับ Coaching และนำ Mockup หรือ Prototype พร้อมแผนธุรกิจไปนำเสนอ [E01–E11]

C ประเมินความพร้อมและติดตามการใช้ความรู้

คัดเลือกเบื้องต้น 10 มกราคม ตัวแทนมหาวิทยาลัย 30 มีนาคม และแข่งขันภูมิภาค 20 เมษายน ติดตามผลการแข่งขัน ทุน และกรณีสมาชิก Rebirth ใช้ความรู้จัดทำบัญชีให้ธุรกิจจริง โดยงานรายวิชาอยู่ในความรับผิดชอบของอาจารย์แต่ละท่าน

A พัฒนาผลงานและขยายการเรียนรู้

ใช้ Coaching พัฒนาต่อหลังการคัดเลือก ถ่ายทอดประสบการณ์ใน KM Sharing และวางแผนต่อยอดชุดความรู้สู่รายวิชาสะสมหน่วยกิต สำหรับรอบถัดไปเสนอให้เก็บข้อเสนอแนะและชิ้นงานก่อน–หลังเพื่อเชื่อมผลการประเมินกับการปรับปรุงให้ตรวจสอบได้

05 / TWO CONNECTED PLANS

Road map โครงการและการเรียนการสอน

เส้นทางทำงานมีสองส่วนที่ดำเนินควบคู่กัน คือกิจกรรมพัฒนาผู้ประกอบการและการเรียนรู้ในรายวิชา โดยทีมคณาจารย์เป็นผู้เชื่อมความรู้จากวิทยากรเข้าสู่งานมอบหมายและการให้คำปรึกษา

ระยะและเวลา	เส้นทางโครงการ	การเชื่อมการเรียนการสอน
ก่อนเริ่มกิจกรรม	ประชุมทีมคณาจารย์ วางแผน Modules เครือข่าย และลำดับพัฒนา	หารือรายวิชาที่เกี่ยวข้อง บทบาทอาจารย์ และโจทย์งานมอบหมาย
18 พ.ย.–24 ธ.ค. 2568	Modules 1–3 แนวคิด Design Thinking และโมเดลธุรกิจ	รายวิชาผู้ประกอบการและธุรกิจใหม่ เชื่อมโจทย์แนวคิดและต้นแบบ
10 ม.ค. 2569	คัดเลือกจากมากกว่า 15 ทีม เหลือ 10 ทีม	ใช้โจทย์ธุรกิจเป็นกรณีศึกษาและพัฒนางานต่อในรายวิชา
22 ม.ค.–4 ก.พ. 2569	Modules 4–6 ตลาด การเงิน ความเป็นไปได้ และ Pitching	รายวิชาการตลาด การควบคุมงบประมาณและการวางแผนกำไร และงานบัญชี
30 มี.ค.–6 เม.ย. 2569	คัดเลือก 5 ทีม เข้าค่าย 1–3 เม.ย. และ Coaching ผสมผสาน	อาจารย์ภายในร่วมผู้เชี่ยวชาญภายนอก ให้คำปรึกษาเชื่อมชิ้นงานและแผนธุรกิจ
20 เม.ย. 2569 เป็นต้นไป	แข่งขัน Startup Thailand League และเวทีอื่น Rebirth ผ่านสู่ Demo Day	นำประสบการณ์และข้อมูลผลิตภัณฑ์กลับมาเป็นโจทย์เรียนรู้ กรณี Rebirth ใช้บัญชีในธุรกิจจริง
24 มิ.ย. 2569 และระยะต่อไป	KM Sharing และผลต่อเนื่อง เช่น ทุน TED ข่าว 14 ส.ค.	ถ่ายทอดแก่บุคลากร วางแผนพัฒนารายวิชาจากชุดความรู้ 6 Modules



ทีมอาจารย์ + ผู้เชี่ยวชาญภายนอก + งานมอบหมายในรายวิชา

การประชุมทีมคณาจารย์เชื่อมแผนโครงการกับแผนรายวิชา ก่อนเข้าสู่เส้นทางพัฒนา

งานมอบหมายออกแบบโดยอาจารย์แต่ละรายวิชา จึงเชื่อมกันผ่านโจทย์ผลิตภัณฑ์และธุรกิจ โดยใช้กิจกรรมโครงการเป็นพื้นที่เรียนรู้ร่วมกัน วันที่แสดงเป็นวันดำเนินกิจกรรมตามข่าว [F02, E01–E15] ส่วนรายวิชาสะสมหน่วยกิตยังอยู่ในขั้นวางแผน

ผลการดำเนินงาน Modules 1 ถึง 3

Module 1 กรอบคิดผู้ประกอบการและการสร้างทีม

18 พฤศจิกายน 2568 เริ่มโครงการปี 2569 ด้วย Ice Breaking โดยคุณปิยะพร น้อยเจริญและทีมงาน ประสบการณ์ธุรกิจเทคโนโลยีโดย น.สพ.ปัณณวัชร์ พงศ์กิตติรักษ์ และ Idea Thinking โดย ดร.นน อัครประเสริฐกุล เพื่อเตรียมพื้นฐานการทำงานร่วมกันและการสร้างแนวคิด [E01]



ภาพกิจกรรมการเรียนรู้ในโครงการ จากเอกสาร KM [F01 หน้า 18]

Module 2 Design Thinking และต้นแบบ

2 ธันวาคม 2568 คุณคณิศรา กาญจนวงศ์ถ่ายทอดการคิดเชิงออกแบบและการต่อยอดแนวคิดสู่ Innovation Prototype ผ่านกิจกรรมลงมือคิด วิเคราะห์ และสร้างต้นแบบ ข้าพเจ้ากล่าวรายงานวัตถุประสงค์โครงการ [E02]



ตัวอย่างผลงานระหว่างกิจกรรม จากเอกสาร KM [F01 หน้า 20]

Module 3 Lean Startup และ Business Model

24 ธันวาคม 2568 คุณอานนท์ บุณยประเวศถ่ายทอดประสบการณ์ธุรกิจนวัตกรรมผ่านกรณีศึกษาและ Workshop เพื่อพัฒนาโมเดลธุรกิจ ข้าพเจ้าเป็นผู้รับผิดชอบโครงการและกล่าวรายงาน ผลการเรียนรู้เชื่อมไปสู่การนำเสนอแผนธุรกิจรอบแรก [E03]

ทีมอาจารย์ร่วมเป็นผู้ช่วยวิทยากรและนำความรู้ไปเชื่อมงานมอบหมายในรายวิชา ผลผลิตระยะนี้เป็นแนวคิดต้นแบบ และโมเดลธุรกิจตามความก้าวหน้าของแต่ละทีม

ผลการดำเนินงาน Modules 4 ถึง 6

หลังคัดเลือก 10 ทีม โครงการเพิ่มความเข้มข้นของการพัฒนาตลาด การเงิน และการนำเสนอ ควบคู่กับ Coaching และงานมอบหมายของอาจารย์แต่ละรายวิชา

Module 4 กลยุทธ์การตลาด

22 มกราคม 2569 ดร.ธวัชชัย สุขสีดาถ่ายทอด Marketing Strategy ครอบคลุมการสร้างคุณค่าผลิตภัณฑ์และบริการ และการวิเคราะห์ความต้องการผู้ใช้งาน เชื่อมกับรายวิชาด้านการตลาดและการตลาดดิจิทัลของทีมอาจารย์ [E05]



ภาพการเรียนรู้และนำเสนอในโครงการ จากเอกสาร KM [F01 หน้า 24]

Module 5 การเงินและความเป็นไปได้

2 กุมภาพันธ์ 2569 คุณดูรณี สุขโชคสุวรรณ อาจารย์ ดร.ศรีสุดา อินทมาศ และอาจารย์รณพร พิทักษ์มวลชนถ่ายทอด แผนการเงิน ความเป็นไปได้ และการนำเสนอข้อมูลการเงิน เชื่อมกับรายวิชาการควบคุมงบประมาณและการวางแผนกำไร [E06]

Module 6 Pitching

4 กุมภาพันธ์ 2569 คุณวินิจ ลิ่มเจริญ CEO และผู้ก่อตั้งบริษัท วี เชฟ ประเทศไทย จำกัด ถ่ายทอดหัวข้อ From Idea to Impact เพื่อพัฒนาการสื่อสารคุณค่าธุรกิจและเตรียมการนำเสนอต่อกรรมการ [E07]



ภาพการนำเสนอผลงาน จากเอกสาร KM [F01 หน้า 31]

ผลผลิตที่ใช้แข่งขันคือ Mockup หรือ Prototype พร้อมแผนธุรกิจ โดยระบุชนิดชิ้นงานตามผลงานจริงของแต่ละทีม

08 / SELECTION

การคัดเลือกทีมและการสนับสนุนต้นแบบ

การแข่งขันแผนธุรกิจรอบแรก 10 มกราคม 2569

จัด ณ ห้อง R212 มีผู้เข้าแข่งขันมากกว่า 15 ทีมจากคณะบริหารธุรกิจ วิศวกรรมศาสตร์ และเทคโนโลยีสื่อสารมวลชน คัดเลือก 10 ทีมเข้าสู่การพัฒนาต่อ โดยมีคุณอานนท์ บุณยประเวศ และผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปิยะพงษ์ ปานแก้ว ร่วมเป็นกรรมการ [E04]

เปิดรับสมัครและคัดเลือกตัวแทน 30 มีนาคม 2569

เปิดรับสมัครถึง 23 มีนาคม และจัด RMUTP Innovation Challenge The Future Unboxed ณ ห้อง R212 เพื่อคัดเลือกตัวแทนมหาวิทยาลัย กรรมการภาคเอกชนประกอบด้วยคุณวินิจ ลิ่มเจริญ คุณคณิศรา กาญจนวงศ์ และคุณอานนท์ บุณยประเวศ [E08–E09]



ภาพกิจกรรมการแข่งขันในโครงการปี 2569 จากเอกสาร KM [F01 หน้า 27]

การสนับสนุน	ข้อมูลที่รายงาน
ทุนการศึกษาการแข่งขัน	37,000 บาท ตามข่าวผลกิจกรรม
ทุนพัฒนาต้นแบบจากสมาคมศิษย์เก่า	5 ทุน ยังไม่มีข้อมูลมูลค่าแยกรายทุน
ผลคัดเลือก	ตัวแทนมหาวิทยาลัย 5 ทีม

ยอดกว่า 30,000 บาทในประกาศรับสมัครเป็นข้อความประชาสัมพันธ์ ส่วน 37,000 บาทเป็นข้อมูลข่าวผลกิจกรรม ไม่บวกทั้งสองยอดเข้าด้วยกัน และไม่รวมทุนต้นแบบ 5 ทุนจนกว่าจะทราบมูลค่าและตรวจความซ้ำซ้อน

Coaching Camp และการให้คำปรึกษาร่วมกัน

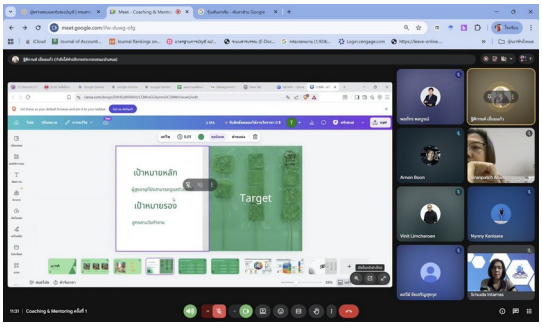
ตัวแทน 5 ทีมเข้าร่วม Coaching Camp Startup Thailand League ระหว่าง 1–3 เมษายน 2569 ณ มหาวิทยาลัยรังสิต ร่วมกับมหาวิทยาลัยภาคกลางและภาคตะวันออก ข้าพเจ้าในฐานะผู้รับผิดชอบโครงการร่วมกับคณะกรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษานำคณะนักศึกษาเข้าร่วม เพื่อพัฒนาแผนธุรกิจ นวัตกรรมที่ตอบโจทย์ตลาด และ Pitching [E10]



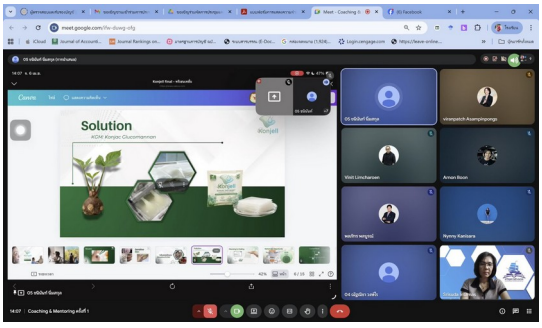
ภาพกิจกรรม Startup Thailand League 2026 จากเอกสาร KM [F01 หน้า 34]

การพัฒนาต่อโดยอาจารย์ภายในและโค้ชภายนอก

หลังเข้าค่ายมีการให้คำปรึกษาแบบผสมผสานเพื่อเตรียมผลงานรายทีม ภาพวันที่ 6 เมษายน 2569 แสดงการนำเสนอผลงานผ่านการประชุมออนไลน์และการเข้าร่วมของผู้ให้คำปรึกษาในหลายช่วงเวลา ตัวอย่างภาพเป็นเพียงส่วนหนึ่งของการดำเนินงาน



ตัวอย่างการให้คำปรึกษา 6 เมษายน 2569 เวลา 13.00–14.00 น. [F04]



ตัวอย่างการให้คำปรึกษา 6 เมษายน 2569 เวลา 15.00–16.00 น. [F04]

ภาพยืนยันการดำเนินกิจกรรม แต่รายละเอียดว่าแต่ละทีมปรับผลงานอะไรต้องใช้บันทึกข้อเสนอแนะและชิ้นงานประกอบ จึงไม่อนุมานผลการปรับปรุงจากภาพเพียงอย่างเดียว

การบูรณาการรายวิชาและการใช้ในธุรกิจจริง

อาจารย์แต่ละท่านมอบหมายงานในรายวิชาที่รับผิดชอบ โดยเชื่อมองค์ความรู้จาก Modules กับโจทย์ธุรกิจของนักศึกษา นักศึกษาเข้าร่วมกิจกรรมและพัฒนาชิ้นงานต่อเนื่องจนมี Mockup หรือ Prototype สำหรับนำเสนอในการแข่งขัน

กลุ่มรายวิชา	ความเชื่อมโยง
ผู้ประกอบการและธุรกิจใหม่	การเป็นผู้ประกอบการ การสร้างธุรกิจใหม่และนวัตกรรม การวิเคราะห์ความเป็นไปได้และการวางแผนธุรกิจ
การตลาด	การตลาดและการตลาดดิจิทัล เชื่อมกับการพัฒนาตลาดของผลงาน
การบัญชี	หลักการบัญชี การควบคุมงบประมาณและการวางแผนกำไร และระบบสารสนเทศทางการบัญชี

การเชื่อมแผนรายวิชากับแผนกิจกรรม

การวางแผนร่วมของทีมเชื่อม Modules กับโจทย์งานรายวิชา อาจารย์แต่ละท่านกำหนดงานตามเนื้อหาที่รับผิดชอบและร่วมช่วยวิทยากรระหว่างอบรม ทำให้นักศึกษานำความรู้มาพัฒนาผลิตภัณฑ์และแผนธุรกิจต่อเนื่อง

กรณีรายวิชาระบบสารสนเทศทางการบัญชี

ข้าพเจ้าใช้กรณีศึกษาจากกลุ่มเพื่อนที่พัฒนาผลิตภัณฑ์เข้าแข่งขัน ให้นักศึกษาออกแบบระบบบัญชี แนวทางรวบรวมข้อมูล และระบบจัดเก็บข้อมูลพื้นฐานทางธุรกิจและการบัญชี ทำให้ความรู้ในชั้นเรียนเชื่อมกับบริบทของผลิตภัณฑ์จริง

กรณีรายวิชาการควบคุมงบประมาณและการวางแผนกำไร

นำกรณีศึกษาผลิตภัณฑ์และแนวคิดธุรกิจมาวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ เชื่อมกับ Module 5 ประโยชน์จึงขยายไปสู่นักศึกษาในรายวิชานอกเหนือจากสมาชิกทีมแข่งขัน

Rebirth และ ARAM จากการเรียนรู้สู่งานบัญชีจริง

หนึ่งในนักศึกษารายวิชาของข้าพเจ้าเป็นสมาชิกทีม Rebirth ผู้พัฒนา ARAM ซึ่งปัจจุบันดำเนินธุรกิจจริง นักศึกษารับผิดชอบจัดทำบัญชี วางระบบบัญชี และดูแลงานบัญชีให้ทีม ตามข้อมูลที่ผู้รับผิดชอบยืนยัน กรณีนี้เป็นผลการใช้ความรู้จากรายวิชาในธุรกิจจริง โดยยังไม่ได้แนบตัวอย่างเอกสารบัญชีธุรกิจในชุดหลักฐานที่ได้รับ

หลักฐานสำหรับติดตามต่อ ได้แก่ โจทย์งาน ตัวอย่างระบบเก็บข้อมูล รายงานวิเคราะห์ความเป็นไปได้ และตัวอย่างบันทึกบัญชีที่ปกปิดข้อมูลส่วนบุคคลและข้อมูลธุรกิจที่ไม่จำเป็น

ผลสำเร็จต่อเนื่องในปี 2568

GSB Smart Start Idea และโอกาสจัดตั้งธุรกิจ

ทีม YIPPY GIRLS และ Rebirth ผ่านรอบ Final Round Pitching ได้รับทุนการศึกษาทีมละ 50,000 บาท รวม 100,000 บาท และมีทุนสนับสนุนจัดตั้งธุรกิจตามข้อมูลโครงการทีมละ 200,000 บาท รวม 400,000 บาท ผลงานเชื่อมกับการดำเนินโครงการ GSB และ Startup Thailand League ปี 2568 [F03]



ภาพพิธีมอบรางวัลและทุน จากเอกสาร KM [F01 หน้า 39]

Soothe Socks รางวัล Silver Award

โครงการส่งนักศึกษาเข้าร่วม RMUTCON 2025 จำนวน 2 ทีม ได้รับรางวัล 1 ทีม คือ Soothe Socks โดยนางสาวจุฑามาศ พรั่งพิบูลย์ และว่าที่ร้อยตรีพุทธคุณ จันทุรัตน์ สาขาวิชาการบัญชี ภายใต้คำปรึกษาของอาจารย์วิรัลพัชร อสัมภินพงศ์ ได้รับ Silver Award กลุ่ม E ในการประกวดสิ่งประดิษฐ์และนวัตกรรมราชมงคล ครั้งที่ 6 วันที่ 22–24 กรกฎาคม 2568



ภาพรับรางวัล Soothe Socks ที่ผู้สมัครแนบ [F05]

ชื่อเวทีประชุมวิชาการระดับชาติและนานาชาติในงานเดียวกันไม่ใช้สรุปว่าได้รับสามรางวัลหรือได้รับรางวัลระดับนานาชาติ ภาพรับรางวัลที่แนบแสดงเงินรางวัล 2,500 บาท โดยแยกไว้เป็นรายการปี 2568

ผลสำเร็จในปี 2569

20 เมษายน 2569 ส่งตัวแทน 5 ทีม ได้แก่ Glass Fit Bar, Konjell, Rebirth, LOW GI และ LIFT UP แข่งขัน ณ สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์ ทีม Rebirth ผ่านเข้าสู่ Demo Day เป็นหนึ่งใน 43 ทีมของภูมิภาคกลางและตะวันออก [E11–E12]

ผลงาน	ผลสำเร็จ	มูลค่า
Rebirth–ARAM	ผ่านการคัดเลือกเข้าสู่ Demo Day	25,000 บาท
Konjell	Silver Award	2,500 บาท
ARAM	Silver Award และ Popular Vote	เพิ่มเติม 6,000 บาท
Canelly	รางวัลระดับดี เหรียญทองแดง	1,500 บาท
LOW GI–U MA	ได้รับอนุมัติทุน TED Youth Startup	150,000 บาท



ภาพการนำเสนอใน Startup Thailand League 2026 จากเอกสาร KM [F01 หน้า 35]

สถานะและการนับผลลัพธ์

ARAM เป็นเครื่องประดับจากเศษโลหะอุตสาหกรรม ส่วน U MA เป็นของว่างจากพืชสำหรับกลุ่มผู้บริโภควีแกน ผลงานแสดงการเชื่อมความรู้หลายศาสตร์ ข้อมูลทุน TED ระบุว่าได้รับอนุมัติ จึงไม่เท่ากับยืนยันการรับเงินครบแล้ว [E13–E15]

เงินรางวัล 25,000 บาทของ Rebirth นับครั้งเดียว รายการรางวัลปี 2569 ที่ระบุมูลค่าในตารางรวม 35,000 บาท แยกจากทุน TED 150,000 บาท และทุนการศึกษาแข่งขันภายใน 37,000 บาท ไม่รวมยอดเงินสะสมทั้งหมดเพราะยังต้องตรวจรายการฐานและทุนต้นแบบให้ครบ

ข่าว Demo Day ระบุ 43 ทีมของภูมิภาคและกำหนดงาน SITE 25–27 มิถุนายน 2569 รายงานไม่ใช้จำนวน 100 ทีมทั่วประเทศ และไม่ถือข่าวกำหนดการเป็นหลักฐานว่าเข้าร่วมงานแล้ว

การถ่ายทอดสู่บุคลากรและการยอมรับ

KM Sharing วันที่ 24 มิถุนายน 2569

ข้าพเจ้าร่วมเป็นวิทยากรในกิจกรรม EdPEx Beyond Excellence จากห้องเรียนสู่อาเซียน ณ ห้อง R203 ภายใต้โครงการสัมมนาเชิงปฏิบัติการประกันคุณภาพการศึกษาสู่องค์กรแห่งการเรียนรู้ที่เป็นเลิศ ระยะที่ 3 เพื่อถ่ายทอดประสบการณ์และแลกเปลี่ยนเรียนรู้กับบุคลากรคณะบริหารธุรกิจ



สื่อประกอบ KM Sharing ที่ผู้สมัครแนบ และปรากฏในเอกสาร KM [F01 หน้า 1, F06]

การถ่ายทอดใช้ประสบการณ์และผลที่เกิดขึ้นถึงวันกิจกรรม ส่วนผลที่เกิดภายหลัง เช่น ทุน TED เดือนสิงหาคม แสดงเป็นผลลัพธ์ต่อเนื่องของโครงการ การแบ่งปันประสบการณ์เปิดโอกาสให้บุคลากรนำแนวทางไปพิจารณาประยุกต์ใช้ แต่ยังไม่กล่าวอ้างว่ามีผู้ใช้ต่อแล้วหากไม่มีหลักฐาน

การยอมรับด้านการศึกษาและวิชาการของผู้รับผิดชอบ

อาจารย์ชยพัทธ์ พลบูรณ์ได้รับรางวัลเพชรรัตนชาติ สดุดี ครั้งที่ 6 ประจำปี 2569 สาขาเกียรติคุณต้นแบบ ด้านการคิดค้นและพัฒนาการศึกษาและวิชาการดีเด่น จัดโดยมูลนิธิคุ้มเกล้าเยาวชนคนสร้างชาติ รับรางวัลวันที่ 18 มกราคม 2569 ณ หอประชุมคุรุสภา

รางวัลนี้ใช้ประกอบการยอมรับด้านการศึกษาและวิชาการของผู้รับผิดชอบ แยกจากผลสำเร็จโดยตรงของโครงการ และไม่นำรางวัลเยาวชนต้นแบบของนักศึกษามานับในรายงาน [E16]

บทเรียนและแนวทางพัฒนาต่อ

ข้อสังเคราะห์จากกระบวนการที่ดำเนินงาน

1. การเชื่อมวิทยากรกับทีมอาจารย์ทำให้ความรู้มีผู้รองรับการใช้ต่อในรายวิชาและการ Coaching
2. การคัดเลือกก่อนเพิ่มความเข้มข้นช่วยจัดเส้นทางพัฒนาตามความพร้อมของทีม
3. การใช้ผลิตภัณฑ์เป็นกรณีศึกษาขยายประโยชน์จากทีมแข่งขันไปสู่นักศึกษาในชั้นเรียน
4. ผลการแข่งขันและการใช้ระบบบัญชีในธุรกิจจริงเป็นหลักฐานคนละระดับที่ควรติดตามแยกกัน

แนวทางปรับปรุงที่เสนอสำหรับรอบถัดไป

จัดทำบันทึก Coaching ที่เชื่อมปัญหา ข้อเสนอแนะ การปรับงาน และผลที่ติดตาม เก็บชิ้นงานเป็นรุ่นก่อน–หลัง และกำหนดทะเบียนทีมเดียวกันตลอดเส้นทาง เพื่อป้องกันการนับซ้ำ ประเด็นเหล่านี้เป็นข้อเสนอจากการเรียบเรียงรายงาน ยังไม่อ้างว่าได้ดำเนินการครบแล้ว

จัดเก็บองค์ความรู้เพื่อใช้ซ้ำ

ชุดหลักฐานปัจจุบันมีแผน เอกสาร KM ภาพกิจกรรม และข่าวออนไลน์ ควรรวบรวมเป็นหมวดแนวทางดำเนินงาน เครือข่ายโค้ช Modules งานรายวิชา Coaching ผลสำเร็จ และบทเรียน พร้อมผู้ดูแลและลิงก์เข้าถึง รายงานนี้เป็นสารบัญหลักฐานเบื้องต้น ไม่ใช่การยืนยันว่ามีคลังความรู้สาธารณะเปิดใช้งานแล้ว

แผนพัฒนารายวิชาสะสมหน่วยกิต

ทีมมีแผนพัฒนารายวิชา การสร้างธุรกิจนวัตกรรมและการเป็นผู้ประกอบการ หรือ Innovation Venture Creation and Entrepreneurship โดยใช้ 6 Modules เป็นฐาน เชื่อมการพัฒนาแนวคิด ต้นแบบ แผนธุรกิจ และ Pitching กับทีมโค้ช เพื่อให้นักศึกษาต่างสาขาเรียนรู้ร่วมกัน ทั้งนี้ ยังอยู่ระหว่างวางแผนและต้องผ่านการพิจารณาของมหาวิทยาลัย

ตัวชี้วัดที่เสนอสำหรับติดตามต่อ

จำนวนทีมไม่ซ้ำ • ชิ้นงานก่อน–หลัง Coaching • การใช้ความรู้ในรายวิชา • การใช้ต้นแบบหรือระบบข้อมูลจริง • สถานะการดำเนินธุรกิจ • รางวัลและทุนแยกประเภท • บุคลากรที่นำความรู้ไปใช้ต่อ