



แผนการจัดการเรียนรู้

หลักสูตร ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) พุทธศักราช 2567

สาขาวิชาเทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล

กลุ่มอาชีพคอมพิวเตอร์ธุรกิจ

ประเภทวิชา พาณิชยกรรม

รหัสวิชา 20001-1003 วิชา ธุรกิจเบื้องต้น

วิทยาลัยเทคนิคบางสะพาน

คำนำ

แผนการจัดการเรียนรู้ วิชาธุรกิจเบื้องต้น รหัสวิชา 20001-1003 ท-ป-น 1-2-2 นี้ มุ่งเน้นสมรรถนะ อาชีพ ได้จัดทำขึ้นเพื่อใช้เป็นคู่มือประกอบการจัดการเรียนการสอนในรายวิชาเพื่อพัฒนาผู้เรียนเป็นสำคัญ ตาม หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2567 ของสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ

การจัดทำได้มีการพัฒนาเพื่อให้เหมาะสมกับผู้เรียน โดยแบ่งเนื้อหาออกเป็น 7 หน่วยการเรียนรู้ ประกอบด้วย

1. ความหมายและประเภทของธุรกิจ
2. รูปแบบของธุรกิจ
3. จรรยาบรรณและคุณสมบัติของผู้ประกอบธุรกิจ
4. ระบบการแลกเปลี่ยนและการตลาด
5. แหล่งเงินทุนและสถาบันที่สนับสนุนธุรกิจ
6. การดำเนินธุรกิจและการวางแผน
7. การใช้เทคโนโลยีในการประกอบธุรกิจ

พร้อมทั้ง แบบฝึกหัด ใบงาน แบบทดสอบพร้อมเฉลย และสื่อการเรียนการสอนต่าง ๆ เพื่อให้ผู้เรียน ได้ฝึกทักษะในสถานการณ์ต่าง ๆ มีทักษะการคิดและแก้ปัญหา และบูรณาการกับการทำงานตามสาขาอาชีพต่าง ๆ ต่อไป

ผู้จัดทำหวังว่าแผนการจัดการเรียนรู้เล่มนี้คงจะเป็นแนวทางและเป็นประโยชน์ต่อผู้เรียน และผู้สนใจทั่วไป หากมีข้อเสนอแนะประการใด ผู้จัดทำยินดีน้อมรับไว้เพื่อปรับปรุงในโอกาสต่อไป

วีณา ใจเพชร

ลักษณะรายวิชา

หลักสูตร...ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) พุทธศักราช 2567

ประเภทวิชา...บริหารธุรกิจ...กลุ่มอาชีพ...คอมพิวเตอร์ธุรกิจ...สาขาวิชา...เทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล

รหัส...20001-1003...ชื่อวิชา...ธุรกิจเบื้องต้น

ทฤษฎี...1...ชั่วโมง/สัปดาห์...ปฏิบัติ...2...ชั่วโมง/สัปดาห์...จำนวน...2...หน่วยกิต

อ้างอิงมาตรฐาน

ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา

รู้พื้นฐานทางธุรกิจ และลักษณะการดำเนินงานขององค์การธุรกิจรูปแบบต่างๆ เทคโนโลยี ประกอบธุรกิจงานพื้นฐานอาชีพด้านพาณิชย์กรรมตามหลักการ กระบวนการและแนวคิดการประกอบธุรกิจอย่างยั่งยืนด้วยความรับผิดชอบต่อสังคม

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจพื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจรูปแบบต่างๆ
2. ใช้เทคโนโลยีประกอบธุรกิจ
3. ปฏิบัติงานพื้นฐานอาชีพตามหลักการ กระบวนการ และแนวคิดการประกอบธุรกิจอย่างยั่งยืนด้วยความรับผิดชอบต่อสังคม
4. มีความรับผิดชอบต่อบทบาทหน้าที่ของตนเองตามระบอบประชาธิปไตยอันมีพระมหากษัตริย์ ทรงเป็นประมุข มีจิตสาธารณะ มีจิตสำนึกรักษ์สิ่งแวดล้อม มีจรรยาบรรณ และคุณสมบัติของผู้ประกอบการ

สมรรถนะรายวิชา

1. ี่แสดงความรู้พื้นฐานการดำเนินงานทางธุรกิจรูปแบบต่างๆ
2. เลือกใช้เทคโนโลยีประกอบธุรกิจตามสถานการณ์
3. วิเคราะห์วางแผนการประกอบธุรกิจตามหลักการ

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับธุรกิจ รูปแบบของธุรกิจ จรรยาบรรณและคุณสมบัติของผู้ประกอบธุรกิจ ระบบการแลกเปลี่ยน แหล่งเงินทุน สถาบันที่สนับสนุน การดำเนินงานธุรกิจ การวางแผนการจัดการธุรกิจ การเลือกใช้เทคโนโลยีประกอบธุรกิจ

ตารางวิเคราะห์หน่วยการเรียนรู้

ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา ธุรกิจเบื้องต้น				
งานหลัก	งานย่อย	สมรรถนะย่อย (มาตรฐานอาชีพ)	ความรู้ ในการปฏิบัติงาน	ทักษะ ในการปฏิบัติงาน
งานหลัก 1 ความหมาย และประเภท ของธุรกิจ	1.1 ความหมาย ของธุรกิจ 1.2 ประเภทของ ธุรกิจ 1.3 ความแตกต่าง ระหว่างธุรกิจแต่ละ ประเภท 1.4 บทบาทของ ธุรกิจในเศรษฐกิจ	-	แสดงความรู้เรื่อง 1.1 ความหมายของ ธุรกิจ 1.2 ประเภทของ ธุรกิจ 1.3 ความแตกต่าง ระหว่างธุรกิจแต่ละ ประเภท 1.4 บทบาทของ ธุรกิจในเศรษฐกิจ	1.1 อธิบาย ความหมายของธุรกิจ 1.2 บอกประเภทของ ธุรกิจ 1.3 บอกความ ต่างกันระหว่างธุรกิจ แต่ละประเภท 1.4 บอกบทบาทของ ธุรกิจในเศรษฐกิจ 1.5 มีคุณธรรม จริยธรรมและ คุณลักษณะที่พึง ประสงค์ตามที่ สถานศึกษากำหนด
งานหลัก 2 รูปแบบของ ธุรกิจ	2.1 ธุรกิจเดี่ยว (Sole Proprietorship) 2.2 ห้างหุ้นส่วน (Partnership) 2.3 บริษัทจำกัด (Limited Company) 2.4 บริษัทมหาชน จำกัด (Public Limited Company)	-	แสดงความรู้เรื่อง 2.1 ธุรกิจเดี่ยว (Sole Proprietorship) 2.2 ห้างหุ้นส่วน (Partnership) 2.3 บริษัทจำกัด (Limited Company) 2.4 บริษัทมหาชน จำกัด (Public Limited Company)	2.1 อธิบายธุรกิจเดี่ยว (Sole Proprietorship) 2.2 อธิบายห้าง หุ้นส่วน (Partnership) 2.3 อธิบายบริษัท จำกัด (Limited Company) 2.4 อธิบายบริษัท มหาชนจำกัด (Public Limited Company)

	<p>2.5 ธุรกิจร่วมทุน (Joint Venture)</p> <p>2.6 ธุรกิจแฟรนไชส์ (Franchise)</p> <p>2.7 ธุรกิจสหกรณ์ (Cooperative Business)</p>		<p>2.5 ธุรกิจร่วมทุน (Joint Venture)</p> <p>2.6 ธุรกิจแฟรนไชส์ (Franchise)</p> <p>2.7 ธุรกิจสหกรณ์ (Cooperative Business)</p>	<p>2.5 อธิบายธุรกิจร่วมทุน (Joint Venture)</p> <p>2.6 อธิบายธุรกิจแฟรนไชส์ (Franchise)</p> <p>2.7 อธิบายธุรกิจสหกรณ์ (Cooperative Business)</p> <p>2.8 มีคุณธรรม จริยธรรมและคุณลักษณะที่พึงประสงค์ตามที่สถานศึกษากำหนด</p>
<p>งานหลัก 3</p> <p>จรรยาบรรณและคุณสมบัติของผู้ประกอบธุรกิจ</p>	<p>3.1 จรรยาบรรณทางธุรกิจ (Business Ethics)</p> <p>3.2 ความรับผิดชอบต่อสังคม (Social Responsibility)</p> <p>3.3 คุณสมบัตินของผู้ประกอบธุรกิจ</p> <p>3.4 การสร้างและรักษาความน่าเชื่อถือของธุรกิจ</p> <p>3.5 จรรยาบรรณและผลกระทบต่อธุรกิจ</p>	-	<p>แสดงความรู้เรื่อง</p> <p>3.1 จรรยาบรรณทางธุรกิจ (Business Ethics)</p> <p>3.2 ความรับผิดชอบต่อสังคม (Social Responsibility)</p> <p>3.3 คุณสมบัตินของผู้ประกอบธุรกิจ</p> <p>3.4 การสร้างและรักษาความน่าเชื่อถือของธุรกิจ</p> <p>3.5 จรรยาบรรณและผลกระทบต่อธุรกิจ</p>	<p>3.1 บอกจรรยาบรรณทางธุรกิจ (Business Ethics)</p> <p>3.2 บอกความรับผิดชอบต่อสังคม (Social Responsibility)</p> <p>3.3 บอกคุณสมบัตินของผู้ประกอบธุรกิจ</p> <p>3.4 อธิบายการสร้างและรักษาความน่าเชื่อถือของธุรกิจ</p> <p>3.5 บอกจรรยาบรรณและผลกระทบต่อธุรกิจ</p> <p>3.6 มีคุณธรรม จริยธรรมและคุณลักษณะที่พึงประสงค์ตามที่สถานศึกษากำหนด</p>

<p>งานหลัก 4 ระบบการ แลกเปลี่ยน และการตลาด</p>	<p>4.1 ความหมาย และหลักการของ ระบบการ แลกเปลี่ยน (Exchange System) 4.2 บทบาทของ ตลาด (Market) ในระบบการ แลกเปลี่ยน 4.3 หลักการและ กระบวนการ ทางการตลาด (Marketing Process) 4.4 กลยุทธ์ การตลาด (Marketing Strategies) 4.5 การวิจัยตลาด (Market Research) 4.6 การพัฒนา ผลิตภัณฑ์และการ บริการ (Product and Service Development) 4.7 การส่งเสริม การขาย (Sales Promotion) 4.8 การสร้าง ความสัมพันธ์กับ ลูกค้า (Customer</p>	<p>-</p>	<p>แสดงความรู้เรื่อง 4.1 ความหมายและ หลักการของระบบ การแลกเปลี่ยน (Exchange System) 4.2 บทบาทของ ตลาด (Market) ใน ระบบการ แลกเปลี่ยน 4.3 หลักการและ กระบวนการทางการ ตลาด (Marketing Process) 4.4 กลยุทธ์ การตลาด (Marketing Strategies) 4.5 การวิจัยตลาด (Market Research) 4.6 การพัฒนา ผลิตภัณฑ์และการ บริการ (Product and Service Development) 4.7 การส่งเสริมการ ขาย (Sales Promotion) 4.8 การสร้าง ความสัมพันธ์กับ ลูกค้า (Customer Relationship</p>	<p>4.1 อธิบาย ความหมายและ หลักการของระบบการ แลกเปลี่ยน (Exchange System) 4.2 บทบาทของ ตลาด (Market) ใน ระบบการแลกเปลี่ยน 4.3 บอกหลักการและ กระบวนการทางการ ตลาด (Marketing Process) 4.4 บอกกลยุทธ์ การตลาดได้ (Marketing Strategies) 4.5 วิจัยตลาด (Market Research) 4.6 พัฒนาผลิตภัณฑ์ และการบริการได้ (Product and Service Development) 4.7 อธิบายการ ส่งเสริมการขาย (Sales Promotion) 4.8 สร้างความสัมพันธ์ กับลูกค้าได้ (Customer Relationship Management - CRM)</p>
---	---	----------	--	--

	Relationship Management - CRM)		Management - CRM)	4.8 มีคุณธรรม จริยธรรมและคุณลักษณะที่พึงประสงค์ตามที่สถานศึกษากำหนด
งานหลัก 5-6 แหล่งเงินทุน และสถาบันที่สนับสนุนธุรกิจ	5.1 แหล่งเงินทุนสำหรับธุรกิจ (Sources of Business Capital) 5.2 สถาบันการเงินที่สนับสนุนธุรกิจ (Financial Institutions Supporting Businesses) 5.3 การระดมทุนจากแหล่งเงินทุนทางเลือก (Alternative Funding Sources) 5.4 สถาบันที่สนับสนุนธุรกิจ (Institutions Supporting Businesses) 5.5 การจัดทำแผนธุรกิจเพื่อขอเงินทุน (Business Plan for Fundraising)	-	แสดงความรู้เรื่อง 5.1 แหล่งเงินทุนสำหรับธุรกิจ (Sources of Business Capital) 5.2 สถาบันการเงินที่สนับสนุนธุรกิจ (Financial Institutions Supporting Businesses) 5.3 การระดมทุนจากแหล่งเงินทุนทางเลือก (Alternative Funding Sources) 5.4 สถาบันที่สนับสนุนธุรกิจ (Institutions Supporting Businesses) 5.5 การจัดทำแผนธุรกิจเพื่อขอเงินทุน (Business Plan for Fundraising)	5.1 บอกลแหล่งเงินทุนสำหรับธุรกิจ (Sources of Business Capital) 5.2 อธิบายสถาบันการเงินที่สนับสนุนธุรกิจ (Financial Institutions Supporting Businesses) 5.3 อธิบายการระดมทุนจากแหล่งเงินทุนทางเลือก (Alternative Funding Sources) 5.4 อธิบายสถาบันที่สนับสนุนธุรกิจ (Institutions Supporting Businesses) 5.5 จัดทำแผนธุรกิจเพื่อขอเงินทุนได้ (Business Plan for Fundraising) 5.6 มีคุณธรรม จริยธรรมและคุณลักษณะที่พึง

				ประสงค์ตามที่ สถานศึกษากำหนด
งานหลัก 7 การดำเนิน ธุรกิจและการ วางแผนธุรกิจ	6.1 การดำเนิน ธุรกิจ (Business Operations) 6.2 การจัดการ ทรัพยากร (Resource Management) 6.3 การวางแผน ธุรกิจ (Business Planning) 6.4 การวางแผน กลยุทธ์ (Strategic Planning) 6.5 การจัดการ ความเสี่ยง (Risk Management) 6.6 การบริหารงาน ขายและการตลาด (Sales and Marketing Management) 6.7 การตรวจสอบ และประเมินผล การดำเนินงาน (Monitoring and Performance Evaluation) 6.8 การพัฒนา ธุรกิจ (Business Development)	-	แสดงความรู้เรื่อง 6.1 การดำเนินธุรกิจ (Business Operations) 6.2 การจัดการ ทรัพยากร (Resource Management) 6.3 การวางแผน ธุรกิจ (Business Planning) 6.4 การวางแผนกล ยุทธ์ (Strategic Planning) 6.5 การจัดการความ เสี่ยง (Risk Management) 6.6 การบริหารงาน ขายและการตลาด (Sales and Marketing Management) 6.7 การตรวจสอบ และประเมินผลการ ดำเนินงาน (Monitoring and Performance Evaluation) 6.8 การพัฒนาธุรกิจ (Business Development)	6.1 อธิบายการดำเนิน ธุรกิจ (Business Operations) 6.2 อธิบายการจัดการ ทรัพยากร (Resource Management) 6.3 วางแผนธุรกิจได้ (Business Planning) 6.4 วางแผนกลยุทธ์ได้ (Strategic Planning) 6.5 อธิบายการจัดการ ความเสี่ยง (Risk Management) 6.6 อธิบายการ บริหารงานขายและ การตลาด (Sales and Marketing Management) 6.7 อธิบายการ ตรวจสอบและ ประเมินผลการ ดำเนินงาน (Monitoring and Performance Evaluation) 6.8 อธิบายการพัฒนา ธุรกิจ (Business Development) 6.9 มีคุณธรรม จริยธรรมและ คุณลักษณะที่พึง

				ประสงค์ตามที่ สถานศึกษากำหนด
งานหลัก 8 การใช้ เทคโนโลยีใน การประกอบ ธุรกิจ	7.1 ความสำคัญ ของเทคโนโลยีใน ธุรกิจ (Importance of Technology in Business) 7.2 การใช้ เทคโนโลยีในการ บริหารจัดการ ธุรกิจ (Technology in Business Management) 7.3 การใช้ เทคโนโลยีในด้าน การตลาด (Technology in Marketing) 7.4 การใช้ เทคโนโลยีในการ ดำเนินการขาย (Sales Technology) 7.5 การใช้ เทคโนโลยีในด้าน การเงิน (Technology in Finance) 7.6 การใช้ เทคโนโลยีในการ จัดการโลจิสติกส์	-	แสดงความรู้เรื่อง 7.1 ความสำคัญของ เทคโนโลยีในธุรกิจ (Importance of Technology in Business) 7.2 การใช้เทคโนโลยี ในการบริหารจัดการ ธุรกิจ (Technology in Business Management) 7.3 การใช้เทคโนโลยี ในด้านการตลาด (Technology in Marketing) 7.4 การใช้เทคโนโลยี ในการดำเนินการ ขาย (Sales Technology) 7.5 การใช้เทคโนโลยี ในด้านการเงิน (Technology in Finance) 7.6 การใช้เทคโนโลยี ในการจัดการโลจิสติกส์และห่วงโซ่ อุปทาน (Supply Chain and Logistics Technology)	7.1 อธิบาย ความสำคัญของ เทคโนโลยีในธุรกิจ (Importance of Technology in Business) 7.2 อธิบายการใช้ เทคโนโลยีในการ บริหารจัดการธุรกิจ (Technology in Business Management) 7.3 อธิบายการใช้ เทคโนโลยีในด้าน การตลาด (Technology in Marketing) 7.4 อธิบายการใช้ เทคโนโลยีในการ ดำเนินการขาย (Sales Technology) 7.5 อธิบายการใช้ เทคโนโลยีในด้าน การเงิน (Technology in Finance) 7.6 อธิบายการใช้ เทคโนโลยีในการ จัดการโลจิสติกส์และ ห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain and


	<p>และห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain and Logistics Technology)</p> <p>7.7 การใช้เทคโนโลยีในการพัฒนาและนวัตกรรม (Technology in Innovation and Product Development)</p> <p>7.8 การใช้เทคโนโลยีในการสื่อสาร (Communication Technology)</p> <p>7.9 การรักษาความปลอดภัยทางไซเบอร์ (Cybersecurity)</p> <p>7.10 อนาคตของเทคโนโลยีในธุรกิจ (The Future of Technology in Business)</p>		<p>7.7 การใช้เทคโนโลยีในการพัฒนาและนวัตกรรม (Technology in Innovation and Product Development)</p> <p>7.8 การใช้เทคโนโลยีในการสื่อสาร (Communication Technology)</p> <p>7.9 การรักษาความปลอดภัยทางไซเบอร์ (Cybersecurity)</p> <p>7.10 อนาคตของเทคโนโลยีในธุรกิจ (The Future of Technology in Business)</p>	<p>Logistics Technology)</p> <p>7.7 อธิบายการใช้เทคโนโลยีในการพัฒนาและนวัตกรรม (Technology in Innovation and Product Development)</p> <p>7.8 อธิบายการใช้เทคโนโลยีในการสื่อสาร (Communication Technology)</p> <p>7.9 อธิบายการรักษาความปลอดภัยทางไซเบอร์ (Cybersecurity)</p> <p>7.10 อธิบายอนาคตของเทคโนโลยีในธุรกิจ (The Future of Technology in Business)</p> <p>7.11 มีคุณธรรมและจรรยาบรรณและคุณลักษณะที่พึงประสงค์ตามที่สถานศึกษากำหนด</p>
--	--	--	--	--

ตารางวิเคราะห์พฤติกรรมการเรียนรู้ (แบบ 2)

หน่วยการเรียนรู้	ความสามารถที่คาดหวัง									รวม	จำนวน ชั่วโมง ท/ป
	พุทธิพิสัย						ทักษะ พิสัย	จิต พิสัย	ประยุกต์ ใช้		
	ความรู้	ความเข้าใจ	การนำไปใช้	การวิเคราะห์	การประเมินค่า	การสร้างสรรค์					
1. ความหมายและประเภทของธุรกิจ	2	2	2					1	7	7	3/6
2. รูปแบบของธุรกิจ			2				2	1	2	7	2/4
3. จรรยาบรรณและคุณสมบัติของผู้ประกอบธุรกิจ	2	2						1	7	10	2/4
4. ระบบการแลกเปลี่ยนและการตลาด	4	2	4				3	1	2	16	3/6
5. แหล่งเงินทุนและสถาบันที่สนับสนุนธุรกิจ	2	2	2					1		7	2/4
6. การดำเนินธุรกิจและการวางแผน	3	2	2				2	1	2	12	3/6
7. การใช้เทคโนโลยีในการประกอบธุรกิจ	2	2	2				2	1	2	11	3/6
รวม	15	14	17					30	11	70	18/36
ประเมินผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา										30	
รวมทั้งรายวิชา										100	54

หน่วยการเรียนรู้

หน่วย ที่	หน่วยการเรียนรู้	เวลาเรียน (ชม.)		
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ	รวม
1	ความหมายและประเภทของธุรกิจ	3	6	9
2	รูปแบบของธุรกิจ	2	4	6
3	จรรยาบรรณและคุณสมบัติของผู้ประกอบธุรกิจ	2	4	6
4	ระบบการแลกเปลี่ยนและการตลาด	3	6	9
5	แหล่งเงินทุนและสถาบันที่สนับสนุนธุรกิจ	2	4	6
6	การดำเนินธุรกิจและการวางแผน	3	6	9
7	การใช้เทคโนโลยีในการประกอบธุรกิจ	3	6	9
	ประเมินผลสัมฤทธิ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา	18	36	54
	รวม	18	36	54

	แผนการจัดการเรียนรู้		หน่วยที่ 1		
	รหัสวิชา	20001-1003	ชื่อวิชา	ธุรกิจเบื้องต้น	สอนครั้งที่ 1-3
	ชื่อหน่วยการเรียนรู้	ความหมายและประเภทของธุรกิจ			ทฤษฎี 3 ชม. ปฏิบัติ 6 ชม.
ชื่อเรื่อง/งาน ความหมายและประเภทของธุรกิจ					

1. ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับหน่วยการเรียนรู้

รู้พื้นฐานความหมายและประเภทของธุรกิจ

2. อ้างอิงมาตรฐาน/เชื่อมโยงกลุ่มอาชีพ

2.1 มาตรฐานอาชีพ.....-.....สมรรถนะย่อย.....-.....

- 1) เกณฑ์การปฏิบัติงาน....
- 2) วิธีประเมิน.....-.....
- 3) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)
- 4) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

2.2 บูรณาการกลุ่มอาชีพ.....-.....

3. สมรรถนะประจำหน่วย

3.1 แสดงความรู้เกี่ยวกับความหมายและประเภทของธุรกิจ

4. จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

- 4.1 อธิบายความหมายของธุรกิจ
- 4.2 บอกประเภทของธุรกิจ
- 4.3 บอกความแตกต่างระหว่างธุรกิจแต่ละประเภท
- 4.4 บอกบทบาทของธุรกิจในเศรษฐกิจ
- 4.5 มีคุณธรรม จริยธรรมและคุณลักษณะที่พึงประสงค์ตามที่สถานศึกษากำหนด

5. การบูรณาการกับหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

5.1 ความพอประมาณ

การดำเนินธุรกิจอย่างพอประมาณ คือการตั้งเป้าหมายและขนาดของธุรกิจให้เหมาะสมกับทรัพยากร ทุน และความสามารถที่มีอยู่ ไม่ขยายธุรกิจเกินตัวจนเกิดความเสี่ยงด้านหนี้สิน รวมถึงการใช้ทรัพยากรในกระบวนการผลิตและบริหารจัดการอย่างคุ้มค่า เพื่อให้ธุรกิจเติบโตได้อย่างสมดุล

5.2 ความมีเหตุผล

ความมีเหตุผลในทางธุรกิจ คือการตัดสินใจวางแผนงานโดยใช้ข้อมูลและหลักการวิเคราะห์ (SWOT Analysis) พิจารณาถึงเหตุของการดำเนินธุรกิจและผลที่คาดว่าจะได้รับอย่างรอบคอบ ไม่ตัดสินใจตามกระแสนิยม แต่เพียงอย่างเดียว แต่เน้นสร้างความคุ้มค่าและความยั่งยืนให้กับกิจการ

5.3 การมีภูมิคุ้มกันที่ดี

การบริหารความเสี่ยงรอบด้าน (Risk Management) เช่น การมีเงินทุนสำรอง การกระจายฐานลูกค้าและคู่ค้า การปรับตัวให้ทันต่อเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลง และการมีแผนสำรองเมื่อเกิดวิกฤตเศรษฐกิจ เพื่อให้ธุรกิจสามารถดำเนินต่อไปได้ในทุกสภาวะการณ์

5.4 เจือ้นไขความรู้

มีความรอบรู้ในหลักการบริหารธุรกิจเบื้องต้น ทั้งด้านการตลาด การจัดการ การเงิน กฎหมายธุรกิจ และความเข้าใจในกลไกของตลาดทั้งระดับท้องถิ่นและสากล

5.5 เจือ้นไขคุณธรรม

ประกอบธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์สุจริตต่อลูกค้าและคู่ค้า มีความรับผิดชอบต่อสินค้าและบริการ ไม่เอาเปรียบแรงงาน และไม่แสวงหากำไรเกินควรจากการเบียดเบียนผู้อื่น

5.6 4 มิติ สมดุลและพร้อมรับการเปลี่ยนแปลง

5.6.1 ด้านวัตถุ/เศรษฐกิจ

มุ่งสร้างกำไรที่เหมาะสมเพื่อความมั่นคงของกิจการ มีการบริหารงบประมาณอย่างมีประสิทธิภาพ ลดรายจ่ายที่ไม่จำเป็น และรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้แข็งแกร่ง

5.6.2 ด้านสังคม

ธุรกิจมีส่วนร่วมในการสร้างงาน สร้างรายได้ และพัฒนาคุณภาพชีวิตของคนในชุมชน มีการสร้างเครือข่ายความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างธุรกิจกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่าย

5.6.3 ด้านวัฒนธรรม

การดำเนินธุรกิจที่เคารพต่อวิถีชีวิตและวัฒนธรรมท้องถิ่น เช่น การประยุกต์ใช้ภูมิปัญญามาสร้างเอกลักษณ์ให้แบรนด์ หรือการปฏิบัติตามจริยธรรมทางธุรกิจที่เป็นบรรทัดฐานที่พึงาม

5.6.4 ด้านสิ่งแวดล้อม

การทำธุรกิจที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม (Eco-Business) ตั้งแต่กระบวนการผลิตที่ลดมลพิษ การใช้พลังงานสะอาด ไปจนถึงการจัดการขยะจากบรรจุภัณฑ์อย่างเป็นระบบ

5.7 ศาสตร์ด้านการพัฒนา

5.7.1 ศาสตร์สากล

การนำทฤษฎีการบริหารจัดการสมัยใหม่ เช่น มาตรฐาน ISO, นวัตกรรมดิจิทัล และหลักการตลาดสากล มาใช้เพื่อยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขัน

5.7.2 ศาสตร์พระราชา

ยึดหลักการพัฒนาตามขั้นตอน "เริ่มต้นที่ตนเอง" และการทำธุรกิจแบบ "ขาดทุนคือกำไร" (การยอมเสียสละประโยชน์ส่วนตนในบางส่วน เพื่อสร้างประโยชน์สุขที่ยั่งยืนให้แก่สังคม)

5.7.3 ศาสตร์ภูมิปัญญาท้องถิ่น

ศาสตร์ภูมิปัญญาท้องถิ่น: การนำวัตถุดิบ ทักษะฝีมือ หรือองค์ความรู้ที่มีในท้องถิ่น (เช่น ผลิตภัณฑ์ OTOP หรือการท่องเที่ยวชุมชน) มาสร้างมูลค่าเพิ่มและสร้างความแตกต่างให้ธุรกิจ

5.8 พระบรมราโชบายด้านการศึกษาของในหลวงรัชการที่ 10

5.8.1 มีทัศนคติที่ถูกต้องต่อบ้านเมือง

ตระหนักถึงบทบาทของธุรกิจในการเป็นฟันเฟืองสำคัญของระบบเศรษฐกิจชาติ มุ่งเน้นการประกอบธุรกิจที่สุจริต เคารพกฎหมาย และเสียภาษีอย่างถูกต้อง เพื่อนำรายได้มาพัฒนาบ้านเมืองและสร้างความมั่งคั่งที่ยั่งยืนให้แก่ส่วนรวม

5.8.2 มีพื้นฐานมีชีวิตที่มั่นคง เข้มแข็ง มีคุณธรรม

ฝึกฝนให้เป็นผู้ประกอบการหรือนักบริหารที่มีจรรยาบรรณธุรกิจ (Business Ethics) ยึดมั่นในความซื่อสัตย์ต่อลูกค้าและลูกค้า มีความรับผิดชอบต่อคำมั่นสัญญา และมีความเข้มแข็งทางจิตใจที่จะปฏิเสธการคอร์รัปชันหรือการฉ้อฉลในทุกรูปแบบ

5.8.3 มีงานทำ มีอาชีพ

มุ่งเน้นการฝึกทักษะการบริหารธุรกิจเบื้องต้นที่นำไปใช้ได้จริง (Active Learning) เช่น การวางแผนกลยุทธ์ การทำบัญชีเบื้องต้น การวิเคราะห์ตลาด และการบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ เพื่อให้ นักศึกษามีทักษะที่พร้อมสำหรับการทำงานในองค์กร หรือสามารถเริ่มต้นทำธุรกิจส่วนตัวได้อย่างมั่นคง

5.8.4 เป็นพลเมืองที่ดีมีระเบียบวินัย

ปฏิบัติตามระเบียบข้อบังคับทางธุรกิจ กฎหมายแรงงาน และกฎหมายคุ้มครองผู้บริโภคอย่างเคร่งครัด แสดงออกถึงความรับผิดชอบต่อหน้าที่ในการสร้างผลิตภัณฑ์หรือบริการที่มีคุณภาพ และส่งเสริมวินัยทางการเงินที่ดีให้กับสังคมและประเทศชาติ

6. สารการเรียนรู้

ความหมายและประเภทของธุรกิจ" มักจะมีหัวข้อย่อยหลักๆ ดังนี้:

1. ความหมายของธุรกิจ
 - 1.1 นิยามของธุรกิจ
 - 1.2 วัตถุประสงค์หลักของธุรกิจ (เช่น การสร้างกำไร การตอบสนองความต้องการของตลาด)
 - 1.3 ความสัมพันธ์ระหว่างธุรกิจและเศรษฐกิจ
2. ประเภทของธุรกิจ
 - 2.1 ธุรกิจการผลิต (Manufacturing Business)
ธุรกิจที่ผลิตสินค้า เช่น โรงงานผลิตสินค้าอุตสาหกรรม
 - 2.2 ธุรกิจการค้าปลีก (Retail Business)
ธุรกิจที่จำหน่ายสินค้าให้กับผู้บริโภคโดยตรง เช่น ร้านค้า, ซูเปอร์มาร์เก็ต
 - 2.3 ธุรกิจการค้า (Trading Business)
ธุรกิจที่ทำการซื้อขายสินค้า เช่น ร้านค้าส่ง, ธุรกิจนำเข้าและส่งออก
 - 2.4 ธุรกิจบริการ (Service Business)
ธุรกิจที่ให้บริการมากกว่าผลิตภัณฑ์ เช่น ธุรกิจโรงแรม, การศึกษา, การขนส่ง
 - 2.5 ธุรกิจที่ไม่แสวงหากำไร (Non-profit Business)
ธุรกิจหรือองค์กรที่ไม่ได้มุ่งเน้นกำไรสูงสุด เช่น องค์กรการกุศล, มูลนิธิต่าง ๆ

3. ความแตกต่างระหว่างธุรกิจแต่ละประเภท
 - 3.1 การเปรียบเทียบระหว่างธุรกิจที่ผลิตสินค้าและธุรกิจที่ให้บริการ
 - 3.2 ข้อดีข้อเสียของแต่ละประเภทธุรกิจ
4. บทบาทของธุรกิจในเศรษฐกิจ
 - 4.1 การสร้างงานและรายได้
 - 4.2 การส่งเสริมความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ

7. กิจกรรมการเรียนรู้

7.1 การนำเข้าสู่บทเรียน

1. ครูผู้สอนทักทายและตรวจสอบรายชื่อนักศึกษา แลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารของวิทยาลัยฯ
2. ครูชี้แจง คำอธิบายรายวิชา จุดประสงค์ของรายวิชา และสมรรถนะรายวิชา
3. ครูแนะนำเกณฑ์การให้คะแนน การวัดประเมินผล และจำนวนคาบที่เรียน
4. ครูชี้ให้ผู้เรียนได้เห็นความสำคัญของธุรกิจ
5. ครูเน้นให้ผู้เรียนเห็นถึงความสำคัญของธุรกิจ
6. ผู้เรียนยกตัวอย่างธุรกิจที่นักเรียนรู้จัก
7. ครูสำรวจความพร้อมของนักเรียน

7.2 การเรียนรู้

1. ครูผู้สอนอธิบายความหมายและความสำคัญของธุรกิจ
2. ครูแสดงความรู้เกี่ยวกับธุรกิจ และสามารถนำมาใช้ในการดำเนินชีวิตให้ประสบความสำเร็จได้
3. ครูให้ผู้เรียนวางแผนการดำเนินงานธุรกิจ
4. นักเรียนทำแบบฝึกหัดในระบบ GOOGLE CLASSROOM โดยครูเดินดูแลนักเรียนอย่างใกล้ชิด และ

หมั่นสังเกตพฤติกรรมการเรียนของนักเรียน

7.3 การสรุป

1. ครูสุ่มตัวอย่างให้ผู้เรียนให้แสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับเหตุผลที่ต้องการวางแผนการดำเนินธุรกิจ
2. ครูและผู้เรียนร่วมกันสรุปการวางแผนการดำเนินธุรกิจ โดยให้ทำกิจกรรม

ใบงานและกรณีศึกษาตามที่ครูมอบหมาย

3. สรุปโดยการถาม-ตอบ เพื่อประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันและประเมินผู้เรียน
4. ครูบันทึกผลการประเมิน

7.4 การวัดและประเมินผล

1. นักเรียนทำแบบทดสอบหน่วยที่ 1 ในระบบ GOOGLE CLASSROOM
2. นักเรียนรับฟังคำเฉลยแบบทดสอบ หน่วยที่ 1 จากครูและแลกเปลี่ยนเหตุผลระหว่างกัน
3. ครูบันทึกผลการประเมิน

8. สื่อและแหล่งการเรียนรู้

8.1 สื่อสิ่งพิมพ์

1. เอกสารประกอบการเรียนวิชาธุรกิจเบื้องต้น
2. รูปภาพ

8.2 สื่อโสตทัศน (ถ้ามี)

1. สื่อ Power point
2. เครื่องคอมพิวเตอร์พกพา หรือแท็บเล็ต หรือ สมาร์ทโฟน
3. ระบบ Google Classroom

9. หลักฐานการเรียนรู้

9.1 หลักฐานความรู้

1. ใบความรู้
2. แบบทดสอบ

9.2 หลักฐานการปฏิบัติงาน

1. ใบงาน
2. แบบฝึกหัด

10. การวัดและประเมินผล

10.1 เกณฑ์การปฏิบัติงาน

สมรรถนะ	เกณฑ์ปฏิบัติ (performance criteria)
1. แสดงความรู้เกี่ยวกับความหมายและประเภทของธุรกิจได้	- ผู้เรียนแสดงความรู้เกี่ยวกับความหมายและประเภทของธุรกิจได้

10.2 วิธีการประเมิน

ผลการประเมินการเรียนรู้

การวัดผลประเมินผลของหน่วยการเรียนรู้ต้องผ่านมากกว่าร้อยละ 50 ของคะแนนประจำหน่วยการเรียนรู้แล้วนำคะแนนประเมินผลในหน่วยการเรียนรู้ดังนี้

คะแนนผลการประเมินร้อยละ 80 ขึ้นไป	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์ดีเยี่ยม
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 75-79	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์ดีมาก
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 70-74	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์ดี
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 65-69	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างดี
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 60-64	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์พอใช้
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 55-59	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์อ่อน
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 50-54	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์อ่อนมาก
คะแนนผลการประเมินต่ำกว่าร้อยละ 50	ระดับผลการเรียนอยู่ในไม่ผ่านเกณฑ์

9.3 เครื่องมือประเมิน

1. ใบงาน
2. แบบฝึกหัด
3. แบบทดสอบหลังเรียน
4. แบบประเมินด้านคุณธรรม จริยธรรมและคุณลักษณะที่พึงประสงค์

11. บันทึกผลหลังการจัดการเรียนรู้

11.1 ข้อสรุปหลังการจัดการเรียนรู้

.....

.....

.....

11.2 ปัญหาที่พบ

.....

.....

.....


11.3 แนวทางแก้ปัญหา

.....

.....

.....



	ใบความรู้ ที่ 1		หน่วยที่ 1.		
	รหัสวิชา 20001-1003	ชื่อวิชา ธุรกิจเบื้องต้น	สอนครั้งที่ 1-3		
	ชื่อหน่วยการเรียนรู้ ความหมายและประเภทของธุรกิจ		ทฤษฎี 3 ชม.		
ชื่อเรื่อง ความหมายและประเภทของธุรกิจ		ปฏิบัติ 6 ชม.			

1. ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับหน่วยการเรียนรู้

- รู้พื้นฐานความหมายและประเภทของธุรกิจ

2. อ้างอิงมาตรฐาน/เชื่อมโยงกลุ่มอาชีพ

-

3. สมรรถนะประจำหน่วย

3.1 แสดงความรู้เกี่ยวกับความหมายและประเภทของธุรกิจ

4. จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

4.1 อธิบายความหมายของธุรกิจ

4.2 บอกประเภทของธุรกิจ

4.3 บอกความแตกต่างระหว่างธุรกิจแต่ละประเภท

4.4 บอกบทบาทของธุรกิจในเศรษฐกิจ

4.5 มีคุณธรรม จริยธรรมและคุณลักษณะที่พึงประสงค์ตามที่สถานศึกษากำหนด

5. เนื้อหาสาระ

ความหมายและประเภทของธุรกิจ" มักจะมีหัวข้อย่อยหลักๆ ดังนี้:

1. ความหมายของธุรกิจ

1.1 นิยามของธุรกิจ

1.2 วัตถุประสงค์หลักของธุรกิจ (เช่น การสร้างกำไร การตอบสนองความต้องการของตลาด)

1.4 ความสัมพันธ์ระหว่างธุรกิจและเศรษฐกิจ

2. ประเภทของธุรกิจ

2.1 ธุรกิจการผลิต (Manufacturing Business)

ธุรกิจที่ผลิตสินค้า เช่น โรงงานผลิตสินค้าอุตสาหกรรม

2.2 ธุรกิจการค้าปลีก (Retail Business)

ธุรกิจที่จำหน่ายสินค้าให้กับผู้บริโภคโดยตรง เช่น ร้านค้า, ซูเปอร์มาร์เก็ต

2.3 ธุรกิจการค้า (Trading Business)

ธุรกิจที่ทำการซื้อขายสินค้า เช่น ร้านค้าส่ง, ธุรกิจนำเข้าและส่งออก

2.4 ธุรกิจบริการ (Service Business)

ธุรกิจที่ให้บริการมากกว่าผลิตภัณฑ์ เช่น ธุรกิจโรงแรม, การศึกษา, การขนส่ง

2.5 ธุรกิจที่ไม่แสวงหากำไร (Non-profit Business)

ธุรกิจหรือองค์กรที่ไม่ได้มุ่งเน้นกำไรสูงสุด เช่น องค์กรการกุศล, มูลนิธิต่าง ๆ

3. ความแตกต่างระหว่างธุรกิจแต่ละประเภท

3.1 การเปรียบเทียบระหว่างธุรกิจที่ผลิตสินค้าและธุรกิจที่ให้บริการ

3.2 ข้อดีข้อเสียของแต่ละประเภทธุรกิจ

4. บทบาทของธุรกิจในเศรษฐกิจ

4.1 การสร้างงานและรายได้

4.2 การส่งเสริมความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ

6. แบบฝึกหัด/แบบทดสอบ

แบบฝึกหัด

1. ธุรกิจคืออะไร อธิบายความหมายของธุรกิจอย่างละเอียด
2. ธุรกิจสามารถแบ่งออกเป็นประเภทใดบ้าง อธิบายแต่ละประเภท
3. ธุรกิจที่มีลักษณะการผลิตสินค้าและบริการเพื่อขายให้กับลูกค้าในตลาดคือธุรกิจประเภทใด ยกตัวอย่าง
4. ธุรกิจที่มีการผลิตและจำหน่ายสินค้าหรือบริการให้กับลูกค้าโดยไม่หวังผลกำไรจะเรียกว่าอะไร และมีลักษณะอย่างไร
5. ธุรกิจประเภทใดที่มุ่งเน้นการให้บริการแก่ลูกค้าโดยไม่เน้นการผลิตสินค้าหรือสินค้าเอง ยกตัวอย่าง

แบบทดสอบ

1. ธุรกิจหมายถึงอะไร
 - ก. กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการเพื่อผลกำไร
 - ข. กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการขายสินค้าเท่านั้น
 - ค. กิจกรรมที่ไม่เกี่ยวข้องกับการทำกำไร
 - ง. กิจกรรมที่ทำเพื่อช่วยเหลือสังคมเท่านั้น
2. ธุรกิจประเภทใดที่เกี่ยวข้องกับการผลิตสินค้าเพื่อขายในตลาด
 - ก. ธุรกิจการค้า
 - ข. ธุรกิจการผลิต
 - ค. ธุรกิจการบริการ
 - ง. ธุรกิจไม่แสวงหาผลกำไร
3. ธุรกิจที่ไม่หวังผลกำไรและเน้นการให้บริการแก่สังคมจะเรียกว่าอะไร
 - ก. ธุรกิจการค้า
 - ข. ธุรกิจการผลิต

- ค. ธุรกิจไม่แสวงหาผลกำไร
- ง. ธุรกิจบริการ
4. ธุรกิจประเภทใดที่ทำหน้าที่ในการซื้อและขายสินค้าหรือบริการ
- ก. ธุรกิจการผลิต
- ข. ธุรกิจการค้า
- ค. ธุรกิจบริการ
- ง. ธุรกิจไม่แสวงหาผลกำไร
5. ธุรกิจประเภทใดที่ให้บริการแก่ลูกค้าโดยไม่เน้นการผลิตสินค้า
- ก. ธุรกิจการค้า
- ข. ธุรกิจการผลิต
- ค. ธุรกิจบริการ
- ง. ธุรกิจการเงิน
7. เอกสารอ้างอิง (ขึ้นหน้าใหม่)
- เอกสารประกอบการเรียนวิชาธุรกิจเบื้องต้น
8. ภาคผนวก (เฉลยแบบฝึกหัด เฉลยแบบทดสอบ ฯ)

แบบฝึกหัด


1. **ธุรกิจ** คือกิจกรรมที่มีการแลกเปลี่ยนสินค้าหรือบริการเพื่อแลกกับเงินหรือสิ่งตอบแทนอื่น ๆ โดยมีวัตถุประสงค์ในการสร้างผลกำไรหรือประโยชน์ทางเศรษฐกิจให้กับเจ้าของธุรกิจ หรือผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอื่น ๆ ธุรกิจสามารถทำได้ทั้งในรูปแบบการผลิตสินค้า การให้บริการ หรือการค้าขายสินค้าในตลาดต่าง ๆ
2. **ประเภทของธุรกิจ** มีดังนี้
- ธุรกิจการผลิต (Manufacturing Business):** ธุรกิจประเภทนี้เกี่ยวข้องกับการผลิตสินค้าหรือผลิตภัณฑ์จากวัตถุดิบ เช่น โรงงานผลิตสินค้าอุปโภคบริโภค
- ธุรกิจการค้า (Trading Business):** ธุรกิจประเภทนี้เกี่ยวข้องกับการซื้อขายสินค้า เช่น ร้านค้าปลีก หรือร้านค้าส่ง
- ธุรกิจบริการ (Service Business):** ธุรกิจประเภทนี้ไม่เกี่ยวข้องกับการผลิตสินค้าทางกายภาพ แต่เน้นการให้บริการแก่ลูกค้า เช่น โรงแรม, ร้านอาหาร, บริษัทท่องเที่ยว
- ธุรกิจไม่แสวงหาผลกำไร (Non-profit Business):** ธุรกิจที่มีวัตถุประสงค์ในการให้บริการสาธารณะ เช่น องค์กรการกุศล หรือองค์กรพัฒนาเอกชน (NGOs)
3. **ธุรกิจประเภทการผลิตสินค้าและบริการเพื่อขายให้กับลูกค้าในตลาด** คือ **ธุรกิจการผลิต (Manufacturing Business)** ยกตัวอย่างเช่น โรงงานผลิตรถยนต์, โรงงานผลิตเสื้อผ้า, หรือโรงงานผลิตขนม

4. ธุรกิจที่มีการผลิตและจำหน่ายสินค้าหรือบริการให้กับลูกค้าโดยไม่หวังผลกำไร เรียกว่า ธุรกิจไม่แสวงหาผลกำไร (Non-profit Business) ธุรกิจประเภทนี้มักจะเน้นการให้บริการแก่สังคมหรือชุมชน เช่น มูลนิธิการกุศล, องค์กรช่วยเหลือผู้ด้อยโอกาส, หรือองค์กรที่ทำงานด้านสิ่งแวดล้อม
5. ธุรกิจประเภทที่มุ่งเน้นการให้บริการแก่ลูกค้าโดยไม่เน้นการผลิตสินค้าหรือสินค้าเอง คือ ธุรกิจการบริการ (Service Business) ยกตัวอย่างธุรกิจประเภทนี้ เช่น โรงแรม, ร้านอาหาร, ธุรกิจทำความสะอาด, หรือบริการทางการเงิน เช่น ธนาคาร

แบบทดสอบ

1. ก. กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการเพื่อผลกำไร
2. ข. ธุรกิจการผลิต
3. ค. ธุรกิจไม่แสวงหาผลกำไร
4. ข. ธุรกิจการค้า
5. ค. ธุรกิจการบริการ



	ใบกิจกรรม ที่ 1	หน่วยที่ ... 1
	รหัสวิชา 20001-1003 ชื่อวิชา ธุรกิจเบื้องต้น	สอนครั้งที่ 1-3
	ชื่อหน่วยการเรียนรู้ ความหมายและประเภทของธุรกิจ	ทฤษฎี 3 ชม. ปฏิบัติ 6 ชม.
ชื่อเรื่อง ความหมายและประเภทของธุรกิจ		

1. ผลลัพธ์การเรียนรู้การปฏิบัติกิจกรรม

- รู้พื้นฐานความหมายและประเภทของธุรกิจ

2. อ้างอิงมาตรฐาน/เชื่อมโยงกลุ่มอาชีพ

-

3. สมรรถนะประจำกิจกรรม

3.1 แสดงความรู้เกี่ยวกับความหมายและประเภทของธุรกิจ

4. จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

4.1 อธิบายความหมายของธุรกิจ

4.2 บอกประเภทของธุรกิจ

4.3 บอกความแตกต่างระหว่างธุรกิจแต่ละประเภท

4.4 บอกบทบาทของธุรกิจในเศรษฐกิจ

4.5 มีคุณธรรม จริยธรรมและคุณลักษณะที่พึงประสงค์ตามที่สถานศึกษากำหนด

5. เครื่องมือ วัสดุ และอุปกรณ์

5.1 กระดาษร้อยปอนด์

5.2 สีไม้

6. ขั้นตอนการทำกิจกรรม

ให้เขียนเป้าหมายในชีวิตสูงสุดว่าต้องการที่จะทำอะไรบ้างในขณะที่ยังมีชีวิตอยู่ โดยกำหนดเป้าหมายไว้ 5 เรื่อง พร้อมทั้งลำดับขั้นในกระบวนการวางแผนประกอบด้วย

- 1) การกำหนดวัตถุประสงค์ เป้าหมายของชีวิต
- 2) พัฒนาข้อตกลงที่เป็นตัวกำหนดขอบเขตในการวางแผนของชีวิต
- 3) พิจารณาข้อจำกัดต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นในการวางแผนชีวิต
- 4) พัฒนาทางเลือกในการดำเนินชีวิต
- 5) ประเมินทางเลือก เพื่อเลือกสิ่งที่เป็นไปได้สูงสุดของชีวิต
- 6) เปลี่ยนแปลงแผนสู่การปฏิบัติจริง

7. สรุปและอภิปราย

1. นักเรียนออกนำเสนอหน้าชั้นเรียน
2. ครูและนักเรียนสรุปร่วมกัน


8. การประเมินผล

1. การนำเสนอหน้าชั้นเรียน
2. ใบงานที่มอบหมาย
3. แบบประเมินด้านคุณธรรม จริยธรรมและคุณลักษณะที่พึงประสงค์

9. เอกสารอ้างอิง/เอกสารค้นคว้าเพิ่มเติม

1. อินเทอร์เน็ต
2. หนังสือเรียนวิชาธุรกิจเบื้องต้น



	แผนการจัดการเรียนรู้		หน่วยที่ 2
	รหัสวิชา 20001-1003	ชื่อวิชา ธุรกิจเบื้องต้น	สอนครั้งที่ 4-5
	ชื่อหน่วยการเรียนรู้ รูปแบบของธุรกิจ		ทฤษฎี 2 ชม. ปฏิบัติ 4 ชม.
ชื่อเรื่อง/งาน รูปแบบของธุรกิจ			

1. ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับหน่วยการเรียนรู้

- รู้พื้นฐานเกี่ยวกับรูปแบบของธุรกิจ

2. อ้างอิงมาตรฐาน/เชื่อมโยงกลุ่มอาชีพ

2.1 มาตรฐานอาชีพ.....-.....สมรรถนะย่อย.....-.....

- 1) เกณฑ์การปฏิบัติงาน....
- 2) วิธีประเมิน.....-.....
- 3) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)
- 4) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

2.2 บุคลากรกลุ่มอาชีพ.....-.....

3. สมรรถนะประจำหน่วย

3.1 แสดงความรู้เกี่ยวกับรูปแบบของธุรกิจ

4. จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

- 4.1 อธิบายธุรกิจเดี่ยว (Sole Proprietorship)
- 4.2 อธิบายห้างหุ้นส่วน (Partnership)
- 4.3 อธิบายบริษัทจำกัด (Limited Company)
- 4.4 อธิบายบริษัทมหาชนจำกัด (Public Limited Company)
- 4.5 อธิบายธุรกิจร่วมทุน (Joint Venture)
- 4.6 อธิบายธุรกิจแฟรนไชส์ (Franchise)
- 4.7 อธิบายธุรกิจสหกรณ์ (Cooperative Business)
- 4.8 มีคุณธรรม จริยธรรมและคุณลักษณะที่พึงประสงค์ตามที่สถานศึกษากำหนด

5. สาระการเรียนรู้

1. ธุรกิจเดี่ยว (Sole Proprietorship)

- ความหมายและลักษณะของธุรกิจเดี่ยว
- ข้อดีและข้อเสียของธุรกิจเดี่ยว
- ตัวอย่างธุรกิจเดี่ยว

2. ห้างหุ้นส่วน (Partnership)

- ความหมายและลักษณะของห้างหุ้นส่วน

- ประเภทของห้างหุ้นส่วน (ห้างหุ้นส่วนสามัญ, ห้างหุ้นส่วนจำกัด)
- ข้อดีและข้อเสียของห้างหุ้นส่วน
- ความรับผิดชอบของหุ้นส่วน

3. บริษัทจำกัด (Limited Company)

- ความหมายและลักษณะของบริษัทจำกัด
- การจัดตั้งบริษัทจำกัด
- ความรับผิดชอบของผู้ถือหุ้น
- ข้อดีและข้อเสียของบริษัทจำกัด
- ตัวอย่างบริษัทจำกัด

4. บริษัทมหาชนจำกัด (Public Limited Company)

- ความหมายและลักษณะของบริษัทมหาชนจำกัด
- ความแตกต่างระหว่างบริษัทจำกัดและบริษัทมหาชนจำกัด
- กระบวนการจดทะเบียนและการออกหุ้นในตลาดหลักทรัพย์
- ข้อดีและข้อเสียของบริษัทมหาชนจำกัด

5. ธุรกิจร่วมทุน (Joint Venture)

- ความหมายและลักษณะของธุรกิจร่วมทุน
- การร่วมมือระหว่างบริษัทหรือบุคคลในธุรกิจร่วมทุน
- ข้อดีและข้อเสียของธุรกิจร่วมทุน
- ตัวอย่างของธุรกิจร่วมทุนในภาคอุตสาหกรรมต่างๆ

6. ธุรกิจแฟรนไชส์ (Franchise)

- ความหมายและลักษณะของธุรกิจแฟรนไชส์
- การดำเนินธุรกิจในรูปแบบแฟรนไชส์
- ข้อดีและข้อเสียของธุรกิจแฟรนไชส์
- ตัวอย่างธุรกิจแฟรนไชส์ที่รู้จักกันดี

7. ธุรกิจสหกรณ์ (Cooperative Business)

- ความหมายและลักษณะของธุรกิจสหกรณ์
- วิธีการดำเนินธุรกิจในรูปแบบสหกรณ์
- ข้อดีและข้อเสียของธุรกิจสหกรณ์
- ตัวอย่างธุรกิจสหกรณ์

6. กิจกรรมการเรียนรู้

6.1 การนำเข้าสู่บทเรียน

1. ผู้เรียนแต่ละคนบอกรูปแบบของธุรกิจคนละ 1 อย่าง พร้อมยกตัวอย่างประกอบ
2. ครูแนะนำให้ผู้เรียนจดบันทึกรูปแบบของธุรกิจ

3. ครูนำรูปภาพของธุรกิจรูปแบบต่างๆ พร้อมอธิบายประกอบ
4. ครูอธิบายเพิ่มเติมเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจต่างๆ

6.2 การเรียนรู้

1. ครูอธิบายความหมาย ความสำคัญ ของรูปแบบธุรกิจ โดยใช้สื่อ PowerPoint ประกอบ
2. ผู้เรียนแต่ละคนบอกรูปแบบของธุรกิจ
3. ครูบอกประเภทความรับผิดชอบต่อสังคม
4. ครูอธิบายคุณสมบัติของผู้ประกอบธุรกิจ
5. ผู้เรียนเขียนรูปแบบของธุรกิจ

6.3 การสรุป

1. ครูและผู้เรียนช่วยกันสรุปความหมาย และความสำคัญของจรรยาบรรณทางธุรกิจ
2. ครูสุ่มตัวอย่างให้ผู้เรียนตอบคำถามเป็นรายบุคคล
3. ผู้เรียนวิเคราะห์เนื้อหาการเรียนการสอนและหาข้อสรุปเป็นความคิดรวบยอดเพื่อนำไปประยุกต์ใช้ต่อไป พร้อมข้อเสนอแนะตนเอง
4. ครูอธิบายให้ผู้เรียนเข้าใจถึงความสำคัญของจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจและรู้จักคุณสมบัติที่จำเป็นสำหรับผู้ประกอบธุรกิจที่ดี ทั้งในด้านการบริหารจัดการและการมีความรับผิดชอบต่อสังคม

6.4 การวัดและประเมินผล

1. นักเรียนทำแบบทดสอบหน่วยที่ 2 ในระบบ GOOGLE CLASSROOM
2. นักเรียนรับฟังคำเฉลยแบบทดสอบ หน่วยที่ 2 จากครูและแลกเปลี่ยนเหตุผลระหว่างกัน
3. ครูบันทึกผลการประเมิน

7. สื่อและแหล่งการเรียนรู้

7.1 สื่อสิ่งพิมพ์

1. เอกสารประกอบการเรียนวิชาธุรกิจเบื้องต้น
2. รูปภาพ

7.2 สื่อโสตทัศน (ถ้ามี)

1. สื่อ Power point
2. เครื่องคอมพิวเตอร์พกพา หรือแท็บเล็ต หรือ สมาร์ทโฟน
3. ระบบ Google Classroom

8. หลักฐานการเรียนรู้

8.1 หลักฐานความรู้

1. ใบความรู้
2. แบบทดสอบ

8.2 หลักฐานการปฏิบัติงาน

1. ใบงาน

2. แบบฝึกหัด

9. การวัดและประเมินผล

9.1 เกณฑ์การปฏิบัติงาน

สมรรถนะ	เกณฑ์ปฏิบัติ (performance criteria)
1. แสดงความรู้เกี่ยวกับรูปแบบของธุรกิจ	- ผู้เรียนแสดงความรู้เกี่ยวกับรูปแบบของธุรกิจได้

9.2 วิธีการประเมิน

ผลการประเมินการเรียนรู้

การวัดผลประเมินผลของหน่วยการเรียนรู้ต้องผ่านมากกว่าร้อยละ 50 ของคะแนนประจำหน่วยการเรียนรู้
แล้วนำคะแนนประเมินผลในหน่วยการเรียนรู้ดังนี้

คะแนนผลการประเมินร้อยละ 80 ขึ้นไป	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์ดีเยี่ยม
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 75-79	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์ดีมาก
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 70-74	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์ดี
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 65-69	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างดี
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 60-64	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์พอใช้
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 55-59	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์อ่อน
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 50-54	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์อ่อนมาก
คะแนนผลการประเมินต่ำกว่าร้อยละ 50	ระดับผลการเรียนอยู่ในไม่ผ่านเกณฑ์

9.3 เครื่องมือประเมิน

1. ใบงาน
2. แบบฝึกหัด
3. แบบทดสอบหลังเรียน
4. แบบประเมินด้านคุณธรรม จริยธรรมและคุณลักษณะที่พึงประสงค์

10. บันทึกผลหลังการจัดการเรียนรู้

10.1 ข้อสรุปหลังการจัดการเรียนรู้

.....

.....

.....

10.2 ปัญหาที่พบ

.....

.....

.....


10.3 แนวทางแก้ปัญหา

.....

.....

.....



	ใบความรู้ ที่ 1		หน่วยที่ ...2		
	รหัสวิชา	20001-1003	ชื่อวิชา	ธุรกิจเบื้องต้น	สอนครั้งที่ 4-5
	ชื่อหน่วยการเรียนรู้			รูปแบบของธุรกิจ	ทฤษฎี 2 ชม. ปฏิบัติ 4 ชม.
ชื่อเรื่อง รูปแบบของธุรกิจ					

1. ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับหน่วยการเรียนรู้

- รู้พื้นฐานของรูปแบบของธุรกิจ

2. อ้างอิงมาตรฐาน/เชื่อมโยงกลุ่มอาชีพ

-

3. สมรรถนะประจำหน่วย

- 3.1 แสดงความรู้เกี่ยวกับรูปแบบของธุรกิจ

4. จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

- 4.1 อธิบายธุรกิจเดี่ยว (Sole Proprietorship)
- 4.2 อธิบายห้างหุ้นส่วน (Partnership)
- 4.3 อธิบายบริษัทจำกัด (Limited Company)
- 4.4 อธิบายบริษัทมหาชนจำกัด (Public Limited Company)
- 4.5 อธิบายธุรกิจร่วมทุน (Joint Venture)
- 4.6 อธิบายธุรกิจแฟรนไชส์ (Franchise)
- 4.7 อธิบายธุรกิจสหกรณ์ (Cooperative Business)
- 4.8 มีคุณธรรม จริยธรรมและคุณลักษณะที่พึงประสงค์ตามที่สถานศึกษากำหนด

5. เนื้อหาสาระ

1. ธุรกิจเดี่ยว (Sole Proprietorship)

- ความหมายและลักษณะของธุรกิจเดี่ยว
- ข้อดีและข้อเสียของธุรกิจเดี่ยว
- ตัวอย่างธุรกิจเดี่ยว

2. ห้างหุ้นส่วน (Partnership)

- ความหมายและลักษณะของห้างหุ้นส่วน
- ประเภทของห้างหุ้นส่วน (ห้างหุ้นส่วนสามัญ, ห้างหุ้นส่วนจำกัด)
- ข้อดีและข้อเสียของห้างหุ้นส่วน
- ความรับผิดชอบของหุ้นส่วน

3. บริษัทจำกัด (Limited Company)

- ความหมายและลักษณะของบริษัทจำกัด

- การจัดตั้งบริษัทจำกัด
- ความรับผิดชอบของผู้ถือหุ้น
- ข้อดีและข้อเสียของบริษัทจำกัด
- ตัวอย่างบริษัทจำกัด

4. บริษัทมหาชนจำกัด (Public Limited Company)

- ความหมายและลักษณะของบริษัทมหาชนจำกัด
- ความแตกต่างระหว่างบริษัทจำกัดและบริษัทมหาชนจำกัด
- กระบวนการจดทะเบียนและการออกหุ้นในตลาดหลักทรัพย์
- ข้อดีและข้อเสียของบริษัทมหาชนจำกัด

5. ธุรกิจร่วมทุน (Joint Venture)

- ความหมายและลักษณะของธุรกิจร่วมทุน
- การร่วมมือระหว่างบริษัทหรือบุคคลในธุรกิจร่วมทุน
- ข้อดีและข้อเสียของธุรกิจร่วมทุน
- ตัวอย่างของธุรกิจร่วมทุนในภาคอุตสาหกรรมต่างๆ

6. ธุรกิจแฟรนไชส์ (Franchise)

- ความหมายและลักษณะของธุรกิจแฟรนไชส์
- การดำเนินธุรกิจในรูปแบบแฟรนไชส์
- ข้อดีและข้อเสียของธุรกิจแฟรนไชส์
- ตัวอย่างธุรกิจแฟรนไชส์ที่รู้จักกันดี

7. ธุรกิจสหกรณ์ (Cooperative Business)

- ความหมายและลักษณะของธุรกิจสหกรณ์
- วิธีการดำเนินธุรกิจในรูปแบบสหกรณ์
- ข้อดีและข้อเสียของธุรกิจสหกรณ์
- ตัวอย่างธุรกิจสหกรณ์

6. แบบฝึกหัด/แบบทดสอบ

แบบฝึกหัด

1. อธิบายความหมายของธุรกิจแฟรนไชส์ และยกตัวอย่างธุรกิจแฟรนไชส์ที่มีชื่อเสียงในประเทศไทย
2. เปรียบเทียบข้อดีและข้อเสียของการเปิดธุรกิจประเภทการค้า (Trading Business) กับธุรกิจการผลิต (Manufacturing Business)
3. อธิบายธุรกิจแบบพันธมิตร (Joint Venture) ว่าคืออะไร และมีข้อดีอย่างไรเมื่อเปรียบเทียบกับ การเปิดธุรกิจคนเดียว
4. อธิบายข้อดีและข้อเสียของการทำธุรกิจออนไลน์ (Online Business) และการทำธุรกิจแบบดั้งเดิม (Traditional Business)
5. ธุรกิจประเภทใดที่มักจะมีการลงทุนเริ่มต้นสูงและความเสี่ยงสูง และเหตุใดจึงเป็นเช่นนั้น

แบบทดสอบ

1. ธุรกิจประเภทใดที่ผู้ประกอบการมีความเสี่ยงต่ำที่สุดและมีการลงทุนเริ่มต้นน้อยที่สุด
 - ก. ธุรกิจร้านอาหาร
 - ข. ธุรกิจแฟรนไชส์
 - ค. ธุรกิจการผลิต
 - ง. ธุรกิจออนไลน์
2. ธุรกิจประเภทใดที่ผู้ประกอบการต้องมีการลงทุนสูงและความเสี่ยงสูงในการผลิตสินค้าหรือบริการ
 - ก. ธุรกิจแฟรนไชส์
 - ข. ธุรกิจการค้า
 - ค. ธุรกิจการผลิต
 - ง. ธุรกิจบริการ
3. ธุรกิจประเภทใดที่ผู้ประกอบการจะได้รับสิทธิ์ในการใช้ชื่อแบรนด์และระบบการดำเนินงานจากผู้ให้สิทธิ์
 - ก. ธุรกิจเครือข่าย
 - ข. ธุรกิจแฟรนไชส์
 - ค. ธุรกิจการผลิต
 - ง. ธุรกิจออนไลน์
4. ธุรกิจประเภทใดที่มีการร่วมมือกันระหว่างสองบริษัทขึ้นไปเพื่อทำกิจกรรมร่วมกัน แต่ยังคงมีความเป็นอิสระจากกัน
 - ก. ธุรกิจการค้า
 - ข. ธุรกิจพันธมิตร (Joint Venture)
 - ค. ธุรกิจแฟรนไชส์
 - ง. ธุรกิจบริการ

5. ธุรกิจประเภทใดที่ผู้ประกอบการมีการขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์และใช้เทคโนโลยีเป็นหลัก

ก. ธุรกิจแฟรนไชส์

ข. ธุรกิจออนไลน์

ค. ธุรกิจการผลิต

ง. ธุรกิจการค้า

7. เอกสารอ้างอิง (ขึ้นหน้าใหม่)

- เอกสารประกอบการเรียนวิชาธุรกิจเบื้องต้น

8. ภาคผนวก (เฉลยแบบฝึกหัด เฉลยแบบทดสอบ ฯ)


แบบฝึกหัด

- ธุรกิจแฟรนไชส์ คือ** รูปแบบธุรกิจที่ผู้ประกอบการซื้อสิทธิ์การใช้ชื่อแบรนด์และระบบการดำเนินงานจากบริษัทแม่ (แฟรนไชส์ซอร์) ซึ่งผู้ประกอบการจะต้องปฏิบัติตามแนวทางและกฎระเบียบที่กำหนดโดยบริษัทแม่ ธุรกิจแฟรนไชส์ช่วยให้ผู้ประกอบการมีโอกาสประสบความสำเร็จเร็วขึ้น เพราะมีระบบและแนวทางการดำเนินธุรกิจที่ได้รับการพิสูจน์แล้ว ตัวอย่างธุรกิจแฟรนไชส์ที่มีชื่อเสียงในประเทศไทย ได้แก่ แมคโดนัลด์, 7-Eleven, และ ร้านกาแฟสตาร์บัคส์
- การเปรียบเทียบระหว่างธุรกิจการค้า (Trading Business) กับธุรกิจการผลิต (Manufacturing Business):
 - ธุรกิจการค้า (Trading Business): เป็นธุรกิจที่ซื้อสินค้ามาขายต่อ เช่น ร้านค้าปลีกและค้าส่ง ข้อดีของธุรกิจการค้าคือการลงทุนเริ่มต้นไม่สูง และความเสี่ยงต่ำเนื่องจากไม่ต้องผลิตสินค้าเอง แต่ข้อเสียคือผลกำไรต่ำ และไม่สามารถควบคุมต้นทุนสินค้าหรือคุณภาพได้มากนัก
 - ธุรกิจการผลิต (Manufacturing Business): ธุรกิจที่ผลิตสินค้าหรือผลิตภัณฑ์จากวัตถุดิบ ข้อดีของธุรกิจการผลิตคือสามารถควบคุมต้นทุนและคุณภาพสินค้าได้ดีกว่า แต่ข้อเสียคือต้องการการลงทุนสูงในเครื่องจักรและวัสดุ อีกทั้งยังมีความเสี่ยงสูงในการผลิตหากตลาดไม่ตอบรับ
- ธุรกิจแบบพันธมิตร (Joint Venture) คือ** การร่วมมือกันระหว่างสองบริษัทหรือมากกว่านั้นเพื่อทำธุรกิจร่วมกัน โดยต่างฝ่ายต่างมีส่วนร่วมในทุนและการบริหารจัดการ โดยมักจะรักษาความเป็นอิสระจากกัน ข้อดีของธุรกิจแบบพันธมิตรคือสามารถใช้ทรัพยากรของแต่ละฝ่ายในการขยายธุรกิจได้เร็วขึ้น และสามารถลดความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากการทำธุรกิจคนเดียว เช่น การขยายตลาดในต่างประเทศ การพัฒนาเทคโนโลยีใหม่ ๆ อย่างไรก็ตาม ข้อเสียคือการทำธุรกิจต้องมีการแบ่งปันผลกำไรและความเสี่ยงระหว่างคู่ค้าทั้งสอง
- การทำธุรกิจออนไลน์ (Online Business) มีข้อดีคือสามารถเข้าถึงลูกค้าทั่วโลก ลดค่าใช้จ่ายในการตั้งร้าน และสะดวกในการดำเนินการจากที่ไหนก็ได้ ข้อเสียคือมีการแข่งขันสูงและต้องใช้ทักษะในการใช้เทคโนโลยีและการตลาดดิจิทัล ส่วน ธุรกิจแบบดั้งเดิม (Traditional Business) นั้นมีข้อดีคือสามารถ

- สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าแบบตัวต่อตัว และไม่จำเป็นต้องพึ่งพาเทคโนโลยี แต่ข้อเสียคือจำกัดในเรื่องของขอบเขตการเข้าถึงลูกค้าและมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินการที่สูง เช่น ค่าเช่าที่หรือค่าโฆษณาท้องถิ่น
5. **ธุรกิจที่มีการลงทุนเริ่มต้นสูงและความเสี่ยงสูง** คือ ธุรกิจการผลิต (Manufacturing Business) เช่น การเปิดโรงงานผลิตสินค้าต่าง ๆ เพราะต้องมีการลงทุนในเครื่องจักรและวัสดุ รวมถึงการว่าจ้างแรงงาน ซึ่งต้องใช้เวลาในการคืนทุน อีกทั้งยังมีความเสี่ยงสูงหากตลาดไม่ตอบรับหรือมีปัญหาด้านการผลิต เช่น ความผิดพลาดในการผลิตสินค้า

แบบทดสอบ

1. **ข. ธุรกิจแฟรนไชส์**
 - ธุรกิจแฟรนไชส์มีความเสี่ยงต่ำเพราะผู้ประกอบการใช้ระบบที่ได้รับการพิสูจน์แล้วจากแฟรนไชส์มาสเตอร์ และการลงทุนเริ่มต้นค่อนข้างต่ำเมื่อเทียบกับการเริ่มต้นธุรกิจจากศูนย์
2. **ค. ธุรกิจการผลิต**
 - ธุรกิจการผลิตมักต้องการการลงทุนสูงในการซื้อเครื่องจักร วัตถุดิบ และการดำเนินการที่มีความเสี่ยงสูงในการผลิตสินค้า
3. **ข. ธุรกิจแฟรนไชส์**
 - ธุรกิจแฟรนไชส์ให้สิทธิในการใช้ชื่อแบรนด์และระบบการดำเนินงานจากแฟรนไชส์มาสเตอร์ โดยผู้ประกอบการต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดต่าง ๆ
4. **ข. ธุรกิจพันธมิตร (Joint Venture)**
 - ธุรกิจพันธมิตร (Joint Venture) คือการร่วมมือระหว่างบริษัทสองบริษัทขึ้นไปเพื่อทำกิจกรรมร่วมกันแต่ยังคงรักษาความเป็นอิสระจากกัน
5. **ข. ธุรกิจออนไลน์**
 - ธุรกิจออนไลน์ใช้เทคโนโลยีและอินเทอร์เน็ตในการขายสินค้าและบริการผ่านช่องทางออนไลน์ ซึ่งไม่จำเป็นต้องมีหน้าร้านแบบดั้งเดิม

	แผนการจัดการเรียนรู้	หน่วยที่ 3		
	รหัสวิชา 20001-1003 ชื่อวิชา ธุรกิจเบื้องต้น	สอนครั้งที่ 6-7		
	ชื่อหน่วยการเรียนรู้ จรรยาบรรณและคุณสมบัติของผู้ประกอบธุรกิจ	ทฤษฎี	2	ชม.
		ปฏิบัติ	4	ชม.
ชื่อเรื่อง/งาน จรรยาบรรณและคุณสมบัติของผู้ประกอบธุรกิจ				

1. ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับหน่วยการเรียนรู้

- รู้พื้นฐานจรรยาบรรณและคุณสมบัติของผู้ประกอบธุรกิจ

2. อ้างอิงมาตรฐาน/เชื่อมโยงกลุ่มอาชีพ

2.1 มาตรฐานอาชีพ.....-.....สมรรถนะย่อย.....-.....

- 1) เกณฑ์การปฏิบัติงาน....
- 2) วิธีประเมิน.....-.....
- 3) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)
- 4) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

2.2 บูรณาการกลุ่มอาชีพ.....-.....

3. สมรรถนะประจำหน่วย

3.1 แสดงความรู้เกี่ยวกับจรรยาบรรณและคุณสมบัติของผู้ประกอบธุรกิจ

4. จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

- 4.1 บอกจรรยาบรรณทางธุรกิจได้ (Business Ethics)
- 4.2 บอกความรับผิดชอบต่อสังคมได้ (Social Responsibility)
- 4.3 บอกคุณสมบัติของผู้ประกอบธุรกิจได้
- 4.4 อธิบายการสร้างและรักษาความน่าเชื่อถือของธุรกิจได้
- 4.5 บอกจรรยาบรรณและผลกระทบต่อธุรกิจได้
- 4.6 มีคุณธรรม จริยธรรมและคุณลักษณะที่พึงประสงค์ตามที่สถานศึกษากำหนด

5. สาระการเรียนรู้

1. จรรยาบรรณทางธุรกิจ (Business Ethics)

- ความหมายและความสำคัญของจรรยาบรรณทางธุรกิจ
- หลักการจรรยาบรรณที่ผู้ประกอบการควรปฏิบัติ เช่น ความซื่อสัตย์, ความยุติธรรม, การรักษาสีทธิของผู้บริโภค
- ตัวอย่างของการประพฤติตามจรรยาบรรณทางธุรกิจ
- การจัดการกับปัญหาจรรยาบรรณในธุรกิจ เช่น การรับสินบน หรือการโกง

2. ความรับผิดชอบต่อสังคม (Social Responsibility)

- ความหมายของความรับผิดชอบต่อสังคมของธุรกิจ

- ประเภทของความรับผิดชอบต่อสังคม เช่น ความรับผิดชอบต่อสภาพแวดล้อม, ความรับผิดชอบต่อชุมชน
- ตัวอย่างธุรกิจที่มีความรับผิดชอบต่อสังคม

3. คุณสมบัติของผู้ประกอบธุรกิจ

- คุณสมบัตส่วนตัว เช่น ความซื่อสัตย์, ความขยัน, การมีวิสัยทัศน์
- คุณสมบัตินทางการบริหาร เช่น ความสามารถในการตัดสินใจ, การบริหารจัดการเวลา, การแก้ปัญหา
- คุณสมบัตินการสร้างความสัมพันธ์ เช่น การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ, การทำงานเป็นทีม, การสร้างความเชื่อมั่น
- คุณสมบัตินทางการเงิน เช่น ความเข้าใจในเรื่องการจัดการเงินทุน, การวางแผนทางการเงิน

4. การสร้างและรักษาความน่าเชื่อถือของธุรกิจ

- วิธีการสร้างความน่าเชื่อถือในธุรกิจ
- การรักษามาตรฐานทางจรรยาบรรณเพื่อไม่ให้เกิดปัญหาทางกฎหมายและภาพลักษณ์ที่เสียหาย
- ตัวอย่างธุรกิจที่มีชื่อเสียงด้านจรรยาบรรณและความน่าเชื่อถือ

5. จรรยาบรรณและผลกระทบต่อธุรกิจ

- ผลกระทบจากการปฏิบัติหรือไม่ปฏิบัติตามจรรยาบรรณทางธุรกิจ
- ผลลัพธ์ที่อาจเกิดขึ้นจากการทำธุรกิจโดยไม่ยึดหลักจรรยาบรรณ เช่น การเสียชื่อเสียง, การฟ้องร้อง, หรือการสูญเสียลูกค้า

6. กิจกรรมการเรียนรู้

6.1 การนำเข้าสู่บทเรียน

1. ครูกล่าวถึงจรรยาบรรณและคุณสมบัตินของผู้ประกอบธุรกิจ
2. ผู้เรียนยกตัวอย่างจรรยาบรรณและคุณสมบัตินของผู้ประกอบธุรกิจ

6.2 การเรียนรู้

1. ครูสอนโดยใช้รูปแบบการเรียนรู้แบบ TAI (Team Assisted Individualization) เพื่อเน้นการเรียนรู้แต่ละบุคคล ให้มีความรู้ ความเข้าใจจรรยาบรรณและคุณสมบัตินของผู้ประกอบธุรกิจ
2. ครูอธิบายจรรยาบรรณและคุณสมบัตินของผู้ประกอบธุรกิจ และเชื่อมโยงความสัมพันธ์ระหว่างกัน เพื่อให้ผู้เรียนเข้าใจให้มากขึ้น
3. ครูบอกลักษณะของจรรยาบรรณและคุณสมบัตินของผู้ประกอบธุรกิจ
4. ครูอธิบายจรรยาบรรณและคุณสมบัตินของผู้ประกอบธุรกิจ
5. ผู้เรียนบอกจรรยาบรรณและคุณสมบัตินของผู้ประกอบธุรกิจ
6. นักเรียนทำแบบฝึกหัดในระบบ GOOGLE CLASSROOM โดยครูเดินดูแลนักเรียน นักศึกษาอย่างใกล้ชิด และหมั่นสังเกตพฤติกรรมการเรียนของนักเรียน นักศึกษา
7. นักเรียนและครูร่วมเฉลยแบบฝึกหัด และแลกเปลี่ยนเหตุผลระหว่างกัน

8. นักเรียนฟังอธิบายขั้นตอนการปฏิบัติตามใบงานจากครู
9. นักเรียนปฏิบัติตามใบงานที่มอบหมาย
10. นักเรียนแลกเปลี่ยนข้อคิดเห็นกับนักเรียน นักศึกษา หรือครูผู้สอนนักเรียน เพื่อซักถามหรือแสดงความคิดเห็น

6.3 การสรุป

1. สรุปการลงทุน โดยการถาม-ตอบและนำไปประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันได้

6.4 การวัดและประเมินผล

1. นักเรียนทำแบบทดสอบหน่วยที่ 3 ในระบบ GOOGLE CLASSROOM
2. นักเรียนรับฟังคำเฉลยแบบทดสอบ หน่วยที่ 3 จากครูและแลกเปลี่ยนเหตุผลระหว่างกัน
3. ครูบันทึกผลการประเมิน

7. สื่อและแหล่งการเรียนรู้

7.1 สื่อสิ่งพิมพ์

1. เอกสารประกอบการเรียนวิชาธุรกิจเบื้องต้น
2. รูปภาพ

7.2 สื่อโสตทัศน (ถ้ามี)

1. สื่อ Power point
2. เครื่องคอมพิวเตอร์พกพา หรือแท็บเล็ต หรือ สมาร์ทโฟน
3. ระบบ Google Classroom

8. หลักฐานการเรียนรู้

8.1 หลักฐานความรู้

1. ใบความรู้
2. แบบทดสอบ

8.2 หลักฐานการปฏิบัติงาน

1. ใบงาน
2. แบบฝึกหัด

9. การวัดและประเมินผล

9.1 เกณฑ์การปฏิบัติงาน

สมรรถนะ	เกณฑ์ปฏิบัติ (performance criteria)
1. แสดงความรู้เกี่ยวกับจรรยาบรรณและคุณสมบัติของผู้ประกอบธุรกิจ	- ผู้เรียนแสดงความรู้เกี่ยวกับจรรยาบรรณและคุณสมบัติของผู้ประกอบธุรกิจ

9.2 วิธีการประเมิน

ผลการประเมินการเรียนรู้

การวัดผลประเมินผลของหน่วยการเรียนรู้ต้องผ่านมากกว่าร้อยละ 50 ของคะแนนประจำหน่วยการเรียนรู้แล้วนำคะแนนประเมินผลในหน่วยการเรียนรู้ดังนี้

คะแนนผลการประเมินร้อยละ 80 ขึ้นไป	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์ดีเยี่ยม
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 75-79	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์ดีมาก
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 70-74	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์ดี
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 65-69	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างดี
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 60-64	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์พอใช้
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 55-59	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์อ่อน
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 50-54	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์อ่อนมาก
คะแนนผลการประเมินต่ำกว่าร้อยละ 50	ระดับผลการเรียนอยู่ในไม่ผ่านเกณฑ์

9.3 เครื่องมือประเมิน

1. ใบงาน
2. แบบฝึกหัด
3. แบบทดสอบหลังเรียน
4. แบบประเมินด้านคุณธรรม จริยธรรมและคุณลักษณะที่พึงประสงค์

10. บันทึกผลหลังการจัดการเรียนรู้

10.1 ข้อสรุปหลังการจัดการเรียนรู้

.....

.....

.....

10.2 ปัญหาที่พบ

.....

.....

.....


10.3 แนวทางแก้ปัญหา

.....

.....

.....



	ใบความรู้ ที่ 1		หน่วยที่ ...3
	รหัสวิชา 20001-1003	ชื่อวิชา ธุรกิจเบื้องต้น	สอนครั้งที่ 6-7
	ชื่อหน่วยการเรียนรู้ จรรยาบรรณและคุณสมบัติของผู้ประกอบธุรกิจ		ทฤษฎี 2 ชม. ปฏิบัติ 4 ชม.
ชื่อเรื่อง จรรยาบรรณและคุณสมบัติของผู้ประกอบธุรกิจ			

1. ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับหน่วยการเรียนรู้

- รู้พื้นฐานจรรยาบรรณและคุณสมบัติของผู้ประกอบธุรกิจ

2. อ้างอิงมาตรฐาน/เชื่อมโยงกลุ่มอาชีพ

-

3. สมรรถนะประจำหน่วย

- 3.1 แสดงความรู้เกี่ยวกับจรรยาบรรณและคุณสมบัติของผู้ประกอบธุรกิจ

4. จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

- 4.1 บอกจรรยาบรรณทางธุรกิจได้ (Business Ethics)
- 4.2 บอกความรับผิดชอบต่อสังคมได้ (Social Responsibility)
- 4.3 บอกคุณสมบัติของผู้ประกอบธุรกิจได้
- 4.4 อธิบายการสร้างและรักษาความน่าเชื่อถือของธุรกิจได้
- 4.5 บอกจรรยาบรรณและผลกระทบต่อธุรกิจได้
- 4.6 มีคุณธรรม จริยธรรมและคุณลักษณะที่พึงประสงค์ตามที่สถานศึกษากำหนด

5. เนื้อหาสาระ

1. จรรยาบรรณทางธุรกิจ (Business Ethics)

- ความหมายและความสำคัญของจรรยาบรรณทางธุรกิจ
- หลักการจรรยาบรรณที่ผู้ประกอบการควรปฏิบัติ เช่น ความซื่อสัตย์, ความยุติธรรม, การรักษาสีทธิของผู้บริโภค
- ตัวอย่างของการประพฤติตามจรรยาบรรณทางธุรกิจ
- การจัดการกับปัญหาจรรยาบรรณในธุรกิจ เช่น การรับสินบน หรือการโกง

2. ความรับผิดชอบต่อสังคม (Social Responsibility)

- ความหมายของความรับผิดชอบต่อสังคมของธุรกิจ
- ประเภทของความรับผิดชอบต่อสังคม เช่น ความรับผิดชอบต่อสภาพแวดล้อม, ความรับผิดชอบต่อชุมชน
- ตัวอย่างธุรกิจที่มีความรับผิดชอบต่อสังคม

3. คุณสมบัติของผู้ประกอบธุรกิจ

- คุณสมบัติส่วนตัว เช่น ความซื่อสัตย์, ความขยัน, การมีวิสัยทัศน์
- คุณสมบัติทางการบริหาร เช่น ความสามารถในการตัดสินใจ, การบริหารจัดการเวลา, การแก้ปัญหา
- คุณสมบัติในการสร้างความสัมพันธ์ เช่น การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ, การทำงานเป็นทีม, การสร้างความเชื่อมั่น
- คุณสมบัติทางการเงิน เช่น ความเข้าใจในเรื่องการจัดการเงินทุน, การวางแผนทางการเงิน

4. การสร้างและรักษาความน่าเชื่อถือของธุรกิจ

- วิธีการสร้างความน่าเชื่อถือในธุรกิจ
- การรักษามาตรฐานทางจรรยาบรรณเพื่อไม่ให้เกิดปัญหาทางกฎหมายและภาพลักษณ์ที่เสียหาย
- ตัวอย่างธุรกิจที่มีชื่อเสียงด้านจรรยาบรรณและความน่าเชื่อถือ

5. จรรยาบรรณและผลกระทบต่อธุรกิจ

- ผลกระทบจากการปฏิบัติหรือไม่ปฏิบัติตามจรรยาบรรณทางธุรกิจ
- ผลลัพธ์ที่อาจเกิดขึ้นจากการทำธุรกิจโดยไม่ยึดหลักจรรยาบรรณ เช่น การเสียชื่อเสียง, การฟ้องร้อง, หรือการสูญเสียลูกค้า

6. แบบฝึกหัด/แบบทดสอบ

แบบฝึกหัด

1. จรรยาบรรณของผู้ประกอบธุรกิจคืออะไร ทำไมจรรยาบรรณจึงสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ
2. อธิบายคุณสมบัติที่สำคัญที่ผู้ประกอบธุรกิจควรมีในการบริหารจัดการธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ
3. ผู้ประกอบธุรกิจควรมีการปฏิบัติอย่างไรเพื่อให้มีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม
4. อธิบายถึงความสำคัญของความซื่อสัตย์และความโปร่งใสในการดำเนินธุรกิจ และผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นหากขาดคุณสมบัติทั้งสองนี้
5. จรรยาบรรณในธุรกิจเกี่ยวข้องกับการรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างไร? ยกตัวอย่างการดำเนินธุรกิจที่แสดงถึงจรรยาบรรณในการบริการลูกค้า

แบบทดสอบ

1. จรรยาบรรณของผู้ประกอบธุรกิจหมายถึงอะไร
 - ก. การรักษาผลกำไรสูงสุด
 - ข. การปฏิบัติตามกฎหมายเท่านั้น
 - ค. การปฏิบัติตามหลักการทางจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ
 - ง. การรักษาความลับทางการค้า
2. ผู้ประกอบธุรกิจควรมีคุณสมบัติใดในการบริหารจัดการธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ

- ก. การตัดสินใจอย่างรวดเร็วและมีเหตุผล
ข. การปฏิบัติตามกฎหมายเท่านั้น
ค. การมีความสามารถในการหากำไรสูงสุด
ง. การปฏิบัติตามคำสั่งจากรัฐบาล
3. การที่ผู้ประกอบการธุรกิจต้องมีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมนั้นสำคัญอย่างไร
- ก. ช่วยให้ธุรกิจสามารถหลีกเลี่ยงภาษี
ข. ส่งเสริมการสร้างความเชื่อมั่นจากลูกค้าและคู่ค้าธุรกิจ
ค. ทำให้ธุรกิจสามารถลดต้นทุนการผลิตได้
ง. เพิ่มกำไรในระยะสั้น
4. การมีความซื่อสัตย์และความโปร่งใสในการดำเนินธุรกิจมีความสำคัญอย่างไร
- ก. ช่วยให้ธุรกิจสามารถขยายตลาดได้เร็ว
ข. สร้างความเชื่อมั่นจากลูกค้าและคู่ค้าธุรกิจ
ค. ช่วยลดความเสี่ยงจากการตรวจสอบภาษี
ง. ช่วยลดต้นทุนในการผลิตสินค้า
5. จรรยาบรรณในการบริการลูกค้าคืออะไร
- ก. การให้บริการที่ตรงตามคำขอของลูกค้าเท่านั้น
ข. การรักษาความลับของลูกค้าและให้ข้อมูลที่ถูกต้อง
ค. การตั้งราคาให้สูงที่สุด
ง. การให้บริการอย่างรวดเร็วโดยไม่คำนึงถึงคุณภาพ

7. เอกสารอ้างอิง (ขึ้นหน้าใหม่)

- เอกสารประกอบการเรียนวิชาธุรกิจเบื้องต้น

8. ภาคผนวก (เฉลยแบบฝึกหัด เฉลยแบบทดสอบ ฯ)


แบบฝึกหัด

- จรรยาบรรณของผู้ประกอบการธุรกิจ คือ แนวทางหรือหลักการที่กำหนดการปฏิบัติตัวของผู้ประกอบการธุรกิจที่มีจิตสำนึกทางจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ เช่น การรักษาความซื่อสัตย์ การเคารพกฎหมาย และการปฏิบัติอย่างยุติธรรม จรรยาบรรณสำคัญเพราะช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า, พันธมิตรทางธุรกิจ, และสังคม อีกทั้งยังช่วยเสริมสร้างความยั่งยืนในระยะยาวให้กับธุรกิจ
- คุณสมบัติที่สำคัญที่ผู้ประกอบการควรมี ได้แก่
 - วิสัยทัศน์: การมองเห็นโอกาสและทิศทางในอนาคต
 - ความสามารถในการตัดสินใจ: การตัดสินใจอย่างรวดเร็วและมีเหตุผล
 - ความเป็นผู้นำ: การมีทักษะในการนำทีมและกระตุ้นให้ทีมงานทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ
 - ความอดทน: ความสามารถในการรับมือกับอุปสรรคและความท้าทายในธุรกิจ
 - การสื่อสารที่ดี: การสื่อสารกับลูกค้าและทีมงานอย่างชัดเจนและมีประสิทธิภาพ

3. ผู้ประกอบธุรกิจควรมีการปฏิบัติอย่างไรเพื่อให้มีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม?
 - การปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับด้านสิ่งแวดล้อม
 - การนำเทคโนโลยีหรือวิธีการที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมมาใช้ในการผลิตและการบริการ
 - การลดการใช้ทรัพยากรธรรมชาติ เช่น การลดการใช้พลังงาน การจัดการขยะอย่างมีประสิทธิภาพ
 - การให้ความสำคัญกับการพัฒนาอย่างยั่งยืน (Sustainable Development)
4. ความซื่อสัตย์และความโปร่งใสในการดำเนินธุรกิจมีความสำคัญ เพราะช่วยสร้างความไว้วางใจจากลูกค้าและคู่ค้าธุรกิจ ทำให้ธุรกิจสามารถดำเนินการในระยะยาวได้ และหลีกเลี่ยงการเกิดปัญหาทางกฎหมายและข้อพิพาททางธุรกิจ เช่น หากผู้ประกอบการขาดความซื่อสัตย์และโปร่งใส อาจส่งผลให้ธุรกิจสูญเสียลูกค้าและความเชื่อมั่นในตลาด ซึ่งส่งผลต่อการเจริญเติบโตของธุรกิจในระยะยาว
5. จรรยาบรรณในธุรกิจเกี่ยวข้องกับการรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า โดยการรักษาความซื่อสัตย์และการให้บริการที่มีคุณภาพ ตัวอย่างเช่น การให้ข้อมูลที่ถูกต้องแก่ลูกค้า เช่น ในธุรกิจประกันชีวิตที่ต้องมีการให้ข้อมูลที่ชัดเจนเกี่ยวกับเงื่อนไขต่าง ๆ หรือการบริการที่มีความมุงดีธรรม เช่น การแก้ปัญหาลูกค้าอย่างรวดเร็วและไม่เอาัดเอาเปรียบลูกค้า

แบบทดสอบ

1. ค. การปฏิบัติตามหลักการทางจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ
2. ก. การตัดสินใจอย่างรวดเร็วและมีเหตุผล
3. ข. ส่งเสริมการสร้างเชื่อมั่นจากลูกค้าและคู่ค้าธุรกิจ
4. ข. สร้างความเชื่อมั่นจากลูกค้าและคู่ค้าธุรกิจ
5. ข. การรักษาความลับของลูกค้าและให้ข้อมูลที่ถูกต้อง

	แผนการจัดการเรียนรู้		หน่วยที่ 4		
	รหัสวิชา	20001-1003	ชื่อวิชา	ธุรกิจเบื้องต้น	สอนครั้งที่ 8-10
	ชื่อหน่วยการเรียนรู้	ระบบการแลกเปลี่ยนและการตลาด			ทฤษฎี 3 ชม. ปฏิบัติ 6 ชม.
ชื่อเรื่อง/งาน ระบบการแลกเปลี่ยนและการตลาด					

1. ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับหน่วยการเรียนรู้

- รู้พื้นฐานระบบการแลกเปลี่ยนและการตลาด

2. อ้างอิงมาตรฐาน/เชื่อมโยงกลุ่มอาชีพ

2.1 มาตรฐานอาชีพ.....-.....สมรรถนะย่อย.....-.....

- 1) เกณฑ์การปฏิบัติงาน....
- 2) วิธีประเมิน.....-.....
- 3) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)
- 4) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

2.2 บุคลากรกลุ่มอาชีพ.....-.....

3. สมรรถนะประจำหน่วย

3.1 แสดงความรู้เกี่ยวกับระบบการแลกเปลี่ยนและการตลาด

4. จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

- 4.1 อธิบายความหมายและหลักการของระบบการแลกเปลี่ยน (Exchange System)
- 4.2 บอกบทบาทของตลาด (Market) ในระบบการแลกเปลี่ยน
- 4.3 บอกหลักการและกระบวนการทางการตลาด (Marketing Process)
- 4.4 บอกกลยุทธ์การตลาดได้ (Marketing Strategies)
- 4.5 วิจัยตลาด (Market Research)
- 4.6 พัฒนาผลิตภัณฑ์และการบริการได้ (Product and Service Development)
- 4.7 อธิบายการส่งเสริมการขาย (Sales Promotion)
- 4.8 สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าได้ (Customer Relationship Management - CRM)
- 4.9 มีคุณธรรม จริยธรรมและคุณลักษณะที่พึงประสงค์ตามที่สถานศึกษากำหนด

5. สารการเรียนรู้

1. ความหมายและหลักการของระบบการแลกเปลี่ยน (Exchange System)

- ความหมายของระบบการแลกเปลี่ยน
- การแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการในตลาด
- วิธีการแลกเปลี่ยน (เช่น การซื้อขาย, การแลกเปลี่ยนสินค้าผ่านระบบเงินตรา)

2. บทบาทของตลาด (Market) ในระบบการแลกเปลี่ยน

- ความหมายและประเภทของตลาด เช่น ตลาดสินค้า, ตลาดบริการ, ตลาดทุน
- ลักษณะของตลาด (เช่น ตลาดที่มีการแข่งขัน, ตลาดที่มีอำนาจผูกขาด)
- กลไกการทำงานของตลาดและปัจจัยที่มีผลต่อตลาด

3. หลักการและกระบวนการทางการตลาด (Marketing Process)

- ขั้นตอนในกระบวนการการตลาด เช่น การวิจัยตลาด, การวางแผนการตลาด, การวิเคราะห์ตลาด
- การกำหนดเป้าหมายการตลาดและกลยุทธ์การตลาด

4. กลยุทธ์การตลาด (Marketing Strategies)

- การตั้งกลยุทธ์การตลาด เช่น การแบ่งกลุ่มตลาด (Market Segmentation), การเลือกกลุ่มเป้าหมาย (Targeting), การวางตำแหน่งสินค้า (Positioning)
- การใช้กลยุทธ์ 4P (Product, Price, Place, Promotion)
- กลยุทธ์การตลาดดิจิทัล (Digital Marketing)

5. การวิจัยตลาด (Market Research)

- ความสำคัญของการวิจัยตลาดในการวางแผนธุรกิจ
- วิธีการทำการวิจัยตลาด เช่น การสำรวจความคิดเห็น, การสัมภาษณ์, การใช้ข้อมูลจากแหล่งต่างๆ
- การวิเคราะห์ผลลัพธ์จากการวิจัยตลาดเพื่อปรับกลยุทธ์การตลาด

6. การพัฒนาผลิตภัณฑ์และการบริการ (Product and Service Development)

- กระบวนการในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่
- การปรับปรุงหรือการต่อยอดผลิตภัณฑ์หรือบริการที่มีอยู่
- การตอบสนองความต้องการของลูกค้า

7. การส่งเสริมการขาย (Sales Promotion)

- ความหมายของการส่งเสริมการขาย
- เครื่องมือและวิธีการส่งเสริมการขาย เช่น การลดราคา, การให้ของแถม, การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย
- การวัดผลการส่งเสริมการขาย

8. การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship Management - CRM)

- ความสำคัญของการสร้างและรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า
- วิธีการใช้เทคโนโลยีในการจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า (เช่น ระบบ CRM)
- การรักษาลูกค้าเดิมและการหาลูกค้าใหม่

6. กิจกรรมการเรียนรู้

6.1 การนำเข้าสู่บทเรียน

1. ครูและผู้เรียนสนทนากันว่าระบบการแลกเปลี่ยนและการตลาด เป็นกิจกรรมต่าง ๆ ที่ก่อให้เกิดการขยายแลกเปลี่ยนกัน

2. ครูเล่าเรื่องระบบการแลกเปลี่ยนและการตลาด และให้ผู้เรียนแสดงความคิดเห็น เพื่อเชื่อมโยงเข้าสู่เนื้อหา

3. ครูแสดงรูปภาพเกี่ยวกับระบบการแลกเปลี่ยนและการตลาด

6.2 การเรียนรู้

1. ครูผู้สอนใช้เทคนิคโดยการอธิบายความหมายและความสำคัญของระบบการแลกเปลี่ยนและการตลาด พร้อมแสดงรูปภาพประกอบ เพื่อสื่อความรู้ ความเข้าใจ และสามารถฝึกทักษะการเรียนรู้ในเรื่องต่อไปโดยใช้ประโยชน์ได้ โดยความต้องการ

ขั้นพื้นฐานของ Maslow's Hierarchy of Needs

2. ครูและผู้เรียนอธิบายวัตถุประสงค์และประโยชน์ในระบบการแลกเปลี่ยนและการตลาด

3. ครูและผู้เรียนร่วมกันเกี่ยวกับระบบการแลกเปลี่ยนและการตลาด โดยใช้สื่อ Power Point ประกอบการเรียน

4. ครูและผู้เรียนใช้สื่อ Power Point ประกอบเพื่อเรียนเรื่องระบบการแลกเปลี่ยนและการตลาด

6.3 การสรุป

1. สรุประบบการแลกเปลี่ยนและการตลาด โดยทำกิจกรรมฝึกทักษะเพื่อการเรียนรู้ และทำกิจกรรมใบงาน

6.4 การวัดและประเมินผล

1. นักเรียนทำแบบทดสอบหน่วยที่ 4 ในระบบ GOOGLE CLASSROOM

2. นักเรียนรับฟังคำเฉลยแบบทดสอบ หน่วยที่ 4 จากครูและแลกเปลี่ยนเหตุผลระหว่างกัน

3. ครูบันทึกผลการประเมิน

7. สื่อและแหล่งการเรียนรู้

7.1 สื่อสิ่งพิมพ์

1. เอกสารประกอบการเรียนวิชาธุรกิจเบื้องต้น

2. รูปภาพ

7.2 สื่อโสตทัศน์ (ถ้ามี)

1. สื่อ Power point

2. เครื่องคอมพิวเตอร์พกพา หรือแท็บเล็ต หรือ สมาร์ทโฟน

3. ระบบ Google Classroom

8. หลักฐานการเรียนรู้

8.1 หลักฐานความรู้

1. ใบความรู้
2. แบบทดสอบ

8.2 หลักฐานการปฏิบัติงาน

1. ใบงาน
2. แบบฝึกหัด

9. การวัดและประเมินผล

9.1 เกณฑ์การปฏิบัติงาน

สมรรถนะ	เกณฑ์ปฏิบัติ (performance criteria)
1. แสดงความรู้เกี่ยวกับระบบการแลกเปลี่ยนและการตลาด	- ผู้เรียนแสดงความรู้เกี่ยวกับระบบการแลกเปลี่ยนและการตลาดได้

9.2 วิธีการประเมิน

ผลการประเมินการเรียนรู้

การวัดผลประเมินผลของหน่วยการเรียนรู้ต้องผ่านมากกว่าร้อยละ 50 ของคะแนนประจำหน่วยการเรียนรู้แล้วนำคะแนนประเมินผลในหน่วยการเรียนรู้ดังนี้

คะแนนผลการประเมินร้อยละ 80 ขึ้นไป	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์ดีเยี่ยม
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 75-79	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์ดีมาก
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 70-74	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์ดี
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 65-69	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างดี
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 60-64	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์พอใช้
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 55-59	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์อ่อน
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 50-54	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์อ่อนมาก
คะแนนผลการประเมินต่ำกว่าร้อยละ 50	ระดับผลการเรียนอยู่ในไม่ผ่านเกณฑ์

9.3 เครื่องมือประเมิน

1. ใบงาน
2. แบบฝึกหัด
3. แบบทดสอบหลังเรียน
4. แบบประเมินด้านคุณธรรม จริยธรรมและคุณลักษณะที่พึงประสงค์

10. บันทึกผลหลังการจัดการเรียนรู้

10.1 ข้อสรุปหลังการจัดการเรียนรู้

.....

.....

.....

10.2 ปัญหาที่พบ

.....

.....

.....


10.3 แนวทางแก้ปัญหา

.....

.....

.....



	ใบความรู้ ที่ 1		หน่วยที่ ...4	
	รหัสวิชา 20001-1003	ชื่อวิชา ธุรกิจเบื้องต้น	สอนครั้งที่ 8-10	
	ชื่อหน่วยการเรียนรู้ ระบบการแลกเปลี่ยนและการตลาด		ทฤษฎี 3	ชม.
ชื่อเรื่อง ระบบการแลกเปลี่ยนและการตลาด		ปฏิบัติ 6	ชม.	

1. ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับหน่วยการเรียนรู้

- รู้พื้นฐาน

2. อ้างอิงมาตรฐาน/เชื่อมโยงกลุ่มอาชีพ

-

3. สมรรถนะประจำหน่วย

3.1 แสดงความรู้เกี่ยวกับระบบการแลกเปลี่ยนและการตลาด

4. จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

4.1 อธิบายความหมายและหลักการของระบบการแลกเปลี่ยน (Exchange System)

4.2 บอกบทบาทของตลาด (Market) ในระบบการแลกเปลี่ยน

4.3 บอกหลักการและกระบวนการทางการตลาด (Marketing Process)

4.4 บอกกลยุทธ์การตลาดได้ (Marketing Strategies)

4.5 วิจัยตลาด (Market Research)

4.6 พัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการได้ (Product and Service Development)

4.7 อธิบายการส่งเสริมการขาย (Sales Promotion)

4.8 สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าได้ (Customer Relationship Management - CRM)

4.9 มีคุณธรรม จริยธรรมและคุณลักษณะที่พึงประสงค์ตามที่สถานศึกษากำหนด

5. เนื้อหาสาระ

1. ความหมายและหลักการของระบบการแลกเปลี่ยน (Exchange System)

- ความหมายของระบบการแลกเปลี่ยน
- การแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการในตลาด
- วิธีการแลกเปลี่ยน (เช่น การซื้อขาย, การแลกเปลี่ยนสินค้าผ่านระบบเงินตรา)

2. บทบาทของตลาด (Market) ในระบบการแลกเปลี่ยน

- ความหมายและประเภทของตลาด เช่น ตลาดสินค้า, ตลาดบริการ, ตลาดทุน
- ลักษณะของตลาด (เช่น ตลาดที่มีการแข่งขัน, ตลาดที่มีอำนาจผูกขาด)
- กลไกการทำงานของตลาดและปัจจัยที่มีผลต่อตลาด

3. หลักการและกระบวนการทางการตลาด (Marketing Process)

- ขั้นตอนในกระบวนการการตลาด เช่น การวิจัยตลาด, การวางแผนการตลาด, การวิเคราะห์ตลาด
- การกำหนดเป้าหมายการตลาดและกลยุทธ์การตลาด

4. กลยุทธ์การตลาด (Marketing Strategies)

- การตั้งกลยุทธ์การตลาด เช่น การแบ่งกลุ่มตลาด (Market Segmentation), การเลือกกลุ่มเป้าหมาย (Targeting), การวางตำแหน่งสินค้า (Positioning)
- การใช้กลยุทธ์ 4P (Product, Price, Place, Promotion)
- กลยุทธ์การตลาดดิจิทัล (Digital Marketing)

5. การวิจัยตลาด (Market Research)

- ความสำคัญของการวิจัยตลาดในการวางแผนธุรกิจ
- วิธีการทำการวิจัยตลาด เช่น การสำรวจความคิดเห็น, การสัมภาษณ์, การใช้ข้อมูลจากแหล่งต่างๆ
- การวิเคราะห์ผลลัพธ์จากการวิจัยตลาดเพื่อปรับกลยุทธ์การตลาด

6. การพัฒนาผลิตภัณฑ์และการบริการ (Product and Service Development)

- กระบวนการในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่
- การปรับปรุงหรือการต่อยอดผลิตภัณฑ์หรือบริการที่มีอยู่
- การตอบสนองความต้องการของลูกค้า

7. การส่งเสริมการขาย (Sales Promotion)

- ความหมายของการส่งเสริมการขาย
- เครื่องมือและวิธีการส่งเสริมการขาย เช่น การลดราคา, การให้ของแถม, การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย
- การวัดผลการส่งเสริมการขาย

8. การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship Management - CRM)

- ความสำคัญของการสร้างและรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า
- การใช้เทคโนโลยีในการจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า (เช่น ระบบ CRM)
- การรักษาลูกค้าเดิมและการหาลูกค้าใหม่

6. แบบฝึกหัด/แบบทดสอบ

แบบฝึกหัด

1. อธิบายความหมายของระบบการแลกเปลี่ยน (Exchange System) และทำไมมันจึงสำคัญสำหรับธุรกิจ
2. การตลาด (Marketing) คืออะไร และเหตุใดธุรกิจจึงต้องมีการทำการตลาดเพื่อสร้างความสำเร็จ
3. อธิบายความแตกต่างระหว่างการตลาดเชิงผลิตภัณฑ์ (Product-Oriented Marketing) กับการตลาดเชิงลูกค้า (Customer-Oriented Marketing)

4. การวิเคราะห์ตลาด (Market Analysis) คืออะไร และมีความสำคัญต่อการวางแผนการตลาดอย่างไร
5. อธิบายบทบาทของช่องทางการจัดจำหน่าย (Distribution Channels) ในการทำการตลาด และทำไมช่องทางการจัดจำหน่ายจึงสำคัญ

แบบทดสอบ

1. ระบบการแลกเปลี่ยนในธุรกิจหมายถึงอะไร
 - ก. การซื้อสินค้าโดยไม่ต้องจ่ายเงิน
 - ข. การใช้เงินเป็นตัวกลางในการแลกเปลี่ยนสินค้า
 - ค. การขายสินค้าผ่านทางออนไลน์เท่านั้น
 - ง. การซื้อสินค้าจากตลาดต่างประเทศ
2. การตลาดมีความสำคัญอย่างไรต่อธุรกิจ
 - ก. ช่วยในการเพิ่มจำนวนพนักงาน
 - ข. ช่วยสร้างความรู้สึที่ดีให้กับผู้บริโภค
 - ค. ช่วยให้ธุรกิจสามารถเข้าใจความต้องการของลูกค้าและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า
 - ง. ช่วยในการลดต้นทุนการผลิต
3. การตลาดเชิงลูกค้า (Customer-Oriented Marketing) คืออะไร
 - ก. การมุ่งเน้นการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพสูงที่สุด
 - ข. การศึกษาความต้องการของลูกค้าและปรับสินค้าหรือบริการให้ตรงกับความต้องการเหล่านั้น
 - ค. การทำการตลาดเพื่อลดราคาให้ต่ำที่สุด
 - ง. การทำโฆษณาผ่านสื่อทุกประเภทโดยไม่คำนึงถึงกลุ่มเป้าหมาย
4. การวิเคราะห์ตลาด (Market Analysis) มีความสำคัญอย่างไรในการวางแผนการตลาด
 - ก. ช่วยให้ธุรกิจตัดสินใจเลือกกลุ่มลูกค้าได้อย่างถูกต้อง
 - ข. ช่วยให้ธุรกิจสามารถผลิตสินค้าได้มากขึ้น
 - ค. ช่วยให้ธุรกิจลดภาษีที่ต้องจ่าย
 - ง. ช่วยให้ธุรกิจสามารถตั้งราคาได้สูงที่สุด
5. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Distribution Channels) คืออะไร
 - ก. วิธีการโปรโมตสินค้า
 - ข. ช่องทางที่ใช้ในการส่งสินค้าไปยังผู้บริโภคหรือร้านค้า
 - ค. วิธีการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพสูง
 - ง. การเก็บรักษาสินค้าในคลังสินค้า

7. เอกสารอ้างอิง (ขึ้นหน้าใหม่)

- เอกสารประกอบการเรียนวิชาธุรกิจเบื้องต้น


8. ภาคผนวก (เฉลยแบบฝึกหัด เฉลยแบบทดสอบ ฯ)

แบบฝึกหัด

1. ระบบการแลกเปลี่ยน (Exchange System) คือ กระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการแลกเปลี่ยนสินค้าหรือบริการระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภค โดยการใช้เงินหรือสิ่งที่มีค่าอื่น ๆ เป็นสื่อกลาง ระบบการแลกเปลี่ยนเป็นสิ่งสำคัญสำหรับธุรกิจเพราะช่วยให้ธุรกิจสามารถขายสินค้าหรือบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถสร้างรายได้จากการแลกเปลี่ยนนี้ได้
2. การตลาด (Marketing) คือ กิจกรรมต่าง ๆ ที่องค์กรหรือธุรกิจดำเนินการเพื่อส่งเสริมและประชาสัมพันธ์สินค้าหรือบริการให้กับกลุ่มเป้าหมายเพื่อสร้างความพึงพอใจและกระตุ้นการซื้อ การทำการตลาดจึงสำคัญเพราะมันช่วยให้ธุรกิจสามารถเข้าถึงลูกค้าหรือผู้บริโภคเป้าหมายได้ เพิ่มโอกาสในการขายสินค้าและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า
3. การตลาดเชิงผลิตภัณฑ์ (Product-Oriented Marketing) เป็นแนวทางที่มุ่งเน้นการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพและสมบูรณ์ที่สุด โดยคิดว่าเมื่อสินค้าดี ลูกค้าจะซื้อเอง ขณะที่ การตลาดเชิงลูกค้า (Customer-Oriented Marketing) จะมุ่งเน้นการทำความเข้าใจความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้า เพื่อพัฒนาสินค้าหรือบริการที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าและตอบสนองได้ดีที่สุด
4. การวิเคราะห์ตลาด (Market Analysis) คือ การศึกษาข้อมูลและปัจจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับตลาด เช่น ความต้องการของลูกค้า คู่แข่ง แนวโน้มตลาด และพฤติกรรมของผู้บริโภค การวิเคราะห์ตลาดเป็นสิ่งสำคัญในการวางแผนการตลาด เพราะมันช่วยให้ธุรกิจสามารถกำหนดกลยุทธ์การตลาดที่มีประสิทธิภาพและตอบสนองความต้องการของตลาดได้อย่างเหมาะสม
5. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Distribution Channels) คือ ช่องทางที่สินค้าหรือบริการถูกส่งต่อจากผู้ผลิตไปยังลูกค้าหรือผู้บริโภค เช่น ร้านค้าปลีก, ร้านค้าออนไลน์ หรือผู้ค้าส่ง ช่องทางการจัดจำหน่ายสำคัญเพราะมันทำให้สินค้าเข้าถึงลูกค้าได้ง่ายและรวดเร็ว เพิ่มความสะดวกในการซื้อสินค้า และช่วยธุรกิจขยายตลาดได้กว้างขึ้น

แบบทดสอบ

1. ข. การใช้เงินเป็นตัวกลางในการแลกเปลี่ยนสินค้า
2. ค. ช่วยให้ธุรกิจสามารถเข้าใจความต้องการของลูกค้าและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า
3. ข. การศึกษาความต้องการของลูกค้าและปรับสินค้าหรือบริการให้ตรงกับความต้องการเหล่านั้น
4. ก. ช่วยให้ธุรกิจตัดสินใจเลือกกลุ่มลูกค้าได้อย่างถูกต้อง
5. ข. ช่องทางที่ใช้ในการส่งสินค้าไปยังผู้บริโภคหรือร้านค้า

	แผนการจัดการเรียนรู้		หน่วยที่ 5
	รหัสวิชา 20001-1003	ชื่อวิชา ธุรกิจเบื้องต้น	สอนครั้งที่ 11-12
	ชื่อหน่วยการเรียนรู้ แหล่งเงินทุนและสถาบันที่สนับสนุนธุรกิจ		ทฤษฎี 2 ชม. ปฏิบัติ 4 ชม.
ชื่อเรื่อง/งาน แหล่งเงินทุนและสถาบันที่สนับสนุนธุรกิจ			

1. ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับหน่วยการเรียนรู้

- รู้พื้นฐานทางแหล่งเงินทุนและสถาบันที่สนับสนุนธุรกิจ

2. อ้างอิงมาตรฐาน/เชื่อมโยงกลุ่มอาชีพ

2.1 มาตรฐานอาชีพ.....-.....สมรรถนะย่อย.....-.....

- 1) เกณฑ์การปฏิบัติงาน....
- 2) วิธีประเมิน.....-.....
- 3) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)
- 4) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

2.2 บุคลากรกลุ่มอาชีพ.....-.....

3. สมรรถนะประจำหน่วย

3.1 แสดงความรู้เกี่ยวกับแหล่งเงินทุนและสถาบันที่สนับสนุนธุรกิจ

4. จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

- 4.1 เพื่อให้เข้าใจและอธิบายการวางแผนทางการเงินได้
- 4.2 เพื่อให้เข้าใจและอธิบายหลักการวางแผนทางการเงินได้
- 4.3 เพื่อให้เข้าใจและอธิบายการจัดหาทางการเงินได้
- 4.4 เพื่อให้เข้าใจและอธิบายการจัดการเงินสดและสินทรัพย์สภาพคล่องได้

5. สารการเรียนรู้

1. การวางแผนทางการเงิน

ซึ่งหมายถึง การกำหนดการใช้จ่ายเงินต่างๆ ให้สอดคล้องกับแผนงานที่จัดทำขึ้น และระบุถึงแหล่งที่มาของเงินและการใช้ไปของเงินในกิจกรรมต่างๆ

การวางแผนทางการเงิน สามารถแบ่งออกได้ 2 ลักษณะ ได้แก่

- 1) การวางแผนการเงินส่วนบุคคล
- 2) การวางแผนการเงินสำหรับธุรกิจ

2. หลักการวางแผนทางการเงิน

หลักการวางแผนทางการเงิน โดยการเปลี่ยนแปลงทางสังคม วัฒนธรรมและวิถีชีวิต ทำให้มีความจำเป็นต้องวางแผนการเงินอย่างรอบคอบ และไม่ประมาทในการใช้ชีวิต

1) การประเมินสถานการณ์ เป็นการเก็บข้อมูลต่างๆ เกี่ยวกับตนเองและสิ่งแวดล้อม เพราะจะช่วยให้สามารถประเมินรายรับ-รายจ่ายได้ นอกจากนี้ยังสามารถประเมินสินทรัพย์ที่มี เช่น เงินสด อาคารหรือที่ดิน รวมถึงหนี้สินต่างๆ เพื่อนำไปประมาณการและวางแผนทางการเงินต่อไป

2) กำหนดเป้าหมาย คือการวางแผนการเงิน โดยกำหนดให้อยู่ในรูปของตัวเงิน ระยะเวลาเท่าไรและเป้าหมายที่เป็นไปได้ โดยให้สอดคล้องกับรายรับ-รายจ่าย และหนี้สินที่มีอยู่ ทั้งนี้การวางแผนการเงิน ควรแยกเป็นเป้าหมายระยะสั้น ระยะกลางและระยะยาว เพื่อให้ปฏิบัติตามเป้าหมายที่กำหนดไว้อย่างชัดเจน

3) การจัดทำแผนทางการเงิน การวางแผนทางการเงินนั้นควรจัดทำแผนด้วยความละเอียดและรอบคอบ โดยคำนึงถึงบุคคลและทรัพยากรที่เกี่ยวข้อง และจัดลำดับความสำคัญว่าจะอะไรควรทำก่อนหรือหลังเพื่อให้ปฏิบัติได้จริงและถูกต้องตามแผนที่กำหนดไว้

4) การนำแผนไปปฏิบัติ เป็นการทำตามแผนที่กำหนดไว้ โดยต้องมีวินัยในการปฏิบัติอย่างเคร่งครัด

5) การวัดผลและการปรับปรุงแก้ไข เป็นสิ่งที่จะทำให้ทราบว่า แผนนั้นสามารถปฏิบัติได้จริงตรงตามเป้าหมายหรือไม่ และสามารถนำผลที่ได้ไปพัฒนาและปรับปรุงผลการปฏิบัติในอนาคตได้

3. การจัดหาทางการเงิน

หมายถึง การวางแผนการจัดระเบียบและการควบคุมกำกับกิจกรรมทางการเงิน เช่น การจัดซื้อและการใช้ประโยชน์จากเงินทุน ซึ่งใช้หลักทั่วไปของทรัพยากรทางการเงินของธุรกิจ

4. การจัดการเงินสดและสินทรัพย์สภาพคล่อง

การจัดการทางการเงิน ด้วยสื่อ PowerPoint โดยการจัดการเงินสด (Cash Management) คือการบริหารที่เกี่ยวกับประสิทธิภาพในการเก็บรวบรวมเงินสด การจ่ายเงินสดและการลงทุน การจัดทำงบประมาณเงินสดเป็นเครื่องมือในการจัดการเงินสด เพื่อใช้พยากรณ์ความต้องการเงินสดในอนาคตและการควบคุมการดำเนินการต่างๆ ให้เป็นไปตามงบประมาณ

สินทรัพย์สภาพคล่อง (Liquid Asset) คือ สินทรัพย์ในรูปของเงินสดและสินทรัพย์อื่นที่มีสภาพใกล้เคียงเงินสด แต่สามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดได้ง่ายภายในระยะเวลาไม่เกิน 1 ปี เช่น เงินฝากกระแสรายวันเงินฝากออมทรัพย์ และเงินลงทุนระยะสั้นอื่นๆ บุคคลจำเป็นต้องมีสินทรัพย์สภาพคล่องให้เพียงพอต่อการใช้จ่ายประจำวัน เพื่อจะได้ไม่เกิดปัญหาเงินขาดมือ ส่วนปัญหาทางการเงินมักจะเกิดขึ้นกับทุกคนรอบครัว ถ้าไม่มีการเตรียมพร้อมไว้ย่อมนำมาความเดือดร้อนมาสู่สมาชิกภายในครอบครัวได้ จึงจำเป็นที่ทุกคนรอบครัวต้องมีเงินสดสำรองไว้จำนวนหนึ่ง เพราะจะทำให้ทุกคนรอบครัวมีความเป็นอยู่ที่ดี และสุขสบายในอนาคต

6. กิจกรรมการเรียนรู้

6.1 การนำเข้าสู่บทเรียน

1. ครูกล่าวถึงการวางแผนทางการเงินเป็นการจัดเตรียมข้อมูลต่างๆ ทางด้านการเงินที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคตนำมากำหนดเพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินงาน การประสานข้อมูลต่างๆ ให้มีความสัมพันธ์กันอย่างต่อเนื่องและคาดว่าสิ่งที่ได้รับจะมีประสิทธิผลมากที่สุด

2. ผู้เรียนบอกวัตถุประสงค์ในการวางแผนการเงินของแต่ละคน

6.2 การเรียนรู้

1. ครูอธิบายการวางแผนทางการเงิน พร้อมสื่อ PowerPiont
2. ครูอธิบายการจัดหาทางการเงิน
3. ครูอธิบายการจัดการเงินสดและสินทรัพย์สภาพคล่อง
4. นักเรียนและครูร่วมเฉลยแบบฝึกหัด และแลกเปลี่ยนเหตุผลระหว่างกัน
5. นักเรียนนักเรียนแบ่งกลุ่ม 4-5 คน
6. นักเรียนฟังอธิบายขั้นตอนการปฏิบัติตามใบงานจากครู
7. นักเรียนปฏิบัติตามใบงาน
8. นักเรียนแลกเปลี่ยนข้อคิดเห็นกับนักเรียน นักศึกษา หรือครูผู้สอนนักเรียน เพื่อซักถามหรือแสดงความ

ความคิดเห็น

6.3 การสรุป

1. ครูและผู้เรียนสรุปการวางแผนทางการเงิน หลักการวางแผนทางการเงิน และการจัดการทางการเงิน
2. สรุปสาระสำคัญเพื่อให้เกิดการเรียนรู้และนำไปปฏิบัติได้

6.4 การวัดและประเมินผล

1. นักเรียนทำแบบทดสอบหน่วยที่ 5 ในระบบ GOOGLE CLASSROOM
2. นักเรียนรับฟังคำเฉลยแบบทดสอบ หน่วยที่ 5 จากครูและแลกเปลี่ยนเหตุผลระหว่างกัน
3. ครูบันทึกผลการประเมิน

7. สื่อและแหล่งการเรียนรู้

7.1 สื่อสิ่งพิมพ์

1. เอกสารประกอบการเรียนวิชาธุรกิจเบื้องต้น
2. รูปภาพ

7.2 สื่อโสตทัศน (ถ้ามี)

1. สื่อ Power point
2. เครื่องคอมพิวเตอร์พกพา หรือแท็บเล็ต หรือ สมาร์ทโฟน
3. ระบบ Google Classroom

8. หลักฐานการเรียนรู้

8.1 หลักฐานความรู้

1. ใบความรู้
2. แบบทดสอบ

8.2 หลักฐานการปฏิบัติงาน

1. ใบงาน
2. แบบฝึกหัด

9. การวัดและประเมินผล

9.1 เกณฑ์การปฏิบัติงาน

สมรรถนะ	เกณฑ์ปฏิบัติ (performance criteria)
1. แสดงความรู้เกี่ยวกับการวางแผนทางการเงินได้	- ผู้เรียนแสดงความรู้เกี่ยวกับการวางแผนทางการเงินได้
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับการจัดการเงินสดและสินทรัพย์สภาพคล่องได้	- ผู้เรียนแสดงความรู้เกี่ยวกับการจัดการเงินสดและสินทรัพย์สภาพคล่องได้

9.2 วิธีการประเมิน

ผลการประเมินการเรียนรู้

การวัดผลประเมินผลของหน่วยการเรียนรู้ต้องผ่านมากกว่าร้อยละ 50 ของคะแนนประจำหน่วยการเรียนรู้แล้วนำคะแนนประเมินผลในหน่วยการเรียนรู้ดังนี้

คะแนนผลการประเมินร้อยละ 80 ขึ้นไป	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์ดีเยี่ยม
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 75-79	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์ดีมาก
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 70-74	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์ดี
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 65-69	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างดี
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 60-64	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์พอใช้
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 55-59	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์อ่อน
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 50-54	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์อ่อนมาก
คะแนนผลการประเมินต่ำกว่าร้อยละ 50	ระดับผลการเรียนอยู่ในไม่ผ่านเกณฑ์

9.3 เครื่องมือประเมิน

1. ใบงาน
2. แบบฝึกหัด
3. แบบทดสอบหลังเรียน
4. แบบประเมินด้านคุณธรรม จริยธรรมและคุณลักษณะที่พึงประสงค์

10. บันทึกผลหลังการจัดการเรียนรู้

10.1 ข้อสรุปหลังการจัดการเรียนรู้

.....

.....

.....

10.2 ปัญหาที่พบ

.....

.....

.....


10.3 แนวทางแก้ปัญหา

.....

.....

.....



	ใบความรู้ ที่ 1		หน่วยที่ ...5
	รหัสวิชา 20001-1003	ชื่อวิชา ธุรกิจเบื้องต้น	สอนครั้งที่ 11-12
	ชื่อหน่วยการเรียนรู้ แหล่งเงินทุนและสถาบันที่สนับสนุนธุรกิจ		ทฤษฎี 2 ชม. ปฏิบัติ 4 ชม.
ชื่อเรื่อง แหล่งเงินทุนและสถาบันที่สนับสนุนธุรกิจ			

1. ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับหน่วยการเรียนรู้

- รู้พื้นฐานแหล่งเงินทุนและสถาบันที่สนับสนุนธุรกิจ

2. อ้างอิงมาตรฐาน/เชื่อมโยงกลุ่มอาชีพ

-

3. สมรรถนะประจำหน่วย

- 3.1 แสดงความรู้เกี่ยวกับแหล่งเงินทุนและสถาบันที่สนับสนุนธุรกิจ

4. จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

- 4.1 เพื่อให้เข้าใจและอธิบายการวางแผนทางการเงินได้
- 4.2 เพื่อให้เข้าใจและอธิบายหลักการวางแผนทางการเงินได้
- 4.3 เพื่อให้เข้าใจและอธิบายการจัดหาทางการเงินได้
- 4.4 เพื่อให้เข้าใจและอธิบายการจัดการเงินสดและสินทรัพย์สภาพคล่องได้

5. เนื้อหาสาระ

1. การวางแผนทางการเงิน

ซึ่งหมายถึง การกำหนดการใช้จ่ายเงินต่างๆ ให้สอดคล้องกับแผนงานที่จัดทำขึ้น และระบุถึงแหล่งที่มาของเงินและการใช้ไปของเงินในกิจกรรมต่างๆ

การวางแผนทางการเงิน สามารถแบ่งออกได้ 2 ลักษณะ ได้แก่

- 1) การวางแผนการเงินส่วนบุคคล
- 2) การวางแผนการเงินสำหรับธุรกิจ

2. หลักการวางแผนทางการเงิน

หลักการวางแผนทางการเงิน โดยการเปลี่ยนแปลงทางสังคม วัฒนธรรมและวิถีชีวิต ทำให้มีความจำเป็นต้องวางแผนการเงินอย่างรอบคอบ และไม่ประมาทในการใช้ชีวิต

1) การประเมินสถานการณ์ เป็นการเก็บข้อมูลต่างๆ เกี่ยวกับตนเองและสิ่งแวดล้อม เพราะจะช่วยให้สามารถประเมินรายรับ-รายจ่ายได้ นอกจากนี้ยังสามารถประเมินสินทรัพย์ที่มี เช่น เงินสด อาคารหรือที่ดิน รวมถึงหนี้สินต่างๆ เพื่อนำไปประมาณการและวางแผนทางการเงินต่อไป

2) กำหนดเป้าหมาย คือการวางแผนการเงิน โดยกำหนดให้อยู่ในรูปของตัวเงิน ระยะเวลาเท่าไรและเป้าหมายที่เป็นไปได้ โดยให้สอดคล้องกับรายรับ-รายจ่าย และหนี้สินที่มีอยู่ ทั้งนี้การวางแผนการเงิน

ควรแยกเป็นเป้าหมายระยะสั้น ระยะกลางและระยะยาว เพื่อให้ปฏิบัติตามเป้าหมายที่กำหนดไว้อย่างชัดเจน

3) การจัดทำแผนทางการเงิน การวางแผนทางการเงินนั้นควรจัดทำแผนด้วยความละเอียดและรอบคอบ โดยคำนึงถึงบุคคลและทรัพยากรที่เกี่ยวข้อง และจัดลำดับความสำคัญว่าอะไรควรทำก่อนหรือหลังเพื่อให้ปฏิบัติได้จริงและถูกต้องตามแผนที่กำหนดไว้

4) การนำแผนไปปฏิบัติ เป็นการทำตามแผนที่กำหนดไว้ โดยต้องมีวินัยในการปฏิบัติอย่างเคร่งครัด

5) การวัดผลและการปรับปรุงแก้ไข เป็นสิ่งที่จะทำให้ทราบว่า แผนนั้นสามารถปฏิบัติได้จริงตรงตามเป้าหมายหรือไม่ และสามารถนำผลที่ได้ไปพัฒนาและปรับปรุงผลการปฏิบัติในอนาคตได้

3. การจัดหาทางการเงิน

หมายถึง การวางแผนการจัดระเบียบและการควบคุมกำกับกิจกรรมทางการเงิน เช่น การจัดซื้อและการใช้ประโยชน์จากเงินทุน ซึ่งใช้หลักทั่วไปของทรัพยากรทางการเงินของธุรกิจ

4. การจัดการเงินสดและสินทรัพย์สภาพคล่อง

การจัดการทางการเงิน ด้วยสื่อ PowerPoint โดยการจัดการเงินสด (Cash Management) คือการบริหารที่เกี่ยวกับประสิทธิภาพในการเก็บรวบรวมเงินสด การจ่ายเงินสดและการลงทุน การจัดทำงบประมาณเงินสดเป็นเครื่องมือในการจัดการเงินสด เพื่อใช้พยากรณ์ความต้องการเงินสดในอนาคตและการควบคุมการดำเนินการต่างๆ ให้เป็นไปตามงบประมาณ

สินทรัพย์สภาพคล่อง (Liquid Asset) คือ สินทรัพย์ในรูปของเงินสดและสินทรัพย์อื่นที่มีสภาพใกล้เคียงเงินสด แต่สามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดได้ง่ายภายในระยะเวลาไม่เกิน 1 ปี เช่น เงินฝากกระแสรายวันเงินฝากออมทรัพย์ และเงินลงทุนระยะสั้นอื่นๆ บุคคลจำเป็นต้องมีสินทรัพย์สภาพคล่องให้เพียงพอต่อการใช้จ่ายประจำวัน เพื่อจะได้ไม่เกิดปัญหาเงินขาดมือ ส่วนปัญหาทางการเงินมักจะเกิดขึ้นกับทุกครอบครัว ถ้าไม่มีการเตรียมพร้อมไว้ย่อมนำความเดือดร้อนมาสู่สมาชิกภายในครอบครัวได้ จึงจำเป็นที่ทุกครอบครัวต้องมีเงินสดสำรองไว้จำนวนหนึ่ง เพราะจะทำให้ทุกครอบครัวมีความเป็นอยู่ที่ดี และสุขสบายในอนาคต

6. แบบฝึกหัด/แบบทดสอบ

แบบฝึกหัด

1. การวางแผนทางการเงิน หมายถึงอะไร และมีลักษณะอย่างไรบ้าง

.....
.....

2. จงบอกวัตถุประสงค์ทางการเงินส่วนบุคคล

.....
.....

3. วิธีการวางแผนงานทางการเงินสำหรับธุรกิจมี 2 ลักษณะ คือ

.....
.....

แบบทดสอบ

- ข้อใดไม่ใช่บทบาทของรัฐบาลในการวางแผนทางการเงิน
 - เป็นแหล่งที่มาของรายได้ของธุรกิจ
 - เป็นแหล่งค่าจ้างของผู้บริโภค
 - จัดเก็บภาษีจากบุคคล ภาษีการค้าและภาษีทรัพย์สิน
 - เป็นแหล่งผลิตสินค้าเพื่อความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นของประชาชน
- ข้อใดที่ไม่มีบทบาทเกี่ยวกับการวางแผนทางการเงิน
 - กรมสรรพากร
 - ลูกค้าของธุรกิจ
 - บริษัทเจริญโภคภัณฑ์ จำกัด
 - มูลนิธิคุ้มครองผู้บริโภค
- ข้อใดไม่เป็นขอบเขตการดำเนินงานในการวางแผนภาษี
 - การตัดสินใจทำประกันชีวิต
 - การตัดสินใจกู้เงินจากธนาคาร
 - การตัดสินใจลงทุนซื้อหุ้นสามัญ
 - การตัดสินใจทำสวนทุเรียนและส้ม
- ข้อเป็นการตัดสินใจเกี่ยวกับผลตอบแทนจากการวางแผนการเงิน
 - ค่าเช่า
 - เงินปันผล
 - กำไรสะสม
 - ข้อ 2 และ 3 ถูกต้อง
- ข้อใดไม่ใช่หน้าที่ของการจัดการทางการเงิน
 - การพยากรณ์ผลตอบแทนคร่าวๆ
 - ความมุ่งมั่นในการลงทุน
 - แหล่งที่มาของเงินทุน
 - แผนการลงทุน
- เอกสารอ้างอิง (ขึ้นหน้าใหม่)

- เอกสารประกอบการเรียนวิชาธุรกิจเบื้องต้น

8. ภาคผนวก (เฉลยแบบฝึกหัด เฉลยแบบทดสอบ ฯ)


แบบฝึกหัด

1. ตอบ การวางแผนทางการเงิน หมายถึง การกำหนดการใช้จ่ายเงินต่างๆ ให้สอดคล้องกับแผนงานที่จัดทำขึ้น และระบุถึงแหล่งที่มาของเงินและการใช้ไปของเงินในกิจกรรมต่างๆ แบ่งได้ 2 ลักษณะ ได้แก่ 1. การวางแผนการเงินส่วนบุคคล 2. การวางแผนการเงินสำหรับธุรกิจ
2. ตอบ วัตถุประสงค์ทางการเงินส่วนบุคคล 1. รายจ่ายประจำที่ต้องจ่ายอย่างสม่ำเสมอ 2. เงินออมระยะสั้น 3. เงินออมระยะยาว
3. ตอบ วิธีการวางแผนทางการเงินสำหรับธุรกิจมี 2 ลักษณะ คือ 1. การกำหนดเป้าหมายรวมของธุรกิจ 2. การพยากรณ์ของแต่ละฝ่าย

แบบทดสอบ

1. ง. เป็นแหล่งผลิตสินค้าเพื่อความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นของประชาชน
2. ง. มุลนิธิคุ้มครองผู้บริโภค
3. ง. การตัดสินใจทำสวนทุเรียนและส้ม
4. ง. ข้อ 2 และ 3 ถูกต้อง
5. ก. การพยากรณ์ผลตอบแทนครัวเรือน



	แผนการจัดการเรียนรู้		หน่วยที่ 6
	รหัสวิชา 20001-1003	ชื่อวิชา ธุรกิจเบื้องต้น	สอนครั้งที่ 13-15
	ชื่อหน่วยการเรียนรู้ การดำเนินธุรกิจและการวางแผน		ทฤษฎี 3 ชม. ปฏิบัติ 6 ชม.
ชื่อเรื่อง/งาน การดำเนินธุรกิจและการวางแผน			

1. ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับหน่วยการเรียนรู้

- รู้พื้นฐานการดำเนินธุรกิจและการวางแผน

2. อ้างอิงมาตรฐาน/เชื่อมโยงกลุ่มอาชีพ

2.1 มาตรฐานอาชีพ.....-.....สมรรถนะย่อย.....-.....

- 1) เกณฑ์การปฏิบัติงาน....
- 2) วิธีประเมิน.....-.....
- 3) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)
- 4) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

2.2 บุคลากรกลุ่มอาชีพ.....-.....

3. สมรรถนะประจำหน่วย

3.1 แสดงความรู้เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจและการวางแผน

4. จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

- 4.1 อธิบายการดำเนินธุรกิจ (Business Operations)
- 4.2 อธิบายการจัดการทรัพยากร (Resource Management)
- 4.3 วางแผนธุรกิจได้ (Business Planning)
- 4.4 วางแผนกลยุทธ์ได้(Strategic Planning)
- 4.5 อธิบายการจัดการความเสี่ยง (Risk Management)
- 4.6 อธิบายการบริหารงานขายและการตลาด (Sales and Marketing Management)
- 4.7 อธิบายการตรวจสอบและประเมินผลการดำเนินงาน (Monitoring and Performance Evaluation)
- 4.8 อธิบายการพัฒนาธุรกิจ (Business Development)

5. สาระการเรียนรู้

1. การดำเนินธุรกิจ (Business Operations)

- ความหมายและความสำคัญของการดำเนินธุรกิจ
- กระบวนการในการดำเนินธุรกิจตั้งแต่เริ่มต้นจนถึงการขยายธุรกิจ
- การจัดการทรัพยากร (การเงิน, บุคลากร, วัตถุดิบ, และเทคโนโลยี)
- การควบคุมและประเมินผลการดำเนินธุรกิจเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย

2. การจัดการทรัพยากร (Resource Management)

- การบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource Management)
การสรรหาพนักงาน, การฝึกอบรม, การพัฒนาความสามารถของพนักงาน
- การบริหารจัดการทางการเงิน (Financial Management)
การวางแผนและควบคุมงบประมาณ, การจัดการเงินสด, การบริหารสินทรัพย์
- การจัดการวัสดุและสินค้าคงคลัง (Inventory Management)
การควบคุมสินค้าคงคลังเพื่อให้มีสินค้าเพียงพอต่อความต้องการ

3. การวางแผนธุรกิจ (Business Planning)

- ความสำคัญของการวางแผนธุรกิจในการเริ่มต้นและขยายธุรกิจ
- ส่วนประกอบของแผนธุรกิจ เช่น
 - การวิเคราะห์ตลาดและการแข่งขัน
 - การกำหนดเป้าหมายและกลยุทธ์
 - การวางแผนการเงินและการจัดสรรทรัพยากร
- การใช้แผนธุรกิจเพื่อขอการสนับสนุนหรือเงินทุนจากแหล่งต่าง ๆ

4. การวางแผนกลยุทธ์ (Strategic Planning)

- ความหมายและกระบวนการในการวางแผนกลยุทธ์
- การกำหนดวิสัยทัศน์และพันธกิจของธุรกิจ
- การวิเคราะห์ SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) เพื่อหาจุดแข็งและจุดอ่อนของธุรกิจ
- การเลือกกลยุทธ์ที่เหมาะสม เช่น กลยุทธ์การขยายตลาด, การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่, การลดต้นทุน

5. การจัดการความเสี่ยง (Risk Management)

- ความหมายของความเสี่ยงทางธุรกิจ
- วิธีการระบุและประเมินความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในธุรกิจ
- การพัฒนากลยุทธ์เพื่อจัดการและลดความเสี่ยง
- การประเมินและติดตามความเสี่ยงอย่างต่อเนื่อง

6. การบริหารงานขายและการตลาด (Sales and Marketing Management)

- การกำหนดกลยุทธ์การตลาดและแผนการขาย
- การสร้างแบรนด์และการรักษารฐานลูกค้า
- การวางแผนการส่งเสริมการขายและการประชาสัมพันธ์
- การใช้เทคโนโลยีในการเพิ่มประสิทธิภาพการตลาด เช่น การตลาดดิจิทัลและการใช้โซเชียลมีเดีย

7. การตรวจสอบและประเมินผลการดำเนินงาน (Monitoring and Performance Evaluation)

- การติดตามและประเมินผลการดำเนินงานในด้านต่าง ๆ

- การใช้ตัวชี้วัด (Key Performance Indicators: KPIs) เพื่อตรวจสอบผลสำเร็จ
- การปรับปรุงแผนธุรกิจและกลยุทธ์ตามผลการประเมิน

8. การพัฒนาธุรกิจ (Business Development)

- การหาช่องทางใหม่ ๆ ในการขยายธุรกิจ
- การสร้างความสัมพันธ์ทางธุรกิจ (Partnerships) เพื่อเสริมสร้างโอกาสทางธุรกิจ
- การวิเคราะห์และเลือกโอกาสทางธุรกิจที่ดีที่สุด

6. กิจกรรมการเรียนรู้

6.1 การนำเข้าสู่บทเรียน

1. ครูกล่าวถึงการดำเนินธุรกิจและการวางแผน ทำให้ผู้ประกอบการมีเป้าหมายชัดเจน กำหนดแนวทางของความคิดและช่วยให้ผู้ประกอบการมีความมั่นคงต่อการใช้ทรัพยากร และนำไปสู่เป้าหมาย
2. ครูอภิปรายแผนธุรกิจว่าเป็นเครื่องมือที่แสวงหาเงินทุนจากผู้ร่วมลงทุน จากกองทุนร่วมลงทุน จากสถาบันการเงินต่างๆ
4. ผู้เรียนยกตัวอย่างให้รายละเอียดของกิจกรรมต่างๆ ได้แก่ การดำเนินธุรกิจและการวางแผน การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การตลาดและอื่นๆ ในการบริหารกิจการ และใช้เพื่อกำหนดการปฏิบัติงานที่ต่อเนื่องในอนาคตของกิจการ

6.2 การเรียนรู้

1. ครูอธิบายความหมายและความสำคัญของการดำเนินธุรกิจและการวางแผน
2. ผู้เรียนบอกลักษณะของการดำเนินธุรกิจและการวางแผน
3. ครูอธิบายและแสดงตัวอย่างการดำเนินงาน

6.3 การสรุป

1. ครูใช้คำถามหรือกำหนดปัญหาโดยให้ผู้เรียนระดมสมองช่วยกันคิดหาคำตอบแล้วอธิบายคำตอบให้เพื่อนทุกคนในกลุ่มของตนเองเข้าใจ
2. ครูและผู้เรียนสรุปโดยการฝึกเขียนการดำเนินธุรกิจและการวางแผน
3. ครูใช้วิธีสุ่มผู้เรียนทุกกลุ่มตอบคำถามและอธิบายให้เพื่อนฟังทั้งชั้นเรียน

6.4 การวัดและประเมินผล

1. นักเรียนทำแบบทดสอบหน่วยที่ 6 ในระบบ GOOGLE CLASSROOM
2. นักเรียนรับฟังคำเฉลยแบบทดสอบ หน่วยที่ 6 จากครูและแลกเปลี่ยนเหตุผลระหว่างกัน
3. ครูบันทึกผลการประเมิน

7. สื่อและแหล่งการเรียนรู้

7.1 สื่อสิ่งพิมพ์

1. เอกสารประกอบการเรียนวิชาธุรกิจเบื้องต้น
2. รูปภาพ

7.2 สื่อโสตทัศน (ถ้ามี)

1. สื่อ Power point
2. เครื่องคอมพิวเตอร์พกพา หรือแท็บเล็ต หรือ สมาร์ทโฟน
3. ระบบ Google Classroom

8. หลักฐานการเรียนรู้

8.1 หลักฐานความรู้

1. ใบความรู้
2. แบบทดสอบ

8.2 หลักฐานการปฏิบัติงาน

1. ใบงาน
2. แบบฝึกหัด

9. การวัดและประเมินผล

9.1 เกณฑ์การปฏิบัติงาน

สมรรถนะ	เกณฑ์ปฏิบัติ (performance criteria)
1. อธิบายความหมายและความสำคัญของการดำเนินธุรกิจและการวางแผนได้	- ผู้เรียนอธิบายความหมายและความสำคัญของการดำเนินธุรกิจและการวางแผนได้

9.2 วิธีการประเมิน

ผลการประเมินการเรียนรู้

การวัดผลประเมินผลของหน่วยการเรียนรู้ต้องผ่านมากกว่าร้อยละ 50 ของคะแนนประจำหน่วยการเรียนรู้
แล้วนำคะแนนประเมินผลในหน่วยการเรียนรู้ดังนี้

คะแนนผลการประเมินร้อยละ 80 ขึ้นไป	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์ดีเยี่ยม
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 75-79	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์ดีมาก
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 70-74	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์ดี
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 65-69	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างดี
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 60-64	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์พอใช้
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 55-59	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์อ่อน
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 50-54	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์อ่อนมาก
คะแนนผลการประเมินต่ำกว่าร้อยละ 50	ระดับผลการเรียนอยู่ในไม่ผ่านเกณฑ์

9.3 เครื่องมือประเมิน

1. ใบงาน
2. แบบฝึกหัด

3. แบบทดสอบหลังเรียน

4. แบบประเมินด้านคุณธรรม จริยธรรมและคุณลักษณะที่พึงประสงค์

10. บันทึกผลหลังการจัดการเรียนรู้

10.1 ข้อสรุปหลังการจัดการเรียนรู้

.....
.....
.....


10.2 ปัญหาที่พบ

.....
.....
.....

10.3 แนวทางแก้ปัญหา

.....
.....
.....



	ใบความรู้ ที่ 1		หน่วยที่ ... 6		
	รหัสวิชา	20001-1003	ชื่อวิชา	ธุรกิจเบื้องต้น	สอนครั้งที่ 13-15
	ชื่อหน่วยการเรียนรู้	การดำเนินธุรกิจและการวางแผน			ทฤษฎี 3 ชม. ปฏิบัติ 6 ชม.
ชื่อเรื่อง การดำเนินธุรกิจและการวางแผน					

1. ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับหน่วยการเรียนรู้

- รู้พื้นฐานการดำเนินธุรกิจและการวางแผน

2. อ้างอิงมาตรฐาน/เชื่อมโยงกลุ่มอาชีพ

-

3. สมรรถนะประจำหน่วย

- 3.1 แสดงความรู้เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจและการวางแผน

4. จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

- 4.1 อธิบายการดำเนินธุรกิจ (Business Operations)
- 4.2 อธิบายการจัดการทรัพยากร (Resource Management)
- 4.3 วางแผนธุรกิจได้ (Business Planning)
- 4.4 วางแผนกลยุทธ์ได้ (Strategic Planning)
- 4.5 อธิบายการจัดการความเสี่ยง (Risk Management)
- 4.6 อธิบายการบริหารงานขายและการตลาด (Sales and Marketing Management)
- 4.7 อธิบายการตรวจสอบและประเมินผลการดำเนินงาน (Monitoring and Performance Evaluation)
- 4.8 อธิบายการพัฒนาธุรกิจ (Business Development)

5. เนื้อหาสาระ

1. การดำเนินธุรกิจ (Business Operations)

- ความหมายและความสำคัญของการดำเนินธุรกิจ
- กระบวนการในการดำเนินธุรกิจตั้งแต่เริ่มต้นจนถึงการขยายธุรกิจ
- การจัดการทรัพยากร (การเงิน, บุคลากร, วัตถุดิบ, และเทคโนโลยี)
- การควบคุมและประเมินผลการดำเนินธุรกิจเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย

2. การจัดการทรัพยากร (Resource Management)

- การบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource Management)
การสรรหาพนักงาน, การฝึกอบรม, การพัฒนาความสามารถของพนักงาน
- การบริหารจัดการทางการเงิน (Financial Management)
การวางแผนและควบคุมงบประมาณ, การจัดการเงินสด, การบริหารสินทรัพย์
- การจัดการวัสดุและสินค้าคงคลัง (Inventory Management)

การควบคุมสินค้าคงคลังเพื่อให้มีสินค้าเพียงพอต่อความต้องการ

3. การวางแผนธุรกิจ (Business Planning)

- ความสำคัญของการวางแผนธุรกิจในการเริ่มต้นและขยายธุรกิจ
- ส่วนประกอบของแผนธุรกิจ เช่น
 - การวิเคราะห์ตลาดและการแข่งขัน
 - การกำหนดเป้าหมายและกลยุทธ์
 - การวางแผนการเงินและการจัดสรรทรัพยากร
- การใช้แผนธุรกิจเพื่อขอการสนับสนุนหรือเงินทุนจากแหล่งต่าง ๆ

4. การวางแผนกลยุทธ์ (Strategic Planning)

- ความหมายและกระบวนการในการวางแผนกลยุทธ์
- การกำหนดวิสัยทัศน์และพันธกิจของธุรกิจ
- การวิเคราะห์ SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) เพื่อหาจุดแข็งและจุดอ่อนของธุรกิจ
- การเลือกกลยุทธ์ที่เหมาะสม เช่น กลยุทธ์การขยายตลาด, การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่, การลดต้นทุน

5. การจัดการความเสี่ยง (Risk Management)

- ความหมายของความเสี่ยงทางธุรกิจ
- วิธีการระบุและประเมินความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในธุรกิจ
- การพัฒนากลยุทธ์เพื่อจัดการและลดความเสี่ยง
- การประเมินและติดตามความเสี่ยงอย่างต่อเนื่อง

6. การบริหารงานขายและการตลาด (Sales and Marketing Management)

- การกำหนดกลยุทธ์การตลาดและแผนการขาย
- การสร้างแบรนด์และการรักษาฐานลูกค้า
- การวางแผนการส่งเสริมการขายและการประชาสัมพันธ์
- การใช้เทคโนโลยีในการเพิ่มประสิทธิภาพการตลาด เช่น การตลาดดิจิทัลและการใช้โซเชียลมีเดีย

7. การตรวจสอบและประเมินผลการดำเนินงาน (Monitoring and Performance Evaluation)

- การติดตามและประเมินผลการดำเนินธุรกิจในด้านต่าง ๆ
- การใช้ตัวชี้วัด (Key Performance Indicators: KPIs) เพื่อตรวจสอบผลสำเร็จ
- การปรับปรุงแผนธุรกิจและกลยุทธ์ตามผลการประเมิน

8. การพัฒนาธุรกิจ (Business Development)

- การหาช่องทางใหม่ ๆ ในการขยายธุรกิจ
- การสร้างความสัมพันธ์ทางธุรกิจ (Partnerships) เพื่อเสริมสร้างโอกาสทางธุรกิจ

6. แบบฝึกหัด/แบบทดสอบ

แบบฝึกหัด

1. แผนธุรกิจ หมายถึงอะไร และแผนธุรกิจที่ดีจะมีลักษณะอย่างไรบ้าง

.....

.....

2. จงบอกความสำคัญของแผนธุรกิจ มาให้เข้าใจ

.....

.....

แบบทดสอบ

1. "ลักษณะของธุรกิจ เป็นธุรกิจกระบวนการขายไม่ยุ่งยากซับซ้อน ซึ่งจำหน่ายสินค้าแปรรูปสมุนไพรหลากหลาย สะดวกต่อการใช้และเป็นที่ต้องการของลูกค้ารุ่นใหม่" หมายถึงข้อใด

- ก. บทสรุปผู้บริหาร
- ข. แนวคิดและขอบเขตของธุรกิจ
- ค. โอกาสของธุรกิจ
- ง. กลุ่มตลาดเป้าหมาย

2. ข้อใดเป็นปัจจัยที่สามารถควบคุมได้

- ก. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- ข. การแข่งขัน
- ค. ค่านิยมการใช้สินค้ามีเยื่อ
- ง. 4P's

3. "ผู้บริโภคใส่ใจการดูแลสุขภาพมากขึ้น รัฐบาลสนับสนุนอย่างเต็มที่ จึงสร้างยอดขายและเสริมสร้างรายได้เพิ่มขึ้น....." หมายถึงข้อใด

- ก. แผนการตลาด
- ข. แผนการผลิต
- ค. แนวโน้มทางการตลาด
- ง. โอกาสของธุรกิจ

4. "สร้างรายได้และความเข้มแข็งให้ชุมชน มีผลตอบแทนการลงทุนสูง...." จากข้อความนี้สัมพันธ์กับข้อใด

- ก. โอกาสทางธุรกิจ
- ข. จุดแข็งของธุรกิจ
- ค. ความคุ้มค่าเชิงธุรกิจ
- ง. การสร้างยอดขาย

5. ข้อใดเป็นปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้
- ก. นโยบายของบริษัท
 - ข. ผลิตภัณฑ์ ราคา สถานที่จัดจำหน่าย
 - ค. การส่งเสริมการตลาด
 - ง. ลูกค้ำ คู่แข่งขัน

7. เอกสารอ้างอิง (ขึ้นหน้าใหม่)

- เอกสารประกอบการเรียนวิชาธุรกิจเบื้องต้น


8. ภาคผนวก (เฉลยแบบฝึกหัด เฉลยแบบทดสอบ ฯ)

แบบฝึกหัด

1. ตอบ แผนธุรกิจ (Business Plan) หมายถึงเครื่องมือที่ผู้ประกอบการใช้กำหนดขั้นตอน และวางแผนการดำเนินธุรกิจอย่างมีระบบ และมีประสิทธิภาพ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ตามที่กำหนดไว้ ได้แก่ กำไร หรืออื่นๆ ที่คาดหวังเอาไว้ สามารถใช้เป็นเครื่องมือในการนำเสนอต่อหุ้นส่วน หรือสถาบันการเงินต่างๆ เพื่อประโยชน์ ในการพิจารณาร่วมลงทุน หรือการพิจารณาเงินกู้ แผนธุรกิจที่ดีควรมีลักษณะดังนี้ 1. มีความถูกต้อง ชัดเจนและกระชับ 2. ครอบคลุมเนื้อหาที่สำคัญ 3. เนื้อหาง่ายต่อการเข้าใจ 4. มีความเป็นไปได้จริงต่อการปฏิบัติตามแผน
2. ตอบ ความสำคัญของแผนธุรกิจ 1. ให้รายละเอียดเกี่ยวกับการเริ่มต้นธุรกิจ ทำให้ผู้ประกอบการมีเป้าหมาย ชัดเจน กำหนดแนวทาง ของความคิดและช่วยให้ผู้ประกอบการมีความมั่นคงต่อการใช้ทรัพยากร และนำไปสู่เป้าหมาย 2. เป็นเครื่องมือที่แสวงหาเงินทุนจากผู้ร่วมลงทุน จากกองทุนร่วมลงทุน จากสถาบันการเงินต่างๆ 3. ให้รายละเอียดของกิจกรรมต่างๆ ได้แก่ การจัดหาเงินทุน การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การตลาด และ อื่นๆ ในการบริหารกิจการ และใช้เพื่อกำหนดการปฏิบัติงานที่ต่อเนื่องในอนาคตของกิจการ

แบบทดสอบ

- 1. ข. แนวคิดและขอบเขตของธุรกิจ
- 2. ง. 4P's
- 3. ง. โอกาสของธุรกิจ
- 4. ค. ความคุ้มค่าเชิงธุรกิจ
- 5. ง. ลูกค้ำ คู่แข่งขัน

	แผนการจัดการเรียนรู้		หน่วยที่ 7		
	รหัสวิชา	20001-1003	ชื่อวิชา	ธุรกิจเบื้องต้น	สอนครั้งที่ 16-18
	ชื่อหน่วยการเรียนรู้	การใช้เทคโนโลยีในการประกอบธุรกิจ			ทฤษฎี 3 ชม. ปฏิบัติ 6 ชม.
ชื่อเรื่อง/งาน	การใช้เทคโนโลยีในการประกอบธุรกิจ				

1. ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับหน่วยการเรียนรู้

- รู้พื้นฐานการใช้เทคโนโลยีในการประกอบธุรกิจ

2. อ้างอิงมาตรฐาน/เชื่อมโยงกลุ่มอาชีพ

2.1 มาตรฐานอาชีพ.....-.....สมรรถนะย่อย.....-.....

- 1) เกณฑ์การปฏิบัติงาน....
- 2) วิธีประเมิน.....-.....
- 3) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)
- 4) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

2.2 บุคลากรกลุ่มอาชีพ.....-.....

3. สมรรถนะประจำหน่วย

3.1 แสดงความรู้เกี่ยวกับการใช้เทคโนโลยีในการประกอบธุรกิจ

4. จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

- 4.1 อธิบายความสำคัญของเทคโนโลยีในธุรกิจ (Importance of Technology in Business)
- 4.2 อธิบายการใช้เทคโนโลยีในการบริหารจัดการธุรกิจ (Technology in Business Management)
- 4.3 อธิบายการใช้เทคโนโลยีในด้านการตลาด (Technology in Marketing)
- 4.4 อธิบายการใช้เทคโนโลยีในการดำเนินการขาย (Sales Technology)
- 4.5 อธิบายการใช้เทคโนโลยีในด้านการเงิน (Technology in Finance)
- 4.6 อธิบายการใช้เทคโนโลยีในการจัดการโลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain and Logistics Technology)
- 4.7 อธิบายการใช้เทคโนโลยีในด้านการพัฒนาและนวัตกรรม (Technology in Innovation and Product Development)
- 4.8 อธิบายการใช้เทคโนโลยีในด้านการสื่อสาร (Communication Technology)
- 4.9 อธิบายการรักษาความปลอดภัยทางไซเบอร์ (Cybersecurity)
- 4.10 อธิบายอนาคตของเทคโนโลยีในธุรกิจ (The Future of Technology in Business)

5. สารการเรียนรู้

1. ความสำคัญของเทคโนโลยีในธุรกิจ (Importance of Technology in Business)

- การเปลี่ยนแปลงที่เกิดจากเทคโนโลยีในธุรกิจ
- ผลกระทบของเทคโนโลยีต่อการเพิ่มประสิทธิภาพและความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ
- เทคโนโลยีที่ใช้ในการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ

2. การใช้เทคโนโลยีในการบริหารจัดการธุรกิจ (Technology in Business Management)

- การใช้ซอฟต์แวร์และเครื่องมือในการบริหารจัดการธุรกิจ เช่น ระบบการจัดการทรัพยากร (ERP), ระบบบัญชี (Accounting Software)
- การใช้เทคโนโลยีในการบริหารงานบุคคล (HRM Software)
- การวางแผนทรัพยากรองค์กร (Enterprise Resource Planning: ERP)

3. การใช้เทคโนโลยีในด้านการตลาด (Technology in Marketing)

- การตลาดดิจิทัล (Digital Marketing)
- การใช้โซเชียลมีเดียและเครื่องมือออนไลน์ในการประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการ
- การใช้เครื่องมือการตลาดออนไลน์ เช่น SEO (Search Engine Optimization), SEM (Search Engine Marketing), E-mail Marketing
- การใช้ Big Data และ Analytics ในการวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าและแนวโน้มตลาด

4. การใช้เทคโนโลยีในการดำเนินการขาย (Sales Technology)

- การใช้ระบบการขายออนไลน์ (E-commerce)
- การใช้ระบบการจัดการลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management: CRM)
- การใช้เทคโนโลยีในการเพิ่มประสิทธิภาพกระบวนการขาย เช่น ระบบ Point of Sale (POS) และการขายผ่านช่องทางออนไลน์

5. การใช้เทคโนโลยีในด้านการเงิน (Technology in Finance)

- การใช้ซอฟต์แวร์การเงินเพื่อการจัดการเงินทุนและบัญชี
- การใช้เทคโนโลยีในการจัดการงบประมาณ การคำนวณภาษี และการติดตามการเงินของธุรกิจ
- การใช้ FinTech (Financial Technology) เช่น การทำธุรกรรมผ่านแอปพลิเคชันธนาคารออนไลน์ และการชำระเงินดิจิทัล

6. การใช้เทคโนโลยีในการจัดการโลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain and Logistics Technology)

- การใช้เทคโนโลยีในการจัดการสินค้าคงคลังและการขนส่ง
- การใช้ระบบการจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management: SCM) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการจัดส่งสินค้าและลดต้นทุน
- การใช้ IoT (Internet of Things) ในการติดตามสถานะสินค้าผ่านระบบออนไลน์

7. การใช้เทคโนโลยีในด้านการพัฒนาและนวัตกรรม (Technology in Innovation and Product Development)

- การใช้เทคโนโลยีในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ เช่น การใช้เครื่องมือ CAD (Computer-Aided Design) ในการออกแบบผลิตภัณฑ์
- การใช้ R&D (Research and Development) ที่ขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยีเพื่อการพัฒนาและปรับปรุงผลิตภัณฑ์
- การสร้างนวัตกรรมในผลิตภัณฑ์และบริการด้วยเทคโนโลยี

8. การใช้เทคโนโลยีในด้านการสื่อสาร (Communication Technology)

- การใช้เทคโนโลยีในการสื่อสารภายในองค์กร เช่น ระบบการสื่อสารออนไลน์, การประชุมทางไกล (Video Conferencing)
- การใช้เทคโนโลยีในการสื่อสารกับลูกค้า เช่น การใช้แชทบอท (Chatbots) และการตอบคำถามอัตโนมัติ
- การใช้สื่อออนไลน์ในการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าและสร้างแบรนด์

9. การรักษาความปลอดภัยทางไซเบอร์ (Cybersecurity)

- ความสำคัญของการรักษาความปลอดภัยในระบบออนไลน์
- วิธีการป้องกันข้อมูลส่วนตัวและข้อมูลทางการเงินจากการโจรกรรมทางไซเบอร์
- เครื่องมือและเทคนิคในการรักษาความปลอดภัย เช่น การเข้ารหัสข้อมูล, การใช้ไฟร์วอลล์, การตรวจสอบสิทธิ์ผู้ใช้งาน

10. อนาคตของเทคโนโลยีในธุรกิจ (The Future of Technology in Business)

- เทคโนโลยีที่กำลังพัฒนาและแนวโน้มในอนาคต เช่น ปัญญาประดิษฐ์ (AI), หุ่นยนต์, การประมวลผลข้อมูลขนาดใหญ่ (Big Data)
- การเตรียมความพร้อมของธุรกิจในการใช้เทคโนโลยีที่มีผลกระทบในอนาคต
- โอกาสและความท้าทายที่ธุรกิจจะต้องเผชิญเมื่อเทคโนโลยีใหม่ๆ ถูกนำมาใช้

6. กิจกรรมการเรียนรู้

6.1 การนำเข้าสู่บทเรียน

1. ครูกล่าวถึงการใช้เทคโนโลยีในการประกอบธุรกิจ
2. ครูแนะนำให้ผู้เรียนใช้เทคโนโลยีในการประกอบธุรกิจ

6.2 การเรียนรู้

1. ครูอธิบายการใช้เทคโนโลยีในการประกอบธุรกิจ
2. อธิบายการใช้เทคโนโลยีในการบริหารจัดการธุรกิจ
3. ครูอธิบายความสำคัญของเทคโนโลยีในธุรกิจ
4. อธิบายการใช้เทคโนโลยีในการจัดการโลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทาน

6.3 การสรุป

1. ครูและผู้เรียนสรุปการใช้เทคโนโลยีในการประกอบธุรกิจ
2. สรุปเนื้อหาในหน่วยการเรียนรู้อีกครั้ง โดยวิธีถาม-ตอบและซักถามข้อสงสัย ผู้เรียนทำแบบประเมินผล การเรียนรู้ และแบบประเมินตนเอง

6.4 การวัดและประเมินผล

1. นักเรียนทำแบบทดสอบหน่วยที่ 7 ในระบบ GOOGLE CLASSROOM
2. นักเรียนรับฟังคำเฉลยแบบทดสอบ หน่วยที่ 7 จากครูและแลกเปลี่ยนเหตุผลระหว่างกัน
3. ครูบันทึกผลการประเมิน

7. สื่อและแหล่งการเรียนรู้

7.1 สื่อสิ่งพิมพ์

1. เอกสารประกอบการเรียนวิชาธุรกิจเบื้องต้น
2. รูปภาพ

7.2 สื่อโสตทัศน (ถ้ามี)

1. สื่อ Power point
2. เครื่องคอมพิวเตอร์พกพา หรือแท็บเล็ต หรือ สมาร์ทโฟน
3. ระบบ Google Classroom

8. หลักฐานการเรียนรู้

8.1 หลักฐานความรู้

1. ใบความรู้
2. แบบทดสอบ

8.2 หลักฐานการปฏิบัติงาน

1. ใบงาน
2. แบบฝึกหัด

9. การวัดและประเมินผล

9.1 เกณฑ์การปฏิบัติงาน

สมรรถนะ	เกณฑ์ปฏิบัติ (performance criteria)
1. แสดงความรู้เกี่ยวกับการใช้เทคโนโลยีในการประกอบธุรกิจ	- ผู้เรียนแสดงความรู้เกี่ยวกับการใช้เทคโนโลยีในการประกอบธุรกิจได้

9.2 วิธีกาการประเมิน

ผลการประเมินการเรียนรู้

การวัดผลประเมินผลของหน่วยการเรียนรู้ต้องผ่านมากกว่าร้อยละ 50 ของคะแนนประจำหน่วยการเรียนรู้
แล้วนำคะแนนประเมินผลในหน่วยการเรียนรู้ดังนี้

คะแนนผลการประเมินร้อยละ 80 ขึ้นไป	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์ดีเยี่ยม
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 75-79	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์ดีมาก
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 70-74	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์ดี
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 65-69	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างดี
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 60-64	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์พอใช้
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 55-59	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์อ่อน
คะแนนผลการประเมินร้อยละ 50-54	ระดับผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์อ่อนมาก
คะแนนผลการประเมินต่ำกว่าร้อยละ 50	ระดับผลการเรียนอยู่ในไม่ผ่านเกณฑ์

9.3 เครื่องมือประเมิน

1. ใบงาน
2. แบบฝึกหัด
3. แบบทดสอบหลังเรียน
4. แบบประเมินด้านคุณธรรม จริยธรรมและคุณลักษณะที่พึงประสงค์



10. บันทึกผลหลังการจัดการเรียนรู้

10.1 ข้อสรุปหลังการจัดการเรียนรู้

.....

.....

.....

10.2 ปัญหาที่พบ

.....

.....

.....


10.3 แนวทางแก้ปัญหา

.....

.....

.....



	ใบความรู้ ที่ 1	หน่วยที่ ..7.
	รหัสวิชา 20001-1003 ชื่อวิชา ธุรกิจเบื้องต้น	สอนครั้งที่ 16-18
	ชื่อหน่วยการเรียนรู้ การใช้เทคโนโลยีในการประกอบธุรกิจ	ทฤษฎี 3 ชม. ปฏิบัติ 6 ชม.
ชื่อเรื่อง การใช้เทคโนโลยีในการประกอบธุรกิจ		

1. ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับหน่วยการเรียนรู้

- รู้พื้นฐานการใช้เทคโนโลยีในการประกอบธุรกิจ

2. อ้างอิงมาตรฐาน/เชื่อมโยงกลุ่มอาชีพ

-

3. สมรรถนะประจำหน่วย

- 3.1 แสดงความรู้เกี่ยวกับการใช้เทคโนโลยีในการประกอบธุรกิจ

4. จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

- 4.1 อธิบายความสำคัญของเทคโนโลยีในธุรกิจ (Importance of Technology in Business)
- 4.2 อธิบายการใช้เทคโนโลยีในการบริหารจัดการธุรกิจ (Technology in Business Management)
- 4.3 อธิบายการใช้เทคโนโลยีในด้านการตลาด (Technology in Marketing)
- 4.4 อธิบายการใช้เทคโนโลยีในการดำเนินการขาย (Sales Technology)
- 4.5 อธิบายการใช้เทคโนโลยีในด้านการเงิน (Technology in Finance)
- 4.6 อธิบายการใช้เทคโนโลยีในการจัดการโลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain and Logistics Technology)
- 4.7 อธิบายการใช้เทคโนโลยีในด้านการพัฒนาและนวัตกรรม (Technology in Innovation and Product Development)
- 4.8 อธิบายการใช้เทคโนโลยีในด้านการสื่อสาร (Communication Technology)
- 4.9 อธิบายการรักษาความปลอดภัยทางไซเบอร์ (Cybersecurity)
- 4.10 อธิบายอนาคตของเทคโนโลยีในธุรกิจ (The Future of Technology in Business)

5. เนื้อหาสาระ

สาระการเรียนรู้

1. **ความสำคัญของเทคโนโลยีในธุรกิจ (Importance of Technology in Business)**
 - การเปลี่ยนแปลงที่เกิดจากเทคโนโลยีในธุรกิจ
 - ผลกระทบของเทคโนโลยีต่อการเพิ่มประสิทธิภาพและความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ
 - เทคโนโลยีที่ใช้ในการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ
2. **การใช้เทคโนโลยีในการบริหารจัดการธุรกิจ (Technology in Business Management)**

- การใช้ซอฟต์แวร์และเครื่องมือในการบริหารจัดการธุรกิจ เช่น ระบบการจัดการทรัพยากร (ERP), ระบบบัญชี (Accounting Software)
 - การใช้เทคโนโลยีในการบริหารงานบุคคล (HRM Software)
 - การวางแผนทรัพยากรองค์กร (Enterprise Resource Planning: ERP)
3. **การใช้เทคโนโลยีในด้านการตลาด (Technology in Marketing)**
- การตลาดดิจิทัล (Digital Marketing)
 - การใช้โซเชียลมีเดียและเครื่องมือออนไลน์ในการประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการ
 - การใช้เครื่องมือการตลาดออนไลน์ เช่น SEO (Search Engine Optimization), SEM (Search Engine Marketing), E-mail Marketing
 - การใช้ Big Data และ Analytics ในการวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าและแนวโน้มตลาด
4. **การใช้เทคโนโลยีในการดำเนินการขาย (Sales Technology)**
- การใช้ระบบการขายออนไลน์ (E-commerce)
 - การใช้ระบบการจัดการลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management: CRM)
 - การใช้เทคโนโลยีในการเพิ่มประสิทธิภาพกระบวนการขาย เช่น ระบบ Point of Sale (POS) และการขายผ่านช่องทางออนไลน์
5. **การใช้เทคโนโลยีในด้านการเงิน (Technology in Finance)**
- การใช้ซอฟต์แวร์การเงินเพื่อการจัดการเงินทุนและบัญชี
 - การใช้เทคโนโลยีในการจัดการงบประมาณ การคำนวณภาษี และการติดตามการเงินของธุรกิจ
 - การใช้ FinTech (Financial Technology) เช่น การทำธุรกรรมผ่านแอปพลิเคชันธนาคารออนไลน์ และการชำระเงินดิจิทัล
6. **การใช้เทคโนโลยีในการจัดการโลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain and Logistics Technology)**
- การใช้เทคโนโลยีในการจัดการสินค้าคงคลังและการขนส่ง
 - การใช้ระบบการจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management: SCM) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการจัดส่งสินค้าและลดต้นทุน
 - การใช้ IoT (Internet of Things) ในการติดตามสถานะสินค้าผ่านระบบออนไลน์
7. **การใช้เทคโนโลยีในด้านการพัฒนาและนวัตกรรม (Technology in Innovation and Product Development)**
- การใช้เทคโนโลยีในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ เช่น การใช้เครื่องมือ CAD (Computer-Aided Design) ในการออกแบบผลิตภัณฑ์
 - การใช้ R&D (Research and Development) ที่ขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยีเพื่อการพัฒนาและปรับปรุงผลิตภัณฑ์
 - การสร้างนวัตกรรมในผลิตภัณฑ์และบริการด้วยเทคโนโลยี

8. การใช้เทคโนโลยีในด้านการสื่อสาร (Communication Technology)

- การใช้เทคโนโลยีในการสื่อสารภายในองค์กร เช่น ระบบการสื่อสารออนไลน์, การประชุมทางไกล (Video Conferencing)
- การใช้เทคโนโลยีในการสื่อสารกับลูกค้า เช่น การใช้แชทบอท (Chatbots) และการตอบคำถามอัตโนมัติ
- การใช้สื่อออนไลน์ในการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าและสร้างแบรนด์

9. การรักษาความปลอดภัยทางไซเบอร์ (Cybersecurity)

- ความสำคัญของการรักษาความปลอดภัยในระบบออนไลน์
- วิธีการป้องกันข้อมูลส่วนตัวและข้อมูลทางการเงินจากการโจรกรรมทางไซเบอร์
- เครื่องมือและเทคนิคในการรักษาความปลอดภัย เช่น การเข้ารหัสข้อมูล, การใช้ไฟร์วอลล์, การตรวจสอบสิทธิ์ผู้ใช้งาน

10. อนาคตของเทคโนโลยีในธุรกิจ (The Future of Technology in Business)

- เทคโนโลยีที่กำลังพัฒนาและแนวโน้มในอนาคต เช่น ปัญญาประดิษฐ์ (AI), หุ่นยนต์, การประมวลผลข้อมูลขนาดใหญ่ (Big Data)
- การเตรียมความพร้อมของธุรกิจในการใช้เทคโนโลยีที่มีผลกระทบในอนาคต
- โอกาสและความท้าทายที่ธุรกิจจะต้องเผชิญเมื่อเทคโนโลยีใหม่ๆ ถูกนำมาใช้

6. แบบฝึกหัด/แบบทดสอบ

แบบฝึกหัด

1. อธิบายความหมายของการใช้เทคโนโลยีในการประกอบธุรกิจ และทำไมมันถึงสำคัญในปัจจุบัน
2. ยกตัวอย่างการใช้เทคโนโลยีที่ช่วยในการปรับปรุงกระบวนการผลิตในธุรกิจ และอธิบายข้อดีของการใช้เทคโนโลยีในกระบวนการนี้
3. การใช้ระบบการจัดการข้อมูล (Data Management Systems) ในธุรกิจมีความสำคัญอย่างไร? ให้ตัวอย่างการใช้งาน
4. การใช้เทคโนโลยีในการทำตลาด (Digital Marketing) คืออะไร และมีข้อดีอย่างไรเมื่อเทียบกับการตลาดแบบดั้งเดิม
5. อธิบายการใช้เทคโนโลยีในการบริการลูกค้า และให้ตัวอย่างของเทคโนโลยีที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการบริการลูกค้า

แบบทดสอบ

1. การใช้เทคโนโลยีในการประกอบธุรกิจสามารถช่วยในด้านใดบ้าง
 - ก. ลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต
 - ข. เพิ่มการจ้างงาน
 - ค. ลดการแข่งขันในตลาด
 - ง. ลดความต้องการของลูกค้า
2. การใช้หุ่นยนต์ในกระบวนการผลิตมีข้อดีอย่างไร
 - ก. ช่วยเพิ่มความเร็วและความแม่นยำในการผลิต
 - ข. ลดต้นทุนการตลาด
 - ค. เพิ่มต้นทุนในการจ้างงาน
 - ง. ทำให้ธุรกิจไม่ต้องใช้ระบบการจัดการข้อมูล
3. Digital Marketing คืออะไร
 - ก. การทำโฆษณาผ่านสื่อโทรทัศน์และวิทยุ
 - ข. การทำการตลาดโดยใช้เครื่องมือดิจิทัล เช่น เว็บไซต์และโซเชียลมีเดีย
 - ค. การขายสินค้าผ่านร้านค้าปลีก
 - ง. การผลิตสินค้าด้วยเทคโนโลยีใหม่ ๆ
4. ระบบการจัดการข้อมูล (Data Management System) ช่วยธุรกิจอย่างไร
 - ก. ช่วยให้ธุรกิจสามารถลดต้นทุนการผลิต
 - ข. ช่วยให้ธุรกิจสามารถเก็บและจัดการข้อมูลได้อย่างมีประสิทธิภาพ
 - ค. ช่วยในการหาช่องทางการจำหน่ายสินค้า
 - ง. ช่วยในการเลือกผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ สำหรับตลาด
5. การใช้ Chatbot ในการบริการลูกค้าช่วยเพิ่มประสิทธิภาพอย่างไร
 - ก. ทำให้ลูกค้าต้องรอคำตอบนานขึ้น
 - ข. ช่วยให้ลูกค้าสามารถติดต่อสอบถามข้อมูลได้ตลอด 24 ชั่วโมง
 - ค. ลดการใช้เทคโนโลยีในธุรกิจ
 - ง. ช่วยให้ลูกค้าไม่ต้องใช้เว็บไซต์ของธุรกิจ

7. เอกสารอ้างอิง (ขึ้นหน้าใหม่)

- เอกสารประกอบการเรียนวิชาธุรกิจเบื้องต้น

8. ภาคผนวก (เฉลยแบบฝึกหัด เฉลยแบบทดสอบ ฯ)

แบบฝึกหัด

1. **การใช้เทคโนโลยีในการประกอบธุรกิจ** คือ การนำเทคโนโลยีหรือเครื่องมือดิจิทัลต่าง ๆ มาใช้ในกระบวนการต่าง ๆ ของธุรกิจ เช่น การผลิต การจัดการข้อมูล การตลาด การบริการลูกค้า เป็นต้น การใช้เทคโนโลยีสำคัญในปัจจุบันเพราะช่วยให้ธุรกิจสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ลดต้นทุน เพิ่มผลผลิต และสามารถแข่งขันในตลาดได้ดียิ่งขึ้น
2. **ตัวอย่างการใช้เทคโนโลยีในกระบวนการผลิต** เช่น การใช้ **หุ่นยนต์อุตสาหกรรม** ในสายการผลิต ช่วยในการผลิตสินค้าอย่างรวดเร็วและมีคุณภาพ ควบคุมการผลิตได้แม่นยำ ลดความผิดพลาดจากแรงงานมนุษย์ และสามารถทำงานได้ตลอด 24 ชั่วโมง โดยข้อดีคือช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต ลดต้นทุนแรงงาน และลดข้อผิดพลาดในการผลิต
3. **การใช้ระบบการจัดการข้อมูล (Data Management Systems)** มีความสำคัญเนื่องจากสามารถช่วยธุรกิจในการเก็บข้อมูลลูกค้า, สินค้า, และการดำเนินงานอย่างมีระเบียบและปลอดภัย เช่น ระบบ **Customer Relationship Management (CRM)** ที่ใช้ในการจัดการข้อมูลลูกค้า ช่วยให้ธุรกิจสามารถเข้าใจลูกค้าได้ดีขึ้น และปรับปรุงการบริการให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าได้
4. **การใช้เทคโนโลยีในการทำตลาด (Digital Marketing)** คือ การใช้เครื่องมือและแพลตฟอร์มดิจิทัล เช่น เว็บไซต์, โซเชียลมีเดีย, และการโฆษณาผ่านอินเทอร์เน็ต เพื่อเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย การทำการตลาดดิจิทัลมีข้อดีคือสามารถเข้าถึงลูกค้าได้ง่ายและรวดเร็ว, วัดผลได้ทันที, และสามารถกำหนดกลุ่มเป้าหมายได้อย่างแม่นยำ เมื่อเทียบกับการตลาดแบบดั้งเดิมที่มีค่าใช้จ่ายสูงและยากในการวัดผล
5. **การใช้เทคโนโลยีในการบริการลูกค้า** เช่น การใช้ **Chatbot** หรือ **ระบบตอบรับอัตโนมัติ** ในเว็บไซต์หรือแอปพลิเคชัน ช่วยให้ลูกค้าสามารถติดต่อสอบถามข้อมูลหรือขอความช่วยเหลือได้ทันทีตลอด 24 ชั่วโมง นอกจากนี้ยังช่วยลดภาระงานของพนักงานและเพิ่มความสะดวกให้กับลูกค้าในการเข้าถึงบริการอย่างรวดเร็ว

แบบทดสอบ

1. ก.ลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต
2. ก.ช่วยเพิ่มความเร็วและความแม่นยำในการผลิต
3. ข.การทำตลาดโดยใช้เครื่องมือดิจิทัล เช่น เว็บไซต์และโซเชียลมีเดีย
4. ข. ช่วยให้ธุรกิจสามารถเก็บและจัดการข้อมูลได้อย่างมีประสิทธิภาพ
5. ข. ช่วยให้ลูกค้าสามารถติดต่อสอบถามข้อมูลได้ตลอด 24 ชั่วโมง

