

บันทึกหลังการจัดการเรียนรู้
รหัสวิชา 2567-31910-2009 รายวิชา ธุรกิจดิจิทัลผ่านสื่อสังคมออนไลน์
เทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล เทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล/1 2567 (สท.2/1)
ครูผู้สอน นางสาวปวรรณ ทองถึก จำนวน
วันที่ 4 สิงหาคม 2568 สัปดาห์ที่ 12 จำนวน 31 คน ลากิจ 1 คน ,

หัวข้อเรื่อง/เนื้อหาสาระ/การอบรม/ให้คำปรึกษา/บันทึกการสอน :
ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับสื่อสังคมออนไลน์ที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารทางธุรกิจ
ระบบการชำระเงิน
ระบบการขนส่งสินค้า
ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับระบบการตลาด

รายละเอียด/กิจกรรม

1. ครูแนะนำและบอกจุดประสงค์
2. ครูอธิบายความหมายของตัวแทน
3. ทำแบบฝึกหัดท้ายหน่วย

รายชื่อนักเรียนที่ขาดเรียน ลาป่วย ลากิจ มาสาย
นางสาวกมลรัตน์ อยู่จันทร์ (ลากิจ) ,

สื่อการเรียนรู้/แหล่งการเรียนรู้

PowerPoint

รายละเอียด : ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับสื่อสังคมออนไลน์ที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารทางธุรกิจ ระบบการชำระเงิน ระบบ
การขนส่งสินค้า ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับระบบการตลาด

ปัญหา/อุปสรรค

เทคโนโลยีที่นักศึกษาจะทราบถึงแพลตฟอร์มที่มีคุณสมบัติขาดความรู้ในการใช้งานเครื่องมือสำหรับการตรวจสอบผลลัพธ์ เช่น การ
วิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้น (การเข้าถึง) (การมีส่วนร่วม) หรือตรวจสอบข้อมูลแคมเปญดิจิทัลในช่วงเวลาที่เก็บข้อมูลสถิติหรือสำรวจ
เชิงลึกของการสำรวจและเหมาะกับผู้เชี่ยวชาญเท่านั้น การทำความเข้าใจเกี่ยวกับระบบการตรวจสอบข้อมูล เพื่อป้องกันการ
ละเมิดความเป็นส่วนตัว การเข้าถึงข้อมูลโดยไม่ได้รับอนุญาต และการรักษาความปลอดภัยของข้อมูลในองค์กร

แนวทางการแก้ไขและปรับปรุง

จัดการเรียนรู้ที่คุณสามารถใช้ Cloud Storage เช่น Google Drive, OneDrive หรือระบบทางเทคนิคเบื้องต้นเพื่อให้นักศึกษาฝึกองค์กรไฟล์ แบ่งประเภทข้อมูล และกำหนดสิทธิ์ที่เหมาะสมพร้อมยกกรณีศึกษาเกี่ยวกับผลกระทบที่เกิดขึ้นละเลยการจัดการข้อมูล หมายถึงข้อมูลของลูกค้าที่อธิบายถึงการรู้

ผลการจัดการเรียนรู้

นักศึกษามีความเข้าใจเพิ่มเติมเกี่ยวกับการวิจัยการตลาดดิจิทัลที่สามารถอธิบายเครื่องมือและกลยุทธ์พื้นฐานได้ พิจารณาจากความรู้สู่ความสามารถในการสร้างรายได้เสริมหรือประกอบวิชาชีพ นักศึกษาสามารถจำแนกความแตกต่างระหว่างการสื่อสารแบบไม่เป็นทางการ (เช่น การใช้ Line หรือ Messenger) กับการสื่อสารแบบเป็นทางการในองค์กรได้ และเข้าใจถึงความสำคัญของการจัดระเบียบข้อมูล การรักษาความเป็นส่วนตัว และการใช้ภาษาที่เหมาะสมในการสื่อสารทางธุรกิจ นักศึกษาสามารถสร้างและเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารผ่านช่องทางออนไลน์ได้อย่างเหมาะสม สามารถออกแบบการนำเสนอที่น่าสนใจและเข้าใจง่าย รวมถึงรู้จักการใช้เครื่องมือต่าง ๆ เช่น การสร้างแบบสอบถามออนไลน์ หรือการใช้ infographic เพื่อให้ข้อมูลมีความน่าเชื่อถือและเข้าถึงได้ง่าย นักศึกษาได้เรียนรู้เกี่ยวกับวิธีการตรวจสอบสิทธิ์การเข้าถึง (Access control), การใช้รหัสผ่านที่แข็งแกร่ง, การตั้งค่าการตรวจสอบยืนยันตัวตนแบบหลายชั้น (Multi-factor authentication - MFA) และการจัดการความปลอดภัยของข้อมูลดิจิทัลเบื้องต้น

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 1

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722222943.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 2

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722222944.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 3

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722222945.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

วันที่ 4 สิงหาคม 2568 สัปดาห์ที่ 12 จำนวน 31 คน

หัวข้อเรื่อง/เนื้อหาสาระ/การอบรม/ให้คำปรึกษา/บันทึกการสอน :

ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับสื่อสังคมออนไลน์ที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารทางธุรกิจ

ระบบการชำระเงิน

ระบบการขนส่งสินค้า

ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับระบบการตลาด

รายละเอียด/กิจกรรม

1. ครูแนะนำและบอกจุดประสงค์

2. ครูอธิบายความหมายของตัวแทน
3. ทำแบบฝึกหัดท้ายหน่วย

สื่อการเรียนรู้/แหล่งการเรียนรู้

PowerPoint

รายละเอียด : ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับสื่อสังคมออนไลน์ที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารทางธุรกิจ ระบบการชำระเงิน ระบบการขนส่งสินค้า ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับระบบการตลาด

ปัญหา/อุปสรรค

เทคโนโลยีที่นักศึกษาจะทราบถึงแพลตฟอร์มที่มีคุณสมบัติขาดความรู้ในการใช้งานเครื่องมือสำหรับการตรวจสอบผลลัพธ์ เช่น การวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้น (การเข้าถึง) (การมีส่วนร่วม) หรือตรวจสอบข้อมูลแคมเปญดิจิทัลในช่วงเวลาที่เก็บข้อมูลสถิติหรือสำรวจเชิงลึกของการสำรวจและเหมาะสมกับผู้เชี่ยวชาญเท่านั้น การทำความเข้าใจเกี่ยวกับระบบการตรวจสอบข้อมูล เพื่อป้องกันการละเมิดความเป็นส่วนตัว การเข้าถึงข้อมูลโดยไม่ได้รับอนุญาต และการรักษาความปลอดภัยของข้อมูลในองค์กร

แนวทางการแก้ไขและปรับปรุง

จัดการเรียนรู้ที่คุณสามารถใช้ Cloud Storage เช่น Google Drive, OneDrive หรือระบบทางเทคนิคเบื้องต้นเพื่อให้นักศึกษาฝึกองค์กรไฟล์ แบ่งประเภทข้อมูล และกำหนดสิทธิ์ที่เหมาะสมพร้อมยกกรณีศึกษาเกี่ยวกับผลกระทบที่เกิดขึ้นละเลยการจัดการข้อมูลหมายถึงข้อมูลของลูกค้าที่อธิบายถึงการรู้

ผลการจัดการเรียนรู้

นักศึกษามีความเข้าใจเพิ่มเติมเกี่ยวกับการวิจัยการตลาดดิจิทัลที่สามารถอธิบายเครื่องมือและกลยุทธ์พื้นฐานได้ พิจารณาจากความรู้สู่ความสามารถในการสร้างรายได้เสริมหรือประกอบวิชาชีพนักศึกษาสามารถจำแนกความแตกต่างระหว่างการสื่อสารแบบไม่เป็นทางการ (เช่น การใช้ Line หรือ Messenger) กับการสื่อสารแบบเป็นทางการในองค์กรได้ และเข้าใจถึงความสำคัญของการจัดระเบียบข้อมูล การรักษาความเป็นส่วนตัว และการใช้ภาษาที่เหมาะสมในการสื่อสารทางธุรกิจนักศึกษาสามารถสร้างและเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารผ่านช่องทางออนไลน์ได้อย่างเหมาะสม สามารถออกแบบการนำเสนอที่น่าสนใจและเข้าใจง่าย รวมถึงรู้จักการใช้เครื่องมือต่าง ๆ เช่น การสร้างแบบสอบถามออนไลน์ หรือการใช้ infographic เพื่อให้ข้อมูลมีความน่าเชื่อถือและเข้าถึงได้ง่ายนักศึกษารู้เกี่ยวกับวิธีการตรวจสอบสิทธิ์การเข้าถึง (Access control), การใช้รหัสผ่านที่แข็งแกร่ง, การตั้งค่าการตรวจสอบยืนยันตัวตนแบบหลายชั้น (Multi-factor authentication - MFA) และการจัดการความปลอดภัยของข้อมูลดิจิทัลเบื้องต้น

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722222943.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 2

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722222944.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 3

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722222945.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

วันที่ 5 สิงหาคม 2568 สัปดาห์ที่ 12 จำนวน 31 คน

หัวข้อเรื่อง/เนื้อหาสาระ/การอบรม/ให้คำปรึกษา/บันทึกการสอน :

ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับสื่อสังคมออนไลน์ที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารทางธุรกิจ

ระบบการชำระเงิน

ระบบการขนส่งสินค้า

ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับระบบการตลาด

รายละเอียด/กิจกรรม

1. ครูแนะนำและบอกจุดประสงค์
 2. ครูอธิบายความหมายของตัวแทน
 3. ทำแบบฝึกหัดท้ายหน่วย
-

สื่อการเรียนรู้/แหล่งการเรียนรู้

PowerPoint

รายละเอียด : ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับสื่อสังคมออนไลน์ที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารทางธุรกิจ ระบบการชำระเงิน ระบบการขนส่งสินค้า ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับระบบการตลาด

ปัญหา/อุปสรรค

เทคโนโลยีที่นักศึกษาจะทราบถึงแพลตฟอร์มที่มีคุณสมบัติขาดความรู้ในการใช้งานเครื่องมือสำหรับการตรวจสอบผลลัพธ์ เช่น การวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้น (การเข้าถึง) (การมีส่วนร่วม) หรือตรวจสอบข้อมูลแคมเปญดิจิทัลในช่วงเวลาที่เก็บข้อมูลสถิติหรือสำรวจเชิงลึกของการสำรวจและเหมาะกับผู้เชี่ยวชาญเท่านั้น การทำความเข้าใจเกี่ยวกับระบบการตรวจสอบข้อมูล เพื่อป้องกันการละเมิดความเป็นส่วนตัว การเข้าถึงข้อมูลโดยไม่ได้รับอนุญาต และการรักษาความปลอดภัยของข้อมูลในองค์กร

แนวทางการแก้ไขและปรับปรุง

จัดการเรียนรู้ที่คุณสามารถใช้ Cloud Storage เช่น Google Drive, OneDrive หรือระบบทางเทคนิคเบื้องต้นเพื่อให้นักศึกษาฝึกองค์กรไฟล์ แบ่งประเภทข้อมูล และกำหนดสิทธิ์ที่เหมาะสมพร้อมยกกรณีศึกษาเกี่ยวกับผลกระทบที่เกิดขึ้นละเลยการจัดการข้อมูล หมายถึงข้อมูลของลูกค้าที่อธิบายถึงการรู้

ผลการจัดการเรียนรู้

นักศึกษามีความเข้าใจเพิ่มเติมเกี่ยวกับการวิจัยการตลาดดิจิทัลที่สามารถอธิบายเครื่องมือและกลยุทธ์พื้นฐานได้ พิจารณาจากความรู้สู่ความสามารถในการสร้างรายได้เสริมหรือประกอบวิชาชีพนักศึกษาสามารถจำแนกความแตกต่างระหว่างการสื่อสารแบบไม่เป็นทางการ (เช่น การใช้ Line หรือ Messenger) กับการสื่อสารแบบเป็นทางการในองค์กรได้ และเข้าใจถึงความสำคัญของการจัดระเบียบข้อมูล การรักษาความเป็นส่วนตัว และการใช้ภาษาที่เหมาะสมในการสื่อสารทางธุรกิจนักศึกษาสามารถสร้างและเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารผ่านช่องทางออนไลน์ได้อย่างเหมาะสม สามารถออกแบบการนำเสนอที่น่าสนใจและเข้าใจง่าย รวมถึงรู้จักการใช้เครื่องมือต่าง ๆ เช่น การสร้างแบบสอบถามออนไลน์ หรือการใช้ infographic เพื่อให้ข้อมูลมีความน่าเชื่อถือและเข้าถึงได้ง่ายนักศึกษาได้เรียนรู้เกี่ยวกับวิธีการตรวจสอบสิทธิ์การเข้าถึง (Access control), การใช้รหัสผ่านที่แข็งแกร่ง, การตั้งค่าการตรวจสอบยืนยันตัวตนแบบหลายชั้น (Multi-factor authentication - MFA) และการจัดการความปลอดภัยของข้อมูลดิจิทัลเบื้องต้น

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 1

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722222943.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 2

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722222944.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 3

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722222945.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

วันที่ 5 สิงหาคม 2568 สัปดาห์ที่ 12 จำนวน 31 คน

หัวข้อเรื่อง/เนื้อหาสาระ/การอบรม/ให้คำปรึกษา/บันทึกการสอน :

ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับสื่อสังคมออนไลน์ที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารทางธุรกิจ

ระบบการชำระเงิน

ระบบการขนส่งสินค้า

ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับระบบการตลาด

รายละเอียด/กิจกรรม

1. ครูแนะนำและบอกจุดประสงค์
2. ครูอธิบายความหมายของตัวแทน
3. ทำแบบฝึกหัดท้ายหน่วย

สื่อการเรียนรู้/แหล่งการเรียนรู้

PowerPoint

รายละเอียด : ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับสื่อสังคมออนไลน์ที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารทางธุรกิจ ระบบการชำระเงิน ระบบการขนส่งสินค้า ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับระบบการตลาด

ปัญหา/อุปสรรค

เทคโนโลยีที่นักศึกษาจะทราบถึงแพลตฟอร์มที่มีคุณสมบัติขาดความรู้ในการใช้งานเครื่องมือสำหรับการตรวจสอบผลลัพธ์ เช่น การวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้น (การเข้าถึง) (การมีส่วนร่วม) หรือตรวจสอบข้อมูลแคมเปญดิจิทัลในช่วงเวลาที่เก็บข้อมูลสถิติหรือสำรวจเชิงลึกของการสำรวจและเหมาะกับผู้เชี่ยวชาญเท่านั้น การทำความเข้าใจเกี่ยวกับระบบการตรวจสอบข้อมูล เพื่อป้องกันการละเมิดความเป็นส่วนตัว การเข้าถึงข้อมูลโดยไม่ได้รับอนุญาต และการรักษาความปลอดภัยของข้อมูลในองค์กร

แนวทางการแก้ไขและปรับปรุง

จัดการเรียนรู้ที่คุณสามารถใช้ Cloud Storage เช่น Google Drive, OneDrive หรือระบบทางเทคนิคเบื้องต้นเพื่อให้นักศึกษาฝึกองค์กรไฟล์ แบ่งประเภทข้อมูล และกำหนดสิทธิ์ที่เหมาะสมพร้อมยกกรณีศึกษาเกี่ยวกับผลกระทบที่เกิดขึ้นละเลยการจัดการข้อมูลหมายถึงข้อมูลของลูกค้าที่อธิบายถึงการรู้

ผลการจัดการเรียนรู้

นักศึกษามีความเข้าใจเพิ่มเติมเกี่ยวกับการวิจัยการตลาดดิจิทัลที่สามารถอธิบายเครื่องมือและกลยุทธ์พื้นฐานได้ พิจารณาจากความรู้สู่ความสามารถในการสร้างรายได้เสริมหรือประกอบวิชาชีพ นักศึกษาสามารถจำแนกความแตกต่างระหว่างการสื่อสารแบบไม่เป็นทางการ (เช่น การใช้ Line หรือ Messenger) กับการสื่อสารแบบเป็นทางการในองค์กรได้ และเข้าใจถึงความสำคัญของการจัดระเบียบข้อมูล การรักษาความเป็นส่วนตัว และการใช้ภาษาที่เหมาะสมในการสื่อสารทางธุรกิจ นักศึกษาสามารถสร้างและเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารผ่านช่องทางออนไลน์ได้อย่างเหมาะสม สามารถออกแบบการนำเสนอให้น่าสนใจและเข้าใจง่าย รวมถึงรู้จักการใช้เครื่องมือต่าง ๆ เช่น การสร้างแบบสอบถามออนไลน์ หรือการใช้ infographic เพื่อให้ข้อมูลมีความน่าเชื่อถือและเข้าถึงได้ง่าย นักศึกษาได้เรียนรู้เกี่ยวกับวิธีการตรวจสอบสิทธิ์การเข้าถึง (Access control), การใช้รหัสผ่านที่แข็งแกร่ง, การตั้งค่าการตรวจสอบยืนยันตัวตนแบบหลายชั้น (Multi-factor authentication - MFA) และการจัดการความปลอดภัยของข้อมูลดิจิทัลเบื้องต้น

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722222943.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 2

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722222944.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 3

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722222945.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

วันที่ 6 สิงหาคม 2568 สัปดาห์ที่ 12 จำนวน 31 คน

หัวข้อเรื่อง/เนื้อหาสาระ/การอบรม/ให้คำปรึกษา/บันทึกการสอน :

ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับสื่อสังคมออนไลน์ที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารทางธุรกิจ

ระบบการชำระเงิน

ระบบการขนส่งสินค้า

ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับระบบการตลาด

รายละเอียด/กิจกรรม

1. ครูแนะนำและบอกจุดประสงค์
 2. ครูอธิบายความหมายของตัวแทน
 3. ทำแบบฝึกหัดท้ายหน่วย
-

สื่อการเรียนรู้/แหล่งการเรียนรู้

PowerPoint

รายละเอียด : ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับสื่อสังคมออนไลน์ที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารทางธุรกิจ ระบบการชำระเงิน ระบบการขนส่งสินค้า ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับระบบการตลาด

ปัญหา/อุปสรรค

เทคโนโลยีที่นักศึกษาจะทราบถึงแพลตฟอร์มที่มีคุณสมบัติขาดความรู้ในการใช้งานเครื่องมือสำหรับการตรวจสอบผลลัพธ์ เช่น การวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้น (การเข้าถึง) (การมีส่วนร่วม) หรือตรวจสอบข้อมูลแคมเปญดิจิทัลในช่วงเวลาที่เก็บข้อมูลสถิติหรือสำรวจเชิงลึกของการสำรวจและเหมาะกับผู้เชี่ยวชาญเท่านั้น การทำความเข้าใจเกี่ยวกับระบบการตรวจสอบข้อมูล เพื่อป้องกันการละเมิดความเป็นส่วนตัว การเข้าถึงข้อมูลโดยไม่ได้รับอนุญาต และการรักษาความปลอดภัยของข้อมูลในองค์กร

แนวทางการแก้ไขและปรับปรุง

จัดการเรียนรู้ที่คุณสามารถใช้ Cloud Storage เช่น Google Drive, OneDrive หรือระบบทางเทคนิคเบื้องต้นเพื่อให้นักศึกษาฝึกองค์กรไฟล์ แบ่งประเภทข้อมูล และกำหนดสิทธิ์ที่เหมาะสมพร้อมยกกรณีศึกษาเกี่ยวกับผลกระทบที่เกิดขึ้นละเลยการจัดการข้อมูล หมายถึงข้อมูลของลูกค้าที่อธิบายถึงการรู้

ผลการจัดการเรียนรู้

นักศึกษามีความเข้าใจเพิ่มเติมเกี่ยวกับการวิจัยการตลาดดิจิทัลที่สามารถอธิบายเครื่องมือและกลยุทธ์พื้นฐานได้ พิจารณาจากความรู้สู่ความสามารถในการสร้างรายได้เสริมหรือประกอบวิชาชีพนักศึกษาสามารถจำแนกความแตกต่างระหว่างการสื่อสารแบบไม่เป็นทางการ (เช่น การใช้ Line หรือ Messenger) กับการสื่อสารแบบเป็นทางการในองค์กรได้ และเข้าใจถึงความสำคัญของการจัดระเบียบข้อมูล การรักษาความเป็นส่วนตัว และการใช้ภาษาที่เหมาะสมในการสื่อสารทางธุรกิจนักศึกษาสามารถสร้างและเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารผ่านช่องทางออนไลน์ได้อย่างเหมาะสม สามารถออกแบบการนำเสนอที่น่าสนใจและเข้าใจง่าย รวมถึงรู้จักการใช้เครื่องมือต่าง ๆ เช่น การสร้างแบบสอบถามออนไลน์ หรือการใช้ infographic เพื่อให้ข้อมูลมีความน่าเชื่อถือและเข้าถึงได้ง่ายนักศึกษาได้เรียนรู้เกี่ยวกับวิธีการตรวจสอบสิทธิ์การเข้าถึง (Access control), การใช้รหัสผ่านที่แข็งแกร่ง, การตั้งค่าการตรวจสอบยืนยันตัวตนแบบหลายชั้น (Multi-factor authentication - MFA) และการจัดการความปลอดภัยของข้อมูลดิจิทัลเบื้องต้น

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 1

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722222943.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 2

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722222944.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 3

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722222945.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

วันที่ 7 สิงหาคม 2568 สัปดาห์ที่ 12 จำนวน 31 คน

หัวข้อเรื่อง/เนื้อหาสาระ/การอบรม/ให้คำปรึกษา/บันทึกการสอน :

ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับสื่อสังคมออนไลน์ที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารทางธุรกิจ

ระบบการชำระเงิน

ระบบการขนส่งสินค้า

ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับระบบการตลาด

รายละเอียด/กิจกรรม

1. ครูแนะนำและบอกจุดประสงค์
2. ครูอธิบายความหมายของตัวแทน
3. ทำแบบฝึกหัดท้ายหน่วย

สื่อการเรียนรู้/แหล่งการเรียนรู้

PowerPoint

รายละเอียด : ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับสื่อสังคมออนไลน์ที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารทางธุรกิจ ระบบการชำระเงิน ระบบการขนส่งสินค้า ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับระบบการตลาด

ปัญหา/อุปสรรค

เทคโนโลยีที่นักศึกษาจะทราบถึงแพลตฟอร์มที่มีคุณสมบัติขาดความรู้ในการใช้งานเครื่องมือสำหรับการตรวจสอบผลลัพธ์ เช่น การวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้น (การเข้าถึง) (การมีส่วนร่วม) หรือตรวจสอบข้อมูลแคมเปญดิจิทัลในช่วงเวลาที่เก็บข้อมูลสถิติหรือสำรวจเชิงลึกของการสำรวจและเหมาะกับผู้เชี่ยวชาญเท่านั้น การทำความเข้าใจเกี่ยวกับระบบการตรวจสอบข้อมูล เพื่อป้องกันการละเมิดความเป็นส่วนตัว การเข้าถึงข้อมูลโดยไม่ได้รับอนุญาต และการรักษาความปลอดภัยของข้อมูลในองค์กร

แนวทางการแก้ไขและปรับปรุง

จัดการเรียนรู้ที่คุณสามารถใช้ Cloud Storage เช่น Google Drive, OneDrive หรือระบบทางเทคนิคเบื้องต้นเพื่อให้นักศึกษาฝึกองค์กรไฟล์ แบ่งประเภทข้อมูล และกำหนดสิทธิ์ที่เหมาะสมพร้อมยกกรณีศึกษาเกี่ยวกับผลกระทบที่เกิดขึ้นละเลยการจัดการข้อมูลหมายถึงข้อมูลของลูกค้าที่อธิบายถึงการรู้

ผลการจัดการเรียนรู้

นักศึกษามีความเข้าใจเพิ่มเติมเกี่ยวกับการวิจัยการตลาดดิจิทัลที่สามารถอธิบายเครื่องมือและกลยุทธ์พื้นฐานได้ พิจารณาจากความรู้สู่ความสามารถในการสร้างรายได้เสริมหรือประกอบวิชาชีพ นักศึกษาสามารถจำแนกความแตกต่างระหว่างการสื่อสารแบบไม่เป็นทางการ (เช่น การใช้ Line หรือ Messenger) กับการสื่อสารแบบเป็นทางการในองค์กรได้ และเข้าใจถึงความสำคัญของการจัดระเบียบข้อมูล การรักษาความเป็นส่วนตัว และการใช้ภาษาที่เหมาะสมในการสื่อสารทางธุรกิจ นักศึกษาสามารถสร้างและเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารผ่านช่องทางออนไลน์ได้อย่างเหมาะสม สามารถออกแบบการนำเสนอให้น่าสนใจและเข้าใจง่าย รวมถึงรู้จักการใช้เครื่องมือต่าง ๆ เช่น การสร้างแบบสอบถามออนไลน์ หรือการใช้ infographic เพื่อให้ข้อมูลมีความน่าเชื่อถือและเข้าถึงได้ง่าย นักศึกษาได้เรียนรู้เกี่ยวกับวิธีการตรวจสอบสิทธิ์การเข้าถึง (Access control), การใช้รหัสผ่านที่แข็งแกร่ง, การตั้งค่าการตรวจสอบยืนยันตัวตนแบบหลายชั้น (Multi-factor authentication - MFA) และการจัดการความปลอดภัยของข้อมูลดิจิทัลเบื้องต้น

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722222943.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 2

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722222944.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 3

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722222945.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

วันที่ 7 สิงหาคม 2568 สัปดาห์ที่ 12 จำนวน 31 คน

หัวข้อเรื่อง/เนื้อหาสาระ/การอบรม/ให้คำปรึกษา/บันทึกการสอน :

ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับสื่อสังคมออนไลน์ที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารทางธุรกิจ

ระบบการชำระเงิน

ระบบการขนส่งสินค้า

ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับระบบการตลาด

รายละเอียด/กิจกรรม

1. ครูแนะนำและบอกจุดประสงค์
 2. ครูอธิบายความหมายของตัวแทน
 3. ทำแบบฝึกหัดท้ายหน่วย
-

สื่อการเรียนรู้/แหล่งการเรียนรู้

PowerPoint

รายละเอียด : ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับสื่อสังคมออนไลน์ที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารทางธุรกิจ ระบบการชำระเงิน ระบบการขนส่งสินค้า ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับระบบการตลาด

ปัญหา/อุปสรรค

เทคโนโลยีที่นักศึกษาจะทราบถึงแพลตฟอร์มที่มีคุณสมบัติขาดความรู้ในการใช้งานเครื่องมือสำหรับการตรวจสอบผลลัพธ์ เช่น การวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้น (การเข้าถึง) (การมีส่วนร่วม) หรือตรวจสอบข้อมูลแคมเปญดิจิทัลในช่วงเวลาที่เก็บข้อมูลสถิติหรือสำรวจเชิงลึกของการสำรวจและเหมาะกับผู้เชี่ยวชาญเท่านั้น การทำความเข้าใจเกี่ยวกับระบบการตรวจสอบข้อมูล เพื่อป้องกันการละเมิดความเป็นส่วนตัว การเข้าถึงข้อมูลโดยไม่ได้รับอนุญาต และการรักษาความปลอดภัยของข้อมูลในองค์กร

แนวทางการแก้ไขและปรับปรุง

จัดการเรียนรู้ที่คุณสามารถใช้ Cloud Storage เช่น Google Drive, OneDrive หรือระบบทางเทคนิคเบื้องต้นเพื่อให้นักศึกษาฝึกองค์กรไฟล์ แบ่งประเภทข้อมูล และกำหนดสิทธิ์ที่เหมาะสมพร้อมยกกรณีศึกษาเกี่ยวกับผลกระทบที่เกิดขึ้นละเลยการจัดการข้อมูล หมายถึงข้อมูลของลูกค้าที่อธิบายถึงการรู้

ผลการจัดการเรียนรู้

นักศึกษามีความเข้าใจเพิ่มเติมเกี่ยวกับการวิจัยการตลาดดิจิทัลที่สามารถอธิบายเครื่องมือและกลยุทธ์พื้นฐานได้ พิจารณาจากความรู้สู่ความสามารถในการสร้างรายได้เสริมหรือประกอบวิชาชีพนักศึกษาสามารถจำแนกความแตกต่างระหว่างการสื่อสารแบบไม่เป็นทางการ (เช่น การใช้ Line หรือ Messenger) กับการสื่อสารแบบเป็นทางการในองค์กรได้ และเข้าใจถึงความสำคัญของการจัดระเบียบข้อมูล การรักษาความเป็นส่วนตัว และการใช้ภาษาที่เหมาะสมในการสื่อสารทางธุรกิจนักศึกษาสามารถสร้างและเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารผ่านช่องทางออนไลน์ได้อย่างเหมาะสม สามารถออกแบบการนำเสนอที่น่าสนใจและเข้าใจง่าย รวมถึงรู้จักการใช้เครื่องมือต่าง ๆ เช่น การสร้างแบบสอบถามออนไลน์ หรือการใช้ infographic เพื่อให้ข้อมูลมีความน่าเชื่อถือและเข้าถึงได้ง่ายนักศึกษาได้เรียนรู้เกี่ยวกับวิธีการตรวจสอบสิทธิ์การเข้าถึง (Access control), การใช้รหัสผ่านที่แข็งแกร่ง, การตั้งค่าการตรวจสอบยืนยันตัวตนแบบหลายชั้น (Multi-factor authentication - MFA) และการจัดการความปลอดภัยของข้อมูลดิจิทัลเบื้องต้น

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 1

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722222943.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 2

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722222944.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 3

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722222945.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

วันที่ 8 สิงหาคม 2568 สัปดาห์ที่ 12 จำนวน 31 คน

หัวข้อเรื่อง/เนื้อหาสาระ/การอบรม/ให้คำปรึกษา/บันทึกการสอน :

ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับสื่อสังคมออนไลน์ที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารทางธุรกิจ

ระบบการชำระเงิน

ระบบการขนส่งสินค้า

ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับระบบการตลาด

รายละเอียด/กิจกรรม

1. ครูแนะนำและบอกจุดประสงค์
2. ครูอธิบายความหมายของตัวแทน
3. ทำแบบฝึกหัดท้ายหน่วย

สื่อการเรียนรู้/แหล่งการเรียนรู้

PowerPoint

รายละเอียด : ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับสื่อสังคมออนไลน์ที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารทางธุรกิจ ระบบการชำระเงิน ระบบการขนส่งสินค้า ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับระบบการตลาด

ปัญหา/อุปสรรค

เทคโนโลยีที่นักศึกษาจะทราบถึงแพลตฟอร์มที่มีคุณสมบัติขาดความรู้ในการใช้งานเครื่องมือสำหรับการตรวจสอบผลลัพธ์ เช่น การวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้น (การเข้าถึง) (การมีส่วนร่วม) หรือตรวจสอบข้อมูลแคมเปญดิจิทัลในช่วงเวลาที่เก็บข้อมูลสถิติหรือสำรวจเชิงลึกของการสำรวจและเหมาะกับผู้เชี่ยวชาญเท่านั้น การทำความเข้าใจเกี่ยวกับระบบการตรวจสอบข้อมูล เพื่อป้องกันการละเมิดความเป็นส่วนตัว การเข้าถึงข้อมูลโดยไม่ได้รับอนุญาต และการรักษาความปลอดภัยของข้อมูลในองค์กร

แนวทางการแก้ไขและปรับปรุง

จัดการเรียนรู้ที่คุณสามารถใช้ Cloud Storage เช่น Google Drive, OneDrive หรือระบบทางเทคนิคเบื้องต้นเพื่อให้นักศึกษาฝึกองค์กรไฟล์ แบ่งประเภทข้อมูล และกำหนดสิทธิ์ที่เหมาะสมพร้อมยกกรณีศึกษาเกี่ยวกับผลกระทบที่เกิดขึ้นละเลยการจัดการข้อมูลหมายถึงข้อมูลของลูกค้าที่อธิบายถึงการรู้

ผลการจัดการเรียนรู้

นักศึกษามีความเข้าใจเพิ่มเติมเกี่ยวกับการวิจัยการตลาดดิจิทัลที่สามารถอธิบายเครื่องมือและกลยุทธ์พื้นฐานได้ พิจารณาจากความรู้สู่ความสามารถในการสร้างรายได้เสริมหรือประกอบวิชาชีพ นักศึกษาสามารถจำแนกความแตกต่างระหว่างการสื่อสารแบบไม่เป็นทางการ (เช่น การใช้ Line หรือ Messenger) กับการสื่อสารแบบเป็นทางการในองค์กรได้ และเข้าใจถึงความสำคัญของการจัดระเบียบข้อมูล การรักษาความเป็นส่วนตัว และการใช้ภาษาที่เหมาะสมในการสื่อสารทางธุรกิจ นักศึกษาสามารถสร้างและเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารผ่านช่องทางออนไลน์ได้อย่างเหมาะสม สามารถออกแบบการนำเสนอให้น่าสนใจและเข้าใจง่าย รวมถึงรู้จักการใช้เครื่องมือต่าง ๆ เช่น การสร้างแบบสอบถามออนไลน์ หรือการใช้ infographic เพื่อให้ข้อมูลมีความน่าเชื่อถือและเข้าถึงได้ง่าย นักศึกษาได้เรียนรู้เกี่ยวกับวิธีการตรวจสอบสิทธิ์การเข้าถึง (Access control), การใช้รหัสผ่านที่แข็งแกร่ง, การตั้งค่าการตรวจสอบยืนยันตัวตนแบบหลายชั้น (Multi-factor authentication - MFA) และการจัดการความปลอดภัยของข้อมูลดิจิทัลเบื้องต้น

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722222943.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 2

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722222944.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 3

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722222945.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

วันที่ 11 สิงหาคม 2568 สัปดาห์ที่ 13 จำนวน 31 คน

หัวข้อเรื่อง/เนื้อหาสาระ/การอบรม/ให้คำปรึกษา/บันทึกการสอน :

การจัดอันดับเว็บไซต์

การจัดการฐานข้อมูลลูกค้า

ธุรกิจดิจิทัล

การวางแผนสำหรับกิจกรรมธุรกิจดิจิทัลในอนาคต

รายละเอียด/กิจกรรม

1. ครูแนะนำและบอกจุดประสงค์
2. ครูอธิบายความหมายของตัวแทน
3. ทำแบบฝึกหัดท้ายหน่วย

อื่นๆ ระบุ

การสอนในส่วนนี้มุ่งเน้นที่หลักการทำงานของ Search Engine Optimization (SEO) เพื่อเพิ่มอันดับเว็บไซต์ในผลการค้นหาของ Google . ได้อธิบายถึงปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการจัดอันดับ เช่น คุณภาพของเนื้อหา (Content Quality), การใช้คำศัพท์ที่เหมาะสม (Keyword Usage), และ การสร้างลิงก์ที่มีคุณภาพ (Backlinks) รวมถึงการทำความเข้าใจพฤติกรรมการค้นหาของผู้ใช้งาน

สื่อการเรียนรู้/แหล่งการเรียนรู้

PowerPoint

รายละเอียด :

ปัญหา/อุปสรรค

การใช้คีย์เวิร์ดที่เหมาะสม (Keyword Usage), และ การสร้างลิงก์ที่มีคุณภาพ (Backlinks) รวมถึงการทำความเข้าใจพฤติกรรม การค้นหาของผู้ใช้งานความสำคัญของ ข้อมูลลูกค้า (Customer Data) ในการทำธุรกิจดิจิทัล รวมถึงวิธีการจัดเก็บ, การจัดระเบียบ , และการนำข้อมูลมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ได้มีการยกตัวอย่างเครื่องมือ ระบบบริหารจัดการความสัมพันธ์ลูกค้า (Customer Relationship Management - CRM) เช่น HubSpot หรือ Salesforce เพื่อแสดงให้เห็นถึงการนำข้อมูลไปใช้ในการสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้าเทรนด์ดิจิทัลในอนาคต เช่น ปัญญาประดิษฐ์ (Artificial Intelligence - AI), การตลาดผ่าน Influencer (Influencer Marketing), และ การใช้ข้อมูลขนาดใหญ่ (Big Data) เพื่อการตัดสินใจทางธุรกิจ ได้มีการเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้ระดมสมองและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเกี่ยวกับทิศทางของธุรกิจในอนาคต

แนวทางการแก้ไขและปรับปรุง

สำหรับการสอนในครั้งต่อไป ควรจัดทำ Workshop สั้นๆ เพื่อให้นักศึกษาได้ฝึกฝนทักษะการใช้เครื่องมือดิจิทัลที่สำคัญ รวมถึงควรมีการจัด Case Study จากธุรกิจจริงเพื่อให้นักศึกษาได้นำความรู้ที่เรียนไปวิเคราะห์และแก้ไขปัญหา เพื่อให้การเรียนรู้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

ผลการจัดการเรียนรู้

นักศึกษาสามารถอธิบายหลักการเบื้องต้นของ SEO ได้ และเข้าใจถึงความสำคัญของการทำเว็บไซต์ให้เป็นมิตรกับ Search Engine เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายนักศึกษาสามารถจำแนกประเภทของธุรกิจดิจิทัลได้ และเข้าใจถึงองค์ประกอบสำคัญในการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จในยุคปัจจุบันนักศึกษามีความเข้าใจเกี่ยวกับเทคโนโลยีและเทรนด์ใหม่ๆ ที่กำลังจะเข้ามามีบทบาทในธุรกิจ และสามารถคิดวิเคราะห์เพื่อวางแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจในอนาคตได้โดยรวมแล้ว การจัดการเรียนรู้ครั้งนี้ประสบความสำเร็จในระดับที่น่าพอใจ นักศึกษาส่วนใหญ่ให้ความร่วมมือดี และแสดงความสนใจในเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับเทรนด์ใหม่ๆ อย่างไรก็ตาม ควรมีการเพิ่มกิจกรรมที่ให้นักศึกษาได้ลงปฏิบัติจริง เช่น การใช้เครื่องมือ SEO หรือ CRM แบบพื้นฐาน เพื่อเสริมทักษะเชิงปฏิบัติให้มากขึ้น

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 1

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722223505.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 3

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722223506.ppsx

[ดาวน์โหลด](#)

วันที่ 11 สิงหาคม 2568 สัปดาห์ที่ 13 จำนวน 31 คน

หัวข้อเรื่อง/เนื้อหาสาระ/การอบรม/ให้คำปรึกษา/บันทึกการสอน :

การจัดอันดับเว็บไซต์

การจัดการฐานข้อมูลลูกค้า

ธุรกิจดิจิทัล

การวางแผนสำหรับกิจกรรมธุรกิจดิจิทัลในอนาคต

รายละเอียด/กิจกรรม

1. ครูแนะนำและบอกจุดประสงค์
 2. ครูอธิบายความหมายของตัวแทน
 3. ทำแบบฝึกหัดท้ายหน่วย
-

อื่นๆ ระบุ

การสอนในส่วนนี้มุ่งเน้นที่หลักการทำงานของ Search Engine Optimization (SEO) เพื่อเพิ่มอันดับเว็บไซต์ในผลการค้นหาของ Google . ได้อธิบายถึงปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการจัดอันดับ เช่น คุณภาพของเนื้อหา (Content Quality), การใช้คีย์เวิร์ดที่เหมาะสม (Keyword Usage), และ การสร้างลิงก์ที่มีคุณภาพ (Backlinks) รวมถึงการทำความเข้าใจพฤติกรรมการค้นหาของผู้ใช้งาน

สื่อการเรียนรู้/แหล่งการเรียนรู้

PowerPoint

รายละเอียด :

ปัญหา/อุปสรรค

การใช้คีย์เวิร์ดที่เหมาะสม (Keyword Usage), และ การสร้างลิงก์ที่มีคุณภาพ (Backlinks) รวมถึงการทำความเข้าใจพฤติกรรม การค้นหาของผู้ใช้งานความสำคัญของ ข้อมูลลูกค้า (Customer Data) ในการทำธุรกิจดิจิทัล รวมถึงวิธีการจัดเก็บ, การจัดระเบียบ , และการนำข้อมูลมาทำให้เกิดประโยชน์สูงสุด ได้มีการยกตัวอย่างเครื่องมือ ระบบบริหารจัดการความสัมพันธ์ลูกค้า (Customer Relationship Management - CRM) เช่น HubSpot หรือ Salesforce เพื่อแสดงให้เห็นถึงการนำข้อมูลไปใช้ในการสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้าเทรนด์ดิจิทัลในอนาคต เช่น ปัญญาประดิษฐ์ (Artificial Intelligence - AI), การตลาดผ่าน Influencer (Influencer Marketing), และ การใช้ข้อมูลขนาดใหญ่ (Big Data) เพื่อการตัดสินใจทางธุรกิจ ได้มีการเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้ระดมสมองและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเกี่ยวกับทิศทางของธุรกิจในอนาคต

แนวทางการแก้ไขและปรับปรุง

สำหรับการสอนในครั้งต่อไป ควรจัดทำ Workshop สั้นๆ เพื่อให้นักศึกษาได้ฝึกฝนทักษะการใช้เครื่องมือดิจิทัลที่สำคัญ รวมถึงควรมีการจัด Case Study จากธุรกิจจริงเพื่อให้นักศึกษาได้นำความรู้ที่เรียนไปวิเคราะห์และแก้ไขปัญหา เพื่อให้การเรียนรู้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

ผลการจัดการเรียนรู้

นักศึกษาสามารถอธิบายหลักการเบื้องต้นของ SEO ได้ และเข้าใจถึงความสำคัญของการทำเว็บไซต์ให้เป็นมิตรกับ Search Engine เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย นักศึกษาสามารถจำแนกประเภทของธุรกิจดิจิทัลได้ และเข้าใจถึงองค์ประกอบสำคัญในการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จในยุคปัจจุบัน นักศึกษามีความเข้าใจเกี่ยวกับเทคโนโลยีและเทรนด์ใหม่ๆที่กำลังจะเข้ามามีบทบาทในธุรกิจ และสามารถคิดวิเคราะห์เพื่อวางแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจในอนาคตได้โดยรวมแล้ว การจัดการเรียนรู้ครั้งนี้ประสบความสำเร็จในระดับที่น่าพอใจ นักศึกษาส่วนใหญ่ให้ความร่วมมือดี และแสดงความสนใจในเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับเทรนด์ใหม่ๆ อย่างไรก็ตาม ควรมีการเพิ่มกิจกรรมที่ให้นักศึกษาได้ลงมือปฏิบัติจริง เช่น การใช้เครื่องมือ SEO หรือ CRM แบบพื้นฐาน เพื่อเสริมทักษะเชิงปฏิบัติให้มากขึ้น

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 1

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722223505.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 3

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722223506.ppsx

[ดาวน์โหลด](#)

วันที่ 12 สิงหาคม 2568 สัปดาห์ที่ 13 จำนวน 31 คน

หัวข้อเรื่อง/เนื้อหาสาระ/การอบรม/ให้คำปรึกษา/บันทึกการสอน :

การจัดอันดับเว็บไซต์

การจัดการฐานข้อมูลลูกค้า

ธุรกิจดิจิทัล

การวางแผนสำหรับกิจกรรมธุรกิจดิจิทัลในอนาคต

รายละเอียด/กิจกรรม

1. ครูแนะนำและบอกจุดประสงค์
2. ครูอธิบายความหมายของตัวแทน
3. ทำแบบฝึกหัดท้ายหน่วย

อื่นๆ ระบุ

การสอนในส่วนนี้มุ่งเน้นที่หลักการทำงานของ Search Engine Optimization (SEO) เพื่อเพิ่มอันดับเว็บไซต์ในผลการค้นหาของ Google . ได้อธิบายถึงปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการจัดอันดับ เช่น คุณภาพของเนื้อหา (Content Quality), การใช้คีย์เวิร์ดที่เหมาะสม (Keyword Usage), และ การสร้างลิงก์ที่มีคุณภาพ (Backlinks) รวมถึงการทำความเข้าใจพฤติกรรมการค้นหาของผู้ใช้งาน

สื่อการเรียนรู้/แหล่งการเรียนรู้

PowerPoint

รายละเอียด :

ปัญหา/อุปสรรค

การใช้คีย์เวิร์ดที่เหมาะสม (Keyword Usage), และ การสร้างลิงก์ที่มีคุณภาพ (Backlinks) รวมถึงการทำความเข้าใจพฤติกรรม การค้นหาของผู้ใช้งานความสำคัญของ ข้อมูลลูกค้า (Customer Data) ในการทำธุรกิจดิจิทัล รวมถึงวิธีการจัดเก็บ, การจัดระเบียบ , และการนำข้อมูลมาใช้ในการเกิดประโยชน์สูงสุด ได้มีการยกตัวอย่างเครื่องมือ ระบบบริหารจัดการความสัมพันธ์ลูกค้า (Customer Relationship Management - CRM) เช่น HubSpot หรือ Salesforce เพื่อแสดงให้เห็นถึงการนำข้อมูลไปใช้ในการสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้าเทรนด์ดิจิทัลในอนาคต เช่น ปัญญาประดิษฐ์ (Artificial Intelligence - AI), การตลาดผ่าน Influencer (Influencer Marketing), และ การใช้ข้อมูลขนาดใหญ่ (Big Data) เพื่อการตัดสินใจทางธุรกิจ ได้มีการเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้ระดมสมองและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเกี่ยวกับทิศทางของธุรกิจในอนาคต

แนวทางการแก้ไขและปรับปรุง

สำหรับการสอนในครั้งต่อไป ควรจัดทำ Workshop สั้นๆ เพื่อให้นักศึกษาได้ฝึกฝนทักษะการใช้เครื่องมือดิจิทัลที่สำคัญ รวมถึงควรมีการจัด Case Study จากธุรกิจจริงเพื่อให้นักศึกษาได้นำความรู้ที่เรียนไปวิเคราะห์และแก้ไขปัญหา เพื่อให้การเรียนรู้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

ผลการจัดการเรียนรู้

นักศึกษามีความสามารถอธิบายหลักการเบื้องต้นของ SEO ได้ และเข้าใจถึงความสำคัญของการทำเว็บไซต์ให้เป็นมิตรกับ Search Engine เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย นักศึกษาสามารถจำแนกประเภทของธุรกิจดิจิทัลได้ และเข้าใจถึงองค์ประกอบสำคัญในการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จในยุคปัจจุบัน นักศึกษามีความเข้าใจเกี่ยวกับเทคโนโลยีและเทรนด์ใหม่ๆ ที่กำลังจะเข้ามา มีบทบาทในธุรกิจ และสามารถคิดวิเคราะห์เพื่อวางแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจในอนาคตได้โดยรวมแล้ว การจัดการเรียนรู้ครั้งนี้ประสบความสำเร็จในระดับที่น่าพอใจ นักศึกษาส่วนใหญ่ให้ความร่วมมือดี และแสดงความสนใจในเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับเทรนด์ใหม่ๆ อย่างไรก็ตาม ควรมีการเพิ่มกิจกรรมที่ให้นักศึกษาได้ลงมือปฏิบัติจริง เช่น การใช้เครื่องมือ SEO หรือ CRM แบบพื้นฐาน เพื่อเสริมทักษะเชิงปฏิบัติให้มากขึ้น

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 1

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722223505.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 3

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722223506.ppsx

[ดาวน์โหลด](#)

วันที่ 12 สิงหาคม 2568 สัปดาห์ที่ 13 จำนวน 31 คน

หัวข้อเรื่อง/เนื้อหาสาระ/การอบรม/ให้คำปรึกษา/บันทึกการสอน :

การจัดอันดับเว็บไซต์

การจัดการฐานข้อมูลลูกค้า

ธุรกิจดิจิทัล

การวางแผนสำหรับกิจกรรมธุรกิจดิจิทัลในอนาคต

รายละเอียด/กิจกรรม

1. ครูแนะนำและบอกจุดประสงค์
2. ครูอธิบายความหมายของตัวแทน
3. ทำแบบฝึกหัดท้ายหน่วย

อื่นๆ ระบุ

การสอนในส่วนนี้มุ่งเน้นที่หลักการทำงานของ Search Engine Optimization (SEO) เพื่อเพิ่มอันดับเว็บไซต์ในผลการค้นหาของ Google . ได้อธิบายถึงปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการจัดอันดับ เช่น คุณภาพของเนื้อหา (Content Quality), การใช้คีย์เวิร์ดที่เหมาะสม (Keyword Usage), และ การสร้างลิงก์ที่มีคุณภาพ (Backlinks) รวมถึงการทำความเข้าใจพฤติกรรมการค้นหาของผู้ใช้งาน

สื่อการเรียนรู้/แหล่งการเรียนรู้

PowerPoint

รายละเอียด :

ปัญหา/อุปสรรค

การใช้คีย์เวิร์ดที่เหมาะสม (Keyword Usage), และ การสร้างลิงก์ที่มีคุณภาพ (Backlinks) รวมถึงการทำความเข้าใจพฤติกรรม การค้นหาของผู้ใช้งานความสำคัญของ ข้อมูลลูกค้า (Customer Data) ในการทำธุรกิจดิจิทัล รวมถึงวิธีการจัดเก็บ, การจัดระเบียบ , และการนำข้อมูลมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ได้มีการยกตัวอย่างเครื่องมือ ระบบบริหารจัดการความสัมพันธ์ลูกค้า (Customer Relationship Management - CRM) เช่น HubSpot หรือ Salesforce เพื่อแสดงให้เห็นถึงการนำข้อมูลไปใช้ในการสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้าเทรนด์ดิจิทัลในอนาคต เช่น ปัญญาประดิษฐ์ (Artificial Intelligence - AI), การตลาดผ่าน

Influencer (Influencer Marketing), และ การใช้ข้อมูลขนาดใหญ่ (Big Data) เพื่อการตัดสินใจทางธุรกิจ ได้มีการเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้ระดมสมองและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเกี่ยวกับทิศทางของธุรกิจในอนาคต

แนวทางการแก้ไขและปรับปรุง

สำหรับการสอนในครั้งต่อไป ควรจัดทำ Workshop สั้นๆ เพื่อให้นักศึกษาได้ฝึกฝนทักษะการใช้เครื่องมือดิจิทัลที่สำคัญ รวมถึงควรมีการจัด Case Study จากธุรกิจจริงเพื่อให้นักศึกษาได้นำความรู้ที่เรียนไปวิเคราะห์และแก้ไขปัญหา เพื่อให้การเรียนรู้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

ผลการจัดการเรียนรู้

นักศึกษาสามารถอธิบายหลักการเบื้องต้นของ SEO ได้ และเข้าใจถึงความสำคัญของการทำเว็บไซต์ให้เป็นมิตรกับ Search Engine เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย นักศึกษาสามารถจำแนกประเภทของธุรกิจดิจิทัลได้ และเข้าใจถึงองค์ประกอบสำคัญในการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จในยุคปัจจุบัน นักศึกษามีความเข้าใจเกี่ยวกับเทคโนโลยีและเทรนด์ใหม่ๆ ที่กำลังจะเข้ามามีบทบาทในธุรกิจ และสามารถคิดวิเคราะห์เพื่อวางแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจในอนาคตได้โดยรวมแล้ว การจัดการเรียนรู้ครั้งนี้ประสบความสำเร็จในระดับที่น่าพอใจ นักศึกษาส่วนใหญ่ให้ความร่วมมือดี และแสดงความสนใจในเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับเทรนด์ใหม่ๆ อย่างไรก็ตาม ควรมีการเพิ่มกิจกรรมที่ให้นักศึกษาได้ลงมือปฏิบัติจริง เช่น การใช้เครื่องมือ SEO หรือ CRM แบบพื้นฐาน เพื่อเสริมทักษะเชิงปฏิบัติให้มากขึ้น

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 1

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722223505.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 3

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722223506.ppsx

[ดาวน์โหลด](#)

วันที่ 13 สิงหาคม 2568 สัปดาห์ที่ 13 จำนวน 31 คน

หัวข้อเรื่อง/เนื้อหาสาระ/การอบรม/ให้คำปรึกษา/บันทึกการสอน :

การจัดอันดับเว็บไซต์

การจัดการฐานข้อมูลลูกค้า

ธุรกิจดิจิทัล

การวางแผนสำหรับกิจกรรมธุรกิจดิจิทัลในอนาคต

รายละเอียด/กิจกรรม

1. ครูแนะนำและบอกจุดประสงค์
2. ครูอธิบายความหมายของตัวแทน

3. ทำแบบฝึกหัดท้ายหน่วย

อื่นๆ ระบุ

การสอนในส่วนนี้มุ่งเน้นที่หลักการทำงานของ Search Engine Optimization (SEO) เพื่อเพิ่มอันดับเว็บไซต์ในผลการค้นหาของ Google . ได้อธิบายถึงปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการจัดอันดับ เช่น คุณภาพของเนื้อหา (Content Quality), การใช้คีย์เวิร์ดที่เหมาะสม (Keyword Usage), และ การสร้างลิงก์ที่มีคุณภาพ (Backlinks) รวมถึงการทำความเข้าใจพฤติกรรมการค้นหาของผู้ใช้งาน

สื่อการเรียนรู้/แหล่งการเรียนรู้

PowerPoint

รายละเอียด :

ปัญหา/อุปสรรค

การใช้คีย์เวิร์ดที่เหมาะสม (Keyword Usage), และ การสร้างลิงก์ที่มีคุณภาพ (Backlinks) รวมถึงการทำความเข้าใจพฤติกรรม การค้นหาของผู้ใช้งานความสำคัญของ ข้อมูลลูกค้า (Customer Data) ในการทำธุรกิจดิจิทัล รวมถึงวิธีการจัดเก็บ, การจัดระเบียบ , และการนำข้อมูลมาใช้ในการเกิดประโยชน์สูงสุด ได้มีการยกตัวอย่างเครื่องมือ ระบบบริหารจัดการความสัมพันธ์ลูกค้า (Customer Relationship Management - CRM) เช่น HubSpot หรือ Salesforce เพื่อแสดงให้เห็นถึงการนำข้อมูลไปใช้ในการสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้าเทรนด์ดิจิทัลในอนาคต เช่น ปัญญาประดิษฐ์ (Artificial Intelligence - AI), การตลาดผ่าน Influencer (Influencer Marketing), และ การใช้ข้อมูลขนาดใหญ่ (Big Data) เพื่อการตัดสินใจทางธุรกิจ ได้มีการเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้ระดมสมองและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเกี่ยวกับทิศทางของธุรกิจในอนาคต

แนวทางการแก้ไขและปรับปรุง

สำหรับการสอนในครั้งต่อไป ควรจัดทำ Workshop สั้นๆ เพื่อให้นักศึกษาได้ฝึกฝนทักษะการใช้เครื่องมือดิจิทัลที่สำคัญ รวมถึงควรมีการจัด Case Study จากธุรกิจจริงเพื่อให้นักศึกษาได้นำความรู้ที่เรียนไปวิเคราะห์และแก้ไขปัญหา เพื่อให้การเรียนรู้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

ผลการจัดการเรียนรู้

นักศึกษาสามารถอธิบายหลักการเบื้องต้นของ SEO ได้ และเข้าใจถึงความสำคัญของการทำเว็บไซต์ให้เป็นมิตรกับ Search Engine เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายนักศึกษาสามารถจำแนกประเภทของธุรกิจดิจิทัลได้ และเข้าใจถึงองค์ประกอบสำคัญในการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จในยุคปัจจุบันนักศึกษามีความเข้าใจเกี่ยวกับเทคโนโลยีและเทรนด์ใหม่ๆ ที่กำลังจะเข้ามามีบทบาทในธุรกิจ และสามารถคิดวิเคราะห์เพื่อวางแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจในอนาคตได้โดยรวมแล้ว การจัดการเรียนรู้ครั้งนี้ประสบความสำเร็จในระดับที่น่าพอใจ นักศึกษาส่วนใหญ่ให้ความร่วมมือ และแสดงความสนใจในเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับเทรนด์ใหม่ๆ

อย่างไรก็ตาม ควรมีการเพิ่มกิจกรรมที่ให้นักศึกษาได้ลงมือปฏิบัติจริง เช่น การใช้เครื่องมือ SEO หรือ CRM แบบพื้นฐาน เพื่อเสริมทักษะเชิงปฏิบัติให้มากขึ้น

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 1

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722223505.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 3

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722223506.ppsx

[ดาวน์โหลด](#)

วันที่ 14 สิงหาคม 2568 สัปดาห์ที่ 13 จำนวน 31 คน

หัวข้อเรื่อง/เนื้อหาสาระ/การอบรม/ให้คำปรึกษา/บันทึกการสอน :

การจัดอันดับเว็บไซต์

การจัดการฐานข้อมูลลูกค้า

ธุรกิจดิจิทัล

การวางแผนสำหรับกิจกรรมธุรกิจดิจิทัลในอนาคต

รายละเอียด/กิจกรรม

1. ครูแนะนำและบอกจุดประสงค์
2. ครูอธิบายความหมายของตัวแทน
3. ทำแบบฝึกหัดท้ายหน่วย

อื่นๆ ระบุ

การสอนในส่วนนี้มุ่งเน้นที่หลักการทำงานของ Search Engine Optimization (SEO) เพื่อเพิ่มอันดับเว็บไซต์ในผลการค้นหาของ Google . ได้อธิบายถึงปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการจัดอันดับ เช่น คุณภาพของเนื้อหา (Content Quality), การใช้คีย์เวิร์ดที่เหมาะสม (Keyword Usage), และ การสร้างลิงก์ที่มีคุณภาพ (Backlinks) รวมถึงการทำความเข้าใจพฤติกรรมการค้นหาของผู้ใช้งาน

สื่อการเรียนรู้/แหล่งการเรียนรู้

PowerPoint

รายละเอียด :

ปัญหา/อุปสรรค

การใช้คีย์เวิร์ดที่เหมาะสม (Keyword Usage), และ การสร้างลิงก์ที่มีคุณภาพ (Backlinks) รวมถึงการทำความเข้าใจพฤติกรรม การค้นหาของผู้ใช้งานความสำคัญของ ข้อมูลลูกค้า (Customer Data) ในการทำธุรกิจดิจิทัล รวมถึงวิธีการจัดเก็บ, การจัดระเบียบ, และการนำข้อมูลมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ได้มีการยกตัวอย่างเครื่องมือ ระบบบริหารจัดการความสัมพันธ์ลูกค้า (Customer Relationship Management - CRM) เช่น HubSpot หรือ Salesforce เพื่อแสดงให้เห็นถึงการนำข้อมูลไปใช้ในการสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้าแทนอดีตในอนาคต เช่น ปัญญาประดิษฐ์ (Artificial Intelligence - AI), การตลาดผ่าน Influencer (Influencer Marketing), และ การใช้ข้อมูลขนาดใหญ่ (Big Data) เพื่อการตัดสินใจทางธุรกิจ ได้มีการเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้ระดมสมองและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเกี่ยวกับทิศทางของธุรกิจในอนาคต

แนวทางการแก้ไขและปรับปรุง

สำหรับการสอนในครั้งต่อไป ควรจัดทำ Workshop สั้นๆ เพื่อให้นักศึกษาได้ฝึกฝนทักษะการใช้เครื่องมือดิจิทัลที่สำคัญ รวมถึงควรมีการจัด Case Study จากธุรกิจจริงเพื่อให้นักศึกษาได้นำความรู้ที่เรียนไปวิเคราะห์และแก้ไขปัญหา เพื่อให้การเรียนรู้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

ผลการจัดการเรียนรู้

นักศึกษาสามารถอธิบายหลักการเบื้องต้นของ SEO ได้ และเข้าใจถึงความสำคัญของการทำเว็บไซต์ให้เป็นมิตรกับ Search Engine เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย นักศึกษาสามารถจำแนกประเภทของธุรกิจดิจิทัลได้ และเข้าใจถึงองค์ประกอบสำคัญในการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จในยุคปัจจุบัน นักศึกษามีความเข้าใจเกี่ยวกับเทคโนโลยีและเทรนด์ใหม่ๆ ที่กำลังจะเข้ามามีบทบาทในธุรกิจ และสามารถคิดวิเคราะห์เพื่อวางแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจในอนาคตได้โดยรวมแล้ว การจัดการเรียนรู้ครั้งนี้ประสบความสำเร็จในระดับที่น่าพอใจ นักศึกษาส่วนใหญ่ให้ความร่วมมือดี และแสดงความสนใจในเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับเทรนด์ใหม่ๆ อย่างไรก็ตาม ควรมีการเพิ่มกิจกรรมที่ให้นักศึกษาได้ลงปฏิบัติจริง เช่น การใช้เครื่องมือ SEO หรือ CRM แบบพื้นฐาน เพื่อเสริมทักษะเชิงปฏิบัติให้มากขึ้น

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 1

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722223505.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 3

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722223506.ppsx

[ดาวน์โหลด](#)

วันที่ 14 สิงหาคม 2568 สัปดาห์ที่ 13 จำนวน 31 คน

หัวข้อเรื่อง/เนื้อหาสาระ/การอบรม/ให้คำปรึกษา/บันทึกการสอน :

การจัดอันดับเว็บไซต์

การจัดการฐานข้อมูลลูกค้า

ธุรกิจดิจิทัล

การวางแผนสำหรับกิจกรรมธุรกิจดิจิทัลในอนาคต

รายละเอียด/กิจกรรม

1. ครูแนะนำและบอกจุดประสงค์
 2. ครูอธิบายความหมายของตัวแทน
 3. ทำแบบฝึกหัดท้ายหน่วย
-

อื่นๆ ระบุ

การสอนในส่วนนี้มุ่งเน้นที่หลักการทำงานของ Search Engine Optimization (SEO) เพื่อเพิ่มอันดับเว็บไซต์ในผลการค้นหาของ Google . ได้อธิบายถึงปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการจัดอันดับ เช่น คุณภาพของเนื้อหา (Content Quality), การใช้คีย์เวิร์ดที่เหมาะสม (Keyword Usage), และ การสร้างลิงก์ที่มีคุณภาพ (Backlinks) รวมถึงการทำความเข้าใจพฤติกรรมการค้นหาของผู้ใช้งาน

สื่อการเรียนรู้/แหล่งการเรียนรู้

PowerPoint

รายละเอียด :

ปัญหา/อุปสรรค

การใช้คีย์เวิร์ดที่เหมาะสม (Keyword Usage), และ การสร้างลิงก์ที่มีคุณภาพ (Backlinks) รวมถึงการทำความเข้าใจพฤติกรรม การค้นหาของผู้ใช้งานความสำคัญของ ข้อมูลลูกค้า (Customer Data) ในการทำธุรกิจดิจิทัล รวมถึงวิธีการจัดเก็บ, การจัดระเบียบ , และการนำข้อมูลมาทำให้เกิดประโยชน์สูงสุด ได้มีการยกตัวอย่างเครื่องมือ ระบบบริหารจัดการความสัมพันธ์ลูกค้า (Customer Relationship Management - CRM) เช่น HubSpot หรือ Salesforce เพื่อแสดงให้เห็นถึงการนำข้อมูลไปใช้ในการสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้าเทรนด์ดิจิทัลในอนาคต เช่น ปัญญาประดิษฐ์ (Artificial Intelligence - AI), การตลาดผ่าน Influencer (Influencer Marketing), และ การใช้ข้อมูลขนาดใหญ่ (Big Data) เพื่อการตัดสินใจทางธุรกิจ ได้มีการเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้ระดมสมองและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเกี่ยวกับทิศทางของธุรกิจในอนาคต

แนวทางการแก้ไขและปรับปรุง

สำหรับการสอนในครั้งต่อไป ควรจัดทำ Workshop สั้นๆ เพื่อให้นักศึกษาได้ฝึกฝนทักษะการใช้เครื่องมือดิจิทัลที่สำคัญ รวมถึงควรมีการจัด Case Study จากธุรกิจจริงเพื่อให้นักศึกษาได้นำความรู้ที่เรียนไปวิเคราะห์และแก้ไขปัญหา เพื่อให้การเรียนรู้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

ผลการจัดการเรียนรู้

นักศึกษาสามารถอธิบายหลักการเบื้องต้นของ SEO ได้ และเข้าใจถึงความสำคัญของการทำเว็บไซต์ให้เป็นมิตรกับ Search Engine เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย นักศึกษาสามารถจำแนกประเภทของธุรกิจดิจิทัลได้ และเข้าใจถึงองค์ประกอบสำคัญในการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จในยุคปัจจุบัน นักศึกษามีความเข้าใจเกี่ยวกับเทคโนโลยีและเทรนด์ใหม่ๆที่กำลังจะเข้ามามีบทบาทในธุรกิจ และสามารถคิดวิเคราะห์เพื่อวางแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจในอนาคตได้โดยรวมแล้ว การจัดการเรียนรู้ครั้งนี้ประสบความสำเร็จในระดับที่น่าพอใจ นักศึกษาส่วนใหญ่ให้ความร่วมมือดี และแสดงความสนใจในเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับเทรนด์ใหม่ๆ อย่างไรก็ตาม ควรมีการเพิ่มกิจกรรมที่ให้นักศึกษาได้ลงมือปฏิบัติจริง เช่น การใช้เครื่องมือ SEO หรือ CRM แบบพื้นฐาน เพื่อเสริมทักษะเชิงปฏิบัติให้มากขึ้น

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 1

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722223505.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 3

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722223506.ppsx

[ดาวน์โหลด](#)

วันที่ 15 สิงหาคม 2568 สัปดาห์ที่ 13 จำนวน 31 คน

หัวข้อเรื่อง/เนื้อหาสาระ/การอบรม/ให้คำปรึกษา/บันทึกการสอน :

การจัดอันดับเว็บไซต์

การจัดการฐานข้อมูลลูกค้า

ธุรกิจดิจิทัล

การวางแผนสำหรับกิจกรรมธุรกิจดิจิทัลในอนาคต

รายละเอียด/กิจกรรม

1. ครูแนะนำและบอกจุดประสงค์
2. ครูอธิบายความหมายของตัวแทน
3. ทำแบบฝึกหัดท้ายหน่วย

อื่นๆ ระบุ

การสอนในส่วนนี้มุ่งเน้นที่หลักการทำงานของ Search Engine Optimization (SEO) เพื่อเพิ่มอันดับเว็บไซต์ในผลการค้นหาของ Google . ได้อธิบายถึงปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการจัดอันดับ เช่น คุณภาพของเนื้อหา (Content Quality), การใช้คีย์เวิร์ดที่เหมาะสม (Keyword Usage), และ การสร้างลิงก์ที่มีคุณภาพ (Backlinks) รวมถึงการทำความเข้าใจพฤติกรรมการค้นหาของผู้ใช้งาน

สื่อการเรียนรู้/แหล่งการเรียนรู้

PowerPoint

รายละเอียด :

ปัญหา/อุปสรรค

การใช้คีย์เวิร์ดที่เหมาะสม (Keyword Usage), และ การสร้างลิงก์ที่มีคุณภาพ (Backlinks) รวมถึงการทำความเข้าใจพฤติกรรม การค้นหาของผู้ใช้งานความสำคัญของ ข้อมูลลูกค้า (Customer Data) ในการทำธุรกิจดิจิทัล รวมถึงวิธีการจัดเก็บ, การจัดระเบียบ , และการนำข้อมูลมาใช้ในการเกิดประโยชน์สูงสุด ได้มีการยกตัวอย่างเครื่องมือ ระบบบริหารจัดการความสัมพันธ์ลูกค้า (Customer Relationship Management - CRM) เช่น HubSpot หรือ Salesforce เพื่อแสดงให้เห็นถึงการนำข้อมูลไปใช้ในการสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้าเทรนด์ดิจิทัลในอนาคต เช่น ปัญญาประดิษฐ์ (Artificial Intelligence - AI), การตลาดผ่าน Influencer (Influencer Marketing), และ การใช้ข้อมูลขนาดใหญ่ (Big Data) เพื่อการตัดสินใจทางธุรกิจ ได้มีการเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้ระดมสมองและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเกี่ยวกับทิศทางของธุรกิจในอนาคต

แนวทางการแก้ไขและปรับปรุง

สำหรับการสอนในครั้งต่อไป ควรจัดทำ Workshop สั้นๆ เพื่อให้นักศึกษาได้ฝึกฝนทักษะการใช้เครื่องมือดิจิทัลที่สำคัญ รวมถึงควรมีการจัด Case Study จากธุรกิจจริงเพื่อให้นักศึกษาได้นำความรู้ที่เรียนไปวิเคราะห์และแก้ไขปัญหา เพื่อให้การเรียนรู้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

ผลการจัดการเรียนรู้

นักศึกษามีความสามารถอธิบายหลักการเบื้องต้นของ SEO ได้ และเข้าใจถึงความสำคัญของการทำเว็บไซต์ให้เป็นมิตรกับ Search Engine เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย นักศึกษาสามารถจำแนกประเภทของธุรกิจดิจิทัลได้ และเข้าใจถึงองค์ประกอบสำคัญในการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จในยุคปัจจุบัน นักศึกษามีความเข้าใจเกี่ยวกับเทคโนโลยีและเทรนด์ใหม่ๆ ที่กำลังจะเข้ามามีบทบาทในธุรกิจ และสามารถคิดวิเคราะห์เพื่อวางแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจในอนาคตได้โดยรวมแล้ว การจัดการเรียนรู้ครั้งนี้ประสบความสำเร็จในระดับที่น่าพอใจ นักศึกษาส่วนใหญ่ให้ความร่วมมือดี และแสดงความสนใจในเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับเทรนด์ใหม่ๆ อย่างไรก็ตาม ควรมีการเพิ่มกิจกรรมที่ให้นักศึกษาได้ลงมือปฏิบัติจริง เช่น การใช้เครื่องมือ SEO หรือ CRM แบบพื้นฐาน เพื่อเสริมทักษะเชิงปฏิบัติให้มากขึ้น

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 1

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722223505.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 3

http://rms.bsptc.ac.th/files/79808_25090722223506.ppsx

[ดาวน์โหลด](#)

ลงชื่อ.....ครูผู้สอน

(นางสาวปรวรรณ ทองถึก)

7 กันยายน 2568

ลงชื่อ.....หัวหน้าแผนก

(.....)

.....

.....นายรองผู้อำนวยการฝ่ายวิชาการ

(นายประพจน์ พฤษชนะ)

.....

.....นายผู้อำนวยการวิทยาลัยเทคนิคบางสะพาน

(นายนิมิตร ศรีภัย)

.....