

บันทึกหลังการจัดการเรียนรู้

รหัสวิชา 2567-30211-2001 รายวิชา หลักการจัดการธุรกิจค้าปลีก

การจัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชน การจัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชน/1 2569 (สสช 1/1 ม.6)

ครูผู้สอน นางสาวจิตรลดา ไกรวาปี จำนวน

วันที่ 24 มิถุนายน 2569 สัปดาห์ที่ 6 จำนวน 35 คน ลากิจ 7 คน ,

หัวข้อเรื่อง/เนื้อหาสาระ/การอบรม/ให้คำปรึกษา/บันทึกการสอน :

1. ปฐมนิเทศราวิชาและชี้แจงจุดประสงค์ พร้อมสร้างข้อตกลงในชั้นเรียน
2. หน่วยการเรียนรู้ที่ 1 ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจค้าปลีก (แนวคิดพื้นฐาน วิวัฒนาการ และบทบาทความสำคัญของธุรกิจค้าปลีก)

รายละเอียด/กิจกรรม

1. ครูแนะนำและบอกจุดประสงค์
2. ครูอธิบายความหมายของตัวแทน
3. ทำแบบฝึกหัดท้ายหน่วย

รายชื่อนักเรียนที่ขาดเรียน ลาป่วย ลากิจ มาสาย

นายจุฑพร ร้อยแก้ว (ลากิจ) , นางสาวณิชา หอมทรัพย์ (ลากิจ) , นายธีร วิเศษนาท (ลากิจ) , นางสาวพรรณณิดา ประจงคุ้ม (ลากิจ) , นายศักรินทร์ คงแท่น (ลากิจ) , นายศศิรากร ศรีจันทร์ (ลากิจ) , นายวิศิษฐ์ เพชรแก้ว (ลากิจ) ,

สื่อการเรียนรู้/แหล่งการเรียนรู้

PowerPoint

รายละเอียด : หน่วยการเรียนรู้ที่ 1 ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจค้าปลีก

ปัญหา/อุปสรรค

ผู้เรียนบางส่วนยังสับสนระหว่างธุรกิจค้าปลีก (Retail) กับธุรกิจค้าส่ง (Wholesale) โดยเฉพาะจุดเน้นของการจำหน่ายเพื่อ "การบริโภคส่วนบุคคลและครัวเรือน" ไม่ใช่เพื่อการผลิตหรือขายต่อ

แนวทางการแก้ไขและปรับปรุง

ยกตัวอย่างเปรียบเทียบพฤติกรรมการซื้อขายในชีวิตประจำวัน เช่น การเดินซื้อของใช้ส่วนตัวในร้านสะดวกซื้อกับการซื้อสินค้าราคาขายส่งมาเพื่อจำหน่ายต่อ

ผลการจัดการเรียนรู้

ผู้เรียนสามารถอธิบายความหมาย จุดเด่น และระบุประเภทของธุรกิจค้าปลีกในแต่ละยุคสมัยได้ถูกต้อง

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 1

http://rms.bsptc.ac.th/files/94833_26081013132730.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

วันที่ 24 มิถุนายน 2569 สัปดาห์ที่ 6 จำนวน 35 คน ลากิจ 7 คน ,

หัวข้อเรื่อง/เนื้อหาสาระ/การอบรม/ให้คำปรึกษา/บันทึกการสอน :

หน่วยการเรียนรู้ที่ 1 ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจค้าปลีก (แนวคิดพื้นฐาน วิวัฒนาการ และบทบาทความสำคัญของธุรกิจค้าปลีก)

รายละเอียด/กิจกรรม

1. ครูแนะนำและบอกจุดประสงค์
 2. ครูอธิบายความหมายของตัวแทน
 3. ทำแบบฝึกหัดท้ายหน่วย
-

รายชื่อนักเรียนที่ขาดเรียน ลาป่วย ลากิจ มาสาย

นายจุฑพร ร้อยแก้ว (ลากิจ) , นางสาวณิชา หอมทรัพย์ (ลากิจ) , นายธีร วิเศษนาท (ลากิจ) , นางสาวพรรณณิดา ประจงคุ้ม (ลากิจ) , นายศักรินทร์ คงแท่น (ลากิจ) , นายศศิรากร ศรีจันทร์ (ลากิจ) , นายวิศิษฐ์ เพชรแก้ว (ลากิจ) ,

สื่อการเรียนรู้/แหล่งการเรียนรู้

PowerPoint

รายละเอียด : หน่วยการเรียนรู้ที่ 1 ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจค้าปลีก

ปัญหา/อุปสรรค

การเรียนรู้เรื่องวิวัฒนาการที่มีลำดับเวลาค่อนข้างยาวตั้งแต่ศตวรรษที่ 19 จนถึงศตวรรษที่ 21 ทำให้ผู้เรียนสับสนในการจำแนกคุณสมบัติเด่นของร้านค้าปลีกแต่ละประเภท (เช่น เซนส์โตร์ vs ซูเปอร์มาร์เก็ต vs ไฮเปอร์มาร์เก็ต)

แนวทางการแก้ไขและปรับปรุง

จัดทำแผนผังเส้นเวลา (Timeline) สรุปจุดเปลี่ยนสำคัญของค้าปลีก เช่น การเกิด Le Bon Marché, Piggly Wiggly (ระบบบริการตนเอง), ห้างสรรพสินค้า และแพลตฟอร์ม e-Commerce เพื่อให้ผู้เรียนจดจำภาพรวมได้ง่ายขึ้น

ผลการจัดการเรียนรู้

ผู้เรียนเข้าใจและสะท้อนบทบาทสำคัญของธุรกิจค้าปลีกได้ครบถ้วน ทั้งมิติต่อผู้บริโภค (ความสะดวก ทางเลือก), ต่อผู้ผลิต (ช่องทางการเข้าสู่ตลาด แหล่งข้อมูล), ต่อเศรษฐกิจ (การจ้างงาน ภาษี) และต่อสังคม/ชุมชน

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 1

http://rms.bsptc.ac.th/files/94833_26081013132931.pdf

ดาวน์โหลด

วันที่ 25 มิถุนายน 2569 สัปดาห์ที่ 6 จำนวน 35 คน ขาดเรียน 3 คน , ลากิจ 1 คน , ลาป่วย 1 คน , สาย 2 คน ,

หัวข้อเรื่อง/เนื้อหาสาระ/การอบรม/ให้คำปรึกษา/บันทึกการสอน :

หน่วยการเรียนรู้ที่ 1 ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจค้าปลีก (ปัจจัยที่ส่งผลต่อธุรกิจค้าปลีก (ปัจจัยภายนอกและปัจจัยภายใน))

รายละเอียด/กิจกรรม

1. ครูแนะนำและบอกจุดประสงค์
2. ครูอธิบายความหมายของตัวแทน
3. ทำแบบฝึกหัดท้ายหน่วย

รายชื่อนักเรียนที่ขาดเรียน ลาป่วย ลาิจ มาสาย

นายณัฐพงษ์ ปากหวาน (ขาดเรียน) , นายธีร วิเศษนาถ (ขาดเรียน) , นายสิทธิกร ธนบัตร (ขาดเรียน) , นางสาวเสาวนีย์ จันทร์เฉย (ลากิจ) , นายชุตติเดช รังนะเรน (ลาป่วย) , นายศักรินทร์ คงแท่น (สาย) , นายวิศิษฐ์ เพชรแก้ว (สาย) ,

สื่อการเรียนรู้/แหล่งการเรียนรู้

PowerPoint

รายละเอียด : หน่วยการเรียนรู้ที่ 1 ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจค้าปลีก

ปัญหา/อุปสรรค

ผู้เรียนแยกแยะปัจจัยภายนอกที่เป็นระดับมหภาคกับปัจจัยภายในองค์กรค้าปลีกได้ไม่ชัดเจน

แนวทางการแก้ไขและปรับปรุง

ใช้กิจกรรมวิเคราะห์ปัจจัยรอบตัว โดยให้ผู้เรียนสมมติตนเองเป็นเจ้าของร้านค้าปลีก แล้ววิเคราะห์ว่าปัจจัยใดควบคุมได้ (ปัจจัยภายใน เช่น บุคลากร สินค้าคงคลัง เงินทุน) และปัจจัยใดควบคุมไม่ได้ (ปัจจัยภายนอก เช่น เงินเฟ้อ กฎหมาย พฤติกรรมผู้บริโภค)

ผลการจัดการเรียนรู้

ผู้เรียนสามารถจำแนกปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจค้าปลีกได้อย่างเป็นระบบ ทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม เทคโนโลยี การแข่งขัน กฎหมาย ท่าเลที่ตั้ง และการบริหารภายใน

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 1

http://rms.bsptc.ac.th/files/94833_26081013133502.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

วันที่ 25 มิถุนายน 2569 สัปดาห์ที่ 6 จำนวน 35 คน ชายเรียน 3 คน , หญิง 1 คน , ลาป่วย 1 คน ,

หัวข้อเรื่อง/เนื้อหาสาระ/การอบรม/ให้คำปรึกษา/บันทึกการสอน :

หน่วยการเรียนรู้ที่ 1 ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจค้าปลีก (แนวโน้มธุรกิจค้าปลีกระดับโลกและประเทศไทย)

รายละเอียด/กิจกรรม

1. ครูแนะนำและบอกจุดประสงค์
2. ครูอธิบายความหมายของตัวแทน
3. ทำแบบฝึกหัดท้ายหน่วย

รายชื่อนักเรียนที่ขาดเรียน ลาป่วย ลากิจ มาสาย

นายณัฐพงษ์ ปากหวาน (ขาดเรียน) , นายธีร วิเศษนาถ (ขาดเรียน) , นายสิทธิกร ธนบัตร (ขาดเรียน) , นางสาวเสาวนีย์ จันทร์ฉาย (ลากิจ) , นายชุตติเดช รังนะเรน (ลาป่วย) ,

สื่อการเรียนรู้/แหล่งการเรียนรู้

PowerPoint

รายละเอียด : หน่วยการเรียนรู้ที่ 1 ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจค้าปลีก

ปัญหา/อุปสรรค

ผู้เรียนมองไม่เห็นความเชื่อมโยงระหว่างสถานะหนี้ครัวเรือน/กำลังซื้อผู้บริโภคเปราะบาง กับตัวเลขการเติบโตของกลุ่ม Modern Trade และ Convenience Store ในประเทศไทย

แนวทางการแก้ไขและปรับปรุง

ใช้ข้อมูลคาดการณ์จาก SCB EIC ในสื่อการสอนประกอบการตั้งคำถามชวนคิด ว่าเหตุใดร้านค้าปลีกหมวดสินค้าจำเป็น (Grocery/Convenience) และ Health & Beauty จึงเติบโตได้ดีกว่าหมวด Home & Garden

ผลการจัดการเรียนรู้

ผู้เรียนเกิดตระหนักถึงความเสี่ยงสำคัญในธุรกิจค้าปลีก เช่น หนี้ครัวเรือนสูง, ต้นทุนดำเนินการสูง และการแข่งขันที่เข้มข้นกับแพลตฟอร์มออนไลน์ ตลอดจนสามารถเสนอแนวทางการปรับตัวเบื้องต้นสำหรับผู้ประกอบการค้าปลีกได้อย่างเหมาะสม

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 1

http://rms.bsptc.ac.th/files/94833_26081013133904.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 2



[ดาวน์โหลด](#)

วันที่ 26 มิถุนายน 2569 สัปดาห์ที่ 6 จำนวน 35 คน ชายเรียน 2 คน , หญิง 1 คน , ชาย 3 คน ,

หัวข้อเรื่อง/เนื้อหาสาระ/การอบรม/ให้คำปรึกษา/บันทึกการสอน :

หน่วยการเรียนรู้ที่ 2 ประเภทของธุรกิจค้าปลีก (การจำแนกประเภทธุรกิจค้าปลีกตามสถานที่ตั้ง และตามช่องทางการขาย)

รายละเอียด/กิจกรรม

1. ครูแนะนำและบอกจุดประสงค์
2. ครูอธิบายความหมายของตัวแทน

3. ทำแบบฝึกหัดท้ายหน่วย

รายนามนักเรียนที่ขาดเรียน ลาป่วย ลากิจ มาสาย

นางสาวณิชา หอมทรัพย์ (ขาดเรียน) , นางสาวพรรณณิดา ประจันตัม (ขาดเรียน) , นายณัฐพงษ์ ปากหวาน (ลากิจ) , นายศักรินทร์ คงแท่น (สาย) , นายศศิรากร ศรีจันทร์ (สาย) , นายวิศิษฐ์ เพชรแก้ว (สาย) ,

สื่อการเรียนรู้/แหล่งการเรียนรู้

PowerPoint

รายละเอียด : หน่วยการเรียนรู้ที่ 2 ประเภทของธุรกิจค้าปลีก

ปัญหา/อุปสรรค

ผู้เรียนยังสับสนรูปแบบการขายตรง (Direct Selling) กับการขายผ่านสื่อ (Non-store Retailing) เช่น ทีวีโฮมช้อปปิ้งหรือแคตตาล็อก และมักนำไปรวมกับการขายออนไลน์ผ่านระบบ E-commerce / Social Commerce

แนวทางการแก้ไขและปรับปรุง

ใช้ตารางเปรียบเทียบช่องทางการขาย โดยแยกจุดเน้นให้ชัดเจนระหว่าง การใช้ตัวแทนไปพบผู้บริโภคโดยตรง (Direct Selling), การใช้สื่อแคตตาล็อก/ทีวี และการใช้แพลตฟอร์มดิจิทัล/แอปพลิเคชัน (E-commerce / M-commerce)

ผลการจัดการเรียนรู้

ผู้เรียนเข้าใจลักษณะสำคัญของช่องทางการขายแต่ละประเภท และสามารถระบุข้อดี-ข้อจำกัดของการค้าปลีกแบบดั้งเดิม (Traditional Retailing) เปรียบเทียบกับร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) และตลาดออนไลน์ได้

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 1

http://rms.bsptc.ac.th/files/94833_26081013134429.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

วันที่ 26 มิถุนายน 2569 สัปดาห์ที่ 6 จำนวน 35 คน ขาดเรียน 2 คน , ลากิจ 1 คน ,

หัวข้อเรื่อง/เนื้อหาสาระ/การอบรม/ให้คำปรึกษา/บันทึกการสอน :

หน่วยการเรียนรู้ที่ 2 ประเภทของธุรกิจค้าปลีก (การจำแนกประเภทธุรกิจค้าปลีกตามลักษณะการดำเนินธุรกิจ และตามประเภทของสินค้า)

รายละเอียด/กิจกรรม

1. ครูแนะนำและบอกจุดประสงค์
2. ครูอธิบายความหมายของตัวแทน
3. ทำแบบฝึกหัดท้ายหน่วย

รายชื่อนักเรียนที่ขาดเรียน ลาป่วย ลากิจ มาสาย

นางสาวณิชา หอมทรัพย์ (ขาดเรียน) , นางสาวพรรณนิดา ประจตุ่ม (ขาดเรียน) , นายณัฐพงษ์ ปากหวาน (ลากิจ) ,

สื่อการเรียนรู้/แหล่งการเรียนรู้

PowerPoint

รายละเอียด : หน่วยการเรียนรู้ที่ 2: ประเภทของธุรกิจค้าปลีก

ปัญหา/อุปสรรค

การจำแนกร้านค้าตามประเภทสินค้าที่มีความคล้ายคลึงกัน เช่น ซูเปอร์มาร์เก็ต (Supermarket) กับ ไฮเปอร์มาร์เก็ต (Hypermarket) ผู้เรียนยังระบุเกณฑ์ด้านขนาดพื้นที่และความหลากหลายของกลุ่มสินค้าทั่วไปได้ไม่เด็ดขาด

แนวทางการแก้ไขและปรับปรุง

จัดกิจกรรม Workshop "Categorization Challenge" โดยกำหนดรายการสินค้าและขนาดพื้นที่ร้าน แล้วให้ผู้เรียนฝึกวิเคราะห์จัดประเภทว่าเป็น Convenience Store, Supermarket, Hypermarket, Department Store หรือ Specialty Store

ผลการจัดการเรียนรู้

ผู้เรียนเข้าใจเกณฑ์การแบ่งประเภทค้าปลีกตามหมวดสินค้า สามารถระบุจุดเด่นของห้างสรรพสินค้า (Department Store), ร้านเฉพาะสินค้า (Specialty Store) และร้านขายสินค้าลดราคา (Discount Store / Outlet) ได้อย่างเป็นระบบ

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 1

http://rms.bsptc.ac.th/files/94833_26081013134616.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

วันที่ 29 มิถุนายน 2569 สัปดาห์ที่ 7 จำนวน 35 คน ลากิจ 2 คน , ลาป่วย 3 คน , สาย 2 คน ,

หัวข้อเรื่อง/เนื้อหาสาระ/การอบรม/ให้คำปรึกษา/บันทึกการสอน :

หน่วยการเรียนรู้ที่ 3 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจค้าปลีก (ความสำคัญและมิติของสภาพแวดล้อมทางธุรกิจค้าปลีก (ปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก)

รายละเอียด/กิจกรรม

1. ครูแนะนำและบอกจุดประสงค์
2. ครูอธิบายความหมายของตัวแทน
3. ทำแบบฝึกหัดท้ายหน่วย

รายชื่อนักเรียนที่ขาดเรียน ลาป่วย ลากิจ มาสาย

นางสาวณิชกร คงปี (ลากิจ) , นางสาวรินรดา น้อยแท้ (ลากิจ) , นางสาวพรรณณิดา ประจงตุ้ม (ลาป่วย) , นางสาวสุชาวลี เรืองทิพย์ (ลาป่วย) , นางสาวเสาวลักษณ์ อัมพันทอง (ลาป่วย) , นายจตุพร ร้อยแก้ว (สาย) , นายศักรินทร์ คงแทน (สาย) ,

สื่อการเรียนรู้/แหล่งการเรียนรู้

PowerPoint

รายละเอียด : หน่วยการเรียนรู้ที่ 3 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจค้าปลีก

ปัญหา/อุปสรรค

ผู้เรียนบางส่วนยังสับสนในการจำแนกความแตกต่างระหว่าง "ปัจจัยภายในที่ควบคุมได้" กับ "ปัจจัยภายนอกที่ควบคุมไม่ได้" เช่น มักมองว่าสถานที่ตั้งหรือระบบเทคโนโลยีเป็นปัจจัยภายนอก

แนวทางการแก้ไขและปรับปรุง

ใช้ตัวอย่างร้านค้าในชีวิตประจำวัน (เช่น ร้านกาแฟในชุมชน) มาตั้งโจทย์เปรียบเทียบเชิงวิเคราะห์ โดยให้ผู้เรียนร่วมกันพิจารณาว่า ส่วนใดที่ผู้ประกอบการปรับเปลี่ยนเองได้ทันที (การเงิน, สินค้า, พนักงาน, POS) และส่วนใดต้องตั้งรับปรับตัวตาม (ภาวะเงินเฟ้อ, การแข่งขัน, นโยบายภาษี)

ผลการจัดการเรียนรู้

ผู้เรียนสามารถนิยามและอธิบายเปรียบเทียบเสมือน “เข็มทิศ” ของการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมธุรกิจค้าปลีกได้ถูกต้อง

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 1

http://rms.bsptc.ac.th/files/94833_26081013135004.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

วันที่ 29 มิถุนายน 2569 สัปดาห์ที่ 7 จำนวน 35 คน ลาป่วย 3 คน ,

หัวข้อเรื่อง/เนื้อหาสาระ/การอบรม/ให้คำปรึกษา/บันทึกการสอน :

หน่วยการเรียนรู้ที่ 3 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจค้าปลีก (กลยุทธ์การดำเนินงานและเครื่องมือวิเคราะห์สภาพแวดล้อมธุรกิจค้าปลีก (SWOT & PESTEL))

รายละเอียด/กิจกรรม

1. ครูแนะนำและบอกจุดประสงค์
2. ครูอธิบายความหมายของตัวแทน
3. ทำแบบฝึกหัดท้ายหน่วย

รายชื่อนักเรียนที่ขาดเรียน ลาป่วย ลากิจ มาสาย

นางสาวพรรณนิดา ประจตุ้ม (ลาป่วย) , นางสาวสุชาวลี เรืองทิพย์ (ลาป่วย) , นางสาวเสาวลักษณ์ อัมพันทอง (ลาป่วย) ,

สื่อการเรียนรู้/แหล่งการเรียนรู้

PowerPoint

รายละเอียด : หน่วยการเรียนรู้ที่ 3 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจค้าปลีก

ปัญหา/อุปสรรค

- ในการทำ SWOT Analysis ผู้เรียนมักจำสับสนระหว่าง "จุดแข็ง/จุดอ่อน (ปัจจัยภายในองค์กร)" กับ "โอกาส/ภัยคุกคาม (ปัจจัยภายนอกองค์กร)"
- ในการวิเคราะห์ PESTEL Analysis ผู้เรียนยังสับสนข้อแตกต่างระหว่างมิติ Political (การเมือง/นโยบายรัฐ) กับ Legal (กฎหมายแรงงาน/คุ้มครองผู้บริโภค) รวมถึงการเชื่อมโยงกลยุทธ์ราคา (Pricing Strategy) ให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจจริง

แนวทางการแก้ไขและปรับปรุง

- จัดกิจกรรม Workshop "SWOT Matrix Challenge" นำกรณีศึกษาร้านค้าปลีกจำลองมาให้ผู้เรียนระดมความคิดและจำแนกข้อมูลลงตาราง 4 ช่องให้ถูกต้องก่อนวางกลยุทธ์
- อธิบายเครื่องมือ PESTEL Analysis โดยใช้คำสำคัญ (Keywords) ประจำแต่ละตัวอักษร P-E-S-T-E-L และยกตัวอย่างเครื่องมือส่งเสริมการขาย (Promotion) กับกลยุทธ์ราคาที่ใช้แก้ปัญหาภัยคุกคามทางการตลาด

ผลการจัดการเรียนรู้

- ผู้เรียนสามารถอธิบายปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจค้าปลีกทั้ง 4 ด้าน (ทำเล, ผลิตภัณฑ์, ราคา, ส่งเสริมการขาย) ได้อย่างสอดคล้องกัน
- ผู้เรียนเกิดทักษะการประยุกต์ใช้เครื่องมือ SWOT Analysis และ PESTEL Analysis ในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมร้านค้าปลีก และสามารถใช้เป็นแนวทางกำหนดกลยุทธ์เพื่อความอยู่รอดและการเติบโตของธุรกิจได้อย่างเหมาะสม

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 1

http://rms.bsptc.ac.th/files/94833_26081013135208.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

วันที่ 30 มิถุนายน 2569 สัปดาห์ที่ 7 จำนวน 35 คน ขาดเรียน 1 คน , ลากิจ 4 คน ,

หัวข้อเรื่อง/เนื้อหาสาระ/การอบรม/ให้คำปรึกษา/บันทึกการสอน :

หน่วยการเรียนรู้ที่ 4 กระบวนการจัดการธุรกิจค้าปลีก (การวางแผนกลยุทธ์การค้าปลีก การจัดการสินค้า และการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (CRM))

รายละเอียด/กิจกรรม

1. ครูแนะนำและบอกจุดประสงค์
2. ครูอธิบายความหมายของตัวแทน
3. ทำแบบฝึกหัดท้ายหน่วย

รายชื่อนักเรียนที่ขาดเรียน ลาป่วย ลากิจ มาสาย

นายศิรกร ศรีจันทร์ (ขาดเรียน) , นายชุตติเดช รังนะเรน (ลากิจ) , นางสาวณัฐชานันท์ สุขสำราญ (ลากิจ) , นายบุญฤทธิ์ อรัญญะ (ลากิจ) , นางสาวรินดา น้อยแท้ (ลากิจ) ,

สื่อการเรียนรู้/แหล่งการเรียนรู้

PowerPoint

รายละเอียด : หน่วยการเรียนรู้ที่ 4 กระบวนการจัดการธุรกิจค้าปลีก

ปัญหา/อุปสรรค

ผู้เรียนยังสับสนขั้นตอนการกำหนดกลยุทธ์ระดับองค์กร เช่น การเชื่อมโยงเครื่องมือวิเคราะห์ (SWOT, PESTEL, Five Forces) ไปสู่การเลือกกลยุทธ์หลัก (Differentiation, Cost Leadership, Focus Strategy)

แนวทางการแก้ไขและปรับปรุง

จัดทำผังลำดับขั้นตอน (Flowchart) การวางแผนกลยุทธ์ตั้งแต่การกำหนดวิสัยทัศน์และพันธกิจ การตั้งเป้าหมาย ไปจนถึงการทำแผนปฏิบัติการ เพื่อให้ผู้เรียนเห็นภาพรวมที่เชื่อมโยงกัน

ผลการจัดการเรียนรู้

ผู้เรียนสามารถอธิบายลำดับกระบวนการวางแผนกลยุทธ์ค้าปลีกและองค์ประกอบของแผนปฏิบัติการได้อย่างเป็นระบบ

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 1

http://rms.bsptc.ac.th/files/94833_26081013135616.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

วันที่ 30 มิถุนายน 2569 สัปดาห์ที่ 7 จำนวน 35 คน ขาดเรียน 1 คน , ลากิจ 2 คน ,

หัวข้อเรื่อง/เนื้อหาสาระ/การอบรม/ให้คำปรึกษา/บันทึกการสอน :

หน่วยการเรียนรู้ที่ 4 กระบวนการจัดการธุรกิจค้าปลีก (การบริหารซัพพลายเชน โลจิสติกส์ และการบริหารการตลาด/ส่วนประสมทางการตลาด (4Ps/7Ps))

รายละเอียด/กิจกรรม

1. ครูแนะนำและบอกจุดประสงค์
 2. ครูอธิบายความหมายของตัวแทน
 3. ทำแบบฝึกหัดท้ายหน่วย
-

รายชื่อนักเรียนที่ขาดเรียน ลาป่วย ลากิจ มาสาย

นายศิศิรากร ศรีจันทร์ (ขาดเรียน) , นายชุตติเดช รังนะเรน (ลากิจ) , นางสาวณัฐชานันท์ สุขสำราญ (ลากิจ) ,

สื่อการเรียนรู้/แหล่งการเรียนรู้

PowerPoint

รายละเอียด : หน่วยการเรียนรู้ที่ 4 กระบวนการจัดการธุรกิจค้าปลีก

ปัญหา/อุปสรรค

การเลือกใช้กลยุทธ์การตั้งราคา (Pricing Strategy) ให้เหมาะกับสถานการณ์ ผู้เรียนมักสับสนระหว่างกลยุทธ์ตั้งราคาเจาะตลาด (Penetration) กับกลยุทธ์ราคาถูกทุกวัน (EDLP)

แนวทางการแก้ไขและปรับปรุง

ใช้กิจกรรม Role-Play วิเคราะห์กรณีศึกษาสินค้าจริง ให้ผู้เรียนเปรียบเทียบการตั้งราคาเชิงจิตวิทยา (Psychological Pricing) กับการตั้งราคาสูงในระยะแรก (Skimming Pricing) พร้อมเลือกรูปแบบโปรโมชั่น (ลดราคา, แจก แคม, แลกซื้อ, คูโปง) ให้สอดคล้องกัน

ผลการจัดการเรียนรู้

ผู้เรียนเข้าใจองค์ประกอบส่วนประสมทางการตลาด 4Ps/7Ps สามารถจำแนกกลยุทธ์การตั้งราคาและเลือกใช้เครื่องมือส่งเสริมการขายรูปแบบต่างๆ เพื่อกระตุ้นการซื้อได้อย่างเหมาะสม

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 1

http://rms.bsptc.ac.th/files/94833_26081014140013.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

วันที่ 1 กรกฎาคม 2569 สัปดาห์ที่ 7 จำนวน 35 คน ลากิจ 2 คน , สาย 2 คน ,

หัวข้อเรื่อง/เนื้อหาสาระ/การอบรม/ให้คำปรึกษา/บันทึกการสอน :

หน่วยการเรียนรู้ที่ 5 การบริหารร้านค้า (ความหมาย บทบาท และระบบการบริหารสินค้า)

รายละเอียด/กิจกรรม

1. ครูแนะนำและบอกจุดประสงค์
2. ครูอธิบายความหมายของตัวแทน
3. ทำแบบฝึกหัดท้ายหน่วย

รายชื่อนักเรียนที่ขาดเรียน ลาป่วย ลากิจ มาสาย

นายจุฑพร ร้อยแก้ว (ลากิจ) , นายธีร์ วิเศษนาถ (ลากิจ) , นายศักรินทร์ คงแทน (สาย) , นายสิทธิกร ธนบัตร (สาย) ,

สื่อการเรียนรู้/แหล่งการเรียนรู้

PowerPoint

รายละเอียด : หน่วยการเรียนรู้ที่ 5 การบริหารร้านค้า

ปัญหา/อุปสรรค

ในส่วนการหมุนเวียนสินค้า ผู้เรียนจำสับสนการนำหลัก FIFO (เข้าก่อน-ออกก่อน) และ FEFO (หมดอายุก่อน-ออกก่อน) ไปปรับใช้กับประเภทสินค้าจริงหน้าร้าน (สินค้าทั่วไป vs สินค้าอาหาร/ยา)

แนวทางการแก้ไขและปรับปรุง

ฝึกปฏิบัติผ่านโจทย์จำลองการวิเคราะห์ยอดขายย้อนหลังด้วยกฎ Pareto 80/20 และคำนวณหารหัส SKU เพื่อตรวจนับสต็อกผ่านระบบ POS

ผลการจัดการเรียนรู้

ผู้เรียนเข้าใจหลักการควบคุมสต็อกให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม เพื่อป้องกันทั้งปัญหาการเสียโอกาสขายและต้นทุนถือครองสินค้าที่สูงเกินไป

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 1

http://rms.bsptc.ac.th/files/94833_26081014140920.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

วันที่ 1 กรกฎาคม 2569 สัปดาห์ที่ 7 จำนวน 35 คน ลากิจ 1 คน ,

หัวข้อเรื่อง/เนื้อหาสาระ/การอบรม/ให้คำปรึกษา/บันทึกการสอน :

หน่วยการเรียนรู้ที่ 5 การบริหารร้านค้า (การบริหารผัง บรรยายาการค้าร้านค้า และการเตรียมพื้นที่รับสินค้า)

รายละเอียด/กิจกรรม

1. ครูแนะนำและบอกจุดประสงค์
2. ครูอธิบายความหมายของตัวแทน
3. ทำแบบฝึกหัดท้ายหน่วย

รายชื่อนักเรียนที่ขาดเรียน ลาป่วย ลากิจ มาสาย

นายธีร์ วิเศษนาก (ลากิจ) ,

สื่อการเรียนรู้/แหล่งการเรียนรู้

PowerPoint

รายละเอียด : หน่วยการเรียนรู้ที่ 5 การบริหารร้านค้า

ปัญหา/อุปสรรค

ผู้เรียนแยกจุดเด่นและการประยุกต์ใช้ผังร้านค้าแต่ละประเภทไม่ชัดเจน โดยเฉพาะความแตกต่างระหว่าง Loop/Racetrack Layout กับ Free-Flow Layout ในร้านค้าขนาดใหญ่

แนวทางการแก้ไขและปรับปรุง

นำภาพตัวอย่างร้านค้าจริงที่ผู้เรียนคุ้นเคยมาเปรียบเทียบผังร้าน เช่น 7-Eleven/Lotus's (Grid), Uniqlo/Muji (Free-Flow) และ IKEA/Power Buy (Loop) พร้อมอภิปรายผลของแสง สี เสียง กลิ่น อุณหภูมิ ที่มีต่ออารมณ์ผู้ซื้อ

ผลการจัดการเรียนรู้

ผู้เรียนสามารถออกแบบและเลือกใช้ผังร้านค้า (Store Layout) พร้อมจัดการองค์ประกอบบรรยากาศให้สอดคล้องกับประเภทธุรกิจค้าปลีกได้

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 1

http://rms.bsptc.ac.th/files/94833_26081014141222.pdf

[ดาวน์โหลด](#)

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 2

http://rms.bsptc.ac.th/files/94833_26081014141223.docx

[ดาวน์โหลด](#)

วันที่ 2 กรกฎาคม 2569 สัปดาห์ที่ 7 จำนวน 35 คน สาย 3 คน ,

หัวข้อเรื่อง/เนื้อหาสาระ/การอบรม/ให้คำปรึกษา/บันทึกการสอน :

ประมวลผลความรู้รายวิชาหลักการจัดการธุรกิจค้าปลีก

รายละเอียด/กิจกรรม

1. ครูแนะนำและบอกจุดประสงค์
2. ครูอธิบายความหมายของตัวแทน
3. ทำแบบฝึกหัดท้ายหน่วย

รายชื่อนักเรียนที่ขาดเรียน ลาป่วย ลากิจ มาสาย

นายจตุพร ร้อยแก้ว (สาย) , นายศักรินทร์ คงแท่น (สาย) , นายวิศิษฐ์ เพชรแก้ว (สาย) ,

ปัญหา/อุปสรรค

-

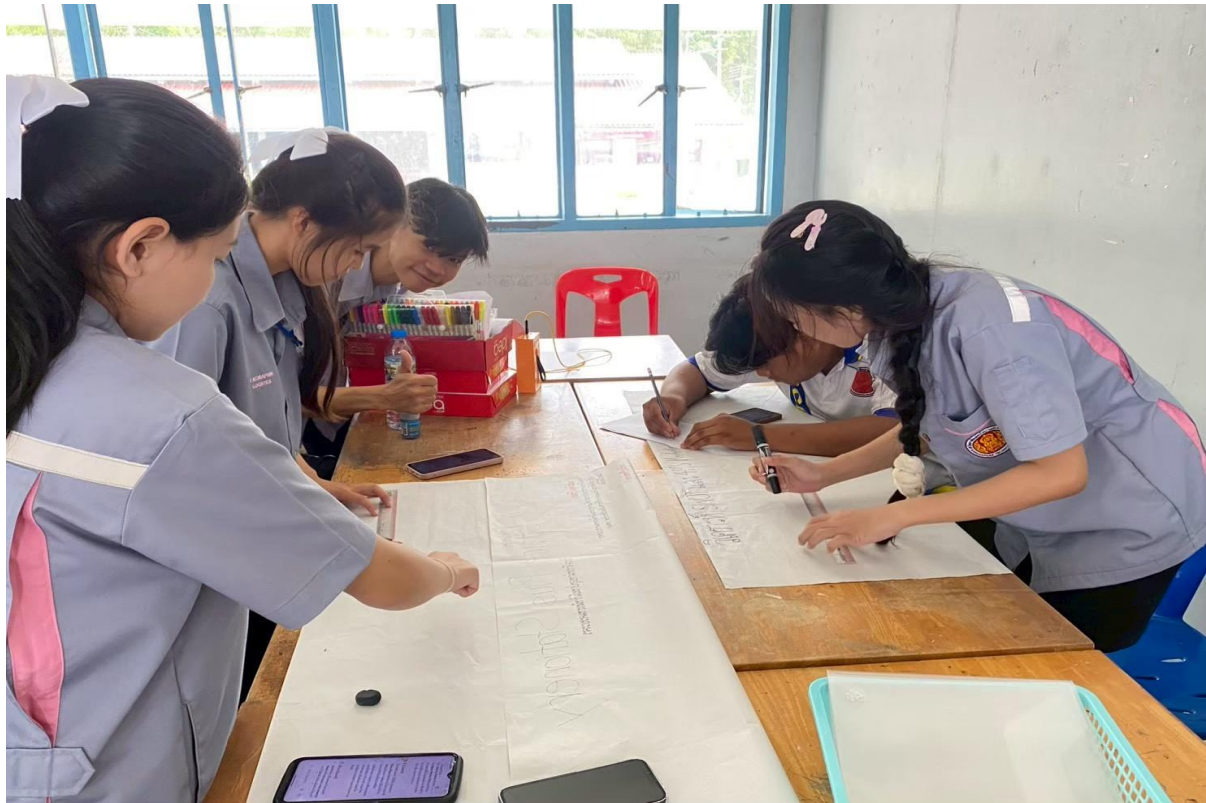
แนวทางการแก้ไขและปรับปรุง

-

ผลการจัดการเรียนรู้

-

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 1



[ดาวน์โหลด](#)

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 2



ดาวนโหลด

วันที่ 2 กรกฎาคม 2569 สัปดาห์ที่ 7 จำนวน 35 คน

หัวข้อเรื่อง/เนื้อหาสาระ/การอบรม/ให้คำปรึกษา/บันทึกการสอน :

ประมวผลผลความรู้รายวิชาหลักการจัดการธุรกิจค้าปลีก

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 1



[ดาวน์โหลด](#)

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 2



[ดาวน์โหลด](#)

แนบไฟล์เอกสาร / รูปภาพ 3



ดาวน์โหลด

ลงชื่อ.....ครูผู้สอน

(นางสาวจิตรลดา ไกรวาปี)

2 กรกฎาคม 2569

ลงชื่อ.....หัวหน้าแผนก

(.....)

.....

.....รองผู้อำนวยการฝ่ายวิชาการ

(นายประพจน์ พฤษชนะ)

.....

.....ผู้อำนวยการวิทยาลัยเทคนิคบางสะพาน
(นายนิมิตร ศรียาภัย)
.....