



การจัดการเรียนรู้แบบโมดูล (Module)

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช 2567

รายวิชาการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ

รหัสวิชา 31910-2001

โดย

นางสาวเปรมรต์มี ถึงเสียบญวน

วิทยาลัยเทคนิคบางสะพาน

อาชีวศึกษาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา

กระทรวงศึกษาธิการ



หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช 2567

รายวิชาการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ

รหัสวิชา 31910-2001

บทเรียนโมดูลที่ 1

เรื่อง หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ
รูปแบบต่างๆ

โดย

.....

วิทยาลัยเทคนิคบางสะพาน

อาชีวศึกษาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา

กระทรวงศึกษาธิการ



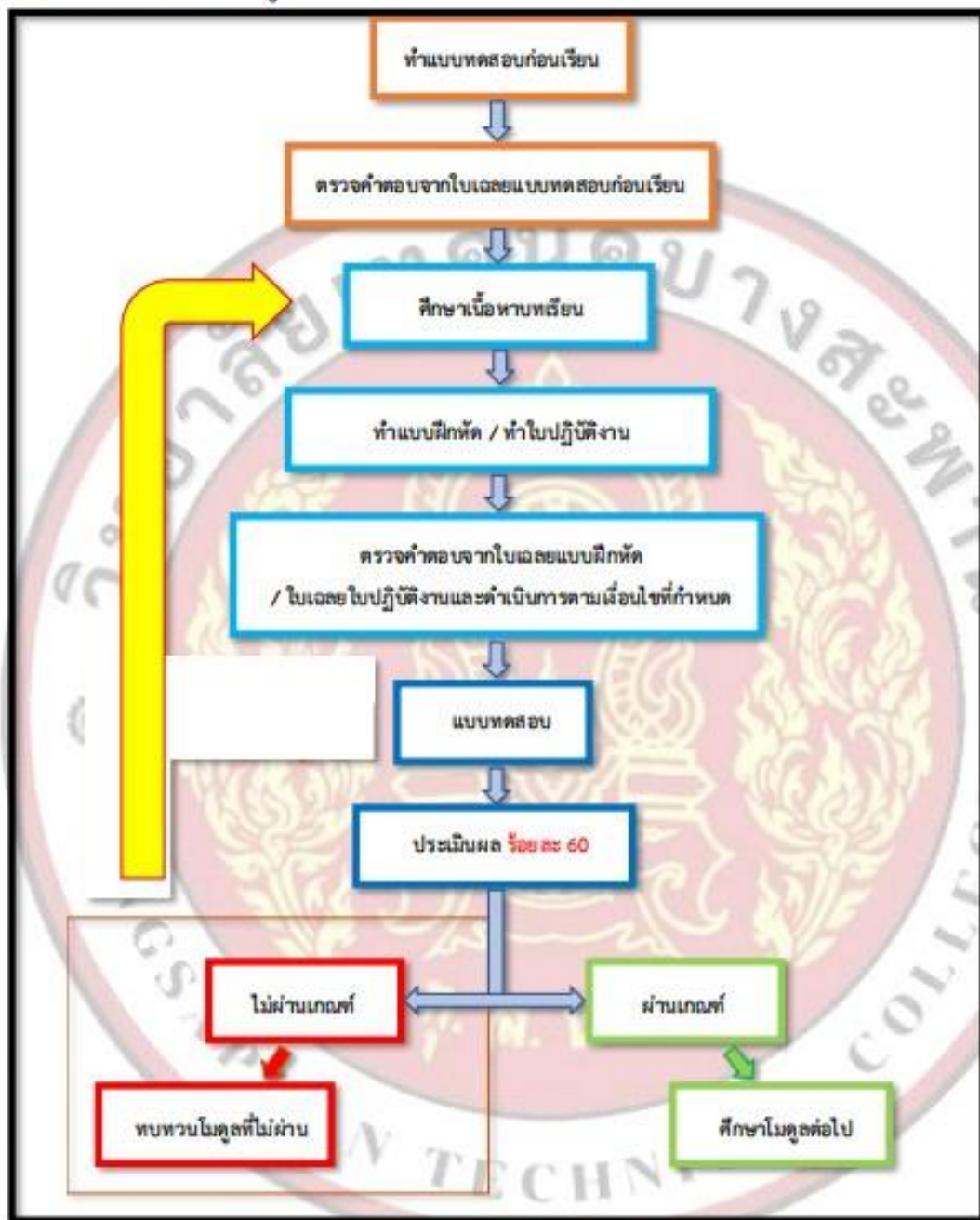
หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ
โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ
รูปแบบต่างๆ

หน่วยที่ 1

สอนครั้งที่ 1-2

ชั่วโมงรวม 4

ขั้นตอนการใช้ทเรียนโมดูล



	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

คำชี้แจงใช้บทเรียนโมดูลที่ 1

คำแนะนำสำหรับผู้เรียน

ก่อนที่จะเริ่มต้นศึกษาวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจนี้ ควรจะศึกษารายละเอียดอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจเพื่อจะได้มีแนวคิดเกี่ยวกับวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจที่จะศึกษาวิชานี้

ส่วนประกอบบทเรียนโมดูลประกอบด้วย

1. ใบแบบทดสอบก่อนเรียนและใบกระดาษคำตอบ
2. ใบเฉลยแบบทดสอบก่อนเรียน
3. ใบจุดประสงค์
4. ใบความรู้
5. ใบแบบฝึกหัด
6. ใบเฉลยแบบฝึกหัด
7. ใบปฏิบัติงาน
8. ใบแบบทดสอบหลังเรียนและใบกระดาษคำตอบ
9. ใบเฉลยแบบทดสอบหลังเรียน

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

คำชี้แจงใช้บทเรียนโมดูลที่ 1

คำแนะนำในการใช้บทเรียนโมดูล

1. ให้ผู้เรียนศึกษาหลักการและเหตุผล (Prospectus) และจุดมุ่งหมาย (Objectives) ของบทเรียนโมดูลให้เข้าใจ
2. ให้ผู้เรียนปฏิบัติตามคำแนะนำและขั้นตอนการใช้อย่างเคร่งครัด
3. ผู้เรียนต้องมีความซื่อสัตย์ต่อตนเอง โดยไม่เปิดดูใบเฉลยคำตอบก่อนทำแบบทดสอบก่อนเรียนแบบฝึกหัด/ใบปฏิบัติงาน และแบบทดสอบหลังเรียนเพราะจะทำให้ผู้เรียนขาดความมั่นใจในการเรียนด้วยตนเองและไม่เกิดความเข้าใจที่แท้จริง
4. บทเรียนโมดูลนี้ ผู้เรียนสามารถใช้เรียนได้ตามความต้องการ ความพร้อมและความสะดวกโดยไม่จำกัดเวลาเรียน และสถานที่เรียน

ขั้นตอนการใช้บทเรียนโมดูล

1. ให้ผู้เรียนทำแบบทดสอบก่อนเรียนโดยทำเฉพาะข้อที่ผู้เรียนมีความรู้แท้จริง โปรดอย่าเดาคำตอบ ถ้าข้อใดไม่มีความรู้ให้ข้ามข้อนั้นไป โดยทำลงในกระดาษคำตอบ
2. ดูเฉลยใบแบบทดสอบก่อนเรียนแล้วประเมินผลการทำแบบทดสอบก่อนเรียน เป็นการวัดพื้นฐานความรู้ของผู้เรียนโดยไม่มีผลใด ๆ ต่อคะแนนในการเรียนบทเรียนโมดูลนี้
3. ให้ผู้เรียนศึกษาจุดประสงค์เชิงพฤติกรรม
4. ให้ผู้เรียนศึกษาเนื้อหาบทเรียนจากใบเนื้อหาให้มีความรู้ความเข้าใจ
5. เมื่อศึกษาเนื้อหาบทเรียนเข้าใจดีแล้ว ให้ผู้เรียนทำแบบฝึกหัด/ใบปฏิบัติงานในบทเรียนนั้น ๆ ลงในใบแบบฝึกหัด / ใบปฏิบัติงาน

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

คำชี้แจงใช้บทเรียนโมดูลที่ 1

ขั้นตอนการใช้บทเรียนโมดูล (ต่อ)

6. เมื่อทำแบบฝึกหัด/ปฏิบัติงานแล้วให้ตรวจคำตอบจากใบเฉลยแบบฝึกหัด/ใบเฉลยการปฏิบัติงาน
7. ถ้าผ่านเกณฑ์การประเมินที่ตั้งไว้ให้ผู้เรียนทำแบบทดสอบหลังเรียน แต่ถ้าไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินให้กลับไปเรียนเนื้อหาเดิม และทำแบบฝึกหัด/ปฏิบัติงานใหม่อีกครั้ง
8. เมื่อผู้เรียนผ่านเกณฑ์การประเมินแล้ว ให้ทำแบบทดสอบหลังเรียนโดยทำลงในกระดาษคำตอบ
9. ตรวจคำตอบจากใบเฉลยแบบทดสอบหลังเรียนเพื่อประเมินผลสัมฤทธิ์ของการเรียน
10. ถ้าผลการประเมินไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินที่กำหนดผู้เรียนต้องเรียนซ่อมเสริมทบทวนเนื้อหา
ของบทเรียนโมดูลนี้ จนกว่าจะผ่านเกณฑ์การประเมินที่กำหนด

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

คำชี้แจงใช้บทเรียนโมดูลที่ 1

หลักการและเหตุผล (Prospectus)

ก่อนที่จะเริ่มต้นศึกษาวิชาการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจควรจะศึกษารายละเอียดอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับวิชาการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจเพื่อจะได้มีแนวคิดเกี่ยวกับการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจที่จะศึกษาวิชานี้ รวมทั้งแนวทางการศึกษาต่อ ซึ่งเนื้อหาที่จะนำมาศึกษาในโมดูลนี้ จะมีเนื้อหาเกี่ยวกับหลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจรูปแบบต่างๆ

จุดมุ่งหมาย (Objective)

เมื่อผู้เรียนได้ศึกษาและทดสอบผ่านบทเรียนโมดูลนี้แล้ว ผู้เรียนจะมีความรู้ในเรื่อง หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจรูปแบบต่างๆ

ความรู้พื้นฐาน (Prerequisites)

ในการเรียนบทเรียนโมดูลนี้ให้ได้ผลดีนั้น ผู้เรียนจำเป็นต้องมีความรู้หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจรูปแบบต่างๆ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

แบบทดสอบก่อนเรียนโมดูลที่ 1

ตอนที่ 1 จงทำเครื่องหมายกากบาท (X) ลงหน้าข้อที่ถูกต้องที่สุด

1. QR Code พัฒนาจากอะไร

ก. Line Code

ข. Barcode

ค. CostCode

ง. Facecode

จ. Wallet

2. ปัจจุบันรหัสผ่านส่วนตัว (PIN) ของบัตร ATM จะมีกี่ตัว

ก. 4 ตัว

ข. 5 ตัว

ค. 6 ตัว

ง. 7 ตัว

จ. 8 ตัว

3. ข้อใดคือประโยชน์ของการชำระเงินด้วยบัตรเครดิต

ก. ใช้เงินในกรณีฉุกเฉินหรือจำเป็น

ข. เสียค่าธรรมเนียม

ค. เสียเวลาในการทำสัญญาการซื้อขาย

ง. ใช้จ่ายฟุ่มเฟือย

จ. มีอัตราดอกเบี้ยและค่าปรับค่อนข้างสูง

4. K PLUS เป็นชื่อแอปพลิเคชันของธนาคารใด

ก. ธนาคารกสิกรไทย

ข. ธนาคารกรุงไทย

ค. ธนาคารธนชาติ

ง. ธนาคารกรุงเทพ

จ. ธนาคารไทยพาณิชย์

5. SCB เป็นชื่อย่อของธนาคารใด

ก. ธนาคารกสิกรไทย

ข. ธนาคารกรุงไทย

ค. ธนาคารธนชาติ

ง. ธนาคารกรุงเทพ

จ. ธนาคารไทยพาณิชย์

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

กระดาษคำตอบแบบทดสอบก่อนเรียนโมดูลที่ 1

ชื่อ-สกุล..... ระดับ..... รหัสนักเรียน/นักศึกษา.....

ข้อ	ก	ข	ค	ง
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				

คะแนนเต็ม 5 คะแนน ได้คะแนน คะแนน
 สรุปผล () ผ่านเกณฑ์
 () ไม่ผ่านเกณฑ์

ลงชื่อ ผู้ตรวจ
 (.....)

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

เฉลยแบบทดสอบก่อนเรียนโมดูลที่ 1

ข้อที่	คำตอบ
1.	ข
2.	ค
3.	ก
4.	ก
5.	จ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

หลังจากที่ผู้เรียนได้ศึกษาเรื่องนี้แล้ว ผู้เรียนสามารถ

1. นิยามและความสำคัญของความต้องการทางธุรกิจ
2. ธุรกิจดิจิทัลกับความต้องการที่เปลี่ยนแปลงเร็ว
3. โมเดลธุรกิจและผลกระทบต่อการบริหารความต้องการ



	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

ใบความรู้

การจัดการความต้องการ

การจัดการอุปสงค์เป็นวิธีการวางแผนที่บริษัทต่างๆ ใช้ในการวางแผน คาดการณ์ และจัดการความต้องการของลูกค้าสำหรับสินค้าและบริการของตน วิธีนี้เกี่ยวข้องกับการประสานงานด้านธุรกิจต่างๆ เช่น การตลาด การขาย และการจัดการห่วงโซ่อุปทาน เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ ควบคู่ไปกับการจัดสรรทรัพยากรอย่างเหมาะสมและลดของเสียให้น้อยที่สุด กล่าวอีกนัยหนึ่ง การปรับการคาดการณ์อุปสงค์ให้สอดคล้องกับการวางแผนการผลิตและการจัดสรรทรัพยากร ช่วยให้ธุรกิจมั่นใจได้ว่าจะมีสินค้าที่เหมาะสมและพร้อมจำหน่ายในเวลาที่เหมาะสม ตรงตามความคาดหวังของลูกค้า

การศึกษาเชิงลึกที่จัดทำโดยวารสาร Global Journal of Management and Business สรุปว่า การจัดการอุปสงค์ “เป็นสะพานเชื่อมสำคัญระหว่างตลาดและการดำเนินงานภายในของบริษัท” การศึกษานี้ยังได้ชี้แจงแนวคิดของการจัดการอุปสงค์ว่าเป็น “การสร้างปฏิสัมพันธ์ระหว่างการดำเนินงานและการตลาด โดยมีเป้าหมายเพื่อทำความเข้าใจตลาดและพัฒนาการดำเนินการที่สอดคล้องกับกลยุทธ์ของบริษัท กำลังการผลิต และความต้องการของลูกค้าปลายทาง”

ข้อสรุปเหล่านี้ยังคงใช้ได้ในปัจจุบันเช่นเดียวกับที่เผยแพร่ครั้งแรกในปี 2014 การบริหารจัดการความต้องการในปัจจุบันจะระบุและรวบรวมความต้องการทั้งหมดที่อาจเกิดขึ้น ตีความ และสื่อสารไปยังแผนกที่เกี่ยวข้องภายในองค์กร ตัวอย่างของความต้อการภายนอกคือการประเมินโดยอิงจากการสอบถามของลูกค้าหรือคำสั่งซื้อ ในขณะที่การประเมินความต้องการภายในอาจคำนวณวัตถุดิบที่จำเป็นในการผลิตผลิตภัณฑ์ใหม่และกิจกรรมส่งเสริมการขายที่จำเป็นต่อการเปิดตัวผลิตภัณฑ์เดียวกันนั้น

ประเด็นสำคัญ:

- ปัจจุบันอุปสงค์เป็นตัวขับเคลื่อนอุปทาน การบริหารจัดการอุปสงค์ช่วยบรรเทาความผันผวนที่เกิดจากความคาดหวังของผู้บริโภคที่สูงขึ้นและวงจรการจัดส่งที่สั้นลง
- องค์กรที่คาดการณ์และวางแผนความต้องการได้ดีกว่าจะมีความได้เปรียบในการแข่งขัน กระบวนการนี้ช่วยลดความสิ้นเปลืองและเพิ่มมูลค่าในทุกส่วนของห่วงโซ่อุปทาน
- ความสามารถของข้อมูลและการวิเคราะห์ที่รองรับการจัดการความต้องการที่เน้นลูกค้าคือสิ่งที่จำเป็นในการเอาชนะในตลาดโลกที่มีการแข่งขันรุนแรงและรวดเร็ว

จุดประสงค์ของการจัดการความต้องการคืออะไร?

การบริหารจัดการความต้องการ (Demand Management) จัดทำแผนปฏิบัติการเพื่อตอบสนองสถานการณ์ปัจจุบันและคาดการณ์ในตลาดเป้าหมาย กระบวนการนี้จะให้ข้อมูลและข้อมูลเชิงลึกแก่ทีมการตลาด การวางแผนความต้องการ การผลิต และการคาดการณ์ยอดขาย เพื่อช่วยให้บรรลุเป้าหมายของบริษัท

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

บทบาทของการจัดการความต้องการในองค์กร

การจัดการความต้องการครอบคลุมหลายด้าน รวมถึงการเสริมสร้างระดับสินค้าคงคลังและการวางแผน การวางแผนการค้าและการส่งเสริมการขาย และการบริการลูกค้า

การจัดการอุปสงค์เป็นกระบวนการที่สนับสนุนการจัดการห่วงโซ่อุปทาน (SCM) การจัดการห่วงโซ่อุปทานครอบคลุมการจัดการกิจกรรมการจัดหา การพัฒนา การผลิต และการจัดส่งทั้งหมดขององค์กร รวมถึงการเคลื่อนย้ายวัสดุบริการ และสินค้าจากซัพพลายเออร์ห่วงโซ่อุปทานเป็นระบบที่ซับซ้อนและเชื่อมโยงกัน ซึ่งช่วยให้บริษัทต่างๆ สามารถสร้างและนำผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาด บริษัทอาจเป็นจุดเชื่อมต่อที่สำคัญในห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจอื่นๆ

ใครบ้างที่ใช้การจัดการความต้องการ?

แทบทุกแผนกและฝ่ายภายในบริษัทใช้การจัดการความต้องการโดยตรงหรือโดยอ้อม การจัดการความต้องการเป็นตัวกำหนดความต้องการในอนาคต เพื่อให้ทุกส่วนในธุรกิจสามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยไม่ทำให้ระบบทำงานหนักเกินไป

ผู้ใช้การจัดการความต้องการ ได้แก่ การตลาดและการขาย การเงิน การวิจัยและพัฒนา การผลิต การควบคุมคุณภาพ และโลจิสติกส์ข้อมูลการจัดการความต้องการที่ไหลมาจากแผนกเหล่านี้มีผลกระทบต่อการทำงานตามคำสั่งซื้อ การบริการลูกค้า การจัดการลูกค้าสัมพันธ์ การจัดการขั้นตอนการผลิต การจัดการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการจำหน่าย

วัตถุประสงค์ของการจัดการอุปสงค์

ทีมจัดการความต้องการที่ประสบความสำเร็จในปัจจุบันให้ความสำคัญกับลูกค้าเป็นศูนย์กลาง ซึ่งล้วนแต่เกี่ยวกับความสามารถในการคาดการณ์และตอบสนองความต้องการด้วยผลิตภัณฑ์และบริการที่เหมาะสม ประเด็นสำคัญที่มุ่งเน้น ได้แก่ การบริการลูกค้าที่ดีขึ้น การคาดการณ์ที่แม่นยำยิ่งขึ้น และต้นทุนที่ลดลง

วัตถุประสงค์เฉพาะของการจัดการความต้องการที่เน้นลูกค้า ได้แก่:

- **การบริการลูกค้าที่ดีขึ้น:** การทำความเข้าใจความต้องการและพฤติกรรมของลูกค้าจะช่วยให้เพิ่มความพึงพอใจของลูกค้าและปรับปรุงการบริการ
- **การพยากรณ์ที่มีความแม่นยำมากขึ้น:** ความพยายามในการวิเคราะห์เชิงทำนายจะเพิ่มประสิทธิภาพการตัดสินใจของผู้นำทางธุรกิจและ ปรับปรุง การจัดการห่วงโซ่อุปทาน
- **ลดต้นทุน:** การพยากรณ์ที่ได้รับการปรับปรุงจะเพิ่มประสิทธิภาพการลงทุนในคลังสินค้าและสามารถลดระดับสต็อกความปลอดภัยได้
- **การปรับปรุงผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่และความเป็นเลิศในการแนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่:** สร้างกลุ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เหมาะสมกับลูกค้าและปรับปรุงตามคำติชม
- **การวางแผนที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น:** สร้างสมดุลที่เหมาะสมระหว่างอุปทานกับอุปสงค์และลดส่วนเกินให้เหลือน้อยที่สุดด้วยการใช้ข้อมูลที่เชื่อถือได้

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

เป้าหมายสูงสุดของการจัดการความต้องการคือการกระตุ้นการเติบโตของยอดขายและสร้างผลกำไรที่แข็งแกร่ง ผู้นำธุรกิจใช้กระบวนการนี้เป็นเครื่องมือสนับสนุนการตัดสินใจส่วนกลาง เพื่อสนับสนุนการริเริ่มเชิงกลยุทธ์และการดำเนินกลยุทธ์

การจัดการความต้องการเทียบกับการวางแผนความต้องการ

การจัดการอุปสงค์ เช่นเดียวกับการวางแผนอุปสงค์ มีเป้าหมายเพื่อรักษาสสมดุลระหว่างอุปทานและอุปสงค์ ความแตกต่างคือการจัดการอุปสงค์จะพิจารณาอุปสงค์ของผู้บริโภคในระยะสั้น ในขณะที่การวางแผนอุปสงค์จะครอบคลุมกรอบเวลาที่ยาวนานกว่า

การจัดการอุปสงค์เปรียบเสมือนการวางแผนอุปสงค์ ตรงที่ช่วยให้บริษัทหลีกเลี่ยงการผลิตสินค้าเกินกว่าที่จะขายได้ในราคาที่กำหนด การวางแผนอุปสงค์จะวิเคราะห์แนวโน้มผู้บริโภค ยอดขายย้อนหลัง และข้อมูลตามฤดูกาล เพื่อเพิ่มศักยภาพของบริษัทในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดในระยะยาว ซึ่งยาวนานถึง 24 เดือนสำหรับธุรกิจส่วนใหญ่การวางแผนอุปสงค์มีความสำคัญอย่างยิ่งเพราะช่วยลดปริมาณสินค้าคงคลังส่วนเกินและผลกระทบต่อกระแสเงินสด ขณะเดียวกันก็ช่วยเพิ่มผลกำไรและความยืดหยุ่นในการปรับตัวให้เข้ากับความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป

คู่มือการพยากรณ์สินค้าคงคลังฉบับสมบูรณ์ของคุณ

คาดการณ์ได้อย่างแม่นยำว่าสินค้าใดจะสร้างผลกำไรและยอดขายได้อย่างเหมาะสมที่สุดในคู่มือฟรีเล่มนี้ คุณจะค้นพบ KPI สำคัญ 9 ข้อที่ควรติดตาม และ 8 ขั้นตอนในการคาดการณ์ปริมาณสินค้าคงคลังที่คุณต้องการให้เพียงพอต่อความต้องการ โดยไม่ต้องสะสมสินค้าคงคลังที่ล้าสมัย ดาวน์โหลดคู่มือการพยากรณ์สินค้าคงคลังฟรีของคุณ

รับคู่มือฟรีของคุณ(เปิดในแท็บใหม่)



การจัดการความต้องการเทียบกับการจัดการกำลังการผลิต

การจัดการอุปสงค์ (Demand Management) ระบุถึงความผันแปรของอุปสงค์ที่อาจเกิดขึ้น การจัดการกำลังการผลิตเป็นการตอบสนองต่ออุปสงค์ การจัดการกำลังการผลิตมีวัตถุประสงค์เพื่อให้มั่นใจว่าทรัพยากรมีอยู่เพียงพอ เพื่อให้กิจกรรมทางธุรกิจและการผลิตสามารถเติบโตได้ในทุกสถานการณ์

โดยทั่วไป ความต้องการมีความผันผวน ในขณะที่กำลังการผลิตในระยะสั้นยังคงที่ กิจกรรมการจัดการความต้องการจะสร้างข้อมูลที่ทีมจัดการกำลังการผลิตจำเป็นต้องใช้ในการบริหารจัดการทรัพยากรของบริษัท ซึ่ง

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

รวมถึงเทคโนโลยีและอุปกรณ์ การผลิต แรงงาน และพื้นที่สำนักงานและคลังสินค้า เพื่อตอบสนองความต้องการในอนาคตได้ดีที่สุด

การบริหารกำลังการผลิตที่ต่ำกว่ามาตรฐานอาจสร้างรายรับที่ลดลงเนื่องจากการสูญเสียลูกค้า คำสั่งซื้อที่ไม่ได้รับการตอบสนอง และส่วนแบ่งการตลาดที่ลดลง ซึ่งเป็นสิ่งที่ธุรกิจทุกแห่งต้องการหลีกเลี่ยง

การจัดการความต้องการเทียบกับการสร้างความต้องการ

การจัดการความต้องการมุ่งเน้นไปที่การวางแผน การคาดการณ์ และการจัดการความต้องการของลูกค้าที่มีอยู่ในส่วนของการสร้างความต้องการนั้น มุ่งสร้างความต้องการใหม่ๆ ให้กับผลิตภัณฑ์หรือบริการของบริษัท ดังนั้น การสร้างความต้องการจึงมักถูกมองว่าเป็นหน้าที่ทางการตลาดหรือการขายที่ออกแบบมาเพื่อดึงดูดสร้างปฏิสัมพันธ์ และบ่มเพาะลูกค้าเป้าหมาย และท้ายที่สุดก็นำทางพวกเขาผ่านช่องทางการขายไปสู่การตัดสินใจซื้อ

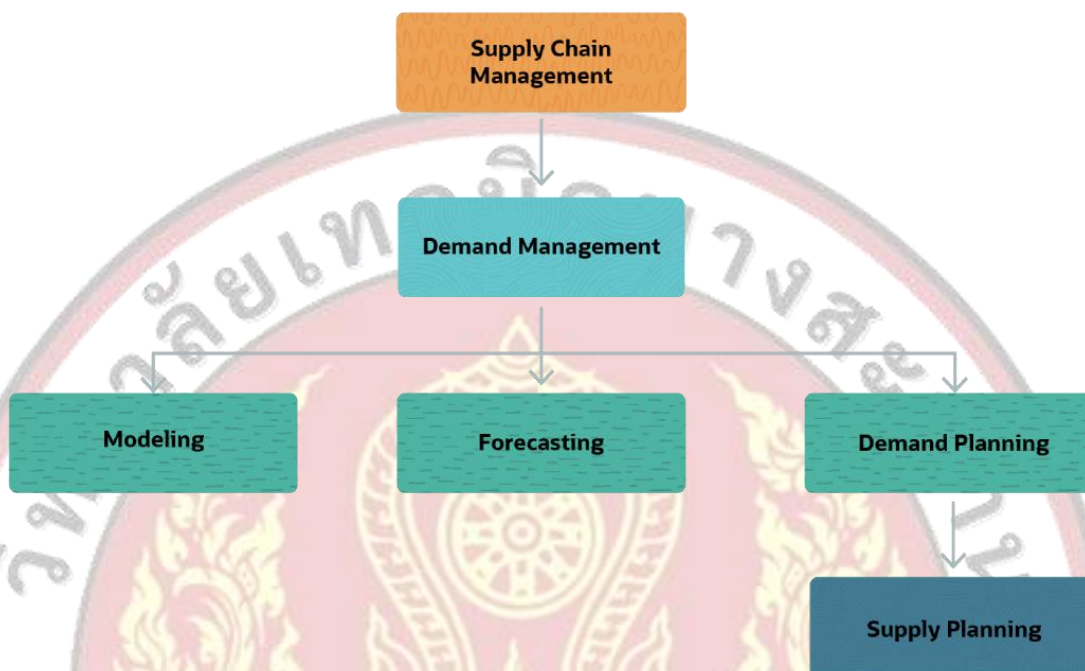
แม้จะมีบทบาทที่แตกต่างกัน แต่การจัดการความต้องการและการสร้างความต้องการนั้นล้วนเชื่อมโยงกัน ยกตัวอย่างเช่น แคมเปญการตลาดที่ประสบความสำเร็จสามารถเปลี่ยนกลุ่มเป้าหมายจำนวนมากให้กลายเป็นลูกค้าที่จ่ายเงินได้ แต่หากปราศจากการจัดการความต้องการอย่างเหมาะสม บริษัทอาจไม่สามารถตอบสนองต่อความต้องการได้ทัน นำไปสู่ปัญหาสินค้าขาดตลาด ในขณะเดียวกัน บริษัทอาจประสบความสำเร็จในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าเดิม โดยไม่ต้องสั่งซื้อมากเกินไป แต่หากปราศจากลูกค้าใหม่เข้ามา ยอดขายอาจหยุดชะงักในที่สุด

กระบวนการและส่วนประกอบของการจัดการความต้องการ

กระบวนการจัดการอุปสงค์เป็นส่วนสำคัญของการจัดการห่วงโซ่อุปทาน ตรงที่กระบวนการนี้จะสร้างสมดุลระหว่างอุปสงค์และอุปทาน สามขั้นตอนแรก ได้แก่ การสร้างแบบจำลอง การคาดการณ์ และการวางแผนอุปสงค์ เป็นส่วนสำคัญในการวางแผนอุปทาน

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

The Demand Management Process and Components



ผังงานลำดับขั้นที่แสดงถึงความสัมพันธ์ระหว่างการจัดการห่วงโซ่อุปทาน การจัดการความต้องการ และองค์ประกอบหลัก ได้แก่ การสร้างแบบจำลอง การคาดการณ์ การวางแผนความต้องการ และการวางแผนอุปทาน

1. การสร้างแบบจำลอง

ส่วนประกอบนี้ต้องการให้ทีมวางแผนความต้องการของธุรกิจได้รับข้อมูลจากกลุ่มอื่นที่เชื่อมโยงกับยอดขายและแรงกระตุ้นความต้องการ เช่น นวัตกรรม กลยุทธ์โซเชี่ยลมีเดีย และแนวโน้มตลาด จากนั้นพวกเขาสามารถป้อนชุดข้อมูลเหล่านี้ลงในซอฟต์แวร์การจัดการความต้องการและการวางแผนหรือวิเคราะห์ด้วยตนเองสำหรับแบบฝึกหัดต่างๆ รวมถึง:

- **การตรวจสอบแบบจำลอง:** ตรวจสอบเพื่อยืนยันแบบจำลองความต้องการปัจจุบัน
- **การประเมินความเป็นจริง การทดสอบ และการทำให้เรียบง่าย:** การตรวจสอบเพื่อยืนยันตัวบ่งชี้ความต้องการเพื่อความถูกต้องตามตรรกะและสถิติ
- **การสร้างแบบจำลองทางคณิตศาสตร์:** ใช้สมการที่อิงจากข้อมูลในประวัติเพื่อตรวจสอบผลกระทบต่อความต้องการ
- **การรวบรวมและจัดเตรียมข้อมูล:** ข้อมูลจะถูกใช้ในการออกแบบกลยุทธ์การวางแผนความต้องการ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

2. การพยากรณ์

การพยากรณ์อุปสงค์ใช้การวิเคราะห์เชิงคาดการณ์เพื่อคาดการณ์อุปสงค์ในอนาคตสำหรับบริการหรือผลิตภัณฑ์การพยากรณ์อุปสงค์สนับสนุนการตัดสินใจด้านอุปทานที่เชื่อถือได้โดยอิงจากยอดขายและรายได้ในอนาคตที่คาดการณ์ไว้ ขอบเขตที่มุ่งเน้นประกอบด้วย:

- **การตั้งเป้าหมาย:**ตรวจสอบให้แน่ใจว่าเป้าหมายของคุณตอบสนองการตลาดผลิตภัณฑ์ การวางแผนทางการเงิน การดำเนินงาน และทีมโลจิสติกส์ของคุณ และต้องเจาะจง
- **การรวบรวมและบันทึกข้อมูล:**ผสมรวมข้อมูลจากช่องทางการขายเพื่อให้เห็นภาพความต้องการสินค้าจริงและข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับการคาดการณ์ยอดขาย ตรวจสอบคำสั่งซื้อ วันที่ และช่องทางการขายเพื่อคาดการณ์การเติบโตและแนวโน้ม รวมถึงดู SKU ที่สั่งซื้อจริง ประเมินสินค้าที่มีอัตราการคืนสินค้าสูงและปรับปรุงโดยพิจารณาจากสาเหตุของการคืนสินค้าเหล่านั้น
- **การวัดผลและการวิเคราะห์ข้อมูล:**ไม่ว่าคุณจะใช้ระบบอัตโนมัติและการวิเคราะห์เชิงคาดการณ์ หรือทำงานด้วยตนเอง เลือกใช้กระบวนการวิเคราะห์ข้อมูลที่ทำซ้ำได้เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับความสำเร็จในการคาดการณ์ครั้งต่อไป เมื่อชุดข้อมูลและบริษัทเติบโตขึ้น ให้เริ่มติดตามข้อมูลเพิ่มเติม เช่น ความถี่ของสินค้าหมด ปริมาณสินค้าล้าสมัย และรายละเอียดอื่นๆ เพื่อค้นหาโอกาสในการปรับปรุง
- **การจัดทำงบประมาณ:**ปรับปรุงงบประมาณตามวงจรป้อนกลับเพื่อจัดสรรเงินทุนตามเป้าหมายการเติบโต การคาดการณ์ความต้องการช่วยลดต้นทุนการถือครองสินค้าคงคลังและปรับปรุงความแม่นยำของการใช้จ่ายทางการตลาด จำนวนพนักงานในอนาคต ความต้องการสินค้าคงคลังและการผลิต และแผนผลิตภัณฑ์ใหม่

3. การวางแผนความต้องการ

กระบวนการวางแผนความต้องการจะคาดการณ์ความต้องการสินค้าหรือบริการเพื่อให้มั่นใจว่าสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ การวางแผนความต้องการมีเป้าหมายเพื่อสร้างสมดุล นั่นคือ ระดับสินค้าคงคลังที่เพียงพอต่อคำสั่งซื้อโดยไม่เกิดส่วนเกิน

พิจารณาแนวทางปฏิบัติที่ดีที่สุดเหล่านี้:

- **ใช้ข้อมูลการขายในอดีต:**ข้อมูลนี้จะเน้นรูปแบบความต้องการในอดีต เพื่อให้บริษัทเข้าใจความผันผวนจากมุมมองในอดีตได้ดีขึ้น ซึ่งจะช่วยปรับปรุงการคาดการณ์ในอนาคต
- **ปรึกษารอากับลูกค้า:**เนื่องจากข้อมูลในอดีตเพียงอย่างเดียวไม่สามารถคาดการณ์แนวโน้มในอนาคตได้ การร่วมมือกับผู้ผลิต ผู้จัดจำหน่าย และลูกค้าจึงเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่ง เพื่อสร้างภาพรวมของความต้องการที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ข้อมูลเหล่านี้จะถูกนำไปใช้ในกระบวนการวางแผน

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

- **จัดการและรวมการคาดการณ์:**คุณต้องมั่นใจว่าการคาดการณ์สะท้อนข้อมูลล่าสุดเพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจ การนำระบบสำหรับการอัปเดตและจัดการการคาดการณ์เหล่านี้มาใช้ จะทำให้การวัดความคืบหน้าและรวมข้อมูลเชิงลึกต่างๆ เข้าด้วยกันเป็นการคาดการณ์แบบฉันทามติได้ง่ายขึ้น
- **ตรวจสอบข้อมูลอีกครั้ง:**พบปะกับบุคลากรสำคัญเพื่อวิเคราะห์ตัวเลขของคุณอีกครั้ง ขั้นตอนนี้ช่วยให้คุณมั่นใจได้ว่าทีมงานสามารถปรับสมดุลระหว่างอุปสงค์และอุปทานที่เข้าถึงได้

4. การวางแผนการจัดหา

การวางแผนการจัดหาเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการจัดการความต้องการ ซึ่งดำเนินการโดยฝ่ายจัดการการจัดหาหรือสินค้าคงคลัง เป้าหมายคือการระบุและแก้ไขปัญหาที่สำคัญที่สุด วางแผนครอบคลุมพื้นที่หลายระดับ และจำลองการตอบสนองที่อาจเกิดขึ้นเพื่อปรับต้นทุนสินค้าคงคลังและการบริการลูกค้าให้เหมาะสมที่สุด จากนั้น คุณสามารถเขียนและดำเนินการตามแผนโดยอิงจากข้อมูลที่ดีที่สุดที่มีอยู่ โดยคำนึงถึงความต้องการของลูกค้า โดยอ้างอิงจากข้อมูลนำเข้าทั้งหมด

ส่วนประกอบในการบริหารจัดการความต้องการ

กระบวนการจัดการความต้องการแต่ละกระบวนการมีองค์ประกอบเฉพาะที่ช่วยให้ธุรกิจสามารถระบุและมุ่งเน้นไปที่ความต้องการของลูกค้าได้ ผู้จัดการจะใช้ข้อมูลที่ได้จากแต่ละองค์ประกอบเพื่อวางแผนที่ดีที่สุดเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพโดยรวมของธุรกิจและเพิ่มประสิทธิภาพห่วงโซ่อุปทาน องค์ประกอบสำคัญประกอบด้วย การคาดการณ์ การจัดการสินค้าคงคลัง การประสานงานห่วงโซ่อุปทาน การวางแผนกำลังการผลิต การรับรู้ความต้องการ และการกำหนดรูปแบบความต้องการ

- **การคาดการณ์**เกี่ยวข้องกับการพยากรณ์ความต้องการของลูกค้าในอนาคตโดยอ้างอิงจากข้อมูลในอดีต แนวโน้มตลาด และปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ตัวอย่างเช่น ผู้ค้าปลีกเสื้อผ้าอาจใช้ข้อมูลยอดขายจากปีก่อน รวมกับข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับเทรนด์แฟชั่นที่จะเกิดขึ้น เพื่อคาดการณ์ความต้องการสำหรับฤดูกาลหน้า
- **การจัดการสินค้าคงคลัง**มุ่งเน้นไปที่การทำให้มั่นใจว่ามีสินค้าที่ถูกต้องในปริมาณที่เหมาะสมและพร้อมจำหน่ายเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งรวมถึงการตรวจสอบระดับสต็อกสินค้า การกำหนดจุดสั่งซื้อซ้ำและการปรับอัตราการหมุนเวียนสินค้าคงคลังให้เหมาะสม ตัวอย่างเช่น ผู้ค้าปลีกเสื้อผ้าอาจใช้การติดตามสินค้าคงคลังแบบเรียลไทม์เพื่อยืนยันว่าสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าสำหรับกางเกงยีนส์รุ่นใหม่ที่ฮอตที่สุดในตลาดได้
- **การประสานงานห่วงโซ่อุปทาน**เกี่ยวข้องกับการทำงานร่วมกับซัพพลายเออร์ ผู้จัดการจำหน่าย และพันธมิตรอื่นๆ เพื่อให้สามารถผลิตและส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าได้ ตัวอย่างเช่น ผู้ค้าปลีกเสื้อผ้าอาจแบ่งปันข้อมูลยอดขายแบบเรียลไทม์กับซัพพลายเออร์กางเกงยีนส์ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าสไตล์และขนาด

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

ใดที่ขายได้อย่างรวดเร็ว ในทางกลับกัน ชัฟฟลายเออร์ก็สามารถปรับตารางการผลิตให้ตรงกับความต้องการของผู้ค้าปลีก (และลูกค้า) ได้

- **การวางแผนกำลังการผลิต**คือการมีกำลังการผลิต แรงงาน และทรัพยากรอื่นๆ ที่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า ตัวอย่างเช่น ผู้ผลิตกางเกงยีนส์อาจวางแผนที่จะเพิ่มกำลังการผลิตในช่วงหลายเดือนก่อนถึงเทศกาลวันหยุด เพื่อให้มั่นใจว่าจะสามารถตอบสนองความต้องการที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วจากลูกค้าปลีกได้
- **การตรวจจับความต้องการ**ใช้ข้อมูลแบบเรียลไทม์เพื่อระบุรูปแบบความต้องการในระยะสั้นและตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาดได้อย่างรวดเร็ว ตัวอย่างเช่น หากภาพถ่ายของคนดังที่สวมกางเกงยีนส์แบรนด์ใหม่กำลังเป็นที่พูดถึงในโซเชียลมีเดีย ผู้ค้าปลีกเสื้อผ้าอาจปรับส่วนผสมผลิตภัณฑ์และระดับสินค้าคงคลังเพื่อใช้ประโยชน์จากความสนใจของผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้นอย่างฉับพลัน
- **การกำหนดอุปสงค์**เกี่ยวข้องกับการมีอิทธิพลต่อความต้องการของลูกค้าผ่านการกำหนดราคา โปรโมชัน และกลยุทธ์อื่นๆ ตัวอย่างเช่น ผู้ค้าปลีกเสื้อผ้าอาจเสนอส่วนลดเฉพาะช่วงเวลาสำหรับกางเกงยีนส์ยี่ห้อหนึ่งเพื่อกระตุ้นยอดขาย

จากข้อมูลที่ได้จากแต่ละองค์ประกอบเหล่านี้ ผู้จัดการสามารถพัฒนาแผนงานที่ครอบคลุมเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพทางธุรกิจโดยรวมและเพิ่มประสิทธิภาพห่วงโซ่อุปทาน การติดตามและปรับเปลี่ยนองค์ประกอบเหล่านี้อย่างต่อเนื่องจะช่วยให้บริษัทต่างๆ มีความยืดหยุ่นและปรับตัวให้เข้ากับการความต้องการของลูกค้าและสถานะตลาดที่เปลี่ยนแปลงไป

เคล็ดลับหนึ่งจากผู้เชี่ยวชาญคือการรักษาความยืดหยุ่นองค์ประกอบสำคัญของการจัดการความต้องการคือการหาวิธีปรับปรุงความยืดหยุ่นในการดำเนินงานและลดความผันแปรของความต้องการอย่างต่อเนื่อง เมื่อคุณมีเทคโนโลยีที่รองรับการวางแผน คุณสามารถตอบสนองได้อย่างมีประสิทธิภาพและรวดเร็ว การเปลี่ยนแปลงจะไม่ก่อให้เกิดความวุ่นวาย และง่ายต่อการปรับเปลี่ยนไปสู่จุดที่ดีกว่า

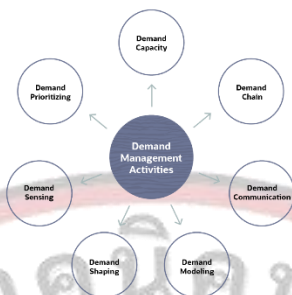
การศึกษาในปี พ.ศ. 2545 ในวารสาร International Journal of Logistics Management เกี่ยวกับการกระบวนการจัดการอุปสงค์ ได้อธิบายถึงการทำงานร่วมกันระหว่างหน่วยงานและแผนกต่างๆ ทางธุรกิจ รวมถึงองค์ประกอบแต่ละส่วนอย่างละเอียด งานวิจัยนี้ยังเน้นย้ำถึงความจำเป็นของการทำงานร่วมกันในการคาดการณ์ เพื่อให้ฝ่ายบริหารสามารถควบคุมสถานการณ์และบรรลุเป้าหมายและวัตถุประสงค์ของบริษัท

กิจกรรมในการบริหารความต้องการ

กิจกรรมการจัดการความต้องการช่วยให้ทีมงานสามารถเจาะลึกและพัฒนาแผนงานเพื่อสนับสนุนห่วงโซ่อุปทานที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น กิจกรรมต่างๆ ประกอบด้วย ความจุตามความต้องการ ห่วงโซ่อุปทาน การสื่อสาร การสร้างแบบจำลอง การกำหนดรูปทรง การรับรู้ และการจัดลำดับความสำคัญ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

Demand Management Activities



แผนภาพวงกลมที่แสดง "กิจกรรมการจัดการความต้องการ" อยู่ตรงกลาง พร้อมด้วยวงกลมว่าง 6 วงโดยรอบที่เชื่อมต่อกันด้วยลูกศร ซึ่งแสดงถึงกิจกรรมที่เกี่ยวข้องต่างๆ

- **กำลังการผลิตตามอุปสงค์:**การจัดการความต้องการช่วยให้คุณประสานความต้องการกำลังการผลิต เช่น เวลาการผลิต สินค้าคงคลัง และทรัพยากรการวางแผนกำลังการผลิตมีความสำคัญอย่างยิ่งเนื่องจากส่งผลกระทบต่อศูนย์ต้นทุน ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานจะได้รับผลกระทบเมื่อความต้องการและกำลังการผลิตไม่สอดคล้องกัน ดังนั้นการประสานงานจึงเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งเพื่อให้เกิดความสอดคล้องกัน
- **ห่วงโซ่อุปสงค์:**ห่วงโซ่อุปสงค์เกี่ยวข้องกับความต้องการของลูกค้าที่ต้องการสินค้าหรือบริการตามที่ต้องการ หรือที่เรียกว่า “การดึง” ในเศรษฐกิจอินเทอร์เน็ต โมเดล e-fulfillment ที่ขับเคลื่อนด้วยห่วงโซ่อุปสงค์จะรวมเวลาเข้าด้วยกัน ขับเคลื่อนโดยลูกค้า และอาศัยการติดตามเหตุการณ์แบบเรียลไทม์ ข้อมูลสินค้าคงคลัง และข้อมูลที่ใช้ในการคาดการณ์และวางแผน กล่าวอีกนัยหนึ่ง ผู้บริโภคปลายทางคือผู้มีอำนาจสูงสุด
- **การสื่อสารความต้องการ:**ในโมเดลการจัดการความต้องการแบบร่วมมือกัน คุณจะสื่อสารความต้องการที่คาดการณ์ไว้ไปยังผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่าย ทุกภาคส่วนธุรกิจ และทุกทีมที่ได้รับผลกระทบจากการคาดการณ์ ความโปร่งใสนี้ช่วยให้ทุกคนสามารถทำงานไปสู่เป้าหมายร่วมกันได้
- **การสร้างแบบจำลองอุปสงค์:**การสร้างแบบจำลองอุปสงค์ทำงานจากล่างขึ้นบน กิจกรรมนี้จะแบ่งองค์ประกอบของอุปสงค์ออกเป็นปัจจัยภายนอกและภายใน และศึกษาว่าแต่ละปัจจัยมีอิทธิพลต่อการซื้ออย่างไร เพื่อประเมินอุปสงค์ในอนาคต
- **การกำหนดอุปสงค์:**การกำหนดอุปสงค์คือกลยุทธ์การจัดการห่วงโซ่อุปทานเชิงปฏิบัติการ ซึ่งบริษัทใช้การลดราคา แรงจูงใจ และกลยุทธ์อื่นๆ เพื่อจูงใจลูกค้าให้ซื้อสินค้าเฉพาะรายการ การกำหนดอุปสงค์ช่วยให้ธุรกิจสามารถจับคู่อุปสงค์สำหรับสินค้าเฉพาะรายการกับอุปทานที่วางแผนไว้

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

- **การตรวจจับความต้องการ:**เครื่องมือคาดการณ์นี้ถือเป็นตัวเปลี่ยนเกมในสถานการณ์อีคอมเมิร์ซที่มีความต้องการสูง การตรวจจับความต้องการใช้ข้อมูลที่รวบรวมได้แบบเกือบเรียลไทม์ เทคนิคทางคณิตศาสตร์ใหม่ๆ ในการตรวจจับความต้องการช่วยให้เข้าใจได้อย่างรวดเร็วว่าอะไรกำลังขาย ใครกำลังซื้อ และสินค้าหรือบริการส่งผลกระทบต่อความต้องการของตลาดอย่างไร
- **การจัดลำดับความสำคัญของความต้องการ:**การระบุและจัดลำดับความสำคัญของโครงการเป็นพื้นฐานของการจัดการความต้องการ การวิเคราะห์ปัจจัยเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น ศักยภาพขององค์กร มูลค่าทางการเงิน และผลกระทบต่างๆ จะช่วยให้คุณกำหนดนโยบายตามลำดับความสำคัญได้

กิจกรรมในการบริหารความต้องการต้องอาศัยผู้นำและแผนกต่างๆ ที่จะมองภาพรวม ทำงานร่วมกัน และตัดสินใจอย่างรอบรู้โดยอิงจากข้อมูล

คุณบริหารจัดการความต้องการอย่างไร?

กระบวนการจัดการความต้องการจะทำงานได้ดีที่สุดเมื่อทำงานเป็นทีม โดยมีเป้าหมายเพื่อทำความเข้าใจปัญหาด้านอุปทานให้ดียิ่งขึ้น ในบริษัทขนาดใหญ่ ผู้จัดการความต้องการจะเป็นผู้ควบคุมดูแลกระบวนการผู้เข้าร่วมควรประกอบด้วยฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ฝ่ายขายและการตลาด และผู้กำหนดตารางการผลิต วิธีที่มีประสิทธิภาพที่สุดในการจัดการความต้องการคือการใช้กระบวนการแบบบูรณาการที่ขับเคลื่อนด้วยการวิเคราะห์ บริษัทที่ประสบความสำเร็จใช้การผสมผสานระหว่างการวิเคราะห์เชิงคาดการณ์ ข้อมูลเชิงลึกทางการตลาด และเทคโนโลยีขั้นนำ เพื่อบรรลุเป้าหมายและวัตถุประสงค์ในการเติบโตของรายได้ การจัดการอุปสงค์ครอบคลุมมากกว่าการคาดการณ์ และผสมรวมเทคนิคการรับรู้อุปสงค์และการกำหนดรูปแบบอุปสงค์ตามที่ได้กล่าวไว้ก่อนหน้านี้ในบทความนี้ ผู้จัดการอุปสงค์สามารถกำหนดรูปแบบอุปสงค์ได้อย่างต่อเนื่องโดยอาศัยการวิเคราะห์ตัวชี้วัดประสิทธิภาพหลัก (KPI) และตัวชี้วัดต่างๆ

การแบ่งปันข้อมูลช่วยให้มองเห็นห่วงโซ่อุปทาน (SCV) ได้อย่างชัดเจน ซึ่งเป็นอีกหนึ่งแนวทางการจัดการความต้องการที่สำคัญ การมองเห็นห่วงโซ่อุปทานจะแจ้งเตือนผู้จัดการตารางงานและผู้วางแผนเมื่อมีปัญหาในการปฏิบัติตามคำสั่งซื้อหรือระดับสินค้าคงคลังต่ำ ซึ่งส่งผลกระทบต่อความสามารถในการตอบสนองความต้องการ

ตัวอย่างการจัดการความต้องการ

คุณภาพของอุปสงค์และอุปทานมีความสำคัญอย่างยิ่งในทุกธุรกิจ ตัวอย่างการจัดการอุปสงค์พบได้ทั้งในบริษัทสินค้าและบริการ อุตสาหกรรมที่ใช้การจัดการอุปสงค์มีตั้งแต่เครื่องสำอาง สาธารณูปโภค ไปจนถึงสวนสนุก

ต่อไปนี้เป็นตัวอย่างกรณีการใช้งานการจัดการความต้องการจำนวนหกกรณี:

- **การจัดการอุปสงค์ในเครื่องสำอาง:**ในปี 2566 ตลาดความงามและผลิตภัณฑ์ดูแลส่วนบุคคลทั่วโลกมีมูลค่าสูงถึง 627.3 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ตามข้อมูลของ Statista ถึงแม้ตัวเลขจะดูดี แต่ผู้บริโภคก็มีความโลเล และสิ่งที่กำลังมาแรงในปัจจุบันน่าจะไม่ใช่เช่นนั้นในอีกไม่กี่เดือนข้างหน้า บริษัทเครื่องสำอางขับเคลื่อนพฤติกรรมผู้บริโภคด้วยการส่งเสริมเทรนด์ด้วยการโฆษณาผลิตภัณฑ์ของเหล่าคนดัง เมื่อบริษัทเครื่องสำอางสร้างอุปสงค์ได้แล้ว พวกเขาต้องมั่นใจว่าผลิตภัณฑ์เหล่านั้นพร้อม

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจรูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

จำหน่าย การจัดการห่วงโซ่อุปทานมีบทบาทสำคัญในการช่วยให้บริษัทที่ขับเคลื่อนเทรนด์สร้างความได้เปรียบในการแข่งขันด้วยการรับรู้ถึงอุปสงค์และตอบสนองอย่างรวดเร็ว

- **การจัดการอุปสงค์ในอุตสาหกรรมการผลิต:** เช่นเดียวกับบริษัทเครื่องสำอาง ธุรกิจยานยนต์ต้องเผชิญกับความท้าทายในการคาดการณ์และตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป บริษัทยานยนต์ชั้นนำต่างทุ่มทรัพยากรจำนวนมากเพื่อปรับปรุงการมองเห็นห่วงโซ่อุปทาน และสร้างความมั่นใจว่าซัพพลายเออร์มีความสามารถทางการเงินและองค์กรในการตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของอุปสงค์ ผู้ผลิตหลายรายกำลังเปลี่ยนมาใช้รูปแบบที่เน้นความร่วมมือทางการเงินและการดำเนินงานที่ใกล้ชิดยิ่งขึ้น และยกเลิกสัญญามาตรฐาน ผู้ผลิตที่ใช้การจัดการอุปสงค์เชื่อมั่นในสถานะทางการเงินของซัพพลายเออร์และการตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของอุปสงค์
- **การจัดการอุปสงค์ในอุตสาหกรรมบริการ:** การจัดการอุปสงค์ของโรงแรม (Hotel Demand Management: HDM) ใช้แนวทางแบบองค์รวมในการตลาด การเงิน การจัดจำหน่าย และรายได้ในธุรกิจบริการ การรวบรวมข้อมูลโรงแรมให้เป็นข้อมูลที่ใช้งานได้จริงช่วยลดความเสี่ยงในการตัดสินใจได้อย่างมาก การจัดการอุปสงค์โดยรวมจะช่วยกระชับความสัมพันธ์กับลูกค้าเดิมให้แน่นแฟ้นยิ่งขึ้น และช่วยให้ทีมงานสามารถคาดการณ์รายได้และใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลายอย่างมีกลยุทธ์เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- **การจัดการความต้องการในสวนสนุก:** บริษัทวอลต์ดิสนีย์เป็นผู้นำด้านการจัดการความต้องการอย่างมีประสิทธิภาพและการบริการลูกค้าอย่างตรงจุด ดิสนีย์ได้ศึกษาอย่างละเอียดว่าลูกค้าจะรอคิวนานเท่าใดก่อนที่จะต้องการสิ่งรบกวน การศึกษานี้ชี้ให้เห็นว่าเมื่อใดจึงควรดึงดูดลูกค้าด้วยกระจก ตัวละครดิสนีย์ วิดีโอ หรือวิธีการอื่นๆ พวกเขาจึงจัดแถวรอคิวให้มีลักษณะเป็นวง เพื่อไม่ให้ลูกค้าเห็นความยาวของแถวและรู้สึกที่กำลังเดินไปข้างหน้าอย่างต่อเนื่อง
- **การจัดการความต้องการใช้ไฟฟ้าในระบบสาธารณูปโภค:** สาธารณูปโภคต่างๆ ใช้โปรแกรมการจัดการด้านความต้องการใช้ไฟฟ้าเพื่อให้สอดคล้องกับกฎระเบียบของรัฐบาลและช่วยให้ลูกค้าประหยัดค่าใช้จ่าย โครงการเพิ่มประสิทธิภาพการใช้พลังงาน ซึ่งเป็นความพยายามหลักในการบริหารจัดการด้านความต้องการใช้ไฟฟ้า มอบแรงจูงใจให้ลูกค้าเพิ่มประสิทธิภาพและลดความต้องการใช้ไฟฟ้าโดยรวมในโครงการต่างๆ ทั่วสหรัฐอเมริกาและต่างประเทศ โปรแกรมตอบสนองความต้องการใช้ไฟฟ้าช่วยลดความต้องการของลูกค้าในยามฉุกเฉิน เช่น ไฟไหม้ หรือภาระงานของระบบที่สูงมากในช่วงคลื่นความร้อนหรือสภาพอากาศที่หนาวเย็นฉับพลัน เป้าหมายของโครงการเหล่านี้คือการลดมลพิษจากเครื่องกำเนิดไฟฟ้า หลีกเลี่ยงการสร้างเครื่องกำเนิดไฟฟ้าและสายส่งไฟฟ้าใหม่ และลดค่าสาธารณูปโภคของลูกค้า

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

- **การจัดการความต้องการผลิตภัณฑ์คุณภาพอากาศ:** MAXAIR Systems นำเสนอเครื่องช่วยหายใจและโซลูชันอื่นๆ เพื่อตอบสนองต่อข้อกังวลด้านความปลอดภัยของระบบทางเดินหายใจและการสัมผัสส่วนบุคคล เมื่อการระบาดใหญ่ของโควิด-19 ทำให้ยอดขายเครื่องช่วยหายใจพอกอากาศของบริษัทเพิ่มขึ้นถึงหกเท่า บริษัทจึงจำเป็นต้องหาวิธีจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อให้สามารถผลิตสินค้าได้เพียงพอต่อความต้องการ ฝ่ายบริหารของบริษัทมองว่าการระบาดใหญ่เป็นความท้าทายในการปรับปรุงกระบวนการและช่วยชีวิตผู้คน บริษัทจึงนำเทคนิคการจัดการความต้องการมาใช้อย่างรวดเร็วและสามารถดำเนินการตามคำสั่งซื้อได้ทัน พร้อมกับวางแผนรับมือกับ ความท้าทายด้านอุปสงค์และห่วงโซ่อุปทาน ใน อนาคต

กลยุทธ์การจัดการความต้องการ

การจัดการความต้องการที่เหนือกว่าจำเป็นต้องใช้ข้อมูลคุณภาพสูงที่ทีมต่างๆ จะวิเคราะห์อย่างต่อเนื่อง ซึ่งมักจะทำทุกวัน ขึ้นอยู่กับสภาพแวดล้อมและประเภทธุรกิจ กระบวนการนี้ประกอบด้วย การอัปเดตการคาดการณ์โดยอิงจากข้อมูลดังกล่าวเพื่อกำหนดกลยุทธ์

ในปี 2558 วารสาร Transportation Journal ได้รวบรวมผลการศึกษากิจการการจัดการความต้องการมากกว่า 100 ชิ้น และพบว่า "ความเห็นพ้องต้องกันในแนวทางการแข่งขัน กลยุทธ์การปฏิบัติงาน และสภาพแวดล้อมนำไปสู่ประสิทธิภาพที่เหนือกว่า"

กลยุทธ์การจัดการความต้องการในปัจจุบันยังคงมุ่งเน้นไปที่การลดต้นทุน การเพิ่มรายได้ และการดำเนินการที่คล่องตัว

ตัวอย่างกลยุทธ์การจัดการความต้องการ

การระบาดใหญ่ตอกย้ำผลกระทบของเหตุการณ์ระดับโลกที่มีต่ออุปสงค์และห่วงโซ่อุปทานของผลิตภัณฑ์ แม้ว่าโควิด-19 จะไม่ใช่สิ่งที่บริษัทส่วนใหญ่วางแผนไว้ แต่บริษัทที่ใช้กลยุทธ์การจัดการอุปสงค์เพื่อรับมือกับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงอยู่แล้ว โดยเฉพาะในธุรกิจค้าปลีก กลับมีผลการดำเนินงานที่ดีกว่าบริษัทที่ไม่มีกลยุทธ์รองรับ

สามารถพูดได้อย่างปลอดภัยว่าบริษัทต่างๆ ได้เรียนรู้บทเรียนแล้วว่าการเปลี่ยนแปลงคือภัยคุกคามในปัจจุบันและอนาคต และจำเป็นต้องมีกลยุทธ์เพื่อรับมือกับการเปลี่ยนแปลงเหล่านี้

กลยุทธ์การจัดการความต้องการที่ได้รับความนิยมหลังการระบาดใหญ่ ได้แก่:

- **แผนฉุกเฉินที่แข็งแกร่งยิ่งขึ้น:** การฝึกซ้อมแบบ What-if ช่วยเตรียมความพร้อมให้กับบริษัทสำหรับสถานการณ์ฉุกเฉินและทดสอบผลกระทบของการเปลี่ยนแปลง โดยไม่กระทบต่อตารางการผลิต การฝึกซ้อมเชิงทฤษฎีจะแสดงให้เห็นผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นกับประเด็นต่างๆ เช่น ระดับสินค้าคงคลัง ผลกระทบต่อ KPI และความสามารถในการปรับตัวของทีมต่อสภาวะแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป
- **ความยืดหยุ่นในการคาดการณ์:** ผู้ผลิตควรพยายามคาดการณ์ความต้องการของลูกค้าอย่างแม่นยำในทุกสถานการณ์ กลยุทธ์หนึ่งคือการดูความต้องการและการคาดการณ์ก่อนหน้านี้เพื่อประเมินความ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

แม่นยำในการคาดการณ์ และพิจารณาว่าจำเป็นต้องเปลี่ยนแปลงกลยุทธ์หรือไม่ โดยไม่คำนึงถึงสถานะผันผวนในปัจจุบัน หนึ่งในวิธีที่ดีที่สุดในการปรับปรุงความยืดหยุ่นคือการใช้วิธีการคาดการณ์ที่หลากหลายโดยพิจารณาจากสถานการณ์ต่างๆ ในตลาด โพรไฟล์การขาย และช่วงวงจรชีวิต

- **มุ่งเน้นกระบวนการที่ยืดหยุ่นและยืดหยุ่น:** บริษัทบางแห่งกำลังเปลี่ยนจากการจัดหาจากแหล่งเดียวไปสู่การจัดหาจากหลายแหล่ง เพื่อบรรเทาปัญหาการหยุดชะงักที่อาจเกิดขึ้นในห่วงโซ่อุปทาน การวิเคราะห์ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับซัพพลายเออร์ ซัพพลายเออร์ย่อย และขั้นตอนต่างๆ จะช่วยให้มั่นใจได้ว่าการจัดส่งจะราบรื่นยิ่งขึ้นในทุกสถานการณ์
- **ให้ความสำคัญกับรูปแบบการผลิตแบบ Just-in-time น้อยลง:** การผลิตแบบ Just-in-time เป็นรูปแบบการผลิตที่กำลังได้รับความนิยมในช่วงก่อนการระบาดใหญ่ ปัจจุบัน บริษัทต่างๆ ให้ความสำคัญกับการจัดการสินค้าคงคลังแบบ Lean น้อยลง และให้ความสำคัญกับวิธีการป้องกันการขาดแคลนสินค้าที่ส่งผลกระทบต่อการจัดส่งมากขึ้น

แนวทางปฏิบัติที่ดีที่สุดในการจัดการความต้องการ

แนวทางปฏิบัติการจัดการความต้องการที่มีประสิทธิภาพมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อธุรกิจในการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน เพิ่มความพึงพอใจของลูกค้า และรักษาความได้เปรียบในการแข่งขัน แม้ว่าแนวทางปฏิบัติที่ดีที่สุดเฉพาะด้านอาจแตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับอุตสาหกรรมและลักษณะเฉพาะของแต่ละองค์กร แต่หลักการสำคัญหลายประการสามารถส่งเสริมความสำเร็จของบริษัทในการบริหารจัดการความต้องการได้

แนวทางปฏิบัติที่ดีที่สุดในการจัดการความต้องการ ได้แก่:

- **การส่งเสริมวัฒนธรรมการจัดการความต้องการ:** เมื่อผู้นำระดับสูงยอมรับวัฒนธรรมการจัดการความต้องการ กิจกรรมทั้งหมดขององค์กรจะเชื่อมโยงกันเพื่อให้สอดคล้องกับความพร้อมจำหน่ายของผลิตภัณฑ์ วัฒนธรรมนี้จะรวมเป็นหนึ่งเดียวด้วยเป้าหมายเดียว นั่นคือ การเพิ่มประสิทธิภาพในห่วงโซ่อุปทาน
- **การตกลงและดำเนินการตามวัตถุประสงค์:** บริษัทส่วนใหญ่มีเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ โปรแกรมการจัดการความต้องการที่อิงตามกลยุทธ์ที่ครอบคลุมช่วยลดสินค้าคงคลังและเพิ่มระดับการบริการ
- **การกำหนดกรอบเวลาที่เหมาะสม:** ตัวเลือกในการตอบสนองความต้องการส่วนเกินจะแตกต่างกันไปตามกรอบเวลาของความต้องการที่คาดการณ์ไว้ ควรกำหนดกรอบเวลาเหล่านี้ไว้ล่วงหน้า เพื่อให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่ายเห็นพ้องต้องกันในการดำเนินการที่เหมาะสมในแต่ละสถานการณ์ การพยากรณ์ระยะสั้นประมาณสามเดือน มักจะแม่นยำกว่าการพยากรณ์ระยะยาว เนื่องจากข้อมูลมีความ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

สดใหม่กว่า การพยากรณ์ระยะกลางและระยะยาวช่วยสนับสนุนการตัดสินใจของฝ่ายบริหารเกี่ยวกับการพัฒนาและการออกแบบ รวมถึงกระบวนการ โรงงาน และผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ

- **การรักษาระเบียบวิธีที่ดี:** ลองนึกภาพผลลัพธ์ของการตัดสินใจโดยอิงจากการเปลี่ยนแปลงความต้องการที่คาดการณ์ไว้ แต่กลับปรับเปลี่ยนการคาดการณ์โดยอาศัยการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ของแบบจำลองการคาดการณ์ มันไม่ได้ผล การจัดการความต้องการที่มีประสิทธิภาพต้องอาศัยระเบียบวิธีมาตรฐานของบริษัทที่นำไปประยุกต์ใช้ได้อย่างน่าเชื่อถือ
- **การใช้การพยากรณ์ทางสถิติที่เชื่อถือได้:** การวางแผนที่เชื่อถือได้จะรวมเอาการสร้างแบบจำลองทางสถิติบางรูปแบบเข้ามาด้วยอย่างสม่ำเสมอ แบบจำลองการพยากรณ์ควรได้รับการพิสูจน์ว่าถูกต้องเข้าใจได้ดี และทำซ้ำได้ และจำเป็นต้องพัฒนาไปพร้อมกับธุรกิจ
- **การเคารพเจ้าของกระบวนการ:** สิ่งสำคัญคือเจ้าของกระบวนการต้องปฏิบัติหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายโดยไม่ถูกแทรกแซงจากผู้นำบริษัท แม้ว่าคำแนะนำของพวกเขาจะขัดกับกลยุทธ์หรือยุทธวิธีเดิม หรืออาจสร้างความไม่สะดวก องค์กรควรปฏิบัติตามคำแนะนำของเจ้าของกระบวนการ

ประโยชน์ของการจัดการความต้องการ

การจัดการความต้องการส่งผลให้มีรายได้สูงขึ้น ควบคุมความพร้อมจำหน่ายของผลิตภัณฑ์ได้ดีขึ้น และมีความสามารถในการตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงได้โดยไม่เกิดการหยุดชะงักที่ไม่จำเป็น

ประโยชน์อื่น ๆ ของการจัดการความต้องการ ได้แก่:

- **รากฐานที่มั่นคง:** ช่วยสร้างรากฐานสำหรับกระบวนการการขาย การจัดทำงบประมาณ และโลจิสติกส์
- **ความแม่นยำในการคาดการณ์ที่ดีขึ้น:** การใช้ข้อมูลการตรวจจับความต้องการ ข้อมูล ณ จุดขาย (POS) และข้อมูลขนาดใหญ่และการวิเคราะห์ข้อมูล ช่วยเพิ่มความแม่นยำในการคาดการณ์ระยะสั้นและการคาดการณ์การผลิต ซึ่งช่วยให้บริษัทต่างๆ ปรับปรุงการจัดตารางห่วงโซ่อุปทาน การผลิต การขนส่ง และการดำเนินงานคลังสินค้าให้มีประสิทธิภาพสูงสุด โดยอ้างอิงจากข้อมูลความต้องการที่เชื่อถือได้
- **การสนับสนุนห่วงโซ่อุปทาน:** กระบวนการจัดการความต้องการช่วยส่งเสริมการดำเนินงานด้วยการสร้างแบบจำลอง การคาดการณ์ และการวางแผนอุปสงค์และอุปทานที่มั่นคง
- **ความคล่องตัวขององค์กร:** ความสามารถในการตอบสนองและปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงในสภาพแวดล้อมและภายในบริษัท ช่วยให้ผู้บริหารจัดการได้ดีขึ้นเมื่อต้องปรับเปลี่ยนในช่วงเวลาที่ทำนาย

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

- **การจัดการแรงงานที่ดีขึ้น:**การคาดการณ์ความต้องการสูงสุดได้สำเร็จทำให้ธุรกิจสามารถวางแผนระดับพนักงานได้แม่นยำยิ่งขึ้น
- **การส่งมอบผลิตภัณฑ์และบริการที่ง่ายขึ้น:**สร้างความเชื่อมั่นให้กับฝ่ายขายเกี่ยวกับความสามารถของบริษัทในการส่งมอบผลิตภัณฑ์และบริการ การแนะนำผลิตภัณฑ์ที่ราบรื่นยิ่งขึ้น
- **ความสัมพันธ์ที่แข็งแกร่งยิ่งขึ้น:**ราคาสมเหตุสมผลและข้อเสนอที่ตรงเป้าหมายช่วยให้มั่นใจได้ว่าการเชื่อมต่อกับลูกค้าจะยั่งยืน
- **การติดตามที่ง่ายขึ้น:**สามารถตรวจสอบธุรกรรมของซัพพลายเออร์และดูการเติบโตหรือการลดลงตามลำดับได้อย่างง่ายดาย นอกจากนี้ ยังให้ความสามารถในการติดตามค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องทั้งหมดอีกด้วย
- **เพิ่มข้อได้เปรียบในการแข่งขัน:**ด้วยการคาดการณ์และวางแผนความต้องการและบูรณาการกระบวนการทางธุรกิจได้สำเร็จ บริษัทต่างๆ จะได้รับข้อได้เปรียบในการกำจัดของเสียและเพิ่มมูลค่าในทุกพื้นที่ของห่วงโซ่อุปทาน
- **การพยากรณ์ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการปรับปรุง:**การจัดการความต้องการที่ดำเนินการอย่างดีช่วยให้ผู้จัดการห่วงโซ่อุปทานพยากรณ์การผลิตได้แม่นยำยิ่งขึ้นโดยอิงจากข้อมูลที่เชื่อถือได้
- **การกำหนดตารางและการดำเนินการห่วงโซ่อุปทานที่แม่นยำยิ่งขึ้น:**การวิเคราะห์และการคาดการณ์ที่แม่นยำขึ้นหมายความว่าบริษัทต่างๆ สามารถเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต การขนส่ง และการดำเนินการในคลังสินค้าได้

ข้อเสียของการจัดการความต้องการ

อุปสรรคส่วนใหญ่ที่ขัดขวางข้อเสียเปรียบในการบริหารจัดการความต้องการมักเกิดขึ้นเมื่อบริษัทต่างๆ ขาดระบบที่จัดการกระบวนการได้อย่างง่ายดาย และ/หรือประสบปัญหาข้อมูลไม่เพียงพอหรือไม่เพียงพอหลีกเลี่ยงความเสี่ยง หรือมีโครงสร้างการจัดการที่เข้มงวดและทีมงานที่แยกส่วนกัน ธุรกิจจำเป็นต้องจัดอุปสรรคหลายประการ มิฉะนั้นอาจเสี่ยงต่อความล้มเหลวในการดำเนินงาน

อุปสรรคต่อการจัดการความต้องการ ได้แก่:

- **ข้อมูลความต้องการที่ไม่เพียงพอหรือไม่เพียงพอ:**การรวบรวมข้อมูลที่ถูกต้อง ทันสมัย น่าเชื่อถือ และเกี่ยวข้องอาจเป็นเรื่องยาก หลายองค์กรพึ่งพาข้อมูลในอดีตเพียงอย่างเดียวในการคาดการณ์ความต้องการ ซึ่งเป็นเรื่อง “ล้าสมัย” และเป็นปัญหาเนื่องจากสถานะตลาดมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา การใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีที่ให้ข้อมูลล่าสุดที่สุดจะช่วยลดความท้าทายในการแสดงการเปลี่ยนแปลงของความต้องการที่วัดผลได้

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

- **ขาดข้อมูล POS:**ข้อมูล POS ถือเป็นข้อมูลที่ใกล้เคียงที่สุดกับความต้องการแบบเรียลไทม์ที่แม่นยำที่สุดที่บริษัทหลายแห่งเข้าถึงได้ ดังนั้นจึงสมเหตุสมผลที่จะรับ จัดเก็บ และใช้ข้อมูลนี้ในการวางแผนร่วมกันของลูกค้า ข้อมูลนี้สามารถส่งสัญญาณเตือนภัยล่วงหน้าเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงของความต้องการที่จะเกิดขึ้น และช่วยให้ซัพพลายเออร์และลูกค้าโดยตรงสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้
- **การเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็ว:**ในสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่เร่งตัวและซับซ้อน บริษัทต่างๆ ที่ต้องการเป็นผู้นำจำเป็นต้องปรับปรุงความแม่นยำของการคาดการณ์ และพร้อมที่จะปรับเปลี่ยนเพื่อจัดการกับความต้องการเมื่อการคาดการณ์ไม่ถูกต้อง
- **การจัดการแบบหลีกเลี่ยงความเสี่ยงหรือแบบเข้มงวด:**การจัดการความต้องการในฐานะวิธีการหนึ่ง ฟังดูเป็นมหาอำนาจทางธุรกิจ และสามารถนำมาซึ่งข้อได้เปรียบมากมาย แต่จำเป็นต้องอาศัยความร่วมมือจากเบื้องบน โดยผู้บริหารต้องทุ่มเทเพื่อให้เกิดการยอมรับอย่างทั่วถึง และมุ่งมั่นที่จะสร้างกระบวนการที่ยืดหยุ่นและปรับขนาดได้ โดยมีทรัพยากรที่เหมาะสมเป็นพื้นฐาน
- **การขาดความเชี่ยวชาญที่เหมาะสม:**การบริหารจัดการความต้องการไม่ใช่เรื่องง่าย การบริหารจัดการความต้องการเกี่ยวข้องกับองค์ประกอบหลายอย่างและต้องการบุคลากรที่มีทักษะที่เหมาะสม ความสำเร็จอาจต้องการผู้จัดการฝ่ายสรรหาบุคลากรที่มีประสบการณ์และการฝึกอบรมที่เหมาะสม รวมถึงเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อช่วยให้กระบวนการนี้ง่ายขึ้น
- **ทีมที่แยกส่วน:**บริษัทจะสูญเสียเวลาและโอกาสที่อาจเกิดขึ้นหากให้ความสำคัญกับการคาดการณ์ความต้องการมากเกินไปและให้ความสำคัญกับการทำงานร่วมกันน้อยลง ตัวอย่างเช่น ความไม่สอดคล้องกันระหว่างเป้าหมายและความคาดหวังระหว่างแผนกสร้างความต้องการ เช่น ฝ่ายการตลาดและฝ่ายขาย กับแผนกซัพพลายเชน เช่น ฝ่ายจัดหา ฝ่ายโลจิสติกส์ และฝ่ายปฏิบัติการ อาจส่งผลให้เกิดการทำงานซ้ำซ้อนและมองข้ามวัตถุประสงค์เชิงกลยุทธ์
- **การจัดหาจากแหล่งเดียว:**ผู้ผลิตอาจยังคงพึ่งพาซัพพลายเออร์เพียงรายเดียวสำหรับส่วนประกอบหรือวัสดุ วิธีการนี้มีความเสี่ยงโดยธรรมชาติ เนื่องจากความล้มเหลวของซัพพลายเออร์อาจหมายถึงความล้มเหลวในการตอบสนองความต้องการของลูกค้า

โมเดลการวางแผนความต้องการของ NetSuite ช่วยเพิ่มรอบการทำงานและลดระยะเวลาดำเนินการ บริษัทต่างๆ สามารถคาดการณ์ความต้องการได้หลากหลายวิธี ทั้งตัวเลขปัจจุบัน ความต้องการในอดีต โอกาสทางธุรกิจที่เปิดกว้าง และการคาดการณ์ยอดขายนำเข้า ซึ่งกุญแจสำคัญคือข้อมูลที่ดีเสมอ ฟังก์ชันการทำงานอันทรงพลัง ความสะดวกในการใช้งาน และฟีเจอร์การจัดการสินค้าคงคลังหลายสาขาใน NetSuite Demand Planning ช่วยให้ท่านวางแผนได้อย่างมีประสิทธิภาพเพียงคลิกเดียว

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

บริษัทต่างๆ สามารถจัดการความต้องการเป็นรายสัปดาห์หรือรายเดือน เพื่อสร้างการคาดการณ์โดยใช้การคำนวณค่าเฉลี่ยเคลื่อนที่ การถดถอยเชิงเส้น หรือค่าเฉลี่ยตามฤดูกาล นอกจากนี้ คุณยังสามารถตรวจสอบและแก้ไขการคาดการณ์ความต้องการทั้งหมดก่อนดำเนินการวางแผนการจัดหา

ความสามารถในการวางแผนความต้องการและอุปทานของ NetSuite

ดูวิธีการคำนวณแผนความต้องการโดยใช้วิธีการฉายภาพสี่วิธี

บริษัทที่ต้องการรักษาสมดุลที่ละเอียดอ่อนระหว่างอุปสงค์และอุปทานสามารถใช้กลยุทธ์และเทคนิคต่างๆ ร่วมกันได้ การจัดการสินค้าคงคลังขั้นสูงและการวางแผนอุปสงค์จะง่ายขึ้นด้วยการสนับสนุนการตัดสินใจจากระบบ การมองเห็นแบบเรียลไทม์ของ Supply Chain Planning Solutions

คำถามที่พบบ่อยเกี่ยวกับการจัดการความต้องการ

บทบาทของผู้จัดการความต้องการคือ

ผู้จัดการฝ่ายอุปสงค์ (Demand Manager) มีบทบาทสำคัญในการกำกับดูแลกระบวนการจัดการอุปสงค์ทั้งหมดภายในบริษัท ซึ่งรวมถึงการคาดการณ์อุปสงค์ในอนาคต การวางแผนการผลิตและระดับสินค้าคงคลัง และการสร้างความมั่นใจว่าบริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ ผู้จัดการฝ่ายอุปสงค์ทำหน้าที่เป็นผู้ประสานงานระหว่างแผนกต่างๆ เช่น ฝ่ายขาย ฝ่ายการตลาด ฝ่ายสินค้าคงคลัง และฝ่ายซัพพลายเชน เพื่ออำนวยความสะดวกในการสื่อสารและจัดสรรทรัพยากรให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด

ตัวอย่างกระบวนการจัดการความต้องการมีอะไรบ้าง?

ลองพิจารณาตัวอย่างของผู้ค้าปลีกเสื้อผ้ารายหนึ่ง ผู้ค้าปลีกจะเริ่มต้นด้วยการวิเคราะห์ข้อมูลยอดขายในอดีต ศึกษาแนวโน้มตลาดปัจจุบัน และรวบรวมข้อมูลเชิงลึกของลูกค้า เพื่อพัฒนาการคาดการณ์ความต้องการที่แม่นยำสำหรับฤดูกาลที่จะมาถึง จากนั้นผู้ค้าปลีกจะทำงานอย่างใกล้ชิดกับซัพพลายเออร์ ผู้จัดการจำหน่าย และทีมงานภายในเพื่อสร้างแผนการผลิตและสินค้าคงคลังที่ครอบคลุม ความร่วมมือนี้ช่วยให้มั่นใจได้ว่าสินค้าที่เหมาะสมจะพร้อมจำหน่ายในปริมาณที่เหมาะสมในเวลาที่เหมาะสม ซึ่งท้ายที่สุดแล้วจะตรงตามความคาดหวังของลูกค้าและเพิ่มยอดขายสูงสุด

การจัดการความต้องการมี 2 ประเภทอะไรบ้าง?

การจัดการอุปสงค์มีสองประเภท ได้แก่ การจัดการอุปสงค์เชิงกลยุทธ์และการจัดการอุปสงค์เชิงปฏิบัติการ แบบแรกมุ่งเน้นไปที่การวางแผนระยะยาว เช่น การระบุโอกาสทางการตลาดใหม่ๆ แบบหลังเกี่ยวข้องกับกิจกรรมระยะสั้นในแต่ละวัน เช่น การคาดการณ์ การจัดการสินค้าคงคลัง และการปฏิบัติตามคำสั่งซื้อ ส่วนการจัดการอุปสงค์ประเภทอื่นๆ ขึ้นอยู่กับแหล่งที่มาของอุปสงค์ (ภายในหรือภายนอก) และลักษณะของอุปสงค์ (แบบอิสระหรือแบบพึ่งพา)

เป้าหมายสูงสุดของการจัดการความต้องการคืออะไร?

เป้าหมายสูงสุดของการจัดการความต้องการคือการสร้างสมดุลระหว่างความต้องการสินค้าหรือบริการของลูกค้ากับความสามารถในการจัดหาสินค้าหรือบริการของบริษัท ด้วยการคาดการณ์ความต้องการได้อย่างแม่นยำ การบริหารจัดการทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ และการทำงานร่วมกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั่วทั้งห่วง

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

โซ่อุปทานอย่างมีประสิทธิภาพ องค์กรต่างๆ สามารถเพิ่มความพึงพอใจของลูกค้า ลดต้นทุน และเพิ่มผลกำไรได้

การจัดการความต้องการในระบบโลจิสติกส์คืออะไร?

การจัดการอุปสงค์เป็นข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับการทำงานของโลจิสติกส์ในห่วงโซ่อุปทาน โลจิสติกส์เป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการห่วงโซ่อุปทานที่วางแผนและควบคุมการไหลของสินค้าตั้งแต่ต้นทางจนถึงการบริโภค เรียนรู้เกี่ยวกับโซลูชันอันเป็นเอกลักษณ์ที่ NetSuite มอบให้ธุรกิจเพื่อเร่งการเติบโตด้วยชุดโซลูชันแบบรวมสำหรับการเงิน การดำเนินงาน และการพาณิชย์



	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจรูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

ใบแบบฝึกหัดโมดูลย่อยที่ 1

ชื่อ-สกุล..... ระดับ..... รหัสนักเรียน/นักศึกษา.....

คำชี้แจง : ให้นักเรียนตอบคำถามต่อไปนี้

1. ระบบการชำระเงิน คือ

2. องค์ประกอบของระบบการชำระเงิน มี 3 ส่วน ได้แก่

3. ประโยชน์ของการชำระเงินด้วยการโอน/ชำระผ่านบัญชีธนาคาร ได้แก่

4. วิธีการชำระเงินด้วยการสแกน QR Code มี 4 ขั้นตอน ดังนี้

5. K PLUS จากธนาคารกรุงไทย (KBANK) มีวิธีการใช้ ดังนี้

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

ใบเฉลยแบบฝึกหัดโมดูลที่ 1

คำชี้แจง : ให้นักเรียนตอบคำถามต่อไปนี้
จงเติมคำหรือข้อความลงในช่องว่างให้ถูกต้อง

1. ระบบการชำระเงิน คือ

ระบบการชำระเงิน (Payment System) คือ กระบวนการส่งมอบเงินหรือโอนสื่อการชำระเงินเพื่อชำระราคา อันเป็นผลมาจากกิจกรรมด้านการซื้อขายสินค้าหรือบริการ ระหว่างผู้จ่ายเงินและผู้รับเงิน ซึ่งอาจเป็นได้ทั้งบุคคลหรือองค์กร รวมถึงองค์กรที่เป็นตัวกลางแทนผู้จ่ายเงินและผู้รับเงิน เช่น ธนาคารพาณิชย์

2. องค์ประกอบของระบบการชำระเงิน มี 3 ส่วน ได้แก่

1. องค์กรและบุคคล
2. กระบวนการดำเนินการภายใต้กฎหมาย
3. สื่อการชำระเงินประเภทต่าง ๆ

3. ประโยชน์ของการชำระเงินด้วยการโอน/ชำระผ่านบัญชีธนาคาร ได้แก่

1. ใช้แทนเงินสด ซึ่งเป็นการหลีกเลี่ยงการสัมผัสธนบัตร โดยเฉพาะในช่วงสถานการณ์ COVID-19
2. ผู้ซื้อไม่จำเป็นต้องมีเงินสดติดตัวเป็นจำนวนมาก ซึ่งอาจจะไม่ปลอดภัยได้
3. ผู้ซื้อสะดวกในการชำระเงิน เพราะสามารถติดตั้งแอปพลิเคชันของธนาคารหลายแห่ง
4. ผู้ขายไม่จำเป็นต้องไปถอนเงินที่ธนาคาร เพราะเงินค่าสินค้าสามารถเบิกถอนผ่านแอปพลิเคชัน
5. การชำระเงินทุกครั้ง จะมีใบโอนเป็นหลักฐาน

4. วิธีการชำระเงินด้วยการสแกน QR Code มี 4 ขั้นตอน ดังนี้

1. เข้าแอปพลิเคชันสำหรับชำระเงินผ่าน QR Code แล้วเลือกประเภทว่าจะชำระเงินด้วยอะไร เช่น บัตรเครดิต โอนเงินจากบัญชี หรือ e-Wallet
2. สแกน QR Code ของร้านค้าผ่านแอปพลิเคชันที่อยู่บนสมาร์ทโฟน
3. ใส่จำนวนเงินที่ต้องการจ่าย และกดยืนยันการชำระเงิน

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

4. ระบบแอปพลิเคชันของผู้ให้บริการจะส่งข้อมูลยืนยันการชำระเงินกลับมา โดยอาจจะเป็น SMS หรือ E-Mail เพื่อเป็นหลักฐานการชำระเงิน

5. K PLUS จากธนาคารกรุงไทย (KBANK) มีวิธีการใช้ ดังนี้

ธนาคารกรุงไทยหรือ KBank มี Mobile Banking โทรศัพท์ชื่อ K PLUS และ Internet Banking ในชื่อ K-Cyber Banking เป็นธนาคารที่มีผู้ใช้บริการมากที่สุด และยังมีบริการบัตรเครดิตเสมือน K-Web Shopping ใช้ซื้อสินค้าออนไลน์ผ่านอินเทอร์เน็ตได้โดยไม่ต้องใช้บัตรจริง และสามารถเปิดบัญชีธนาคารผ่านแอปได้แล้ว หากเป็นร้านออนไลน์ขนาดใหญ่ควรใช้งาน K-Cyber Banking ผ่านเว็บไซต์ควบคู่ไปด้วย K-Cyber Banking login หรือใช้งานผ่านโทรศัพท์ด้วยค้นหาด้วยชื่อแอป K PLUS iOS/Android



	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

ใบปฏิบัติงานโมดูลที่ 1

เรื่อง การพาณิชย์บนสื่อสังคมออนไลน์ที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารธุรกิจ

จุดประสงค์

1. เข้าใจหลักการของธุรกิจ รูปแบบธุรกิจ มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ
2. มีทักษะในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจ
3. มีความสามารถประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจ

กิจกรรม

แบ่งนักศึกษาออกเป็นกลุ่มๆ ละ 4-5 คน แล้วให้ระดมสมองบอกชื่อโดเมนเนมจำนวน 10 ชื่อ ในกลุ่มต่างๆ ดังนี้ 1) กลุ่มองค์กรค้า 2) กลุ่มการศึกษา 3) กลุ่มองค์กรรัฐบาล 4) กลุ่มองค์กรทหาร 5) กลุ่มองค์กรบริหาร 6) กลุ่มองค์กรอื่น ๆ และให้ตัวแทนออกมานำเสนอหน้าชั้นเรียนให้เพื่อนๆ ร่วมอภิปราย ผู้สอนสรุปเสนอแนะ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

แบบประเมินการเรียนรู้

คำชี้แจง ให้นักเรียนใส่เครื่องหมาย ✓ ในระดับคะแนนที่เห็นว่าเหมาะสมมากที่สุด

ชื่อนักเรียน.....

ที่	รายการประเมิน	คะแนน				ข้อคิดเห็น
		3	2	1	0	
1	บอกหลักการทำงานของบริการเว็บไซต์ได้					
2	อธิบายความหมาย ความสำคัญของเว็บไซต์ได้					
3	อธิบายเว็บไซต์ได้					
4	บอกความหมาย ประเภทของโดเมนเนมได้					
รวม						

ผู้ประเมิน.....

วันที่.....เดือน..... พ.ศ.

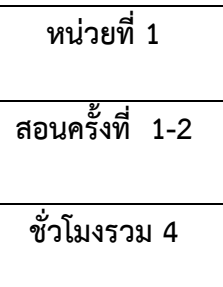
เกณฑ์ที่ประเมินผล

- 3= ถูกต้อง ตรงตามประเด็นการประเมิน
- 2 =ขาดเนื้อหาบางส่วน
- 1 =ต้องแก้ไขบางส่วน
- 0 =ไม่มีความพร้อมหรือขาดการนำเสนอที่ดี

ความคิดเห็นของผู้ประเมิน

.....

.....



บันทึกของอาจารย์ผู้สอน

ลงชื่อ

๒
๑๑
๑๑
..ครูผู้สอน

(.....)

...../...../.....

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

แบบประเมินการนำเสนอ

คำชี้แจง ให้นักศึกษาใส่เครื่องหมาย ✓ ในระดับคะแนนที่เห็นว่าเหมาะสมมากที่สุด

ชื่อกลุ่มที่ประเมิน.....

ลำดับ	คำถาม	ระดับคะแนนที่ประเมิน			
		3	2	1	0
1	การเกริ่นนำเข้าสู่เนื้อหา				
2	เอกสารประกอบการนำเสนอ				
3	อธิบายเนื้อหาชัดเจนตรงตามประเด็น				
4	เปิดโอกาสให้ผู้ฟังซักถามข้อสงสัย				
5	มีสื่อประกอบการนำเสนอ				
6	ความสามัคคีในกลุ่ม(การทำงานเป็นทีม)				
7	พูดเสียงดังฟังชัด				
8	ความพร้อมของกลุ่ม				
9	ความตรงต่อเวลา				
10	การสรุปเนื้อหา				
รวม					

ผู้ประเมิน.....

วันที่.....เดือน..... พ.ศ.

เกณฑ์ที่ประเมินผล

3= ถูกต้อง ตรงตามประเด็นการประเมิน

2 =ขาดเนื้อหาบางจุด

1 =ต้องแก้ไขบางส่วน

0 =ไม่มีความพร้อมหรือขาดการนำเสนอที่ดี

ความคิดเห็นของผู้ประเมิน

.....

.....

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

แบบประเมินกระบวนการทำงานกลุ่ม

ชื่อกลุ่ม.....ชั้น.....ห้อง.....

รายชื่อสมาชิก

1.....เลขที่..... 2.....
เลขที่.....
3.....เลขที่..... 4.....
เลขที่.....

ที่	รายการประเมิน	คะแนน			ข้อคิดเห็น
		3	2	1	
1	การกำหนดเป้าหมายร่วมกัน				
2	การแบ่งหน้าที่รับผิดชอบและการเตรียมความพร้อม				
3	การปฏิบัติหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย				
4	การประเมินผลและปรับปรุงงาน				
รวม					

ผู้ประเมิน.....
วันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

เกณฑ์การให้คะแนน

1. การกำหนดเป้าหมายร่วมกัน

- 3 คะแนน= สมาชิกทุกคนมีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมายการทำงานอย่างชัดเจน
- 2 คะแนน= สมาชิกส่วนใหญ่มีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมายในการทำงาน
- 1 คะแนน= สมาชิกส่วนน้อยมีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมายในการทำงาน

2. การหน้าที่รับผิดชอบและการเตรียมความพร้อม

- 3 คะแนน= กระจายงานได้ทั่วถึง และตรงตามความสามารถของสมาชิกทุกคน มีการจัดเตรียมสถานที่ สื่อ / อุปกรณ์ไว้อย่างพร้อมเพรียงยึดหลักความประหยัด
- 2 คะแนน= กระจายงานได้ทั่วถึง แต่ไม่ตรงตามความสามารถ และมีสื่อ / อุปกรณ์ไว้อย่างพร้อมเพรียง แต่ขาดการจัดเตรียมสถานที่และไม่ยึดหลักความประหยัด
- 1 คะแนน= กระจายงานไม่ทั่วถึงและมีสื่อ / อุปกรณ์ไม่เพียงพอ และไม่ยึดหลักความประหยัด

3. การปฏิบัติหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

3 คะแนน= ทำงานได้สำเร็จตามเป้าหมาย และตามเวลาที่กำหนดมีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

2 คะแนน= ทำงานได้สำเร็จตามเป้าหมาย แต่ช้ากว่าเวลาที่กำหนด ไม่มีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

1 คะแนน= ทำงานไม่สำเร็จตามเป้าหมาย และไม่มีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

4. การประเมินผลและปรับปรุงงาน

3 คะแนน= สมาชิกทุกคนร่วมปรึกษาหารือ ติดตาม ตรวจสอบ และปรับปรุงงานเป็นระยะมีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

2 คะแนน= สมาชิกบางส่วนมีส่วนร่วมปรึกษาหารือ แต่ไม่ปรับปรุงงาน ไม่มีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

1 คะแนน= สมาชิกบางส่วนมีส่วนร่วมไม่มีส่วนร่วมปรึกษาหารือ และปรับปรุงงาน ไม่มีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

แบบประเมินการบูรณาการตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง
รหัสวิชา 31910-2001 การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ

ภาคเรียนที่ปีการศึกษา

(ผู้สอนประเมินผู้เรียน)

หัวข้อประเมิน

- | | |
|------------------|--------------------|
| 1. พอประมาณ | 6. ระมัดระวัง |
| 2. มีเหตุผล | 7. ซื่อสัตย์สุจริต |
| 3. มีภูมิคุ้มกัน | 8. ขยันอดทน |
| 4. รอบรู้ | 9. มีสติปัญญา |
| 5. รอบคอบ | 10. แบ่งปัน |

รูปแบบการประเมินให้คะแนน

5 = ดีมาก , 4 = ดี , 3= พอใช้ , 2 = ควรปรับปรุง , 1 = ร่วมกิจกรรม , 0 = ไม่ร่วมกิจกรรม

เลขที่	ชื่อ - สกุล	หัวข้อประเมิน						รวม คะแนน	หมายเหตุ
		1. (5)	2. (5)	3. (5)	4. (5)	5. (5)	6. (5)		
1									
2									
3									
4									
5									

ข้อคิดเห็นจากผู้ประเมิน

.....

.....

.....

.....

ลงชื่อ.....ผู้ประเมิน

(.....)

วันที่.....เดือน.....ปีพ.ศ.....

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

บันทึกผลหลังการจัดการเรียนรู้แบบมุ่งเน้นสมรรถนะอาชีพและบูรณาการตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง/ ผล 5 มิติ / นโยบาย 3 D และ 11 ดี 11 เก่ง

รายการ	ระดับการปฏิบัติ				
	5	4	3	2	1
ด้านการเตรียมการสอน					
1. จัดหน่วยการเรียนรู้ได้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การเรียนรู้					
2. กำหนดเกณฑ์การประเมินครอบคลุมทั้งด้านความรู้ ด้านทักษะ และด้านจิตพิสัย					
3. เตรียมวัสดุ-อุปกรณ์ สื่อ นวัตกรรม กิจกรรมตามแผนการจัดการเรียนรู้ก่อนเข้าสอน					
ด้านการจัดกิจกรรมการเรียนรู้					
4. มีวิธีการนำเข้าสู่บทเรียนที่น่าสนใจ					
5. มีกิจกรรมที่หลากหลาย เพื่อช่วยให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้ ความเข้าใจ					
6. จัดกิจกรรมที่ส่งเสริมให้ผู้เรียนค้นคว้าเพื่อหาคำตอบด้วยตนเอง					
7. นักเรียนมีส่วนร่วมในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้					
8. จัดกิจกรรมที่เน้นกระบวนการคิด (คิดวิเคราะห์ คิดสังเคราะห์ คิดสร้างสรรค์)					
9. กระตุ้นให้ผู้เรียนแสดงความคิดเห็นอย่างเสรี					
10. จัดกิจกรรมการเรียนรู้ที่เชื่อมโยงกับชีวิตจริงโดยนำภูมิปัญญา/บูรณาการเข้ามามีส่วนร่วม					
11. จัดกิจกรรมโดยสอดคล้องคุณธรรม จริยธรรม					
12. มีการเสริมแรงเมื่อนักเรียนปฏิบัติ หรือตอบถูกต้อง					
13. มอบหมายงานให้เหมาะสมตามศักยภาพของผู้เรียน					
14. เอาใจใส่ดูแลผู้เรียน อย่างทั่วถึง					
15. ใช้เวลาสอนเหมาะสมกับเวลาที่กำหนด					
ด้านสื่อ นวัตกรรม แหล่งการเรียนรู้					
16. ใช้สื่อที่เหมาะสมกับกิจกรรมและศักยภาพของผู้เรียน					
17. ใช้สื่อ แหล่งการเรียนรู้อย่างหลากหลาย เช่น บุคคล สถานที่ ของจริง เอกสาร สื่ออิเล็กทรอนิกส์ และอินเทอร์เน็ต เป็นต้น					
ด้านการวัดและประเมินผล					
18. ผู้เรียนมีส่วนร่วมในการกำหนดเกณฑ์การวัดและประเมินผล					
19. ประเมินผลอย่างหลากหลายและครบทั้งด้านความรู้ ทักษะ และจิตพิสัย					
20. ครู ผู้เรียน ผู้ปกครอง หรือ ผู้ที่เกี่ยวข้องมีส่วนร่วม ในการประเมิน					
หมายเหตุ ระดับการปฏิบัติ 5= ปฏิบัติดีเยี่ยม 4= ปฏิบัติดี 3= ปฏิบัติพอใช้ 2 = ควรปรับปรุง 1 = ไม่มีการปฏิบัติ	รวม				
	ค่าเฉลี่ย				

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

	แบบประเมินคุณธรรมจริยธรรมและพัฒนากระบวนการคิด		หน่วยที่ 1
	รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ		คาบที่ 1-2
	ชื่อเรื่อง หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจรูปแบบต่างๆ		จำนวน 4 ชั่วโมง
ชื่อเลขที่ห้อง _____			
รายการประเมิน		คะแนนเต็ม	คะแนนที่ได้
1. ระเบียบวินัย			
1.1 การแต่งกายตามระเบียบของวิทยาลัยฯ			
1.2 มีความตรงต่อเวลา			
2. ความสุภาพ			
2.1 มีความอ่อนน้อมถ่อมตน			
2.2 มีสัมมาคารวะ			
3. ความซื่อสัตย์			
3.1 ไม่ลอกงานเพื่อน			
3.2 มีความซื่อสัตย์ในการทำงาน			
4. ความมีน้ำใจ			
4.1 การทำความสะอาดห้องเรียน			
4.2 ให้ความช่วยเหลือครูและเพื่อนเมื่อมีปัญหา			
5. การรักความสามัคคี			
5.1 มีส่วนร่วมในการทำงาน			
5.2 เป็นผู้นำและผู้ตามที่ดี			
6. ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์			
6.1 กล้าแสดงความคิดเห็น			
6.2 พัฒนางานอยู่เสมอ			
คะแนนรวม			
ระดับคะแนน			
เกณฑ์คะแนน	ระดับคะแนน		
20	4 ดีมาก	ลงชื่อครูผู้สอน	
16-19	3 ดี	(.....)	
12-15	2 พอใช้	ครูประจำวิชา	
6-11	1 ปรับปรุง	/...../.....	
0-4	0 ไม่ผ่าน		

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

ปัญหาที่พบและแนวทางแก้ปัญหา

ปัญหาที่พบ	แนวทางแก้ปัญหา
ด้านการเตรียมการสอน	
ด้านการจัดกิจกรรมการเรียนรู้	
ด้านสื่อ นวัตกรรม แหล่งการเรียนรู้	
ด้านการวัดและประเมินผล	
ด้านอื่นๆ (โปรดระบุเป็นข้อๆ)	

ลงชื่อครูผู้สอน

(.....)

ตำแหน่ง.....

...../...../.....

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

บันทึกการนิเทศและติดตาม

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.

เวลา..... น.

ผู้นิเทศ 1.....ตำแหน่ง.....
2.....ตำแหน่ง.....
3.....ตำแหน่ง.....
4.....ตำแหน่ง.....
5.....ตำแหน่ง.....

รายการนิเทศ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ลงชื่อ.....ลงชื่อ.....
(.....)(.....)
ผู้นิเทศผู้นิเทศ

ลงชื่อ.....ลงชื่อ.....
(.....)(.....)
ผู้นิเทศผู้นิเทศ

ลงชื่อ.....
(.....)
ผู้นิเทศ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

แบบทดสอบหลังเรียนโมดูลที่ 1

ตอนที่ 1 จงทำเครื่องหมายกากบาท (X) ลงหน้าข้อที่ถูกต้องที่สุด

- QR Code พัฒนาจากอะไร
 - Line Code
 - Barcode**
 - CostCode
 - Facecode
 - Wallet
- ปัจจุบันรหัสผ่านส่วนตัว (PIN) ของบัตร ATM จะมีกี่ตัว
 - 4 ตัว
 - 5 ตัว
 - 6 ตัว**
 - 7 ตัว
 - 8 ตัว
- ข้อใดคือประโยชน์ของการชำระเงินด้วยบัตรเครดิต
 - ใช้เงินในกรณีฉุกเฉินหรือจำเป็น**
 - เสียค่าธรรมเนียม
 - เสียเวลาในการทำสัญญาการซื้อขาย
 - ใช้จ่ายฟุ่มเฟือย
 - มีอัตราดอกเบี้ยและค่าปรับค่อนข้างสูง
- K PLUS เป็นชื่อแอปพลิเคชันของธนาคารใด
 - ธนาคารกสิกรไทย**
 - ธนาคารกรุงไทย
 - ธนาคารธนชาติ
 - ธนาคารกรุงเทพ
 - ธนาคารไทยพาณิชย์
- SCB เป็นชื่อย่อของธนาคารใด
 - ธนาคารกสิกรไทย
 - ธนาคารกรุงไทย
 - ธนาคารธนชาติ
 - ธนาคารกรุงเทพ
 - ธนาคารไทยพาณิชย์**

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

กระดาษคำตอบแบบทดสอบหลังเรียนโมดูลที่ 1

ชื่อ-สกุล..... ระดับ..... รหัสนักเรียน/นักศึกษา.....

ข้อ	ก	ข	ค	ง
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				

คะแนนเต็ม 5 คะแนน ได้คะแนน คะแนน
 สรุปผล () ผ่านเกณฑ์
 () ไม่ผ่านเกณฑ์

ลงชื่อ ผู้ตรวจ
 (.....)

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 1 หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจ รูปแบบต่างๆ	หน่วยที่ 1
		สอนครั้งที่ 1-2
		ชั่วโมงรวม 4

เฉลยแบบทดสอบหลังเรียนโมดูลที่ 1

ข้อที่	คำตอบ
1.	ข
2.	ค
3.	ก
4.	ก
5.	จ



หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช 2567

รายวิชาการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ

รหัสวิชา 31910-2001

บทเรียนโมดูลที่ 2

เรื่อง มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ

โดย

นางสาวเปรมรัสมิ ถึงเสียบญวน

วิทยาลัยเทคนิคบางสะพาน

อาชีวศึกษาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา

กระทรวงศึกษาธิการ



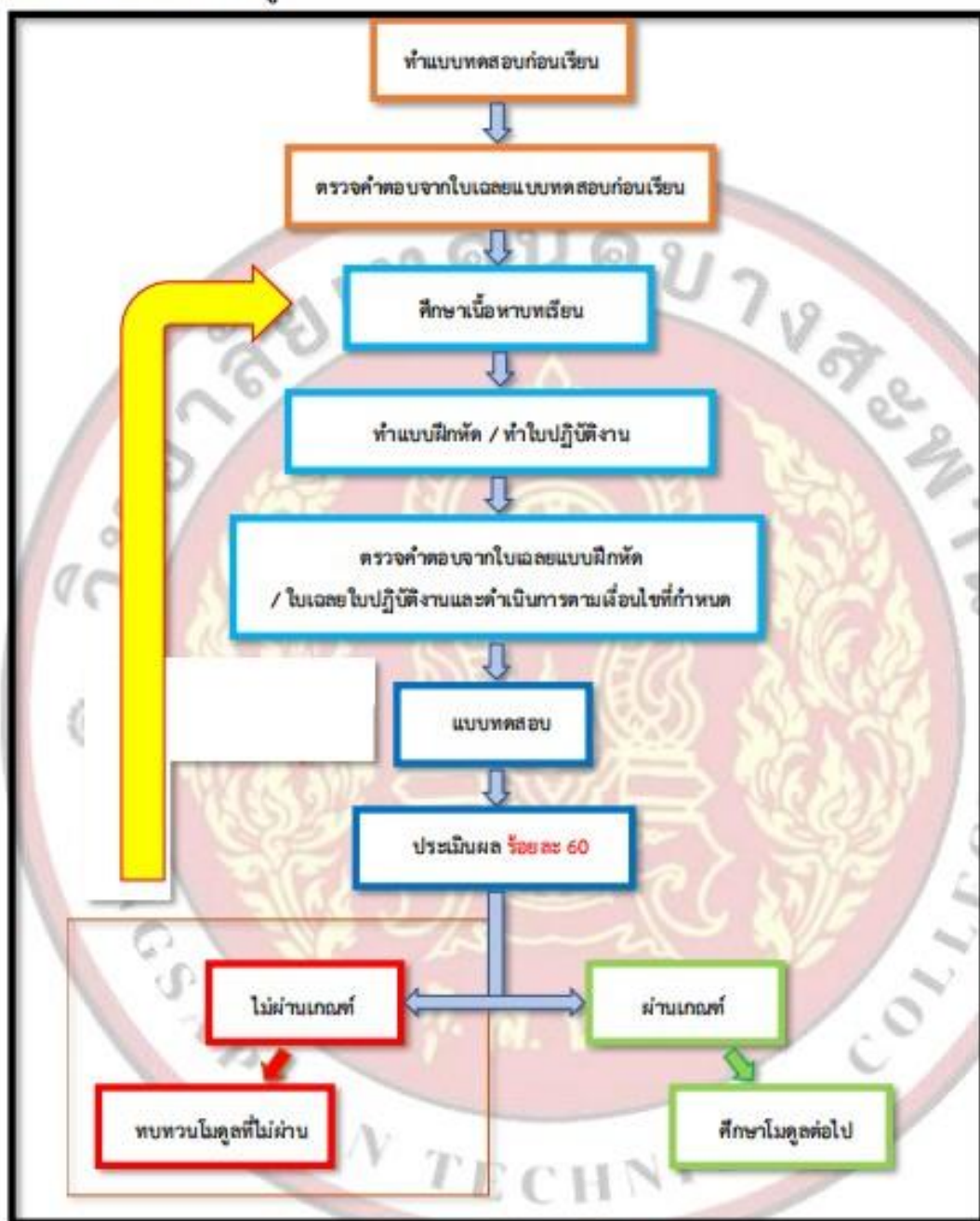
หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ
โมดูลที่ 2 มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ

หน่วยที่ 2

สอนครั้งที่ 3-4

ชั่วโมงรวม 4

ขั้นตอนการใช้ทเรียนโมดูล



	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 2 มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ	หน่วยที่ 2
		สอนครั้งที่ 3-4
		ชั่วโมงรวม 4

คำชี้แจงใช้บทเรียนโมดูลที่ 2

คำแนะนำสำหรับผู้เรียน

ก่อนที่จะเริ่มต้นศึกษาวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจนี้ ควรจะศึกษารายละเอียดอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจเพื่อจะได้มีแนวคิดเกี่ยวกับวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจที่จะศึกษาวิชานี้

ส่วนประกอบบทเรียนโมดูลประกอบด้วย

1. ใบแบบทดสอบก่อนเรียนและใบกระดาษคำตอบ
2. ใบเฉลยแบบทดสอบก่อนเรียน
3. ใบจุดประสงค์
4. ใบความรู้
5. ใบแบบฝึกหัด
6. ใบเฉลยแบบฝึกหัด
7. ใบปฏิบัติงาน
8. ใบแบบทดสอบหลังเรียนและใบกระดาษคำตอบ
9. ใบเฉลยแบบทดสอบหลังเรียน

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 2 มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ	หน่วยที่ 2
		สอนครั้งที่ 3-4
		ชั่วโมงรวม 4

คำชี้แจงใช้บทเรียนโมดูลที่ 2

คำแนะนำในการใช้บทเรียนโมดูล

1. ให้ผู้เรียนศึกษาหลักการและเหตุผล (Prospectus) และจุดมุ่งหมาย (Objectives) ของบทเรียนโมดูลให้เข้าใจ
2. ให้ผู้เรียนปฏิบัติตามคำแนะนำและขั้นตอนการใช้อย่างเคร่งครัด
3. ผู้เรียนต้องมีความซื่อสัตย์ต่อตนเอง โดยไม่เปิดดูใบเฉลยคำตอบก่อนทำแบบทดสอบก่อนเรียนแบบฝึกหัด/ใบปฏิบัติงาน และแบบทดสอบหลังเรียนเพราะจะทำให้ผู้เรียนขาดความมั่นใจในการเรียนด้วยตนเองและไม่เกิดความเข้าใจที่แท้จริง
4. บทเรียนโมดูลนี้ ผู้เรียนสามารถใช้เรียนได้ตามความต้องการ ความพร้อมและความสะดวกโดยไม่จำกัดเวลาเรียน และสถานที่เรียน

ขั้นตอนการใช้บทเรียนโมดูล

1. ให้ผู้เรียนทำแบบทดสอบก่อนเรียนโดยทำเฉพาะข้อที่ผู้เรียนมีความรู้แท้จริง โปรดอย่าเดาคำตอบ ถ้าข้อใดไม่มีความรู้ให้ข้ามข้อนั้นไป โดยทำลงในกระดาษคำตอบ
2. ดูเฉลยใบแบบทดสอบก่อนเรียนแล้วประเมินผลการทำแบบทดสอบก่อนเรียน เป็นการวัดพื้นฐานความรู้ของผู้เรียนโดยไม่มีผลใด ๆ ต่อคะแนนในการเรียนบทเรียนโมดูลนี้
3. ให้ผู้เรียนศึกษาจุดประสงค์เชิงพฤติกรรม
4. ให้ผู้เรียนศึกษาเนื้อหาบทเรียนจากใบเนื้อหาให้มีความรู้ความเข้าใจ
5. เมื่อศึกษาเนื้อหาบทเรียนเข้าใจดีแล้ว ให้ผู้เรียนทำแบบฝึกหัด/ใบปฏิบัติงานในบทเรียนนั้น ๆ ลงในใบแบบฝึกหัด / ใบปฏิบัติงาน

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 2 มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ	หน่วยที่ 2
		สอนครั้งที่ 3-4
		ชั่วโมงรวม 4

คำชี้แจงใช้บทเรียนโมดูลที่ 2

ขั้นตอนการใช้บทเรียนโมดูล (ต่อ)

6. เมื่อทำแบบฝึกหัด/ปฏิบัติงานแล้วให้ตรวจคำตอบจากใบเฉลยแบบฝึกหัด/ใบเฉลยการปฏิบัติงาน
7. ถ้าผ่านเกณฑ์การประเมินที่ตั้งไว้ให้ผู้เรียนทำแบบทดสอบหลังเรียน แต่ถ้าไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินให้กลับไปเรียนเนื้อหาเดิม และทำแบบฝึกหัด/ปฏิบัติงานใหม่อีกครั้ง
8. เมื่อผู้เรียนผ่านเกณฑ์การประเมินแล้ว ให้ทำแบบทดสอบหลังเรียนโดยทำลงในกระดาษคำตอบ
9. ตรวจคำตอบจากใบเฉลยแบบทดสอบหลังเรียนเพื่อประเมินผลสัมฤทธิ์ของการเรียน
10. ถ้าผลการประเมินไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินที่กำหนดผู้เรียนต้องเรียนซ่อมเสริมบททวนเนื้อหา
ของบทเรียนโมดูลนี้ จนกว่าจะผ่านเกณฑ์การประเมินที่กำหนด

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 2 มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ	หน่วยที่ 2
		สอนครั้งที่ 3-4
		ชั่วโมงรวม 4

คำชี้แจงใช้บทเรียนโมดูลที่ 2

หลักการและเหตุผล (Prospectus)

ก่อนที่จะเริ่มต้นศึกษาวิชาการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจควรจะศึกษารายละเอียดอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับวิชาการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจเพื่อจะได้มีแนวคิดเกี่ยวกับการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจที่จะศึกษาวิชานี้ รวมทั้งแนวทางการศึกษาต่อ ซึ่งเนื้อหาที่จะนำมาศึกษาในโมดูลนี้ จะมีเนื้อหาเกี่ยวกับหลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจรูปแบบต่างๆ

จุดมุ่งหมาย (Objective)

เมื่อผู้เรียนได้ศึกษาและทดสอบผ่านบทเรียนโมดูลนี้แล้ว ผู้เรียนจะมีความรู้ในเรื่อง หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจรูปแบบต่างๆ

ความรู้พื้นฐาน (Prerequisites)

ในการเรียนบทเรียนโมดูลนี้ให้ได้ผลดีนั้น ผู้เรียนจำเป็นต้องมีความรู้หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจรูปแบบต่างๆ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 2 มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ	หน่วยที่ 2
		สอนครั้งที่ 3-4
		ชั่วโมงรวม 4

แบบทดสอบก่อนเรียนโมดูลที่ 2

ตอนที่ 1 จงทำเครื่องหมายกากบาท (X) ลงหน้าข้อที่ถูกต้องที่สุด

- QR Code พัฒนาจากอะไร
 - Line Code
 - Barcode
 - CostCode
 - Facecode
 - Wallet
- ปัจจุบันรหัสผ่านส่วนตัว (PIN) ของบัตร ATM จะมีกี่ตัว
 - 4 ตัว
 - 5 ตัว
 - 6 ตัว
 - 7 ตัว
 - 8 ตัว
- ข้อใดคือประโยชน์ของการชำระเงินด้วยบัตรเครดิต
 - ใช้เงินในกรณีฉุกเฉินหรือจำเป็น
 - เสียค่าธรรมเนียม
 - เสียเวลาในการทำสัญญาการซื้อขาย
 - ใช้จ่ายฟุ่มเฟือย
 - มีอัตราดอกเบี้ยและค่าปรับค่อนข้างสูง
- K PLUS เป็นชื่อแอปพลิเคชันของธนาคารใด
 - ธนาคารกสิกรไทย
 - ธนาคารกรุงไทย
 - ธนาคารธนชาติ
 - ธนาคารกรุงเทพ
 - ธนาคารไทยพาณิชย์
- SCB เป็นชื่อย่อของธนาคารใด
 - ธนาคารกสิกรไทย
 - ธนาคารกรุงไทย
 - ธนาคารธนชาติ
 - ธนาคารกรุงเทพ
 - ธนาคารไทยพาณิชย์

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 2 มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ	หน่วยที่ 2
		สอนครั้งที่ 3-4
		ชั่วโมงรวม 4

กระดาษคำตอบแบบทดสอบก่อนเรียนโมดูลที่ 2

ชื่อ-สกุล..... ระดับ..... รหัสนักเรียน/นักศึกษา.....

ข้อ	ก	ข	ค	ง
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				

คะแนนเต็ม 5 คะแนน ได้คะแนน คะแนน
 สรุปผล () ผ่านเกณฑ์
 () ไม่ผ่านเกณฑ์

ลงชื่อ ผู้ตรวจ
 (.....)

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 2 มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ	หน่วยที่ 2
		สอนครั้งที่ 3-4
		ชั่วโมงรวม 4

เฉลยแบบทดสอบก่อนเรียนโมดูลที่ 2

ข้อที่	คำตอบ
1.	ข
2.	ค
3.	ก
4.	ก
5.	จ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 2 มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ	หน่วยที่ 2
		สอนครั้งที่ 3-4
		ชั่วโมงรวม 4

จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

หลังจากที่ผู้เรียนได้ศึกษาเรื่องนี้แล้ว ผู้เรียนสามารถ

1. กรอบงานวิเคราะห์ธุรกิจ (เช่น SWOT, PEST, Business Model Canvas)
2. มาตรฐานการเก็บข้อมูลและการตีความความต้องการ
3. แนวทางการวิเคราะห์ความต้องการเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ



	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 2 มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ	หน่วยที่ 2
		สอนครั้งที่ 3-4
		ชั่วโมงรวม 4

ใบความรู้

กรอบการวิเคราะห์ธุรกิจคืออะไร?

กรอบการวิเคราะห์ธุรกิจเป็นแนวทางที่มีโครงสร้างซึ่งใช้เพื่อประเมิน ทำความเข้าใจ และปรับปรุงแง่มุมต่าง ๆ ของธุรกิจ กรอบการวิเคราะห์นี้ให้แนวทางที่เป็นระบบในการระบุ กำหนด และจัดการกับปัญหาและความท้าทายทางธุรกิจ กรอบการวิเคราะห์นี้ให้คำแนะนำแก่องค์กรต่าง ๆ เพื่อให้พวกเขาสามารถกำหนดและบรรลุวิสัยทัศน์และวัตถุประสงค์ โดยทั่วไป กรอบการวิเคราะห์ประกอบด้วยขั้นตอนต่อไปนี้:

1. การระบุปัญหา : การรับรู้ถึงปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องได้รับการแก้ไข
2. การกำหนดขอบเขต : การกำหนดขอบเขตของการวิเคราะห์ การกำหนดว่าจะรวมอะไรและไม่รวมอะไร
3. การรวบรวมข้อมูล : รวบรวมข้อมูลและข้อมูลที่เกี่ยวข้อง
4. การวิเคราะห์ข้อมูล : การตีความข้อมูลเพื่อให้ได้ข้อมูลเชิงลึก
5. การพัฒนาวิธีแก้ปัญหา : การเสนอวิธีแก้ปัญหาที่เป็นไปได้ต่อปัญหาหรือโอกาสที่ระบุ
6. การนำโซลูชันไปใช้ : การดำเนินการตามโซลูชันที่เลือก
7. การติดตามและทบทวน: ประเมินประสิทธิผลของโซลูชันอย่างต่อเนื่องและปรับเปลี่ยนตามความจำเป็น

กรอบงานการวิเคราะห์ทางธุรกิจยอดนิยมมีอะไรบ้าง?

- วิธีที่ได้รับความนิยมมากที่สุดน่าจะเป็นการวิเคราะห์ SWOT กรอบการทำงานนี้ช่วยให้คุณระบุจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหรือโครงการ

การวิเคราะห์ SWOT มักใช้สำหรับการวางแผนเชิงกลยุทธ์และการตัดสินใจ แม้ว่าวิธีนี้จะเป็นวิธีที่มีประสิทธิภาพในการพิจารณาว่าโครงการของคุณมีความได้เปรียบในการแข่งขันเมื่อเทียบกับโครงการอื่นหรือไม่ แต่คุณต้องจำไว้ว่ากรอบการทำงานประเภทนี้อาจมีอคติส่วนตัว ซึ่งได้รับอิทธิพลจากอคติของผู้เข้าร่วมด้วยเช่นกัน



	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 2 มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ	หน่วยที่ 2
		สอนครั้งที่ 3-4
		ชั่วโมงรวม 4

- การวิเคราะห์ PESTLEกรอบการทำงานนี้วิเคราะห์ห้วงค์ประกอบทางการเมือง เศรษฐกิจ สังคม เทคโนโลยี กฎหมาย และสิ่งแวดล้อมที่อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ช่วยให้เข้าใจปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมมหภาคที่ส่งผลกระทบต่อองค์กร

การใช้การวิเคราะห์ PESTLE ช่วยให้คุณสามารถสร้างกลยุทธ์การจัดการความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพ ปรับตัวให้เข้ากับพลวัตของตลาด และทำให้แน่ใจได้ว่าธุรกิจหรือโครงการของคุณยังคงเป็นไปตามข้อกำหนดทางกฎหมายและข้อบังคับ



- Business Model Canvasเป็นอีกหนึ่งกรอบการทำงานที่ได้รับความนิยมและใช้งานกันอย่างแพร่หลาย เครื่องมือการจัดการเชิงกลยุทธ์นี้มีประโยชน์เมื่อธุรกิจพัฒนาโมเดลใหม่ๆ หรือบันทึกโมเดลที่มีอยู่แล้ว ตัว Canvas ประกอบด้วยองค์ประกอบสำคัญ 9 ประการที่กำหนดแง่มุมต่างๆ ของธุรกิจหรือโครงการ ได้แก่ กลุ่มลูกค้า ข้อเสนอคุณค่า ช่องทางการขาย ความสัมพันธ์กับลูกค้า กระแสรายได้ ทรัพยากรหลัก กิจกรรมหลัก พันธมิตรหลัก และโครงสร้างต้นทุน

Business Model Canvas ช่วยให้ทีมงานเข้าใจโมเดลธุรกิจของผลิตภัณฑ์ได้อย่างชัดเจน ปรับปรุงหรือพัฒนาโมเดลธุรกิจ ปรับปรุงการสื่อสารระหว่างสมาชิกในทีม และชี้ให้เห็นช่องว่างหรือพื้นที่ที่อาจเกิดขึ้นเพื่อการปรับปรุงและนวัตกรรม



วิธีการจัดการโครงการ

ระเบียบวิธีการจัดการโครงการ (Project Management Methodology) คือชุดแนวปฏิบัติ วิธีการ และกระบวนการต่างๆ ที่มีความสัมพันธ์เชื่อมโยงกันอย่างชัดเจน ซึ่งเป็นแนวทางในการวางแผน การพัฒนา การควบคุม และการส่งมอบโครงการตั้งแต่ต้นจนจบ ระเบียบวิธีนี้เป็นแนวทางที่พิสูจน์แล้วทางวิทยาศาสตร์ เป็นระบบ และมีวินัยในการออกแบบ การดำเนินงาน และการดำเนินโครงการให้แล้วเสร็จ

นักวิเคราะห์ธุรกิจใช้ระเบียบวิธีที่หลากหลายในการทำงานประจำวัน ต่อไปนี้คือระเบียบวิธียอดนิยมบางส่วน:

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 2 มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ	หน่วยที่ 2
		สอนครั้งที่ 3-4
		ชั่วโมงรวม 4

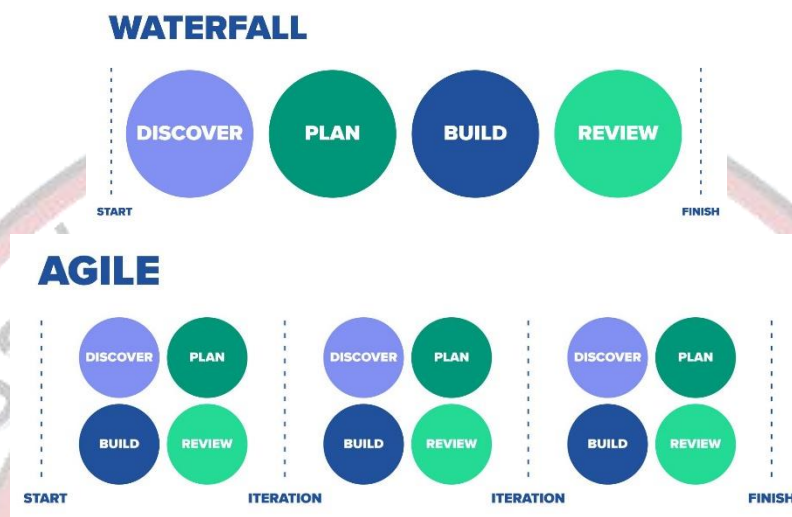
1. หลักการ Agile เน้นย้ำถึงความยืดหยุ่น การทำงานร่วมกัน และความพึงพอใจของลูกค้าภายในโครงการ นักวิเคราะห์ธุรกิจมีบทบาทสำคัญในโลก Agile พวกเขาจะตรวจสอบให้แน่ใจว่าเข้าใจความต้องการทางธุรกิจและวิสัยทัศน์ของผลิตภัณฑ์/โครงการ อำนวยความสะดวกในการสื่อสาร จัดลำดับความสำคัญของข้อกำหนด สนับสนุนการพัฒนาแบบวนซ้ำ และปรับตัวตามการเปลี่ยนแปลง พร้อมทั้งรักษาคุณค่าและความเกี่ยวข้องของโครงการไว้
2. Scrum เป็นส่วนย่อยของ Agile ที่ใช้สำหรับการจัดการโครงการที่ซับซ้อน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการพัฒนาซอฟต์แวร์ แม้ว่าบทบาทของนักวิเคราะห์ธุรกิจจะยังไม่ได้กำหนดอย่างเป็นทางการในระเบียบวิธีของ Scrum แต่การมีส่วนร่วมของพวกเขาก็ยังมีความสำคัญ นักวิเคราะห์ธุรกิจจะทำงานอย่างใกล้ชิดกับเจ้าของผลิตภัณฑ์ (Product Owner) และผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย เพื่อรวบรวมและปรับแต่งข้อกำหนด จัดลำดับความสำคัญของงานค้าง เป็นเสาหลักในการสื่อสารระหว่างทีมพัฒนาและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย สนับสนุนการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง และมั่นใจว่าข้อเสนอแนะจะถูกนำไปรวมไว้ในภาระงานในอนาคต



3. หลักการลีน (Lean Methodology) เป็นแนวทางเชิงระบบที่มุ่งเน้นการลดของเสียและเพิ่มมูลค่าสูงสุดในกระบวนการต่างๆ หลักการนี้เริ่มต้นจากภาคการผลิต และได้รับการนำไปใช้อย่างแพร่หลายในหลากหลายอุตสาหกรรม รวมถึงการพัฒนาซอฟต์แวร์และการวิเคราะห์ธุรกิจ นักวิเคราะห์ธุรกิจนำหลักการลีนมาประยุกต์ใช้เพื่อปรับปรุงแนวทางการวิเคราะห์ของตน และมั่นใจว่าจะส่งมอบคุณค่าสูงสุดโดยมีของเสียน้อยที่สุด โดยการลดกิจกรรมที่ไม่สร้างมูลค่าเพิ่มในกระบวนการ สร้างแผนผังสายธารคุณค่าเพื่อระบุปัญหาคอขวด ร่วมมือกับทีมข้ามสายงานเพื่อบรรลุเป้าหมายร่วมกัน ตรวจสอบกระบวนการอย่างสม่ำเสมอ และปรับปรุงกระบวนการอย่างต่อเนื่อง
4. Six Sigma เป็นวิธีการที่ขับเคลื่อนด้วยข้อมูล ซึ่งช่วยปรับปรุงคุณภาพด้วยการระบุและกำจัดสาเหตุของข้อบกพร่อง และลดความแปรปรวนของกระบวนการให้เหลือน้อยที่สุด BA ใช้ประโยชน์จาก Six Sigma เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลของกระบวนการ โดยการสร้างกฎบัตรโครงการและระบุผลลัพธ์สำคัญ การวัดผลตัวชี้วัดสำคัญ และรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับข้อบกพร่องและความไม่พึงพอใจของกระบวนการ รวมถึงการกำหนดมาตรการควบคุมเพื่อรักษาการปรับปรุง
5. วิธีการแบบ Waterfall เป็นแนวทางเชิงเส้นและต่อเนื่อง โดยแต่ละขั้นตอนต้องเสร็จสมบูรณ์ก่อนเริ่มขั้นตอนต่อไป วิธีนี้เหมาะที่สุดสำหรับโครงการที่มีข้อกำหนดที่ชัดเจนและวัตถุประสงค์ที่ชัดเจน นักวิเคราะห์ธุรกิจมีบทบาทสำคัญตลอดวงจรชีวิตของโครงการ พวกเขาจะรวบรวมและบันทึกข้อกำหนดทางธุรกิจทั้งหมด ทำงานร่วมกับสถาปนิกระบบเพื่อให้แน่ใจว่าการออกแบบตรงตาม

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 2 มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ	หน่วยที่ 2
		สอนครั้งที่ 3-4
		ชั่วโมงรวม 4

ข้อกำหนด ช่วยเหลือทีมพัฒนาด้วยการชี้แจงข้อกำหนด และรับรองว่าสถานการณ์จำลองที่จำเป็นทั้งหมดได้รับการบันทึกไว้สำหรับการทดสอบ การจัดการคำขอเปลี่ยนแปลง และการตรวจสอบความสอดคล้องกับเป้าหมายทางธุรกิจ



คุณ จะเลือกกรอบงานหรือวิธีการที่เหมาะสมได้อย่างไร?

การเลือกสิ่ง ที่ถูกต้อง สำหรับโครงการของคุณขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ:

- ขอบเขตของโครงการ: ขนาดและวัตถุประสงค์ของโครงการ
- การมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย: ระดับการมีส่วนร่วมและข้อมูลจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย
- ความซับซ้อน: ความยุ่งยากของงานและข้อกำหนดของโครงการ
- ข้อจำกัดด้านเวลา: กำหนดเส้นตายและกรอบเวลาสำหรับการเสร็จสิ้นโครงการ
- ความพร้อมของทรัพยากร: ความพร้อมของทรัพยากรที่จำเป็น รวมถึงงบประมาณและบุคลากร
- อุตสาหกรรม: มาตรฐานและแนวปฏิบัติเฉพาะของอุตสาหกรรม
- วัฒนธรรมองค์กร: ค่านิยม บรรทัดฐาน และแนวปฏิบัติภายในองค์กร

การเลือกโครงการที่เหมาะสมนั้นขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย ลองมาพูดคุยกันถึงปัจจัยเหล่านี้:

สิ่งสำคัญที่สุดอย่างหนึ่งที่ต้องคำนึงถึงคือขอบเขตของโครงการ หากโครงการที่คุณกำลังทำอยู่เป็นโครงการสำหรับสตาร์ทอัพขนาดเล็กที่กำลังพัฒนาแอปพลิเคชันมือถือใหม่ วิธีการแบบ Agile เช่น Scrum อาจเป็นทางเลือกที่เหมาะสม เนื่องจากมีความยืดหยุ่นและมีการวนซ้ำ ด้วยวิธีการแบบ Agile คุณสามารถปรับตัวตามความคิดเห็นของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และนำความคิดเห็นนั้นมาใช้ตั้งแต่เนิ่นๆ แทนที่จะรอนกว่าจะส่งมอบงานขั้นสุดท้าย ในทางกลับกัน หากคุณทำงานให้กับบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่ที่นำระบบวางแผนทรัพยากรองค์กร (ERP) มาใช้ เฟรมเวิร์กที่ครอบคลุมอย่าง PRINCE2 อาจเหมาะสม เนื่องจากมีขั้นตอนการวางแผนและควบคุมที่ละเอียด

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 2 มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ	หน่วยที่ 2
		สอนครั้งที่ 3-4
		ชั่วโมงรวม 4

หาก พิจารณาถึง การมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และระดับการมีส่วนร่วมของพวกเขา สถานการณ์ต่อไปนี้อาจเป็นไปได้ ใน โครงการไอทีของรัฐบาลที่หลายหน่วยงานและหน่วยงานต้องให้ข้อมูล การใช้ระเบียบวิธีแบบ Waterfall จะช่วยให้มั่นใจได้ว่าข้อกำหนดทั้งหมดได้รับการรวบรวมและตกลงกันไว้ล่วงหน้า ในทางกลับกัน ในโครงการพัฒนาซอฟต์แวร์สำหรับลูกค้าที่เกี่ยวข้องด้านเทคโนโลยีและต้องการมีส่วนร่วมในทุกสปรินต์ ระเบียบวิธีแบบ Agile เช่น Kanban จะช่วยให้เกิดการตอบรับและการปรับเปลี่ยนอย่างต่อเนื่อง อีกแง่มุมหนึ่งที่ควรคำนึงถึงเมื่อเลือกกรอบงานหรือระเบียบวิธีที่เหมาะสมสำหรับโครงการของคุณคือความซับซ้อน ซึ่งเป็นความยุ่งยากของงานและข้อกำหนดของโครงการ สำหรับโครงการที่ต้องผสานรวมระบบเดิมหลายระบบเข้ากับโซลูชันบนคลาวด์ใหม่ แนวทางแบบผสมผสานเช่น Agile-Waterfall (Agifall) อาจจำเป็นสำหรับการจัดการความสัมพันธ์ที่ซับซ้อนและรับรองการทดสอบอย่างละเอียด ในทางกลับกัน โครงการออกแบบเว็บไซต์ใหม่ที่ยืดหยุ่นอาจได้รับประโยชน์จากระเบียบวิธีแบบ Lean เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพกระบวนการและลดความสับสน

เมื่อพูดถึงข้อจำกัดด้านเวลาเราไม่สามารถลืมหักัดส่งงานและกรอบเวลาสำหรับโครงการให้แล้วเสร็จได้ หากโครงการมีกำหนดส่งงานที่กระชั้นชิด เช่น การพัฒนาฟีเจอร์ใหม่สำหรับแอปพลิเคชันมือถือที่จะเปิดตัวในงานสำคัญในอุตสาหกรรม การใช้ Scrum จะให้ประสิทธิภาพอย่างมาก สปรินต์แบบวนซ้ำของ Scrum ช่วยให้ทีมมุ่งเน้นไปที่การปรับปรุงทีละส่วน และปรับตัวได้อย่างรวดเร็วตามการเปลี่ยนแปลงหรือข้อเสนอแนะต่างๆ วิธีนี้ช่วยให้มั่นใจได้ว่าฟีเจอร์ที่สำคัญที่สุดจะได้รับการพัฒนาและทดสอบภายในกรอบเวลาที่จำกัด ในขณะเดียวกัน ก็ยังคงรักษาคุณภาพและความยืดหยุ่นในการปรับลำดับความสำคัญได้ตามต้องการ

ความพร้อมของทรัพยากรที่จำเป็นรวมถึงงบประมาณและบุคลากร สามารถส่งผลกระทบอย่างมากต่อวิธีการที่คุณเลือกทำงานในโครงการ โครงการที่มีงบประมาณและบุคลากรจำกัด เช่น ธุรกิจขนาดเล็กที่กำลังอัปเดตโครงสร้างพื้นฐานด้านไอที อาจได้รับประโยชน์จากการใช้วิธีการแบบลีนเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพสูงสุด ในทางกลับกัน โครงการที่มีงบประมาณสูงและมีทีมงานขนาดใหญ่ เช่น การพัฒนาระบบปฏิบัติการใหม่ อาจใช้ Scaled Agile Framework (SAFe) เพื่อจัดการทรัพยากรและการประสานงานจำนวนมากที่จำเป็น

อุตสาหกรรมรวมถึงมาตรฐานและแนวปฏิบัติเฉพาะของอุตสาหกรรม ก็จำเป็นต้องได้รับการพิจารณาเช่นกัน ในอุตสาหกรรมการดูแลสุขภาพ ซึ่งมาตรฐานการปฏิบัติตามกฎระเบียบและข้อบังคับมีความสำคัญอย่างยิ่ง การใช้วิธีการอย่าง Lean Six Sigma จะช่วยให้มั่นใจได้ว่ากระบวนการต่างๆ เป็นไปตามข้อกำหนดด้านคุณภาพที่เข้มงวด ในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว วิธีการแบบ Agile เช่น Scrum, Kanban หรือการผสมผสานทั้งสองแบบ มักเป็นที่นิยมใช้เพื่อปรับตัวให้เข้ากับความต้องการของตลาดและความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว

วัฒนธรรมองค์กร – ค่านิยม บรรทัดฐาน และแนวปฏิบัติภายในองค์กรจะมีผลต่อวิธีการที่เลือกใช้เช่นกัน ในองค์กรแบบดั้งเดิมที่มีโครงสร้างแบบลำดับชั้น วิธีการแบบ Waterfall อาจสอดคล้องกับกระบวนการและแนวปฏิบัติที่ติดตรึงใจที่มีอยู่เดิมได้ดีกว่า ในทางกลับกัน สตาร์ทอัพที่มีโครงสร้างองค์กรแบบแบนราบและมีวัฒนธรรมแห่งนวัตกรรมอาจเติบโตได้โดยใช้วิธีการแบบ Agile ที่ส่งเสริมการทำงานร่วมกันและความยืดหยุ่น

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 2 มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ	หน่วยที่ 2
		สอนครั้งที่ 3-4
		ชั่วโมงรวม 4

สุดท้ายคือความพร้อมของทีมและโครงการสำหรับโครงการพัฒนาซอฟต์แวร์ที่มุ่งเน้นการสร้างระบบการจัดการความสัมพันธ์ลูกค้า (CRM) ใหม่ การเลือกวิธีการสามารถส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อความสำเร็จของโครงการ

ทีมที่มีประสบการณ์และประสบการณ์ Agile: ทีมที่มีประสบการณ์อย่างกว้างขวางในแนวทาง Agile อาจมีความโดดเด่นในการใช้ Scrum ตัวอย่างเช่น หากทีมเคยพัฒนาแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซที่ซับซ้อนโดยใช้ Agile มาก่อน พวกเขาสามารถใช้ประโยชน์จากความรู้ความเชี่ยวชาญของตนเพื่อจัดการโครงการ CRM พวกเขาสามารถใช้ Business Model Canvas เพื่อสรุปประเด็นสำคัญต่างๆ เช่น กลุ่มลูกค้า ข้อเสนอคุณค่า และแหล่งรายได้ เพื่อให้มั่นใจว่าแต่ละสปรินต์จะส่งมอบคุณค่าที่เพิ่มขึ้นสอดคล้องกับเป้าหมายทางธุรกิจ

ทีมใหม่สู่การจัดการโครงการ: ในทางกลับกัน ทีมใหม่สู่การจัดการโครงการอาจได้รับประโยชน์จากแนวทางที่เป็นระบบตามระเบียบวิธี Waterfall ยกตัวอย่างเช่น หากทีมได้รับมอบหมายให้พัฒนาเครื่องมือภายในใหม่สำหรับการวิเคราะห์ข้อมูล การปฏิบัติตาม Waterfall จะช่วยให้ทีมปฏิบัติตามกระบวนการที่ชัดเจนและเป็นขั้นตอน วิธีนี้ช่วยให้มั่นใจได้ว่าทุกขั้นตอน ตั้งแต่การรวบรวมข้อกำหนด การออกแบบ การนำไปใช้งาน และการทดสอบ จะได้รับการบันทึกและตรวจสอบอย่างละเอียด ด้วยการใช้ Business Model Canvas พวกเขาสามารถจัดทำแผนผังกิจกรรม ทรัพยากร และความร่วมมือหลักของโครงการ เพื่อสร้างมุมมองที่ครอบคลุมและสนับสนุนการวางแผนและการดำเนินการอย่างมีประสิทธิภาพ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 2 มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ	หน่วยที่ 2
		สอนครั้งที่ 3-4
		ชั่วโมงรวม 4

ใบแบบฝึกหัดโมดูลย่อยที่ 2

ชื่อ-สกุล..... ระดับ..... รหัสนักเรียน/นักศึกษา.....

คำชี้แจง : ให้นักเรียนตอบคำถามต่อไปนี้

1. กรอบการวิเคราะห์ธุรกิจคืออะไร

2. กรอบการวิเคราะห์ประกอบด้วยขั้นตอน 7 ขั้นตอน ได้แก่

3. กรอบงานการวิเคราะห์ทางธุรกิจยอดเยี่ยมมีอะไรบ้าง

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 2 มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ	หน่วยที่ 2
		สอนครั้งที่ 3-4
		ชั่วโมงรวม 4

ใบเฉลยแบบฝึกหัดโมดูลที่ 2

คำชี้แจง : ให้นักเรียนตอบคำถามต่อไปนี้
จงเติมคำหรือข้อความลงในช่องว่างให้ถูกต้อง

1. กรอบการวิเคราะห์ธุรกิจคืออะไร
 กรอบการวิเคราะห์ธุรกิจเป็นแนวทางที่มีโครงสร้างซึ่งใช้เพื่อประเมิน ทำความเข้าใจ และปรับปรุงแง่มุมต่าง ๆ ของธุรกิจ กรอบการวิเคราะห์นี้ให้แนวทางที่เป็นระบบในการระบุ กำหนด และจัดการกับปัญหาและความท้าทายทางธุรกิจ

2. กรอบการวิเคราะห์ประกอบด้วยขั้นตอน 7 ขั้นตอน ได้แก่

1. การระบุปัญหา : การรับรู้ถึงปัญหาหรือโอกาสทางธุรกิจที่ต้องได้รับการแก้ไข
2. การกำหนดขอบเขต : การกำหนดขอบเขตของการวิเคราะห์ การกำหนดว่าจะรวมอะไรและไม่รวมอะไร
3. การรวบรวมข้อมูล : รวบรวมข้อมูลและข้อมูลที่เกี่ยวข้อง
4. การวิเคราะห์ข้อมูล : การตีความข้อมูลเพื่อให้ได้ข้อมูลเชิงลึก
5. การพัฒนาวิธีแก้ปัญหา : การเสนอวิธีแก้ปัญหาที่เป็นไปได้ต่อปัญหาหรือโอกาสที่ระบุ
6. การนำโซลูชันไปใช้ : การดำเนินการตามโซลูชันที่เลือก
7. การติดตามและทบทวน: ประเมินประสิทธิผลของโซลูชันอย่างต่อเนื่องและปรับเปลี่ยนตามความจำเป็น

3. กรอบงานการวิเคราะห์ทางธุรกิจยอदनนิยมมีอะไรบ้าง

- วิธีที่ได้รับความนิยมมากที่สุดน่าจะเป็นการวิเคราะห์ SWOTกรอบการทำงานนี้ช่วยให้คุณระบุจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหรือโครงการ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 2 มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ	หน่วยที่ 2
		สอนครั้งที่ 3-4
		ชั่วโมงรวม 4

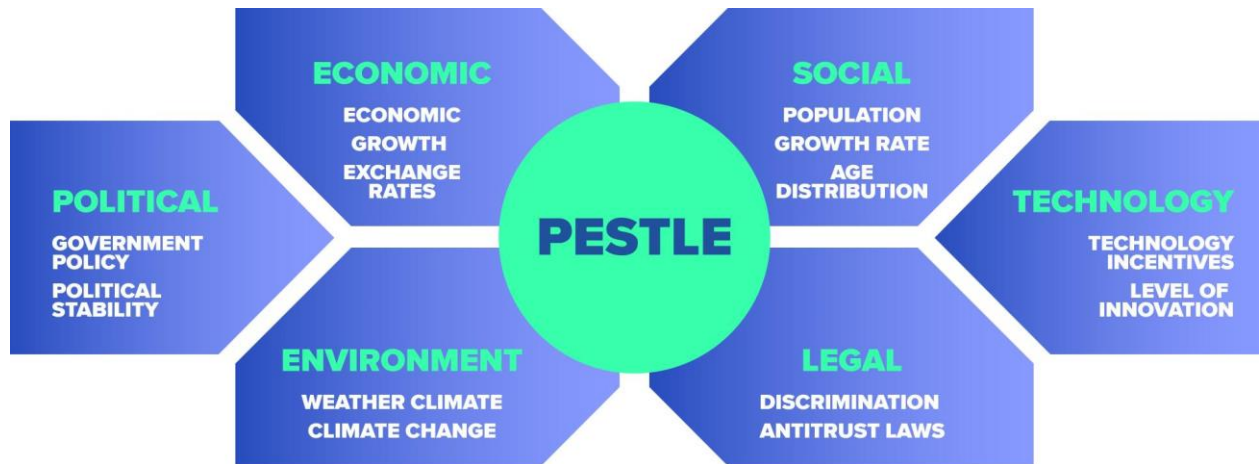
การวิเคราะห์ SWOT มักใช้สำหรับการวางแผนเชิงกลยุทธ์และการตัดสินใจ แม้ว่าวิธีนี้จะเป็นวิธีที่มีประสิทธิภาพในการพิจารณาว่าโครงการของคุณมีความได้เปรียบในการแข่งขันเมื่อเทียบกับโครงการอื่นหรือไม่ แต่คุณต้องจำไว้ว่ากรอบการทำงานประเภทนี้อาจมีอคติส่วนตัว ซึ่งได้รับอิทธิพลจากอคติของผู้เข้าร่วมด้วยเช่นกัน



- การวิเคราะห์ PESTLE กรอบการทำงานนี้วิเคราะห์องค์ประกอบทางการเมือง เศรษฐกิจ สังคม เทคโนโลยี กฎหมาย และสิ่งแวดล้อมที่อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ช่วยให้เข้าใจปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมมหภาคที่ส่งผลกระทบต่อองค์กร

การใช้การวิเคราะห์ PESTLE ช่วยให้คุณสร้างกลยุทธ์การจัดการความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพ ปรับตัวให้เข้ากับพลวัตของตลาด และทำให้แน่ใจได้ว่าธุรกิจหรือโครงการของคุณยังคงเป็นไปตามข้อกำหนดทางกฎหมายและข้อบังคับ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 2 มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ	หน่วยที่ 2
		สอนครั้งที่ 3-4
		ชั่วโมงรวม 4



- Business Model Canvasเป็นอีกหนึ่งกรอบการทำงานที่ได้รับความนิยมและใช้งานกันอย่างแพร่หลาย เครื่องมือการจัดการเชิงกลยุทธ์นี้มีประโยชน์เมื่อธุรกิจพัฒนาโมเดลใหม่ๆ หรือบันทึกโมเดลที่มีอยู่แล้ว ตัว Canvas ประกอบด้วยองค์ประกอบสำคัญ 9 ประการที่กำหนดแง่มุมต่างๆ ของธุรกิจหรือโครงการ ได้แก่ กลุ่มลูกค้า ข้อเสนอคุณค่า ช่องทางการขาย ความสัมพันธ์กับลูกค้า กระแสรายได้ ทรัพยากรหลัก กิจกรรมหลัก พันธมิตรหลัก และโครงสร้างต้นทุน

Business Model Canvas ช่วยให้ทีมงานเข้าใจโมเดลธุรกิจของผลิตภัณฑ์ได้อย่างชัดเจน ปรับปรุงหรือพัฒนาโมเดลธุรกิจ ปรับปรุงการสื่อสารระหว่างสมาชิกในทีม และชี้ให้เห็นช่องว่างหรือพื้นที่ที่อาจเกิดขึ้นเพื่อการปรับปรุงและนวัตกรรม



	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 2 มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ	หน่วยที่ 2
		สอนครั้งที่ 3-4
		ชั่วโมงรวม 4

ใบปฏิบัติงานโมดูลที่ 2

เรื่อง การพาณิชย์บนสื่อสังคมออนไลน์ที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารธุรกิจ

จุดประสงค์

1. เข้าใจหลักการของธุรกิจ รูปแบบธุรกิจ มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ
2. มีทักษะในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจ
3. มีความสามารถประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจ

กิจกรรม

แบ่งนักศึกษาออกเป็นกลุ่มๆ ละ 4-5 คน แล้วให้ระดมสมองบอกชื่อโดเมนเนมจำนวน 10 ชื่อ ในกลุ่มต่างๆ ดังนี้ 1) กลุ่มองค์การค้า 2) กลุ่มการศึกษา 3) กลุ่มองค์กรรัฐบาล 4) กลุ่มองค์กรทหาร 5) กลุ่มองค์การบริหาร 6) กลุ่มองค์กรอื่น ๆ และให้ตัวแทนออกมานำเสนอหน้าชั้นเรียนให้เพื่อนๆ ร่วมอภิปราย ผู้สอนสรุปเสนอแนะ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 2 มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ	หน่วยที่ 2
		สอนครั้งที่ 3-4
		ชั่วโมงรวม 4

แบบประเมินการเรียนรู้

คำชี้แจง ให้นักเรียนใส่เครื่องหมาย ✓ ในระดับคะแนนที่เห็นว่าเหมาะสมมากที่สุด

ชื่อนักเรียน.....

ที่	รายการประเมิน	คะแนน				ข้อคิดเห็น
		3	2	1	0	
1	บอกหลักการทำงานของบริการเว็บไซต์ได้					
2	อธิบายความหมาย ความสำคัญของเว็บไซต์ได้					
3	อธิบายเว็บไซต์ได้					
4	บอกความหมาย ประเภทของโดเมนเนมได้					
รวม						

ผู้ประเมิน.....

วันที่.....เดือน..... พ.ศ.

เกณฑ์ที่ประเมินผล

- 3= ถูกต้อง ตรงตามประเด็นการประเมิน
- 2 =ขาดเนื้อหาบางส่วน
- 1 =ต้องแก้ไขบางส่วน
- 0 =ไม่มีความพร้อมหรือขาดการนำเสนอที่ดี

ความคิดเห็นของผู้ประเมิน

.....

.....

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 2 มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ	หน่วยที่ 2
		สอนครั้งที่ 3-4
		ชั่วโมงรวม 4

ข้อเสนอแนะ (จากผู้เรียน)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

บันทึกของอาจารย์ผู้สอน

.....

.....

.....

.....

.....

ลงชื่อครูผู้สอน

(.....)

...../...../.....



	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 2 มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ	หน่วยที่ 2
		สอนครั้งที่ 3-4
		ชั่วโมงรวม 4

แบบประเมินการนำเสนอ

คำชี้แจง ให้นักศึกษาใส่เครื่องหมาย ✓ ในระดับคะแนนที่เห็นว่าเหมาะสมมากที่สุด

ชื่อกลุ่มที่ประเมิน.....

ลำดับ	คำถาม	ระดับคะแนนที่ประเมิน			
		3	2	1	0
1	การเกริ่นนำเข้าสู่เนื้อหา				
2	เอกสารประกอบการนำเสนอ				
3	อธิบายเนื้อหาชัดเจนตรงตามประเด็น				
4	เปิดโอกาสให้ผู้ฟังซักถามข้อสงสัย				
5	มีสื่อประกอบการนำเสนอ				
6	ความสามัคคีในกลุ่ม(การทำงานเป็นทีม)				
7	พูดเสียงดังฟังชัด				
8	ความพร้อมของกลุ่ม				
9	ความตรงต่อเวลา				
10	การสรุปเนื้อหา				
รวม					

ผู้ประเมิน.....

วันที่.....เดือน..... พ.ศ.

เกณฑ์ที่ประเมินผล

3= ถูกต้อง ตรงตามประเด็นการประเมิน

2 =ขาดเนื้อหาบางจุด

1 =ต้องแก้ไขบางส่วน

0 =ไม่มีความพร้อมหรือขาดการนำเสนอที่ดี

ความคิดเห็นของผู้ประเมิน

.....

.....

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 2 มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ	หน่วยที่ 2
		สอนครั้งที่ 3-4
		ชั่วโมงรวม 4

แบบประเมินกระบวนการทำงานกลุ่ม

ชื่อกลุ่ม.....ชั้น.....ห้อง.....

รายชื่อสมาชิก

1.....เลขที่..... 2.....
เลขที่.....
3.....เลขที่..... 4.....
เลขที่.....

ที่	รายการประเมิน	คะแนน			ข้อคิดเห็น
		3	2	1	
1	การกำหนดเป้าหมายร่วมกัน				
2	การแบ่งหน้าที่รับผิดชอบและการเตรียมความพร้อม				
3	การปฏิบัติหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย				
4	การประเมินผลและปรับปรุงงาน				
รวม					

ผู้ประเมิน.....
วันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

เกณฑ์การให้คะแนน

1. การกำหนดเป้าหมายร่วมกัน

- 3 คะแนน= สมาชิกทุกคนมีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมายการทำงานอย่างชัดเจน
- 2 คะแนน= สมาชิกส่วนใหญ่มีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมายในการทำงาน
- 1 คะแนน= สมาชิกส่วนน้อยมีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมายในการทำงาน

2. การหน้าที่รับผิดชอบและการเตรียมความพร้อม

- 3 คะแนน= กระจายงานได้ทั่วถึง และตรงตามความสามารถของสมาชิกทุกคน มีการจัดเตรียมสถานที่ สื่อ / อุปกรณ์ไว้อย่างพร้อมเพรียงยึดหลักความประหยัด
- 2 คะแนน= กระจายงานได้ทั่วถึง แต่ไม่ตรงตามความสามารถ และมีสื่อ / อุปกรณ์ไว้อย่างพร้อมเพรียง แต่ขาดการจัดเตรียมสถานที่และไม่ยึดหลักความประหยัด
- 1 คะแนน= กระจายงานไม่ทั่วถึงและมีสื่อ / อุปกรณ์ไม่เพียงพอ และไม่ยึดหลักความประหยัด

3. การปฏิบัติหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 2 มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ	หน่วยที่ 2
		สอนครั้งที่ 3-4
		ชั่วโมงรวม 4

3 คะแนน= ทำงานได้สำเร็จตามเป้าหมาย และตามเวลาที่กำหนดมีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

2 คะแนน= ทำงานได้สำเร็จตามเป้าหมาย แต่ช้ากว่าเวลาที่กำหนด ไม่มีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

1 คะแนน= ทำงานไม่สำเร็จตามเป้าหมาย และไม่มีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

4. การประเมินผลและปรับปรุงงาน

3 คะแนน= สมาชิกทุกคนร่วมปรึกษาหารือ ติดตาม ตรวจสอบ และปรับปรุงงานเป็นระยะมีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

2 คะแนน= สมาชิกบางส่วนมีส่วนร่วมปรึกษาหารือ แต่ไม่ปรับปรุงงาน ไม่มีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

1 คะแนน= สมาชิกบางส่วนมีส่วนร่วมไม่มีส่วนร่วมปรึกษาหารือ และปรับปรุงงาน ไม่มีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 2 มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ	หน่วยที่ 2
		สอนครั้งที่ 3-4
		ชั่วโมงรวม 4

แบบประเมินการบูรณาการตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง
รหัสวิชา 31910-2001 การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ

ภาคเรียนที่ปีการศึกษา

(ผู้สอนประเมินผู้เรียน)

หัวข้อประเมิน

- | | |
|------------------|--------------------|
| 1. พอประมาณ | 6. ระมัดระวัง |
| 2. มีเหตุผล | 7. ซื่อสัตย์สุจริต |
| 3. มีภูมิคุ้มกัน | 8. ขยันอดทน |
| 4. รอบรู้ | 9. มีสติปัญญา |
| 5. รอบคอบ | 10. แบ่งปัน |

รูปแบบการประเมินให้คะแนน

5 = ดีมาก , 4 = ดี , 3 = พอใช้ , 2 = ควรปรับปรุง , 1 = ร่วมกิจกรรม , 0 = ไม่ร่วมกิจกรรม

เลขที่	ชื่อ - สกุล	หัวข้อประเมิน						รวม คะแนน	หมายเหตุ
		1. (5)	2. (5)	3. (5)	4. (5)	5. (5)	6. (5)		
1									
2									
3									
4									
5									

ข้อคิดเห็นจากผู้ประเมิน

.....

.....

.....

.....

ลงชื่อ.....ผู้ประเมิน

(.....)

วันที่.....เดือน.....ปีพ.ศ.....

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 2 มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ	หน่วยที่ 2
		สอนครั้งที่ 3-4
		ชั่วโมงรวม 4

บันทึกผลหลังการจัดการเรียนรู้แบบมุ่งเน้นสมรรถนะอาชีพและบูรณาการตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง/ ผล 5 มิติ / นโยบาย 3 D และ 11 ดี 11 เก่ง

รายการ	ระดับการปฏิบัติ				
	5	4	3	2	1
ด้านการเตรียมการสอน					
1. จัดหน่วยการเรียนรู้ได้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การเรียนรู้					
2. กำหนดเกณฑ์การประเมินครอบคลุมทั้งด้านความรู้ ด้านทักษะ และด้านจิตพิสัย					
3. เตรียมวัสดุ-อุปกรณ์ สื่อ นวัตกรรม กิจกรรมตามแผนการจัดการเรียนรู้ก่อนเข้าสอน					
ด้านการจัดกิจกรรมการเรียนรู้					
4. มีวิธีการนำเข้าสู่บทเรียนที่น่าสนใจ					
5. มีกิจกรรมที่หลากหลาย เพื่อช่วยให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้ ความเข้าใจ					
6. จัดกิจกรรมที่ส่งเสริมให้ผู้เรียนค้นคว้าเพื่อหาคำตอบด้วยตนเอง					
7. นักเรียนมีส่วนร่วมในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้					
8. จัดกิจกรรมที่เน้นกระบวนการคิด (คิววิเคราะห์ คิดสังเคราะห์ คิดสร้างสรรค์)					
9. กระตุ้นให้ผู้เรียนแสดงความคิดเห็นอย่างเสรี					
10. จัดกิจกรรมการเรียนรู้ที่เชื่อมโยงกับชีวิตจริงโดยนำภูมิปัญญา/บูรณาการเข้ามามีส่วนร่วม					
11. จัดกิจกรรมโดยสอดคล้องคุณธรรม จริยธรรม					
12. มีการเสริมแรงเมื่อนักเรียนปฏิบัติ หรือตอบถูกต้อง					
13. มอบหมายงานให้เหมาะสมตามศักยภาพของผู้เรียน					
14. เอาใจใส่ดูแลผู้เรียน อย่างทั่วถึง					
15. ใช้เวลาสอนเหมาะสมกับเวลาที่กำหนด					
ด้านสื่อ นวัตกรรม แหล่งการเรียนรู้					
16. ใช้สื่อที่เหมาะสมกับกิจกรรมและศักยภาพของผู้เรียน					
17. ใช้สื่อ แหล่งการเรียนรู้อย่างหลากหลาย เช่น บุคคล สถานที่ ของจริง เอกสาร สื่ออิเล็กทรอนิกส์ และอินเทอร์เน็ต เป็นต้น					
ด้านการวัดและประเมินผล					
18. ผู้เรียนมีส่วนร่วมในการกำหนดเกณฑ์การวัดและประเมินผล					
19. ประเมินผลอย่างหลากหลายและครบทั้งด้านความรู้ ทักษะ และจิตพิสัย					
20. ครู ผู้เรียน ผู้ปกครอง หรือ ผู้ที่เกี่ยวข้องมีส่วนร่วม ในการประเมิน					
หมายเหตุ ระดับการปฏิบัติ 5= ปฏิบัติดีเยี่ยม 4= ปฏิบัติดี 3= ปฏิบัติพอใช้ 2 = ควรปรับปรุง 1 = ไม่มีการปฏิบัติ	รวม				
	ค่าเฉลี่ย				

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 2 มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ	หน่วยที่ 2
		สอนครั้งที่ 3-4
		ชั่วโมงรวม 4

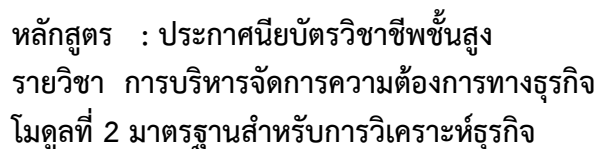
	แบบประเมินคุณธรรมจริยธรรมและพัฒนากระบวนการคิด		หน่วยที่ 2	
	รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ		คาบที่ 3-4	
	ชื่อเรื่อง มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ		จำนวน 4 ชั่วโมง	
ชื่อเลขที่ห้อง_____				
รายการประเมิน		คะแนนเต็ม	คะแนนที่ได้	หมายเหตุ
1. ระเบียบวินัย				
1.1 การแต่งกายตามระเบียบของวิทยาลัยฯ				
1.2 มีความตรงต่อเวลา				
2. ความสุภาพ				
2.1 มีความอ่อนน้อมถ่อมตน				
2.2 มีสัมมาคารวะ				
3. ความซื่อสัตย์				
3.1 ไม่ลอกงานเพื่อน				
3.2 มีความซื่อสัตย์ในการทำงาน				
4. ความมีน้ำใจ				
4.1 การทำความสะอาดห้องเรียน				
4.2 ให้ความช่วยเหลือครูและเพื่อนเมื่อมีปัญหา				
5. การรักความสามัคคี				
5.1 มีส่วนร่วมในการทำงาน				
5.2 เป็นผู้นำและผู้ตามที่ดี				
6. ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์				
6.1 กล้าแสดงความคิดเห็น				
6.2 พัฒนางานอยู่เสมอ				
คะแนนรวม				
ระดับคะแนน				
เกณฑ์คะแนน	ระดับคะแนน			
20	4	ดีมาก	ลงชื่อครูผู้สอน	
16-19	3	ดี	(.....)	
12-15	2	พอใช้	ครูประจำวิชา	
6-11	1	ปรับปรุง	/...../.....	
0-4	0	ไม่ผ่าน		

ปัญหาที่พบและแนวทางแก้ปัญหา

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 2 มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ	หน่วยที่ 2
		สอนครั้งที่ 3-4
		ชั่วโมงรวม 4

ปัญหาที่พบ	แนวทางแก้ปัญหา
ด้านการเตรียมการสอน	
ด้านการจัดกิจกรรมการเรียนรู้	
ด้านสื่อ นวัตกรรม แหล่งการเรียนรู้	
ด้านการวัดและประเมินผล	
ด้านอื่นๆ (โปรดระบุเป็นข้อๆ)	

ลงชื่อครูผู้สอน
 (.....)
 ตำแหน่ง.....
/...../.....



สอนครั้งที่ 3-4

ชั่วโมงรวม 4

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.

เวลา..... น.

ผู้บันทึก 1.....ตำแหน่ง.....
2.....ตำแหน่ง.....
3.....ตำแหน่ง.....
4.....ตำแหน่ง.....
5.....ตำแหน่ง.....

รายการนิเทศ



ลงชื่อ..... ลงชื่อ.....
 (.....) (.....)
 ผู้แทน ผู้แทน

ลงชื่อ..... ลงชื่อ.....
 (.....) (.....)
 ผู้แทน..... ผู้แทน.....

ลงชื่อ.....
(.....)
ผู้แทน

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 2 มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ	หน่วยที่ 2
		สอนครั้งที่ 3-4
		ชั่วโมงรวม 4

แบบทดสอบหลังเรียนโมดูลที่ 2

ตอนที่ 1 จงทำเครื่องหมายกากบาท (X) ลงหน้าข้อที่ถูกต้องที่สุด

1. QR Code พัฒนาจากอะไร

ก. Line Code

ข. Barcode

ค. CostCode

ง. Facecode

จ. Wallet

2. ปัจจุบันรหัสผ่านส่วนตัว (PIN) ของบัตร ATM จะมีกี่ตัว

ก. 4 ตัว

ข. 5 ตัว

ค. 6 ตัว

ง. 7 ตัว

จ. 8 ตัว

3. ข้อใดคือประโยชน์ของการชำระเงินด้วยบัตรเครดิต

ก. ใช้เงินในกรณีฉุกเฉินหรือจำเป็น

ข. เสียค่าธรรมเนียม

ค. เสียเวลาในการทำสัญญาการซื้อขาย

ง. ใช้จ่ายฟุ่มเฟือย

จ. มีอัตราดอกเบี้ยและค่าปรับค่อนข้างสูง

4. K PLUS เป็นชื่อแอปพลิเคชันของธนาคารใด

ก. ธนาคารกสิกรไทย

ข. ธนาคารกรุงไทย

ค. ธนาคารธนชาติ

ง. ธนาคารกรุงเทพ

จ. ธนาคารไทยพาณิชย์

5. SCB เป็นชื่อย่อของธนาคารใด

ก. ธนาคารกสิกรไทย

ข. ธนาคารกรุงไทย

ค. ธนาคารธนชาติ

ง. ธนาคารกรุงเทพ

จ. ธนาคารไทยพาณิชย์

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 2 มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ	หน่วยที่ 2
		สอนครั้งที่ 3-4
		ชั่วโมงรวม 4

กระดาษคำตอบแบบทดสอบหลังเรียนโมดูลที่ 2

ชื่อ-สกุล..... ระดับ..... รหัสนักเรียน/นักศึกษา.....

ข้อ	ก	ข	ค	ง
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				

คะแนนเต็ม 5 คะแนน ได้คะแนน คะแนน
 สรุปผล () ผ่านเกณฑ์
 () ไม่ผ่านเกณฑ์

ลงชื่อ ผู้ตรวจ
 (.....)

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 2 มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ	หน่วยที่ 2
		สอนครั้งที่ 3-4
		ชั่วโมงรวม 4

เฉลยแบบทดสอบหลังเรียนโมดูลที่ 2

ข้อที่	คำตอบ
1.	ข
2.	ค
3.	ก
4.	ก
5.	จ



หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช 2567

รายวิชาการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ

รหัสวิชา 31910-2001

บทเรียนโมดูลที่ 3

เรื่อง การวางแผนวิเคราะห์ธุรกิจและการเฝ้าติดตามธุรกิจ

โดย

นางสาวเปรมรสนี ถึงเสียบญวน

วิทยาลัยเทคนิคบางสะพาน อาชีวศึกษาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา

กระทรวงศึกษาธิการ



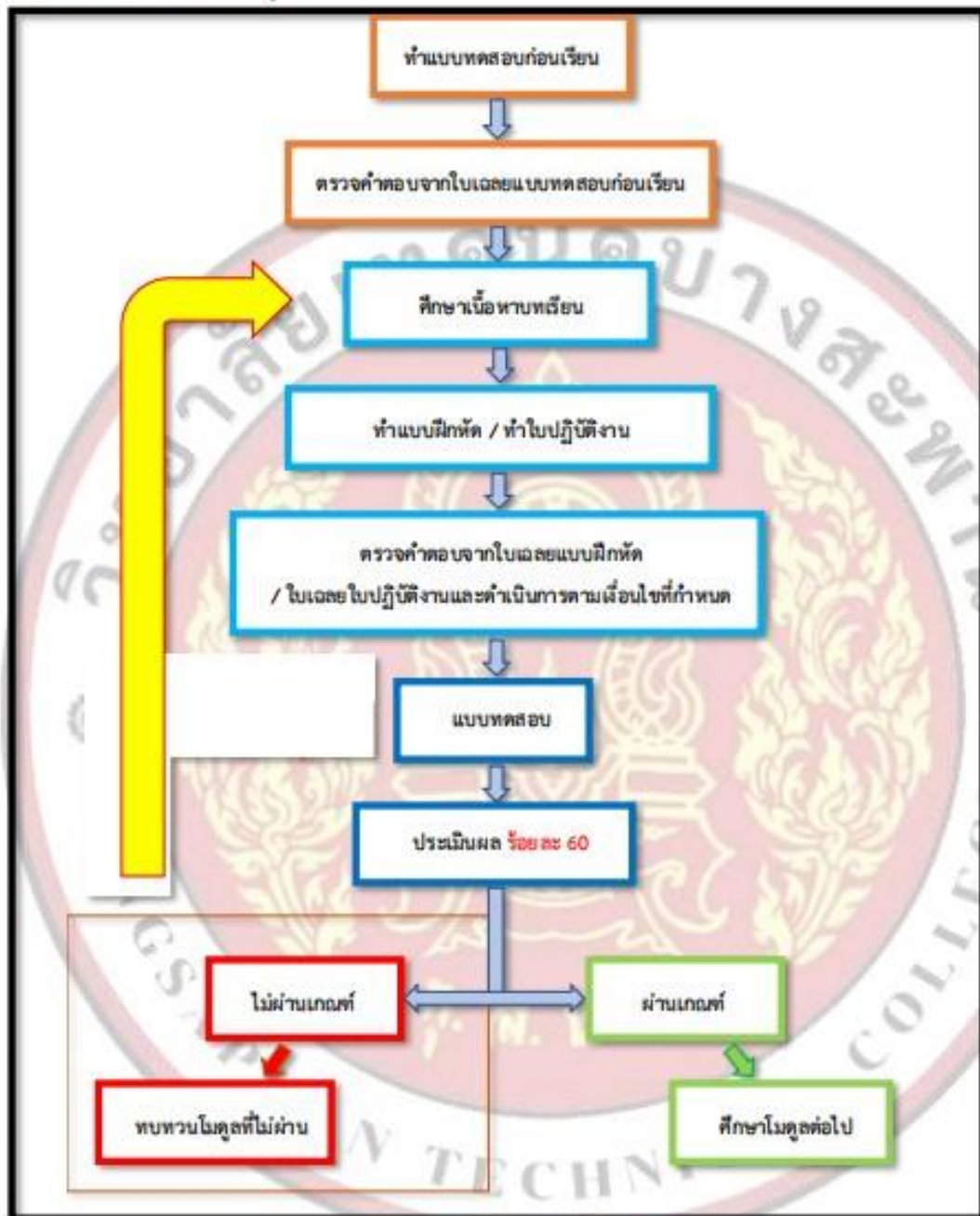
หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ
โมดูลที่ 3 การวางแผนวิเคราะห์ธุรกิจและการเฝ้าติดตามธุรกิจ

หน่วยที่ 3

สอนครั้งที่ 5-7

ชั่วโมงรวม 4

ขั้นตอนการใช้ทเรียนโมดูล



	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 3 การวางแผนวิเคราะห์ธุรกิจและการเฝ้าติดตามธุรกิจ	หน่วยที่ 3
		สอนครั้งที่ 5-7
		ชั่วโมงรวม 4

คำชี้แจงใช้บทเรียนโมดูลที่ 3

คำแนะนำสำหรับผู้เรียน

ก่อนที่จะเริ่มต้นศึกษาวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจนี้ ควรจะศึกษารายละเอียดอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจเพื่อจะได้มีแนวคิดเกี่ยวกับวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจที่จะศึกษาวิชานี้

ส่วนประกอบบทเรียนโมดูลประกอบด้วย

1. ใบแบบทดสอบก่อนเรียนและใบกระดาษคำตอบ
2. ใบเฉลยแบบทดสอบก่อนเรียน
3. ใบจุดประสงค์
4. ใบความรู้
5. ใบแบบฝึกหัด
6. ใบเฉลยแบบฝึกหัด
7. ใบปฏิบัติงาน
8. ใบแบบทดสอบหลังเรียนและใบกระดาษคำตอบ
9. ใบเฉลยแบบทดสอบหลังเรียน

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 3 การวางแผนวิเคราะห์ธุรกิจและการเฝ้าติดตามธุรกิจ	หน่วยที่ 3
		สอนครั้งที่ 5-7
		ชั่วโมงรวม 4

คำชี้แจงใช้บทเรียนโมดูลที่ 3

คำแนะนำในการใช้บทเรียนโมดูล

1. ให้ผู้เรียนศึกษาหลักการและเหตุผล (Prospectus) และจุดมุ่งหมาย (Objectives) ของบทเรียนโมดูลให้เข้าใจ
2. ให้ผู้เรียนปฏิบัติตามคำแนะนำและขั้นตอนการใช้อย่างเคร่งครัด
3. ผู้เรียนต้องมีความซื่อสัตย์ต่อตนเอง โดยไม่เปิดดูใบเฉลยคำตอบก่อนทำแบบทดสอบก่อนเรียนแบบฝึกหัด/ใบปฏิบัติงาน และแบบทดสอบหลังเรียนเพราะจะทำให้ผู้เรียนขาดความมั่นใจในการเรียนด้วยตนเองและไม่เกิดความเข้าใจที่แท้จริง
4. บทเรียนโมดูลนี้ ผู้เรียนสามารถใช้เรียนได้ตามความต้องการ ความพร้อมและความสะดวกโดยไม่จำกัดเวลาเรียน และสถานที่เรียน

ขั้นตอนการใช้บทเรียนโมดูล

1. ให้ผู้เรียนทำแบบทดสอบก่อนเรียนโดยทำเฉพาะข้อที่ผู้เรียนมีความรู้แท้จริง โปรดอย่าเดาคำตอบ ถ้าข้อใดไม่มีความรู้ให้ข้ามข้อนั้นไป โดยทำลงในกระดาษคำตอบ
2. ดูเฉลยใบแบบทดสอบก่อนเรียนแล้วประเมินผลการทำแบบทดสอบก่อนเรียน เป็นการวัดพื้นฐานความรู้ของผู้เรียนโดยไม่มีผลใด ๆ ต่อคะแนนในการเรียนบทเรียนโมดูลนี้
3. ให้ผู้เรียนศึกษาจุดประสงค์เชิงพฤติกรรม
4. ให้ผู้เรียนศึกษาเนื้อหาบทเรียนจากใบเนื้อหาให้มีความรู้ความเข้าใจ
5. เมื่อศึกษาเนื้อหาบทเรียนเข้าใจดีแล้ว ให้ผู้เรียนทำแบบฝึกหัด/ใบปฏิบัติงานในบทเรียนนั้น ๆ ลงในใบแบบฝึกหัด / ใบปฏิบัติงาน

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 3 การวางแผนวิเคราะห์ธุรกิจและการเฝ้าติดตามธุรกิจ	หน่วยที่ 3
		สอนครั้งที่ 5-7
		ชั่วโมงรวม 4

คำชี้แจงใช้บทเรียนโมดูลที่ 3

ขั้นตอนการใช้บทเรียนโมดูล (ต่อ)

- เมื่อทำแบบฝึกหัด/ปฏิบัติงานแล้วให้ตรวจคำตอบจากใบเฉลยแบบฝึกหัด/ใบเฉลยการปฏิบัติงาน
- ถ้าผ่านเกณฑ์การประเมินที่ตั้งไว้ให้ผู้เรียนทำแบบทดสอบหลังเรียน แต่ถ้าไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินให้กลับไปเรียนเนื้อหาเดิม และทำแบบฝึกหัด/ปฏิบัติงานใหม่อีกครั้ง
- เมื่อผู้เรียนผ่านเกณฑ์การประเมินแล้ว ให้ทำแบบทดสอบหลังเรียนโดยทำลงในกระดาษคำตอบ
- ตรวจคำตอบจากใบเฉลยแบบทดสอบหลังเรียนเพื่อประเมินผลสัมฤทธิ์ของการเรียน
- ถ้าผลการประเมินไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินที่กำหนดผู้เรียนต้องเรียนซ่อมเสริมทบทวนเนื้อหา
ของบทเรียนโมดูลนี้ จนกว่าจะผ่านเกณฑ์การประเมินที่กำหนด

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 3 การวางแผนวิเคราะห์ธุรกิจและการเฝ้าติดตามธุรกิจ	หน่วยที่ 3
		สอนครั้งที่ 5-7
		ชั่วโมงรวม 4

คำชี้แจงใช้บทเรียนโมดูลที่ 3

หลักการและเหตุผล (Prospectus)

ก่อนที่จะเริ่มต้นศึกษาวิชาการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจควรจะศึกษารายละเอียดอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับวิชาการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจเพื่อจะได้มีแนวคิดเกี่ยวกับการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจที่จะศึกษาวิชานี้ รวมทั้งแนวทางการศึกษาต่อ ซึ่งเนื้อหาที่จะนำมาศึกษาในโมดูลนี้ จะมีเนื้อหาเกี่ยวกับหลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจรูปแบบต่างๆ

จุดมุ่งหมาย (Objective)

เมื่อผู้เรียนได้ศึกษาและทดสอบผ่านบทเรียนโมดูลนี้แล้ว ผู้เรียนจะมีความรู้ในเรื่อง การวางแผนวิเคราะห์ธุรกิจและการเฝ้าติดตามธุรกิจ

ความรู้พื้นฐาน (Prerequisites)

ในการเรียนบทเรียนโมดูลนี้ให้ได้ผลดีนั้น ผู้เรียนจำเป็นต้องมีความรู้การวางแผนวิเคราะห์ธุรกิจและการเฝ้าติดตามธุรกิจ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 3 การวางแผนวิเคราะห์ธุรกิจและการเฝ้าติดตามธุรกิจ	หน่วยที่ 3
		สอนครั้งที่ 5-7
		ชั่วโมงรวม 4

แบบทดสอบก่อนเรียนโมดูลที่ 3

ตอนที่ 1 จงทำเครื่องหมายกากบาท (X) ลงหน้าข้อที่ถูกต้องที่สุด

1. QR Code พัฒนาจากอะไร

- ก. Line Code
- ข. Barcode
- ค. CostCode
- ง. Facecode
- จ. Wallet

2. ปัจจุบันรหัสผ่านส่วนตัว (PIN) ของบัตร ATM จะมีกี่ตัว

- ก. 4 ตัว
- ข. 5 ตัว
- ค. 6 ตัว
- ง. 7 ตัว
- จ. 8 ตัว

3. ข้อใดคือประโยชน์ของการชำระเงินด้วยบัตรเครดิต

- ก. ใช้เงินในกรณีฉุกเฉินหรือจำเป็น
- ข. เสียค่าธรรมเนียม
- ค. เสียเวลาในการทำสัญญาการซื้อขาย
- ง. ใช้จ่ายฟุ่มเฟือย
- จ. มีอัตราดอกเบี้ยและค่าปรับค่อนข้างสูง

4. K PLUS เป็นชื่อแอปพลิเคชันของธนาคารใด

- ก. ธนาคารกสิกรไทย
- ข. ธนาคารกรุงไทย
- ค. ธนาคารชนชาติ
- ง. ธนาคารกรุงเทพ
- จ. ธนาคารไทยพาณิชย์

5. SCB เป็นชื่อย่อของธนาคารใด

- ก. ธนาคารกสิกรไทย
- ข. ธนาคารกรุงไทย
- ค. ธนาคารชนชาติ
- ง. ธนาคารกรุงเทพ
- จ. ธนาคารไทยพาณิชย์

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 3 การวางแผนวิเคราะห์ธุรกิจและการเฝ้าติดตามธุรกิจ	หน่วยที่ 3
		สอนครั้งที่ 5-7
		ชั่วโมงรวม 4

กระดาษคำตอบแบบทดสอบก่อนเรียนโมดูลที่ 3

ชื่อ-สกุล..... ระดับ..... รหัสนักเรียน/นักศึกษา.....

ข้อ	ก	ข	ค	ง
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				

คะแนนเต็ม 5 คะแนน ได้คะแนน คะแนน
สรุปผล () ผ่านเกณฑ์
() ไม่ผ่านเกณฑ์

ลงชื่อ ผู้ตรวจ
(.....)

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 3 การวางแผนวิเคราะห์ธุรกิจและการเฝ้าติดตามธุรกิจ	หน่วยที่ 3
		สอนครั้งที่ 5-7
		ชั่วโมงรวม 4

เฉลยแบบทดสอบก่อนเรียนโมดูลที่ 3

ข้อที่	คำตอบ
1.	ข
2.	ค
3.	ก
4.	ก
5.	จ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 3 การวางแผนวิเคราะห์ธุรกิจและการเฝ้าติดตามธุรกิจ	หน่วยที่ 3
		สอนครั้งที่ 5-7
		ชั่วโมงรวม 4

จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

หลังจากที่ผู้เรียนได้ศึกษาเรื่องนี้แล้ว ผู้เรียนสามารถ

1. กระบวนการวางแผนวิเคราะห์ธุรกิจ (Business Analysis Planning)
2. แผนการเก็บรวบรวมความต้องการ (Requirements Elicitation Plan)
3. การเฝ้าระวังและเฝ้าดูผลกระทบของความต้องการต่อธุรกิจ



	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 3 การวางแผนวิเคราะห์ธุรกิจและการเฝ้าติดตามธุรกิจ	หน่วยที่ 3
		สอนครั้งที่ 5-7
		ชั่วโมงรวม 4

ใบความรู้

การวางแผนและการติดตามการวิเคราะห์ธุรกิจคืออะไร?

ลองคิดว่าคุณเตรียมตัวอย่างไรสำหรับงานใหม่ ก่อนเริ่มงานวิเคราะห์ธุรกิจจริง ๆ คุณควรคิดอย่างมีวิจระณญาณเกี่ยวกับสิ่งที่ต้องทำ ศึกษาข้อมูลที่มีอยู่ พูดคุยกับผู้ที่เกี่ยวข้อง และพยายามหาคำตอบสำหรับคำถามต่อไปนี้:



คำถามข้างต้นเป็นเพียงตัวอย่างเพื่ออธิบายความพยายามในการเตรียมตัวที่เกิดขึ้นหากคุณรับงานวิเคราะห์ธุรกิจ คุณอาจมีรายการสิ่งที่ต้องเรียนรู้เป็นของตนเอง สิ่งสำคัญคือคำตอบที่คุณได้รับจะช่วยให้คุณเข้าใจโครงการริเริ่ม ขอบเขต และบทบาทของคุณในโครงการนั้นได้ดีขึ้น นอกจากนี้ยังช่วยให้คุณวางแผนงานเพื่อให้งานสำเร็จลุล่วงอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลอีกด้วย การเตรียมพร้อมช่วยให้บรรลุผลลัพธ์ที่ดีขึ้นและกำหนดแนวทางแก้ไขปัญหาทางธุรกิจที่มอบคุณค่าที่แท้จริง วลีที่ว่า “คิดก่อนลงมือทำ” หรือ “การเตรียมตัวอย่างเหมาะสมช่วยป้องกันผลการดำเนินงานที่ย่ำแย่” อาจนำมาใช้ในที่นี้เพื่อสะท้อนถึงวัตถุประสงค์ของขั้นตอนนี้

นอกจากนี้ ความรู้ด้านการวางแผนและการติดตามการวิเคราะห์ธุรกิจยังประกอบด้วยองค์ประกอบต่างๆ ของการประเมินและการปรับปรุงกิจกรรมของตนเอง เมื่อดำเนินกิจกรรมการวิเคราะห์ธุรกิจ คุณต้องการทราบว่างานที่คุณและทีมทำนั้นมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลอย่างแท้จริงสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ด้านประสิทธิภาพขององค์กรหรือไม่ หากไม่เป็นเช่นนั้น อาจจำเป็นต้องมีการดำเนินการแก้ไขเพื่อนำไปสู่ประสิทธิภาพที่ดีขึ้นหรือป้องกันไม่ให้เกิดประสิทธิภาพแย่ลง งานนี้ช่วยให้มั่นใจได้ว่าจะมุ่งเน้นไปที่การปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง

โครงสร้างพื้นที่ความรู้

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 3 การวางแผนวิเคราะห์ธุรกิจและการเฝ้าติดตามธุรกิจ	หน่วยที่ 3
		สอนครั้งที่ 5-7
		ชั่วโมงรวม 4

หวังว่าคุณคงจะจำแง่มุมเหล่านี้ได้บ้างจากการปฏิบัติประจำวันของคุณใช่ไหมครับ? ตอนนี้เราสามารถนำองค์ประกอบทั้งหมดที่ได้กล่าวถึงข้างต้นมารวมไว้เป็นอินพุต งาน และเอาต์พุตที่ต้องดำเนินการในส่วนความรู้ด้านการวิเคราะห์ธุรกิจ การวางแผน และการติดตามผล

คำอธิบายงานโดยละเอียด

มาดูงานแต่ละงานและบทบาทของงานเหล่านั้นในการวางแผนและติดตามการวิเคราะห์ธุรกิจกันอย่างรวดเร็ว

วางแผนแนวทางการวิเคราะห์ธุรกิจ

งานนี้ก่อให้เกิด **แนวทางการวิเคราะห์ธุรกิจ (Business Analysis Approach)** แนวทางการวิเคราะห์ธุรกิจจะกำหนดวิธีการวิเคราะห์ธุรกิจสำหรับโครงการริเริ่มนี้ แนวทางนี้ขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย หนึ่งในนั้นคือวิธีการวางแผนที่เลือก: หากคุณทำงานตามวงจรชีวิตการพัฒนาแบบน้ำตก คุณจะมีขั้นตอนการทำงานที่เป็นทางการและชัดเจน แต่หากคุณทำงานตามวงจรชีวิตการพัฒนาแบบวนซ้ำ คุณจะมีขั้นตอนการทำงานที่เป็นทางการน้อยลงและมีการวิเคราะห์อย่างต่อเนื่อง ขึ้นต่อไป คุณจะกำหนดผลลัพธ์และงานที่จำเป็นต่อการดำเนินการให้เสร็จสมบูรณ์ รวมถึงกำหนดเวลาด้วย

แนวทางการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในแผน

งานนี้ก่อให้เกิด **แนวทางการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย** เราตระหนักดีว่าผู้มีส่วนได้ส่วนเสียสามารถสร้างหรือทำลายโครงการริเริ่มได้ การรู้จักผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและเข้าใจความต้องการและความคาดหวังของพวกเขาเป็นสิ่งสำคัญต่อความสำเร็จของโครงการริเริ่มใดๆ ในงานนี้ เราจะระบุและวิเคราะห์ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียเพื่อพัฒนากลยุทธ์การสื่อสารและการมีส่วนร่วมที่ดีที่สุด

แนวทางการกำกับดูแลแผน

งานนี้จะสร้าง **แนวทางการกำกับดูแล (Governance Approach)** ให้กับโครงการริเริ่ม **แนวทางการกำกับดูแล** จะกำหนดวิธีการตัดสินใจเกี่ยวกับงานวิเคราะห์ธุรกิจ เช่น การจัดลำดับความสำคัญหรือการอนุมัติ คุณสามารถพิจารณาการกำหนด (1) ใครจะเป็นผู้อนุมัติผลงาน (2) ใครจะเป็นผู้ตัดสินใจขั้นสุดท้ายในสถานการณ์ความขัดแย้ง (3) กระบวนการจัดการการเปลี่ยนแปลงมีลักษณะอย่างไร (4) ใครจะเป็นผู้ตัดสินใจเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงในขั้นตอนต่างๆ ของกระบวนการนี้ การชี้แจงและบันทึกประเด็นเหล่านี้ไว้จะช่วยประหยัดเวลาได้มากในภายหลังของโครงการริเริ่ม

การวางแผน การวิเคราะห์ธุรกิจ การจัดการข้อมูล

ในระหว่างการทำงานวิเคราะห์ธุรกิจ คุณจะได้รับข้อมูลมากมาย เช่น เอกสาร คำอธิบายกระบวนการ บันทึกการสัมภาษณ์ ฯลฯ คุณต้องวางแผนว่าจะจัดการกับข้อมูลวิเคราะห์ธุรกิจทั้งหมดนี้อย่างไร จะเก็บอะไรเก็บไว้ที่ไหนและเมื่อใด และใครสามารถเข้าถึงได้บ้าง นอกจากนี้ คุณยังต้องพิจารณาถึงการนำข้อกำหนดกลับมาใช้ใหม่: คุณสามารถระบุข้อกำหนดที่สามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้ หรือตัดสินใจสร้างข้อกำหนดที่ผู้อื่นสามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 3 การวางแผนวิเคราะห์ธุรกิจและการเฝ้าติดตามธุรกิจ	หน่วยที่ 3
		สอนครั้งที่ 5-7
		ชั่วโมงรวม 4

เพื่อวัตถุประสงค์ในการจัดการข้อกำหนด คุณต้องตัดสินใจว่าจะใช้แอตทริบิวต์ข้อกำหนดใด นอกจากนี้ คุณยังต้องตัดสินใจว่าจะติดตามข้อกำหนดไปยังข้อมูลการวิเคราะห์ทางธุรกิจอื่นๆ เช่น แบบจำลอง โค้ด หรือกรณีทดสอบอย่างไร

ระบุการปรับปรุงประสิทธิภาพการวิเคราะห์ทางธุรกิจ

นี่เป็นงานพิเศษในแผนวางแผนและติดตามการวิเคราะห์ธุรกิจ งานนี้ไม่เกี่ยวกับการเตรียมงานวิเคราะห์ธุรกิจ แต่เกี่ยวกับการสร้างความมั่นใจว่างานจะเสร็จสิ้นอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล นอกจากนี้ยังมีปัจจัยนำเข้าเพิ่มเติม ได้แก่ วัตถุประสงค์ด้านประสิทธิภาพ วัตถุประสงค์เหล่านี้ใช้เพื่อกำหนด ตัวชี้วัดและตัววัดสำหรับกระบวนการวิเคราะห์ธุรกิจ หากตรวจพบความแตกต่างระหว่างประสิทธิภาพที่คาดหวังและประสิทธิภาพที่วัดได้ การปรับปรุงจะถูกกำหนดและดำเนินการ การทราบถึงสิ่งที่คาดหวังจากเรา จะช่วยให้เราดำเนินงานได้ในระดับที่คาดหวัง



	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 3 การวางแผนวิเคราะห์ธุรกิจและการเฝ้าติดตามธุรกิจ	หน่วยที่ 3
		สอนครั้งที่ 5-7
		ชั่วโมงรวม 4

ใบแบบฝึกหัดโมดูลย่อยที่ 3

ชื่อ-สกุล..... ระดับ..... รหัสนักเรียน/นักศึกษา.....

คำชี้แจง : ให้นักเรียนตอบคำถามต่อไปนี้

1.การวางแผนและการติดตามการวิเคราะห์ธุรกิจคืออะไร

2. องค์ประกอบของระบบการชำระเงิน มี 3 ส่วน ได้แก่

3. ประโยชน์ของการชำระเงินด้วยการโอน/ชำระผ่านบัญชีธนาคาร ได้แก่

4. วิธีการชำระเงินด้วยการสแกน QR Code มี 4 ขั้นตอน ดังนี้

5. K PLUS จากธนาคารกรุงไทย (KBANK) มีวิธีการใช้ ดังนี้

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 3 การวางแผนวิเคราะห์ธุรกิจและการเฝ้าติดตามธุรกิจ	หน่วยที่ 3
		สอนครั้งที่ 5-7
		ชั่วโมงรวม 4

ใบเฉลยแบบฝึกหัดโมดูลที่ 3

คำชี้แจง : ให้นักเรียนตอบคำถามต่อไปนี้
จงเติมคำหรือข้อความลงในช่องว่างให้ถูกต้อง

1. ระบบการชำระเงิน คือ

ระบบการชำระเงิน (Payment System) คือ กระบวนการส่งมอบเงินหรือโอนสื่อการชำระเงินเพื่อชำระราคา อันเป็นผลมาจากกิจกรรมด้านการซื้อขายสินค้าหรือบริการ ระหว่างผู้จ่ายเงินและผู้รับเงิน ซึ่งอาจเป็นได้ทั้งบุคคลหรือองค์กร รวมถึงองค์กรที่เป็นตัวกลางแทนผู้จ่ายเงินและผู้รับเงิน เช่น ธนาคารพาณิชย์

2. องค์ประกอบของระบบการชำระเงิน มี 3 ส่วน ได้แก่

1. องค์กรและบุคคล
2. กระบวนการดำเนินการภายใต้กฎหมาย
3. สื่อการชำระเงินประเภทต่าง ๆ

3. ประโยชน์ของการชำระเงินด้วยการโอน/ชำระผ่านบัญชีธนาคาร ได้แก่

1. ใช้แทนเงินสด ซึ่งเป็นการหลีกเลี่ยงการสัมผัสธนบัตร โดยเฉพาะในช่วงสถานการณ์ COVID-19
2. ผู้ซื้อไม่จำเป็นต้องมีเงินสดติดตัวเป็นจำนวนมาก ซึ่งอาจจะไม่ปลอดภัยได้
3. ผู้ซื้อสะดวกในการชำระเงิน เพราะสามารถติดตั้งแอปพลิเคชันของธนาคารหลายแห่ง
4. ผู้ขายไม่จำเป็นต้องไปถอนเงินที่ธนาคาร เพราะเงินค่าสินค้าสามารถเบิกถอนผ่านแอปพลิเคชัน
5. การชำระเงินทุกครั้ง จะมีใบโอนเป็นหลักฐาน

4. วิธีการชำระเงินด้วยการสแกน QR Code มี 4 ขั้นตอน ดังนี้

1. เข้าแอปพลิเคชันสำหรับชำระเงินผ่าน QR Code แล้วเลือกประเภทว่าจะชำระเงินด้วยอะไร เช่น บัตรเครดิต โอนเงินจากบัญชี หรือ e-Wallet
2. สแกน QR Code ของร้านค้าผ่านแอปพลิเคชันที่อยู่บนสมาร์ทโฟน
3. ใส่จำนวนเงินที่ต้องการจ่าย และกดยืนยันการชำระเงิน

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 3 การวางแผนวิเคราะห์ธุรกิจและการเฝ้าติดตามธุรกิจ	หน่วยที่ 3
		สอนครั้งที่ 5-7
		ชั่วโมงรวม 4

4. ระบบแอปพลิเคชันของผู้ให้บริการจะส่งข้อมูลยืนยันการชำระเงินกลับมา โดยอาจจะเป็น SMS หรือ E-Mail เพื่อเป็นหลักฐานการชำระเงิน

5. K PLUS จากธนาคารกรุงไทย (KBANK) มีวิธีการใช้ ดังนี้

ธนาคารกรุงไทยหรือ KBank มี Mobile Banking โทรศัพท์ชื่อ K PLUS และ Internet Banking ในชื่อ K-Cyber Banking เป็นธนาคารที่มีผู้ใช้บริการมากที่สุด และยังมีบริการบัตรเครดิตเสมือน K-Web Shopping ใช้ซื้อสินค้าออนไลน์ผ่านอินเทอร์เน็ตได้โดยไม่ต้องใช้บัตรจริง และสามารถเปิดบัญชีธนาคารผ่านแอปได้แล้ว หากเป็นร้านออนไลน์ขนาดใหญ่ควรใช้งาน K-Cyber Banking ผ่านเว็บไซต์ควบคู่ไปด้วย K-Cyber Banking login หรือใช้งานผ่านโทรศัพท์ด้วยค้นหาด้วยชื่อแอป K PLUS iOS/Android



	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 3 การวางแผนวิเคราะห์ธุรกิจและการเฝ้าติดตามธุรกิจ	หน่วยที่ 3
		สอนครั้งที่ 5-7
		ชั่วโมงรวม 4

ใบปฏิบัติงานโมดูลที่ 3

เรื่อง การวางแผนวิเคราะห์ธุรกิจและการเฝ้าติดตามธุรกิจ

จุดประสงค์

1. เข้าใจหลักการของธุรกิจ รูปแบบธุรกิจ มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ
 2. มีทักษะในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจ
 3. มีความสามารถประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจ
- กิจกรรม**

แบ่งนักศึกษาออกเป็นกลุ่มๆ ละ 4-5 คน แล้วให้ระดมสมองบอกชื่อโดเมนเนมจำนวน 10 ชื่อ ในกลุ่มต่างๆ ดังนี้ 1) กลุ่มองค์กรค้า 2) กลุ่มการศึกษา 3) กลุ่มองค์กรรัฐบาล 4) กลุ่มองค์กรทหาร 5) กลุ่มองค์กรการบริหาร 6) กลุ่มองค์กรอื่น ๆ และให้ตัวแทนออกมานำเสนอหน้าชั้นเรียนให้เพื่อนๆ ร่วมอภิปราย ผู้สอนสรุปเสนอแนะ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 3 การวางแผนวิเคราะห์ธุรกิจและการเฝ้าติดตามธุรกิจ	หน่วยที่ 3
		สอนครั้งที่ 5-7
		ชั่วโมงรวม 4

แบบประเมินการเรียนรู้

คำชี้แจง ให้นักเรียนใส่เครื่องหมาย ✓ ในระดับคะแนนที่เห็นว่าเหมาะสมมากที่สุด

ชื่อนักเรียน.....

ที่	รายการประเมิน	คะแนน				ข้อคิดเห็น
		3	2	1	0	
1	บอกหลักการทำงานของบริการเว็บไซต์ได้					
2	อธิบายความหมาย ความสำคัญของเว็บไซต์ได้					
3	อธิบายเว็บไซต์ได้					
4	บอกความหมาย ประเภทของโดเมนเนมได้					
รวม						

ผู้ประเมิน.....

วันที่.....เดือน..... พ.ศ.

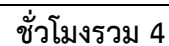
เกณฑ์ที่ประเมินผล

- 3= ถูกต้อง ตรงตามประเด็นการประเมิน
- 2 =ขาดเนื้อหาบางส่วน
- 1 =ต้องแก้ไขบางส่วน
- 0 =ไม่มีความพร้อมหรือขาดการนำเสนอที่ดี

ความคิดเห็นของผู้ประเมิน

.....

.....



...../...../.....

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 3 การวางแผนวิเคราะห์ธุรกิจและการเฝ้าติดตามธุรกิจ	หน่วยที่ 3
		สอนครั้งที่ 5-7
		ชั่วโมงรวม 4

แบบประเมินการนำเสนอ

คำชี้แจง ให้นักศึกษาใส่เครื่องหมาย ✓ ในระดับคะแนนที่เห็นว่าเหมาะสมมากที่สุด

ชื่อกลุ่มที่ประเมิน.....

ลำดับ	คำถาม	ระดับคะแนนที่ประเมิน			
		3	2	1	0
1	การเกริ่นนำเข้าสู่เนื้อหา				
2	เอกสารประกอบการนำเสนอ				
3	อธิบายเนื้อหาชัดเจนตรงตามประเด็น				
4	เปิดโอกาสให้ผู้ฟังซักถามข้อสงสัย				
5	มีสื่อประกอบการนำเสนอ				
6	ความสามัคคีในกลุ่ม(การทำงานเป็นทีม)				
7	พูดเสียงดังฟังชัด				
8	ความพร้อมของกลุ่ม				
9	ความตรงต่อเวลา				
10	การสรุปเนื้อหา				
รวม					

ผู้ประเมิน.....

วันที่.....เดือน..... พ.ศ.

เกณฑ์ที่ประเมินผล

3= ถูกต้อง ตรงตามประเด็นการประเมิน

2 =ขาดเนื้อหาบางจุด

1 =ต้องแก้ไขบางส่วน

0 =ไม่มีความพร้อมหรือขาดการนำเสนอที่ดี

ความคิดเห็นของผู้ประเมิน

.....

.....

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 3 การวางแผนวิเคราะห์ธุรกิจและการเฝ้าติดตามธุรกิจ	หน่วยที่ 3
		สอนครั้งที่ 5-7
		ชั่วโมงรวม 4

แบบประเมินกระบวนการทำงานกลุ่ม

ชื่อกลุ่ม.....ชั้น.....ห้อง.....

รายชื่อสมาชิก

1.....เลขที่..... 2.....
เลขที่.....
3.....เลขที่..... 4.....
เลขที่.....

ที่	รายการประเมิน	คะแนน			ข้อคิดเห็น
		3	2	1	
1	การกำหนดเป้าหมายร่วมกัน				
2	การแบ่งหน้าที่รับผิดชอบและการเตรียมความพร้อม				
3	การปฏิบัติหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย				
4	การประเมินผลและปรับปรุงงาน				
รวม					

ผู้ประเมิน.....
วันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

เกณฑ์การให้คะแนน

1. การกำหนดเป้าหมายร่วมกัน

3 คะแนน= สมาชิกทุกคนมีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมายการทำงานอย่างชัดเจน

2 คะแนน= สมาชิกส่วนใหญ่มีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมายในการทำงาน

1 คะแนน= สมาชิกส่วนน้อยมีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมายในการทำงาน

2. การหน้าที่รับผิดชอบและการเตรียมความพร้อม

3 คะแนน= กระจายงานได้ทั่วถึง และตรงตามความสามารถของสมาชิกทุกคน มีการจัดเตรียมสถานที่ สื่อ / อุปกรณ์ไว้อย่างพร้อมเพรียงยึดหลักความประหยัด

2 คะแนน= กระจายงานได้ทั่วถึง แต่ไม่ตรงตามความสามารถ และมีสื่อ / อุปกรณ์ไว้อย่างพร้อมเพรียง แต่ขาดการจัดเตรียมสถานที่และไม่ยึดหลักความประหยัด

1 คะแนน= กระจายงานไม่ทั่วถึงและมีสื่อ / อุปกรณ์ไม่เพียงพอ และไม่ยึดหลักความประหยัด

3. การปฏิบัติหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 3 การวางแผนวิเคราะห์ธุรกิจและการเฝ้าติดตามธุรกิจ	หน่วยที่ 3
		สอนครั้งที่ 5-7
		ชั่วโมงรวม 4

3 คะแนน= ทำงานได้สำเร็จตามเป้าหมาย และตามเวลาที่กำหนดมีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

2 คะแนน= ทำงานได้สำเร็จตามเป้าหมาย แต่ช้ากว่าเวลาที่กำหนด ไม่มีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

1 คะแนน= ทำงานไม่สำเร็จตามเป้าหมาย และไม่มีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

4. การประเมินผลและปรับปรุงงาน

3 คะแนน= สมาชิกทุกคนร่วมปรึกษาหารือ ติดตาม ตรวจสอบ และปรับปรุงงานเป็นระยะมีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

2 คะแนน= สมาชิกบางส่วนมีส่วนร่วมปรึกษาหารือ แต่ไม่ปรับปรุงงาน ไม่มีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

1 คะแนน= สมาชิกบางส่วนมีส่วนร่วมไม่มีส่วนร่วมปรึกษาหารือ และปรับปรุงงาน ไม่มีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 3 การวางแผนวิเคราะห์ธุรกิจและการเฝ้าติดตามธุรกิจ	หน่วยที่ 3
		สอนครั้งที่ 5-7
		ชั่วโมงรวม 4

แบบประเมินการบูรณาการตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง
รหัสวิชา 31910-2001 การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ

ภาคเรียนที่ปีการศึกษา

(ผู้สอนประเมินผู้เรียน)

หัวข้อประเมิน

- | | |
|------------------|--------------------|
| 1. พอประมาณ | 6. ระมัดระวัง |
| 2. มีเหตุผล | 7. ซื่อสัตย์สุจริต |
| 3. มีภูมิคุ้มกัน | 8. ขยันอดทน |
| 4. รอบรู้ | 9. มีสติปัญญา |
| 5. รอบคอบ | 10. แบ่งปัน |

รูปแบบการประเมินให้คะแนน

5 = ดีมาก , 4 = ดี , 3= พอใช้ , 2 = ควรปรับปรุง , 1 = ร่วมกิจกรรม , 0 = ไม่ร่วมกิจกรรม

เลขที่	ชื่อ - สกุล	หัวข้อประเมิน						รวม คะแนน	หมายเหตุ
		1. (5)	2. (5)	3. (5)	4. (5)	5. (5)	6. (5)		
1									
2									
3									
4									
5									

ข้อคิดเห็นจากผู้ประเมิน

.....

.....

.....

.....

ลงชื่อ.....ผู้ประเมิน

(.....)

วันที่.....เดือน.....ปีพ.ศ.....

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 3 การวางแผนวิเคราะห์ธุรกิจและการเฝ้าติดตามธุรกิจ	หน่วยที่ 3
		สอนครั้งที่ 5-7
		ชั่วโมงรวม 4

บันทึกผลหลังการจัดการเรียนรู้แบบมุ่งเน้นสมรรถนะอาชีพและบูรณาการตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง/ ผล 5 มิติ / นโยบาย 3 D และ 11 ดี 11 เก่ง

รายการ	ระดับการปฏิบัติ				
	5	4	3	2	1
ด้านการเตรียมการสอน					
1. จัดหน่วยการเรียนรู้ได้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การเรียนรู้					
2. กำหนดเกณฑ์การประเมินครอบคลุมทั้งด้านความรู้ ด้านทักษะ และด้านจิตพิสัย					
3. เตรียมวัสดุ-อุปกรณ์ สื่อ นวัตกรรม กิจกรรมตามแผนการจัดการเรียนรู้ก่อนเข้าสอน					
ด้านการจัดกิจกรรมการเรียนรู้					
4. มีวิธีการนำเข้าสู่บทเรียนที่น่าสนใจ					
5. มีกิจกรรมที่หลากหลาย เพื่อช่วยให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้ ความเข้าใจ					
6. จัดกิจกรรมที่ส่งเสริมให้ผู้เรียนค้นคว้าเพื่อหาคำตอบด้วยตนเอง					
7. นักเรียนมีส่วนร่วมในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้					
8. จัดกิจกรรมที่เน้นกระบวนการคิด (คิดวิเคราะห์ คิดสังเคราะห์ คิดสร้างสรรค์)					
9. กระตุ้นให้ผู้เรียนแสดงความคิดเห็นอย่างเสรี					
10. จัดกิจกรรมการเรียนรู้ที่เชื่อมโยงกับชีวิตจริงโดยนำภูมิปัญญา/บูรณาการเข้ามามีส่วนร่วม					
11. จัดกิจกรรมโดยสอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม					
12. มีการเสริมแรงเมื่อนักเรียนปฏิบัติ หรือตอบถูกต้อง					
13. มอบหมายงานให้เหมาะสมตามศักยภาพของผู้เรียน					
14. เอาใจใส่ดูแลผู้เรียน อย่างทั่วถึง					
15. ใช้เวลาสอนเหมาะสมกับเวลาที่กำหนด					
ด้านสื่อ นวัตกรรม แหล่งการเรียนรู้					
16. ใช้สื่อที่เหมาะสมกับกิจกรรมและศักยภาพของผู้เรียน					
17. ใช้สื่อ แหล่งการเรียนรู้อย่างหลากหลาย เช่น บุคคล สถานที่ ของจริง เอกสาร สื่ออิเล็กทรอนิกส์ และอินเทอร์เน็ต เป็นต้น					
ด้านการวัดและประเมินผล					
18. ผู้เรียนมีส่วนร่วมในการกำหนดเกณฑ์การวัดและประเมินผล					
19. ประเมินผลอย่างหลากหลายและครบทั้งด้านความรู้ ทักษะ และจิตพิสัย					
20. ครู ผู้เรียน ผู้ปกครอง หรือ ผู้ที่เกี่ยวข้องมีส่วนร่วม ในการประเมิน					
หมายเหตุ ระดับการปฏิบัติ 5= ปฏิบัติดีเยี่ยม 4= ปฏิบัติดี 3= ปฏิบัติพอใช้ 2 = ควรปรับปรุง 1 = ไม่มีการปฏิบัติ	รวม				
	ค่าเฉลี่ย				

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 3 การวางแผนวิเคราะห์ธุรกิจและการเฝ้าติดตามธุรกิจ	หน่วยที่ 3
		สอนครั้งที่ 5-7
		ชั่วโมงรวม 4

	แบบประเมินคุณธรรมจริยธรรมและพัฒนากระบวนการคิด		หน่วยที่ 3	
	รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ		คาบที่ 5-7	
	ชื่อเรื่อง การวางแผนวิเคราะห์ธุรกิจและการเฝ้าติดตามธุรกิจ		จำนวน 4 ชั่วโมง	
ชื่อเลขที่ห้อง_____				
รายการประเมิน		คะแนนเต็ม	คะแนนที่ได้	หมายเหตุ
1. ระเบียบวินัย				
1.1 การแต่งกายตามระเบียบของวิทยาลัยฯ				
1.2 มีความตรงต่อเวลา				
2. ความสุภาพ				
2.1 มีความอ่อนน้อมถ่อมตน				
2.2 มีสัมมาคารวะ				
3. ความซื่อสัตย์				
3.1 ไม่ลอกงานเพื่อน				
3.2 มีความซื่อสัตย์ในการทำงาน				
4. ความมีน้ำใจ				
4.1 การทำความสะอาดห้องเรียน				
4.2 ให้ความช่วยเหลือครูและเพื่อนเมื่อมีปัญหา				
5. การรักความสามัคคี				
5.1 มีส่วนร่วมในการทำงาน				
5.2 เป็นผู้นำและผู้ตามที่ดี				
6. ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์				
6.1 กล้าแสดงความคิดเห็น				
6.2 พัฒนางานอยู่เสมอ				
คะแนนรวม				
ระดับคะแนน				
เกณฑ์คะแนน	ระดับคะแนน			
20	4	ดีมาก	ลงชื่อครูผู้สอน	
16-19	3	ดี	(.....)	
12-15	2	พอใช้	ครูประจำวิชา	
6-11	1	ปรับปรุง	/...../.....	
0-4	0	ไม่ผ่าน		

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 3 การวางแผนวิเคราะห์ธุรกิจและการเฝ้าติดตามธุรกิจ	หน่วยที่ 3
		สอนครั้งที่ 5-7
		ชั่วโมงรวม 4

ปัญหาที่พบและแนวทางแก้ปัญหา

ปัญหาที่พบ	แนวทางแก้ปัญหา
ด้านการเตรียมการสอน	
ด้านการจัดกิจกรรมการเรียนรู้	
ด้านสื่อ นวัตกรรม แหล่งการเรียนรู้	
ด้านการวัดและประเมินผล	
ด้านอื่นๆ (โปรดระบุเป็นข้อๆ)	

ลงชื่อครูผู้สอน

(.....)

ตำแหน่ง.....

...../...../.....

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 3 การวางแผนวิเคราะห์ธุรกิจและการเฝ้าติดตามธุรกิจ	หน่วยที่ 3
		สอนครั้งที่ 5-7
		ชั่วโมงรวม 4

บันทึกการนิเทศและติดตาม

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.

เวลา..... น.

ผู้นิเทศ 1.....ตำแหน่ง.....
2.....ตำแหน่ง.....
3.....ตำแหน่ง.....
4.....ตำแหน่ง.....
5.....ตำแหน่ง.....

รายการนิเทศ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ลงชื่อ.....ลงชื่อ.....
(.....)(.....)
ผู้นิเทศผู้นิเทศ

ลงชื่อ.....ลงชื่อ.....
(.....)(.....)
ผู้นิเทศผู้นิเทศ

ลงชื่อ.....
(.....)
ผู้นิเทศ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 3 การวางแผนวิเคราะห์ธุรกิจและการเฝ้าติดตามธุรกิจ	หน่วยที่ 3
		สอนครั้งที่ 5-7
		ชั่วโมงรวม 4

แบบทดสอบหลังเรียนโมดูลที่ 3

ตอนที่ 1 จงทำเครื่องหมายกากบาท (X) ลงหน้าข้อที่ถูกต้องที่สุด

- QR Code พัฒนาจากอะไร
 - Line Code
 - Barcode
 - CostCode
 - Facecode
 - Wallet
- ปัจจุบันรหัสผ่านส่วนตัว (PIN) ของบัตร ATM จะมีกี่ตัว
 - 4 ตัว
 - 5 ตัว
 - 6 ตัว
 - 7 ตัว
 - 8 ตัว
- ข้อใดคือประโยชน์ของการชำระเงินด้วยบัตรเครดิต
 - ใช้เงินในกรณีฉุกเฉินหรือจำเป็น
 - เสียค่าธรรมเนียม
 - เสียเวลาในการทำสัญญาการซื้อขาย
 - ใช้จ่ายฟุ่มเฟือย
 - มีอัตราดอกเบี้ยและค่าปรับค่อนข้างสูง
- K PLUS เป็นชื่อแอปพลิเคชันของธนาคารใด
 - ธนาคารกสิกรไทย
 - ธนาคารกรุงไทย
 - ธนาคารธนชาติ
 - ธนาคารกรุงเทพ
 - ธนาคารไทยพาณิชย์
- SCB เป็นชื่อย่อของธนาคารใด
 - ธนาคารกสิกรไทย
 - ธนาคารกรุงไทย
 - ธนาคารธนชาติ
 - ธนาคารกรุงเทพ
 - ธนาคารไทยพาณิชย์

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 3 การวางแผนวิเคราะห์ธุรกิจและการเฝ้าติดตามธุรกิจ	หน่วยที่ 3
		สอนครั้งที่ 5-7
		ชั่วโมงรวม 4

กระดาษคำตอบแบบทดสอบหลังเรียนโมดูลที่ 3

ชื่อ-สกุล..... ระดับ..... รหัสนักเรียน/นักศึกษา.....

ข้อ	ก	ข	ค	ง
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				

คะแนนเต็ม 5 คะแนน ได้คะแนน คะแนน
 สรุปผล () ผ่านเกณฑ์
 () ไม่ผ่านเกณฑ์

ลงชื่อ ผู้ตรวจ
 (.....)

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 3 การวางแผนวิเคราะห์ธุรกิจและการเฝ้าติดตามธุรกิจ	หน่วยที่ 3
		สอนครั้งที่ 5-7
		ชั่วโมงรวม 4

เฉลยแบบทดสอบหลังเรียนโมดูลที่ 3

ข้อที่	คำตอบ
1.	ข
2.	ค
3.	ก
4.	ก
5.	จ



หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช 2567

รายวิชาการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ

รหัสวิชา 31910-2001

บทเรียนโมดูลที่ 4

เรื่อง การสอบถามความต้องการทางธุรกิจ

โดย

นางสาวเปรมรัสมิ ถึงเลียบญวน

วิทยาลัยเทคนิคบางสะพาน

อาชีวศึกษาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา

กระทรวงศึกษาธิการ



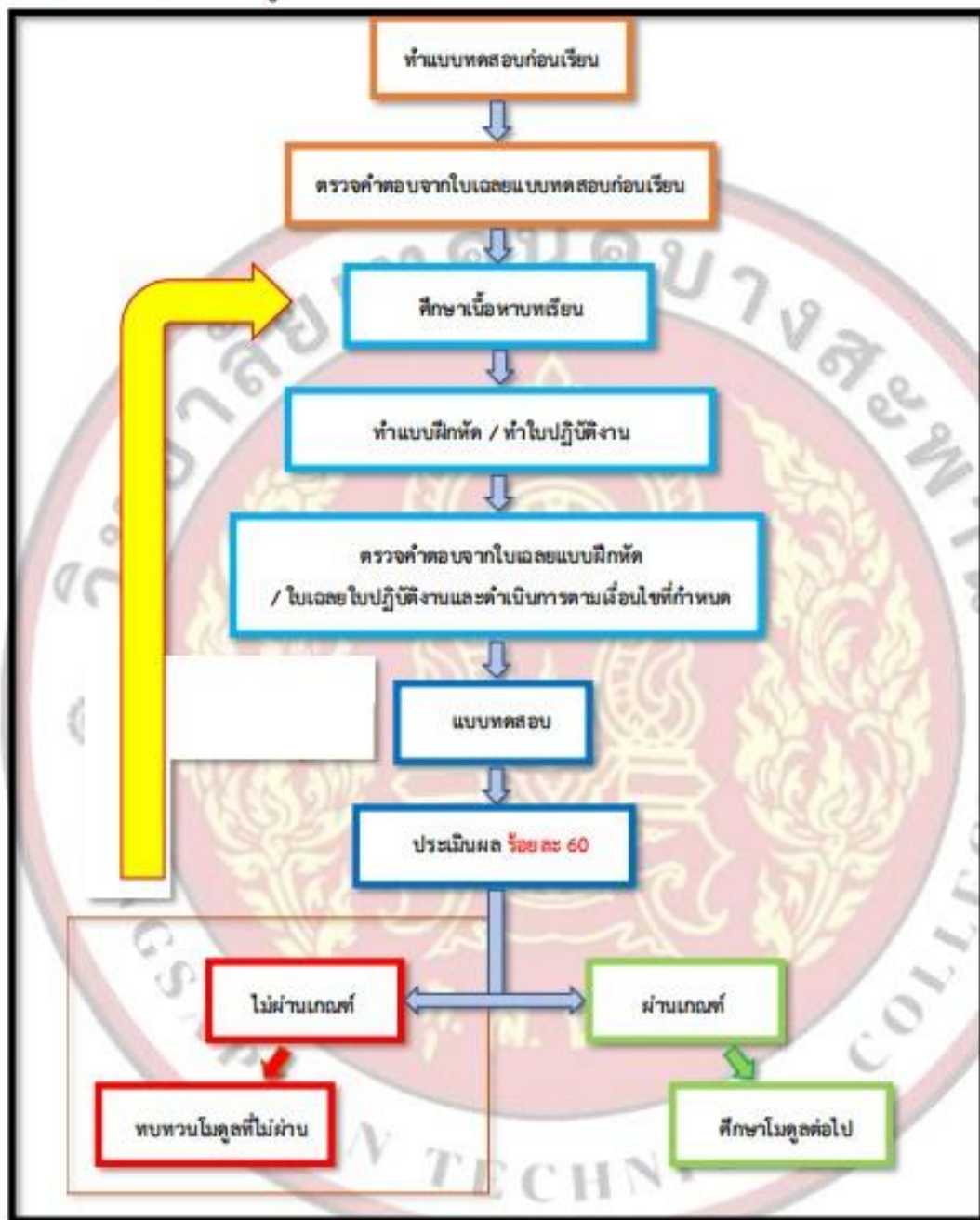
หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ
โมดูลที่ 4 การสอบถามความต้องการทางธุรกิจ

หน่วยที่ 4

สอนครั้งที่ 8-10

ชั่วโมงรวม 4

ขั้นตอนการใช้ทเรียนโมดูล



	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 4 การสอบถามความต้องการทางธุรกิจ	หน่วยที่ 4
		สอนครั้งที่ 8-10
		ชั่วโมงรวม 4

คำชี้แจงใช้บทเรียนโมดูลที่ 4

คำแนะนำสำหรับผู้เรียน

ก่อนที่จะเริ่มต้นศึกษาวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจนี้ ควรจะศึกษารายละเอียดอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจเพื่อจะได้มีแนวคิดเกี่ยวกับวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจที่จะศึกษาวิชานี้

ส่วนประกอบบทเรียนโมดูลประกอบด้วย

1. ใบแบบทดสอบก่อนเรียนและใบกระดาษคำตอบ
2. ใบเฉลยแบบทดสอบก่อนเรียน
3. ใบจุดประสงค์
4. ใบความรู้
5. ใบแบบฝึกหัด
6. ใบเฉลยแบบฝึกหัด
7. ใบปฏิบัติงาน
8. ใบแบบทดสอบหลังเรียนและใบกระดาษคำตอบ
9. ใบเฉลยแบบทดสอบหลังเรียน

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 4 การสอบถามความต้องการทางธุรกิจ	หน่วยที่ 4
		สอนครั้งที่ 8-10
		ชั่วโมงรวม 4

คำชี้แจงใช้บทเรียนโมดูลที่ 4

คำแนะนำในการใช้บทเรียนโมดูล

1. ให้ผู้เรียนศึกษาหลักการและเหตุผล (Prospectus) และจุดมุ่งหมาย (Objectives) ของบทเรียนโมดูลให้เข้าใจ
2. ให้ผู้เรียนปฏิบัติตามคำแนะนำและขั้นตอนการใช้อย่างเคร่งครัด
3. ผู้เรียนต้องมีความซื่อสัตย์ต่อตนเอง โดยไม่เปิดดูใบเฉลยคำตอบก่อนทำแบบทดสอบก่อนเรียนแบบฝึกหัด/ใบปฏิบัติงาน และแบบทดสอบหลังเรียนเพราะจะทำให้ผู้เรียนขาดความมั่นใจในการเรียนด้วยตนเองและไม่เกิดความเข้าใจที่แท้จริง
4. บทเรียนโมดูลนี้ ผู้เรียนสามารถใช้เรียนได้ตามความต้องการ ความพร้อมและความสะดวกโดยไม่จำกัดเวลาเรียน และสถานที่เรียน

ขั้นตอนการใช้บทเรียนโมดูล

1. ให้ผู้เรียนทำแบบทดสอบก่อนเรียนโดยทำเฉพาะข้อที่ผู้เรียนมีความรู้แท้จริง โปรดอย่าเดาคำตอบ ถ้าข้อใดไม่มีความรู้ให้ข้ามข้อนั้นไป โดยทำลงในกระดาษคำตอบ
2. ดูเฉลยใบแบบทดสอบก่อนเรียนแล้วประเมินผลการทำแบบทดสอบก่อนเรียน เป็นการวัดพื้นฐานความรู้ของผู้เรียนโดยไม่มีผลใด ๆ ต่อคะแนนในการเรียนบทเรียนโมดูลนี้
3. ให้ผู้เรียนศึกษาจุดประสงค์เชิงพฤติกรรม
4. ให้ผู้เรียนศึกษาเนื้อหาบทเรียนจากใบเนื้อหาให้มีความรู้ความเข้าใจ
5. เมื่อศึกษาเนื้อหาบทเรียนเข้าใจดีแล้ว ให้ผู้เรียนทำแบบฝึกหัด/ใบปฏิบัติงานในบทเรียนนั้น ๆ ลงในใบแบบฝึกหัด / ใบปฏิบัติงาน

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 4 การสอบถามความต้องการทางธุรกิจ	หน่วยที่ 4
		สอนครั้งที่ 8-10
		ชั่วโมงรวม 4

คำชี้แจงใช้บทเรียนโมดูลที่ 4

ขั้นตอนการใช้บทเรียนโมดูล (ต่อ)

6. เมื่อทำแบบฝึกหัด/ปฏิบัติงานแล้วให้ตรวจคำตอบจากใบเฉลยแบบฝึกหัด/ใบเฉลยการปฏิบัติงาน
7. ถ้าผ่านเกณฑ์การประเมินที่ตั้งไว้ให้ผู้เรียนทำแบบทดสอบหลังเรียน แต่ถ้าไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินให้กลับไปเรียนเนื้อหาเดิม และทำแบบฝึกหัด/ปฏิบัติงานใหม่อีกครั้ง
8. เมื่อผู้เรียนผ่านเกณฑ์การประเมินแล้ว ให้ทำแบบทดสอบหลังเรียนโดยทำลงในกระดาษคำตอบ
9. ตรวจคำตอบจากใบเฉลยแบบทดสอบหลังเรียนเพื่อประเมินผลสัมฤทธิ์ของการเรียน
10. ถ้าผลการประเมินไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินที่กำหนดผู้เรียนต้องเรียนซ่อมเสริมทบทวนเนื้อหา
ของบทเรียนโมดูลนี้ จนกว่าจะผ่านเกณฑ์การประเมินที่กำหนด

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 4 การสอบถามความต้องการทางธุรกิจ	หน่วยที่ 4
		สอนครั้งที่ 8-10
		ชั่วโมงรวม 4

คำชี้แจงใช้บทเรียนโมดูลที่ 4

หลักการและเหตุผล (Prospectus)

ก่อนที่จะเริ่มต้นศึกษาวิชาการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจควรจะศึกษารายละเอียดอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับวิชาการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจเพื่อจะได้มีแนวคิดเกี่ยวกับการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจที่จะศึกษาวิชานี้ รวมทั้งแนวทางการศึกษาต่อ ซึ่งเนื้อหาที่จะนำมาศึกษาในโมดูลนี้ จะมีเนื้อหาเกี่ยวกับหลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจรูปแบบต่างๆ

จุดมุ่งหมาย (Objective)

เมื่อผู้เรียนได้ศึกษาและทดสอบผ่านบทเรียนโมดูลนี้แล้ว ผู้เรียนจะมีความรู้ในเรื่อง การสอบถามความต้องการทางธุรกิจ

ความรู้พื้นฐาน (Prerequisites)

ในการเรียนบทเรียนโมดูลนี้ให้ได้ผลดีนั้น ผู้เรียนจำเป็นต้องมีความรู้การสอบถามความต้องการทางธุรกิจ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 4 การสอบถามความต้องการทางธุรกิจ	หน่วยที่ 4
		สอนครั้งที่ 8-10
		ชั่วโมงรวม 4

แบบทดสอบก่อนเรียนโมดูลที่ 4

ตอนที่ 1 จงทำเครื่องหมายกากบาท (X) ลงหน้าข้อที่ถูกต้องที่สุด

1. QR Code พัฒนาจากอะไร

- ก. Line Code
- ข. Barcode
- ค. CostCode
- ง. Facecode
- จ. Wallet

2. ปัจจุบันรหัสผ่านส่วนตัว (PIN) ของบัตร ATM จะมีกี่ตัว

- ก. 4 ตัว
- ข. 5 ตัว
- ค. 6 ตัว
- ง. 7 ตัว
- จ. 8 ตัว

3. ข้อใดคือประโยชน์ของการชำระเงินด้วยบัตรเครดิต

- ก. ใช้เงินในกรณีฉุกเฉินหรือจำเป็น
- ข. เสียค่าธรรมเนียม
- ค. เสียเวลาในการทำสัญญาการซื้อขาย
- ง. ใช้จ่ายฟุ่มเฟือย
- จ. มีอัตราดอกเบี้ยและค่าปรับค่อนข้างสูง

4. K PLUS เป็นชื่อแอปพลิเคชันของธนาคารใด

- ก. ธนาคารกสิกรไทย
- ข. ธนาคารกรุงไทย
- ค. ธนาคารธนชาติ
- ง. ธนาคารกรุงเทพ
- จ. ธนาคารไทยพาณิชย์

5. SCB เป็นชื่อย่อของธนาคารใด

- ก. ธนาคารกสิกรไทย
- ข. ธนาคารกรุงไทย
- ค. ธนาคารธนชาติ
- ง. ธนาคารกรุงเทพ
- จ. ธนาคารไทยพาณิชย์

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 4 การสอบถามความต้องการทางธุรกิจ	หน่วยที่ 4
		สอนครั้งที่ 8-10
		ชั่วโมงรวม 4

กระดาษคำตอบแบบทดสอบก่อนเรียนโมดูลที่ 4

ชื่อ-สกุล..... ระดับ..... รหัสนักเรียน/นักศึกษา.....

ข้อ	ก	ข	ค	ง
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				

คะแนนเต็ม 5 คะแนน ได้คะแนน คะแนน
สรุปผล () ผ่านเกณฑ์
() ไม่ผ่านเกณฑ์

ลงชื่อ ผู้ตรวจ
(.....)

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 4 การสอบถามความต้องการทางธุรกิจ	หน่วยที่ 4
		สอนครั้งที่ 8-10
		ชั่วโมงรวม 4

เฉลยแบบทดสอบก่อนเรียนโมดูลที่ 4

ข้อที่	คำตอบ
1.	ข
2.	ค
3.	ก
4.	ก
5.	จ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 4 การสอบถามความต้องการทางธุรกิจ	หน่วยที่ 4
		สอนครั้งที่ 8-10
		ชั่วโมงรวม 4

จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

หลังจากที่ผู้เรียนได้ศึกษาเรื่องนี้แล้ว ผู้เรียนสามารถ

1. เทคนิคการสืบค้นความต้องการ (elicitation techniques): interview, survey, workshop, observation, prototyping
2. การจัดการ stakeholders และการสื่อสารความต้องการ
3. การบันทึกและจัดหมวดหมู่ความต้องการ (requirements catalog)



	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง	หน่วยที่ 4
	รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ	สอนครั้งที่ 8-10
	โมดูลที่ 4 การสอบถามความต้องการทางธุรกิจ	ชั่วโมงรวม 4

ใบความรู้

ในสาขาการวิเคราะห์ธุรกิจ การดึงความต้องการออกมาเป็นกระบวนการสำคัญที่ปูทางไปสู่ความสำเร็จของโครงการ เรามาเจาะลึกหัวข้อสำคัญนี้ สำนวความหมาย ความสำคัญ เทคนิค และแนวปฏิบัติที่ดีที่สุดตามมาตรฐานที่ระบุไว้ใน Business Analysis Body of Knowledge (BABOK)

การดึงความต้องการคืออะไร?

การดึงความต้องการ (Requirement Elicitation) คือกระบวนการที่เป็นระบบในการรวบรวม วิเคราะห์ และกำหนดความต้องการและความคาดหวังของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียสำหรับแนวทางแก้ไขปัญหานำเสนอ กระบวนการนี้เกี่ยวข้องกับเทคนิคต่างๆ ในการเปิดเผย บันทึก และตรวจสอบความต้องการ เพื่อให้มั่นใจว่าผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในโครงการมีความชัดเจนและสอดคล้องกัน

เหตุใดการดึงความต้องการจึงมีความสำคัญ?

การดึงความต้องการออกมาเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่ง เพราะเป็นการวางรากฐานสู่ความสำเร็จของโครงการ ด้วยการทำความเข้าใจความต้องการของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียตั้งแต่ต้น องค์กรต่างๆ จะสามารถนำเสนอโซลูชันที่ตรงตามวัตถุประสงค์ทางธุรกิจ ลดความเสี่ยงของโครงการ และหลีกเลี่ยงการเปลี่ยนแปลงที่มีค่าใช้จ่ายสูงระหว่างการดำเนินการ

ใครควรมีส่วนร่วมในการดึงความต้องการ?

ผู้เข้าร่วมหลักในการดึงความต้องการ ได้แก่:

- ผู้ใช้ปลายทาง
- เจ้าของธุรกิจและผู้สนับสนุน
- ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน
- ผู้จัดการโครงการ
- นักพัฒนาและนักออกแบบ

การมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียเหล่านี้ช่วยให้แน่ใจว่ามีการพิจารณาถึงมุมมองที่หลากหลายและความเชี่ยวชาญในโดเมน ส่งผลให้มีเอกสารข้อกำหนดที่ครอบคลุมประโยชน์ต่อการพัฒนาโครงการ

การหาความต้องการที่มีประสิทธิภาพนำมาซึ่งประโยชน์หลายประการต่อการพัฒนาโครงการ ได้แก่:

- ความพึงพอใจของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่ดีขึ้น
- ลดความเสี่ยงของโครงการและการขยายขอบเขต
- การสื่อสารและการทำงานร่วมกันที่ได้รับการปรับปรุง

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 4 การสอบถามความต้องการทางธุรกิจ	หน่วยที่ 4
		สอนครั้งที่ 8-10
		ชั่วโมงรวม 4

• ความเข้าใจที่ชัดเจนเกี่ยวกับขอบเขตและวัตถุประสงค์ของโครงการ
 ปลดล็อกศักยภาพของคุณในฐานะนักวิเคราะห์ธุรกิจด้วยการรับรอง CCBA!
 คุณพร้อมที่จะยกระดับอาชีพการวิเคราะห์ธุรกิจของคุณไปอีกขั้นแล้วหรือยัง? สมัครเรียนหลักสูตรรับรอง
 ความสามารถในการวิเคราะห์ธุรกิจ (CCBA) ของเรา เพื่อรับทักษะและความรู้ที่จำเป็นสำหรับการประสบความสำเร็จ
 ในสาขาที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา การฝึกอบรมเชิงลึกนี้สอดคล้องกับ BABOK v3
 ครอบคลุมแนวคิดหลัก ความรู้ สมรรถนะ มุมมอง และเทคนิคที่จำเป็นต่อความสำเร็จ



เมื่อใดจึงควรทำและบูรณาการการพัฒนาแบบ Agile
 ในสภาพแวดล้อมการพัฒนาแบบ Agile การดึงความต้องการเป็นกระบวนการต่อเนื่องที่ผสมผสานเข้ากับวงจร
 แบบวนซ้ำ โดยเริ่มต้นจากความต้องการระดับสูงตั้งแต่เริ่มต้นโครงการ และดำเนินต่อไปตลอดช่วงสปринต์หรือ
 รอบการวนซ้ำ โดยปรับให้เข้ากับความต้องการและข้อเสนอแนะของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เปลี่ยนแปลงไป
 จะดำเนินการดึงความต้องการอย่างไร?

การดำเนินการขอข้อมูลความต้องการอย่างมีประสิทธิภาพเป็นกระบวนการหลายขั้นตอนที่ช่วยให้มั่นใจได้ว่ามี
 การรวบรวมและทำความเข้าใจความต้องการของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอย่างครอบคลุม ต่อไปนี้คือคำแนะนำที่ละ
 ขั้นตอนสำหรับการดำเนินการขอข้อมูลความต้องการ:

กระบวนการในการดึงความต้องการเกี่ยวข้องกับหลายขั้นตอน:

1. ระบุผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและบทบาทของพวกเขา

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 4 การสอบถามความต้องการทางธุรกิจ	หน่วยที่ 4
		สอนครั้งที่ 8-10
		ชั่วโมงรวม 4

- วางแผนกิจกรรมการดึงข้อมูลตามขอบเขตและวัตถุประสงค์ของโครงการ
- ใช้เทคนิคผสมผสานเพื่อรวบรวมความต้องการ
- จัดทำเอกสารและวิเคราะห์ข้อกำหนดเพื่อความชัดเจนและความสอดคล้องกัน
- ตรวจสอบข้อกำหนดกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียเพื่อความถูกต้อง

เทคนิคที่แตกต่างกันในการดึงความต้องการ

มีเทคนิคต่างๆ มากมายสำหรับการดึงความต้องการ รวมถึง:

- การสัมภาษณ์: การประชุมแบบตัวต่อตัวเพื่อรวบรวมข้อมูลเชิงลึกโดยละเอียดจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย
- เวิร์คช็อป: การประชุมกลุ่มเพื่อระดมความคิด สร้างฉันทามติ และกำหนดลำดับความสำคัญ
- การสังเกต: การสังเกตผู้ใช้หรือกระบวนการโดยตรงเพื่อระบุข้อกำหนด
- การสำรวจและแบบสอบถาม: การรวบรวมข้อมูลจากผู้คนจำนวนมาก
- การสร้างต้นแบบ: การสร้างโมเดลจำลองเพื่อแสดงความต้องการ
- การวิเคราะห์เอกสาร: การตรวจสอบเอกสารที่มีอยู่เพื่อหาข้อมูลเชิงลึก

การเลือกเทคนิคการดึงข้อมูลที่ถูกต้อง

การเลือกเทคนิคการดึงข้อมูลขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ เช่น:

- ความซับซ้อนของโครงการ
- ความพร้อมของผู้ถือผลประโยชน์
- ประเภทของข้อมูลที่ต้องการ (เชิงฟังก์ชันและเชิงไม่ใช้ฟังก์ชัน)
- ระดับรายละเอียดที่ต้องการ

การเลือกเทคนิคที่เหมาะสมต้องอาศัยการประเมินปัจจัยเหล่านี้และปรับแต่งแนวทางให้เหมาะกับบริบทของโครงการโดยเฉพาะ

คุณพร้อมที่จะยกระดับอาชีพนักวิเคราะห์ธุรกิจของคุณไปอีกขั้นแล้วหรือยัง? สมัครเรียนหลักสูตรรับรอง Certified Business Analysis Professional (CBAP®) ของเรานี้เลย!

การได้รับการรับรอง CBAP® จะช่วยเสริมความเข้าใจของคุณเกี่ยวกับการวางแผนการวิเคราะห์ธุรกิจ การติดตาม การดึงข้อมูลและการทำงานร่วมกัน และการจัดการวงจรชีวิตข้อกำหนด

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 4 การสอบถามความต้องการทางธุรกิจ	หน่วยที่ 4
		สอนครั้งที่ 8-10
		ชั่วโมงรวม 4



สิ่งที่ควรทำและไม่ควรทำในการขอความต้องการ
 การค้นหาความต้องการเป็นกระบวนการสำคัญในการวิเคราะห์ทางธุรกิจ ซึ่งเกี่ยวข้องกับการรวบรวม
 วิเคราะห์ และกำหนดความต้องการและความคาดหวังของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียสำหรับโซลูชันที่เสนอ
 เพื่อให้มั่นใจว่าการดึงข้อมูลความต้องการออกมาประสบความสำเร็จ นักวิเคราะห์ธุรกิจควรปฏิบัติตามแนวทาง
 ปฏิบัติที่ดีที่สุดและหลีกเลี่ยงข้อผิดพลาดที่พบบ่อย ต่อไปนี้คือสิ่งที่ควรทำและไม่ควรทำที่ควรคำนึงถึง:

- สิ่งที่ควรทำ:
- ดึงดูดผู้มีส่วนได้ส่วนเสียเข้ามามีส่วนร่วมตั้งแต่เนิ่นๆ และบ่อยครั้ง
 - รักษาช่องทางการสื่อสารให้เปิดกว้างและโปร่งใส
 - ใช้เทคนิคการดึงข้อมูลหลาย ๆ แบบเพื่อให้ครอบคลุมอย่างครอบคลุม
 - จัดทำเอกสารข้อกำหนดให้ชัดเจนและกระชับ
 - ตรวจสอบและกำหนดลำดับความสำคัญของความต้องการกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

สิ่งที่ไม่ควรทำ:

- พิจารณาความต้องการของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียโดยไม่ต้องมีการตรวจสอบ
- พึ่งพาเทคนิคเดียวเท่านั้น ใช้เทคนิคผสมผสานเพื่อให้ได้ข้อมูลเชิงลึกที่ชัดเจน
- มองข้ามสัญญาณที่ไม่ใช่คำพูดระหว่างการโต้ตอบ
- ไม่สนใจข้อกำหนดที่ขัดแย้งกัน และแก้ไขอย่างทันที่
- การตรวจสอบข้อกำหนดการล่าช้าและการลงนาม

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 4 การสอบถามความต้องการทางธุรกิจ	หน่วยที่ 4
		สอนครั้งที่ 8-10
		ชั่วโมงรวม 4

ใบแบบฝึกหัดโมดูลย่อยที่ 4

ชื่อ-สกุล..... ระดับ..... รหัสนักเรียน/นักศึกษา.....

คำชี้แจง : ให้นักเรียนตอบคำถามต่อไปนี้

1. ระบบการชำระเงิน คือ

.....

.....

2. องค์ประกอบของระบบการชำระเงิน มี 3 ส่วน ได้แก่

.....

.....

3. ประโยชน์ของการชำระเงินด้วยการโอน/ชำระผ่านบัญชีธนาคาร ได้แก่

.....

.....

4. วิธีการชำระเงินด้วยการสแกน QR Code มี 4 ขั้นตอน ดังนี้

.....

.....

5. K PLUS จากธนาคารกรุงไทย (KBANK) มีวิธีการใช้ ดังนี้

.....

.....

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 4 การสอบถามความต้องการทางธุรกิจ	หน่วยที่ 4
		สอนครั้งที่ 8-10
		ชั่วโมงรวม 4

ใบเฉลยแบบฝึกหัดโมดูลที่ 4

คำชี้แจง : ให้นักเรียนตอบคำถามต่อไปนี้
จงเติมคำหรือข้อความลงในช่องว่างให้ถูกต้อง

1. ระบบการชำระเงิน คือ

ระบบการชำระเงิน (Payment System) คือ กระบวนการส่งมอบเงินหรือโอนสื่อการชำระเงินเพื่อชำระราคา อันเป็นผลมาจากกิจกรรมด้านการซื้อขายสินค้าหรือบริการ ระหว่างผู้จ่ายเงินและผู้รับเงิน ซึ่งอาจเป็นได้ทั้งบุคคลหรือองค์กร รวมถึงองค์กรที่เป็นตัวกลางแทนผู้จ่ายเงินและผู้รับเงิน เช่น ธนาคารพาณิชย์

2. องค์ประกอบของระบบการชำระเงิน มี 3 ส่วน ได้แก่

1. องค์กรและบุคคล
2. กระบวนการดำเนินการภายใต้กฎหมาย
3. สื่อการชำระเงินประเภทต่าง ๆ

3. ประโยชน์ของการชำระเงินด้วยการโอน/ชำระผ่านบัญชีธนาคาร ได้แก่

1. ใช้แทนเงินสด ซึ่งเป็นการหลีกเลี่ยงการสัมผัสธนบัตร โดยเฉพาะในช่วงสถานการณ์ COVID-19
2. ผู้ซื้อไม่จำเป็นต้องมีเงินสดติดตัวเป็นจำนวนมาก ซึ่งอาจจะไม่ปลอดภัยได้
3. ผู้ซื้อสะดวกในการชำระเงิน เพราะสามารถติดตั้งแอปพลิเคชันของธนาคารหลายแห่ง
4. ผู้ขายไม่จำเป็นต้องไปถอนเงินที่ธนาคาร เพราะเงินค่าสินค้าสามารถเบิกถอนผ่านแอปพลิเคชัน
5. การชำระเงินทุกครั้ง จะมีใบโอนเป็นหลักฐาน

4. วิธีการชำระเงินด้วยการสแกน QR Code มี 4 ขั้นตอน ดังนี้

1. เข้าแอปพลิเคชันสำหรับชำระเงินผ่าน QR Code แล้วเลือกประเภทว่าจะชำระเงินด้วยอะไร เช่น บัตรเครดิต โอนเงินจากบัญชี หรือ e-Wallet
2. สแกน QR Code ของร้านค้าผ่านแอปพลิเคชันที่อยู่บนสมาร์ทโฟน
3. ใส่จำนวนเงินที่ต้องการจ่าย และกดยืนยันการชำระเงิน

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 4 การสอบถามความต้องการทางธุรกิจ	หน่วยที่ 4
		สอนครั้งที่ 8-10
		ชั่วโมงรวม 4

4. ระบบแอปพลิเคชันของผู้ให้บริการจะส่งข้อมูลยืนยันการชำระเงินกลับมา โดยอาจจะเป็น SMS หรือ E-Mail เพื่อเป็นหลักฐานการชำระเงิน

5. K PLUS จากธนาคารกรุงไทย (KBANK) มีวิธีการใช้ ดังนี้

ธนาคารกรุงไทยหรือ KBank มี Mobile Banking โทรศัพท์ชื่อ K PLUS และ Internet Banking ในชื่อ K-Cyber Banking เป็นธนาคารที่มีผู้ใช้บริการมากที่สุด และยังมีบริการบัตรเครดิตเสมือน K-Web Shopping ใช้ซื้อสินค้าออนไลน์ผ่านอินเทอร์เน็ตได้โดยไม่ต้องใช้บัตรจริง และสามารถเปิดบัญชีธนาคารผ่านแอปได้แล้ว หากเป็นร้านออนไลน์ขนาดใหญ่ควรใช้งาน K-Cyber Banking ผ่านเว็บไซต์ควบคู่ไปด้วย K-Cyber Banking login หรือใช้งานผ่านโทรศัพท์ด้วยค้นหาด้วยชื่อแอป K PLUS iOS/Android



	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 4 การสอบถามความต้องการทางธุรกิจ	หน่วยที่ 4
		สอนครั้งที่ 8-10
		ชั่วโมงรวม 4

ใบปฏิบัติงานโมดูลที่ 4

เรื่อง การพาณิชย์บนสื่อสังคมออนไลน์ที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารธุรกิจ

จุดประสงค์

1. เข้าใจหลักการของธุรกิจ รูปแบบธุรกิจ มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ
2. มีทักษะในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจ
3. มีความสามารถประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจ

กิจกรรม

แบ่งนักศึกษาออกเป็นกลุ่มๆ ละ 4-5 คน แล้วให้ระดมสมองบอกชื่อโดเมนเนมจำนวน 10 ชื่อ ในกลุ่มต่างๆ ดังนี้ 1) กลุ่มองค์การค้า 2) กลุ่มการศึกษา 3) กลุ่มองค์กรรัฐบาล 4) กลุ่มองค์กรทหาร 5) กลุ่มองค์การบริหาร 6) กลุ่มองค์กรอื่น ๆ และให้ตัวแทนออกมานำเสนอหน้าชั้นเรียนให้เพื่อนๆ ร่วมอภิปราย ผู้สอนสรุปเสนอแนะ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 4 การสอบถามความต้องการทางธุรกิจ	หน่วยที่ 4
		สอนครั้งที่ 8-10
		ชั่วโมงรวม 4

แบบประเมินการเรียนรู้

คำชี้แจง ให้นักเรียนใส่เครื่องหมาย ✓ ในระดับคะแนนที่เห็นว่าเหมาะสมมากที่สุด

ชื่อนักเรียน.....

ที่	รายการประเมิน	คะแนน				ข้อคิดเห็น
		3	2	1	0	
1	บอกหลักการทำงานของบริการเว็บไซต์ได้					
2	อธิบายความหมาย ความสำคัญของเว็บไซต์ได้					
3	อธิบายเว็บไซต์ได้					
4	บอกความหมาย ประเภทของโดเมนเนมได้					
รวม						

ผู้ประเมิน.....

วันที่.....เดือน..... พ.ศ.

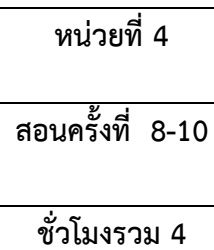
เกณฑ์ที่ประเมินผล

- 3= ถูกต้อง ตรงตามประเด็นการประเมิน
- 2 =ขาดเนื้อหาบางส่วน
- 1 =ต้องแก้ไขบางส่วน
- 0 =ไม่มีความพร้อมหรือขาดการนำเสนอที่ดี

ความคิดเห็นของผู้ประเมิน

.....

.....



บันทึกของอาจารย์ผู้สอน

ลงชื่อครูผู้สอน
(.....)
...../...../.....

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 4 การสอบถามความต้องการทางธุรกิจ	หน่วยที่ 4
		สอนครั้งที่ 8-10
		ชั่วโมงรวม 4

แบบประเมินการนำเสนอ

คำชี้แจง ให้นักศึกษาใส่เครื่องหมาย ✓ ในระดับคะแนนที่เห็นว่าเหมาะสมมากที่สุด

ชื่อกลุ่มที่ประเมิน.....

ลำดับ	คำถาม	ระดับคะแนนที่ประเมิน			
		3	2	1	0
1	การเกริ่นนำเข้าสู่เนื้อหา				
2	เอกสารประกอบการนำเสนอ				
3	อธิบายเนื้อหาชัดเจนตรงตามประเด็น				
4	เปิดโอกาสให้ผู้ฟังซักถามข้อสงสัย				
5	มีสื่อประกอบการนำเสนอ				
6	ความสามัคคีในกลุ่ม(การทำงานเป็นทีม)				
7	พูดเสียงดังฟังชัด				
8	ความพร้อมของกลุ่ม				
9	ความตรงต่อเวลา				
10	การสรุปเนื้อหา				
รวม					

ผู้ประเมิน.....

วันที่.....เดือน..... พ.ศ.

เกณฑ์ที่ประเมินผล

3= ถูกต้อง ตรงตามประเด็นการประเมิน

2 =ขาดเนื้อหาบางจุด

1 =ต้องแก้ไขบางส่วน

0 =ไม่มีความพร้อมหรือขาดการนำเสนอที่ดี

ความคิดเห็นของผู้ประเมิน

.....

.....

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 4 การสอบถามความต้องการทางธุรกิจ	หน่วยที่ 4
		สอนครั้งที่ 8-10
		ชั่วโมงรวม 4

แบบประเมินกระบวนการทำงานกลุ่ม

ชื่อกลุ่ม.....ชั้น.....ห้อง.....

รายชื่อสมาชิก

1.....เลขที่..... 2.....
เลขที่.....
3.....เลขที่..... 4.....
เลขที่.....

ที่	รายการประเมิน	คะแนน			ข้อคิดเห็น
		3	2	1	
1	การกำหนดเป้าหมายร่วมกัน				
2	การแบ่งหน้าที่รับผิดชอบและการเตรียมความพร้อม				
3	การปฏิบัติหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย				
4	การประเมินผลและปรับปรุงงาน				
รวม					

ผู้ประเมิน.....
วันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

เกณฑ์การให้คะแนน

1. การกำหนดเป้าหมายร่วมกัน

3 คะแนน= สมาชิกทุกคนมีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมายการทำงานอย่างชัดเจน

2 คะแนน= สมาชิกส่วนใหญ่มีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมายในการทำงาน

1 คะแนน= สมาชิกส่วนน้อยมีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมายในการทำงาน

2. การหน้าที่รับผิดชอบและการเตรียมความพร้อม

3 คะแนน= กระจายงานได้ทั่วถึง และตรงตามความสามารถของสมาชิกทุกคน มีการจัดเตรียมสถานที่ สื่อ / อุปกรณ์ไว้อย่างพร้อมเพรียงยึดหลักความประหยัด

2 คะแนน= กระจายงานได้ทั่วถึง แต่ไม่ตรงตามความสามารถ และมีสื่อ / อุปกรณ์ไว้อย่างพร้อมเพรียง แต่ขาดการจัดเตรียมสถานที่และไม่ยึดหลักความประหยัด

1 คะแนน= กระจายงานไม่ทั่วถึงและมีสื่อ / อุปกรณ์ไม่เพียงพอ และไม่ยึดหลักความประหยัด

3. การปฏิบัติหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 4 การสอบถามความต้องการทางธุรกิจ	หน่วยที่ 4
		สอนครั้งที่ 8-10
		ชั่วโมงรวม 4

3 คะแนน= ทำงานได้สำเร็จตามเป้าหมาย และตามเวลาที่กำหนดมีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

2 คะแนน= ทำงานได้สำเร็จตามเป้าหมาย แต่ช้ากว่าเวลาที่กำหนด ไม่มีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

1 คะแนน= ทำงานไม่สำเร็จตามเป้าหมาย และไม่มีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

4. การประเมินผลและปรับปรุงงาน

3 คะแนน= สมาชิกทุกคนร่วมปรึกษาหารือ ติดตาม ตรวจสอบ และปรับปรุงงานเป็นระยะมีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

2 คะแนน= สมาชิกบางส่วนมีส่วนร่วมปรึกษาหารือ แต่ไม่ปรับปรุงงาน ไม่มีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

1 คะแนน= สมาชิกบางส่วนมีส่วนร่วมไม่มีส่วนร่วมปรึกษาหารือ และปรับปรุงงาน ไม่มีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 4 การสอบถามความต้องการทางธุรกิจ	หน่วยที่ 4
		สอนครั้งที่ 8-10
		ชั่วโมงรวม 4

แบบประเมินการบูรณาการตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง
รหัสวิชา 31910-2001 การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ

ภาคเรียนที่ปีการศึกษา

(ผู้สอนประเมินผู้เรียน)

หัวข้อประเมิน

- | | |
|------------------|--------------------|
| 1. พอประมาณ | 6. ระมัดระวัง |
| 2. มีเหตุผล | 7. ซื่อสัตย์สุจริต |
| 3. มีภูมิคุ้มกัน | 8. ขยันอดทน |
| 4. รอบรู้ | 9. มีสติปัญญา |
| 5. รอบคอบ | 10. แบ่งปัน |

รูปแบบการประเมินให้คะแนน

5 = ดีมาก , 4 = ดี , 3= พอใช้ , 2 = ควรปรับปรุง , 1 = ร่วมกิจกรรม , 0 = ไม่ร่วมกิจกรรม

เลขที่	ชื่อ - สกุล	หัวข้อประเมิน						รวม คะแนน	หมายเหตุ
		1. (5)	2. (5)	3. (5)	4. (5)	5. (5)	6. (5)		
1									
2									
3									
4									
5									

ข้อคิดเห็นจากผู้ประเมิน

.....

.....

.....

.....

ลงชื่อ.....ผู้ประเมิน

(.....)

วันที่.....เดือน.....ปีพ.ศ.....

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 4 การสอบถามความต้องการทางธุรกิจ	หน่วยที่ 4
		สอนครั้งที่ 8-10
		ชั่วโมงรวม 4

บันทึกผลหลังการจัดการเรียนรู้แบบมุ่งเน้นสมรรถนะอาชีพและบูรณาการตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง/ ผล 5 มิติ / นโยบาย 3 D และ 11 ดี 11 เก่ง

รายการ	ระดับการปฏิบัติ				
	5	4	3	2	1
ด้านการเตรียมการสอน					
1. จัดหน่วยการเรียนรู้ได้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การเรียนรู้					
2. กำหนดเกณฑ์การประเมินครอบคลุมทั้งด้านความรู้ ด้านทักษะ และด้านจิตพิสัย					
3. เตรียมวัสดุ-อุปกรณ์ สื่อ นวัตกรรม กิจกรรมตามแผนการจัดการเรียนรู้ก่อนเข้าสอน					
ด้านการจัดกิจกรรมการเรียนรู้					
4. มีวิธีการนำเข้าสู่บทเรียนที่น่าสนใจ					
5. มีกิจกรรมที่หลากหลาย เพื่อช่วยให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้ ความเข้าใจ					
6. จัดกิจกรรมที่ส่งเสริมให้ผู้เรียนค้นคว้าเพื่อหาคำตอบด้วยตนเอง					
7. นักเรียนมีส่วนร่วมในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้					
8. จัดกิจกรรมที่เน้นกระบวนการคิด (คิดวิเคราะห์ คิดสังเคราะห์ คิดสร้างสรรค์)					
9. กระตุ้นให้ผู้เรียนแสดงความคิดเห็นอย่างเสรี					
10. จัดกิจกรรมการเรียนรู้ที่เชื่อมโยงกับชีวิตจริงโดยนำภูมิปัญญา/บูรณาการเข้ามามีส่วนร่วม					
11. จัดกิจกรรมโดยสอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม					
12. มีการเสริมแรงเมื่อนักเรียนปฏิบัติ หรือตอบถูกต้อง					
13. มอบหมายงานให้เหมาะสมตามศักยภาพของผู้เรียน					
14. เอาใจใส่ดูแลผู้เรียน อย่างทั่วถึง					
15. ใช้เวลาสอนเหมาะสมกับเวลาที่กำหนด					
ด้านสื่อ นวัตกรรม แหล่งการเรียนรู้					
16. ใช้สื่อที่เหมาะสมกับกิจกรรมและศักยภาพของผู้เรียน					
17. ใช้สื่อ แหล่งการเรียนรู้อย่างหลากหลาย เช่น บุคคล สถานที่ ของจริง เอกสาร สื่ออิเล็กทรอนิกส์ และอินเทอร์เน็ต เป็นต้น					
ด้านการวัดและประเมินผล					
18. ผู้เรียนมีส่วนร่วมในการกำหนดเกณฑ์การวัดและประเมินผล					
19. ประเมินผลอย่างหลากหลายและครบทั้งด้านความรู้ ทักษะ และจิตพิสัย					
20. ครู ผู้เรียน ผู้ปกครอง หรือ ผู้ที่เกี่ยวข้องมีส่วนร่วม ในการประเมิน					
หมายเหตุ ระดับการปฏิบัติ 5= ปฏิบัติดีเยี่ยม 4= ปฏิบัติดี 3= ปฏิบัติพอใช้ 2 = ควรปรับปรุง 1 = ไม่มีการปฏิบัติ	รวม				
	ค่าเฉลี่ย				

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 4 การสอบถามความต้องการทางธุรกิจ	หน่วยที่ 4
		สอนครั้งที่ 8-10
		ชั่วโมงรวม 4

	แบบประเมินคุณธรรมจริยธรรมและพัฒนากระบวนการคิด		หน่วยที่ 4
	รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ		คาบที่ 8-10
	ชื่อเรื่อง การสอบถามความต้องการทางธุรกิจ		จำนวน 4 ชั่วโมง
ชื่อเลขที่ห้อง _____			
รายการประเมิน		คะแนนเต็ม	คะแนนที่ได้
1. ระเบียบวินัย			
1.1 การแต่งกายตามระเบียบของวิทยาลัยฯ			
1.2 มีความตรงต่อเวลา			
2. ความสุภาพ			
2.1 มีความอ่อนน้อมถ่อมตน			
2.2 มีสัมมาคารวะ			
3. ความซื่อสัตย์			
3.1 ไม่ลอกงานเพื่อน			
3.2 มีความซื่อสัตย์ในการทำงาน			
4. ความมีน้ำใจ			
4.1 การทำความสะอาดห้องเรียน			
4.2 ให้ความช่วยเหลือครูและเพื่อนเมื่อมีปัญหา			
5. การรักความสามัคคี			
5.1 มีส่วนร่วมในการทำงาน			
5.2 เป็นผู้นำและผู้ตามที่ดี			
6. ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์			
6.1 กล้าแสดงความคิดเห็น			
6.2 พัฒนางานอยู่เสมอ			
คะแนนรวม			
ระดับคะแนน			
เกณฑ์คะแนน	ระดับคะแนน		
20	4	ดีมาก	ลงชื่อครูผู้สอน
16-19	3	ดี	(.....)
12-15	2	พอใช้	ครูประจำวิชา
6-11	1	ปรับปรุง	/...../.....
0-4	0	ไม่ผ่าน	

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 4 การสอบถามความต้องการทางธุรกิจ	หน่วยที่ 4
		สอนครั้งที่ 8-10
		ชั่วโมงรวม 4

ปัญหาที่พบและแนวทางแก้ปัญหา

ปัญหาที่พบ	แนวทางแก้ปัญหา
ด้านการเตรียมการสอน	
ด้านการจัดกิจกรรมการเรียนรู้	
ด้านสื่อ นวัตกรรม แหล่งการเรียนรู้	
ด้านการวัดและประเมินผล	
ด้านอื่นๆ (โปรดระบุเป็นข้อๆ)	

ลงชื่อครูผู้สอน

(.....)

ตำแหน่ง.....

...../...../.....

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 4 การสอบถามความต้องการทางธุรกิจ	หน่วยที่ 4
		สอนครั้งที่ 8-10
		ชั่วโมงรวม 4

บันทึกการนิเทศและติดตาม

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.

เวลา..... น.

ผู้นิเทศ 1.....ตำแหน่ง.....
2.....ตำแหน่ง.....
3.....ตำแหน่ง.....
4.....ตำแหน่ง.....
5.....ตำแหน่ง.....

รายการนิเทศ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ลงชื่อ.....ลงชื่อ.....
(.....)(.....)
ผู้นิเทศผู้นิเทศ

ลงชื่อ.....ลงชื่อ.....
(.....)(.....)
ผู้นิเทศผู้นิเทศ

ลงชื่อ.....
(.....)
ผู้นิเทศ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 4 การสอบถามความต้องการทางธุรกิจ	หน่วยที่ 4
		สอนครั้งที่ 8-10
		ชั่วโมงรวม 4

แบบทดสอบหลังเรียนโมดูลที่ 1

ตอนที่ 1 จงทำเครื่องหมายกากบาท (X) ลงหน้าข้อที่ถูกต้องที่สุด

- QR Code พัฒนาจากอะไร
 - Line Code
 - Barcode
 - CostCode
 - Facecode
 - Wallet
- ปัจจุบันรหัสผ่านส่วนตัว (PIN) ของบัตร ATM จะมีกี่ตัว
 - 4 ตัว
 - 5 ตัว
 - 6 ตัว
 - 7 ตัว
 - 8 ตัว
- ข้อใดคือประโยชน์ของการชำระเงินด้วยบัตรเครดิต
 - ใช้เงินในกรณีฉุกเฉินหรือจำเป็น
 - เสียค่าธรรมเนียม
 - เสียเวลาในการทำสัญญาการซื้อขาย
 - ใช้จ่ายฟุ่มเฟือย
 - มีอัตราดอกเบี้ยและค่าปรับค่อนข้างสูง
- K PLUS เป็นชื่อแอปพลิเคชันของธนาคารใด
 - ธนาคารกสิกรไทย
 - ธนาคารกรุงไทย
 - ธนาคารธนชาติ
 - ธนาคารกรุงเทพ
 - ธนาคารไทยพาณิชย์
- SCB เป็นชื่อย่อของธนาคารใด
 - ธนาคารกสิกรไทย
 - ธนาคารกรุงไทย
 - ธนาคารธนชาติ
 - ธนาคารกรุงเทพ
 - ธนาคารไทยพาณิชย์

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 4 การสอบถามความต้องการทางธุรกิจ	หน่วยที่ 4
		สอนครั้งที่ 8-10
		ชั่วโมงรวม 4

กระดาษคำตอบแบบทดสอบหลังเรียนโมดูลที่ 1

ชื่อ-สกุล..... ระดับ..... รหัสนักเรียน/นักศึกษา.....

ข้อ	ก	ข	ค	ง
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				

คะแนนเต็ม 5 คะแนน ได้คะแนน คะแนน
 สรุปผล () ผ่านเกณฑ์
 () ไม่ผ่านเกณฑ์

ลงชื่อ ผู้ตรวจ
 (.....)

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 4 การสอบถามความต้องการทางธุรกิจ	หน่วยที่ 4
		สอนครั้งที่ 8-10
		ชั่วโมงรวม 4

เฉลยแบบทดสอบหลังเรียนโมดูลที่ 1

ข้อที่	คำตอบ
1.	ข
2.	ค
3.	ก
4.	ก
5.	จ



หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช 2567

รายวิชาการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ

รหัสวิชา 31910-2001

บทเรียนโมดูลที่ 5

เรื่อง การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร

โดย

นางสาวเปรมรัสมิ ถึงเสียบญวน

วิทยาลัยเทคนิคบางสะพาน

อาชีวศึกษาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา

กระทรวงศึกษาธิการ



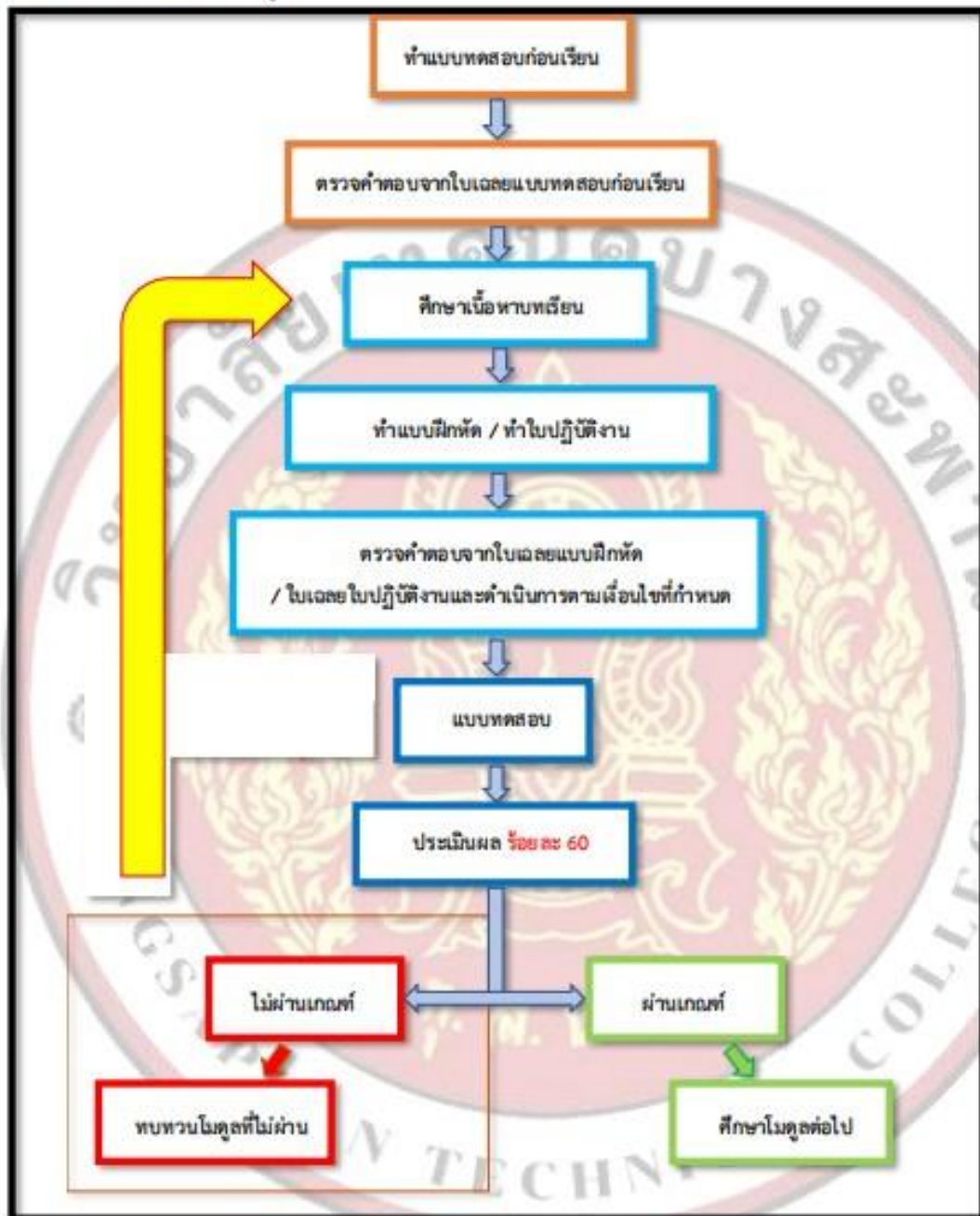
หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ
โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร

หน่วยที่ 5

สอนครั้งที่ 11-12

ชั่วโมงรวม 4

ขั้นตอนการใช้ทเรียนโมดูล



	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

คำชี้แจงใช้บทเรียนโมดูลที่ 5

คำแนะนำสำหรับผู้เรียน

ก่อนที่จะเริ่มต้นศึกษาวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจนี้ ควรจะศึกษารายละเอียดอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจเพื่อจะได้มีแนวคิดเกี่ยวกับวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจที่จะศึกษาวิชานี้

ส่วนประกอบบทเรียนโมดูลประกอบด้วย

1. ใบแบบทดสอบก่อนเรียนและใบกระดาษคำตอบ
2. ใบเฉลยแบบทดสอบก่อนเรียน
3. ใบจุดประสงค์
4. ใบความรู้
5. ใบแบบฝึกหัด
6. ใบเฉลยแบบฝึกหัด
7. ใบปฏิบัติงาน
8. ใบแบบทดสอบหลังเรียนและใบกระดาษคำตอบ
9. ใบเฉลยแบบทดสอบหลังเรียน

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

คำชี้แจงใช้บทเรียนโมดูลที่ 5

คำแนะนำในการใช้บทเรียนโมดูล

1. ให้ผู้เรียนศึกษาหลักการและเหตุผล (Prospectus) และจุดมุ่งหมาย (Objectives) ของบทเรียนโมดูลให้เข้าใจ
2. ให้ผู้เรียนปฏิบัติตามคำแนะนำและขั้นตอนการใช้อย่างเคร่งครัด
3. ผู้เรียนต้องมีความซื่อสัตย์ต่อตนเอง โดยไม่เปิดดูใบเฉลยคำตอบก่อนทำแบบทดสอบก่อนเรียนแบบฝึกหัด/ใบปฏิบัติงาน และแบบทดสอบหลังเรียนเพราะจะทำให้ผู้เรียนขาดความมั่นใจในการเรียนด้วยตนเองและไม่เกิดความเข้าใจที่แท้จริง
4. บทเรียนโมดูลนี้ ผู้เรียนสามารถใช้เรียนได้ตามความต้องการ ความพร้อมและความสะดวกโดยไม่จำกัดเวลาเรียน และสถานที่เรียน

ขั้นตอนการใช้บทเรียนโมดูล

1. ให้ผู้เรียนทำแบบทดสอบก่อนเรียนโดยทำเฉพาะข้อที่ผู้เรียนมีความรู้แท้จริง โปรดอย่าเดาคำตอบ ถ้าข้อใดไม่มีความรู้ให้ข้ามข้อนั้นไป โดยทำลงในกระดาษคำตอบ
2. ดูเฉลยใบแบบทดสอบก่อนเรียนแล้วประเมินผลการทำแบบทดสอบก่อนเรียน เป็นการวัดพื้นฐานความรู้ของผู้เรียนโดยไม่มีผลใด ๆ ต่อคะแนนในการเรียนบทเรียนโมดูลนี้
3. ให้ผู้เรียนศึกษาจุดประสงค์เชิงพฤติกรรม
4. ให้ผู้เรียนศึกษาเนื้อหาบทเรียนจากใบเนื้อหาให้มีความรู้ความเข้าใจ
5. เมื่อศึกษาเนื้อหาบทเรียนเข้าใจดีแล้ว ให้ผู้เรียนทำแบบฝึกหัด/ใบปฏิบัติงานในบทเรียนนั้น ๆ ลงในใบแบบฝึกหัด / ใบปฏิบัติงาน

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

คำชี้แจงใช้บทเรียนโมดูลที่ 5

ขั้นตอนการใช้บทเรียนโมดูล (ต่อ)

- เมื่อทำแบบฝึกหัด/ปฏิบัติงานแล้วให้ตรวจคำตอบจากใบเฉลยแบบฝึกหัด/ใบเฉลยการปฏิบัติงาน
- ถ้าผ่านเกณฑ์การประเมินที่ตั้งไว้ให้ผู้เรียนทำแบบทดสอบหลังเรียน แต่ถ้าไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินให้กลับไปเรียนเนื้อหาเดิม และทำแบบฝึกหัด/ปฏิบัติงานใหม่อีกครั้ง
- เมื่อผู้เรียนผ่านเกณฑ์การประเมินแล้ว ให้ทำแบบทดสอบหลังเรียนโดยทำลงในกระดาษคำตอบ
- ตรวจคำตอบจากใบเฉลยแบบทดสอบหลังเรียนเพื่อประเมินผลสัมฤทธิ์ของการเรียน
- ถ้าผลการประเมินไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินที่กำหนดผู้เรียนต้องเรียนซ่อมเสริมทบทวนเนื้อหาของบทเรียนโมดูลนี้ จนกว่าจะผ่านเกณฑ์การประเมินที่กำหนด

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

คำชี้แจงใช้บทเรียนโมดูลที่ 5

หลักการและเหตุผล (Prospectus)

ก่อนที่จะเริ่มต้นศึกษาวิชาการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจควรจะศึกษารายละเอียดอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับวิชาการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจเพื่อจะได้มีแนวคิดเกี่ยวกับการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจที่จะศึกษาวิชานี้ รวมทั้งแนวทางการศึกษาต่อ ซึ่งเนื้อหาที่จะนำมาศึกษาในโมดูลนี้ จะมีเนื้อหาเกี่ยวกับหลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจรูปแบบต่างๆ

จุดมุ่งหมาย (Objective)

เมื่อผู้เรียนได้ศึกษาและทดสอบผ่านบทเรียนโมดูลนี้แล้ว ผู้เรียนจะมีความรู้ในเรื่อง การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร

ความรู้พื้นฐาน (Prerequisites)

ในการเรียนบทเรียนโมดูลนี้ให้ได้ผลดีนั้น ผู้เรียนจำเป็นต้องมีความรู้การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

แบบทดสอบก่อนเรียนโมดูลที่ 5

ตอนที่ 1 จงทำเครื่องหมายกากบาท (X) ลงหน้าข้อที่ถูกต้องที่สุด

1. QR Code พัฒนาจากอะไร

- ก. Line Code
- ข. Barcode
- ค. CostCode
- ง. Facecode
- จ. Wallet

2. ปัจจุบันรหัสผ่านส่วนตัว (PIN) ของบัตร ATM จะมีกี่ตัว

- ก. 4 ตัว
- ข. 5 ตัว
- ค. 6 ตัว
- ง. 7 ตัว
- จ. 8 ตัว

3. ข้อใดคือประโยชน์ของการชำระเงินด้วยบัตรเครดิต

- ก. ใช้เงินในกรณีฉุกเฉินหรือจำเป็น
- ข. เสียค่าธรรมเนียม
- ค. เสียเวลาในการทำสัญญาการซื้อขาย
- ง. ใช้จ่ายฟุ่มเฟือย
- จ. มีอัตราดอกเบี้ยและค่าปรับค่อนข้างสูง

4. K PLUS เป็นชื่อแอปพลิเคชันของธนาคารใด

- ก. ธนาคารกสิกรไทย
- ข. ธนาคารกรุงไทย
- ค. ธนาคารชนชาติ
- ง. ธนาคารกรุงเทพ
- จ. ธนาคารไทยพาณิชย์

5. SCB เป็นชื่อย่อของธนาคารใด

- ก. ธนาคารกสิกรไทย
- ข. ธนาคารกรุงไทย
- ค. ธนาคารชนชาติ
- ง. ธนาคารกรุงเทพ
- จ. ธนาคารไทยพาณิชย์

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

กระดาษคำตอบแบบทดสอบก่อนเรียนโมดูลที่ 5

ชื่อ-สกุล..... ระดับ..... รหัสนักเรียน/นักศึกษา.....

ข้อ	ก	ข	ค	ง
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				

คะแนนเต็ม 5 คะแนน ได้คะแนน คะแนน
 สรุปผล () ผ่านเกณฑ์
 () ไม่ผ่านเกณฑ์

ลงชื่อ ผู้ตรวจ
 (.....)

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

เฉลยแบบทดสอบก่อนเรียนโมดูลที่ 5

ข้อที่	คำตอบ
1.	ข
2.	ค
3.	ก
4.	ก
5.	จ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

หลังจากที่ผู้เรียนได้ศึกษาเรื่องนี้แล้ว ผู้เรียนสามารถ

- เวิร์คไลน์ของการบริหารความต้องการ (change management ของความต้องการ)
- การสื่อสารความต้องการให้ชัดเจนต่อทีมพัฒนาและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย
- เครื่องมือและเทคนิคในการติดตามสถานะความต้องการ



	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

ใบความรู้

การจัดการความต้องการเป็นแนวทางที่เป็นระบบในการระบุ บันทึก วิเคราะห์ และติดตามความต้องการตลอดวงจรชีวิตของโครงการ โดยช่วยให้แน่ใจว่าความต้องการทั้งหมดของโครงการตั้งแต่แนวคิดเริ่มต้นจนถึงการส่งมอบขั้นสุดท้ายได้รับการกำหนด จัดลำดับความสำคัญ และจัดการอย่างเหมาะสมเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของโครงการ การจัดการความต้องการมีความสำคัญอย่างยิ่งในการรักษาขอบเขต งบประมาณ และระยะเวลาของโครงการ เพื่อให้แน่ใจว่าผลงานส่งมอบขั้นสุดท้ายสอดคล้องกับความคาดหวังของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและเป้าหมายขององค์กร

ความหมายและขอบเขตของการจัดการความต้องการ

การจัดการความต้องการเป็นหัวใจสำคัญในการกำหนดความต้องการและความคาดหวังของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และให้แน่ใจว่าความต้องการและความคาดหวังเหล่านั้นได้รับการตอบสนองตลอดทั้งโครงการ โดยครอบคลุมตลอดวงจรชีวิตของโครงการทั้งหมด ตั้งแต่การรวบรวมความต้องการ การระบุคุณลักษณะ การตรวจสอบ การติดตาม และการจัดการการเปลี่ยนแปลง กระบวนการนี้ช่วยให้มั่นใจได้ว่าข้อกำหนดที่ถูกต้องจะได้รับการจัดลำดับความสำคัญ ติดตาม และปฏิบัติตามอย่างทันทั่วทั้งที่ ช่วยป้องกันปัญหาต่างๆ เช่น การขยายขอบเขต การจัดวางที่ไม่ถูกต้อง หรือการสิ้นเปลืองทรัพยากร

ขอบเขตของการจัดการข้อกำหนดขยายไปสู่หลายอุตสาหกรรม เช่น การพัฒนาซอฟต์แวร์ วิศวกรรมผลิตภัณฑ์ และโครงการโครงสร้างพื้นฐาน โดยให้แนวทางมาตรฐานในการจัดการข้อกำหนดอย่างมีประสิทธิภาพและโปร่งใส

ความสัมพันธ์กับวิศวกรรมความต้องการและความสำคัญในการพัฒนาโครงการ

วิศวกรรมความต้องการเป็นกระบวนการพื้นฐานที่การจัดการความต้องการใช้เป็นรากฐานของโครงสร้าง ในขณะที่วิศวกรรมความต้องการมุ่งเน้นไปที่ด้านเทคนิคของการระบุและวิเคราะห์ความต้องการ การจัดการความต้องการจะเข้ามาดำเนินการเพื่อให้แน่ใจว่ามีการติดตาม กำหนดลำดับความสำคัญ และนำความต้องการเหล่านี้ไปใช้อย่างเหมาะสมตลอดวงจรชีวิตของโครงการ โดยพื้นฐานแล้ว วิศวกรรมความต้องการเป็นศิลปะของการรวบรวมและบันทึกความต้องการ ในขณะที่การจัดการความต้องการเป็นเรื่องเกี่ยวกับการรักษาการควบคุมความต้องการเหล่านี้และให้แน่ใจว่าข้อกำหนดเหล่านั้นจะถูกดำเนินการสำเร็จ

ความสัมพันธ์นี้มีความสำคัญต่อความสำเร็จของโครงการ เนื่องจากช่วยให้แน่ใจว่าข้อกำหนดทั้งหมดสอดคล้องกับความต้องการทางธุรกิจ ข้อจำกัดทางเทคนิค และความคาดหวังของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย รากฐานด้านวิศวกรรมข้อกำหนดที่แข็งแกร่ง ตามด้วยกระบวนการจัดการข้อกำหนดที่มีประสิทธิภาพ ถือเป็นกุญแจสำคัญในการส่งมอบโครงการตรงเวลา ภายในงบประมาณ และสอดคล้องกับเป้าหมาย

บทบาทของการจัดการความต้องการในกระบวนการวิศวกรรมความต้องการ

การจัดการความต้องการมีบทบาทสำคัญในกระบวนการวิศวกรรมความต้องการโดยทำให้แน่ใจว่าข้อกำหนดที่ระบุระหว่างขั้นตอนวิศวกรรมได้รับการติดตามและรักษาไว้อย่างมีประสิทธิภาพ หลังจากรวบรวมและ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

วิเคราะห์ข้อกำหนดเบื้องต้นแล้ว การจัดการความต้องการจะเข้ามาดูแลเพื่อรักษาความสามารถในการตรวจสอบ จัดการการเปลี่ยนแปลง และติดตามความคืบหน้า เพื่อให้แน่ใจว่าไม่มีข้อกำหนดใดสูญหายหรือถูกมองข้ามระหว่างโครงการ

กิจกรรมหลักในการจัดการข้อกำหนดในระหว่างกระบวนการวิศวกรรมข้อกำหนด ได้แก่:

- ตรวจสอบย้อนกลับ: การสร้างการเชื่อมโยงระหว่างข้อกำหนดและผลงานส่งมอบโครงการเพื่อให้แน่ใจว่าข้อกำหนดแต่ละข้อได้รับการปฏิบัติครบถ้วน
- การบริหารการเปลี่ยนแปลง: การติดตามและจัดการการเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดขณะที่โครงการพัฒนาไป เพื่อให้แน่ใจว่าการเปลี่ยนแปลงขอบเขตได้รับการบันทึกและสอดคล้องกับเป้าหมายของโครงการ
- จัดลำดับความสำคัญ: การทำให้แน่ใจว่าข้อกำหนดที่สำคัญได้รับการแก้ไขก่อน โดยให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและข้อจำกัดของโครงการ

4 หลักพื้นฐานของการจัดการความต้องการ

การจัดการความต้องการอย่างมีประสิทธิภาพเป็นรากฐานของการดำเนินโครงการที่ประสบความสำเร็จ โดยรับรองว่าผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกคนมีความสอดคล้องกัน และโครงการต่างๆ จะเสร็จสิ้นตรงเวลา ภายในขอบเขต และตามข้อกำหนด พื้นฐานสำคัญสี่ประการต่อไปนี้มีความจำเป็นต่อความสำเร็จในการจัดการความต้องการ:

1. การระบุความต้องการที่ชัดเจน

ขั้นตอนแรกในกระบวนการจัดการข้อกำหนดคือขั้นตอนการดึงข้อมูล ซึ่งทีมงานจะรวบรวมข้อกำหนดที่ครอบคลุมและถูกต้องจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้องทั้งหมด การรวบรวมข้อกำหนดอย่างมีประสิทธิภาพจะช่วยให้เข้าใจความต้องการของโครงการทั้งหมดได้อย่างชัดเจน ลดความเข้าใจผิดและการขยายขอบเขตงาน เทคนิคต่างๆ เช่น การสัมภาษณ์ แบบสำรวจ เวิร์กช็อป และเรื่องราวของผู้ใช้ (โดยเฉพาะในโครงการ Agile) ใช้เพื่อรวบรวมข้อกำหนดทั้งแบบเชิงหน้าที่และแบบที่ไม่ใช่เชิงหน้าที่

- คีย์โฟกัส: รับรองว่าข้อกำหนดต่างๆ ครบถ้วน ชัดเจน และสอดคล้องกับเป้าหมายทางธุรกิจ
- ปฏิบัติที่ดีที่สุด: ดึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสียเข้ามามีส่วนร่วมตั้งแต่เนิ่นๆ และบ่อยครั้งเพื่อตรวจสอบว่าข้อกำหนดที่รวบรวมมาสะท้อนถึงความต้องการของพวกเขาอย่างแท้จริง

2. การกำหนดและการบันทึกข้อกำหนด

เมื่อรวบรวมข้อกำหนดแล้ว ขั้นตอนพื้นฐานต่อไปคือการกำหนดและบันทึกข้อกำหนดในรูปแบบที่มีโครงสร้าง การจัดทำเอกสารที่ชัดเจนและกระชับถือเป็นสิ่งสำคัญสำหรับการจัดการข้อกำหนดอย่างมีประสิทธิภาพ ข้อกำหนดด้านข้อกำหนดควรครอบคลุม โดยครอบคลุมข้อกำหนดด้านการทำงาน เทคนิค กฎระเบียบ และผู้ใช้

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

- คีย์โฟกัส:ระบุข้อกำหนดด้วยรายละเอียดที่เพียงพอ หลีกเลี่ยงความคลุมเครือ และให้แน่ใจว่าสามารถทดสอบได้
- ปฏิบัติที่ดีที่สุด:ใช้เทมเพลตและรูปแบบมาตรฐานเพื่อให้แน่ใจว่าเอกสารโครงการทั้งหมดมีความสอดคล้องและชัดเจน

3. การตรวจสอบย้อนกลับและการควบคุมเวอร์ชัน

การตรวจสอบย้อนกลับช่วยให้มั่นใจได้ว่าสามารถติดตามข้อกำหนดแต่ละข้อได้ตลอดวงจรชีวิตของโครงการ ตั้งแต่เริ่มต้นจนถึงการส่งมอบ การรักษาการตรวจสอบย้อนกลับช่วยให้ทีมงานสามารถติดตามการเปลี่ยนแปลง ตรวจสอบการปฏิบัติตาม และตรวจยืนยันว่าข้อกำหนดทั้งหมดเป็นไปตามที่กำหนดระหว่างการทดสอบและการนำไปใช้งาน นอกจากนี้ การควบคุมเวอร์ชันยังมีความสำคัญต่อการจัดการการแก้ไขและการทำให้แน่ใจว่ามีการอ้างอิงข้อกำหนดเวอร์ชันล่าสุดอยู่เสมอ

- คีย์โฟกัส:ให้แน่ใจว่าข้อกำหนดทุกข้อเชื่อมโยงกับแหล่งที่มา การออกแบบ การนำไปปฏิบัติ และขั้นตอนการทดสอบ
- ปฏิบัติที่ดีที่สุด:ใช้เครื่องมือการจัดการข้อกำหนดที่ให้คุณสมบัติการตรวจสอบย้อนกลับและการควบคุมเวอร์ชันในตัว เช่น ข้อกำหนดด้านการมองเห็น แพลตฟอร์ม ALM เพื่อปรับปรุงกระบวนการนี้ให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

4. การตรวจสอบและการจัดการการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง

การตรวจสอบข้อกำหนดอย่างต่อเนื่องตลอดวงจรชีวิตของโครงการช่วยให้มั่นใจได้ว่าข้อกำหนดยังคงมีความเกี่ยวข้องและสอดคล้องกับความคาดหวังของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย เมื่อโครงการพัฒนา ข้อกำหนดมักจะเปลี่ยนแปลงเนื่องจากลำดับความสำคัญที่เปลี่ยนไป ความเสี่ยงใหม่ หรือเทคโนโลยีใหม่ ๆ กระบวนการจัดการการเปลี่ยนแปลงที่มีประสิทธิภาพมีความจำเป็นต่อการจัดการการเปลี่ยนแปลงเหล่านี้อย่างมีประสิทธิภาพโดยไม่ทำให้ขอบเขตหรือระยะเวลาของโครงการเสียไป

- คีย์โฟกัส:ตรวจสอบข้อกำหนดกับผู้ถือผลประโยชน์เป็นประจำ และประเมินการเปลี่ยนแปลงใดๆ เพื่อให้มั่นใจว่าสอดคล้องกับเป้าหมายทางธุรกิจ
- ปฏิบัติที่ดีที่สุด:จัดทำกระบวนการควบคุมการเปลี่ยนแปลงที่มีโครงสร้างเพื่อบันทึก ตรวจสอบ และอนุมัติการเปลี่ยนแปลงข้อกำหนด

การเน้นที่พื้นฐานทั้งสี่ประการนี้ ได้แก่ การดึงข้อมูล การกำหนดนิยามและการบันทึกข้อมูล การตรวจสอบย้อนกลับ และการตรวจสอบอย่างต่อเนื่อง ช่วยให้องค์กรต่างๆ มั่นใจได้ว่ากระบวนการจัดการข้อกำหนดมีประสิทธิภาพ มีประสิทธิผล และสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของโครงการ การนำหลักการเหล่านี้ไปใช้จะไม่เพียงแต่ปรับปรุงผลลัพธ์ของโครงการเท่านั้น แต่ยังช่วยลดความเสี่ยง รับประกันการปฏิบัติตาม และเพิ่มความสำเร็จโดยรวมของโครงการอีกด้วย

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

ความสำคัญของการจัดการความต้องการในโครงการ

การจัดการความต้องการเป็นรากฐานสำคัญของความสำเร็จของโครงการ ซึ่งส่งผลโดยตรงต่อปัจจัยสำคัญต่างๆ เช่น ขอบเขต เวลา งบประมาณ และคุณภาพโดยรวมของโครงการ โดยให้กรอบโครงสร้างเพื่อกำหนด ติดตาม และจัดการความต้องการ ทำให้มั่นใจได้ว่าวัตถุประสงค์ของโครงการสอดคล้องกับความคาดหวังของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ช่วยลดความเสี่ยง และส่งเสริมการตัดสินใจที่มีประสิทธิภาพ

ผลกระทบต่อขอบเขต เวลา และงบประมาณของโครงการ: การจัดการความต้องการมีส่วนสนับสนุนในการส่งมอบโครงการตรงเวลาและไม่เกินงบประมาณอย่างไร

เหตุผลสำคัญประการหนึ่งที่มีการจัดการความต้องการมีความสำคัญต่อความสำเร็จของโครงการคือ อิทธิพลที่มีต่อขอบเขต เวลา และงบประมาณ การจัดการความต้องการอย่างเหมาะสมช่วยให้ทีมงานสามารถกำหนดขอบเขตของโครงการได้อย่างชัดเจน ทำให้มั่นใจได้ว่างานและผลงานส่งมอบทั้งหมดสอดคล้องกับเป้าหมายเริ่มต้น

- การจัดการขอบเขต: การจัดการความต้องการ ช่วยป้องกันการขยายขอบเขตงานโดยการบันทึกและยืนยันข้อกำหนดอย่างชัดเจน ช่วยให้แน่ใจว่ามีการรวมเฉพาะคุณลักษณะและงานที่ตกลงกันไว้เท่านั้น จึงป้องกันการเพิ่มเติมที่ไม่จำเป็นซึ่งอาจทำให้โครงการล่าช้าหรือเกินงบประมาณ
- การบริหารเวลา: การจัดการความต้องการจะรับประกันว่าคุณสมบัติที่สำคัญที่สุดจะถูกนำไปใช้งานก่อนด้วยการกำหนดลำดับความสำคัญและกำหนดเวลาสำหรับข้อกำหนดแต่ละข้อ แนวทางนี้ช่วยให้ทีมงานสามารถดำเนินการตามกำหนดเวลาและหลีกเลี่ยงความล่าช้าที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงที่ไม่ได้วางแผนไว้หรือลำดับความสำคัญที่ไม่ตรงกัน
- การจัดการงบประมาณการติดตามและจัดการข้อกำหนดอย่างมีประสิทธิภาพช่วยป้องกันข้อผิดพลาดหรือการแก้ไขที่มีค่าใช้จ่ายสูง เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงและการปรับเปลี่ยนจะได้รับการบันทึกและประเมินผลอย่างเป็นระบบ ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงของต้นทุนที่ไม่คาดคิด และช่วยให้มั่นใจได้ว่าทรัพยากรจะได้รับการจัดสรรอย่างเหมาะสมตลอดทั้งโครงการ

โดยสรุป การจัดการความต้องการจะช่วยให้มั่นใจได้ว่าโครงการต่างๆ จะเสร็จสิ้นตรงเวลาและอยู่ในงบประมาณที่จัดสรรไว้ ขณะเดียวกันก็ตอบสนองความคาดหวังของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียด้วยการรักษาข้อกำหนดที่ชัดเจนและมีเอกสารประกอบ และจัดการการเปลี่ยนแปลงอย่างแข็งขัน

เหตุใดบริษัทต่างๆ จึงจำเป็นต้องมีการจัดการข้อกำหนด: การปรับปรุงการตัดสินใจ ลดความเสี่ยง และรับรองความสำเร็จของโครงการ

การจัดการความต้องการเป็นสิ่งสำคัญสำหรับการปรับปรุงการตัดสินใจ ลดความเสี่ยง และรับรองความสำเร็จโดยรวมของโครงการ โดยให้แนวทางที่มีโครงสร้างในการระบุ วิเคราะห์ และบันทึกความต้องการ ซึ่งช่วยให้สามารถตัดสินใจอย่างรอบรู้ตลอดวงจรชีวิตของโครงการ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

- เสริมสร้างการตัดสินใจ: ด้วยข้อกำหนดที่ชัดเจนและมีการบันทึกไว้อย่างดี ผู้ตัดสินใจจะมีความเข้าใจอย่างครอบคลุมถึงสิ่งที่ต้องบรรลุ ซึ่งจะช่วยให้ตัดสินใจเชิงกลยุทธ์เกี่ยวกับการจัดสรรทรัพยากร การปรับระยะเวลา และการเปลี่ยนแปลงขอบเขตงานได้ง่ายขึ้น นอกจากนี้ การติดตามและตรวจสอบข้อกำหนดทั้งหมดยังช่วยให้ตัดสินใจได้ดีขึ้นโดยอาศัยข้อมูลในขณะที่ยังมีโครงการดำเนินไป
- การลดความเสี่ยง: การจัดการความต้องการ เป็นเครื่องมือสำคัญในการลดความเสี่ยงของโครงการ โดยทำให้แน่ใจว่าสามารถระบุปัญหา ช่องว่าง และการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นได้ทั้งหมดได้ตั้งแต่นั้นๆ ผ่านการตรวจสอบย้อนกลับและการจัดการการเปลี่ยนแปลงที่มีประสิทธิภาพ ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจะได้รับการบรรเทาลงก่อนที่จะกลายเป็นปัญหาสำคัญ ทำให้โครงการสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ทางธุรกิจและลดความซับซ้อนที่ไม่คาดคิดให้เหลือน้อยที่สุด
- การประกันความสำเร็จของโครงการ: เมื่อกำหนดและติดตามข้อกำหนดอย่างชัดเจน โครงการต่างๆ จะมีแนวโน้มที่จะบรรลุวัตถุประสงค์มากขึ้น การจัดการข้อกำหนดช่วยให้มั่นใจได้ว่าจะบรรลุความคาดหวังของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งหมด ลดการสื่อสารที่ผิดพลาด และปรับปรุงการทำงานร่วมกันระหว่างทีมต่างๆ การแก้ไขปัญหาที่อาจเกิดขึ้นตั้งแต่เนิ่นๆ จะช่วยเพิ่มโอกาสที่โครงการจะเสร็จสมบูรณ์และส่งมอบคุณค่าตามที่คาดหวังได้ตรงเวลาและไม่เกินงบประมาณ

ประโยชน์ของการรักษาความสามารถในการตรวจสอบย้อนกลับและความรับผิดชอบตลอดวงจรชีวิตของโครงการ

การตรวจสอบย้อนกลับและความรับผิดชอบเป็นสององค์ประกอบที่สำคัญที่สุดของการจัดการข้อกำหนดที่มีประสิทธิภาพ การรักษาทั้งสององค์ประกอบนี้จะช่วยให้มั่นใจได้ว่าข้อกำหนดแต่ละอย่างเชื่อมโยงกับผลงานส่งมอบ ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และผลลัพธ์ของโครงการที่เฉพาะเจาะจง ซึ่งจะทำให้มองเห็นความคืบหน้าของโครงการได้อย่างชัดเจน

- ตรวจสอบย้อนกลับ: การตรวจสอบย้อนกลับช่วยให้แน่ใจว่าข้อกำหนดแต่ละข้อได้รับการติดตามและเชื่อมโยงกับผลงานของโครงการที่เกี่ยวข้องตั้งแต่การออกแบบไปจนถึงการทดสอบและการนำไปใช้ การเชื่อมโยงนี้ทำให้ทีมงานสามารถตรวจสอบได้ว่าข้อกำหนดทุกข้อได้รับการปฏิบัติตามและช่วยให้ระบุงานที่พลาดหรือยังไม่เสร็จสมบูรณ์ได้อย่างง่ายดาย นอกจากนี้ การตรวจสอบย้อนกลับยังมีความสำคัญต่อการปฏิบัติตามกฎระเบียบ เนื่องจากช่วยให้มั่นใจได้ว่าข้อกำหนดด้านกฎระเบียบหรือสัญญาได้รับการปฏิบัติตาม
- การรับผิดชอบ: การรักษาความรับผิดชอบหมายถึงการมอบหมายความรับผิดชอบที่ชัดเจนสำหรับแต่ละข้อกำหนดให้กับสมาชิกในทีมหรือแผนกเฉพาะ วิธีนี้จะช่วยให้มั่นใจว่างานต่างๆ จะได้รับการดำเนินการอย่างมีประสิทธิภาพ ตรงตามกำหนดเวลา และแก้ไขปัญหาต่างๆ ได้อย่างรวดเร็ว

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

นอกจากนี้ ความรับผิดชอบยังส่งเสริมความโปร่งใส ทำให้มั่นใจได้ว่าผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกคนได้รับแจ้งเกี่ยวกับความคืบหน้าของข้อกำหนดและการเปลี่ยนแปลงหรือความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง

การจัดการข้อกำหนดช่วยให้มั่นใจได้ว่าโครงการจะบรรลุเป้าหมาย ปฏิบัติตามข้อกำหนด และหลีกเลี่ยงงานซ้ำที่มีค่าใช้จ่ายสูง โดยการรักษาความสามารถในการตรวจสอบย้อนกลับและความรับผิดชอบ แนวทางปฏิบัตินี้จะช่วยปรับปรุงการทำงานร่วมกัน ปรับปรุงการประกันคุณภาพ และทำให้มั่นใจว่าข้อกำหนดของโครงการทั้งหมดได้รับการจัดการอย่างเหมาะสม ส่งผลให้ได้ผลลัพธ์ที่ดีขึ้นและโครงการล้มเหลวน้อยลง

กระบวนการจัดการความต้องการ

กระบวนการจัดการข้อกำหนดเป็นส่วนสำคัญในการส่งมอบโครงการที่ประสบความสำเร็จ โดยให้แน่ใจว่าข้อกำหนดทั้งหมดได้รับการกำหนดไว้อย่างชัดเจน ตรวจสอบได้ และสอดคล้องกับเป้าหมายทางธุรกิจตลอดวงจรชีวิตของโครงการ กระบวนการนี้ประกอบด้วยขั้นตอนต่างๆ มากมาย ได้แก่ การขอข้อกำหนด การกำหนดคุณลักษณะ การตรวจสอบความถูกต้อง และการตรวจสอบย้อนกลับ ซึ่งจะช่วยให้ครอบคลุมความต้องการของโครงการอย่างทั่วถึงในขณะที่ยังคงความยืดหยุ่นและการควบคุมไว้

ภาพรวมของวงจรชีวิตวิศวกรรมความต้องการ

วงจรชีวิตวิศวกรรมความต้องการเป็นแนวทางที่มีโครงสร้างสำหรับการรวบรวม วิเคราะห์ และจัดการความต้องการตลอดระยะเวลาของโครงการ โดยเริ่มต้นด้วยการระบุความต้องการของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและสิ้นสุดด้วยการตรวจสอบและรับรองผลิตภัณฑ์ขั้นสุดท้าย วงจรชีวิตเป็นกรอบการทำงานสำหรับการจัดการความต้องการอย่างมีประสิทธิภาพ รับรองว่าการเปลี่ยนแปลงทั้งหมดได้รับการควบคุม และโครงการส่งมอบสิ่งที่วางแผนไว้ในตอนแรก

ขั้นตอนที่เกี่ยวข้อง: การกำหนดความต้องการ การระบุ การตรวจสอบ และการตรวจสอบย้อนกลับ

1. ความต้องการ Elicitation: กระบวนการเริ่มต้นด้วยการรวบรวมความต้องการจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียผ่านการสัมภาษณ์ แบบสำรวจ และการประชุมเชิงปฏิบัติการ การสอบถามข้อมูลอย่างมีประสิทธิภาพช่วยให้มั่นใจได้ว่าข้อกำหนดที่จำเป็นทั้งหมดได้รับการระบุและเข้าใจตั้งแต่เนิ่นๆ
2. ข้อกำหนดข้อกำหนด: เมื่อรวบรวมแล้ว ข้อกำหนดต่างๆ จะได้รับการบันทึกในรูปแบบที่ชัดเจนและมีรายละเอียด ข้อกำหนดนี้จะระบุถึงสิ่งที่ต้องสร้างขึ้น ซึ่งถือเป็นรากฐานสำหรับการออกแบบและการพัฒนา
3. การตรวจสอบข้อกำหนด: หลังจากระบุรายละเอียดแล้ว ข้อกำหนดต่างๆ จะได้รับการตรวจสอบและตรวจสอบเพื่อให้แน่ใจว่าเป็นไปตามความต้องการของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและวัตถุประสงค์ของโครงการ ขั้นตอนนี้จะตรวจสอบความครบถ้วน ความถูกต้อง และความเป็นไปได้
4. ข้อกำหนดการตรวจสอบย้อนกลับ: การตรวจสอบย้อนกลับช่วยให้แน่ใจว่าข้อกำหนดทั้งหมดเชื่อมโยงกับผลงานเฉพาะของโครงการ ตั้งแต่การออกแบบไปจนถึงการทดสอบ ขั้นตอนนี้จะช่วยตรวจสอบว่าข้อกำหนดทั้งหมดได้รับการปฏิบัติตามและช่วยให้มองเห็นความคืบหน้าของโครงการได้

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

การจัดการการเปลี่ยนแปลงและการแก้ไขในความต้องการ

เมื่อโครงการพัฒนา ข้อกำหนดอาจเปลี่ยนแปลงไปเนื่องจากความต้องการของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เปลี่ยนไป การปรับปรุงกฎระเบียบ หรือความก้าวหน้าทางเทคนิค การจัดการข้อกำหนดที่เหมาะสมช่วยให้แน่ใจว่าการเปลี่ยนแปลงเหล่านี้ได้รับการควบคุมผ่านกระบวนการจัดการการเปลี่ยนแปลงที่ติดตามการแก้ไข บันทึกผลกระทบ และให้แน่ใจว่าการเปลี่ยนแปลงสอดคล้องกับเป้าหมายของโครงการ

- การเปลี่ยนแปลงการควบคุม: การดำเนินการตามขั้นตอนการควบคุมการเปลี่ยนแปลงอย่างเป็นทางการทำให้สามารถประเมินการเปลี่ยนแปลงได้อย่างละเอียดถี่ถ้วนก่อนได้รับการอนุมัติ ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงจากการขยายขอบเขตงานและทำให้มั่นใจได้ว่าข้อกำหนดใหม่จะได้รับการจัดการอย่างเป็นระบบ
- การลดความคลาดเคลื่อนของขอบเขต: การจัดการข้อกำหนดที่มีประสิทธิผลช่วยควบคุมการขยายขอบเขตงานด้วยการบันทึกข้อกำหนดที่ตกลงกันไว้อย่างชัดเจน และให้แน่ใจว่ามีการรวมเฉพาะการเปลี่ยนแปลงที่ได้รับการอนุมัติเท่านั้น

ความสำคัญของการติดตามข้อกำหนดตั้งแต่แนวคิดเริ่มต้นจนถึงการนำไปปฏิบัติและการตรวจสอบ การติดตามข้อกำหนดตั้งแต่เริ่มต้นจนถึงการนำไปใช้และการตรวจสอบทำให้มั่นใจได้ว่าไม่มีข้อกำหนดใดที่ถูกมองข้ามหรือลืมนำไป โดยการรักษามองเห็นและการตรวจสอบย้อนกลับตลอดวงจรชีวิตของโครงการ ทีมงานสามารถยืนยันได้ว่าผลิตภัณฑ์ขั้นสุดท้ายตรงตามวิสัยทัศน์เดิมและตอบสนองความต้องการของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งหมด

- แนวคิดเบื้องต้นการบันทึกและบันทึกข้อกำหนดตั้งแต่เนิ่นๆ จะช่วยกำหนดทิศทางของโครงการและให้ความชัดเจนในผลงานที่จะส่งมอบ
- การดำเนินงาน: ในระหว่างการพัฒนา ความต้องการจะถูกติดตามไปยังงานเฉพาะและงานส่งมอบเพื่อให้แน่ใจว่าเป็นไปตามข้อกำหนด
- การตรวจสอบ: เมื่อนำไปปฏิบัติแล้ว ข้อกำหนดจะได้รับการตรวจสอบเพื่อยืนยันว่าผลลัพธ์สุดท้ายสอดคล้องกับความต้องการที่ระบุ

โดยสรุป กระบวนการจัดการข้อกำหนดที่บริหารจัดการอย่างดีถือเป็นสิ่งจำเป็นเพื่อให้แน่ใจว่าโครงการต่างๆ ยังคงดำเนินไปได้ตามแผน ตอบสนองทั้งความคาดหวังของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและวัตถุประสงค์ของโครงการ ด้วยการจัดการการเรียกข้อมูลข้อกำหนด การระบุ การตรวจสอบ และการติดตาม ตลอดจนการควบคุมการเปลี่ยนแปลงอย่างมีประสิทธิภาพ จึงสามารถส่งมอบโครงการได้ตรงเวลา ภายในงบประมาณ และมีคุณภาพตามต้องการ

องค์ประกอบสำคัญของการจัดการความต้องการที่มีประสิทธิภาพ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

การจัดการความต้องการอย่างมีประสิทธิภาพถือเป็นรากฐานของความสำเร็จของโครงการใดๆ ซึ่งเกี่ยวข้องกับ การรวบรวม กำหนด ติดตาม และสื่อสารความต้องการอย่างเป็นระบบเพื่อให้แน่ใจว่าความต้องการเหล่านั้น สอดคล้องกับเป้าหมายของโครงการและความคาดหวังของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ด้านล่างนี้คือองค์ประกอบสำคัญ ที่ส่งเสริมให้กระบวนการจัดการความต้องการมีประสิทธิภาพ

การรวบรวมความต้องการ: เทคนิคและเครื่องมือ

การรวบรวมความต้องการเป็นขั้นตอนแรกในกระบวนการจัดการความต้องการ และประสิทธิภาพของการ รวบรวมจะส่งผลโดยตรงต่อคุณภาพของผลงานส่งมอบขั้นสุดท้าย เทคนิคและเครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวม ความต้องการ ได้แก่:

- การรวบรวมความต้องการแบบคล่องตัว: ในโครงการ Agile ข้อกำหนดต่างๆ จะถูกรวบรวมแบบวนซ้ำ โดยมักจะอยู่ในเวิร์กช็อป เรื่องราวของผู้ใช้ และวงจรข้อเสนอแนะ วิธีนี้ช่วยให้มีความยืดหยุ่นและ รับรองว่าข้อกำหนดต่างๆ จะพัฒนาไปพร้อมกับโครงการ
- เครื่องมือการทำงานร่วมกัน: เครื่องมือต่างๆ เช่น Visure Solutions ช่วยให้การสื่อสารและการทำงาน ร่วมกันแบบเรียลไทม์เป็นไปได้ง่ายขึ้น ช่วยรวบรวม ติดตาม และจัดการความต้องการต่างๆ ของทีม ต่างๆ เครื่องมือเหล่านี้ยังรองรับการควบคุมเวอร์ชันและการตรวจสอบย้อนกลับ ทำให้มั่นใจได้ว่า ความต้องการต่างๆ จะได้รับการบันทึกและอัปเดตอย่างสม่ำเสมอ

การกำหนดข้อกำหนด: สิ่งที่ต้องทำและไม่ควรทำ

เมื่อรวบรวมแล้ว จะต้องกำหนดข้อกำหนดให้ชัดเจนเพื่อใช้เป็นรากฐานที่มั่นคงสำหรับการพัฒนา แนวทาง ปฏิบัติที่ดีที่สุดในการกำหนดข้อกำหนด ได้แก่:

- ความชัดเจนและความแม่นยำ: ข้อกำหนดแต่ละข้อควรเขียนอย่างชัดเจนและคลุมเครือ หลีกเลี่ยงศัพท์ เฉพาะหรือภาษาที่ซับซ้อนซึ่งอาจทำให้เกิดความเข้าใจผิดได้
- ผลลัพธ์ที่วัดได้: ข้อกำหนดควรเฉพาะเจาะจงและวัดผลได้เพื่ออำนวยความสะดวกในการตรวจสอบใน ภายหลังในวงจรชีวิตของโครงการ
- ความมั่นคง: ใช้คำศัพท์และรูปแบบมาตรฐานเพื่อให้แน่ใจว่าข้อกำหนดทั้งหมดได้รับการบันทึกไว้อย่าง สอดคล้องกันตลอดทั้งโครงการ

อย่างไรก็ตาม ข้อผิดพลาดทั่วไปที่ควรหลีกเลี่ยงเมื่อกำหนดข้อกำหนด ได้แก่:

- ความว่างเปล่า: การไม่กำหนดสิ่งที่ต้องการอย่างชัดเจนอาจทำให้เกิดการตีความผิดและส่งมอบผลงาน ไม่ครบถ้วน
- ขาดข้อมูลของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย: การไม่มีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้องทั้งหมดอาจส่งผล ให้เกิดการไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดหรือจัดลำดับความสำคัญไม่ตรงกัน

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

- ซ้ำซ้อนเกินไป:การรวมรายละเอียดที่ไม่จำเป็นซึ่งไม่จำเป็นต่อความสำเร็จของโครงการอาจทำให้เกิดความซับซ้อนและสับสน

การตรวจสอบย้อนกลับและการควบคุมเวอร์ชัน: การรับรองว่ามีการติดตามข้อกำหนดทั้งหมดและเชื่อมโยงกับผลงานส่งมอบ

การตรวจสอบย้อนกลับถือเป็นประเด็นสำคัญของการจัดการข้อกำหนด เพื่อให้แน่ใจว่าข้อกำหนดแต่ละข้อเชื่อมโยงกับผลงานส่งมอบของโครงการที่เกี่ยวข้อง ตั้งแต่การออกแบบไปจนถึงการทดสอบ ประโยชน์ของการรักษาการตรวจสอบย้อนกลับ ได้แก่:

- ความโปร่งใส:ทีมงานสามารถติดตามความคืบหน้าและตรวจสอบว่าปฏิบัติตามข้อกำหนดทั้งหมดได้หรือไม่โดยการติดตามข้อกำหนดทุกข้อ
- การวิเคราะห์ผลกระทบ:การตรวจสอบย้อนกลับช่วยให้ทีมงานสามารถประเมินผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงข้อกำหนด และให้แน่ใจว่าการปรับเปลี่ยนใดๆ จะสอดคล้องกับเป้าหมายของโครงการ
- การปฏิบัติตามกฎระเบียบและการตรวจสอบ:การตรวจสอบย้อนกลับถือเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งต่อการปฏิบัติตามข้อกำหนดและการตรวจสอบ เนื่องจากช่วยให้ตรวจยืนยันได้ว่าปฏิบัติตามข้อกำหนดทั้งหมดหรือไม่

การควบคุมเวอร์ชันยังมีบทบาทสำคัญในการจัดการข้อกำหนดด้วยการทำให้แน่ใจว่าการเปลี่ยนแปลงทั้งหมดได้รับการบันทึก ติดตาม และควบคุม ซึ่งจะช่วยป้องกันความสับสนเกี่ยวกับข้อกำหนดที่ล้าสมัยหรือขัดแย้งกัน และรักษาความสอดคล้องกันตลอดวงจรชีวิตของโครงการ

การสื่อสารกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย: การรับรองความชัดเจนและข้อตกลง

การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียถือเป็นสิ่งสำคัญต่อความสำเร็จของการจัดการความต้องการ การสื่อสารที่ชัดเจนช่วยให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกคนเข้าใจเป้าหมายของโครงการ ความต้องการ และการเปลี่ยนแปลงใดๆ ที่เกิดขึ้นตลอดวงจรชีวิตของโครงการ แนวทางปฏิบัติที่สำคัญ ได้แก่:

- อัปเดตปกติ:แจ้งให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทราบโดยผ่านการอัปเดต การประชุม หรือรายงานเป็นประจำ เพื่อให้แน่ใจว่าข้อมูลเหล่านั้นสอดคล้องกับความคืบหน้าและการเปลี่ยนแปลงใดๆ ที่เกิดขึ้นกับข้อกำหนด
- การจัดการข้อกำหนดที่ขัดแย้งกัน:การจัดการกับข้อกำหนดที่ขัดแย้งกันตั้งแต่นั้นๆ ถือเป็นสิ่งสำคัญในการป้องกันความล่าช้าและการขยายขอบเขตงาน การใช้เครื่องมือที่มีโครงสร้าง เช่น ซอฟต์แวร์การจัดการข้อกำหนด สามารถช่วยระบุข้อขัดแย้งและช่วยให้ทีมต่างๆ แก้ไขปัญหาเหล่านี้อย่างมีประสิทธิภาพ
- ข้อเสนอแนะ:การตอบรับอย่างต่อเนื่องจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในระหว่าง การตรวจสอบข้อกำหนดเพื่อให้แน่ใจว่าโครงการยังคงสอดคล้องกับความคาดหวังของพวกเขา

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

โดยสรุป การจัดการความต้องการที่มีประสิทธิภาพเกี่ยวข้องกับแนวทางที่ครอบคลุมซึ่งรวมถึงการรวบรวมอย่างมีประสิทธิภาพ การกำหนดความหมายที่ชัดเจน ความสามารถในการตรวจสอบย้อนกลับ การควบคุมเวอร์ชัน และการสื่อสารกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอย่างต่อเนื่อง โดยปฏิบัติตามแนวทางปฏิบัติที่ดีที่สุดและหลีกเลี่ยงข้อผิดพลาดทั่วไป ทีมงานสามารถมั่นใจได้ว่าโครงการบรรลุวัตถุประสงค์ เสร็จตรงเวลา และตอบสนองความต้องการของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งหมด

โซลูชันซอฟต์แวร์การจัดการความต้องการ

โซลูชันซอฟต์แวร์การจัดการความต้องการมีบทบาทสำคัญในการปรับปรุงกระบวนการจัดการความต้องการ ตลอดจนวงจรชีวิตของโครงการ เครื่องมือเหล่านี้ช่วยให้ทีมงานรวบรวม กำหนด ติดตาม และตรวจสอบความต้องการในขณะที่รับรองความสอดคล้องระหว่างผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและเป้าหมายของโครงการ ด้านล่างนี้คือภาพรวมขององค์ประกอบสำคัญที่ทำให้เครื่องมือการจัดการความต้องการมีประสิทธิภาพและโซลูชันซอฟต์แวร์ที่ช่วยให้ทีมงานของคุณจัดการวงจรชีวิตความต้องการทั้งหมดได้สำเร็จ

ภาพรวมของเครื่องมือและแพลตฟอร์มการจัดการข้อกำหนด

เครื่องมือการจัดการความต้องการได้รับการออกแบบมาเพื่อช่วยให้องค์กรต่างๆ จัดการความต้องการของตนได้อย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ แพลตฟอร์มเหล่านี้มีที่เก็บข้อมูลส่วนกลางสำหรับเอกสารความต้องการ และรองรับการทำงานร่วมกันแบบเรียลไทม์ การตรวจสอบย้อนกลับ และการควบคุมเวอร์ชัน ด้วยการใช้เครื่องมือดังกล่าว ธุรกิจต่างๆ สามารถปรับปรุงกระบวนการวิศวกรรมความต้องการ ลดความเสี่ยง ลดขอบเขตการทำงานที่เกินขีดจำกัด และรักษาความสอดคล้องของโครงการกับความคาดหวังของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ประโยชน์หลักของการใช้แพลตฟอร์มการจัดการข้อกำหนด ได้แก่:

- การจัดทำเอกสารแบบรวมศูนย์: แหล่งข้อมูลที่เชื่อถือได้เพียงแหล่งเดียวสำหรับข้อกำหนดทั้งหมด ช่วยเพิ่มความมั่นใจถึงความสอดคล้องและลดความเสี่ยงของความไม่ตรงกันของเวอร์ชัน
- การร่วมมือ: เครื่องมือช่วยให้การทำงานร่วมกันระหว่างสมาชิกในทีมและผู้ถือผลประโยชน์เป็นเรื่องง่าย เพื่อให้แน่ใจว่าเข้าใจและตกลงกันเกี่ยวกับข้อกำหนดต่างๆ ได้ดี
- ตามมาตรฐาน: แพลตฟอร์มต่างๆ จำนวนมากเสนอความสามารถในตัวเพื่อรองรับกฎระเบียบและมาตรฐานอุตสาหกรรม ช่วยให้องค์กรต่างๆ ปฏิบัติตามข้อกำหนดได้

คุณสมบัติของเครื่องมือการจัดการความต้องการที่มีประสิทธิภาพ

เครื่องมือการจัดการข้อกำหนดที่มีประสิทธิภาพจะต้องรองรับคุณลักษณะที่สำคัญต่างๆ เพื่อปรับปรุงกระบวนการจัดการให้ดีขึ้น:

- ตรวจสอบย้อนกลับ: ความสามารถในการตรวจสอบย้อนกลับเป็นหนึ่งในคุณสมบัติที่สำคัญที่สุดของซอฟต์แวร์การจัดการความต้องการ โดยซอฟต์แวร์จะรับรองว่าความต้องการแต่ละอย่างเชื่อมโยงกับขั้นตอนการออกแบบ การทดสอบ และการนำไปใช้งานที่เกี่ยวข้อง ซึ่งจะทำให้มองเห็นสถานะของความต้องการและความคืบหน้าของโครงการได้

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

- **รู้**:เมื่อข้อกำหนดมีการเปลี่ยนแปลง การควบคุมเวอร์ชันจึงมีความจำเป็น การควบคุมเวอร์ชันจะช่วยติดตามการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นกับข้อกำหนด และช่วยให้แน่ใจว่าสมาชิกในทีมทุกคนทำงานโดยใช้ข้อมูลล่าสุด
- **การร่วมมือ**:คุณสมบัติการทำงานร่วมกันแบบเรียลไทม์ช่วยให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย นักพัฒนา และผู้จัดการโครงการสามารถสื่อสารและทำงานร่วมกันตามข้อกำหนดได้ ซึ่งจะช่วยลดความเข้าใจผิดและเป้าหมายที่ไม่สอดคล้องกัน และส่งเสริมการตัดสินใจในเวลาที่เหมาะสม
- **เวิร์กโฟลว์อัตโนมัติ**:ระบบอัตโนมัติช่วยปรับกระบวนการที่ต้องทำซ้ำๆ เช่น กระบวนการอนุมัติ การแจ้งเตือน และการจัดการการเปลี่ยนแปลง ให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ซึ่งช่วยลดความพยายามในการทำงานด้วยตนเองและเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน

ซอฟต์แวร์การจัดการความต้องการระดับสูง

หนึ่งในโซลูชันซอฟต์แวร์การจัดการความต้องการชั้นนำคือ [ข้อกำหนดด้านการมองเห็น แพลตฟอร์ม ALM](#) ซึ่งนำเสนอเครื่องมือที่ครอบคลุมสำหรับการจัดการวงจรชีวิตข้อกำหนดทั้งหมดและการรับรองความสามารถในการตรวจสอบย้อนกลับ คุณสมบัติหลักของ Visure Requirements ALM ได้แก่:

- **ครอบคลุมวงจรชีวิตความต้องการแบบครบวงจร**:แพลตฟอร์มครอบคลุมการจัดการข้อกำหนดแบบเต็มรูปแบบ ตั้งแต่การรวบรวมและกำหนดข้อกำหนดไปจนถึงการตรวจสอบและการตรวจสอบย้อนกลับ
- **บูรณาการกับเครื่องมือการพัฒนา**:Visure สามารถบูรณาการกับเครื่องมืออื่นๆ ได้อย่างสมบูรณ์ เช่น JIRA และระบบจัดการการทดสอบ ช่วยให้การทำงานร่วมกันระหว่างทีมเป็นไปอย่างราบรื่น และช่วยให้ข้อกำหนดสอดคล้องกับกิจกรรมการพัฒนาและการทดสอบ
- **การตรวจสอบย้อนกลับขั้นสูง**:Visure รองรับการตรวจสอบย้อนกลับแบบสองทิศทาง ช่วยให้ทีมงานสามารถติดตามข้อกำหนดในแต่ละขั้นตอนของโครงการ และเชื่อมโยงกับกรณีทดสอบ องค์ประกอบการออกแบบ และสิ่งประดิษฐ์อื่นๆ ของโครงการ
- **การบริหารการเปลี่ยนแปลง**:แพลตฟอร์มประกอบด้วยฟังก์ชันการจัดการการเปลี่ยนแปลงที่แข็งแกร่งเพื่อควบคุมและบันทึกการเปลี่ยนแปลง ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการขยายขอบเขตงาน

บทบาทของเครื่องมืออัตโนมัติในการทำให้การจัดการข้อกำหนดที่ซับซ้อนง่ายขึ้น

เครื่องมืออัตโนมัติมีบทบาทสำคัญในการลดความซับซ้อนในการจัดการข้อกำหนดต่างๆ โดยเฉพาะในโครงการขนาดใหญ่หรือโครงการที่มีการควบคุมอย่างเข้มงวด เครื่องมือเหล่านี้ช่วยในเรื่องดังต่อไปนี้:

- **ให้แน่ใจว่ามีการจัดวางตำแหน่งระหว่างทีม**:เครื่องมืออัตโนมัติช่วยให้มั่นใจว่าทีมงานทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นทีมพัฒนา ทีมทดสอบ และนักวิเคราะห์ธุรกิจ ต่างมีแนวทางเดียวกันเกี่ยวกับข้อกำหนดในแต่ละ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

ขั้นตอนของโครงการ เวิร์กโฟลว์และการแจ้งเตือนอัตโนมัติช่วยลดความเสี่ยงของการสื่อสารที่ผิดพลาดและไม่ทันกำหนดเวลา

- เพิ่มประสิทธิภาพการจัดการการเปลี่ยนแปลง:ระบบอัตโนมัติช่วยติดตามการเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดทำให้มั่นใจได้ว่าการแก้ไขทั้งหมดได้รับการบันทึกและสอดคล้องกับขอบเขตโครงการโดยรวม การควบคุมเวอร์ชันอัตโนมัติช่วยให้มั่นใจว่าทีมงานจะทำงานตามข้อกำหนดล่าสุดอยู่เสมอ
- เพิ่มความสามารถในการตรวจสอบย้อนกลับ:ระบบอัตโนมัติรองรับการเชื่อมโยงข้อกำหนดกับเอกสารส่งมอบที่เกี่ยวข้องโดยอัตโนมัติ ช่วยให้สามารถตรวจสอบย้อนกลับได้อย่างชัดเจนตลอดวงจรชีวิตช่วยในการวิเคราะห์ผลกระทบ การตรวจสอบการปฏิบัติตามข้อกำหนด และการตรวจสอบที่ง่ายขึ้น
- ลดข้อผิดพลาดของมนุษย์:การทำให้กระบวนการด้วยตนเอง เช่น การอนุมัติ การอัปเดตสถานะ และการแจ้งเตือน เป็นอัตโนมัติ เครื่องมืออัตโนมัติจะลดโอกาสที่เกิดข้อผิดพลาดและไม่มีประสิทธิภาพ

โดยสรุป โซลูชันซอฟต์แวร์การจัดการความต้องการมีความสำคัญต่อการจัดการความต้องการอย่างมีประสิทธิภาพตลอดวงจรชีวิตของโครงการ เครื่องมือต่างๆ เช่น แพลตฟอร์ม ALM สำหรับความต้องการด้านการมองเห็น นำเสนอคุณสมบัติที่ครอบคลุม เช่น การตรวจสอบย้อนกลับ การกำหนดเวอร์ชัน และการทำงานร่วมกัน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการความต้องการ รับรองความสอดคล้องกันระหว่างทีมต่างๆ และการส่งมอบโครงการที่ประสบความสำเร็จ เครื่องมืออัตโนมัติช่วยปรับปรุงกระบวนการเหล่านี้โดยลดงานด้วยตนเอง ปรับปรุงการตรวจสอบย้อนกลับ และทำให้แน่ใจว่าข้อกำหนดทั้งหมดได้รับการปฏิบัติตาม

แนวทางปฏิบัติที่ดีที่สุดสำหรับการจัดการความต้องการ

การจัดการความต้องการอย่างมีประสิทธิภาพถือเป็นสิ่งสำคัญสำหรับการส่งมอบโครงการที่ประสบความสำเร็จ การจัดแนวความต้องการของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และการดำเนินการตามแผนงาน ต่อไปนี้คือแนวทางปฏิบัติที่ดีที่สุดบางประการเพื่อปรับปรุงกระบวนการจัดการความต้องการของคุณ:

เอกสารความต้องการที่ชัดเจนและกระชับ

- ใช้ภาษาที่เรียบง่ายและเฉพาะเจาะจงหลีกเลี่ยงความคลุมเครือโดยการบันทึกข้อกำหนดที่ชัดเจนวัดผลได้ และทดสอบได้
- รูปแบบมาตรฐาน:ปฏิบัติตามเทมเพลตที่สอดคล้องกันเพื่อให้แน่ใจว่าข้อกำหนดทั้งหมดมีโครงสร้างในลักษณะเดียวกัน

เอกสารที่ชัดเจนช่วยลดการตีความผิดและความล่าช้าของโครงการ

การกำหนดลำดับความสำคัญและการแบ่งหมวดหมู่ความต้องการ

- แบ่งประเภทตามความสำคัญ:จำแนกความต้องการเป็น “ต้องมี” “อยากจะมี” และ “ทางเลือก” เพื่อมุ่งเน้นความต้องการที่สำคัญที่สุดก่อน

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

- ให้ความสำคัญตามมูลค่าทางธุรกิจ:ใช้เทคนิคเช่น MoSCoW เพื่อจัดอันดับข้อกำหนดตามผลกระทบต่อความสำเร็จของโครงการ

การกำหนดลำดับความสำคัญของความต้องการช่วยให้มั่นใจได้ว่าคุณสมบัติที่มีคุณค่าที่สุดจะได้รับการส่งมอบก่อน

การตรวจสอบและทบทวนอย่างต่อเนื่อง

- การตรวจสอบผู้มีส่วนได้ส่วนเสียเป็นประจำ:กำหนดเวลาเช็คอินเพื่อตรวจสอบข้อกำหนดในขณะที่โครงการดำเนินไป
- สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ทางธุรกิจ:ทำให้แน่ใจว่าข้อกำหนดเป็นไปตามเป้าหมายทางธุรกิจเพื่อหลีกเลี่ยงการขยายขอบเขต

การตรวจสอบอย่างต่อเนื่องช่วยให้โครงการสอดคล้องกับความต้องการและวัตถุประสงค์ของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย การจัดการการเปลี่ยนแปลงและการขยายขอบเขต

- การควบคุมการเปลี่ยนแปลงอย่างเป็นทางการ:นำกระบวนการที่มีโครงสร้างมาใช้ในการตรวจสอบและอนุมัติการเปลี่ยนแปลงเพื่อหลีกเลี่ยงการหยุดชะงักของโครงการ
- การวิเคราะห์ผลกระทบ:ประเมินผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงต่อขอบเขต เวลา และต้นทุน ก่อนการอนุมัติ

กระบวนการเปลี่ยนแปลงที่มีโครงสร้างชัดเจนจะป้องกันไม่ให้ออกนอกขอบเขตงานขยายกว้างขึ้น และช่วยให้โครงการดำเนินไปตามแผน

การทำงานร่วมกันระหว่างทีม

- ทีมงานข้ามสายงาน:รวมนักวิเคราะห์ธุรกิจ นักพัฒนา และผู้ทดสอบ เพื่อให้แน่ใจว่าเข้าใจข้อกำหนดอย่างครบถ้วน
- ใช้เครื่องมือการทำงานร่วมกัน: เครื่องมือเลเวอเรจเช่น [ข้อกำหนดด้านการมองเห็น แพลตฟอร์ม ALM](#) เพื่อรักษาความสอดคล้องกันระหว่างทีม

ความร่วมมือช่วยให้แน่ใจว่าทุกทีมมีความสอดคล้องกันและข้อกำหนดได้รับการดำเนินการอย่างถูกต้อง สรุปได้ว่า การปฏิบัติตามแนวทางที่ดีที่สุดในการจัดการข้อกำหนด เช่น การจัดทำเอกสารที่ชัดเจน การกำหนดลำดับความสำคัญ การตรวจสอบ การควบคุมการเปลี่ยนแปลง และการทำงานร่วมกัน จะช่วยลดความเสี่ยงหลีกเลี่ยงขอบเขตงานที่ขยายออกไป และรับรองความสำเร็จของโครงการ

ความท้าทายในการจัดการความต้องการ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

การจัดการความต้องการอาจมีความซับซ้อน มีหลายความท้าทายที่อาจขัดขวางความสำเร็จของโครงการ การแก้ไขปัญหาเหล่านี้โดยเชิงรุกจะช่วยให้การดำเนินการราบรื่นและสอดคล้องกันระหว่างผู้มีส่วนได้ส่วนเสียต่อไปนี้เป็นความท้าทายหลักบางประการในการจัดการความต้องการและวิธีเอาชนะความท้าทายเหล่านี้:

ความท้าทายทั่วไปในการจัดการความต้องการ

- ความต้องการไม่ชัดเจนหรือไม่สมบูรณ์:ข้อกำหนดที่คลุมเครือหรือขาดหายไปจะทำให้เกิดความสับสน การตีความผิด และความล่าช้า เพื่อแก้ไขปัญหานี้ ควรให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียมีส่วนร่วมตั้งแต่เนิ่นๆ และตรวจสอบข้อกำหนดอย่างต่อเนื่องเพื่อให้แน่ใจว่ามีความชัดเจนและครบถ้วน
- ความคาดหวังของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่ขัดแย้งกัน:ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียแต่ละกลุ่มอาจมีลำดับความสำคัญที่ขัดแย้งกัน ทำให้ยากต่อการจัดแนวทางให้สอดคล้องกับข้อกำหนดชุดเดียวกัน การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพและการประชุมเชิงปฏิบัติการแบบร่วมมือกันสามารถช่วยแก้ไขข้อขัดแย้งและรับรองข้อตกลงเกี่ยวกับวัตถุประสงค์หลักได้
- การขาดการมีส่วนร่วมของผู้ถือผลประโยชน์:หากขาดการมีส่วนร่วมอย่างจริงจังจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย อาจมีความเสี่ยงที่ข้อกำหนดต่างๆ จะไม่ได้รับการตอบสนองหรือเข้าใจไม่ถูกต้อง การสร้างช่องทางการสื่อสารที่ชัดเจนและการรับรองการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียตั้งแต่เริ่มต้นสามารถส่งเสริมการมีส่วนร่วมและป้องกันปัญหาในภายหลังได้

การจัดการความซับซ้อนของข้อกำหนดและการป้องกันการขยายขอบเขต

เมื่อโครงการมีความซับซ้อนมากขึ้น การจัดการความต้องการก็กลายเป็นเรื่องท้าทาย วิธีจัดการความซับซ้อนนี้และป้องกันไม่ให้ขอบเขตงานขยายกว้างขึ้น:

- จัดลำดับความสำคัญความต้องการ:นำเทคนิคการกำหนดลำดับความสำคัญอย่างมีโครงสร้าง เช่น MoSCoW มาใช้ เพื่อให้แน่ใจว่าจะเน้นที่คุณลักษณะที่สำคัญที่สุด
- เปลี่ยนกระบวนการควบคุม:ใช้กระบวนการจัดการการเปลี่ยนแปลงอย่างเป็นทางการเพื่อจัดการการแก้ไขและลดการเปลี่ยนแปลงขอบเขตที่ไม่คาดคิดให้เหลือน้อยที่สุด โดยให้มั่นใจว่ามีการอนุมัติเฉพาะการปรับเปลี่ยนที่จำเป็นเท่านั้น

การจัดการกับข้อกำหนดที่ขัดแย้งกันและการสร้างความมั่นใจในการจัดแนวร่วมกันระหว่างทีมทีมงานหรือผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่แตกต่างกันอาจเสนอข้อกำหนดที่ขัดแย้งกัน ในการจัดการสิ่งนี้:

- อำนวยความสะดวกในการประชุมเชิงปฏิบัติการผู้มีส่วนได้ส่วนเสียการหารือกันเป็นประจำระหว่างผู้ถือผลประโยชน์และทีมงานข้ามสายงานสามารถช่วยชี้แจงและแก้ไขข้อขัดแย้งได้
- ติดตามสิ่งที่ต้องพึ่งพา:ใช้เครื่องมือการตรวจสอบย้อนกลับเพื่อจัดการความสัมพันธ์และให้แน่ใจว่าข้อกำหนดทั้งหมดสอดคล้องกับเป้าหมายของโครงการ เพื่อป้องกันความขัดแย้งระหว่างทีม

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

การจัดการเอกสารที่ไม่ครบถ้วนและข้อกำหนดที่ขาดหายไป

เอกสารประกอบที่ไม่ครบถ้วนหรือข้อกำหนดที่ไม่ครบถ้วนอาจทำให้โครงการเสียหายได้ วิธีแก้ไขปัญหามีดังนี้:

- เอกสารประกอบ: ต้องแน่ใจว่าข้อกำหนดทั้งหมดมีการบันทึกไว้อย่างดี ครอบคลุมทั้งด้านการทำงาน และด้านที่ไม่ใช่การทำงาน รวมทั้งมีข้อมูลการตรวจสอบย้อนกลับด้วย
- การตรวจสอบและการตรวจสอบบ่อยครั้ง: ตรวจสอบและตรวจสอบข้อกำหนดกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอย่างสม่ำเสมอเพื่อระบุช่องว่างหรือข้อผิดพลาดในระยะเริ่มต้น

ความสำคัญของการติดตามและตรวจสอบย้อนกลับอย่างต่อเนื่อง

การรักษาความสามารถในการตรวจสอบย้อนกลับและการติดตามอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งวงจรชีวิตการจัดการข้อกำหนดถือเป็นสิ่งสำคัญสำหรับความสำเร็จของโครงการ:

- ติดตามการเปลี่ยนแปลงข้อกำหนด: ใช้เครื่องมือควบคุมเวอร์ชันและการตรวจสอบย้อนกลับเพื่อตรวจสอบการเปลี่ยนแปลงความต้องการ เพื่อให้แน่ใจว่ามีความสอดคล้องกันระหว่างทีมต่างๆ และขั้นตอนต่างๆ ของโครงการ
- รักษาความสามารถในการตรวจสอบย้อนกลับจากแนวคิดไปจนถึงการจัดส่งเชื่อมโยงข้อกำหนดกับผลงานส่งมอบของโครงการอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มั่นใจว่าข้อกำหนดทั้งหมดได้รับการจัดการและตรวจสอบระหว่างการใช้งาน

โดยสรุป การเอาชนะความท้าทายในการจัดการข้อกำหนดต้องมีเอกสารที่ชัดเจน การจัดแนวผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย การจัดการการเปลี่ยนแปลง และการติดตามอย่างต่อเนื่อง องค์กรสามารถป้องกันการลุกลามของขอบเขตงาน รับรองการจัดแนว และส่งมอบโครงการที่ประสบความสำเร็จตรงเวลาได้ด้วยการจัดการกับความท้าทายเหล่านี้

การจัดการความต้องการแบบคล่องตัว

Agile Requirements Management นำเสนอแนวทางที่ยืดหยุ่นและปรับเปลี่ยนได้สำหรับการจัดการความต้องการในสภาพแวดล้อมที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ด้วยกระบวนการแบบวนซ้ำและการเน้นที่ความร่วมมือของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย Agile ช่วยให้สามารถปรับความต้องการให้สอดคล้องกับเป้าหมายของโครงการได้อย่างต่อเนื่อง ต่อไปนี้คือองค์ประกอบสำคัญของ Agile Requirements Management:

ประโยชน์ของการรวบรวมข้อกำหนดแบบ Agile

- ความยืดหยุ่นในสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วลักษณะการวนซ้ำของ Agile ช่วยให้ทีมต่างๆ ปรับตัวได้อย่างรวดเร็วตามความต้องการของลูกค้า สภาพตลาด หรือเทคโนโลยี ความยืดหยุ่นนี้ช่วยให้ข้อกำหนดของโครงการสามารถเปลี่ยนแปลงได้ตลอดกระบวนการพัฒนา
- ส่งเร็วกว่า: การแบ่งข้อกำหนดออกเป็นส่วนย่อยที่จัดการได้ และส่งมอบทีละส่วน ทำให้ Agile สามารถเผยแพร่ข้อกำหนดและรับข้อเสนอแนะได้รวดเร็วยิ่งขึ้น ช่วยให้ทีมงานส่งมอบคุณค่าได้เร็วขึ้น

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

- ความร่วมมือที่เพิ่มขึ้น:Agile เน้นความร่วมมือระหว่างผู้ถือผลประโยชน์ทางธุรกิจและทีมพัฒนา เพื่อให้แน่ใจว่าข้อกำหนดต่างๆ จะสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ทางธุรกิจอยู่เสมอ

เทคนิคในการขอข้อมูลและระบุข้อกำหนดแบบ Agile

แนวทางการทำงานแบบ Agile เน้นที่การทำงานร่วมกันและความยืดหยุ่น ดังนั้นข้อกำหนดต่างๆ จะถูกรวบรวมและระบุด้วยแนวทางแบบวนซ้ำที่พัฒนาอย่างต่อเนื่อง:

- เรื่องราวของผู้ใช้:เทคนิค Agile ที่ใช้กันมากที่สุดในการระบุข้อกำหนดคือเรื่องราวของผู้ใช้ ซึ่งเป็นคำอธิบายสั้นๆ ง่ายๆ เกี่ยวกับฟีเจอร์ที่เล่าจากมุมมองของผู้ใช้ปลายทาง วิธีนี้ช่วยให้มั่นใจได้ว่าข้อกำหนดต่างๆ จะเน้นที่ลูกค้าและเข้าใจได้ง่าย
- แบ็กล็อก การดูแลและการปรับแต่งแบ็กล็อกอย่างสม่ำเสมอช่วยกำหนดลำดับความสำคัญและอัปเดตรายการข้อกำหนด ช่วยให้มั่นใจว่าทีมงานทำงานตามความต้องการที่มีคุณค่าและเป็นปัจจุบันที่สุด
- เกณฑ์การยอมรับ:เกณฑ์การยอมรับที่กำหนดไว้อย่างชัดเจนสำหรับแต่ละเรื่องราวของผู้ใช้ช่วยให้มั่นใจว่ามีการปฏิบัติตามข้อกำหนดก่อนที่จะถือว่าฟีเจอร์นั้นเสร็จสมบูรณ์ ซึ่งจะช่วยลดความคลุมเครือและให้พื้นฐานที่ชัดเจนสำหรับการทดสอบ

เครื่องมือและโซลูชันสำหรับการจัดการความต้องการแบบคล่องตัว

ในการจัดการข้อกำหนด Agile ได้อย่างมีประสิทธิภาพ สิ่งสำคัญคือต้องใช้เครื่องมือที่ครอบคลุมวงจรชีวิตการจัดการข้อกำหนดแบบครบวงจร:

- เครื่องมือการจัดการความต้องการแบบคล่องตัว:โซลูชันเช่น Visure Requirements ALM Platform และ JIRA ช่วยให้ทีมงานสามารถติดตามและจัดการเรื่องราวของผู้ใช้ ข้อกำหนด และการเปลี่ยนแปลงในสภาพแวดล้อม Agile เครื่องมือเหล่านี้ผสมผสานรวมคุณสมบัติการตรวจสอบย้อนกลับ การควบคุมเวอร์ชัน และการทำงานร่วมกันเพื่อรองรับวิธีการ Agile
- แพลตฟอร์มการทำงานร่วมกัน: เครื่องมือเช่น ข้อกำหนดด้านการมองเห็น แพลตฟอร์ม ALM มีประโยชน์ในการส่งเสริมการสื่อสารระหว่างสมาชิกในทีมและผู้ถือผลประโยชน์ ช่วยให้สามารถอัปเดตและรับข้อเสนอแนะเกี่ยวกับข้อกำหนดได้แบบเรียลไทม์

การแก้ไขปัญหาทั่วไปในการจัดการความต้องการแบบ Agile

การจัดการข้อกำหนดแบบคล่องตัวก่อให้เกิดความท้าทายบางประการ โดยเฉพาะในสภาพแวดล้อมที่มีการเปลี่ยนแปลงสูง:

- เลื่อนลำดับความสำคัญ:โครงการ Agile มักเผชิญกับการเปลี่ยนแปลงลำดับความสำคัญเมื่อมีข้อมูลใหม่หรือสถานะตลาดเกิดขึ้น เพื่อจัดการกับสิ่งนี้ ให้กำหนดลำดับความสำคัญของความต้องการโดยใช้เทคนิคเช่น MoSCoW และดูแลงานค้างเป็นประจำเพื่อให้สะท้อนถึงความต้องการปัจจุบันมากที่สุด

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

- วงจรการตอบรับอย่างต่อเนื่อง:แม้ว่าการตอบรับอย่างต่อเนื่องจะเป็นจุดเด่นของ Agile แต่ก็อาจนำไปสู่ขอบเขตงานที่ขยายออกไปหรือความสับสนได้หากไม่ได้รับการจัดการอย่างเหมาะสม เพื่อหลีกเลี่ยงปัญหานี้ ควรกำหนดกระบวนการควบคุมการเปลี่ยนแปลงที่ชัดเจน และตรวจสอบให้แน่ใจว่าได้ประเมินการตอบรับทั้งหมดอย่างถูกต้องก่อนที่จะรวมเข้าไว้ในขอบเขตของโครงการ
- การสร้างสมดุลระหว่างความยืดหยุ่นกับโครงสร้าง:Agile ต้องมีความยืดหยุ่น แต่ถ้าไม่มีโครงสร้างที่เหมาะสม ก็อาจเกิดความสับสนได้ ใช้เครื่องมือเพื่อรักษาความสามารถในการตรวจสอบย้อนกลับและการควบคุมเวอร์ชันในขณะที่ปรับเปลี่ยนข้อกำหนดให้สอดคล้องกับความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไป

โดยสรุป การจัดการความต้องการแบบ Agile นำเสนอความยืดหยุ่นและการตอบสนอง ทำให้ทีมงานสามารถทำงานในสภาพแวดล้อมแบบไดนามิกได้ ด้วยการใช้เทคนิคเฉพาะของ Agile ในการระบุและกำหนดความต้องการ และใช้เครื่องมือที่เหมาะสมสำหรับการทำงานร่วมกันและการตรวจสอบย้อนกลับ องค์กรต่างๆ สามารถจัดการความต้องการในโครงการ Agile ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และรับมือกับความท้าทายทั่วไปที่เกิดขึ้น เพื่อให้แน่ใจว่าโครงการจะประสบความสำเร็จ

อนาคตของการจัดการความต้องการ

เนื่องจากความต้องการในการจัดการโครงการยังคงเปลี่ยนแปลงไป การจัดการความต้องการก็เปลี่ยนแปลงตามไปด้วยเพื่อให้ทันกับความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีและความต้องการของอุตสาหกรรม ต่อไปนี้คือแนวโน้มสำคัญบางประการที่ส่งผลต่ออนาคตของการจัดการความต้องการ:

แนวโน้มใหม่ในการจัดการความต้องการ

- การบูรณาการ AI และระบบอัตโนมัติการใช้ปัญญาประดิษฐ์ (AI) ในการจัดการความต้องการกำลังเพิ่มขึ้น ทำให้สามารถตรวจสอบความต้องการโดยอัตโนมัติ วิเคราะห์เชิงคาดการณ์ และสนับสนุนการตัดสินใจอย่างชาญฉลาด เครื่องมือที่ขับเคลื่อนด้วย AI สามารถช่วยระบุช่องว่าง เพิ่มประสิทธิภาพเวิร์กโฟลว์ และปรับปรุงความแม่นยำโดยวิเคราะห์ข้อมูลในอดีต เพื่อให้แน่ใจว่าความต้องการสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของโครงการอย่างมีประสิทธิภาพ
- เครื่องมือติดตามเรียลไทม์:การเพิ่มขึ้นของเครื่องมือติดตามแบบเรียลไทม์ทำให้ทีมงานสามารถตรวจสอบความต้องการได้อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้แน่ใจว่าผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกคนจะได้รับข้อมูลอัปเดตเกี่ยวกับความคืบหน้าและการเปลี่ยนแปลง ด้วยการติดตามแบบเรียลไทม์ ทีมงานสามารถแก้ไขปัญหาที่อาจเกิดขึ้นหรือการเปลี่ยนแปลงขอบเขตได้ทันที โดยรักษาความสอดคล้องกันตลอดวงจรชีวิตของความต้องการ
- ระบบอัตโนมัติในการตรวจสอบย้อนกลับ:ระบบอัตโนมัติถูกนำมาใช้กับการตรวจสอบย้อนกลับมากขึ้นเรื่อยๆ เพื่อให้แน่ใจว่าข้อกำหนดทั้งหมดเชื่อมโยงกับแหล่งที่มา สามารถติดตามการเปลี่ยนแปลง และ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

มองเห็นความคืบหน้าได้ การตรวจสอบย้อนกลับอัตโนมัติช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและรับรองการปฏิบัติตาม โดยเฉพาะในอุตสาหกรรมที่มีกฎระเบียบ

บทบาทของซอฟต์แวร์การจัดการความต้องการ

ซอฟต์แวร์การจัดการข้อกำหนดเป็นศูนย์กลางในการปรับปรุงกระบวนการและรองรับอนาคตของการจัดการโครงการ คุณสมบัติหลักที่ส่งเสริมให้เกิดการพัฒนานี้ ได้แก่:

- แพลตฟอร์มรวมศูนย์สำหรับการทำงานร่วมกัน: โซลูชันการจัดการความต้องการที่ทันสมัย เช่น ข้อกำหนดด้านการมองเห็น แพลตฟอร์ม ALM เสนอที่เก็บข้อมูลส่วนกลางสำหรับความต้องการอำนวยความสะดวกในการทำงานร่วมกันระหว่างทีม ลดการสื่อสารที่ผิดพลาด และทำให้แน่ใจว่าทุกคนสามารถเข้าถึงข้อมูลล่าสุดได้
- ครอบคลุมทั้งวงจร: ซอฟต์แวร์ โซลูชันนี้มอบการจัดการวงจรชีวิตความต้องการแบบครบวงจร ตั้งแต่การรวบรวมและเรียกความต้องการ ไปจนถึงการตรวจสอบและติดตามความต้องการเหล่านั้นตลอดการใช้งาน ครอบคลุมตั้งแต่ต้นจนจบนี้ช่วยให้จัดการความต้องการได้อย่างครอบคลุมโดยไม่ต้องใช้เครื่องมือหลายอย่าง
- บูรณาการกับเครื่องมือการจัดการโครงการอื่น ๆ: ความสามารถในการบูรณาการกับระบบอื่นๆ เช่น เครื่องมือ Agile แพลตฟอร์มการทดสอบ และระบบควบคุมเวอร์ชัน ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดการข้อกำหนด ทำให้กลายเป็นส่วนหนึ่งของระบบนิเวศการจัดการโครงการโดยรวมอย่างราบรื่น

การจัดการข้อกำหนดที่ซับซ้อนในอุตสาหกรรมหลัก

เนื่องจากอุตสาหกรรมต่างๆ เช่น การพัฒนาซอฟต์แวร์ วิศวกรรม และการปฏิบัติตามข้อกำหนด มีความซับซ้อนมากขึ้นเรื่อยๆ การจัดการข้อกำหนดอย่างมีประสิทธิภาพจึงมีความสำคัญมากกว่าที่เคย:

- การพัฒนาซอฟต์แวร์: การพัฒนาซอฟต์แวร์ด้วยนวัตกรรมที่รวดเร็วต้องการการจัดการความต้องการที่คล่องตัวและแม่นยำ เมื่อการพัฒนาที่มีความซับซ้อนมากขึ้น ความต้องการเครื่องมืออัตโนมัติและการติดตามแบบเรียลไทม์เพื่อให้แน่ใจว่าความต้องการทั้งหมดได้รับการตอบสนองและทดสอบก็เพิ่มมากขึ้นเช่นกัน
- ชั้นเยี่ยม: ในสาขาวิศวกรรม โดยเฉพาะสาขาที่เกี่ยวข้องกับระบบที่สำคัญต่อความปลอดภัย การจัดการข้อกำหนดถือเป็นความท้าทายเนื่องจากกฎระเบียบการปฏิบัติตามข้อกำหนดที่เข้มงวด การตรวจสอบย้อนกลับและการจัดการวงจรชีวิตข้อกำหนดที่ปรับปรุงให้ดีขึ้นช่วยให้มั่นใจได้ว่าข้อกำหนดทางเทคนิคทั้งหมดจะปฏิบัติตามตลอดทั้งโครงการ
- ตามมาตรฐาน: ข้อกำหนดด้านกฎระเบียบในอุตสาหกรรมต่างๆ เช่น การดูแลสุขภาพ การเงิน และยานยนต์ กำลังเข้มงวดมากขึ้น ความสามารถในการรักษารายละเอียดข้อกำหนดและการติดตาม

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

ตรวจสอบได้ถือเป็นสิ่งสำคัญสำหรับการแสดงให้เห็นถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดและการปฏิบัติตามมาตรฐานการตรวจสอบ

โดยสรุป อนาคตของการจัดการความต้องการอยู่ที่การบูรณาการ AI การทำงานอัตโนมัติ และการติดตามแบบเรียลไทม์ ซึ่งจะผลักดันให้มีความแม่นยำ ประสิทธิภาพ และความสอดคล้องที่เพิ่มมากขึ้นตลอดวงจรชีวิตของโครงการ เมื่ออุตสาหกรรมมีความซับซ้อนมากขึ้น บทบาทของซอฟต์แวร์การจัดการความต้องการในการปรับกระบวนการให้มีประสิทธิภาพและจัดการความต้องการที่ซับซ้อนก็จะเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ โดยมอบคุณสมบัติที่จำเป็นต่อความสำเร็จในภูมิภาคที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วให้กับบริษัทต่างๆ



	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

ใบแบบฝึกหัดโมดูลย่อยที่ 5

ชื่อ-สกุล..... ระดับ..... รหัสนักเรียน/นักศึกษา.....

คำชี้แจง : ให้นักเรียนตอบคำถามต่อไปนี้

1. ระบบการชำระเงิน คือ

.....

.....

2. องค์ประกอบของระบบการชำระเงิน มี 3 ส่วน ได้แก่

.....

.....

3. ประโยชน์ของการชำระเงินด้วยการโอน/ชำระผ่านบัญชีธนาคาร ได้แก่

.....

.....

4. วิธีการชำระเงินด้วยการสแกน QR Code มี 4 ขั้นตอน ดังนี้

.....

.....

5. K PLUS จากธนาคารกรุงไทย (KBANK) มีวิธีการใช้ ดังนี้

.....

.....

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

ใบเฉลยแบบฝึกหัดโมดูลที่ 5

คำชี้แจง : ให้นักเรียนตอบคำถามต่อไปนี้
จงเติมคำหรือข้อความลงในช่องว่างให้ถูกต้อง

1. ระบบการชำระเงิน คือ

ระบบการชำระเงิน (Payment System) คือ กระบวนการส่งมอบเงินหรือโอนสื่อการชำระเงินเพื่อชำระราคา อันเป็นผลมาจากกิจกรรมด้านการซื้อขายสินค้าหรือบริการ ระหว่างผู้จ่ายเงินและผู้รับเงิน ซึ่งอาจเป็นได้ทั้งบุคคลหรือองค์กร รวมถึงองค์กรที่เป็นตัวกลางแทนผู้จ่ายเงินและผู้รับเงิน เช่น ธนาคารพาณิชย์

2. องค์ประกอบของระบบการชำระเงิน มี 3 ส่วน ได้แก่

1. องค์กรและบุคคล
2. กระบวนการดำเนินการภายใต้กฎหมาย
3. สื่อการชำระเงินประเภทต่าง ๆ

3. ประโยชน์ของการชำระเงินด้วยการโอน/ชำระผ่านบัญชีธนาคาร ได้แก่

1. ใช้แทนเงินสด ซึ่งเป็นการหลีกเลี่ยงการสัมผัสธนบัตร โดยเฉพาะในช่วงสถานการณ์ COVID-19
2. ผู้ซื้อไม่จำเป็นต้องมีเงินสดติดตัวเป็นจำนวนมาก ซึ่งอาจจะไม่ปลอดภัยได้
3. ผู้ซื้อสะดวกในการชำระเงิน เพราะสามารถติดตั้งแอปพลิเคชันของธนาคารหลายแห่ง
4. ผู้ขายไม่จำเป็นต้องไปถอนเงินที่ธนาคาร เพราะเงินค่าสินค้าสามารถเบิกถอนผ่านแอปพลิเคชัน
5. การชำระเงินทุกครั้ง จะมีใบโอนเป็นหลักฐาน

4. วิธีการชำระเงินด้วยการสแกน QR Code มี 4 ขั้นตอน ดังนี้

1. เข้าแอปพลิเคชันสำหรับชำระเงินผ่าน QR Code แล้วเลือกประเภทว่าจะชำระเงินด้วยอะไร เช่น บัตรเครดิต โอนเงินจากบัญชี หรือ e-Wallet
2. สแกน QR Code ของร้านค้าผ่านแอปพลิเคชันที่อยู่บนสมาร์ทโฟน
3. ใส่จำนวนเงินที่ต้องการจ่าย และกดยืนยันการชำระเงิน

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

4. ระบบแอปพลิเคชันของผู้ให้บริการจะส่งข้อมูลยืนยันการชำระเงินกลับมา โดยอาจจะเป็น SMS หรือ E-Mail เพื่อเป็นหลักฐานการชำระเงิน

5. K PLUS จากธนาคารกรุงไทย (KBANK) มีวิธีการใช้ ดังนี้

ธนาคารกรุงไทยหรือ KBank มี Mobile Banking โทรศัพท์ชื่อ K PLUS และ Internet Banking ในชื่อ K-Cyber Banking เป็นธนาคารที่มีผู้ใช้บริการมากที่สุด และยังมีบริการบัตรเครดิตเสมือน K-Web Shopping ใช้ซื้อสินค้าออนไลน์ผ่านอินเทอร์เน็ตได้โดยไม่ต้องใช้บัตรจริง และสามารถเปิดบัญชีธนาคารผ่านแอปได้แล้ว หากเป็นร้านออนไลน์ขนาดใหญ่ควรใช้งาน K-Cyber Banking ผ่านเว็บไซต์ควบคู่ไปด้วย K-Cyber Banking login หรือใช้งานผ่านโทรศัพท์ด้วยค้นหาด้วยชื่อแอป K PLUS iOS/Android



	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

ใบปฏิบัติงานโมดูลที่ 5

เรื่อง การพาณิชย์บนสื่อสังคมออนไลน์ที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารธุรกิจ

จุดประสงค์

1. เข้าใจหลักการของธุรกิจ รูปแบบธุรกิจ มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ
2. มีทักษะในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจ
3. มีความสามารถประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจ

กิจกรรม

แบ่งนักศึกษาออกเป็นกลุ่มๆ ละ 4-5 คน แล้วให้ระดมสมองบอกชื่อโดเมนเนมจำนวน 10 ชื่อ ในกลุ่มต่างๆ ดังนี้ 1) กลุ่มองค์การค้า 2) กลุ่มการศึกษา 3) กลุ่มองค์กรรัฐบาล 4) กลุ่มองค์กรทหาร 5) กลุ่มองค์การบริหาร 6) กลุ่มองค์กรอื่น ๆ และให้ตัวแทนออกมานำเสนอหน้าชั้นเรียนให้เพื่อนๆ ร่วมอภิปราย ผู้สอนสรุปเสนอแนะ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

แบบประเมินการเรียนรู้

คำชี้แจง ให้นักเรียนใส่เครื่องหมาย ✓ ในระดับคะแนนที่เห็นว่าเหมาะสมมากที่สุด

ชื่อนักเรียน.....

ที่	รายการประเมิน	คะแนน				ข้อคิดเห็น
		3	2	1	0	
1	บอกหลักการทำงานของบริการเว็บไซต์ได้					
2	อธิบายความหมาย ความสำคัญของเว็บไซต์ได้					
3	อธิบายเว็บไซต์ได้					
4	บอกความหมาย ประเภทของโดเมนเนมได้					
รวม						

ผู้ประเมิน.....

วันที่.....เดือน..... พ.ศ.

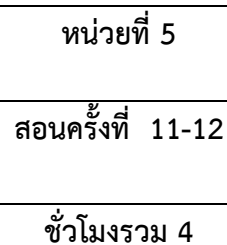
เกณฑ์ที่ประเมินผล

- 3= ถูกต้อง ตรงตามประเด็นการประเมิน
- 2 =ขาดเนื้อหาบางส่วน
- 1 =ต้องแก้ไขบางส่วน
- 0 =ไม่มีความพร้อมหรือขาดการนำเสนอที่ดี

ความคิดเห็นของผู้ประเมิน

.....

.....



บันทึกของอาจารย์ผู้สอน

ลงชื่อ ครูผู้สอน
(.....)
...../...../.....

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

แบบประเมินการนำเสนอ

คำชี้แจง ให้นักศึกษาใส่เครื่องหมาย ✓ ในระดับคะแนนที่เห็นว่าเหมาะสมมากที่สุด

ชื่อกลุ่มที่ประเมิน.....

ลำดับ	คำถาม	ระดับคะแนนที่ประเมิน			
		3	2	1	0
1	การเกริ่นนำเข้าสู่เนื้อหา				
2	เอกสารประกอบการนำเสนอ				
3	อธิบายเนื้อหาชัดเจนตรงตามประเด็น				
4	เปิดโอกาสให้ผู้ฟังซักถามข้อสงสัย				
5	มีสื่อประกอบการนำเสนอ				
6	ความสามัคคีในกลุ่ม(การทำงานเป็นทีม)				
7	พูดเสียงดังฟังชัด				
8	ความพร้อมของกลุ่ม				
9	ความตรงต่อเวลา				
10	การสรุปเนื้อหา				
รวม					

ผู้ประเมิน.....

วันที่.....เดือน..... พ.ศ.

เกณฑ์ที่ประเมินผล

- 3= ถูกต้อง ตรงตามประเด็นการประเมิน
- 2 =ขาดเนื้อหาบางจุด
- 1 =ต้องแก้ไขบางส่วน
- 0 =ไม่มีความพร้อมหรือขาดการนำเสนอที่ดี

ความคิดเห็นของผู้ประเมิน

.....

.....

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

แบบประเมินกระบวนการทำงานกลุ่ม

ชื่อกลุ่ม.....ชั้น.....ห้อง.....

รายชื่อสมาชิก

1.....เลขที่..... 2.....
เลขที่.....
3.....เลขที่..... 4.....
เลขที่.....

ที่	รายการประเมิน	คะแนน			ข้อคิดเห็น
		3	2	1	
1	การกำหนดเป้าหมายร่วมกัน				
2	การแบ่งหน้าที่รับผิดชอบและการเตรียมความพร้อม				
3	การปฏิบัติหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย				
4	การประเมินผลและปรับปรุงงาน				
รวม					

ผู้ประเมิน.....
วันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

เกณฑ์การให้คะแนน

1. การกำหนดเป้าหมายร่วมกัน

3 คะแนน= สมาชิกทุกคนมีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมายการทำงานอย่างชัดเจน

2 คะแนน= สมาชิกส่วนใหญ่มีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมายในการทำงาน

1 คะแนน= สมาชิกส่วนน้อยมีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมายในการทำงาน

2. การหน้าที่รับผิดชอบและการเตรียมความพร้อม

3 คะแนน= กระจายงานได้ทั่วถึง และตรงตามความสามารถของสมาชิกทุกคน มีการจัดเตรียมสถานที่ สื่อ / อุปกรณ์ไว้อย่างพร้อมเพรียงยึดหลักความประหยัด

2 คะแนน= กระจายงานได้ทั่วถึง แต่ไม่ตรงตามความสามารถ และมีสื่อ / อุปกรณ์ไว้อย่างพร้อมเพรียง แต่ขาดการจัดเตรียมสถานที่และไม่ยึดหลักความประหยัด

1 คะแนน= กระจายงานไม่ทั่วถึงและมีสื่อ / อุปกรณ์ไม่เพียงพอ และไม่ยึดหลักความประหยัด

3. การปฏิบัติหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

3 คะแนน= ทำงานได้สำเร็จตามเป้าหมาย และตามเวลาที่กำหนดมีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

2 คะแนน= ทำงานได้สำเร็จตามเป้าหมาย แต่ช้ากว่าเวลาที่กำหนด ไม่มีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

1 คะแนน= ทำงานไม่สำเร็จตามเป้าหมาย และไม่มีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

4. การประเมินผลและปรับปรุงงาน

3 คะแนน= สมาชิกทุกคนร่วมปรึกษาหารือ ติดตาม ตรวจสอบ และปรับปรุงงานเป็นระยะมีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

2 คะแนน= สมาชิกบางส่วนมีส่วนร่วมปรึกษาหารือ แต่ไม่ปรับปรุงงาน ไม่มีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

1 คะแนน= สมาชิกบางส่วนมีส่วนร่วมไม่มีส่วนร่วมปรึกษาหารือ และปรับปรุงงาน ไม่มีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

แบบประเมินการบูรณาการตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง
รหัสวิชา 31910-2001 การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ

ภาคเรียนที่ปีการศึกษา

(ผู้สอนประเมินผู้เรียน)

หัวข้อประเมิน

- | | |
|------------------|--------------------|
| 1. พอประมาณ | 6. ระมัดระวัง |
| 2. มีเหตุผล | 7. ซื่อสัตย์สุจริต |
| 3. มีภูมิคุ้มกัน | 8. ขยันอดทน |
| 4. รอบรู้ | 9. มีสติปัญญา |
| 5. รอบคอบ | 10. แบ่งปัน |

รูปแบบการประเมินให้คะแนน

5 = ดีมาก , 4 = ดี , 3= พอใช้ , 2 = ควรปรับปรุง , 1 = ร่วมกิจกรรม , 0 = ไม่ร่วมกิจกรรม

เลขที่	ชื่อ - สกุล	หัวข้อประเมิน						รวม คะแนน	หมายเหตุ
		1. (5)	2. (5)	3. (5)	4. (5)	5. (5)	6. (5)		
1									
2									
3									
4									
5									

ข้อคิดเห็นจากผู้ประเมิน

.....

.....

.....

.....

ลงชื่อ.....ผู้ประเมิน

(.....)

วันที่.....เดือน.....ปีพ.ศ.....

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

บันทึกผลหลังการจัดการเรียนรู้แบบมุ่งเน้นสมรรถนะอาชีพและบูรณาการตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง/ ผล 5 มิติ / นโยบาย 3 D และ 11 ดี 11 เก่ง

รายการ	ระดับการปฏิบัติ				
	5	4	3	2	1
ด้านการเตรียมการสอน					
1. จัดหน่วยการเรียนรู้ได้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การเรียนรู้					
2. กำหนดเกณฑ์การประเมินครอบคลุมทั้งด้านความรู้ ด้านทักษะ และด้านจิตพิสัย					
3. เตรียมวัสดุ-อุปกรณ์ สื่อ นวัตกรรม กิจกรรมตามแผนการจัดการเรียนรู้ก่อนเข้าสอน					
ด้านการจัดกิจกรรมการเรียนรู้					
4. มีวิธีการนำเข้าสู่บทเรียนที่น่าสนใจ					
5. มีกิจกรรมที่หลากหลาย เพื่อช่วยให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้ ความเข้าใจ					
6. จัดกิจกรรมที่ส่งเสริมให้ผู้เรียนค้นคว้าเพื่อหาคำตอบด้วยตนเอง					
7. นักเรียนมีส่วนร่วมในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้					
8. จัดกิจกรรมที่เน้นกระบวนการคิด (คิดวิเคราะห์ คิดสังเคราะห์ คิดสร้างสรรค์)					
9. กระตุ้นให้ผู้เรียนแสดงความคิดเห็นอย่างเสรี					
10. จัดกิจกรรมการเรียนรู้ที่เชื่อมโยงกับชีวิตจริงโดยนำภูมิปัญญา/บูรณาการเข้ามามีส่วนร่วม					
11. จัดกิจกรรมโดยสอดคล้องคุณธรรม จริยธรรม					
12. มีการเสริมแรงเมื่อนักเรียนปฏิบัติ หรือตอบถูกต้อง					
13. มอบหมายงานให้เหมาะสมตามศักยภาพของผู้เรียน					
14. เอาใจใส่ดูแลผู้เรียน อย่างทั่วถึง					
15. ใช้เวลาสอนเหมาะสมกับเวลาที่กำหนด					
ด้านสื่อ นวัตกรรม แหล่งการเรียนรู้					
16. ใช้สื่อที่เหมาะสมกับกิจกรรมและศักยภาพของผู้เรียน					
17. ใช้สื่อ แหล่งการเรียนรู้อย่างหลากหลาย เช่น บุคคล สถานที่ ของจริง เอกสาร สื่ออิเล็กทรอนิกส์ และอินเทอร์เน็ต เป็นต้น					
ด้านการวัดและประเมินผล					
18. ผู้เรียนมีส่วนร่วมในการกำหนดเกณฑ์การวัดและประเมินผล					
19. ประเมินผลอย่างหลากหลายและครบทั้งด้านความรู้ ทักษะ และจิตพิสัย					
20. ครู ผู้เรียน ผู้ปกครอง หรือ ผู้ที่เกี่ยวข้องมีส่วนร่วม ในการประเมิน					
หมายเหตุ ระดับการปฏิบัติ 5= ปฏิบัติดีเยี่ยม 4= ปฏิบัติดี 3= ปฏิบัติพอใช้ 2 = ควรปรับปรุง 1 = ไม่มีการปฏิบัติ	รวม				
	ค่าเฉลี่ย				

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

	แบบประเมินคุณธรรมจริยธรรมและพัฒนากระบวนการคิด		หน่วยที่ 5	
	รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ		คาบที่ 11-12	
	ชื่อเรื่อง การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร		จำนวน 4 ชั่วโมง	
ชื่อเลขที่ห้อง_____				
รายการประเมิน		คะแนนเต็ม	คะแนนที่ได้	หมายเหตุ
1. ระเบียบวินัย				
1.1 การแต่งกายตามระเบียบของวิทยาลัยฯ				
1.2 มีความตรงต่อเวลา				
2. ความสุภาพ				
2.1 มีความอ่อนน้อมถ่อมตน				
2.2 มีสัมมาคารวะ				
3. ความซื่อสัตย์				
3.1 ไม่ลอกงานเพื่อน				
3.2 มีความซื่อสัตย์ในการทำงาน				
4. ความมีน้ำใจ				
4.1 การทำความสะอาดห้องเรียน				
4.2 ให้ความช่วยเหลือครูและเพื่อนเมื่อมีปัญหา				
5. การรักความสามัคคี				
5.1 มีส่วนร่วมในการทำงาน				
5.2 เป็นผู้นำและผู้ตามที่ดี				
6. ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์				
6.1 กล้าแสดงความคิดเห็น				
6.2 พัฒนางานอยู่เสมอ				
คะแนนรวม				
ระดับคะแนน				
เกณฑ์คะแนน	ระดับคะแนน		ลงชื่อครูผู้สอน	
20	4	ดีมาก	(.....)	
16-19	3	ดี		
12-15	2	พอใช้	ครูประจำวิชา	
6-11	1	ปรับปรุง	/...../.....	
0-4	0	ไม่ผ่าน		

ปัญหาที่พบและแนวทางแก้ปัญหา

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

ปัญหาที่พบ	แนวทางแก้ปัญหา
ด้านการเตรียมการสอน	
ด้านการจัดกิจกรรมการเรียนรู้	
ด้านสื่อ นวัตกรรม แหล่งการเรียนรู้	
ด้านการวัดและประเมินผล	
ด้านอื่นๆ (โปรดระบุเป็นข้อๆ)	

ลงชื่อครูผู้สอน
(.....)

ตำแหน่ง.....
...../...../.....

บันทึกการนิเทศและติดตาม

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.

เวลา..... น.

ผู้นิเทศ 1.....ตำแหน่ง.....
 2.....ตำแหน่ง.....
 3.....ตำแหน่ง.....
 4.....ตำแหน่ง.....
 5.....ตำแหน่ง.....

รายการนิเทศ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ลงชื่อ.....

(.....)

ผู้นิเทศ

ลงชื่อ.....

(.....)

ผู้นิเทศ

ลงชื่อ.....

(.....)

ผู้นิเทศ

ลงชื่อ.....

(.....)

ผู้นิเทศ

ลงชื่อ.....

(.....)

ผู้นิเทศ

แบบทดสอบหลังเรียนโมดูลที่ 1

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

ตอนที่ 1 จงทำเครื่องหมายกากบาท (X) ลงหน้าข้อที่ถูกต้องที่สุด

1. QR Code พัฒนาจากอะไร

- ก. Line Code
- ข. Barcode
- ค. CostCode
- ง. Facecode
- จ. Wallet

2. ปัจจุบันรหัสผ่านส่วนตัว (PIN) ของบัตร ATM จะมีกี่ตัว

- ก. 4 ตัว
- ข. 5 ตัว
- ค. 6 ตัว
- ง. 7 ตัว
- จ. 8 ตัว

3. ข้อใดคือประโยชน์ของการชำระเงินด้วยบัตรเครดิต

- ก. ใช้เงินในกรณีฉุกเฉินหรือจำเป็น
- ข. เสียค่าธรรมเนียม
- ค. เสียเวลาในการทำสัญญาการซื้อขาย
- ง. ใช้จ่ายฟุ่มเฟือย
- จ. มีอัตราดอกเบี้ยและค่าปรับค่อนข้างสูง

4. K PLUS เป็นชื่อแอปพลิเคชันของธนาคารใด

- ก. ธนาคารกสิกรไทย
- ข. ธนาคารกรุงไทย
- ค. ธนาคารธนชาติ
- ง. ธนาคารกรุงเทพ
- จ. ธนาคารไทยพาณิชย์

5. SCB เป็นชื่อย่อของธนาคารใด

- ก. ธนาคารกสิกรไทย
- ข. ธนาคารกรุงไทย
- ค. ธนาคารธนชาติ
- ง. ธนาคารกรุงเทพ
- จ. ธนาคารไทยพาณิชย์

กระดาษคำตอบแบบทดสอบหลังเรียนโมดูลที่ 1

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

ชื่อ-สกุล..... ระดับ..... รหัสนักเรียน/นักศึกษา.....

ข้อ	ก	ข	ค	ง
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				

คะแนนเต็ม 5 คะแนน ได้คะแนน คะแนน
 สรุปผล () ผ่านเกณฑ์
 () ไม่ผ่านเกณฑ์

ลงชื่อ ผู้ตรวจ
 (.....)

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 5 การบริหารจัดการความต้องการและการสื่อสาร	หน่วยที่ 5
		สอนครั้งที่ 11-12
		ชั่วโมงรวม 4

เฉลยแบบทดสอบหลังเรียนโมดูลที่ 1

ข้อที่	คำตอบ
1.	ข
2.	ค
3.	ก
4.	ก
5.	จ



หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช 2567

รายวิชาการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ

รหัสวิชา 31910-2001

บทเรียนโมดูลที่ 6

เรื่อง วิเคราะห์องค์กร

โดย

นางสาวเปรมรัสมิ ถึงเสียบญวน

วิทยาลัยเทคนิคบางสะพาน

อาชีวศึกษาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา

กระทรวงศึกษาธิการ



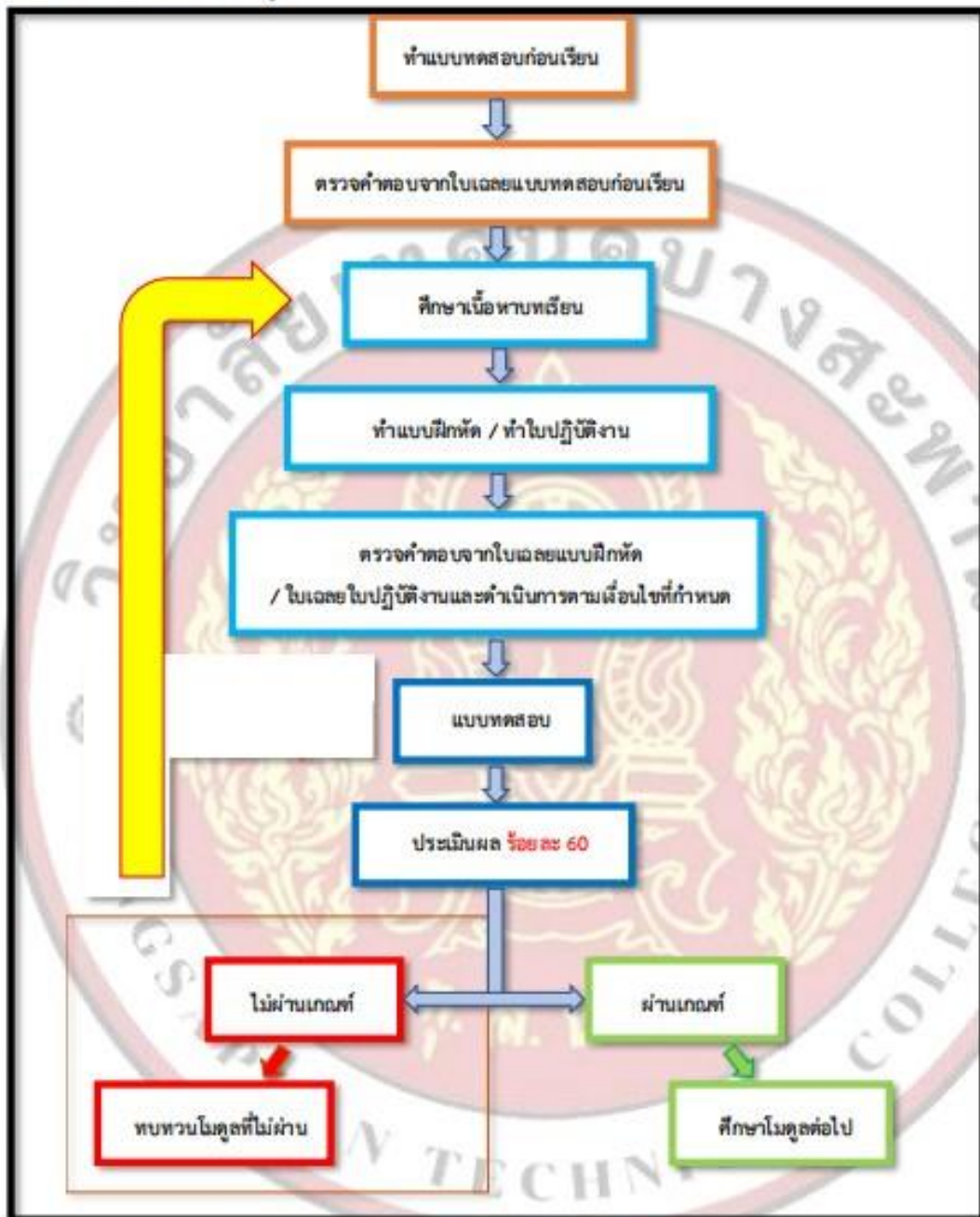
หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ
โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์การ

หน่วยที่ 6

สอนครั้งที่ 13-14

ชั่วโมงรวม 4

ขั้นตอนการใช้ทเรียนโมดูล



	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์การ	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

คำชี้แจงใช้บทเรียนโมดูลที่ 6

คำแนะนำสำหรับผู้เรียน

ก่อนที่จะเริ่มต้นศึกษาวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจนี้ ควรจะศึกษารายละเอียดอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจเพื่อจะได้มีแนวคิดเกี่ยวกับวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจที่จะศึกษาวิชานี้

ส่วนประกอบบทเรียนโมดูลประกอบด้วย

1. ใบแบบทดสอบก่อนเรียนและใบกระดาษคำตอบ
2. ใบเฉลยแบบทดสอบก่อนเรียน
3. ใบจุดประสงค์
4. ใบความรู้
5. ใบแบบฝึกหัด
6. ใบเฉลยแบบฝึกหัด
7. ใบปฏิบัติงาน
8. ใบแบบทดสอบหลังเรียนและใบกระดาษคำตอบ
9. ใบเฉลยแบบทดสอบหลังเรียน

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์การ	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

คำชี้แจงใช้บทเรียนโมดูลที่ 6

คำแนะนำในการใช้บทเรียนโมดูล

1. ให้ผู้เรียนศึกษาหลักการและเหตุผล (Prospectus) และจุดมุ่งหมาย (Objectives) ของบทเรียนโมดูลให้เข้าใจ
2. ให้ผู้เรียนปฏิบัติตามคำแนะนำและขั้นตอนการใช้อย่างเคร่งครัด
3. ผู้เรียนต้องมีความซื่อสัตย์ต่อตนเอง โดยไม่เปิดดูใบเฉลยคำตอบก่อนทำแบบทดสอบก่อนเรียนแบบฝึกหัด/ใบปฏิบัติงาน และแบบทดสอบหลังเรียนเพราะจะทำให้ผู้เรียนขาดความมั่นใจในการเรียนด้วยตนเองและไม่เกิดความเข้าใจที่แท้จริง
4. บทเรียนโมดูลนี้ ผู้เรียนสามารถใช้เรียนได้ตามความต้องการ ความพร้อมและความสะดวกโดยไม่จำกัดเวลาเรียน และสถานที่เรียน

ขั้นตอนการใช้บทเรียนโมดูล

1. ให้ผู้เรียนทำแบบทดสอบก่อนเรียนโดยทำเฉพาะข้อที่ผู้เรียนมีความรู้แท้จริง โปรดอย่าเดาคำตอบ ถ้าข้อใดไม่มีความรู้ให้ข้ามข้อนั้นไป โดยทำลงในกระดาษคำตอบ
2. ดูเฉลยใบแบบทดสอบก่อนเรียนแล้วประเมินผลการทำแบบทดสอบก่อนเรียน เป็นการวัดพื้นฐานความรู้ของผู้เรียนโดยไม่มีผลใด ๆ ต่อคะแนนในการเรียนบทเรียนโมดูลนี้
3. ให้ผู้เรียนศึกษาจุดประสงค์เชิงพฤติกรรม
4. ให้ผู้เรียนศึกษาเนื้อหาบทเรียนจากใบเนื้อหาให้มีความรู้ความเข้าใจ
5. เมื่อศึกษาเนื้อหาบทเรียนเข้าใจดีแล้ว ให้ผู้เรียนทำแบบฝึกหัด/ใบปฏิบัติงานในบทเรียนนั้น ๆ ลงในใบแบบฝึกหัด / ใบปฏิบัติงาน

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์การ	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

คำชี้แจงใช้บทเรียนโมดูลที่ 6

ขั้นตอนการใช้บทเรียนโมดูล (ต่อ)

6. เมื่อทำแบบฝึกหัด/ปฏิบัติงานแล้วให้ตรวจคำตอบจากใบเฉลยแบบฝึกหัด/ใบเฉลยการปฏิบัติงาน
7. ถ้าผ่านเกณฑ์การประเมินที่ตั้งไว้ให้ผู้เรียนทำแบบทดสอบหลังเรียน แต่ถ้าไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินให้กลับไปเรียนเนื้อหาเดิม และทำแบบฝึกหัด/ปฏิบัติงานใหม่อีกครั้ง
8. เมื่อผู้เรียนผ่านเกณฑ์การประเมินแล้ว ให้ทำแบบทดสอบหลังเรียนโดยทำลงในกระดาษคำตอบ
9. ตรวจคำตอบจากใบเฉลยแบบทดสอบหลังเรียนเพื่อประเมินผลสัมฤทธิ์ของการเรียน
10. ถ้าผลการประเมินไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินที่กำหนดผู้เรียนต้องเรียนซ่อมเสริมทบทวนเนื้อหา
ของบทเรียนโมดูลนี้ จนกว่าจะผ่านเกณฑ์การประเมินที่กำหนด

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์การ	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

คำชี้แจงใช้บทเรียนโมดูลที่ 6

หลักการและเหตุผล (Prospectus)

ก่อนที่จะเริ่มต้นศึกษาวิชาการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจควรจะศึกษารายละเอียดอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับวิชาการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจเพื่อจะได้มีแนวคิดเกี่ยวกับการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจที่จะศึกษาวิชานี้ รวมทั้งแนวทางการศึกษาต่อ ซึ่งเนื้อหาที่จะนำมาศึกษาในโมดูลนี้ จะมีเนื้อหาเกี่ยวกับหลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจรูปแบบต่างๆ

จุดมุ่งหมาย (Objective)

เมื่อผู้เรียนได้ศึกษาและทดสอบผ่านบทเรียนโมดูลนี้แล้ว ผู้เรียนจะมีความรู้ในเรื่อง หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจรูปแบบต่างๆ

ความรู้พื้นฐาน (Prerequisites)

ในการเรียนบทเรียนโมดูลนี้ให้ได้ผลดีนั้น ผู้เรียนจำเป็นต้องมีความรู้หลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจรูปแบบต่างๆ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์การ	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

แบบทดสอบก่อนเรียนโมดูลที่ 6

ตอนที่ 1 จงทำเครื่องหมายกากบาท (X) ลงหน้าข้อที่ถูกต้องที่สุด

1. QR Code พัฒนาจากอะไร

- ก. Line Code
- ข. Barcode
- ค. CostCode
- ง. Facecode
- จ. Wallet

2. ปัจจุบันรหัสผ่านส่วนตัว (PIN) ของบัตร ATM จะมีกี่ตัว

- ก. 4 ตัว
- ข. 5 ตัว
- ค. 6 ตัว
- ง. 7 ตัว
- จ. 8 ตัว

3. ข้อใดคือประโยชน์ของการชำระเงินด้วยบัตรเครดิต

- ก. ใช้เงินในกรณีฉุกเฉินหรือจำเป็น
- ข. เสียค่าธรรมเนียม
- ค. เสียเวลาในการทำสัญญาการซื้อขาย
- ง. ใช้จ่ายฟุ่มเฟือย
- จ. มีอัตราดอกเบี้ยและค่าปรับค่อนข้างสูง

4. K PLUS เป็นชื่อแอปพลิเคชันของธนาคารใด

- ก. ธนาคารกสิกรไทย
- ข. ธนาคารกรุงไทย
- ค. ธนาคารชนชาติ
- ง. ธนาคารกรุงเทพ
- จ. ธนาคารไทยพาณิชย์

5. SCB เป็นชื่อย่อของธนาคารใด

- ก. ธนาคารกสิกรไทย
- ข. ธนาคารกรุงไทย
- ค. ธนาคารชนชาติ
- ง. ธนาคารกรุงเทพ
- จ. ธนาคารไทยพาณิชย์

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์การ	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

กระดาษคำตอบแบบทดสอบก่อนเรียนโมดูลที่ 5

ชื่อ-สกุล..... ระดับ..... รหัสนักเรียน/นักศึกษา.....

ข้อ	ก	ข	ค	ง
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				

คะแนนเต็ม 5 คะแนน ได้คะแนน คะแนน
 สรุปผล () ผ่านเกณฑ์
 () ไม่ผ่านเกณฑ์

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์กร	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

ลงชื่อ ผู้ตรวจ
(.....)

เฉลยแบบทดสอบก่อนเรียนโมดูลที่ 6

ข้อที่	คำตอบ
1.	ข
2.	ค
3.	ก
4.	ก
5.	จ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์การ	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

หลังจากที่ผู้เรียนได้ศึกษาเรื่องนี้แล้ว ผู้เรียนสามารถ

- บทบาทขององค์กรและโครงสร้างองค์กรต่อความต้องการ
- การวิเคราะห์กระบวนการธุรกิจ (Business Process Analysis)
- การระบุช่องว่างระหว่างสถานะปัจจุบันกับเป้าหมาย (as-is vs to-be)



	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์การ	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

ใบความรู้

การวิเคราะห์กระบวนการทางธุรกิจ (BPA) จะแบ่งกระบวนการแต่ละอย่างภายในธุรกิจออก เพื่อวิเคราะห์ว่างานต่างๆ ดำเนินการอย่างไร ใครเป็นผู้รับผิดชอบ และงานเหล่านั้นมีส่วนสนับสนุนเป้าหมายของบริษัทอย่างไร

การวิเคราะห์นี้ช่วยเน้นขั้นตอนต่างๆ ในกระบวนการที่มีอยู่ซึ่งไม่จำเป็น ล้าสมัย หรือสามารถทำได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

ลองยกตัวอย่างบริษัทที่ดำเนินการตามคำสั่งซื้อของลูกค้า BPA จะดูแลทุกขั้นตอน ตั้งแต่การรับและป้อนคำสั่งซื้อเข้าสู่ระบบ ไปจนถึงการบรรจุและจัดส่ง

การวิเคราะห์อาจเผยให้เห็นว่าคำสั่งซื้อถูกป้อนเข้าระบบสองระบบด้วยตนเอง ซึ่งเป็นงานที่ใช้เวลานานและเพิ่มความเสี่ยงต่อข้อผิดพลาด การทำให้กระบวนการนี้เป็นแบบอัตโนมัติจะช่วยให้คุณประหยัดเวลาและลดข้อผิดพลาดได้

การวิเคราะห์กระบวนการทางธุรกิจคือการทำความเข้าใจว่า การดำเนินธุรกิจของคุณคืออะไร อย่างไร และ
เพราะเหตุใด โดยมุ่งเน้นไปที่ประเด็นสำคัญหลายประการ ได้แก่:

- การประเมินลำดับและประสิทธิผลของขั้นตอนในกระบวนการ
- การประเมินวิธีการจัดสรรและใช้ทรัพยากรในแต่ละกระบวนการ
- วิเคราะห์เวลาและต้นทุนที่เกี่ยวข้องในการดำเนินการแต่ละขั้นตอนของกระบวนการ
- การวัดคุณภาพและประสิทธิผลของผลิตภัณฑ์หรือบริการขั้นสุดท้ายของกระบวนการ
- ตรวจจับความล่าช้าหรืออุปสรรคใดๆ ที่จะขัดขวางประสิทธิภาพของกระบวนการ

เหตุใดคุณจึงควรทำการวิเคราะห์กระบวนการทางธุรกิจ (BPA) ในองค์กรของคุณ

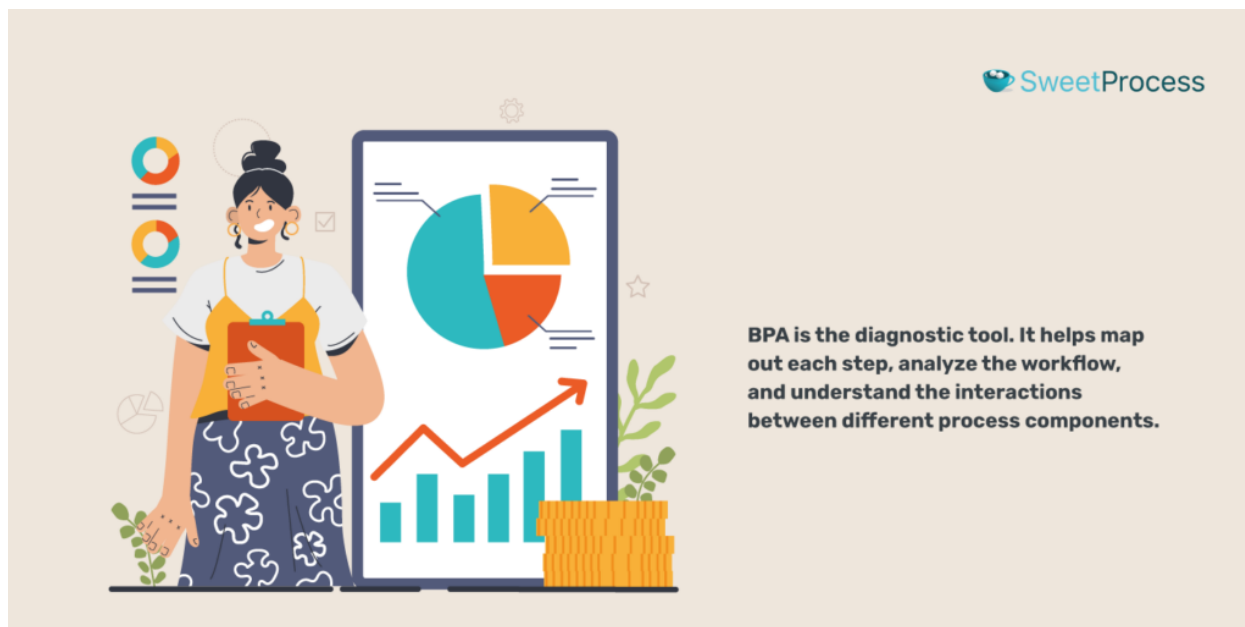
ด้วยความก้าวหน้าทาง เทคโนโลยีที่ก้าวกระโดดสิ่งนี้อาจดูเหมือนกระบวนการที่มีประสิทธิภาพในปัจจุบันอาจกลายเป็นสิ่งที่ล้าสมัยได้ทุกเมื่อ อาจมีวิธีการหรือเครื่องมือที่ดีกว่าและมีประสิทธิภาพมากกว่าอยู่แล้ว

BPA ช่วยให้คุณสามารถตรวจสอบและอัปเดตกระบวนการต่างๆ ของคุณได้เป็นประจำ โดยใช้ประโยชน์จากความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีล่าสุดและแนวทางปฏิบัติที่ดีที่สุด

แล้วเหตุผลสำคัญอื่นๆ ที่คุณควรทำ BPA กับการดำเนินธุรกิจของคุณคืออะไร?

1. BPA จะช่วยให้คุณระบุสาเหตุของกระบวนการที่ล้มเหลว

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์การ	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4



เมื่อกระบวนการล้มเหลวหรือไม่สามารถส่งมอบผลลัพธ์ตามที่คาดหวัง ก็จะส่งผลกระทบต่อทุกอย่างตั้งแต่ผลผลิตไปจนถึงความพึงพอใจของลูกค้า

อย่างไรก็ตาม หากไม่มีการวิเคราะห์อย่างละเอียดถี่ถ้วน การระบุให้แน่ชัดว่ากระบวนการนี้ล้มเหลวที่จุดใดและเพราะเหตุใดจึงเป็นเรื่องยาก

BPA เป็นเครื่องมือวินิจฉัย ช่วยวางแผนแต่ละขั้นตอน วิเคราะห์ขั้นตอนการทำงาน และทำความเข้าใจปฏิสัมพันธ์ระหว่างส่วนประกอบต่างๆ ของกระบวนการ

ตัวอย่างเช่น สมมติว่ากระบวนการบริการลูกค้าล้มเหลว ในกรณีนั้น BPA สามารถช่วยตรวจสอบว่าปัญหาเกิดจากการฝึกอบรมพนักงานที่ไม่เพียงพอ เครื่องมือซอฟต์แวร์ที่ล้าสมัย ช่องทางการสื่อสารที่ไม่มีประสิทธิภาพ หรือปัจจัยเหล่านี้ร่วมกัน

2. แก้ไข ยกเลิก และสร้างกระบวนการเพื่อประสิทธิภาพสูงสุด

เมื่อคุณดำเนินการ BPA คุณสามารถดำเนินการอย่างเด็ดขาดเกี่ยวกับ กระบวนการทางธุรกิจ ของคุณ ได้ไม่ว่าจะเป็นการแก้ไขกระบวนการที่มีอยู่ ยกเลิกกระบวนการที่ไม่เป็นประโยชน์อีกต่อไป หรือสร้างกระบวนการใหม่เพื่อตอบสนองความต้องการที่เกิดขึ้น

ด้วยการวิเคราะห์โดยละเอียด คุณสามารถระบุได้อย่างชัดเจนว่าต้องปรับปรุงตรงไหนบ้าง และนำโซลูชันที่ทำให้กระบวนการมีประสิทธิภาพและมีประสิทธิภาพมากขึ้นมาใช้

นอกจากนี้ ความต้องการและโอกาสใหม่ๆ จะเกิดขึ้นตามการเติบโตและการพัฒนาการของธุรกิจของคุณ BPA ช่วยในการทำความเข้าใจข้อกำหนดใหม่ๆ เหล่านี้ และออกแบบกระบวนการใหม่ๆ ที่สอดคล้องกับเป้าหมายทางธุรกิจและสภาพแวดล้อมทางการตลาดในปัจจุบัน

3. ดำเนินการบำรุงรักษาตามปกติเพื่อประสิทธิภาพที่ยั่งยืน

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์การ	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

การบำรุงรักษาตามปกติที่อยู่ภายใต้คำแนะนำของ BPA ช่วยให้มั่นใจได้ว่ากระบวนการต่างๆ ของคุณยังคงทันสมัย โดยนำแนวทางปฏิบัติที่ดีที่สุดและความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีล่าสุดมาใช้

ตัวอย่างเช่น ในระหว่างการตรวจสอบตามปกติครั้งหนึ่งของบริษัทการตลาดดิจิทัล พบว่าเวลาที่ใช้ตั้งแต่การปรึกษาหารือกับลูกค้าเบื้องต้นจนถึงการเริ่มต้นแคมเปญการตลาดจริงนั้นยาวนานเกินกว่ามาตรฐาน

อุตสาหกรรม

ด้วยข้อมูลเชิงลึกนี้ บริษัทจึงตัดสินใจนำเครื่องมือดิจิทัลใหม่มาใช้ในการอนุมัติเนื้อหา ซึ่งช่วยให้สามารถให้ข้อเสนอแนะและร่วมมือกับลูกค้าได้แบบเรียลไทม์

การเปลี่ยนแปลงนี้ช่วยลดเวลาที่ใช้ในการอนุมัติเนื้อหาได้อย่างมาก เร่งกระบวนการโดยรวม และเพิ่มความพึงพอใจของลูกค้า

4. ทำให้กระบวนการเป็นอัตโนมัติเพื่อเพิ่มผลผลิต

การทำให้งานประจำและงานที่เกิดซ้ำเป็นระบบอัตโนมัติจะทำให้กระบวนการต่างๆ คล่องตัวขึ้นและลดความเสี่ยงที่จะเกิดข้อผิดพลาดของมนุษย์

BPA ช่วยระบุงานภายในกระบวนการของคุณที่เหมาะสมกับ การทำงานอัตโนมัติงานเหล่านี้มักเป็นงานที่ทำซ้ำๆ ใช้เวลานาน แม้จะจำเป็น แต่ก็ไม่จำเป็นต้องมีการตัดสินใจที่ซับซ้อน

การทำให้การทำงานเหล่านี้เป็นแบบอัตโนมัติจะทำให้ทีมของคุณมีเวลาไปเน้นที่กิจกรรมเชิงกลยุทธ์ที่มีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น

ตัวอย่างเช่น ในกระบวนการขาย BPA อาจเผยให้เห็นว่าการป้อนข้อมูลลงในระบบการจัดการความสัมพันธ์ลูกค้า (CRM) ใช้เวลาของทีมไปมาก การทำให้การป้อนข้อมูลนี้อัตโนมัติผ่าน ซอฟต์แวร์ระบบอัตโนมัติ กระบวนการทางธุรกิจ (BPA) ช่วยประหยัดเวลาได้หลายชั่วโมงในแต่ละสัปดาห์

5. เพื่อสร้างมาตรฐานกระบวนการเพื่อความสอดคล้อง

การสร้างมาตรฐานเกี่ยวข้องกับการกำหนดขั้นตอนและแนวทางที่เป็นมาตรฐานเดียวกันสำหรับงานและการดำเนินการ เพื่อให้แน่ใจว่าการดำเนินการทุกอย่างดำเนินไปด้วยวิธีที่ดีที่สุด

ขั้นตอนแรกในการสร้างมาตรฐานผ่าน BPA คือการระบุและ บันทึกแนวทางปฏิบัติที่ดีที่สุดสำหรับแต่ละกระบวนการระบุวิธีการทำงานที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุด ระบุทรัพยากรที่จำเป็น และกำหนดมาตรฐานคุณภาพ

เมื่อมีการกำหนดแนวปฏิบัติที่ดีที่สุดแล้ว BPA จะช่วยนำมาตรฐานเหล่านี้ไปปฏิบัติทั่วทั้งองค์กร ความสม่ำเสมอนี้ช่วยให้มั่นใจได้ว่าผลลัพธ์จะสอดคล้องกัน ไม่ว่าใครจะเป็นผู้ปฏิบัติงานหรือดำเนินการที่ใดภายในบริษัทก็ตาม

6. จัดกระบวนการให้สอดคล้องกับเป้าหมายทางธุรกิจ

ขั้นตอนแรกของการจัดแนวคือการเข้าใจเป้าหมายทางธุรกิจของคุณอย่างชัดเจน ไม่ว่าจะเกี่ยวข้องกับการเติบโต ความพึงพอใจของลูกค้า นวัตกรรม การลดต้นทุน หรือการขยายตลาด

จากนั้น BPA จะตรวจสอบกระบวนการทางธุรกิจแต่ละกระบวนการเพื่อประเมินการมีส่วนร่วมสนับสนุนต่อเป้าหมายเหล่านี้

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์การ	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

ตัวอย่างเช่น หากวัตถุประสงค์ทางธุรกิจหลักคือการเพิ่มความพึงพอใจของลูกค้า โดยใช้ BPA คุณสามารถวิเคราะห์กระบวนการบริการลูกค้าเพื่อให้แน่ใจว่ากระบวนการเหล่านั้นได้รับการออกแบบมาอย่างเหมาะสมที่สุดเพื่อตอบสนองเป้าหมายทางธุรกิจนี้

BPA ยังช่วยระบุกระบวนการใดๆ ที่อาจขัดต่อเป้าหมายเหล่านี้ บางครั้งกระบวนการที่มีประสิทธิภาพเพียงอย่างเดียวก็อาจยังไม่สอดคล้องกับทิศทางเชิงกลยุทธ์ของบริษัท

ตัวอย่างเช่น กระบวนการผลิตที่เพิ่มผลผลิตสูงสุดแต่กลับส่งผลให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเพิ่มขึ้นอย่างมาก อาจขัดแย้งกับเป้าหมายความยั่งยืนของบริษัท

7. ช่วยขจัดความเสียหายจากกระบวนการทางธุรกิจ

วิธีสำคัญอย่างหนึ่งที่ BPA ช่วยลดแรงเสียหายคือ การทำแผนที่กระบวนการทั้งหมด และระบุพื้นที่ที่อาจเกิดปัญหา

ปัญหาคอขวดเหล่านี้อาจเกิดจากแนวทางปฏิบัติที่ล้าสมัย ทรัพยากรไม่เพียงพอ หรือเวิร์กโฟลว์ที่ออกแบบมาไม่ดี

ตัวอย่างเช่น บริษัทอาจพบว่ากระบวนการจัดซื้อจัดจ้างของตนล่าช้าเนื่องจากการอนุมัติที่ไม่จำเป็นหลายขั้นตอน BPA จึงได้ระบุถึงปัญหาคอขวดดังกล่าวและเสนอแนะแนวทางในการปรับปรุงกระบวนการอนุมัติให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

8. สร้างแผนฉุกเฉินเพื่อให้กระบวนการต่างๆ ดำเนินไปตลอดเวลา

การวางแผนฉุกเฉินเป็นสิ่งสำคัญในการเตรียมธุรกิจให้รับมือกับเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝัน เช่น ความล้มเหลวทางเทคนิค การหยุดชะงักของห่วงโซ่อุปทาน หรือการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ของตลาด

ขั้นตอนแรกในด้านการทำให้กระบวนการทางธุรกิจเป็นอัตโนมัติ (BPA) คือการระบุกระบวนการสำคัญที่จำเป็นต่อการดำเนินงานในแต่ละวัน

เมื่อระบุกระบวนการสำคัญแล้ว BPA จะช่วยวิเคราะห์ความเสี่ยงและจุดอ่อนที่อาจเกิดขึ้นกับแต่ละกระบวนการ แนวทางเชิงรุกนี้สนับสนุนแผนความต่อเนื่องทางธุรกิจที่แข็งแกร่ง เพื่อให้แน่ใจว่าการดำเนินงานยังคงมีเสถียรภาพแม้ในช่วงที่เกิดการหยุดชะงัก

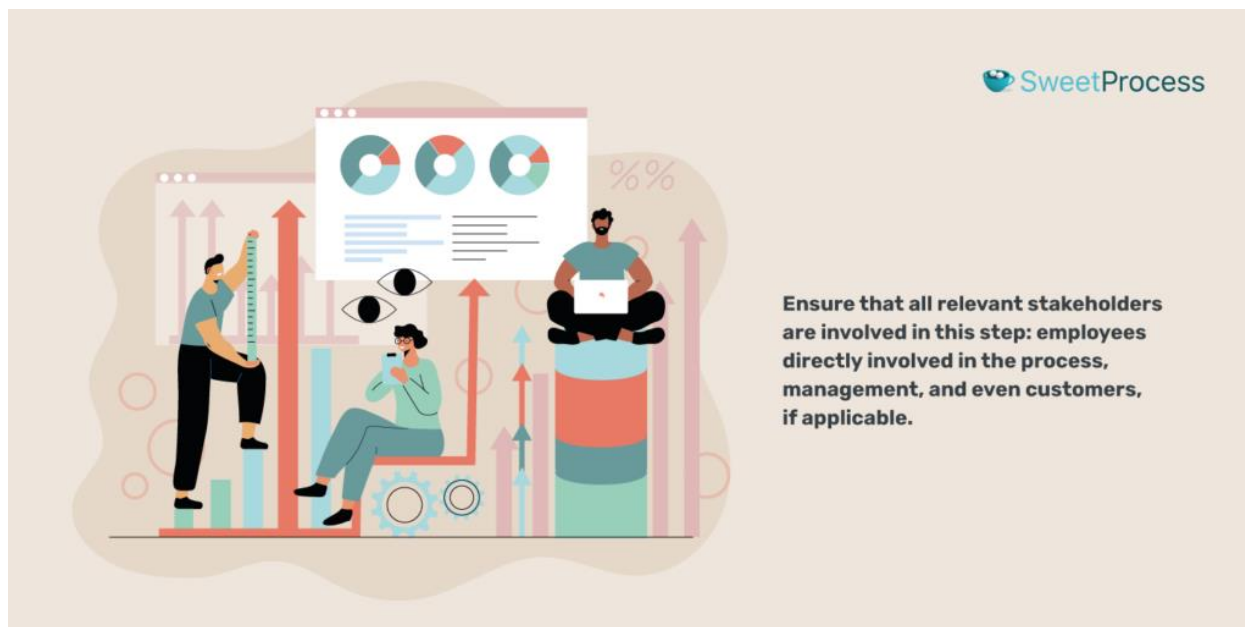
BPA ยังช่วยในการจัดทำแผนฉุกเฉินที่ระบุแนวทางปฏิบัติอื่นๆ ไว้ด้วย ตัวอย่างเช่น หากซัพพลายเออร์หลักไม่สามารถส่งมอบสินค้าได้ แผนงานที่จัดโครงสร้างอย่างดีจะช่วยให้มีขั้นตอนที่ชัดเจนในการเปลี่ยนไปใช้ซัพพลายเออร์สำรอง ซึ่งจะช่วยลดความล่าช้าในการผลิตและทำให้ธุรกิจดำเนินต่อไปได้อย่างราบรื่น

วิธีดำเนินการวิเคราะห์กระบวนการทางธุรกิจ: คำแนะนำที่ละขั้นตอน

เพื่อให้ได้รับประโยชน์สูงสุดจาก BPA คุณควรดำเนินการอย่างเป็นระบบ ตั้งแต่การวางแผนเบื้องต้นไปจนถึงการปรับปรุงขั้นสุดท้าย แต่ละขั้นตอนจะช่วยให้คุณเข้าใจ ขั้นตอนการดำเนินงาน ของคุณ อย่างครอบคลุม และระบุจุดที่ต้องปรับปรุง

ขั้นตอนที่ 1: กำหนดกระบวนการที่จะแก้ไข

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์กร	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4



ขั้นตอนแรกและสำคัญที่สุดใน BPA คือการกำหนดกระบวนการที่ต้องวิเคราะห์อย่างชัดเจน นี่จะช่วยให้จำกัดขอบเขตว่ากระบวนการเฉพาะใดหรือชุดของกระบวนการใดที่จะได้รับการตรวจสอบอย่างละเอียด

- เริ่มต้นด้วยการระบุกระบวนการใดหรือกระบวนการใดที่มีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของคุณและการวิเคราะห์ความต้องการ

- เมื่อคุณระบุกระบวนการแล้ว ให้บันทึกในรูปแบบปัจจุบัน คุณควรระบุแต่ละขั้นตอนของกระบวนการ ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้อง ทรัพยากรที่ใช้ และผลลัพธ์ของกระบวนการ

- ระบุเป้าหมายของคุณผ่านการวิเคราะห์นี้ คุณกำลังมองหาวิธีลดต้นทุน เพิ่มประสิทธิภาพ ปรับปรุงคุณภาพหรือเพิ่มความพึงพอใจของลูกค้าอยู่หรือไม่

- ให้แน่ใจว่าผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้องทั้งหมดมีส่วนร่วมในขั้นตอนนี้: พนักงานที่เกี่ยวข้องโดยตรงในกระบวนการ ฝ่ายบริหาร และแม้แต่ลูกค้า หากมีการกำหนดกระบวนการอย่างชัดเจนและครอบคลุมจะเป็นแนวทางการดำเนินงาน BPA ทั้งหมด นอกจากนี้คุณควรเลือกกระบวนการทางธุรกิจที่ดำเนินการเป็นประจำซึ่งส่งผลต่อผลกำไรของคุณ

ขั้นตอนที่ 2: รวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับกระบวนการ

ขั้นตอนต่อไปคือการรวบรวมข้อมูลที่ครอบคลุมเกี่ยวกับกระบวนการ ซึ่งเกี่ยวข้องกับการรวบรวมข้อมูลโดยละเอียดเกี่ยวกับวิธีการดำเนินงานของกระบวนการในปัจจุบัน

เริ่มต้นด้วยการรวบรวมข้อมูลในทุกแง่มุมของกระบวนการ เช่น:

- ระยะเวลาดำเนินการ
- ความถี่
- จำนวนผู้ที่เกี่ยวข้อง

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์กร	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

● เครื่องมือและเทคโนโลยีที่ใช้

● ต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับแต่ละขั้นตอน

ตรวจสอบให้แน่ใจว่าคุณได้พูดคุยกับผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรงกับกระบวนการนี้ ไม่ว่าจะเป็นพนักงานแนวหน้าหรือผู้จัดการ

พวกเขาจะให้ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับวิธีการทำงานของกระบวนการ ความท้าทายที่พวกเขาเผชิญ และข้อเสนอแนะเพื่อการปรับปรุง

นอกจากนี้ ควรตรวจสอบตัวชี้วัดหรือ KPI (ตัวชี้วัดประสิทธิภาพหลัก) ที่มีอยู่ที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการ ตัวชี้วัดเหล่านี้จะช่วยให้คุณมีพื้นฐานเชิงปริมาณสำหรับการวิเคราะห์ โดยเน้นย้ำถึงส่วนที่ยังไม่มีประสิทธิภาพหรือความสำเร็จ

ขั้นตอนที่ 3: วัดประสิทธิภาพของกระบวนการ

จำ KPI ในขั้นตอนก่อนหน้านี้ได้ไหม? ขั้นตอนนี้เกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์ข้อมูลที่รวบรวมมาเพื่อประเมินประสิทธิภาพของกระบวนการเทียบกับตัวชี้วัดประสิทธิภาพเหล่านั้น

จุดมุ่งหมายที่นี่คือการประเมินจุดแข็งและจุดอ่อนของกระบวนการปัจจุบันอย่างเป็นกลาง

● กำหนดมาตรวัดเฉพาะที่สามารถบ่งชี้ประสิทธิภาพของกระบวนการได้ดีที่สุด ได้แก่ เวลาตอบสนอง อัตราข้อผิดพลาด ต้นทุนต่อขั้นตอน คะแนนความพึงพอใจของลูกค้า หรือ ระดับผลผลิตของพนักงาน

● หากเป็นไปได้ ให้เปรียบเทียบค่าเมตริกเหล่านี้กับมาตรฐานอุตสาหกรรมหรือเป้าหมายภายในเพื่อทำความเข้าใจว่ากระบวนการของคุณเปรียบเทียบกับกันได้อย่างไร

● ขอคำติชมเชิงคุณภาพจากผู้ที่เกี่ยวข้องในกระบวนการด้วย

● อย่าลืมนับทั้งผลการค้นพบของคุณอย่างชัดเจนและนำเสนอในรูปแบบที่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียสามารถเข้าใจได้ง่าย

ขั้นตอนที่ 4: วิเคราะห์กระบวนการ

ด้วยข้อมูลที่ครอบคลุมและความเข้าใจที่ชัดเจนเกี่ยวกับประสิทธิภาพของกระบวนการ ขั้นตอนถัดไปคือการวิเคราะห์กระบวนการในเชิงลึก

การวิเคราะห์นี้จะวิเคราะห์กระบวนการเพื่อ ค้นหาสาเหตุหลัก ของความไม่มีประสิทธิภาพ และระบุโอกาสในการปรับปรุง

ขั้นตอนการวิเคราะห์มีจุดมุ่งหมายเพื่อตอบคำถามสำคัญต่อไปนี้:

● วัตถุประสงค์เฉพาะของกระบวนการคืออะไร?

● ปัญหาคอขวดหรือความล่าช้าเกิดขึ้นที่ใด

● ขั้นตอนใดในกระบวนการที่เพิ่มมูลค่าและขั้นตอนใดที่ไม่เพิ่มมูลค่า?

● มีงานซ้ำๆ หรืองานด้วยตนเองใดๆ ที่สามารถทำให้อัตโนมัติได้หรือไม่

● ทรัพยากรไหลผ่านกระบวนการอย่างไร?

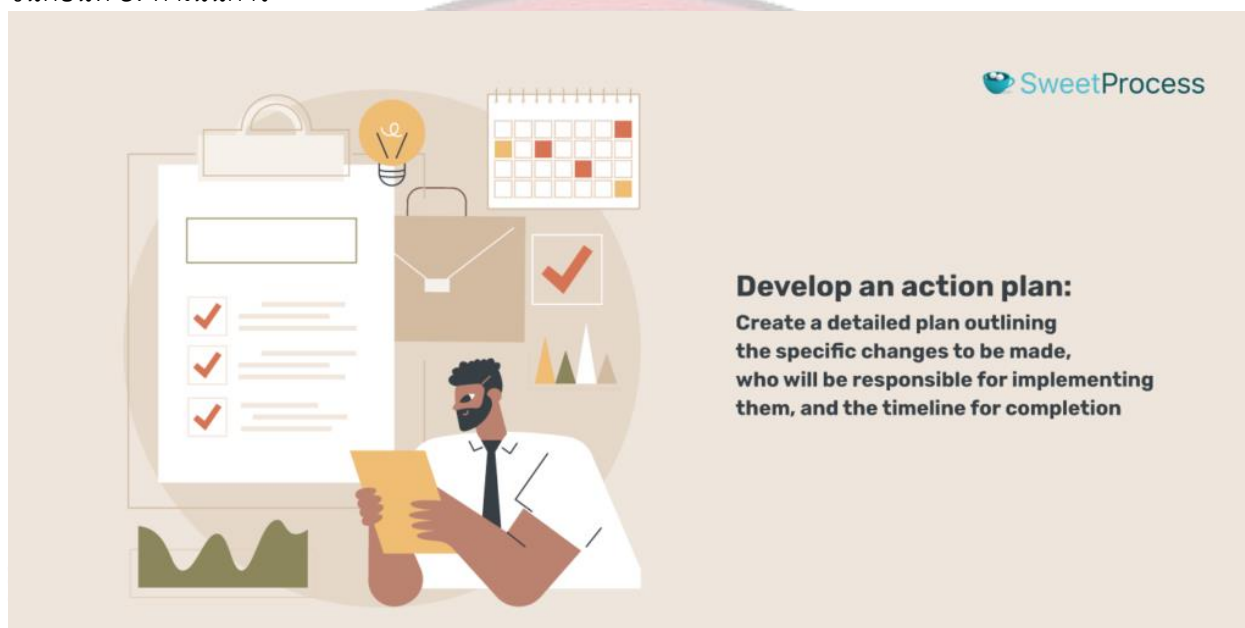
● สาเหตุทั่วไปของข้อผิดพลาดหรือปัญหาภายในกระบวนการคืออะไร

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์การ	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

- การปรับปรุงหรือการเปลี่ยนแปลงใดบ้างที่สามารถทำให้กระบวนการมีประสิทธิภาพและมีประสิทธิผลมากขึ้น?

โดยสรุป ขั้นตอนการวิเคราะห์นี้เป็นขั้นตอนที่คุณจะลึกเข้าไปในการทำงานของกระบวนการ โดยตั้งคำถามถึงจุดประสงค์และประสิทธิภาพของแต่ละส่วนประกอบ

ขั้นตอนที่ 5: ดำเนินการ



หลังจากวิเคราะห์กระบวนการอย่างละเอียดและระบุพื้นที่ที่ต้องปรับปรุงแล้ว ก็ถึงเวลาที่จะดำเนินการ นี่คือขั้นตอนที่ต้องดำเนินการในระยนี้:

- **พัฒนาแผนปฏิบัติการ :** จัดทำแผนโดยละเอียด โดยระบุถึงการเปลี่ยนแปลงเฉพาะเจาะจงที่จะต้องทำ ใครจะเป็นผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ และกำหนดเวลาให้แล้วเสร็จ แผนควรมีความชัดเจน นำไปปฏิบัติได้จริง และสอดคล้องกับเป้าหมายโดยรวมของธุรกิจ
- **จัดลำดับความสำคัญของการเปลี่ยนแปลง:** จัดลำดับความสำคัญของการเปลี่ยนแปลงที่จะนำไปปฏิบัติก่อน โดยพิจารณาจากขอบเขตของการปรับปรุง พิจารณาปัจจัยต่างๆ เช่น ผลกระทบต่อธุรกิจ ต้นทุน และความสะดวกในการนำไปใช้
- **สื่อสารกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย:** ก่อนดำเนินการเปลี่ยนแปลงใดๆ ให้แจ้งแผนการดำเนินการให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องทราบ อธิบายเหตุผลของการเปลี่ยนแปลง วิธีดำเนินการ และประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ
- **ดำเนินการเปลี่ยนแปลงอย่างค่อยเป็นค่อยไป:** หากเป็นไปได้ ควรดำเนินการเปลี่ยนแปลงแบบค่อยเป็นค่อยไปหรือเป็นขั้นเป็นตอน วิธีนี้จะช่วยให้คุณมีโอกาสปรับเปลี่ยนตามความคิดเห็นที่ได้รับ อีกทั้งยังช่วยลดความเสี่ยงที่จะเกิดการหยุดชะงักในการดำเนินธุรกิจ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์กร	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

เคล็ดลับจากผู้เชี่ยวชาญ: การได้รับการสนับสนุนจากทุกคนที่ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงถือเป็นสิ่งสำคัญ

ขั้นตอนที่ 6: ตรวจสอบประสิทธิภาพ

ขณะดำเนินการเปลี่ยนแปลง ให้ติดตามกระบวนการอย่างใกล้ชิดเพื่อให้แน่ใจว่าสามารถบรรลุการปรับปรุงตามที่ต้องการ

กำหนดตัวชี้วัดประสิทธิภาพหลัก (KPI) และตัวชี้วัดเพื่อวัดประสิทธิภาพของการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น ซึ่งควรสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ที่คุณกำหนดไว้ตั้งแต่เริ่มต้น

ตัวอย่างเช่น หากเป้าหมายคือการลดระยะเวลาในการดำเนินการ KPI อาจเป็นเวลาเฉลี่ยในการดำเนินการตามขั้นตอนหลังจากที่มีการนำการเปลี่ยนแปลงมาใช้

เพื่อช่วยให้คุณเข้าใจ ลองยกตัวอย่างบริษัทที่เพิ่งนำกระบวนการบริการลูกค้าแบบใหม่มาใช้

เป้าหมายคือการลดเวลาในการตอบสนองต่อการสอบถามของลูกค้าและเพิ่มความพึงพอใจโดยรวมของลูกค้า

- เพื่อติดตามประสิทธิผลของกระบวนการใหม่นี้ ให้กำหนด KPI เฉพาะ เช่น เวลาตอบสนองโดยเฉลี่ยต่อการสอบถามของลูกค้า จำนวนปัญหาที่ได้รับการแก้ไขในการโทรครั้งแรก และคะแนนความพึงพอใจของลูกค้า

- ต่อไป กำหนดการตรวจสอบรายเดือนเพื่อประเมิน KPI เหล่านี้ ระหว่างการตรวจสอบ ให้ดูข้อมูลที่รวบรวมจากแพลตฟอร์มบริการลูกค้าและแบบสำรวจความคิดเห็น

- นอกจากข้อมูลเชิงปริมาณแล้ว ควรรวบรวมความคิดเห็นจากทีมบริการลูกค้า สมาชิกในทีมจะให้ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับความสามารถในการนำไปใช้จริงของกระบวนการใหม่ ความท้าทาย และข้อเสนอแนะสำหรับการปรับปรุงเพิ่มเติม

- ในช่วงสองสามเดือนแรก ข้อมูลแสดงให้เห็นว่าเวลาในการตอบสนองลดลงอย่างมีนัยสำคัญ แต่คะแนนความพึงพอใจของลูกค้าไม่ได้ดีขึ้นอย่างที่คาดหวัง เมื่อวิเคราะห์เพิ่มเติม คุณจะพบว่าแม้เวลาในการตอบสนองจะเร็วขึ้น แต่คุณภาพของการตอบกลับยังต้องปรับปรุง

- จากข้อมูลเชิงลึกเหล่านี้ คุณจะให้การฝึกอบรมเพิ่มเติมแก่ทีมบริการลูกค้าเพื่อปรับปรุงคุณภาพการตอบกลับของพวกเขา

- บันทึกการเปลี่ยนแปลงทั้งหมด ข้อมูลที่พบ และผลลัพธ์จากการฝึกอบรมเพิ่มเติม

หมายเหตุ: ควรตรวจสอบกระบวนการของคุณอยู่เสมอ แม้ว่าจะมีการเปลี่ยนแปลงใดๆ เกิดขึ้นก็ตาม สภาพแวดล้อมทางธุรกิจมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา และกระบวนการของคุณก็ควรมีการเปลี่ยนแปลงเช่นกัน

วิธีเพิ่มประสิทธิภาพกระบวนการทางธุรกิจของคุณโดยใช้ SweetProcess

SweetProcess เป็นเครื่องมือที่ยืดหยุ่นสำหรับธุรกิจที่ต้องการทำให้การทำงานประจำวันของต่งง่ายขึ้น และเป็นระเบียบมากขึ้น

SweetProcess มีฟีเจอร์ที่ครอบคลุม เช่น การบันทึก ขั้นตอน นโยบาย และกระบวนการความสามารถในการผสมรวม การติดตามและติดตามงาน รวมถึงความสามารถในการสร้างแผนผังกระบวนการ แผนผังงาน

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์กร	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

และฐานความรู้โดยละเอียด จึงทำให้ธุรกิจต่างๆ ที่ต้องการปรับปรุงกระบวนการทำงานของตนกลายเป็นเรื่องง่าย

แล้วคุณสามารถเพิ่มประสิทธิภาพกระบวนการทางธุรกิจของคุณโดยใช้ SweetProcess ได้อย่างไร?

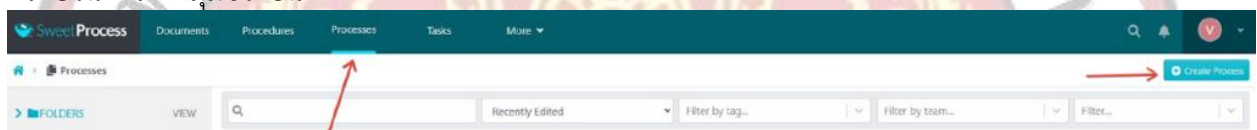
วิธีการสร้างกระบวนการทางธุรกิจบน SweetProcess

ลองนึกถึงกระบวนการทางธุรกิจว่าเป็นกลุ่มขั้นตอนหรือภารกิจต่างๆ เพื่อบรรลุเป้าหมายที่เฉพาะเจาะจง เป็นลำดับกิจกรรมที่มีการจัดระบบระดับสูงซึ่งจะนำไปสู่ผลลัพธ์ที่เฉพาะเจาะจง

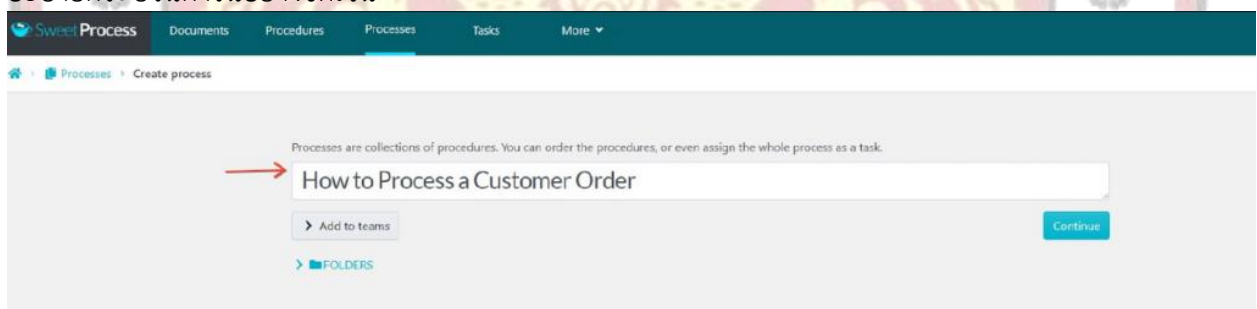
ยกตัวอย่างเช่น กระบวนการโดยรวมของการปฐมนิเทศพนักงานใหม่กระบวนการนี้ประกอบด้วยขั้นตอนหรืองานย่อยๆ หลายอย่าง เช่น การสัมภาษณ์ การเซ็นสัญญา การฝึกอบรม และการจัดเตรียมสถานที่ทำงาน แต่ละขั้นตอนเหล่านี้ล้วนเป็นกระบวนการที่ส่งเสริมให้บรรลุเป้าหมายโดยรวมในการนำพนักงานใหม่เข้าสู่บริษัทได้สำเร็จ

นี่คือคำแนะนำง่ายๆ เกี่ยวกับวิธีการสร้างกระบวนการทางธุรกิจใหม่ภายในแพลตฟอร์ม SweetProcess:

1. บนแดชบอร์ด ให้คลิกแท็บ “กระบวนการ” ที่ด้านบนซ้าย เมื่ออยู่ในหน้ากระบวนการ ให้คลิก “สร้างกระบวนการ” ที่มุมขวาบน

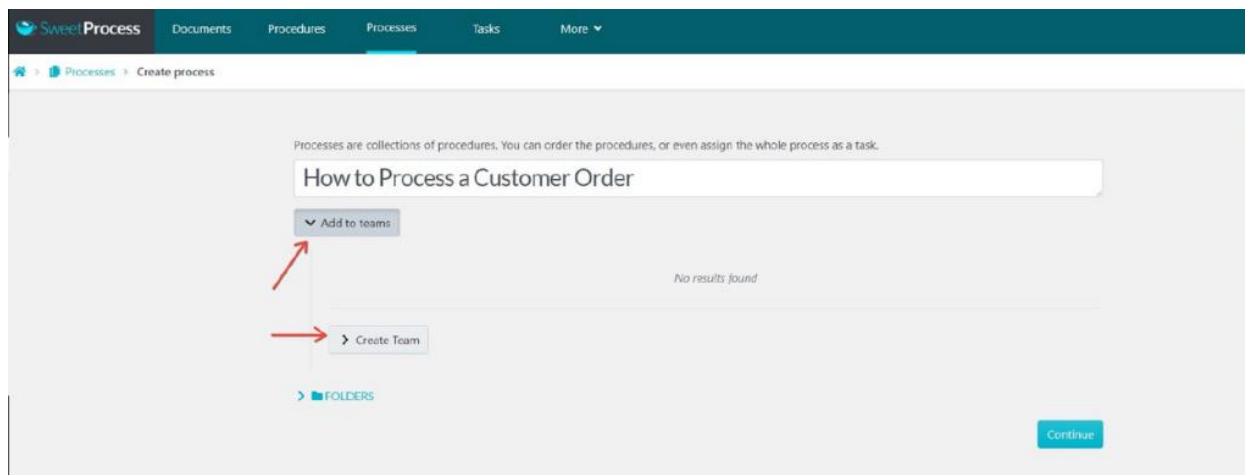


2. หลังจากคลิก "สร้างกระบวนการ" ระบบจะขอให้คุณป้อนชื่อสำหรับกระบวนการใหม่ของคุณ เลือกชื่อที่อธิบายกระบวนการนี้อย่างชัดเจน

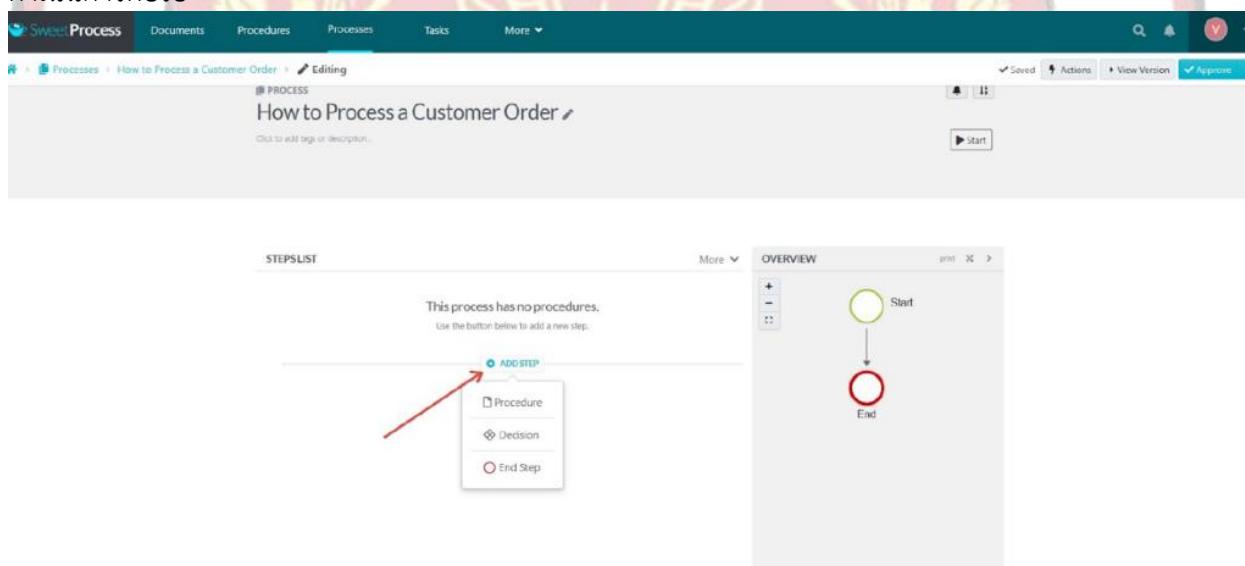


3. จากนั้น กำหนดกระบวนการนี้ให้กับทีมหนึ่งหรือหลายทีมภายในองค์กรของคุณ คลิก "เพิ่มในทีม" แล้วคลิกช่องทำเครื่องหมายข้างชื่อทีมเพื่อเพิ่มกระบวนการลงในทีมเหล่านั้น หากคุณไม่มีทีม ให้คลิก "สร้างทีม" ขั้นตอนนี้จะช่วยให้แน่ใจว่ากลุ่มที่ถูกต้องภายในองค์กรของคุณมีสิทธิ์เข้าถึงและรับผิดชอบในกระบวนการนี้

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์กร	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

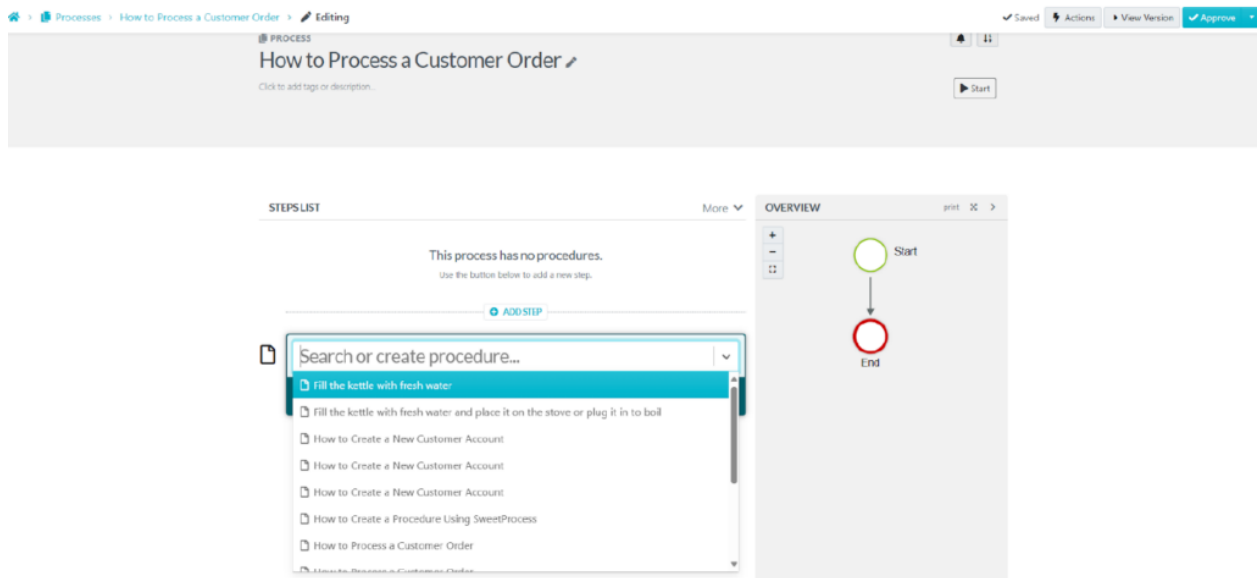


4. หลังจากกำหนดทีมแล้ว ให้คลิกปุ่ม "ดำเนินการต่อ" เพื่อดำเนินการต่อ
 5. ตอนนี้ เพิ่มขั้นตอนในกระบวนการของคุณ ในส่วนนี้คุณจะเพิ่มรายละเอียดขั้นตอนต่างๆ เกี่ยวกับกระบวนการและรายละเอียดสำคัญอื่นๆ ขั้นตอนเหล่านี้คือการดำเนินการหรือขั้นตอนเฉพาะที่ต้องดำเนินการเพื่อให้กระบวนการเสร็จสมบูรณ์
- คุณยังมีตัวเลือกในการรวมการตัดสินใจ ซึ่งเป็นจุดในกระบวนการที่ต้องตัดสินใจเลือกเพื่อกำหนดแนวทางการดำเนินการต่อไป

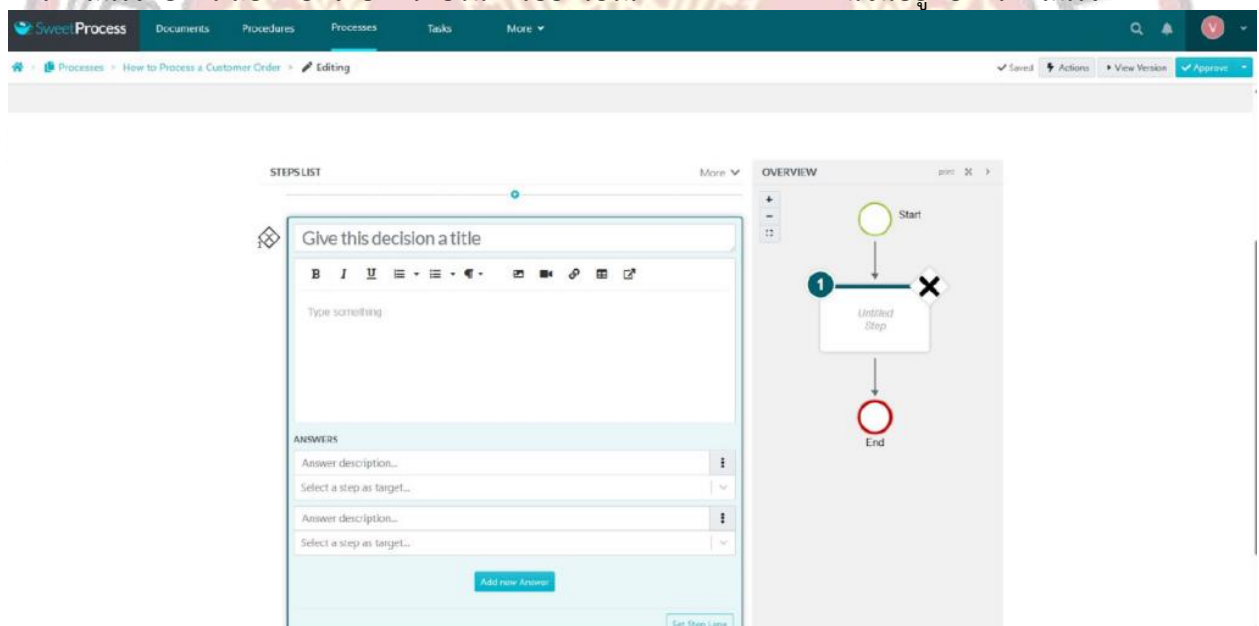


6. เมื่อคุณคลิก "ขั้นตอน" ภายใต้อขั้นตอนต่างๆ คุณสามารถเลือกจากขั้นตอนที่มีอยู่ตามที่บันทึกไว้ใน SweetProcess ได้

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์กร	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4



หากยังไม่มีขั้นตอนที่จำเป็น คุณอาจต้อง สร้างขั้นตอนใหม่ แล้วเพิ่มลงในกระบวนการ การตัดสินใจคือการเลือกที่อาจแยกกระบวนการออกไปในทิศทางที่แตกต่างกันขึ้นอยู่กับมติที่ตัดสินใจที่



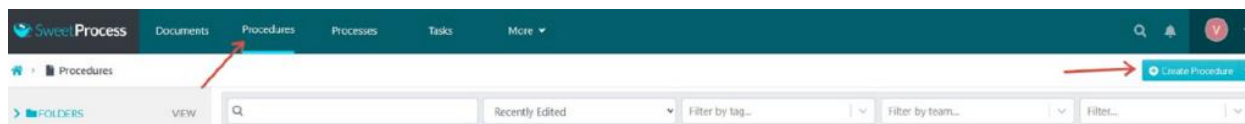
การเชื่อมโยงขั้นตอนต่างๆ เข้ากับขั้นตอนเฉพาะในกระบวนการของคุณ จะช่วยสร้างเวิร์กโฟลว์ที่เชื่อมโยงกัน และราบรื่นมากขึ้น โดยที่แต่ละงานได้รับการกำหนดไว้อย่างชัดเจนและเชื่อมโยงกับเป้าหมายกระบวนการโดยรวม

วิธีการเพิ่มขั้นตอนให้กับกระบวนการทางธุรกิจโดยใช้ SweetProcess

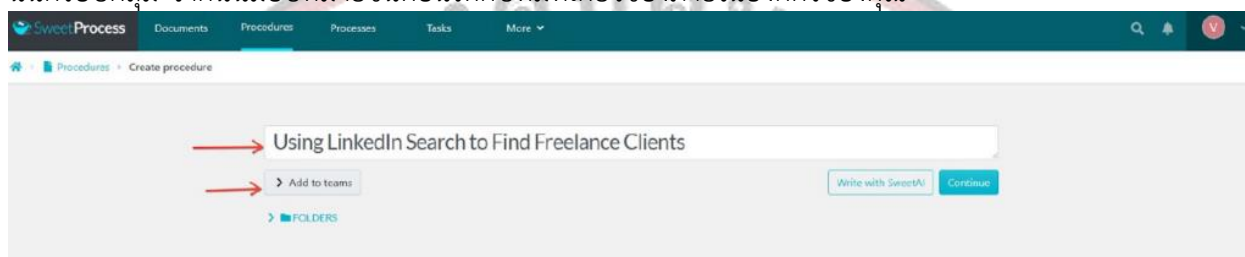
เช่นเดียวกับการเพิ่มกระบวนการ การเพิ่มขั้นตอนก็ทำได้ง่ายเช่นกัน แพลตฟอร์มของเราใช้งานง่าย

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์กร	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

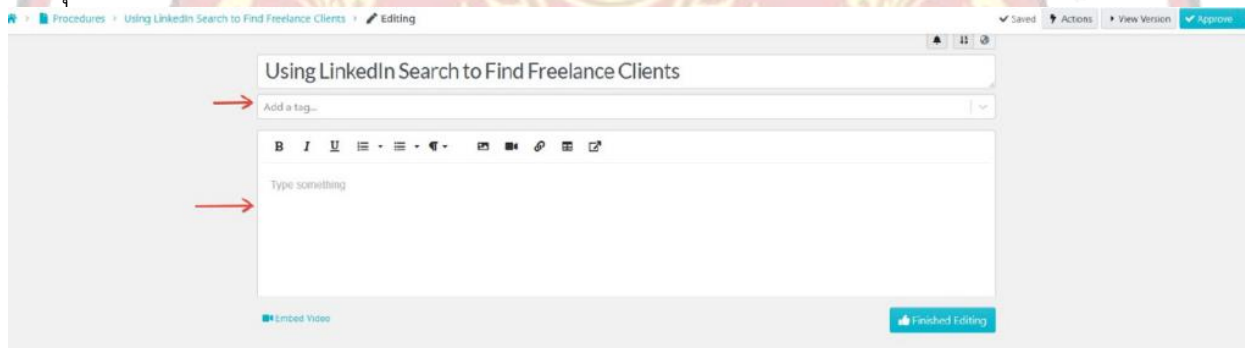
ใน SweetProcess ให้ค้นหา “ขั้นตอน” ที่ด้านบนของแดชบอร์ดของคุณ และคลิกปุ่ม “สร้างขั้นตอน” ที่ด้านขวาบน



ตั้งชื่อขั้นตอนใหม่ของคุณให้ชัดเจนและอธิบายได้ชัดเจน ชื่อนี้ควรสะท้อนถึงงานหรือการดำเนินการที่ขั้นตอนนั้นครอบคลุม จากนั้นมอบหมายขั้นตอนให้กับทีมที่เกี่ยวข้องภายในองค์กรของคุณ

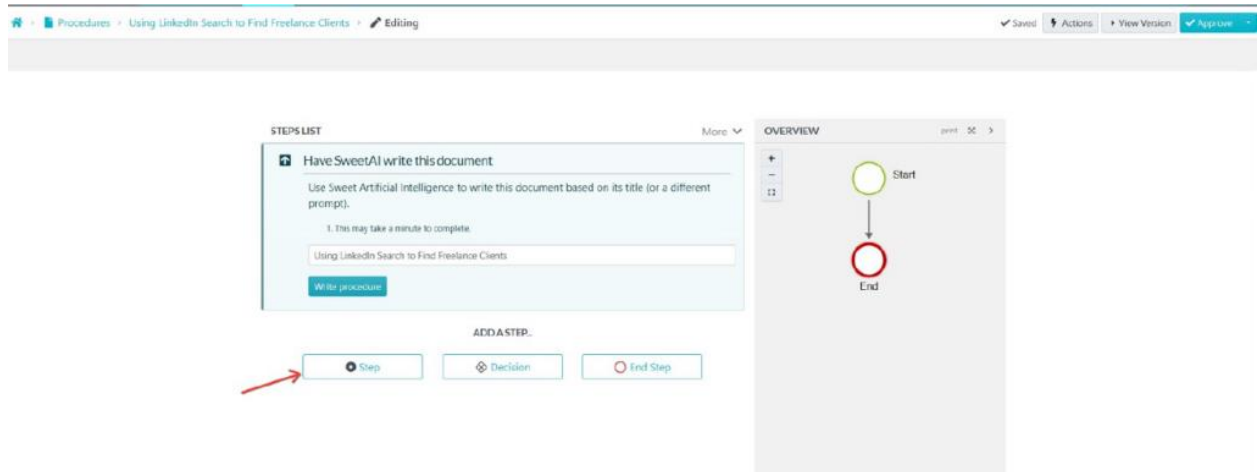


หลังจากตั้งชื่อและกำหนดขั้นตอนของคุณแล้ว ให้คลิกปุ่ม "ดำเนินการต่อ" คลิกที่พื้นที่ชื่อเรื่องเพื่อเพิ่มคำอธิบายโดยละเอียดเกี่ยวกับกระบวนการนั้น คำอธิบายนี้ควรครอบคลุมและชัดเจน เพิ่มแท็กให้กับขั้นตอนของคุณ แท็กมีประโยชน์สำหรับการจัดระเบียบและการค้นหาขั้นตอนในภายหลัง



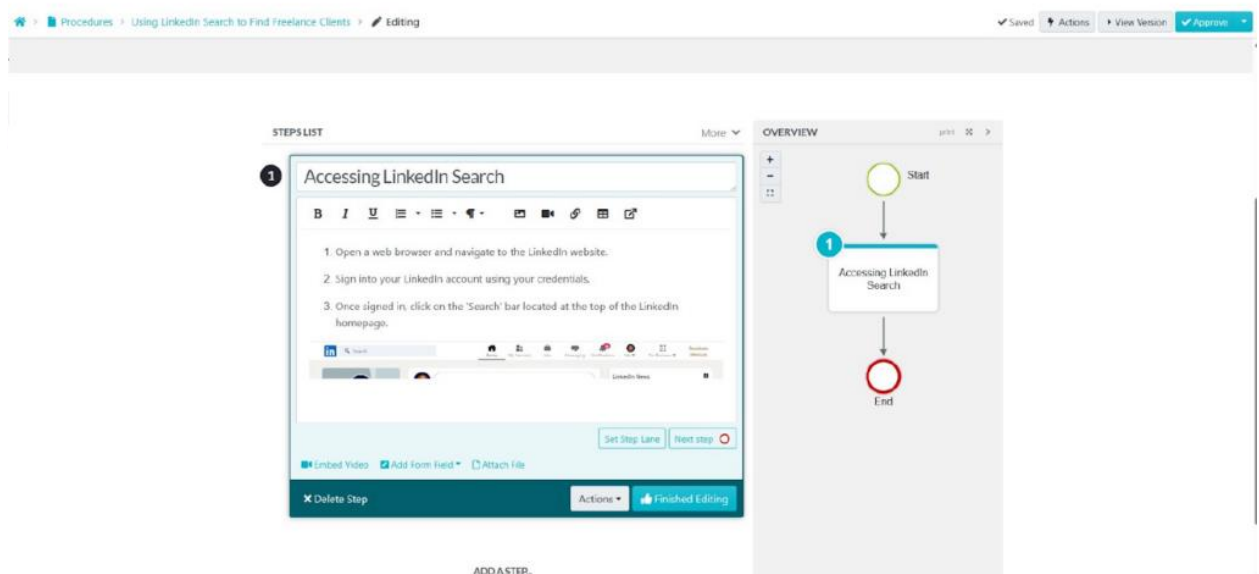
จากนั้นคลิกปุ่ม "ขั้นตอน" เพื่อเพิ่มขั้นตอนในกระบวนการของคุณ สำหรับแต่ละขั้นตอน ให้ระบุชื่อและคำอธิบายโดยละเอียด ตรวจสอบให้แน่ใจว่าแต่ละขั้นตอนมีความชัดเจนและมีคำแนะนำที่เพียงพอเกี่ยวกับการดำเนินการในส่วนนั้นของกระบวนการ คุณยังสามารถเพิ่มการตัดสินใจได้อีกด้วย

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์กร	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4



คุณสามารถเพิ่มรูปภาพในแต่ละขั้นตอนได้ เพียงลากและวางไฟล์รูปภาพลงในพื้นที่ที่กำหนด หรือคลิกไอคอนรูปภาพเพื่อเลือกรูปภาพจากตัวจัดการไฟล์ของคุณ

นอกจากนี้ คุณยังมีตัวเลือกในการฝังวิดีโอ เพิ่มช่องแบบฟอร์ม หรือแนบไฟล์ในขั้นตอนต่างๆ ซึ่งจะให้ทรัพยากรและคำแนะนำเพิ่มเติม



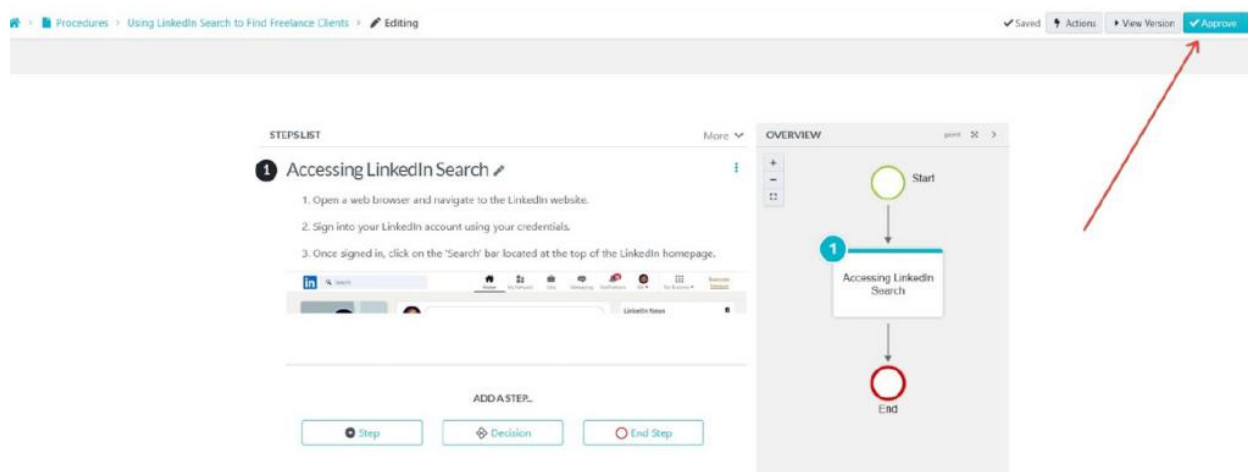
หากต้องการเพิ่มขั้นตอนเพิ่มเติม ให้คลิก "เพิ่มขั้นตอน" และทำซ้ำขั้นตอนดังกล่าวจนกว่าจะรวมขั้นตอนที่จำเป็นทั้งหมด

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์กร	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4



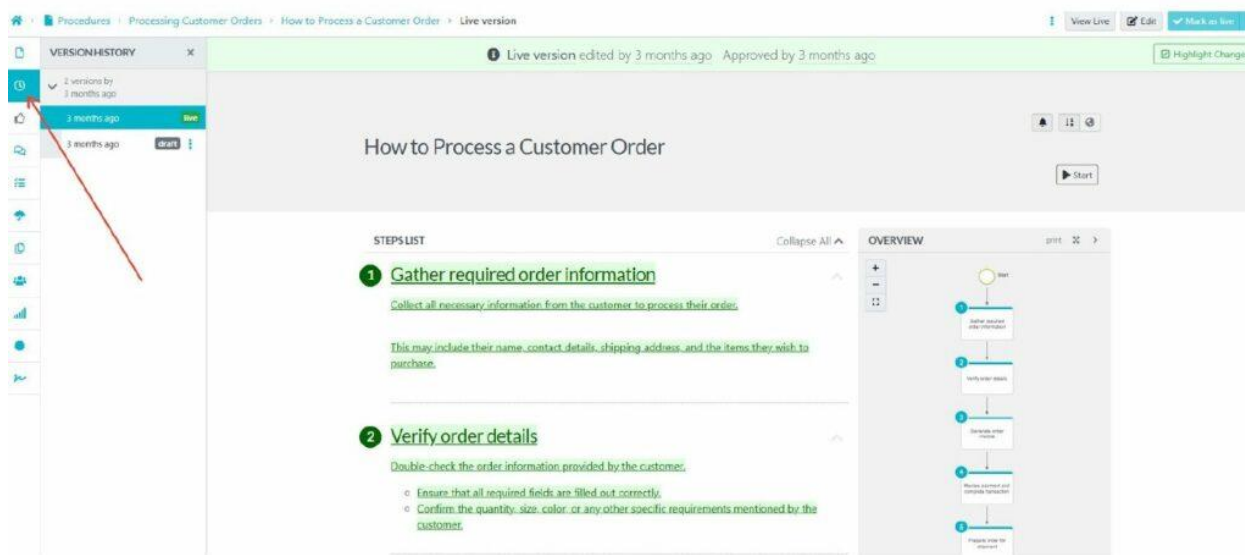
→ ADD A STEP..

เมื่อคุณแก้ไขขั้นตอนเสร็จสิ้นแล้ว ให้คลิก "แก้ไขเสร็จสิ้น" เพื่อบันทึก หลังจากเพิ่มขั้นตอนทั้งหมดแล้ว ให้คลิกปุ่ม "อนุมัติ" การดำเนินการนี้จะเผยแพร่ขั้นตอนดังกล่าว และพร้อมให้ใช้งานภายในองค์กรของคุณ

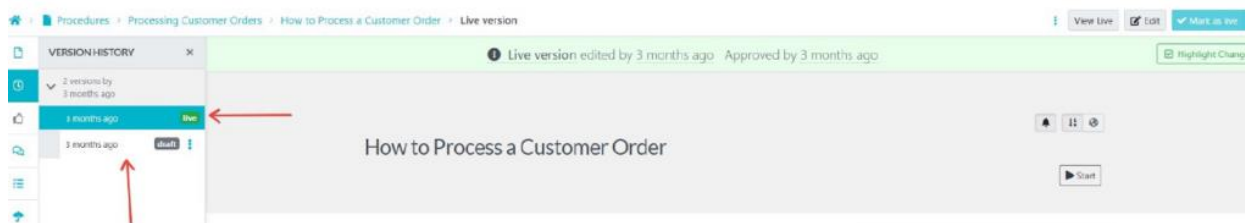


วิธีดูประวัติเวอร์ชันของกระบวนการใน SweetProcess
ประวัติเวอร์ชันช่วยให้คุณติดตามการเปลี่ยนแปลงและการอัปเดตที่เกิดขึ้นในแต่ละช่วงเวลา
หากต้องการดูประวัติเวอร์ชัน ให้ไปที่กระบวนการที่คุณต้องการดูประวัติเวอร์ชัน เปิดกระบวนการตามปกติ
เมื่อต้องการดูรายละเอียด
ขณะดูกระบวนการ ให้มองหาไอคอนนาฬิกา ไอคอนนี้จะอยู่ทางด้านซ้ายใกล้กับด้านบนของหน้ากระบวนการ
การคลิกที่ไอคอนนาฬิกานี้จะเปิดใช้งานฟีดเจอร์ประวัติเวอร์ชัน

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์กร	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4



เมื่อคุณคลิกไอคอนนาฬิกา เมนูแถบด้านข้างประวัติเวอร์ชันจะปรากฏขึ้น แถบด้านข้างนี้จะแสดงรายการเวอร์ชันทั้งหมดของกระบวนการ โดยเริ่มจากเวอร์ชันล่าสุด จะแสดงเวอร์ชันปัจจุบันที่ด้านบน ตามด้วยเวอร์ชันก่อนหน้าทั้งหมด



ในเมนูแถบด้านข้างของประวัติเวอร์ชัน คุณสามารถเลือกดูเวอร์ชันต่างๆ ได้ คลิกที่เวอร์ชันที่คุณสนใจตรวจสอบ การดำเนินการนี้จะเปิดเวอร์ชันเฉพาะของกระบวนการนั้นขึ้นมา ช่วยให้มองเห็นภาพรวมของกระบวนการในขณะนั้น

หากต้องการดูว่า SweetProcess ครอบคลุมแค่ไหน ลองมาดูว่าบริษัทต่างๆ ใช้งาน SweetProcess ได้อย่างมีประสิทธิภาพอย่างไรเพื่อปรับปรุงและเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินธุรกิจของตน ตัวอย่างเชิงปฏิบัติเหล่านี้ให้ข้อมูลเชิงลึกอันมีค่าในการใช้ประโยชน์จาก SweetProcess เพื่อการวิเคราะห์และการปรับปรุงกระบวนการทางธุรกิจ

MiPA ใช้ SweetProcess เพื่อขยายขนาดด้วยกระบวนการทางธุรกิจที่คล่องตัวได้อย่างไร

MiPA ซึ่งนำโดย Emma Mills มีความเชี่ยวชาญในการจัดการการสื่อสารสำหรับเจ้าของธุรกิจ โดยรับงานที่ใช้เวลานานเพื่อประหยัดเวลาให้กับลูกค้า

แม้ว่าจะมีพนักงานที่มีความสามารถ แต่ MiPA ก็ยังตระหนักถึงความจำเป็นในการมีเครื่องมือเวิร์กโฟลว์ที่มีประสิทธิภาพมากขึ้นเพื่อให้ตรงกับความต้องการทางธุรกิจที่เติบโตขึ้น

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์กร	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

หลังจากวิเคราะห์และทราบว่าพวกเขาต้องการเครื่องมือเพื่อให้ขั้นตอนต่างๆ เป็นระบบอัตโนมัติและบันทึกข้อมูล พวกเขาจึงตัดสินใจเลือก SweetProcess

SweetProcess ช่วยให้ MiPA สามารถบันทึกกระบวนการเฉพาะสำหรับลูกค้าแต่ละราย เพื่อเสนอบริการเฉพาะบุคคลอย่างมีประสิทธิภาพ

Emma Mills กล่าวว่าข้อได้เปรียบที่ยิ่งใหญ่ที่สุดในการใช้ SweetProcess คือความสามารถในการปรับแต่งบริการสำหรับลูกค้าที่หลากหลาย

SweetProcess ช่วยให้สามารถ จัดการต้อนรับและฝึกอบรมพนักงานได้อย่างราบรื่น ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งสำหรับธุรกิจที่มีการจ้างพนักงานใหม่บ่อยครั้ง นอกจากนี้ SweetProcess ยังทำหน้าที่เป็นฐานความรู้ส่วนกลาง ช่วยลดเวลาที่ใช้ในการตอบคำถามของพนักงานได้อย่างมาก และช่วยเพิ่มประสิทธิภาพโดยรวม หากคุณพร้อมที่จะเพิ่มประสิทธิภาพกระบวนการทางธุรกิจของคุณ เช่น MiPA [ให้ลงทะเบียนทดลองใช้ SweetProcess ฟรี](#)

6 เทคนิคและวิธีการที่มีประสิทธิภาพในการวิเคราะห์กระบวนการทางธุรกิจ

เราได้ดูคำแนะนำที่ละเอียดเกี่ยวกับวิธีการดำเนินการวิเคราะห์กระบวนการทางธุรกิจ

อย่างไรก็ตาม สิ่งสำคัญคือต้องเข้าใจเทคนิคและวิธีการที่มีประสิทธิภาพต่างๆ ที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้กับ BPA

แนวทางเหล่านี้จะช่วยเสริมขั้นตอนการวิเคราะห์กระบวนการทางธุรกิจและให้มุมมองที่ละเอียดและเจาะจงมากขึ้นในการตรวจสอบและปรับปรุงเวิร์กโฟลว์การปฏิบัติการของคุณ

1. การสัมภาษณ์และการสำรวจ



One-on-one interviews
with employees, managers,
and other stakeholders involved
in the process can reveal
in-depth insights

การสัมภาษณ์และการสำรวจช่วยให้คุณรวบรวมข้อมูลเชิงคุณภาพโดยตรงจากผู้ที่เกี่ยวข้องในกระบวนการ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์กร	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

ตัวอย่างเช่น การสัมภาษณ์แบบตัวต่อตัวกับพนักงาน ผู้จัดการ และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการกระบวนการสามารถเปิดเผยข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับการดำเนินงานของกระบวนการ ความท้าทาย และพื้นที่ที่อาจปรับปรุงได้

ในระหว่างการสัมภาษณ์ คำถามปลายเปิดจะช่วยกระตุ้นให้ตอบอย่างละเอียด ช่วยให้เข้าใจกระบวนการได้ลึกซึ้งยิ่งขึ้น

คุณสามารถใช้แบบสำรวจได้หากเป็นกลุ่มคนจำนวนมาก แบบสำรวจที่มีโครงสร้างดีพร้อมคำถามปลายเปิดและปลายปิดจะให้ข้อมูลทั้งเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณเกี่ยวกับกระบวนการ

2. การสังเกต

การสังเกตคือการสังเกตโดยตรงว่ากระบวนการดำเนินไปอย่างไรในสภาพแวดล้อมตามธรรมชาติ

ใช้เวลาสังเกตกระบวนการที่เกิดขึ้น ซึ่งอาจหมายถึงการเฝ้าดู:

- พนักงานปฏิบัติงานอย่างไร
- ข้อมูลไหลเวียนระหว่างแผนกอย่างไร
- ลูกค้าได้ตอบกับบริการของคุณอย่างไร

สิ่งสำคัญคือการสังเกตโดยไม่เข้าไปแทรกแซงเพื่อให้ได้ภาพที่ถูกต้องว่ากระบวนการนี้เกิดขึ้นตามธรรมชาติอย่างไร

จดบันทึกอย่างละเอียดหรือใช้การบันทึกวิดีโอ/เสียง (โดยต้องได้รับอนุญาตตามความจำเป็น) เพื่อบันทึกกระบวนการ ใส่ใจรายละเอียดต่างๆ เช่น เวลาที่ใช้ในแต่ละขั้นตอน ปฏิสัมพันธ์ระหว่างส่วนต่างๆ ของกระบวนการ และสิ่งที่เบี่ยงเบนไปจากขั้นตอนที่คาดหวัง

นอกจากนี้ ให้สังเกตควมมีส่วนของกระบวนการใดบ้างที่อาจทำให้เวิร์กโฟลว์ช้าลง สับสน หรือเกิดข้อผิดพลาด

3. การสอบถาม

การตรวจสอบประสิทธิภาพใช้ประโยชน์จากความเชี่ยวชาญและความเข้าใจของบุคคลที่มีประสบการณ์ตรงในกระบวนการ

มีส่วนร่วมทั้งพนักงาน ผู้จัดการ และแม้แต่ลูกค้าที่มีประสบการณ์อย่างกว้างขวางในกระบวนการนี้ บุคคลเหล่านี้สามารถให้ข้อมูลเชิงลึกอันมีค่าโดยอิงจากการมีปฏิสัมพันธ์โดยตรงและการสังเกตการณ์ในระยะยาว คุณยังสามารถจัดเซสชันกับผู้ที่มีประสบการณ์เพื่อหารือเกี่ยวกับกระบวนการได้

4. ซิกซ์ซิกมา

Six Sigma เป็นวิธีการที่มีโครงสร้างสูงและขับเคลื่อนด้วยข้อมูล ใช้ในการวิเคราะห์กระบวนการทางธุรกิจและการปรับปรุงกระบวนการ มีวัตถุประสงค์เพื่อระบุและกำจัดข้อบกพร่องหรือความไม่มีประสิทธิภาพในกระบวนการ โดยมุ่งเน้นสู่ประสิทธิภาพที่เกือบสมบูรณ์แบบ

แนวทางนี้มีรากฐานมาจากการวิเคราะห์ทางสถิติและมุ่งเน้นไปที่การลดความแปรปรวนในกระบวนการและปรับปรุงคุณภาพ

Six Sigma มักใช้กรอบงาน DMAIC ซึ่งย่อมาจาก define (กำหนด) measure (วัด) analyze (วิเคราะห์) improve (ปรับปรุง) และ control (ควบคุม)

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์การ	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

กรอบงานนี้ช่วยชี้นำการวิเคราะห์กระบวนการและความพยายามในการปรับปรุง โดยเริ่มจาก:

- การกำหนดปัญหา
- การวัดประเด็นสำคัญของกระบวนการปัจจุบัน
- การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อระบุสาเหตุของข้อบกพร่อง
- การปรับปรุงกระบวนการโดยการกำจัดสาเหตุเหล่านี้
- และสุดท้าย การควบคุมประสิทธิภาพกระบวนการในอนาคตเพื่อให้แน่ใจว่าการปรับปรุงจะยั่งยืน

หลักการสำคัญของ Six Sigma คือการพึ่งพาข้อมูลเชิงปริมาณ การตัดสินใจจะอิงกับการวิเคราะห์ข้อมูลอย่างเข้มงวด ไม่ใช่การตั้งสมมติฐานหรือการคาดเดา

5. ไคเซ็น (การปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง)

ไคเซ็น เป็นคำภาษาญี่ปุ่นที่แปลว่า “การเปลี่ยนแปลงให้ดีขึ้น” เป็น แนวทางปฏิบัติในการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง

ในการวิเคราะห์กระบวนการทางธุรกิจ ไคเซ็นจะเน้นที่การเปลี่ยนแปลงเล็กๆ น้อยๆ ที่เกิดขึ้นในช่วงเวลาหนึ่ง ซึ่งนำไปสู่การปรับปรุงประสิทธิภาพ คุณภาพ และประสิทธิผลโดยรวมอย่างมีนัยสำคัญ

ไคเซ็นมีพื้นฐานอยู่บนปรัชญาที่ว่าทุกสิ่งทุกอย่างสามารถปรับปรุงได้ และการเปลี่ยนแปลงเล็กๆ น้อยๆ และสม่ำเสมอจะส่งผลให้เกิดการปรับปรุงที่สำคัญได้

ไคเซ็นไม่เหมือนกับวิธีการที่พึ่งพาคำสั่งจากบนลงล่างอย่างมาก แต่พนักงานทุกระดับจะต้องระบุ พื้นที่ในการปรับปรุงกระบวนการ

การนำ Kaizen มาใช้ในการวิเคราะห์กระบวนการทางธุรกิจจะนำไปสู่สภาพแวดล้อมแบบไดนามิกที่มีการปรับปรุงอย่างต่อเนื่องเป็นส่วนหนึ่งของกิจวัตรประจำวัน

6. ผังงานและแผนผังกระบวนการ

ผังงานและ แผนที่กระบวนการเป็นเครื่องมือภาพ ที่ใช้ในการแสดงลำดับขั้นตอน การตัดสินใจ และกิจกรรมต่างๆ ภายในกระบวนการ

พวกเขาแสดงภาพกราฟิกที่ชัดเจนเกี่ยวกับกระบวนการไหลตั้งแต่ต้นจนจบ ทำให้เข้าใจ วิเคราะห์ และระบุพื้นที่ที่ต้องปรับปรุงได้ง่ายขึ้น

ตัวอย่างเช่น SweetProcess จะสร้างผังงานให้คุณโดยอัตโนมัติเมื่อคุณกำลังบันทึกกระบวนการและขั้นตอนของคุณ



	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์การ	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

สำหรับกระบวนการที่ซับซ้อนซึ่งเกี่ยวข้องกับหลายขั้นตอน หลายแผนก หรือหลายจุดตัดสินใจ แผนผังงาน และแผนที่กระบวนการจะช่วยให้เข้าใจง่ายขึ้นโดยแบ่งกระบวนการออกเป็นส่วนๆ ที่จัดการได้ คำอธิบายเหล่านี้ให้มุมมองภาพรวมของกระบวนการดำเนินงาน ซึ่งอาจเข้าใจได้ยากหากอ่านจากคำอธิบายที่เป็นลายลักษณ์อักษร

วิเคราะห์กระบวนการทางธุรกิจของคุณโดยใช้เครื่องมือเหล่านี้

เพื่ออำนวยความสะดวกในการวิเคราะห์กระบวนการทางธุรกิจ มีเครื่องมือ BPA ต่างๆ ที่สามารถช่วยให้คุณวิเคราะห์ ทำความเข้าใจ และปรับปรุงเวิร์กโฟลว์ของคุณได้

1. สวีทโปรเซส

SweetProcess นำเสนอแพลตฟอร์มที่ครอบคลุมและใช้งานง่ายสำหรับการบันทึกข้อมูล จัดการ และเพิ่มประสิทธิภาพกระบวนการทางธุรกิจ

คุณสมบัติที่ดีที่สุดของ SweetProcess คือความสามารถใน การบันทึกขั้นตอนการปฏิบัติงานมาตรฐาน (SOP) และกระบวนการต่างๆ ในลักษณะที่ชัดเจนและมีโครงสร้าง

เอกสารนี้ช่วยให้คุณเข้าใจวิธีการทำงานของกระบวนการและระบุพื้นที่ที่ต้องปรับปรุง

คุณสมบัติของ SweetProcess ได้แก่:

- การควบคุมเวอร์ชัน
- การมอบหมายงานอัตโนมัติ
- การบูรณาการกับแอปมากกว่า 1,000 แอป
- SweetAI—นี่คือ AI ที่จะเขียนขั้นตอน ให้คุณ โดยอัตโนมัติ

2. คิสโฟลว์

Kissflow เป็นแพลตฟอร์มการจัดการกระบวนการทางธุรกิจ (BPM) บนคลาวด์ที่ใช้ได้ด้อยซึ่งช่วยให้คุณ สามารถจัดการเวิร์กโฟลว์จัดการงาน และปรับปรุงความเป็นเลิศและประสิทธิภาพในการปฏิบัติงาน เครื่องมือนี้มีอินเทอร์เฟซแบบลากและวางเพื่อสร้างกระบวนการที่กำหนดเอง

Kissflow มีเครื่องมือออกแบบแบบฟอร์ม ซึ่งคุณสามารถใช้เพื่อสร้างแบบฟอร์มที่กำหนดเองสำหรับการรวบรวมข้อมูลในขั้นตอนต่างๆ ของกระบวนการ ซึ่งมีประโยชน์สำหรับการรวบรวมข้อมูลที่จำเป็นและตอบสนองทุกข้อกำหนดของกระบวนการ

คุณสมบัติของ Kissflow:

- การรายงานและการวิเคราะห์แบบเรียลไทม์
- การบูรณาการผ่าน Zapier
- การควบคุมการเข้าถึง API เพื่อการจัดการข้อมูลที่ปลอดภัย
- กฎเกณฑ์ทางธุรกิจแบบไดนามิก
- การควบคุมการเข้าถึงตามบทบาท

3. โปรเซสเมกเกอร์

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์การ	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

ProcessMaker ช่วยให้คุณออกแบบและจัดการกระบวนการทางธุรกิจที่หลากหลายให้เป็นระบบอัตโนมัติด้วยอินเทอร์เฟซแบบลากและวางที่ใช้งานง่าย ช่วยให้คุณสร้างแบบจำลองและนำไปใช้งานได้ง่ายดาย แม้ในเวิร์กโฟลว์ที่ซับซ้อนที่สุด โดยไม่จำเป็นต้องมีความรู้ด้านการเขียนโค้ดมากนัก

ProcessMaker นำเสนอความสามารถในการบูรณาการที่แข็งแกร่งกับระบบองค์กร เช่น ERP, CRM และฐานข้อมูล

คุณสามารถสร้างแดชบอร์ดที่ปรับแต่งได้เพื่อดูภาพรวมอย่างรวดเร็วของสถานะกระบวนการ งานที่รอดำเนินการ และมาตรวัดประสิทธิภาพ

คุณสมบัติของ ProcessMaker:

- จุดสิ้นสุด REST API ที่ขยาย
- การกำหนดเส้นทางแบบมีเงื่อนไข
- การดำเนินการแบบขนาน
- กระบวนการเอกสารที่ขับเคลื่อนด้วย AI อัตโนมัติ
- แดชบอร์ดแบบเรียลไทม์

4. เลเซอร์ฟิช

Laserfiche ช่วยจัดระเบียบ จัดเก็บ และค้นหาเอกสารอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งถือเป็นสิ่งสำคัญสำหรับกระบวนการที่ต้องอาศัยการจัดการเอกสารและการเก็บบันทึกเป็นอย่างมาก

เครื่องมือวิเคราะห์กระบวนการนี้มีคุณสมบัติต่างๆ เช่น บันทึกการตรวจสอบ การควบคุมการเข้าถึง และความสามารถในการจัดการบันทึก เพื่อให้แน่ใจว่ากระบวนการทางธุรกิจปฏิบัติตามข้อกำหนดด้านกฎระเบียบ และรักษาความปลอดภัยของข้อมูล

คุณสมบัติของ Laserfiche:

- ระบบอัตโนมัติกระบวนการหุ่นยนต์ (RPA)
- ตัวสร้างเวิร์กโฟลว์
- การจดจำอักขระด้วยแสง (OCR)
- คำอธิบายประกอบและมาร์กอัพ
- ที่เก็บข้อมูลส่วนกลาง

5. แอปเปียน

Appian เป็นอีกหนึ่งแพลตฟอร์มในการจัดการกระบวนการทางธุรกิจ (BPM) ที่มีความสามารถอันทรงพลังในการทำให้กระบวนการทางธุรกิจเป็นอัตโนมัติ เพิ่มประสิทธิภาพ และเปลี่ยนแปลงกระบวนการทางธุรกิจ มันมีคุณสมบัติการจัดการกรณีแบบไดนามิกซึ่งมีประโยชน์สำหรับกระบวนการที่ต้องใช้การตัดสินใจของมนุษย์และความยืดหยุ่นในระดับสูง

คุณลักษณะนี้ช่วยให้สามารถจัดการกรณีที่ไม่ว่างหรือไม่สามารถคาดเดาได้ภายในสภาพแวดล้อมกระบวนการที่มีโครงสร้าง

คุณสมบัติของ Appian:

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์กร	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

- ตัวสร้างเวิร์กโฟลว์แบบลากและวางด้วยภาพ
- ระบบอัตโนมัติกระบวนการขับเคลื่อนด้วย AI
- การเข้าถึงผ่านมือถือ
- การกำกับดูแลข้อมูล
- การจัดการกรณี

ความท้าทายที่คุณอาจพบเมื่อวิเคราะห์กระบวนการทางธุรกิจขององค์กรของคุณ ในขณะที่คุณมุ่งมั่นที่จะเพิ่มประสิทธิภาพ เพิ่มผลผลิต และปรับปรุงกระบวนการทำงาน คุณอาจพบกับอุปสรรคต่างๆ มากมายในการวิเคราะห์กระบวนการ ตั้งแต่การต่อต้านการเปลี่ยนแปลงภายในองค์กรไปจนถึงความซับซ้อนของกระบวนการที่มีอยู่ ความท้าทายเหล่านี้จะขัดขวางประสิทธิผลของความพยายามในการวิเคราะห์และการดำเนินการปรับปรุงที่ประสบความสำเร็จ

1. การต่อต้านทางวัฒนธรรม



ความท้าทายที่พบบ่อยที่สุดประการหนึ่งในการวิเคราะห์และเปลี่ยนแปลงกระบวนการทางธุรกิจคือการต่อต้านทางวัฒนธรรมขององค์กร

การเปลี่ยนแปลงเป็นเรื่องยาก และพนักงานอาจต่อต้านการเปลี่ยนแปลงกิจวัตรประจำวันและเวิร์กโฟลว์ที่คุ้นเคย โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากเหตุผลเบื้องหลังการเปลี่ยนแปลงเหล่านี้ไม่ได้รับการสื่อสารหรือเข้าใจอย่างชัดเจน

แม้ว่ากระบวนการที่มีอยู่จะไม่มีประสิทธิภาพ แต่ก็อาจรู้สึกคุ้นเคยและสบายใจในระดับหนึ่ง การเปลี่ยนแปลงกิจวัตรเดิมๆ เหล่านี้อาจนำมาซึ่งความลังเล

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์กร	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

สื่อสารเหตุผลเบื้องหลังการเปลี่ยนแปลงกระบวนการอย่างชัดเจน ว่าการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวจะเกิดประโยชน์ต่อองค์กรอย่างไร และที่สำคัญกว่านั้นคือการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวจะส่งผลดีต่อการทำงานประจำวันของพนักงานอย่างไร และอาจช่วยปรับปรุงการทำงานประจำวันของพนักงานได้อย่างไร

พิจารณาสิ่งต่อไปนี้ด้วย:

- การให้พนักงานมีส่วนร่วมในการวิเคราะห์กระบวนการและริเริ่มการเปลี่ยนแปลง
- จัดให้มีการฝึกอบรมและการสนับสนุนที่เหมาะสม เพื่อให้ง่ายต่อการเปลี่ยนผ่านไปสู่กระบวนการใหม่
- ทำให้แน่ใจว่าผู้นำสนับสนุนและมีส่วนร่วมอย่างแข็งขันในการริเริ่มการเปลี่ยนแปลง

2. กระบวนการที่ซับซ้อน

กระบวนการบางอย่าง โดยเฉพาะในองค์กรขนาดใหญ่หรือองค์กรที่มีการจัดตั้งมานานแล้ว มีความซับซ้อนเพิ่มขึ้นเนื่องจากปัจจัยหลายประการ เช่น ระบบเดิม การปฏิบัติตามกฎระเบียบ หรือการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียหลายราย

การคลี่คลายความซับซ้อนเหล่านี้เพื่อทำความเข้าใจกระบวนการหลักเป็นเรื่องท้าทาย นอกจากนี้ กระบวนการที่ซับซ้อนอาจทำแผนที่และบันทึกข้อมูลได้อย่างแม่นยำได้ยาก การบันทึกทุกรายละเอียด ข้อยกเว้น และความสัมพันธ์ระหว่างกันในกระบวนการเหล่านี้จำเป็นต้องอาศัยความใส่ใจในรายละเอียด และบ่อยครั้งต้องอาศัยความเชี่ยวชาญในวิธีการวิเคราะห์กระบวนการ เพื่อแก้ไขปัญหานี้ ให้แบ่งกระบวนการออกเป็นชิ้นเล็กชิ้นน้อยหรือส่วนประกอบย่อยๆ การแบ่งกระบวนการย่อยๆ จะทำให้จัดการได้ง่ายขึ้นและวิเคราะห์ได้สะดวกขึ้น

ในกรณีที่มีความซับซ้อนสูง อาจเป็นประโยชน์ในการแสวงหาความเชี่ยวชาญจากภายนอก

3. ทรัพยากรมีจำกัด

ทรัพยากรที่มีจำกัดทั้งในด้านกำลังคนและงบประมาณทำให้เกิดความท้าทายเมื่อพยายามวิเคราะห์และ ปรับปรุงกระบวนการทางธุรกิจ

ข้อจำกัดของทรัพยากรมักทำให้องค์กรต้องกำหนดลำดับความสำคัญว่าจะจัดสรรความพยายามและเงินทุนไปที่ใด ซึ่งส่งผลกระทบต่อขอบเขตและความลึกของการวิเคราะห์กระบวนการ

ทีมหรือองค์กรขนาดเล็กอาจไม่มีนักวิเคราะห์กระบวนการทางธุรกิจโดยเฉพาะ ซึ่งทำให้พนักงานที่มีอยู่ต้องทำงานหนัก ซึ่งอาจต้องจัดสรรเวลาวิเคราะห์กระบวนการควบคู่ไปกับหน้าที่ประจำ

ทางออกคืออะไร? มุ่งเน้นไปที่การวิเคราะห์และปรับปรุงกระบวนการที่สำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ หรือมีผลกระทบสำคัญที่สุดต่อประสิทธิภาพและความพึงพอใจของลูกค้า

อีกวิธีหนึ่งคือใช้เครื่องมือราคาไม่แพง เช่น SweetProcess ที่ช่วยทำให้ส่วนต่างๆ ของการวิเคราะห์กระบวนการเป็นแบบอัตโนมัติหรือเรียบง่ายขึ้น

4. ความคาดหวังที่ไม่สมจริง

อาจมีแนวโน้มที่จะคาดหวังการแก้ไขที่รวดเร็วหรือผลลัพธ์ทันทีจากการวิเคราะห์กระบวนการ อย่างไรก็ตาม การปรับปรุงที่มีความหมายและยั่งยืนมักต้องใช้เวลาในการนำไปปฏิบัติและแสดงผลลัพธ์

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์กร	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

นอกจากนี้ การคาดหวังให้ผู้ถือผลประโยชน์และพนักงานทุกคนยอมรับและปรับตัวเข้ากับการเปลี่ยนแปลง กระบวนการได้อย่างง่ายดายก็มักจะไม่มีจริง

ความต้านทานต่อการเปลี่ยนแปลงและความท้าทายในการปรับตัวถือเป็นเรื่องปกติและจำเป็นต้องนำมา พิจารณาในความคาดหวัง

ดังนั้น จึงกำหนดสิ่งที่สามารถบรรลุได้อย่างชัดเจน โดยพิจารณาจากทรัพยากรและข้อจำกัดที่มีอยู่ การ ตั้งเป้าหมายที่เป็นจริงและบรรลุได้ จะช่วยให้รักษาสมาธิและวัดผลความสำเร็จได้แม่นยำยิ่งขึ้น

5. การขาดการติดตามอย่างต่อเนื่อง

หากไม่มีการประเมินอย่างต่อเนื่อง ก็ยากที่จะระบุได้ว่าการปรับปรุงนั้นมีประสิทธิภาพในระยะยาวหรือ จำเป็นต้องมีการปรับปรุงเพิ่มเติมหรือไม่

บางครั้งการปรับปรุงกระบวนการแสดงให้เห็นถึงความสำเร็จในช่วงแรกแต่ก็อาจไม่ก่อให้เกิดประโยชน์อย่าง ยั่งยืนเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงในสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ พฤติกรรมของพนักงาน หรือปัจจัยอื่นๆ การติดตามตรวจสอบอย่างต่อเนื่องยังให้ข้อมูลอันมีค่าที่คุณสามารถนำไปใช้ปรับปรุงกระบวนการต่างๆ ต่อไป ได้ หากไม่มีการติดตามตรวจสอบ คุณอาจขาดข้อมูลเชิงลึกเพื่อตัดสินใจอย่างรอบรู้เกี่ยวกับการปรับปรุงใน อนาคต

กลยุทธ์เพื่อให้แน่ใจว่ามีการติดตามอย่างต่อเนื่อง ได้แก่:

- กำหนด KPI ที่เกี่ยวข้องเพื่อวัดผลประสิทธิภาพของกระบวนการอย่างต่อเนื่อง
- กำหนดการประชุมเป็นประจำเพื่อทบทวนประสิทธิภาพของกระบวนการ
- ใช้เครื่องมือซอฟต์แวร์ที่ให้ความสามารถในการตรวจสอบและรายงานแบบเรียลไทม์
- ส่งเสริม วัฒนธรรมในสถานที่ทำงาน ที่ให้ความสำคัญและส่งเสริมการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง

การวิเคราะห์กระบวนการทางธุรกิจ เทียบกับ การวิเคราะห์ธุรกิจ

การวิเคราะห์กระบวนการทางธุรกิจ (BPA) มุ่งเน้นไปที่การตรวจสอบและปรับปรุงกระบวนการทางธุรกิจแต่ละ กระบวนการ BPA ให้ความสำคัญกับ “วิธีการ” ดำเนินงานมากกว่า เช่น การดำเนินงานให้เสร็จสมบูรณ์ อย่างไร การจัดโครงสร้างเวิร์กโฟลว์ และการปรับปรุงกระบวนการให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

การวิเคราะห์ธุรกิจเป็นศาสตร์ที่ครอบคลุมมากขึ้น ซึ่งเกี่ยวข้องกับการทำความเข้าใจและวิเคราะห์ธุรกิจ โดยรวม การวิเคราะห์ธุรกิจไม่ได้จำกัดอยู่แค่กระบวนการเท่านั้น แต่ยังครอบคลุมถึงการวิเคราะห์ระบบการ จัดการการเปลี่ยนแปลงและการวางแผนเชิงกลยุทธ์อีกด้วย โดยเน้นที่ “อะไร” และ “ทำไม” มากกว่า — สิ่ง ที่ธุรกิจต้องการ และเหตุผลที่ควรนำกลยุทธ์หรือระบบบางอย่างมาใช้

การวิเคราะห์กระบวนการทางธุรกิจเทียบกับการจัดการกระบวนการทางธุรกิจ

การวิเคราะห์กระบวนการทางธุรกิจ (BPA) ตรวจสอบ ทบทวน และจัดทำแผนผังกระบวนการทางธุรกิจแต่ละ กระบวนการเพื่อระบุพื้นที่ที่ต้องปรับปรุง

การจัดการกระบวนการทางธุรกิจ (BPM) เป็นแนวทางที่ครอบคลุมและต่อเนื่องในการปรับปรุงและจัดการ กระบวนการทางธุรกิจของบริษัทอย่างต่อเนื่อง เป็นแนวทางที่เป็นระบบในการทำให้เวิร์กโฟลว์ขององค์กรมี ประสิทธิภาพ ประสิทธิผล และสามารถปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์กร	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

เพิ่มประสิทธิภาพและปรับปรุงกระบวนการทางธุรกิจของคุณโดยใช้ SweetProcess

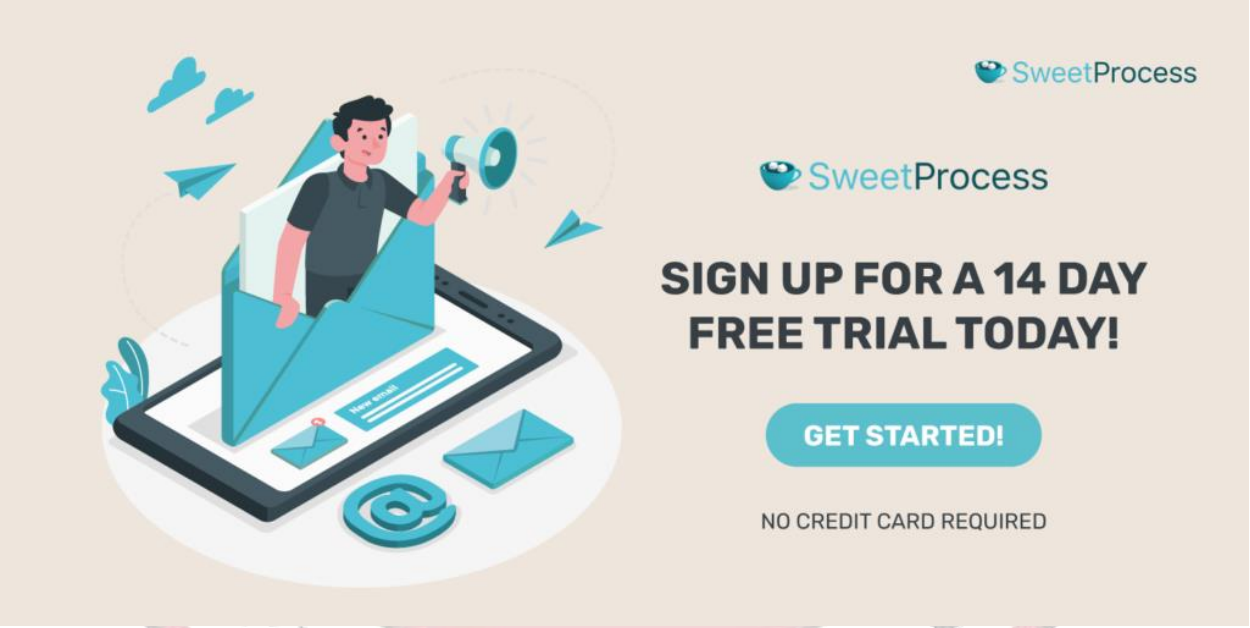
เป้าหมายสูงสุดของการวิเคราะห์กระบวนการทางธุรกิจคือการปรับปรุงและปรับแต่งวิธีการดำเนินธุรกิจของคุณ ส่งผลให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ลดต้นทุน และเพิ่มความพึงพอใจของลูกค้า

ด้วยแพลตฟอร์มอย่าง SweetProcess คุณสามารถบันทึก ขั้นตอนปฏิบัติงานมาตรฐาน (SOP) และกระบวนการทั้งหมดไว้ในตำแหน่งศูนย์กลางแห่งเดียว

เอกสารนี้มีความสำคัญอย่างยิ่งในการวิเคราะห์กระบวนการ เอกสารนี้ให้ภาพรวมที่ชัดเจนและละเอียดเกี่ยวกับการทำงานของกระบวนการในปัจจุบัน ซึ่งถือเป็นพื้นฐานสำหรับการวิเคราะห์ใดๆ

นอกจากนี้ ความสามารถในการสร้างผังงานโดยละเอียดด้วย SweetProcess ยังช่วยเปลี่ยนโฉมหน้าของการแสดงภาพกระบวนการที่ซับซ้อน เครื่องมือภาพเหล่านี้เป็นเครื่องมือสำคัญในการระบุจุดติดขัด ความซ้ำซ้อน และโอกาสในการปรับปรุงเวิร์กโฟลว์ให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

สิ่งที่ดีที่สุดคือการทดลองใช้งานแพลตฟอร์ม SweetProcess ฟรี คุณจะได้รับ สิทธิ์ทดลองใช้ฟรี 14 วันเมื่อสมัครใช้งาน ไม่จำเป็นต้องใช้บัตรเครดิต



The banner features an illustration of a person standing on a large smartphone screen, holding a megaphone. The screen displays a 'New sign-up' form. Surrounding the phone are icons for a paper plane, an envelope, and an '@' symbol. The background is a light beige color with the SweetProcess logo and text in the top right corner.

SweetProcess

SIGN UP FOR A 14 DAY FREE TRIAL TODAY!

GET STARTED!

NO CREDIT CARD REQUIRED

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์การ	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

ใบแบบฝึกหัดโมดูลย่อยที่ 6

ชื่อ-สกุล..... ระดับ..... รหัสนักเรียน/นักศึกษา.....

คำชี้แจง : ให้นักเรียนตอบคำถามต่อไปนี้

1. ระบบการชำระเงิน คือ

2. องค์ประกอบของระบบการชำระเงิน มี 3 ส่วน ได้แก่

3. ประโยชน์ของการชำระเงินด้วยการโอน/ชำระผ่านบัญชีธนาคาร ได้แก่

4. วิธีการชำระเงินด้วยการสแกน QR Code มี 4 ขั้นตอน ดังนี้

5. K PLUS จากธนาคารกรุงไทย (KBANK) มีวิธีการใช้ ดังนี้

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์การ	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

ใบเฉลยแบบฝึกหัดโมดูลที่ 6

คำชี้แจง : ให้นักเรียนตอบคำถามต่อไปนี้
จงเติมคำหรือข้อความลงในช่องว่างให้ถูกต้อง

1. ระบบการชำระเงิน คือ

ระบบการชำระเงิน (Payment System) คือ กระบวนการส่งมอบเงินหรือโอนสื่อการชำระเงินเพื่อชำระราคา อันเป็นผลมาจากกิจกรรมด้านการซื้อขายสินค้าหรือบริการ ระหว่างผู้จ่ายเงินและผู้รับเงิน ซึ่งอาจเป็นได้ทั้งบุคคลหรือองค์กร รวมถึงองค์กรที่เป็นตัวกลางแทนผู้จ่ายเงินและผู้รับเงิน เช่น ธนาคารพาณิชย์

2. องค์ประกอบของระบบการชำระเงิน มี 3 ส่วน ได้แก่

1. องค์กรและบุคคล
2. กระบวนการดำเนินการภายใต้กฎหมาย
3. สื่อการชำระเงินประเภทต่าง ๆ

3. ประโยชน์ของการชำระเงินด้วยการโอน/ชำระผ่านบัญชีธนาคาร ได้แก่

1. ใช้แทนเงินสด ซึ่งเป็นการหลีกเลี่ยงการสัมผัสธนบัตร โดยเฉพาะในช่วงสถานการณ์ COVID-19
2. ผู้ซื้อไม่จำเป็นต้องมีเงินสดติดตัวเป็นจำนวนมาก ซึ่งอาจจะไม่ปลอดภัยได้
3. ผู้ซื้อสะดวกในการชำระเงิน เพราะสามารถติดตั้งแอปพลิเคชันของธนาคารหลายแห่ง
4. ผู้ขายไม่จำเป็นต้องไปถอนเงินที่ธนาคาร เพราะเงินค่าสินค้าสามารถเบิกถอนผ่านแอปพลิเคชัน
5. การชำระเงินทุกครั้ง จะมีใบโอนเป็นหลักฐาน

4. วิธีการชำระเงินด้วยการสแกน QR Code มี 4 ขั้นตอน ดังนี้

1. เข้าแอปพลิเคชันสำหรับชำระเงินผ่าน QR Code แล้วเลือกประเภทว่าจะชำระเงินด้วยอะไร เช่น บัตรเครดิต โอนเงินจากบัญชี หรือ e-Wallet
2. สแกน QR Code ของร้านค้าผ่านแอปพลิเคชันที่อยู่บนสมาร์ทโฟน
3. ใส่จำนวนเงินที่ต้องการจ่าย และกดยืนยันการชำระเงิน

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์กร	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

4. ระบบแอปพลิเคชันของผู้ให้บริการจะส่งข้อมูลยืนยันการชำระเงินกลับมา โดยอาจจะเป็น SMS หรือ E-Mail เพื่อเป็นหลักฐานการชำระเงิน

5. K PLUS จากธนาคารกรุงไทย (KBANK) มีวิธีการใช้ ดังนี้

ธนาคารกรุงไทยหรือ KBank มี Mobile Banking โทรศัพท์ชื่อ K PLUS และ Internet Banking ในชื่อ K-Cyber Banking เป็นธนาคารที่มีผู้ใช้บริการมากที่สุด และยังมีบริการบัตรเครดิตเสมือน K-Web Shopping ใช้ซื้อสินค้าออนไลน์ผ่านอินเทอร์เน็ตได้โดยไม่ต้องใช้บัตรจริง และสามารถเปิดบัญชีธนาคารผ่านแอปได้แล้ว หากเป็นร้านออนไลน์ขนาดใหญ่ควรใช้งาน K-Cyber Banking ผ่านเว็บไซต์ควบคู่ไปด้วย K-Cyber Banking login หรือใช้งานผ่านโทรศัพท์ด้วยค้นหาด้วยชื่อแอป K PLUS iOS/Android



	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์การ	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

ใบปฏิบัติงานโมดูลที่ 6

เรื่อง การพาณิชย์บนสื่อสังคมออนไลน์ที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารธุรกิจ

จุดประสงค์

1. เข้าใจหลักการของธุรกิจ รูปแบบธุรกิจ มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ
2. มีทักษะในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจ
3. มีความสามารถประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจ

กิจกรรม

แบ่งนักศึกษาออกเป็นกลุ่มๆ ละ 4-5 คน แล้วให้ระดมสมองบอกชื่อโดเมนเนมจำนวน 10 ชื่อ ในกลุ่มต่างๆ ดังนี้ 1) กลุ่มองค์การค้า 2) กลุ่มการศึกษา 3) กลุ่มองค์กรรัฐบาล 4) กลุ่มองค์กรทหาร 5) กลุ่มองค์การบริหาร 6) กลุ่มองค์กรอื่น ๆ และให้ตัวแทนออกมานำเสนอหน้าชั้นเรียนให้เพื่อนๆ ร่วมอภิปราย ผู้สอนสรุปเสนอแนะ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์การ	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

แบบประเมินการเรียนรู้

คำชี้แจง ให้นักเรียนใส่เครื่องหมาย ✓ ในระดับคะแนนที่เห็นว่าเหมาะสมมากที่สุด

ชื่อนักเรียน.....

ที่	รายการประเมิน	คะแนน				ข้อคิดเห็น
		3	2	1	0	
1	บอกหลักการทำงานของบริการเว็บไซต์ได้					
2	อธิบายความหมาย ความสำคัญของเว็บไซต์ได้					
3	อธิบายเว็บไซต์ได้					
4	บอกความหมาย ประเภทของโดเมนเนมได้					
รวม						

ผู้ประเมิน.....

วันที่.....เดือน..... พ.ศ.

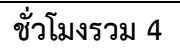
เกณฑ์ที่ประเมินผล

- 3= ถูกต้อง ตรงตามประเด็นการประเมิน
- 2 =ขาดเนื้อหาบางส่วน
- 1 =ต้องแก้ไขบางส่วน
- 0 =ไม่มีความพร้อมหรือขาดการนำเสนอที่ดี

ความคิดเห็นของผู้ประเมิน

.....

.....



..... /

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์การ	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

แบบประเมินการนำเสนอ

คำชี้แจง ให้นักศึกษาใส่เครื่องหมาย ✓ ในระดับคะแนนที่เห็นว่าเหมาะสมมากที่สุด

ชื่อกลุ่มที่ประเมิน.....

ลำดับ	คำถาม	ระดับคะแนนที่ประเมิน			
		3	2	1	0
1	การเกริ่นนำเข้าสู่เนื้อหา				
2	เอกสารประกอบการนำเสนอ				
3	อธิบายเนื้อหาชัดเจนตรงตามประเด็น				
4	เปิดโอกาสให้ผู้ฟังซักถามข้อสงสัย				
5	มีสื่อประกอบการนำเสนอ				
6	ความสามัคคีในกลุ่ม(การทำงานเป็นทีม)				
7	พูดเสียงดังฟังชัด				
8	ความพร้อมของกลุ่ม				
9	ความตรงต่อเวลา				
10	การสรุปเนื้อหา				
รวม					

ผู้ประเมิน.....

วันที่.....เดือน..... พ.ศ.

เกณฑ์ที่ประเมินผล

- 3= ถูกต้อง ตรงตามประเด็นการประเมิน
- 2 =ขาดเนื้อหาบางจุด
- 1 =ต้องแก้ไขบางส่วน
- 0 =ไม่มีความพร้อมหรือขาดการนำเสนอที่ดี

ความคิดเห็นของผู้ประเมิน

.....

.....

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์กร	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

แบบประเมินกระบวนการทำงานกลุ่ม

ชื่อกลุ่ม.....ชั้น.....ห้อง.....

รายชื่อสมาชิก

1.....เลขที่..... 2.....
เลขที่.....
3.....เลขที่..... 4.....
เลขที่.....

ที่	รายการประเมิน	คะแนน			ข้อคิดเห็น
		3	2	1	
1	การกำหนดเป้าหมายร่วมกัน				
2	การแบ่งหน้าที่รับผิดชอบและการเตรียมความพร้อม				
3	การปฏิบัติหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย				
4	การประเมินผลและปรับปรุงงาน				
รวม					

ผู้ประเมิน.....
วันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

เกณฑ์การให้คะแนน

1. การกำหนดเป้าหมายร่วมกัน

- 3 คะแนน= สมาชิกทุกคนมีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมายการทำงานอย่างชัดเจน
- 2 คะแนน= สมาชิกส่วนใหญ่มีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมายในการทำงาน
- 1 คะแนน= สมาชิกส่วนน้อยมีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมายในการทำงาน

2. การหน้าที่รับผิดชอบและการเตรียมความพร้อม

- 3 คะแนน= กระจายงานได้ทั่วถึง และตรงตามความสามารถของสมาชิกทุกคน มีการจัดเตรียมสถานที่ สื่อ / อุปกรณ์ไว้อย่างพร้อมเพรียงยึดหลักความประหยัด
- 2 คะแนน= กระจายงานได้ทั่วถึง แต่ไม่ตรงตามความสามารถ และมีสื่อ / อุปกรณ์ไว้อย่างพร้อมเพรียง แต่ขาดการจัดเตรียมสถานที่และไม่ยึดหลักความประหยัด
- 1 คะแนน= กระจายงานไม่ทั่วถึงและมีสื่อ / อุปกรณ์ไม่เพียงพอ และไม่ยึดหลักความประหยัด

3. การปฏิบัติหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์การ	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

3 คะแนน= ทำงานได้สำเร็จตามเป้าหมาย และตามเวลาที่กำหนดมีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

2 คะแนน= ทำงานได้สำเร็จตามเป้าหมาย แต่ช้ากว่าเวลาที่กำหนด ไม่มีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

1 คะแนน= ทำงานไม่สำเร็จตามเป้าหมาย และไม่มีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

4. การประเมินผลและปรับปรุงงาน

3 คะแนน= สมาชิกทุกคนร่วมปรึกษาหารือ ติดตาม ตรวจสอบ และปรับปรุงงานเป็นระยะมีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

2 คะแนน= สมาชิกบางส่วนมีส่วนร่วมปรึกษาหารือ แต่ไม่ปรับปรุงงาน ไม่มีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

1 คะแนน= สมาชิกบางส่วนมีส่วนร่วมไม่มีส่วนร่วมปรึกษาหารือ และปรับปรุงงาน ไม่มีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง



	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์การ	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

แบบประเมินการบูรณาการตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง
รหัสวิชา 31910-2001 การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ

ภาคเรียนที่ปีการศึกษา

(ผู้สอนประเมินผู้เรียน)

หัวข้อประเมิน

- | | |
|------------------|--------------------|
| 1. พอประมาณ | 6. ระมัดระวัง |
| 2. มีเหตุผล | 7. ซื่อสัตย์สุจริต |
| 3. มีภูมิคุ้มกัน | 8. ขยันอดทน |
| 4. รอบรู้ | 9. มีสติปัญญา |
| 5. รอบคอบ | 10. แบ่งปัน |

รูปแบบการประเมินให้คะแนน

5 = ดีมาก , 4 = ดี , 3= พอใช้ , 2 = ควรปรับปรุง , 1 = ร่วมกิจกรรม , 0 = ไม่ร่วมกิจกรรม

เลขที่	ชื่อ - สกุล	หัวข้อประเมิน						รวม คะแนน	หมายเหตุ
		1. (5)	2. (5)	3. (5)	4. (5)	5. (5)	6. (5)		
1									
2									
3									
4									
5									

ข้อคิดเห็นจากผู้ประเมิน

.....

.....

.....

.....

ลงชื่อ.....ผู้ประเมิน

(.....)

วันที่.....เดือน.....ปีพ.ศ.....

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์การ	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

บันทึกผลหลังการจัดการเรียนรู้แบบมุ่งเน้นสมรรถนะอาชีพและบูรณาการตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง/ ผล 5 มิติ / นโยบาย 3 D และ 11 ดี 11 เก่ง

รายการ	ระดับการปฏิบัติ				
	5	4	3	2	1
ด้านการเตรียมการสอน					
1. จัดหน่วยการเรียนรู้ได้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การเรียนรู้					
2. กำหนดเกณฑ์การประเมินครอบคลุมทั้งด้านความรู้ ด้านทักษะ และด้านจิตพิสัย					
3. เตรียมวัสดุ-อุปกรณ์ สื่อ นวัตกรรม กิจกรรมตามแผนการจัดการเรียนรู้ก่อนเข้าสอน					
ด้านการจัดกิจกรรมการเรียนรู้					
4. มีวิธีการนำเข้าสู่บทเรียนที่น่าสนใจ					
5. มีกิจกรรมที่หลากหลาย เพื่อช่วยให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้ ความเข้าใจ					
6. จัดกิจกรรมที่ส่งเสริมให้ผู้เรียนค้นคว้าเพื่อหาคำตอบด้วยตนเอง					
7. นักเรียนมีส่วนร่วมในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้					
8. จัดกิจกรรมที่เน้นกระบวนการคิด (คิดวิเคราะห์ คิดสังเคราะห์ คิดสร้างสรรค์)					
9. กระตุ้นให้ผู้เรียนแสดงความคิดเห็นอย่างเสรี					
10. จัดกิจกรรมการเรียนรู้ที่เชื่อมโยงกับชีวิตจริงโดยนำภูมิปัญญา/บูรณาการเข้ามามีส่วนร่วม					
11. จัดกิจกรรมโดยสอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม					
12. มีการเสริมแรงเมื่อนักเรียนปฏิบัติ หรือตอบถูกต้อง					
13. มอบหมายงานให้เหมาะสมตามศักยภาพของผู้เรียน					
14. เอาใจใส่ดูแลผู้เรียน อย่างทั่วถึง					
15. ใช้เวลาสอนเหมาะสมกับเวลาที่กำหนด					
ด้านสื่อ นวัตกรรม แหล่งการเรียนรู้					
16. ใช้สื่อที่เหมาะสมกับกิจกรรมและศักยภาพของผู้เรียน					
17. ใช้สื่อ แหล่งการเรียนรู้อย่างหลากหลาย เช่น บุคคล สถานที่ ของจริง เอกสาร สื่ออิเล็กทรอนิกส์ และอินเทอร์เน็ต เป็นต้น					
ด้านการวัดและประเมินผล					
18. ผู้เรียนมีส่วนร่วมในการกำหนดเกณฑ์การวัดและประเมินผล					
19. ประเมินผลอย่างหลากหลายและครบทั้งด้านความรู้ ทักษะ และจิตพิสัย					
20. ครู ผู้เรียน ผู้ปกครอง หรือ ผู้ที่เกี่ยวข้องมีส่วนร่วม ในการประเมิน					
หมายเหตุ ระดับการปฏิบัติ 5= ปฏิบัติดีเยี่ยม 4= ปฏิบัติดี 3= ปฏิบัติพอใช้ 2 = ควรปรับปรุง 1 = ไม่มีการปฏิบัติ	รวม				
	ค่าเฉลี่ย				

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์การ	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

	แบบประเมินคุณธรรมจริยธรรมและพัฒนากระบวนการคิด		หน่วยที่ 6	
	รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ		คาบที่ 13-14	
	ชื่อเรื่อง วิเคราะห์ห้องค์กร		จำนวน 4 ชั่วโมง	
ชื่อเลขที่ห้อง_____				
รายการประเมิน		คะแนนเต็ม	คะแนนที่ได้	หมายเหตุ
1. ระเบียบวินัย				
1.1 การแต่งกายตามระเบียบของวิทยาลัยฯ				
1.2 มีความตรงต่อเวลา				
2. ความสุภาพ				
2.1 มีความอ่อนน้อมถ่อมตน				
2.2 มีสัมมาคารวะ				
3. ความซื่อสัตย์				
3.1 ไม่ลอกงานเพื่อน				
3.2 มีความซื่อสัตย์ในการทำงาน				
4. ความมีน้ำใจ				
4.1 การทำความสะอาดห้องเรียน				
4.2 ให้ความช่วยเหลือครูและเพื่อนเมื่อมีปัญหา				
5. การรักความสามัคคี				
5.1 มีส่วนร่วมในการทำงาน				
5.2 เป็นผู้นำและผู้ตามที่ดี				
6. ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์				
6.1 กล้าแสดงความคิดเห็น				
6.2 พัฒนางานอยู่เสมอ				
คะแนนรวม				
ระดับคะแนน				
เกณฑ์คะแนน	ระดับคะแนน			
20	4	ดีมาก	ลงชื่อครูผู้สอน	
16-19	3	ดี	(.....)	
12-15	2	พอใช้	ครูประจำวิชา	
6-11	1	ปรับปรุง	/...../.....	
0-4	0	ไม่ผ่าน		

ปัญหาที่พบและแนวทางแก้ปัญหา

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์การ	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

ปัญหาที่พบ	แนวทางแก้ปัญหา
ด้านการเตรียมการสอน	
ด้านการจัดกิจกรรมการเรียนรู้	
ด้านสื่อ นวัตกรรม แหล่งการเรียนรู้	
ด้านการวัดและประเมินผล	
ด้านอื่นๆ (โปรดระบุเป็นข้อๆ)	

ลงชื่อครูผู้สอน
(.....)

ตำแหน่ง.....
...../...../.....

บันทึกการนิเทศและติดตาม

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์การ	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.

เวลา..... น.

ผู้นิเทศ 1.....ตำแหน่ง.....
 2.....ตำแหน่ง.....
 3.....ตำแหน่ง.....
 4.....ตำแหน่ง.....
 5.....ตำแหน่ง.....

รายการนิเทศ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ลงชื่อ.....

(.....)

ผู้นิเทศ

ลงชื่อ.....

(.....)

ผู้นิเทศ

ลงชื่อ.....

(.....)

ผู้นิเทศ

ลงชื่อ.....

(.....)

ผู้นิเทศ

ลงชื่อ.....

(.....)

ผู้นิเทศ

แบบทดสอบหลังเรียนโมดูลที่ 1

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์การ	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

ตอนที่ 1 จงทำเครื่องหมายกากบาท (X) ลงหน้าข้อที่ถูกต้องที่สุด

1. QR Code พัฒนาจากอะไร

- ก. Line Code
- ข. Barcode
- ค. CostCode
- ง. Facecode
- จ. Wallet

2. ปัจจุบันรหัสผ่านส่วนตัว (PIN) ของบัตร ATM จะมีกี่ตัว

- ก. 4 ตัว
- ข. 5 ตัว
- ค. 6 ตัว
- ง. 7 ตัว
- จ. 8 ตัว

3. ข้อใดคือประโยชน์ของการชำระเงินด้วยบัตรเครดิต

- ก. ใช้เงินในกรณีฉุกเฉินหรือจำเป็น
- ข. เสียค่าธรรมเนียม
- ค. เสียเวลาในการทำสัญญาการซื้อขาย
- ง. ใช้จ่ายฟุ่มเฟือย
- จ. มีอัตราดอกเบี้ยและค่าปรับค่อนข้างสูง

4. K PLUS เป็นชื่อแอปพลิเคชันของธนาคารใด

- ก. ธนาคารกสิกรไทย
- ข. ธนาคารกรุงไทย
- ค. ธนาคารธนชาติ
- ง. ธนาคารกรุงเทพ
- จ. ธนาคารไทยพาณิชย์

5. SCB เป็นชื่อย่อของธนาคารใด

- ก. ธนาคารกสิกรไทย
- ข. ธนาคารกรุงไทย
- ค. ธนาคารธนชาติ
- ง. ธนาคารกรุงเทพ
- จ. ธนาคารไทยพาณิชย์

กระดาษคำตอบแบบทดสอบหลังเรียนโมดูลที่ 1

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์การ	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

ชื่อ-สกุล..... ระดับ..... รหัสนักเรียน/นักศึกษา.....

ข้อ	ก	ข	ค	ง
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				

คะแนนเต็ม 5 คะแนน ได้คะแนน คะแนน
 สรุปผล () ผ่านเกณฑ์
 () ไม่ผ่านเกณฑ์

ลงชื่อ ผู้ตรวจ
 (.....)

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 6 วิเคราะห์องค์การ	หน่วยที่ 6
		สอนครั้งที่ 13-14
		ชั่วโมงรวม 4

เฉลยแบบทดสอบหลังเรียนโมดูลที่ 1

ข้อที่	คำตอบ
1.	ข
2.	ค
3.	ก
4.	ก
5.	จ



หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช 2567

รายวิชาการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ

รหัสวิชา 31910-2001

บทเรียนโมดูลที่ 7

เรื่อง การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความ
ต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล

โดย

นางสาวเปรมรสมิ ถึงเสียบญวน

วิทยาลัยเทคนิคบางสะพาน

อาชีวศึกษาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา

กระทรวงศึกษาธิการ





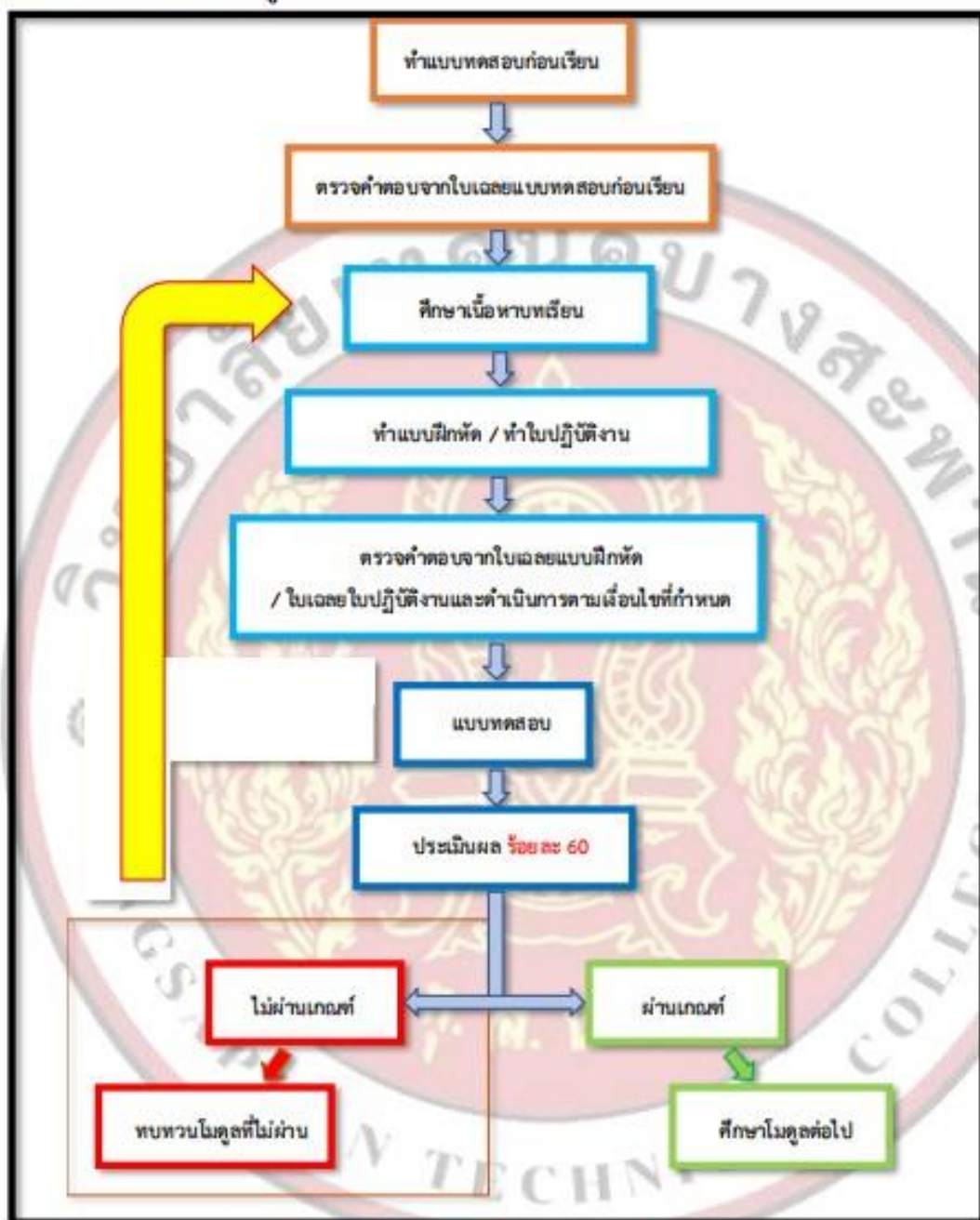
หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ
โมดูลที่ 7 การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความ
ต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล

หน่วยที่ 7

สอนครั้งที่ 15

ชั่วโมงรวม 4

ขั้นตอนการใช้ทเรียนโมดูล



	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 7 การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล	หน่วยที่ 7
		สอนครั้งที่ 15
		ชั่วโมงรวม 4

คำชี้แจงใช้บทเรียนโมดูลที่ 7

คำแนะนำสำหรับผู้เรียน

ก่อนที่จะเริ่มต้นศึกษาวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจนี้ ควรจะศึกษารายละเอียดอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจเพื่อจะได้มีแนวคิดเกี่ยวกับวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจที่จะศึกษาวิชานี้

ส่วนประกอบบทเรียนโมดูลประกอบด้วย

1. ใบแบบทดสอบก่อนเรียนและใบกระดาษคำตอบ
2. ใบเฉลยแบบทดสอบก่อนเรียน
3. ใบจุดประสงค์
4. ใบความรู้
5. ใบแบบฝึกหัด
6. ใบเฉลยแบบฝึกหัด
7. ใบปฏิบัติงาน
8. ใบแบบทดสอบหลังเรียนและใบกระดาษคำตอบ
9. ใบเฉลยแบบทดสอบหลังเรียน

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 7 การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล	หน่วยที่ 7
		สอนครั้งที่ 15
		ชั่วโมงรวม 4

คำชี้แจงใช้บทเรียนโมดูลที่ 7

คำแนะนำในการใช้บทเรียนโมดูล

1. ให้ผู้เรียนศึกษาหลักการและเหตุผล (Prospectus) และจุดมุ่งหมาย (Objectives) ของบทเรียนโมดูลให้เข้าใจ
2. ให้ผู้เรียนปฏิบัติตามคำแนะนำและขั้นตอนการใช้อย่างเคร่งครัด
3. ผู้เรียนต้องมีความซื่อสัตย์ต่อตนเอง โดยไม่เปิดดูใบเฉลยคำตอบก่อนทำแบบทดสอบก่อนเรียนแบบฝึกหัด/ใบปฏิบัติงาน และแบบทดสอบหลังเรียนเพราะจะทำให้ผู้เรียนขาดความมั่นใจในการเรียนด้วยตนเองและไม่เกิดความเข้าใจที่แท้จริง
4. บทเรียนโมดูลนี้ ผู้เรียนสามารถใช้เรียนได้ตามความต้องการ ความพร้อมและความสะดวกโดยไม่จำกัดเวลาเรียน และสถานที่เรียน

ขั้นตอนการใช้บทเรียนโมดูล

1. ให้ผู้เรียนทำแบบทดสอบก่อนเรียนโดยทำเฉพาะข้อที่ผู้เรียนมีความรู้แท้จริง โปรดอย่าเดาคำตอบ ถ้าข้อใดไม่มีความรู้ให้ข้ามข้อนั้นไป โดยทำลงในกระดาษคำตอบ
2. ดูเฉลยใบแบบทดสอบก่อนเรียนแล้วประเมินผลการทำแบบทดสอบก่อนเรียน เป็นการวัดพื้นฐานความรู้ของผู้เรียนโดยไม่มีผลใด ๆ ต่อคะแนนในการเรียนบทเรียนโมดูลนี้
3. ให้ผู้เรียนศึกษาจุดประสงค์เชิงพฤติกรรม
4. ให้ผู้เรียนศึกษาเนื้อหาบทเรียนจากใบเนื้อหาให้มีความรู้ความเข้าใจ
5. เมื่อศึกษาเนื้อหาบทเรียนเข้าใจดีแล้ว ให้ผู้เรียนทำแบบฝึกหัด/ใบปฏิบัติงานในบทเรียนนั้น ๆ ลงในใบแบบฝึกหัด / ใบปฏิบัติงาน

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 7 การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล	หน่วยที่ 7
		สอนครั้งที่ 15
		ชั่วโมงรวม 4

คำชี้แจงใช้บทเรียนโมดูลที่ 7

ขั้นตอนการใช้บทเรียนโมดูล (ต่อ)

- เมื่อทำแบบฝึกหัด/ปฏิบัติงานแล้วให้ตรวจคำตอบจากใบเฉลยแบบฝึกหัด/ใบเฉลยการปฏิบัติงาน
- ถ้าผ่านเกณฑ์การประเมินที่ตั้งไว้ให้ผู้เรียนทำแบบทดสอบหลังเรียน แต่ถ้าไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินให้กลับไปเรียนเนื้อหาเดิม และทำแบบฝึกหัด/ปฏิบัติงานใหม่อีกครั้ง
- เมื่อผู้เรียนผ่านเกณฑ์การประเมินแล้ว ให้ทำแบบทดสอบหลังเรียนโดยทำลงในกระดาษคำตอบ
- ตรวจคำตอบจากใบเฉลยแบบทดสอบหลังเรียนเพื่อประเมินผลสัมฤทธิ์ของการเรียน
- ถ้าผลการประเมินไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินที่กำหนดผู้เรียนต้องเรียนซ่อมเสริมบททวนเนื้อหาของบทเรียนโมดูลนี้ จนกว่าจะผ่านเกณฑ์การประเมินที่กำหนด

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 7 การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล	หน่วยที่ 7
		สอนครั้งที่ 15
		ชั่วโมงรวม 4

คำชี้แจงใช้บทเรียนโมดูลที่ 7

หลักการและเหตุผล (Prospectus)

ก่อนที่จะเริ่มต้นศึกษาวิชาการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจควรจะศึกษารายละเอียดอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับวิชาการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจเพื่อจะได้มีแนวคิดเกี่ยวกับการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจที่จะศึกษาวิชานี้ รวมทั้งแนวทางการศึกษาต่อ ซึ่งเนื้อหาที่จะนำมาศึกษาในโมดูลนี้ จะมีเนื้อหาเกี่ยวกับหลักการบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจของธุรกิจรูปแบบต่างๆ

จุดมุ่งหมาย (Objective)

เมื่อผู้เรียนได้ศึกษาและทดสอบผ่านบทเรียนโมดูลนี้แล้ว ผู้เรียนจะมีความรู้ในเรื่อง การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล

ความรู้พื้นฐาน (Prerequisites)

ในการเรียนบทเรียนโมดูลนี้ให้ได้ผลดีนั้น ผู้เรียนจำเป็นต้องมีความรู้การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 7 การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล	หน่วยที่ 7
		สอนครั้งที่ 15
		ชั่วโมงรวม 4

แบบทดสอบก่อนเรียนโมดูลที่ 7

ตอนที่ 1 จงทำเครื่องหมายกากบาท (X) ลงหน้าข้อที่ถูกต้องที่สุด

1. QR Code พัฒนาจากอะไร

- ก. Line Code
- ข. Barcode
- ค. CostCode
- ง. Facecode
- จ. Wallet

2. ปัจจุบันรหัสผ่านส่วนตัว (PIN) ของบัตร ATM จะมีกี่ตัว

- ก. 4 ตัว
- ข. 5 ตัว
- ค. 6 ตัว
- ง. 7 ตัว
- จ. 8 ตัว

3. ข้อใดคือประโยชน์ของการชำระเงินด้วยบัตรเครดิต

- ก. ใช้เงินในกรณีฉุกเฉินหรือจำเป็น
- ข. เสียค่าธรรมเนียม
- ค. เสียเวลาในการทำสัญญาการซื้อขาย
- ง. ใช้จ่ายฟุ่มเฟือย
- จ. มีอัตราดอกเบี้ยและค่าปรับค่อนข้างสูง

4. K PLUS เป็นชื่อแอปพลิเคชันของธนาคารใด

- ก. ธนาคารกสิกรไทย
- ข. ธนาคารกรุงไทย
- ค. ธนาคารธนชาติ
- ง. ธนาคารกรุงเทพ
- จ. ธนาคารไทยพาณิชย์

5. SCB เป็นชื่อย่อของธนาคารใด

- ก. ธนาคารกสิกรไทย
- ข. ธนาคารกรุงไทย
- ค. ธนาคารธนชาติ
- ง. ธนาคารกรุงเทพ
- จ. ธนาคารไทยพาณิชย์

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 7 การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล	หน่วยที่ 7
		สอนครั้งที่ 15
		ชั่วโมงรวม 4

กระดาษคำตอบแบบทดสอบก่อนเรียนโมดูลที่ 7

ชื่อ-สกุล..... ระดับ..... รหัสนักเรียน/นักศึกษา.....

ข้อ	ก	ข	ค	ง
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				

คะแนนเต็ม 5 คะแนน ได้คะแนน คะแนน
 สรุปผล () ผ่านเกณฑ์
 () ไม่ผ่านเกณฑ์

ลงชื่อ ผู้ตรวจ
 (.....)

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 7 การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล	หน่วยที่ 7
		สอนครั้งที่ 15
		ชั่วโมงรวม 4

เฉลยแบบทดสอบก่อนเรียนโมดูลที่ 7

ข้อที่	คำตอบ
1.	ข
2.	ค
3.	ก
4.	ก
5.	จ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 7 การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล	หน่วยที่ 7
		สอนครั้งที่ 15
		ชั่วโมงรวม 4

จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

หลังจากที่ผู้เรียนได้ศึกษาเรื่องนี้แล้ว ผู้เรียนสามารถ

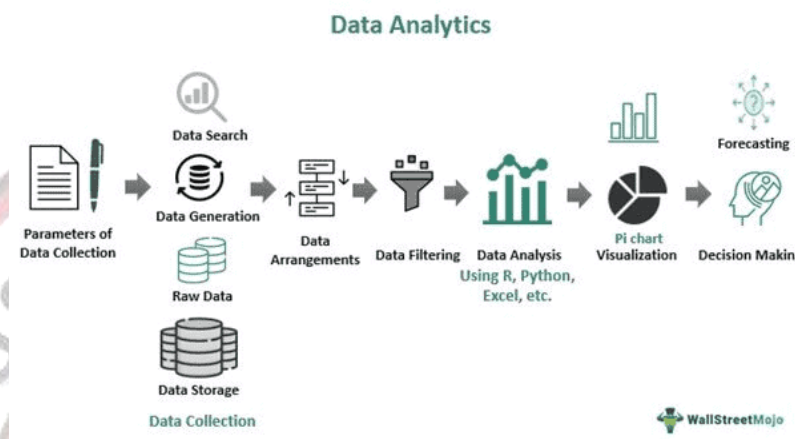
1. เทคโนโลยีสนับสนุนการวิเคราะห์ความต้องการ (BI, data analytics, required tracing, model-based approaches)
2. เทคนิคการออกแบบผลิตภัณฑ์ดิจิทัลที่ตอบสนองความต้องการจริง
3. กรณีศึกษา: ธุรกิจดิจิทัลจริง/สมมติ และการตีความความต้องการด้วยข้อมูล



	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 7 การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล	หน่วยที่ 7
		สอนครั้งที่ 15
		ชั่วโมงรวม 4

ใบความรู้

Data Analytics คืออะไร



Data Analytics คือ การจัดระเบียบและวิเคราะห์ข้อมูลอย่างละเอียด เพื่อนำข้อมูลที่ได้ไปใช้ประโยชน์ในด้านต่าง ๆ ต่อไป โดยอาศัยข้อมูลจาก “Big Data” ประกอบกับ MarTech ต่าง ๆ หรือข้อมูลปริมาณมหาศาลที่องค์กรเก็บไว้ ทั้งนี้ สำหรับฝ่ายการตลาดหรือองค์กรที่เกี่ยวกับการตลาด การทำ Data Analytics ย่อมเป็นไปเพื่อการศึกษาความต้องการของลูกค้าและพัฒนา Process การทำงานภายในองค์กร

Data Analytics มีความสำคัญอย่างไร

การทำ Data Analytics มีประโยชน์สำหรับธุรกิจหลายด้าน ตั้งแต่การทำความเข้าใจสถานการณ์ทางการตลาด ไปจนถึงการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างการเริ่มทำแคมเปญส่งเสริมการขายต่าง ๆ ซึ่งเราสามารถสรุปความสำคัญของ Data Analytics ได้ดังนี้



	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 7 การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล	หน่วยที่ 7
		สอนครั้งที่ 15
		ชั่วโมงรวม 4

• ช่วยในการทำ Market Research

ประโยชน์ข้อแรกของการทำ Data Analytics คือ การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อให้ได้มาซึ่ง Insight ของตลาด ที่จะทำให้เข้าใจลูกค้าและเข้าใจโอกาสทางธุรกิจมากที่สุด Data Analytics จึงนับเป็นเครื่องมือที่ช่วยในการทำ Market Research รูปแบบหนึ่ง เพราะช่วยให้ธุรกิจรู้ว่า Market Trends ของธุรกิจเป็นอย่างไร รู้ว่ามี Market Size เท่าไหร่ รู้ว่ามี Margin ในตลาดมากน้อยแค่ไหน หรือรู้ว่า SWOT คืออะไรสำหรับธุรกิจนั่นเอง

• ช่วยให้เข้าใจในสถานการณ์ต่าง ๆ จากข้อมูลที่มีอยู่

การทำ Data Analytics หรือที่บางท่านอาจเรียกว่า Big Data Analytics คือ การรวบรวมข้อมูลดิบจำนวนมากมหาศาลที่กระจัดกระจายและไม่สามารถนำมาใช้ประโยชน์ได้ มาจัดเรียงและวิเคราะห์ เพื่อทำให้ธุรกิจสามารถมองเห็นความสัมพันธ์ของข้อมูลชุดต่าง ๆ หรือข้อมูลกับบริบทที่มีอยู่ได้มากขึ้น เช่น รู้ว่ายอดขายเป็นอย่างไร สินค้าตัวไหนขายดี Customer Journey คืออะไร เป็นแบบไหน และจะทำไมจึงสามารถเข้าถึงเส้นทางของผู้บริโภคได้อย่างตรงจุด ฯลฯ หลังจากนั้นก็จะได้อำนาจ Strategic Planning ที่ตอบโจทย์กับข้อสรุปที่ได้จากการวิเคราะห์ต่อไป ดังนั้น Data Analytics จึงถือเป็นอีกหนึ่งกระบวนการ ที่ทำให้ธุรกิจเข้าใจสถานการณ์ของตัวเอง และหาหนทางเดินต่อไปได้ง่ายขึ้น

• ช่วยแก้ปัญหาให้กับธุรกิจ

การทำ Big Data Analytics คือ จุดเปลี่ยนสำหรับหลาย ๆ ธุรกิจ เนื่องจากข้อมูลที่นำมาวิเคราะห์เพื่อหาปัจจัยและต้นเหตุของสิ่งต่าง ๆ จะช่วยไขข้อสงสัยหรือปัญหาที่ธุรกิจเผชิญอยู่ได้เป็นอย่างดี ตัวอย่างเช่น หากธุรกิจของคุณกำลังประสบปัญหาเรื่อง ROI ไม่เคยถึงเป้าหมาย การพยายามคาดเดาสาเหตุอาจไม่สามารถแก้ไขปัญหาได้ แต่ถ้าใช้การทำ Data Analytics คุณจะสามารวิเคราะห์ข้อมูลที่มีอยู่ออกมาเป็นรายงาน ซึ่งจะช่วยให้ค้นพบสาเหตุว่าเกิดจากจุดไหนได้อย่างแม่นยำ เป็นต้น

• ช่วยในการปรับปรุงการวัดผลลัพธ์

การทำ Digital Marketing ให้ประสบผลสำเร็จต้องสามารถวัดผลลัพธ์ทางการตลาดได้อย่างถูกต้อง ซึ่งผลลัพธ์ที่ว่าก็มาจากการทำ Data Analytics และการทำ Performance Tracking ที่มีประสิทธิภาพ โดยพึ่งพาเครื่องมือต่าง ๆ เช่น Google Analytics, Google Search Console, Google Tag Manager หรือหน้า Insights ของฟีดเจอร์ชื่อโฆษณาบน Social Media ต่าง ๆ หลังจากนั้นจึงจะสามารถนำข้อมูลและผลลัพธ์ที่ได้มาใช้นับสนุนการตัดสินใจต่างที่แม่นยำมากขึ้น

4 รูปแบบของการวิเคราะห์ข้อมูล (Data Analytics)

เพื่อให้ได้มาซึ่งข้อมูลที่ดีและมีคุณภาพ นักการตลาดจำเป็นต้องทำความรู้จักกับรูปแบบของการวิเคราะห์ข้อมูล (Data Analytics) ที่จะทำได้ข้อมูลสำคัญตามต้องการ โดยจะแบ่งออกเป็น 4 รูปแบบ ดังนี้

1. การวิเคราะห์ข้อมูลแบบพื้นฐาน (Descriptive Analytics)

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 7 การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล	หน่วยที่ 7
		สอนครั้งที่ 15
		ชั่วโมงรวม 4

การวิเคราะห์ข้อมูลแบบพื้นฐาน หรือ Descriptive Analytics คือ การวิเคราะห์ข้อมูลขั้นแรกเพื่อแสดงผลของสิ่งที่กำลังเกิดขึ้น ไม่ว่าจะเป็นรายการธุรกิจ เหตุการณ์ หรือกิจกรรมต่าง ๆ ให้ออกมาในรูปแบบที่ง่ายต่อความเข้าใจหรือต่อการตัดสินใจ จากการใช้ตัวแปรแค่ตัวแปรเดียว (Univariate Analysis) โดยใช้เทคนิคทางสถิติ เช่น การหาค่ากลาง หากการกระจายตัว หาค่าเฉลี่ย หาผลรวม เป็นต้น

ซึ่งการหาผลลัพธ์เหล่านี้จะถูกนำเสนอออกมาเป็นรายงานต่าง ๆ ยกตัวอย่างเช่น รายงานการขาย รายงานผลดำเนินงานที่อาจจะบอกได้ว่า เดือนนี้มียอดขายเท่าไร สินค้าตัวไหนขายดีที่สุด มีคนเยี่ยมชมเว็บไซต์กี่คน เป็นต้น เพื่อให้ธุรกิจรู้ว่าตอนนี้สถานการณ์ของธุรกิจกำลังเป็นอย่างไร ทั้งนี้ Descriptive Analytics คือ การวิเคราะห์ข้อมูลขั้นต้นที่จำเป็นสำหรับทุก ๆ องค์กร

2. การวิเคราะห์แบบเชิงวินิจฉัย (Diagnostic Analytics)

การวิเคราะห์แบบเชิงวินิจฉัย หรือ Diagnostic Analytics คือ การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อเจาะลึกลงไปถึงสาเหตุของสิ่งที่เกิดขึ้นจะมีความลึกกว่าการวิเคราะห์ข้อมูลแบบพื้นฐาน

เนื่องจากจะต้องหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรตั้งแต่สองตัวแปรขึ้นไป (Multivariate Analysis) เพื่อดูว่าตัวแปรเหล่านั้นมีความสัมพันธ์กันหรือส่งผลกระทบกันอย่างไรบ้าง ซึ่งจะช่วยให้ธุรกิจรู้ว่า ทำไมจึงเกิดสิ่งนี้ขึ้นหรือสิ่งนี้เกิดขึ้นเพราะอะไร อาทิ ความสัมพันธ์ระหว่างยอดขายต่อกิจกรรมทางการตลาด โดยจะต้องหาว่า มีอะไรที่ทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้นหรือลดลง อย่างเช่น ทำไมขนมไข่มุกถึงขายดีในช่วงเย็น เวลาเลิกเรียนหรือเลิกงานมีผลต่อการขายหรือไม่ เป็นต้น

3. การวิเคราะห์แบบพยากรณ์ (Predictive Analytics)

การวิเคราะห์แบบพยากรณ์ หรือ Predictive Analytics คือ การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงทำนาย เพื่อดูแนวโน้มหรือพยากรณ์ว่าอาจจะเกิดอะไรขึ้น ซึ่งการทำ Data Analytics รูปแบบนี้ จะให้ความสำคัญกับเครื่องมือที่ใช้หรือที่เรียกว่า Predictive Analytics Platform เป็นอย่างมาก

ทั้งนี้ Predictive Analytics Platform คือ ซอฟต์แวร์ที่ช่วยในการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงทำนาย เพื่อหาโอกาสและความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคต เช่น หาข้อมูลว่า สินค้าหรือบริการอะไรจะขายดี มีใครที่จะกลายเป็นลูกค้าในอนาคตบ้าง ยอดขายในอีก 2 ปีข้างหน้าจะเป็นอย่างไร เป็นต้น โดยจะวิเคราะห์ข้อมูลเหล่านี้ออกมาในรูปแบบของกราฟหรือเทรนด์เป็นหลัก

4. การวิเคราะห์แบบให้คำแนะนำ (Prescriptive Analytics)

การวิเคราะห์แบบให้คำแนะนำ หรือ Prescriptive Analytics คือ การวิเคราะห์ข้อมูลในรูปแบบที่ซับซ้อนที่สุดเพื่อหาว่า ควรที่จะปรับปรุง แก้ไขปัญหา หรือพัฒนาอะไรบ้าง หรือมองหาแนวทางในการรับมือกับสิ่งที่จะเกิดขึ้น เรียกได้ว่าเป็นการพยากรณ์ถึงสิ่งต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้น ทั้งในแง่ของข้อดี ข้อเสีย สาเหตุ และระยะเวลาของสิ่งที่จะเกิดขึ้น รวมถึงยังให้คำแนะนำทางเลือกและผลของแต่ละทางเลือกเอาไว้ด้วย

ยกตัวอย่างคำถามที่มักจะใช้การวิเคราะห์แบบให้คำแนะนำ เช่น ควรที่จะต้องทำการตลาดในช่องทางไหน ในงบประมาณที่เท่าไรถึงจะดี ต้นทุนเท่านี้ควรตั้งราคาสินค้าเท่าไร เป็นต้น

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 7 การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล	หน่วยที่ 7
		สอนครั้งที่ 15
		ชั่วโมงรวม 4

บทบาทของ Data Analytics

การทำ Data Analytics คือ การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึก จึงมีบทบาทอย่างมากในการขยายขีดความสามารถของการตลาดให้สมบูรณ์แบบ ผ่านการใช้ทีมงานนักวิเคราะห์ข้อมูล (Data Analyst) ที่มีความรู้เรื่อง Data Science เพื่อให้ได้ผลลัพธ์ทางสถิติ (Statistics) ที่น่าเชื่อถือมากพอ จากนั้นองค์กรจึงนำผลลัพธ์เหล่านั้นมาจัดทำเป็น Databases เพื่อขับเคลื่อนธุรกิจ ทั้งนี้ Databases ที่ได้มาก็ต่อเมื่อมี Data และ Machine Learning ที่ทำงานร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพเท่านั้น

และเพื่อให้ได้มาซึ่ง Data ที่มีคุณภาพ ทีมงานที่ทำ Data Analytics จำเป็นต้องแบ่งข้อมูลในด้านต่าง ๆ ออกเป็น 4 รูปแบบ เพื่อจะได้เลือกใช้วิธีการวิเคราะห์ได้อย่างถูกต้อง ดังนี้

เหมืองข้อมูล (Data Mining)

การทำเหมืองข้อมูล (Data Mining) หรือ การค้นหาความรู้ในฐานข้อมูล (Knowledge Discovery in Databases – KDD) คือ การดึงเอาความรู้ออกมาจากข้อมูลขนาดใหญ่ โดยอาศัยหลักสถิติ การรู้จำ การเรียนรู้ของเครื่องมือ โดยจะประกอบไปด้วย 3 ส่วนด้วยกัน ได้แก่ Preprocessing คือ ขั้นตอนการจัดเตรียมข้อมูล Data Cleaning ขั้นตอนในการกำจัดข้อมูลที่ไม่ต้องการ และ Data Integration ขั้นตอนในการรวบรวมข้อมูลทั้งหมดที่มีจากแหล่งข้อมูลต่าง ๆ มาไว้ด้วยกัน



เครื่องมือที่ใช้ในการทำเหมืองข้อมูลมีหลายประเภท อาทิ การใช้ SQL Database เครื่องมือที่ได้รับการยอมรับในมาตรฐาน American National Standards Institute (ANSI) จะใช้ในการดึงข้อมูล คำนวณข้อมูล เปลี่ยนแปลงข้อมูล ลบข้อมูล ไปจนถึงหาความเชื่อมโยงข้อมูลที่เหมือนกันในฐานข้อมูล (Relational Database) แล้วจึงนำมาเสนอข้อมูลในรูปแบบที่เข้าใจง่ายต่อไป

การจัดการข้อมูล (Data Management)



	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 7 การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล	หน่วยที่ 7
		สอนครั้งที่ 15
		ชั่วโมงรวม 4

การจัดการข้อมูล (Data Management) คือ กระบวนการที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลของบริษัท ไม่ว่าจะเป็นการควบคุมข้อมูล การควบคุมการเข้าถึงข้อมูล การเก็บรักษา การบำรุงรักษา ตลอดจนการทำลายข้อมูลตามวงจรชีวิตของข้อมูล นอกจากนี้ การจัดการข้อมูลยังรวมถึงการวางแผนการใช้ข้อมูล ตรวจสอบ ประมวลผลและส่งมอบข้อมูล ซึ่งเทคโนโลยีที่นำมาจัดการข้อมูลเหล่านี้คือ Data Warehousing ที่ใช้ได้ทั้งการจัดเก็บ ประมวลผล เรียกใช้ และเผยแพร่ข้อมูลได้ในเครื่องมือเดียว

การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงสถิติ (Statistical Analysis)

การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงสถิติ (Statistical Analysis) คือ การนำข้อมูลหลาย ๆ ค่ามาวิเคราะห์โดยไม่เจาะจงข้อมูลค่าใดค่าหนึ่ง เพื่อการศึกษาหรือการวัดผลลัพธ์ที่ต้องการความแม่นยำและความน่าเชื่อถือสูง

การนำเสนอข้อมูล (Data Presentation)

การนำเสนอข้อมูล (Data Presentation) คือ การนำข้อมูลดิบที่เก็บรวบรวมมาได้ นำมาจัดให้อยู่ในรูปแบบที่สามารถเข้าใจ มองเห็นความหมายและสาระสำคัญ ตลอดจนทำการเปรียบเทียบข้อมูลผ่านการนำเสนอที่สามารถเห็นถึงความแตกต่างได้อย่างชัดเจนอีกด้วย

ขั้นตอนการวิเคราะห์ข้อมูล (Data Analysis)

ดังที่เราได้กล่าวไปข้างต้นถึงความแตกต่างระหว่าง Data Analytics กับ Data Analysis ซึ่งหากจะอธิบายให้เข้าใจง่ายขึ้น Data Analysis ก็คือกระบวนการในการทำ Data Analytics นั่นเอง และในหัวข้อนี้ เราจะมาทำความเข้าใจว่า Data Analysis หมายถึงกระบวนการแบบไหน และมีขั้นตอนอย่างไรบ้าง

1. ขั้นตอนแรกของการทำ Data Analysis คือ **การกำหนดและจัดกลุ่มข้อมูล** โดยค่าของข้อมูลอาจเป็นตัวเลขหรือแบ่งตามหมวดหมู่ก็ได้ เช่น อาจจะแยกตามอายุ ข้อมูลประชากร รายได้ เพศ ฯลฯ
2. เมื่อทราบแล้วว่าต้องการข้อมูลอะไรบ้าง ขั้นตอนต่อไปของการทำ Data Analysis คือ **การรวบรวมข้อมูลเพื่อนำมาวิเคราะห์ โดยใช้เครื่องมือต่าง ๆ** เช่น คอมพิวเตอร์ แหล่งที่มา กล้อง สิ่งแวดล้อม หรือผ่านบุคลากร ฯลฯ ในการรวบรวมข้อมูลได้
3. เมื่อเก็บรวบรวมข้อมูลแล้ว จะต้องมีการจัดระเบียบเพื่อให้สามารถวิเคราะห์ได้ง่าย โดยอาจจะใช้เครื่องมือการวิเคราะห์ข้อมูลเข้ามาช่วยเหลือ เช่น การใช้ซอฟต์แวร์ การใช้ Spreadsheets ฯลฯ เพื่อให้สามารถนำข้อมูลสถิติมารวบรวม แล้วรอการทำความสะอาดและวิเคราะห์ต่อไป
4. ขั้นตอนต่อไปของการทำ Data Analysis คือ **การทำความสะอาดข้อมูลก่อนการวิเคราะห์** โดยจะต้องตรวจสอบให้แน่ใจว่าไม่มีการทำซ้ำหรือข้อผิดพลาด ซึ่งจะส่งผลต่อการตีความข้อมูลได้ ดังนั้น จึงจำเป็นที่จะต้องทำการล้างข้อมูลที่ใช้ไม่ได้ และจัดเรียงใหม่ให้เป็นระบบ เพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่แม่นยำที่สุด

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 7 การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล	หน่วยที่ 7
		สอนครั้งที่ 15
		ชั่วโมงรวม 4

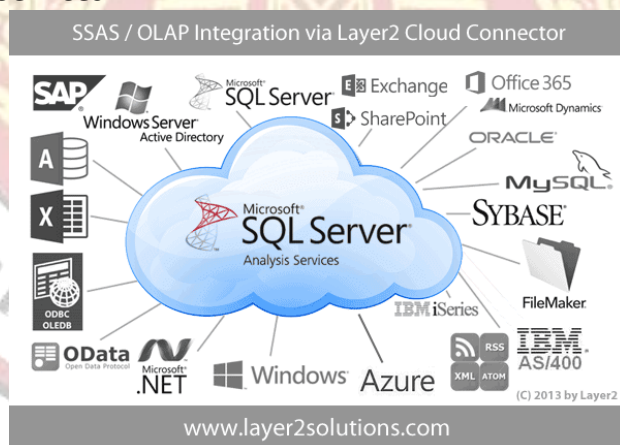
- ขั้นตอนที่สำคัญที่สุดของการทำ Data Analysis หรือ Big Data Analysis คือ การวิเคราะห์ข้อมูล โดยจะต้องเลือกรูปแบบของการวิเคราะห์ข้อมูล (Data Analytics) ที่จะนำมาใช้ในการวิเคราะห์ พร้อมทั้งโจทย์และคำถามที่ต้องการใช้ในการหาคำตอบเอาไว้ด้วย ทั้งนี้ ก็เพื่อนำมาสรุปเป็นความรู้ (Knowledge) หรือข้อมูลเชิงลึก (Insight) ที่ดีขึ้นนั่นเอง
- ขั้นตอนสุดท้าย คือ การตีความและนำเสนอข้อมูล โดยการแบ่งปันความรู้และข้อมูลเชิงลึกให้กับบุคคลหรือหน่วยงานอื่น ๆ ที่ต้องการข้อมูลเพื่อนำไปใช้ในรูปแบบที่เข้าใจง่าย เช่น การนำเสนอข้อมูลออกมาในรูปแบบของแผนภูมิหรือกราฟ เป็นต้น

12 เครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล (Data Analytics Tools)

Crunching Number

Crunching Number คือ เครื่องมือที่ใช้ในการเตรียมข้อมูลดิบจำนวนมากสำหรับการทำ Data Analytics ซึ่งรวมถึงการแยกข้อมูลและการจัดรูปแบบข้อมูลที่ไม่ต้องการ การแปลงข้อมูลเป็นรูปแบบที่ต้องการ และการจัดโครงสร้างสำหรับการวิเคราะห์หรือการประมวลผลโดยแอปพลิเคชันอื่น ๆ ด้วย โดยจะเริ่มต้นจากการอ่านข้อมูลดิบ (Raw Data) หลังจากนั้นทำการแปลงข้อมูล (Convert Data) จากรูปแบบเดิมไปเป็นรูปแบบที่เครื่องมือสามารถวิเคราะห์ได้ และสุดท้ายคือขั้นตอนการส่งออกไปยังไฟล์หรือฐานข้อมูลที่จะใช้สำหรับการวิเคราะห์ ซึ่งบริษัททั่วไปมักจะย้ายข้อมูลไปยังคลังข้อมูล ที่เป็นฐานข้อมูลเฉพาะสำหรับการวิเคราะห์ข้อมูลจากทั่วทั้งบริษัท

SQL Server Analysis Services



SQL Server Analysis Services คือ ตัวช่วยชั้นยอดของการทำ Data Analytics ใช้สำหรับจัดการ Data Model ระดับ Enterprise โดยจะนำข้อมูลจากคลังข้อมูลที่ได้ไปสร้างแบบจำลองการวิเคราะห์ เช่น Cube และ Subspace มักใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลขนาดใหญ่ที่ต้องการความรวดเร็ว

Manipulate Databases

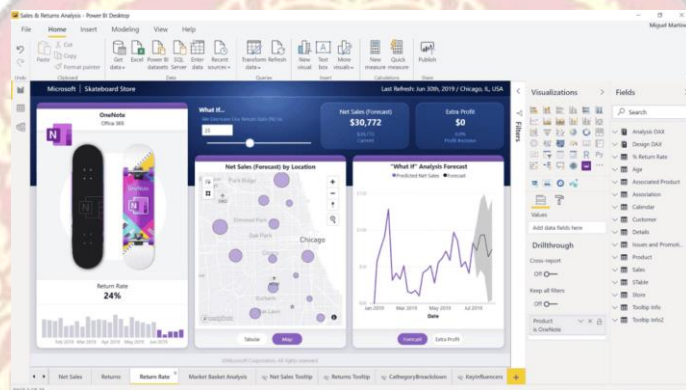
	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 7 การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล	หน่วยที่ 7
		สอนครั้งที่ 15
		ชั่วโมงรวม 4

Manipulate Databases คือ เครื่องมือหรือหน้าที่หลักของระบบจัดการฐานข้อมูล (DBMS) ที่ช่วยในการจัดการข้อมูล เช่น การเพิ่มข้อมูลใหม่ การเปลี่ยนแปลงค่าของข้อมูลที่มีอยู่ การจัดระเบียบข้อมูลใหม่ รวมถึงสามารถทำการดึงข้อมูลเฉพาะจากฐานข้อมูลมาใช้งานได้ เช่น การค้นหาเฉพาะพนักงานที่ได้รับการว่าจ้างภายในปีที่แล้วหรือผู้ที่ดำรงตำแหน่งบางตำแหน่ง เป็นต้น

Python

Python คือ ภาษาการเขียนโปรแกรมที่ใช้อย่างแพร่หลาย เป็นภาษาที่มีความยืดหยุ่นสูงมาก ทำให้ง่ายต่อการเขียน และมีฟังก์ชันในการใช้งานมากมาย รวมถึงเป็นภาษา Open Source ใช้งานได้ฟรี ง่ายต่อการเรียนรู้ สามารถต่อยอดได้จริง ทีม Data Analyst ที่ทำ Data Analytics จึงนิยมใช้ภาษาในการใช้งานโปรแกรมจัดการข้อมูล นอกจากนี้ ภาษา Python ยังสามารถใช้ร่วมกับไลบรารีต่าง ๆ เช่น NumPy, Pandas, Matplotlib และ Scikit-Learn ได้อีกด้วย

Power BI



Power BI คือ เครื่องมือในการวิเคราะห์ข้อมูลธุรกิจ (Business Analytics Tool) โดยจะทำหน้าที่แปลงข้อมูลปกติให้เป็นข้อมูลเชิงลึก และสร้างรายงาน เพื่อสร้างการแสดงผลข้อมูลและเรื่องราวของข้อมูลที่มีผลกระทบกับองค์กรอย่างชัดเจนมากขึ้น ทำให้องค์กรสามารถตัดสินใจโดยใช้ข้อมูลได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ Power BI ยังมีอินเทอร์เฟซผู้ใช้ที่ใช้งานง่าย สามารถรวมเข้ากับแอป Microsoft ได้ เข้าถึงข้อมูลเชิงลึกด้วยแดชบอร์ด และสร้างแผนภาพข้อมูลขั้นสูงเพื่อสื่อสารข้อมูลเชิงลึก จัดเตรียมบริบท และแสดงให้เห็นว่าการตัดสินใจที่เกิดขึ้นได้อีกด้วย

Spreadsheets

Spreadsheets คือ เครื่องมือตารางจัดการที่จัดเรียงข้อมูลออกมาในแบบตารางสี่เหลี่ยม มักใช้เพื่อคำนวณเป็นหลัก โดย Spreadsheets จะมีฟังก์ชันการคำนวณหลายรูปแบบ ตั้งแต่การคำนวณแบบง่าย เช่น บวก ลบ คูณ หาร ไปจนถึงการคำนวณขั้นสูงที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้งานได้ เช่น การคำนวณทางธุรกิจ อุตสาหกรรม การเงิน งบประมาณ สถิติ ฯลฯ

Tableau

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 7 การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล	หน่วยที่ 7
		สอนครั้งที่ 15
		ชั่วโมงรวม 4

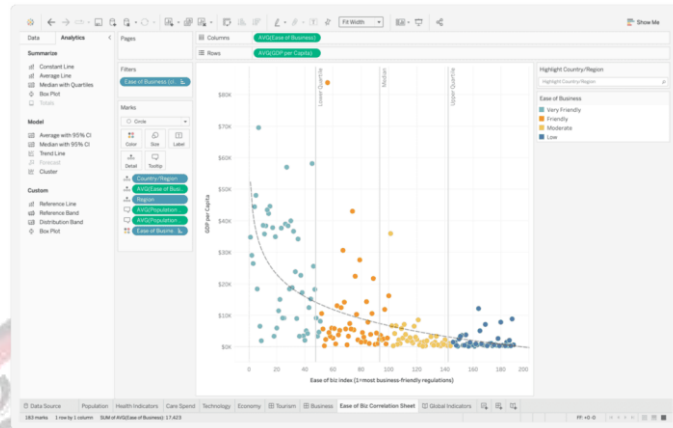


Tableau อีกหนึ่งซอฟต์แวร์ที่จำเป็นสำหรับการทำ Data Analytics เนื่องจากสามารถนำข้อมูลจำนวนมากในหลักแสน หรือล้าน ๆ แถว (Records) ที่มีอยู่หลากหลายรูปแบบ มาทำ Data Visualization และวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทำ Dashboard ได้ Tableau จึงช่วยให้ผู้บริหารมีข้อมูลเชิงลึกที่เข้าใจง่าย ช่วยเพิ่มความสามารถในการตัดสินใจอย่างรวดเร็วและชาญฉลาดมากขึ้น นอกจากนี้ Tableau ยังสามารถเข้าถึงข้อมูลได้หลากหลายแหล่งข้อมูล (Data Sources) เช่น Microsoft Excel, Access, Sybase ฯลฯ โดยผู้ใช้งานสามารถนำข้อมูลเหล่านี้มาวิเคราะห์และแสดงผลได้ตามต้องการอย่างมีประสิทธิภาพ

SAS

SAS ย่อมาจาก Statistical Analysis System คือ โปรแกรมสำเร็จรูปขนาดใหญ่ สำหรับวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติที่มีประสิทธิภาพ มีความสามารถหลายด้าน เช่น การวิเคราะห์ความแปรปรวน (Analysis Of Variance) ของข้อมูลที่ได้จากแผนการทดลองต่าง ๆ ข้อดีคือ สามารถวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติได้แม่นยำ ใช้งานง่าย ไม่มีพื้นฐานด้านเขียนโปรแกรมก็สามารถใช้ได้ นอกจากนี้ ยังค้นหาความผิดพลาดในการป้อนข้อมูล และรายงานผลข้อมูลที่ผิดพลาดพร้อมบอกหมายเลขค่าสังเกตได้อีกด้วย

Apache Spark



Apache Spark คือ เครื่องมือในการใช้สำหรับการประมวลผลข้อมูล (Process Big Data) เช่น การกรอง การเรียงลำดับ การทำความสะอาด การตรวจสอบความถูกต้อง เป็นต้น โดยมีรูปแบบการทำงานแบบกระจายงานไปยังเครื่องต่าง ๆ (Cluster Computing Platform) ใช้งานง่าย และยังเป็นแพลตฟอร์มที่เป็น Open

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 7 การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล	หน่วยที่ 7
		สอนครั้งที่ 15
		ชั่วโมงรวม 4

Source ใช้งานได้หลากหลายภาษาและหลากหลายรูปแบบฐานข้อมูล จึงเหมาะกับการทำงานแบบกลุ่ม โดยเฉพาะ

Microsoft Excel

Microsoft Excel คือ โปรแกรมหนึ่งในชุด Microsoft Office ที่มักนำมาใช้ในการวิเคราะห์ คำนวณ และการจัดการข้อมูลในรูปแบบตารางที่เรียกว่า Spreadsheets หรือจะนำข้อมูลดิบมาแสดงผลในรูปแบบที่ทำให้เข้าใจข้อมูลนั้นลึกซึ้งมากขึ้น เช่น สร้างกราฟ หรือตารางสรุปที่เรียกว่า Pivot Table ก็ได้เช่นกัน

Looker Studio

Looker Studio หรือชื่อเดิมว่า Google Data Studio คือผลิตภัณฑ์ฟรีจาก Google ช่วยอำนวยความสะดวกในการดึง Insights จากแพลตฟอร์มต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็น ยอด Engagement หรือ CTR จากทุก ๆ Social Media หรือข้อมูลการเข้าถึงเว็บไซต์หลังจากทำ SEM แล้วนำข้อมูลเหล่านั้นมาสรุปเป็นแผนภูมิแท่ง แผนภูมิวงกลม ตารางเปรียบเทียบ ฯลฯ อย่างไรก็ดี ปัจจุบัน Looker Studio จัดเป็นเครื่องมือพื้นฐานสำหรับการทำ Data Analytics ที่ทุก ๆ ธุรกิจควรมี

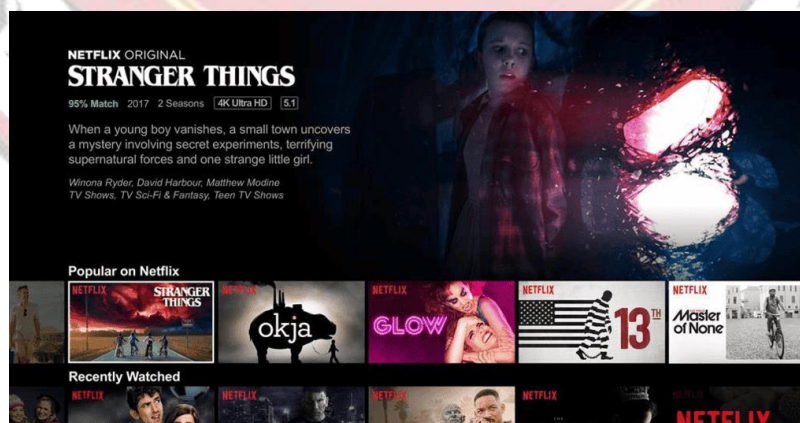
Qlik Sense

Qlik Sense คือ ซอฟต์แวร์วิเคราะห์ข้อมูลสำหรับการทำ Data Analytics เพื่อช่วยให้ธุรกิจสามารถนำข้อมูลไปใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยออกแบบให้ผู้ใช้สามารถดาวน์โหลด Data จากแหล่งต่าง ๆ โดยตรง และนำมาสร้างเป็นงานนำเสนอโดยอัตโนมัติด้วยการทำงานของ AI นอกจากนี้ Qlik Sense ยังทำงานด้วยซอฟต์แวร์ SaaS ประสิทธิภาพสูง ซึ่งทำงานผ่านระบบ Cloud อีกด้วย

ตัวอย่างการใช้ Data Analytics

การทำ Data Analysis ตัวอย่างมีให้เห็นมากมายในหลาย ๆ ธุรกิจ และเพื่อให้คุณเห็นภาพการทำ Data Analytics ผ่านกระบวนการ Data Analysis มากขึ้น เราขอยก Case Study จาก 3 แปรณดัง ได้แก่ Netflix, McDonalds และ Grab มาให้คุณได้ศึกษาร่วมกัน ดังนี้

Netflix

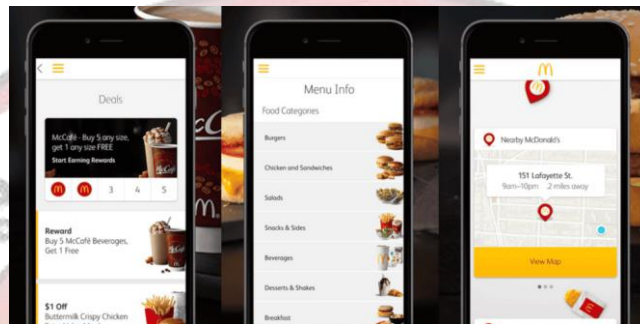


การทำ Data Analytics คือ อาวุธชิ้นสำคัญของ Netflix มาตั้งแต่เริ่มก่อตั้ง ทำให้สามารถนำเสนอภาพยนตร์หรือคอนเทนต์ที่ผู้ใช้งานควรดูได้อย่างเหมาะสม เหมือนเป็นการทำนายว่า คนดูชอบดูอะไรมากที่สุด โดยเริ่มจาก

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 7 การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล	หน่วยที่ 7
		สอนครั้งที่ 15
		ชั่วโมงรวม 4

การวิเคราะห์ประวัติการดู คำค้นหา เวลาที่ใช้ในการรับชมรายการ ไปจนถึงข้อมูลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ข้อมูลประชากร ข้อมูลตามความสนใจ และพฤติกรรมกรรมการท่องอินเทอร์เน็ต ฯลฯ แล้วนำข้อมูลเหล่านี้มาปรับแต่งรูปภาพ คำอธิบายข้อความ แท็ก และตัวอย่างรายการต่าง ๆ อีกทั้งยังมีแถบ “Because You Watched...” ที่เดาใจรายการต่อไปที่ผู้คนจะสนใจดูต่อได้อย่างแม่นยำอีกด้วย

McDonalds



เจ้าของตำนาน Big Mac อย่างร้าน McDonalds เอง ก็ใช้ประโยชน์จากการทำ Data Analytics เช่นเดียวกัน โดยพวกเขามีระบบจัดเก็บข้อมูลการสั่งซื้อ รายการที่ลูกค้ามักถามหา ตลอดจนคอมเมนต์ต่าง ๆ ก่อนนำมาพัฒนาเป็น Data Driven Marketing เพื่อมุ่งดูแลลูกค้าอย่างตรงใจ นอกจากนี้ McDonalds ยังยกระดับการทำ Data Analytics ให้ก้าวไปอีกขั้น ด้วยการนำ AI มาใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลอื่น ๆ รอบด้านที่เกี่ยวข้อง อาทิ สภาพการจราจร ทำเลที่ตั้งของร้าน เทรนด์ที่กำลังเป็นที่นิยมในขณะนั้น ฯลฯ แล้วนำเสนอเมนูที่น่าจะตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าในแต่ละช่วงเวลาอีกด้วย

Grab



Analysis of Data คือ สิ่งที่เป็นดังชุมทรัพย์สำหรับ Grab เพราะสามารถบ่งบอกได้ว่า พื้นที่ไหนที่มีรายได้รออยู่ โดยหัวใจสำคัญของการทำ Data Analytics อยู่ที่การใช้ Machine Learning และ AI เพื่อประมวลผลว่าพื้นที่ใดกำลังประสบปัญหาจราจรติดขัด และควรเดินทางด้วยเส้นทางใดจึงจะใช้เวลาสั้นที่สุด ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้รวดเร็วที่สุด จากนั้นจึงส่งต่อข้อมูลเหล่านี้ให้กับคนขับ Grab เพื่อช่วยให้พวกเขาสามารถบริการลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

เทคนิคการทำ Data Analytics สำหรับธุรกิจ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 7 การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล	หน่วยที่ 7
		สอนครั้งที่ 15
		ชั่วโมงรวม 4

สำหรับธุรกิจที่ตัดสินใจว่าจะลงนามเพื่อทำ Data Analytics อย่างเต็มที่ เพื่อปรับปรุงการวางกลยุทธ์การตลาดให้เฉียบคมมากยิ่งขึ้น Digital Tips ขอแนะนำ 4 เทคนิคที่จำเป็นสำหรับคุณ ดังนี้

1. ลงทุนกับการว่าจ้าง Data Analyst ที่เชี่ยวชาญในกระบวนการ Data Analysis และคุ้นเคยกับเครื่องมือที่เกี่ยวข้องจริง ๆ เพื่อตั้งต้นระบบ Data Analytics ของบริษัทให้มีประสิทธิภาพสูงสุด

2. ทดลองลงมือศึกษาลูกค้า (Audience) ให้มากขึ้น ซึ่งจำเป็นจะต้องใช้ระบบ CRM เข้าช่วย เพื่อบันทึกข้อมูลทั่วไป พฤติกรรมการสั่งซื้อ และประวัติการพูดคุย-โต้ตอบกับลูกค้าเก็บไว้ อย่างไรก็ดี หลังจากจัดระเบียบข้อมูลเหล่านี้ได้แล้ว แนะนำให้ลองทดสอบประสิทธิภาพ ด้วยการนำข้อมูลที่ได้ไปเป็นวัตถุดิบในการสร้าง Custom Audience สำหรับยิงแอดผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ แล้วดูว่ายอดขายการสั่งซื้อจะเพิ่มขึ้นหรือไม่

>> ข้อมูลเพิ่มเติมสำหรับธุรกิจที่ต้องการยิงแอดผ่าน Facebook อย่าลืมศึกษาเรื่อง ขนาดรูป Facebook ซึ่งมีด้วยกันมากกว่า 10 ขนาด เพื่อความถูกต้องและแม่นยำ

1. Data Analytics คือ กระบวนการที่จำเป็นต้องทำตลอดเวลา เนื่องจากข้อมูลไม่ใช่สิ่งตายตัว สามารถเพิ่ม ลด หรือเปลี่ยนแปลงได้ ดังนั้น หากคุณต้องการสำรวจความเป็นไปได้ใหม่ ๆ จากลูกค้า เพื่อนำมาเป็นวัตถุดิบในการปรับปรุงข้อมูล แนะนำให้ลองสร้างโฆษณาแบบ Lead Generation เช่น แบบสอบถาม แบบฟอร์มลงทะเบียน เพื่อดึงดูดให้กลุ่มเป้าหมายมากรอกข้อมูลทิ้งไว้
2. ลองทำตารางสรุป Lesson Learned เพื่อเก็บข้อมูลการทำงานว่า กระบวนการทำ Data Analytics ของทีม มีสิ่งใดที่ดีอยู่แล้ว และมีสิ่งใดที่จำเป็นต้องปรับปรุง

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 7 การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล	หน่วยที่ 7
		สอนครั้งที่ 15
		ชั่วโมงรวม 4

ใบแบบฝึกหัดโมดูลย่อยที่ 7

ชื่อ-สกุล..... ระดับ..... รหัสนักเรียน/นักศึกษา.....

คำชี้แจง : ให้นักเรียนตอบคำถามต่อไปนี้

1. Data Analytics คืออะไร

2. ประโยชน์ข้อแรกของการทำ Data Analytics คืออะไร

3. การทำ Data Analytics หรือที่บางท่านอาจเรียกว่า Big Data Analytics คืออะไร

4. การทำ Big Data Analytics คืออะไร

5. การวิเคราะห์ข้อมูลแบบพื้นฐาน หรือ Descriptive Analytics คืออะไร

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 7 การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล	หน่วยที่ 7
		สอนครั้งที่ 15
		ชั่วโมงรวม 4

ใบเฉลยแบบฝึกหัดโมดูลที่7

คำชี้แจง : ให้นักเรียนตอบคำถามต่อไปนี้
จงเติมคำหรือข้อความลงในช่องว่างให้ถูกต้อง

- Data Analytics คืออะไร**

การจัดระเบียบและวิเคราะห์ข้อมูลอย่างละเอียด เพื่อนำข้อมูลที่ได้ไปใช้ประโยชน์ในด้านต่าง ๆ ต่อไป โดยอาศัยข้อมูลจาก “Big Data”
- ประโยชน์ข้อแรกของการทำ Data Analytics คืออะไร**

การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อให้ได้มาซึ่ง Insight ของตลาด ที่จะทำให้เข้าใจลูกค้าและเข้าใจโอกาสทางธุรกิจมากที่สุด Data Analytics จึงนับเป็นเครื่องมือที่ช่วยในการทำ Market Research รูปแบบหนึ่ง เพราะช่วยให้ธุรกิจรู้ว่า Market Trends ของธุรกิจเป็นอย่างไร รู้ว่ามี Market Size เท่าไหร่ รู้ว่ามี Margin ในตลาดมากน้อยแค่ไหน หรือรู้ว่า SWOT คืออะไรสำหรับธุรกิจนั่นเอง
- การทำ Data Analytics หรือที่บางท่านอาจเรียกว่า Big Data Analytics คืออะไร**

การรวบรวมข้อมูลดิบจำนวนมากมหาศาลที่กระจัดกระจายและไม่สามารถนำมาใช้ประโยชน์ได้ มาจัดเรียงและวิเคราะห์ เพื่อทำให้ธุรกิจสามารถมองเห็นความสัมพันธ์ของข้อมูลชุดต่าง ๆ หรือข้อมูลกับบริบทที่มีอยู่ได้มากขึ้น เช่น รู้ว่ายอดขายเป็นอย่างไร สินค้าตัวไหนขายดี Customer Journey คืออะไร เป็นแบบไหน และจะอย่างไรให้สามารถเข้าถึงเส้นทางของผู้บริโภคได้อย่างตรงจุด ฯลฯ หลังจากนั้นก็จะได้วาง Strategic Planning ที่ตอบโจทย์กับข้อสรุปที่ได้จากการวิเคราะห์ต่อไป ดังนั้น Data Analytics จึงถือเป็นอีกหนึ่งกระบวนการ ที่ทำให้ธุรกิจเข้าใจสถานการณ์ของตนเอง และหาหนทางเดินต่อไปได้ง่ายขึ้น
- การทำ Big Data Analytics คืออะไร**

จุดเปลี่ยนสำหรับหลาย ๆ ธุรกิจ เนื่องจากข้อมูลที่น่ามาวิเคราะห์เพื่อหาปัจจัยและต้นเหตุของสิ่งต่าง ๆ จะช่วยไขข้อสงสัยหรือปัญหาที่ธุรกิจเผชิญอยู่ได้เป็นอย่างดี ตัวอย่างเช่น หากธุรกิจของคุณกำลังประสบปัญหาเรื่อง ROI ไม่เคยถึงเป้าหมาย การพยายามคาดเดาสาเหตุอาจไม่สามารถแก้ไขปัญหาก็ได้ แต่ถ้าใช้การทำ Data Analytics คุณจะสามารวิเคราะห์ข้อมูลที่มีอยู่ออกมาเป็นรายงาน ซึ่งจะทำให้ค้นพบสาเหตุว่าเกิดจากจุดไหนได้อย่างแม่นยำ เป็นต้น
- การวิเคราะห์ข้อมูลแบบพื้นฐาน หรือ Descriptive Analytics คืออะไร**

การวิเคราะห์ข้อมูลขั้นแรกเพื่อแสดงผลของสิ่งที่กำลังเกิดขึ้น ไม่ว่าจะเป็นรายการธุรกิจ เหตุการณ์ หรือกิจกรรมต่าง ๆ ให้ออกมาในรูปแบบที่ง่ายต่อความเข้าใจหรือต่อการตัดสินใจ จากการใช้ตัวแปรแค่ตัวแปรเดียว (Univariate Analysis) โดยใช้เทคนิคทางสถิติ เช่น การหาค่ากลาง หากการกระจายตัว หาค่าเฉลี่ย หาผลรวม เป็นต้น

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 7 การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล	หน่วยที่ 7
		สอนครั้งที่ 15
		ชั่วโมงรวม 4

ใบปฏิบัติงานโมดูลที่ 7

เรื่อง การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล

จุดประสงค์

1. เข้าใจหลักการของธุรกิจ รูปแบบธุรกิจ มาตรฐานสำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ
 2. มีทักษะในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจ
 3. มีความสามารถประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจ
- กิจกรรม**

แบ่งนักศึกษาออกเป็นกลุ่มๆ ละ 4-5 คน แล้วให้ระดมสมองบอกชื่อโดเมนเนมจำนวน 10 ชื่อ ในกลุ่มต่างๆ ดังนี้ 1) กลุ่มองค์กรค้า 2) กลุ่มการศึกษา 3) กลุ่มองค์กรรัฐบาล 4) กลุ่มองค์กรทหาร 5) กลุ่มองค์กรบริหาร 6) กลุ่มองค์กรอื่น ๆ และให้ตัวแทนออกมานำเสนอหน้าชั้นเรียนให้เพื่อนๆ ร่วมอภิปราย ผู้สอนสรุปเสนอแนะ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 7 การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล	หน่วยที่ 7
		สอนครั้งที่ 15
		ชั่วโมงรวม 4

แบบประเมินการเรียนรู้

คำชี้แจง ให้นักเรียนใส่เครื่องหมาย ✓ ในระดับคะแนนที่เห็นว่าเหมาะสมมากที่สุด

ชื่อนักเรียน.....

ที่	รายการประเมิน	คะแนน				ข้อคิดเห็น
		3	2	1	0	
1	บอกหลักการทำงานของบริการเว็บไซต์ได้					
2	อธิบายความหมาย ความสำคัญของเว็บไซต์ได้					
3	อธิบายเว็บไซต์ได้					
4	บอกความหมาย ประเภทของโดเมนเนมได้					
รวม						

ผู้ประเมิน.....

วันที่.....เดือน..... พ.ศ.

เกณฑ์ที่ประเมินผล

3= ถูกต้อง ตรงตามประเด็นการประเมิน

2 =ขาดเนื้อหาบางส่วน

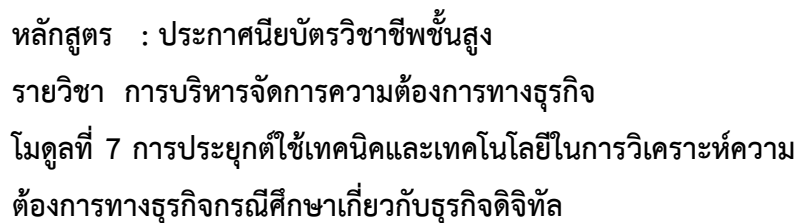
1 =ต้องแก้ไขบางส่วน

0 =ไม่มีความพร้อมหรือขาดการนำเสนอที่ดี

ความคิดเห็นของผู้ประเมิน

.....

.....



ชั่วโมงรวม 4

บันทึกของอาจารย์ผู้สอน

ลงชื่อ ครูผู้สอน
(.....)
...../...../.....

..ครูผู้สอน

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 7 การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล	หน่วยที่ 7
		สอนครั้งที่ 15
		ชั่วโมงรวม 4

แบบประเมินการนำเสนอ

คำชี้แจง ให้นักศึกษาใส่เครื่องหมาย ✓ ในระดับคะแนนที่เห็นว่าเหมาะสมมากที่สุด

ชื่อกลุ่มที่ประเมิน.....

ลำดับ	คำถาม	ระดับคะแนนที่ประเมิน			
		3	2	1	0
1	การเกริ่นนำเข้าสู่เนื้อหา				
2	เอกสารประกอบการนำเสนอ				
3	อธิบายเนื้อหาชัดเจนตรงตามประเด็น				
4	เปิดโอกาสให้ผู้ฟังซักถามข้อสงสัย				
5	มีสื่อประกอบการนำเสนอ				
6	ความสามัคคีในกลุ่ม(การทำงานเป็นทีม)				
7	พูดเสียงดังฟังชัด				
8	ความพร้อมของกลุ่ม				
9	ความตรงต่อเวลา				
10	การสรุปเนื้อหา				
รวม					

ผู้ประเมิน.....

วันที่.....เดือน..... พ.ศ.

เกณฑ์ที่ประเมินผล

3= ถูกต้อง ตรงตามประเด็นการประเมิน

2 =ขาดเนื้อหาบางจุด

1 =ต้องแก้ไขบางส่วน

0 =ไม่มีความพร้อมหรือขาดการนำเสนอที่ดี

ความคิดเห็นของผู้ประเมิน

.....

.....

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 7 การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล	หน่วยที่ 7
		สอนครั้งที่ 15
		ชั่วโมงรวม 4

แบบประเมินกระบวนการทำงานกลุ่ม

ชื่อกลุ่ม.....ชั้น.....ห้อง.....

รายชื่อสมาชิก

1.....เลขที่..... 2.....
เลขที่.....
3.....เลขที่..... 4.....
เลขที่.....

ที่	รายการประเมิน	คะแนน			ข้อคิดเห็น
		3	2	1	
1	การกำหนดเป้าหมายร่วมกัน				
2	การแบ่งหน้าที่รับผิดชอบและการเตรียมความพร้อม				
3	การปฏิบัติหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย				
4	การประเมินผลและปรับปรุงงาน				
รวม					

ผู้ประเมิน.....
วันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

เกณฑ์การให้คะแนน

1. การกำหนดเป้าหมายร่วมกัน

- 3 คะแนน= สมาชิกทุกคนมีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมายการทำงานอย่างชัดเจน
- 2 คะแนน= สมาชิกส่วนใหญ่มีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมายในการทำงาน
- 1 คะแนน= สมาชิกส่วนน้อยมีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมายในการทำงาน

2. การหน้าที่รับผิดชอบและการเตรียมความพร้อม

- 3 คะแนน= กระจายงานได้ทั่วถึง และตรงตามความสามารถของสมาชิกทุกคน มีการจัดเตรียมสถานที่ สื่อ / อุปกรณ์ไว้อย่างพร้อมเพรียงยึดหลักความประหยัด
- 2 คะแนน= กระจายงานได้ทั่วถึง แต่ไม่ตรงตามความสามารถ และมีสื่อ / อุปกรณ์ไว้อย่างพร้อมเพรียง แต่ขาดการจัดเตรียมสถานที่และไม่ยึดหลักความประหยัด
- 1 คะแนน= กระจายงานไม่ทั่วถึงและมีสื่อ / อุปกรณ์ไม่เพียงพอ และไม่ยึดหลักความประหยัด

3. การปฏิบัติหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 7 การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล	หน่วยที่ 7
		สอนครั้งที่ 15
		ชั่วโมงรวม 4

3 คะแนน= ทำงานได้สำเร็จตามเป้าหมาย และตามเวลาที่กำหนดมีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

2 คะแนน= ทำงานได้สำเร็จตามเป้าหมาย แต่ช้ากว่าเวลาที่กำหนด ไม่มีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

1 คะแนน= ทำงานไม่สำเร็จตามเป้าหมาย และไม่มีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

4. การประเมินผลและปรับปรุงงาน

3 คะแนน= สมาชิกทุกคนร่วมปรึกษาหารือ ติดตาม ตรวจสอบ และปรับปรุงงานเป็นระยะมีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

2 คะแนน= สมาชิกบางส่วนมีส่วนร่วมปรึกษาหารือ แต่ไม่ปรับปรุงงาน ไม่มีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

1 คะแนน= สมาชิกบางส่วนมีส่วนร่วมไม่มีส่วนร่วมปรึกษาหารือ และปรับปรุงงาน ไม่มีความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวัง

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 7 การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล	หน่วยที่ 7
		สอนครั้งที่ 15
		ชั่วโมงรวม 4

แบบประเมินการบูรณาการตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง
รหัสวิชา 31910-2001 การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ

ภาคเรียนที่ปีการศึกษา

(ผู้สอนประเมินผู้เรียน)

หัวข้อประเมิน

- | | |
|------------------|--------------------|
| 1. พอประมาณ | 6. ระมัดระวัง |
| 2. มีเหตุผล | 7. ซื่อสัตย์สุจริต |
| 3. มีภูมิคุ้มกัน | 8. ขยันอดทน |
| 4. รอบรู้ | 9. มีสติปัญญา |
| 5. รอบคอบ | 10. แบ่งปัน |

รูปแบบการประเมินให้คะแนน

5 = ดีมาก , 4 = ดี , 3= พอใช้ , 2 = ควรปรับปรุง , 1 = ร่วมกิจกรรม , 0 = ไม่ร่วมกิจกรรม

เลขที่	ชื่อ - สกุล	หัวข้อประเมิน						รวม คะแนน	หมายเหตุ
		1. (5)	2. (5)	3. (5)	4. (5)	5. (5)	6. (5)		
1									
2									
3									
4									
5									

ข้อคิดเห็นจากผู้ประเมิน

.....

.....

.....

.....

ลงชื่อ.....ผู้ประเมิน

(.....)

วันที่.....เดือน.....ปีพ.ศ.....

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 7 การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล	หน่วยที่ 7
		สอนครั้งที่ 15
		ชั่วโมงรวม 4

บันทึกผลหลังการจัดการเรียนรู้แบบมุ่งเน้นสมรรถนะอาชีพและบูรณาการตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง/ ผล 5 มิติ / นโยบาย 3 D และ 11 ดี 11 เก่ง

รายการ	ระดับการปฏิบัติ				
	5	4	3	2	1
ด้านการเตรียมการสอน					
1. จัดหน่วยการเรียนรู้ได้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การเรียนรู้					
2. กำหนดเกณฑ์การประเมินครอบคลุมทั้งด้านความรู้ ด้านทักษะ และด้านจิตพิสัย					
3. เตรียมวัสดุ-อุปกรณ์ สื่อ นวัตกรรม กิจกรรมตามแผนการจัดการเรียนรู้ก่อนเข้าสอน					
ด้านการจัดกิจกรรมการเรียนรู้					
4. มีวิธีการนำเข้าสู่บทเรียนที่น่าสนใจ					
5. มีกิจกรรมที่หลากหลาย เพื่อช่วยให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้ ความเข้าใจ					
6. จัดกิจกรรมที่ส่งเสริมให้ผู้เรียนค้นคว้าเพื่อหาคำตอบด้วยตนเอง					
7. นักเรียนมีส่วนร่วมในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้					
8. จัดกิจกรรมที่เน้นกระบวนการคิด (คิดวิเคราะห์ คิดสังเคราะห์ คิดสร้างสรรค์)					
9. กระตุ้นให้ผู้เรียนแสดงความคิดเห็นอย่างเสรี					
10. จัดกิจกรรมการเรียนรู้ที่เชื่อมโยงกับชีวิตจริงโดยนำภูมิปัญญา/บูรณาการเข้ามามีส่วนร่วม					
11. จัดกิจกรรมโดยสอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม					
12. มีการเสริมแรงเมื่อนักเรียนปฏิบัติ หรือตอบถูกต้อง					
13. มอบหมายงานให้เหมาะสมตามศักยภาพของผู้เรียน					
14. เอาใจใส่ดูแลผู้เรียน อย่างทั่วถึง					
15. ใช้เวลาสอนเหมาะสมกับเวลาที่กำหนด					
ด้านสื่อ นวัตกรรม แหล่งการเรียนรู้					
16. ใช้สื่อที่เหมาะสมกับกิจกรรมและศักยภาพของผู้เรียน					
17. ใช้สื่อ แหล่งการเรียนรู้อย่างหลากหลาย เช่น บุคคล สถานที่ ของจริง เอกสาร สื่ออิเล็กทรอนิกส์ และอินเทอร์เน็ต เป็นต้น					
ด้านการวัดและประเมินผล					
18. ผู้เรียนมีส่วนร่วมในการกำหนดเกณฑ์การวัดและประเมินผล					
19. ประเมินผลอย่างหลากหลายและครบทั้งด้านความรู้ ทักษะ และจิตพิสัย					
20. ครู ผู้เรียน ผู้ปกครอง หรือ ผู้ที่เกี่ยวข้องมีส่วนร่วม ในการประเมิน					
หมายเหตุ ระดับการปฏิบัติ 5= ปฏิบัติดีเยี่ยม 4= ปฏิบัติดี 3= ปฏิบัติพอใช้ 2 = ควรปรับปรุง 1 = ไม่มีการปฏิบัติ	รวม				
	ค่าเฉลี่ย				

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 7 การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล	หน่วยที่ 7
		สอนครั้งที่ 15
		ชั่วโมงรวม 4

	แบบประเมินคุณธรรมจริยธรรมและพัฒนากระบวนการคิด		หน่วยที่ 7
	รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ		คาบที่ 15
	ชื่อเรื่อง การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล		จำนวน 4 ชั่วโมง
	ชื่อเลขที่ห้อง _____		
รายการประเมิน		คะแนนเต็ม	คะแนนที่ได้
1. ระเบียบวินัย			
1.1 การแต่งกายตามระเบียบของวิทยาลัยฯ			
1.2 มีความตรงต่อเวลา			
2. ความสุภาพ			
2.1 มีความอ่อนน้อมถ่อมตน			
2.2 มีสัมมาคารวะ			
3. ความซื่อสัตย์			
3.1 ไม่ลอกงานเพื่อน			
3.2 มีความซื่อสัตย์ในการทำงาน			
4. ความมีน้ำใจ			
4.1 การทำความสะอาดห้องเรียน			
4.2 ให้ความช่วยเหลือครูและเพื่อนเมื่อมีปัญหา			
5. การรักความสามัคคี			
5.1 มีส่วนร่วมในการทำงาน			
5.2 เป็นผู้นำและผู้ตามที่ดี			
6. ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์			
6.1 กล้าแสดงความคิดเห็น			
6.2 พัฒนางานอยู่เสมอ			
คะแนนรวม			
ระดับคะแนน			
เกณฑ์คะแนน	ระดับคะแนน		
20	4 ดีมาก	ลงชื่อครูผู้สอน	
16-19	3 ดี	(.....)	
12-15	2 พอใช้	ครูประจำวิชา	
6-11	1 ปรับปรุง	/...../.....	
0-4	0 ไม่ผ่าน		

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 7 การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล	หน่วยที่ 7
		สอนครั้งที่ 15
		ชั่วโมงรวม 4

ปัญหาที่พบและแนวทางแก้ปัญหา

ปัญหาที่พบ	แนวทางแก้ปัญหา
ด้านการเตรียมการสอน	
ด้านการจัดกิจกรรมการเรียนรู้	
ด้านสื่อ นวัตกรรม แหล่งการเรียนรู้	
ด้านการวัดและประเมินผล	
ด้านอื่นๆ (โปรดระบุเป็นข้อๆ)	

ลงชื่อครูผู้สอน

(.....)

ตำแหน่ง.....

...../...../.....

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 7 การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล	หน่วยที่ 7
		สอนครั้งที่ 15
		ชั่วโมงรวม 4

บันทึกการนิเทศและติดตาม

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.

เวลา..... น.

ผู้นิเทศ 1..... ตำแหน่ง.....
2..... ตำแหน่ง.....
3..... ตำแหน่ง.....
4..... ตำแหน่ง.....
5..... ตำแหน่ง.....

รายการนิเทศ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ลงชื่อ..... ลงชื่อ.....
(.....) (.....)
ผู้นิเทศ ผู้นิเทศ

ลงชื่อ..... ลงชื่อ.....
(.....) (.....)
ผู้นิเทศ ผู้นิเทศ

ลงชื่อ.....
(.....)
ผู้นิเทศ

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 7 การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล	หน่วยที่ 7
		สอนครั้งที่ 15
		ชั่วโมงรวม 4

แบบทดสอบหลังเรียนโมดูลที่ 7

ตอนที่ 1 จงทำเครื่องหมายกากบาท (X) ลงหน้าข้อที่ถูกต้องที่สุด

- QR Code พัฒนาจากอะไร
 - Line Code
 - Barcode
 - CostCode
 - Facecode
 - Wallet
- ปัจจุบันรหัสผ่านส่วนตัว (PIN) ของบัตร ATM จะมีกี่ตัว
 - 4 ตัว
 - 5 ตัว
 - 6 ตัว
 - 7 ตัว
 - 8 ตัว
- ข้อใดคือประโยชน์ของการชำระเงินด้วยบัตรเครดิต
 - ใช้เงินในกรณีฉุกเฉินหรือจำเป็น
 - เสียค่าธรรมเนียม
 - เสียเวลาในการทำสัญญาการซื้อขาย
 - ใช้จ่ายฟุ่มเฟือย
 - มีอัตราดอกเบี้ยและค่าปรับค่อนข้างสูง
- K PLUS เป็นชื่อแอปพลิเคชันของธนาคารใด
 - ธนาคารกสิกรไทย
 - ธนาคารกรุงไทย
 - ธนาคารธนชาติ
 - ธนาคารกรุงเทพ
 - ธนาคารไทยพาณิชย์
- SCB เป็นชื่อย่อของธนาคารใด
 - ธนาคารกสิกรไทย
 - ธนาคารกรุงไทย
 - ธนาคารธนชาติ
 - ธนาคารกรุงเทพ
 - ธนาคารไทยพาณิชย์

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 7 การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล	หน่วยที่ 7
		สอนครั้งที่ 15
		ชั่วโมงรวม 4

กระดาษคำตอบแบบทดสอบหลังเรียนโมดูลที่ 7

ชื่อ-สกุล..... ระดับ..... รหัสนักเรียน/นักศึกษา.....

ข้อ	ก	ข	ค	ง
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				

คะแนนเต็ม 5 คะแนน ได้คะแนน คะแนน
 สรุปผล () ผ่านเกณฑ์
 () ไม่ผ่านเกณฑ์

ลงชื่อ ผู้ตรวจ
 (.....)

	หลักสูตร : ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รายวิชา การบริหารจัดการความต้องการทางธุรกิจ โมดูลที่ 7 การประยุกต์ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์ความต้องการทางธุรกิจกรณีศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดิจิทัล	หน่วยที่ 7
		สอนครั้งที่ 15
		ชั่วโมงรวม 4

เฉลยแบบทดสอบหลังเรียนโมดูลที่ 7

ข้อที่	คำตอบ
1.	ข
2.	ค
3.	ก
4.	ก
5.	จ