



แผนการเรียนรู้

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ

สาขาวิชาตัวถังและสีรถยนต์
กลุ่มอาชีพเครื่องกลและยานยนต์ยนต์
ประเภทวิชาอุตสาหกรรม

รหัสวิชา ๒๐๑๔๔ - ๒๐๐๘ วิชา ธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์
ภาคเรียนที่ ๑ ปีการศึกษา ๒๕๖๘

จัดทำโดย
นายจิรศักดิ์ ดุษฎี
สาขาวิชาตัวถังและสีรถยนต์

วิทยาลัยเทคนิคบางสะพาน
สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา

อาชีวศึกษาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์
กระทรวงศึกษาธิการ

คำนำ

เอกสารประกอบการเรียนรายวิชา **ธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์** รหัสวิชา **๒๐๑๔๔-๒๐๑๕** จัดทำขึ้นเพื่อใช้เป็นแนวทางในการเรียนการสอนและส่งเสริมความรู้ ความเข้าใจแก่ผู้เรียนเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจด้านงานซ่อมตัวถังและสีรถยนต์อย่างมีระบบและมีอาชีพเนื้อหาในรายวิชาครอบคลุมตั้งแต่หลักการบริหารจัดการงานซ่อม การวางแผน กำหนดขอบเขตงานซ่อม การประเมินเวลาและค่าบริการ ไปจนถึงการให้บริการลูกค้าอย่างมีคุณภาพ ซึ่งล้วนเป็นพื้นฐานสำคัญในการประกอบอาชีพในสายงานยานยนต์ หรือการดำเนินธุรกิจส่วนตัวในอนาคต เอกสารฉบับนี้เน้นการเรียนรู้ผ่านกิจกรรม ฝึกปฏิบัติ และกรณีศึกษาจริง เพื่อพัฒนาทักษะด้านเทคนิคควบคู่กับทักษะด้านการบริหารงานบริการอย่างครบถ้วน ผู้เรียนจะสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปประยุกต์ใช้ได้จริง ทั้งในการฝึกงาน การทำงาน และการประกอบอาชีพ

หวังว่าเอกสารฉบับนี้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้เรียน ครูผู้สอน และผู้สนใจทั่วไป และสามารถพัฒนาทักษะวิชาชีพให้เติบโตไปอย่างมั่นคงและมีคุณภาพ

หากมีข้อเสนอแนะเพื่อการปรับปรุงเพิ่มเติม ผู้จัดทำขอขอบพระคุณมา ณ โอกาสนี้

(นายจิรศักดิ์ ดุษฎี)
สาขาวิชาตัวถังและสีรถยนต์
วิทยาลัยเทคนิคบางสะพาน

สารบัญ

คำนำ	หน้า
สารบัญ	
ลักษณะรายวิชา	ก
มาตรฐานอาชีพ (ถ้ามี)	-
หน่วยการเรียนรู้	ข
ตารางวิเคราะห์พฤติกรรมการเรียนรู้	ค
หน่วยการเรียนรู้	ง
การวางแผนการจัดการเรียนรู้	
หน่วยที่ ๑ ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์	
แผนการจัดการเรียนรู้	๗
ใบความรู้	๙
แบบประเมินความสามารถในการปฏิบัติงาน/ผลลัพธ์การเรียนรู้/สมรรถนะ	๒๒
หน่วยที่ ๒ หลักการบริหารจัดการงานซ่อม	
แผนการจัดการเรียนรู้	๒๓
ใบความรู้	๒๕
แบบประเมินความสามารถในการปฏิบัติงาน/ผลลัพธ์การเรียนรู้/สมรรถนะ	๔๘
หน่วยที่ ๓ การกำหนดขอบเขตงานซ่อม	
แผนการจัดการเรียนรู้	๔๙
ใบความรู้	๕๑
แบบประเมินความสามารถในการปฏิบัติงาน/ผลลัพธ์การเรียนรู้/สมรรถนะ	๖๐
หน่วยที่ ๔ ลำดับขั้นตอนการปฏิบัติงานซ่อม	
แผนการจัดการเรียนรู้	๖๑
ใบความรู้	๖๕
แบบประเมินความสามารถในการปฏิบัติงาน/ผลลัพธ์การเรียนรู้/สมรรถนะ	๗๔
หน่วยที่ ๕ การกำหนดระยะเวลาการซ่อม	
แผนการจัดการเรียนรู้	๗๕
ใบความรู้	๗๗
แบบประเมินความสามารถในการปฏิบัติงาน/ผลลัพธ์การเรียนรู้/สมรรถนะ	๘๒
หน่วยที่ ๖ การประเมินค่าบริการ	
แผนการจัดการเรียนรู้	๘๓
ใบความรู้	๘๕
ใบงาน	๙๐
แบบประเมินความสามารถในการปฏิบัติงาน/ผลลัพธ์การเรียนรู้/สมรรถนะ	๙๑

รายละเอียดหลักสูตรรายวิชา
หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ
ประเภทวิชาอุตสาหกรรม กลุ่มอาชีพ เครื่องกลและยานยนต์ สาขาวิชาตัวถังและสีรถยนต์
รหัส ๒๐๑๔๔ - ๒๐๑๕ วิชา ธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์
ทฤษฎี.....๑..... ชั่วโมง/สัปดาห์ ปฏิบัติ.....๖..... ชั่วโมง/สัปดาห์ จำนวน.....๓..... หน่วยกิต

อ้างอิงมาตรฐาน

ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับรายวิชา

มีความรู้และทักษะการดำเนินธุรกิจ ตัวถังและสีรถยนต์ มีความรับผิดชอบ และมีคุณลักษณะที่ดี ต่อบุคลากรภายในศูนย์บริการ

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

๑. เข้าใจเกี่ยวกับหลักการดำเนินการจัดการบริหารงาน กำหนดขอบเขตงานซ่อม ลำดับขั้นตอนการปฏิบัติงาน กำหนดระยะเวลาในการปฏิบัติงานซ่อม ประเมินค่าบริการในงานซ่อมตัวถังและสีรถยนต์
๒. มีทักษะดำเนินการจัดการบริหารงาน กำหนดขอบเขตงานซ่อม ลำดับขั้นตอนการปฏิบัติงาน กำหนดระยะเวลาในการปฏิบัติงานซ่อม ประเมินค่าบริการในงานซ่อมตัวถังและสีรถยนต์
๓. มีกิจนิสัยในการทำงานที่ดี มีคุณธรรมจริยธรรมและจิตสำนึกที่ดีในการดำเนินธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์
๔. สามารถประยุกต์ใช้ระบบสารสนเทศ กำหนดขอบเขตงานซ่อม ลำดับขั้นตอนการปฏิบัติงาน กำหนดระยะเวลาในการปฏิบัติงานซ่อม ประเมินค่าบริการในงานซ่อมตัวถังและสีรถยนต์

สมรรถนะรายวิชา

๑. แสดงความรู้เกี่ยวกับดำเนินการจัดการบริหารงาน กำหนดขอบเขตงานซ่อม ลำดับขั้นตอนการปฏิบัติงาน กำหนดระยะเวลาในการปฏิบัติงานซ่อม ประเมินค่าบริการในงานซ่อมตัวถังและสีรถยนต์
๒. กำหนดขอบเขตงานซ่อม ลำดับขั้นตอนการปฏิบัติงาน กำหนดระยะเวลาในการปฏิบัติงานซ่อม ประเมินค่าบริการในงานซ่อมตัวถังและสีรถยนต์
๓. ประยุกต์ใช้ระบบสารสนเทศ กำหนดขอบเขตงานซ่อม ลำดับขั้นตอนการปฏิบัติงาน กำหนด ระยะเวลาในการปฏิบัติงานซ่อม ประเมินค่าบริการในงานซ่อมตัวถังและสีรถยนต์

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการบริหารและการจัดการบริการธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์ กำหนด ขอบเขตงานซ่อม ลำดับขั้นตอนการปฏิบัติงาน กำหนดระยะเวลาในการปฏิบัติงานซ่อม ประเมินค่าบริการ ในงานซ่อมตัวถังและสีรถยนต์

หน่วยการเรียนรู้

[illegible]

	แผนการจัดการเรียนรู้	หน่วยที่๑
	รหัส ๒๐๑๔๔-๒๐๑๕ ชื่อวิชา ธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์	สอนครั้งที่ ๑-๓
	ชื่อหน่วยการเรียนรู้ ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์	ทฤษฎี ๒ ชม. ปฏิบัติ ๐ ชม.

๑. ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับหน่วยการเรียนรู้

ธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์เป็นหนึ่งในธุรกิจบริการด้านยานยนต์ที่มีความสำคัญและเติบโตอย่างต่อเนื่องในยุคปัจจุบัน เนื่องจากจำนวนรถยนต์ที่เพิ่มมากขึ้นในแต่ละปี ย่อมส่งผลให้มีความต้องการในด้านการดูแล บำรุงรักษา และซ่อมแซมตัวถังรวมถึงสีรถยนต์มากขึ้นตามไปด้วย ดังนั้นผู้ที่สนใจจะประกอบอาชีพในธุรกิจนี้จึงควรมีความรู้พื้นฐานอย่างรอบด้าน เพื่อให้สามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและแข่งขันได้ในตลาด

๒. อ้างอิงมาตรฐาน/เชื่อมโยงกลุ่มอาชีพ

-

๓. สมรรถนะประจำหน่วย

ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์

๔. จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

๑. เข้าใจเกี่ยวกับความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์
๒. มีกิจนิสัยในการทำงานที่ดีมีความประณีต รอบคอบ ปลอดภัยมีจิตสำนึกที่ดีในการบำรุงรักษาเครื่องมืออุปกรณ์และรักษาสภาพแวดล้อม

๕. สารการเรียนรู้

ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์

๖. กิจกรรมการเรียนรู้

๑. ครูทักทายและตรวจสอบรายชื่อนักศึกษา แลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารของวิทยาลัยฯ
๒. ครูแนะนำคำอธิบายรายวิชาจุดประสงค์ของรายวิชา และสมรรถนะรายวิชา และเป้าหมายของการศึกษา
๓. ครูแนะนำเกณฑ์การให้คะแนน การวัดประเมินผล การลา และจำนวนคาบที่ขาดได้
๔. ครูชี้แจงวัตถุประสงค์ของการเรียน เรื่อง การบำรุงรักษาสีรถยนต์
๕. นักเรียนทำแบบทดสอบก่อนเรียนหน่วยที่ ๖
๖. นักเรียนรับฟังคำเฉลยแบบทดสอบก่อนเรียน หน่วยที่ ๖ จากครู
๗. ครูสำรวจความพร้อมของนักเรียน

๗. สื่อและแหล่งการเรียนรู้

๑. แบบประเมินผล
๒. ใบงาน
๓. หนังสือเรียน

๘. หลักฐานการเรียนรู้

๘.๑ หลักฐานความรู้

๑. เตรียมความพร้อมเรียน

- ๒. เตรียมเอกสารประกอบการเรียนรู้
- ๘.๒ หลักฐานการปฏิบัติงาน
- ๑. เตรียมจดบันทึก

๙. การวัดและประเมินผล

๙.๑ เกณฑ์การปฏิบัติงาน

- ๑. สังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
- ๒. ตรวจสอบกิจกรรมส่งเสริมคุณธรรมนำความรู้
- ๓. ตรวจสอบประเมินผลการเรียนรู้

๙.๒ วิธีการประเมิน

- ๑. แบบสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
- ๒. แบบประเมินผลการเรียนรู้

๙.๓ เครื่องมือประเมิน

- ๑. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล ต้องไม่มีช่องปรับปรุง
- ๒. แบบประเมินผลการเรียนรู้มีเกณฑ์ผ่าน ๕๐%

๑๐. บันทึกผลหลังการจัดการเรียนรู้

๑๐.๑ ข้อสรุปหลังการจัดการเรียนรู้

๑๐.๒ ปัญหาที่พบ

๑๐.๓ แนวทางแก้ปัญหา

	ใบความรู้ ที่ ๑	หน่วยที่ ... ๑
	รหัส ๒๐๑๔๔-๒๐๑๕ ชื่อวิชา ธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์	สอนครั้งที่ ๑-๓
	ชื่อหน่วยการเรียนรู้ ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์	ทฤษฎี ๒ ชม. ปฏิบัติ ๐ ชม.

๑. ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับหน่วยการเรียนรู้

ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์

๒. อ้างอิงมาตรฐาน/เชื่อมโยงกลุ่มอาชีพ

-

๓. สมรรถนะประจำหน่วย

ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์

๔. จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

๑. เข้าใจเกี่ยวกับความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์

๒. มีทัศนคติในการทำงานที่ดีมีความประณีต รอบคอบ ปลอดภัยมีจิตสำนึกที่ดีในการบำรุงรักษาเครื่องมืออุปกรณ์และรักษาสภาพแวดล้อม

๕. เนื้อหาสาระ

หลักพื้นฐานทางธุรกิจ

การดำเนินธุรกิจบุคคลต้องมีความรู้เกี่ยวกับสินค้าและบริการที่ตนดำเนินการเพื่อการค้าขายมีความสนใจและชอบในธุรกิจที่ตนเองต้องการทำ และต้องหาความรู้อยู่เสมอๆ เพื่อใช้ในการบริหารงานให้มีความเจริญเติบโตของธุรกิจ ดังนั้นบุคคลที่จะด าเนินงานธุรกิจสิ่งพิมพ์จะต้องมีความรู้หลักพื้นฐานทางธุรกิจ ได้แก่ ความหมายของผู้ประกอบการ คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จวัตถุประสงค์ของการประกอบธุรกิจ องค์ประกอบและกิจกรรมในการประกอบธุรกิจประเภทธุรกิจ ปัจจัยพื้นฐานในการประกอบธุรกิจ รูปแบบธุรกิจ สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กรธุรกิจ เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อให้การด าเนินธุรกิจด าเนินไปได้ด้วยและประสบความสำเร็จ

ความหมายของธุรกิจ (Business Meaning)

จากการศึกษาเอกสารและแนวคิดของนักวิชาการได้ให้ความหมายของธุรกิจ เป็นกิจกรรมในการผลิตสินค้าเพื่อการขาย และตามความหมายของ พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พุทธศักราช ๒๕๔๒ (ราชบัณฑิตยสถาน. ๒๕๔๖ : ๕๕๗ ให้ความหมาย “ธุรกิจ” หมายถึง “การงานประจ ำเกี่ยวกับอาชีพค้าขาย หรือ กิจการอย่างอื่นที่ส ำคัญ และที่ไม่ใช่ราชการ” ซึ่งสินค้าที่ผลิตนั้นต้องตอบสนองความต้องการพื้นฐานของลูกค้า ถ้าเป็นผลิตภัณฑ์นั้นสามารถสร้างความพึงพอใจหรือประทับใจลูกค้าได้ตามที่พรพรหม พรหมเทศ (๒๕๕๑ : ๓) และบูน และครุท (Boone Louis E. and David L. Kurtz๑๙๙๖ : ๔) ริกกี ดับเบิลยู กริฟฟริน และโรนัลด์ เจ. เอ็บเบิร์ด (Ricky W. Griffin & Ronald J.Ebert. ๑๙๙๑ : ๕) เน้นย ำ ที่กิจการที่ท ำการผลิตสินค้าขึ้นมา มีการจ ำหน่ายสินค้าหรือให้บริการโดยมุ่งหวังก ำไร” และต้องท ำอย่างต่อเนื่อง (สมคิด บางโพ. ๒๕๔๑ : ๑๔)

จากความคิดเห็นดังกล่าวข้างต้น สามารถสรุปลักษณะของธุรกิจได้ดังนี้

๑. ธุรกิจจะเกี่ยวข้องกับการซื้อขายสินค้าและบริการต่างๆ
๒. ธุรกิจจะต้องเป็นการจัดหาและผลิตผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความต้องการของลูกค้า
๓. ธุรกิจเป็นกิจกรรมที่ต้องท ำอย่างต่อเนื่อง
๔. ธุรกิจเป็นการมุ่งหวังผลก ำไร

ความหมายของการประกอบการ หมายถึง การจัดตั้งอาคารหรือกิจการเพื่อด าเนินการผลิตการจ าหน่าย และการให้บริการโดยการน าเอาปัจจัยต่าง ๆ มาลงทุนในกิจการ อันได้แก่ ทรัพย์สินแรงงาน และเงินทุน เพื่อให้เกิดผลผลิตตามเป้าหมายที่ก าหนดไว้ (ด ารงค์ดี ชัยสนธิ และก่อเกียรติวิริยะกิจพัฒนา. ๒๕๔๘ : ๓)ความหมายของ “ผู้ประกอบการ” (Entrepreneur)ในพจนานุกรมราชบัณฑิตยสถาน ผู้ประกอบการ หมายถึง บุคคลซื้อขายสินค้า หรือให้บริการในทางธุรกิจหรือวิชาชีพ (ราชบัณฑิตยสถาน. ๒๕๔๖ : ๗๓๙) ซึ่งจากตามความคิดเห็นของ นักวิชาการหลายท่าน (ด ารงค์ดี ชัยสนธิ และ ก่อเกียรติ วิริยะกิจพัฒนา. ๒๕๔๘ : ๓, เพ็ญศรีเลิศเกียรติวิทยา. ๒๕๔๙ : ๒) ที่กล่าวว่า ผู้ประกอบการนั้น ต้องเป็นบุคคลผู้ซึ่งริเริ่มก่อตั้งกิจการเป็นเจ้าของหรือหุ้นส่วนโดยยอมรับ ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในการด าเนินธุรกิจ และต้องด าเนินการให้ธุรกิจอยู่รอดและมีการพัฒนาเจริญเติบโตไปเรื่อย ๆ และเพ็ญศรี เลิศเกียรติวิทยา (๒๕๔๙ : ๒) ยังกล่าวอีกว่าผู้ประกอบการธุรกิจ ต้องมีการวางแผนการด าเนินงานจึงจะประสบความสำเร็จได้ตามความคิดเห็นของผู้เขียนผู้ประกอบการต้องมีการสรรหาทรัพยากรด้านเพื่อใช้ การวางแผนและพัฒนาธุรกิจให้สอดคล้องกับความต้องการในตลาดอาเซียนต่อไป

ความหมายของ “ผลิตภัณฑ์” (Product)

ผลิตภัณฑ์หมายถึง “ทุกสิ่งทุกอย่างที่สามารถน าเสนอต่อตลาด โดยอาจเป็นสินค้า บริการหรือความคิด ทั้งที่มี ลักษณะจับต้องได้และจับต้องไม่ได้ ซึ่งสามารถสนองความต้องการ และสร้างความพึงพอใจ ตลอดจนผลประโยชน์ที่ ผู้บริโภคคาดหวัง” (ด ารงค์ดี ชัยสนธิ และก่อเกียรติวิริยะกิจพัฒนา. ๒๕๔๘ : ๓) ผลิตภัณฑ์ที่ดีเยี่ยมเกิดจากมี ความสะดวกต่อการใช้งาน และสามารถแข่งขันกับผลิตภัณฑ์ที่คล้าย ๆ กันด้วย (ประภัสสร บุญมี. ๒๕๕๐ : ๒๐)

การผลิต หมายถึง “การน าเอาปัจจัยการผลิต (Input) มาแปรสภาพให้เป็นผลผลิต(Output) ตามกรรมวิธีการ ผลิต (Production Process) หรือผ่านกระบวนการแปรสภาพ(Conversion Process) เพื่อให้ได้ผลผลิต (Output) ตามที่ต้องการ การผลิตถือว่าเป็นอีกหน้าที่และอีกกิจกรรมหนึ่งของผู้ประกอบการธุรกิจที่ต้องปฏิบัติ” (ด ารงค์ดี ชัยสนธิ และก่อเกียรติวิริยะกิจพัฒนา. ๒๕๔๘ : ๖๗)คุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ การประกอบธุรกิจให้ประสบผลส าเร็จนั้นขึ้นอยู่กับตัวผู้ประกอบการที่จะต้องมียุทธศาสตร์ต่าง ๆ หลายประการ ซึ่ง ไม่ใช่เรื่องง่าย คุณสมบัติของนักธุรกิจบางอย่างสามารถเรียนรู้ได้และบางอย่างต้องฝึกฝน ซึ่งคุณสมบัติของนักธุรกิจ (จรีพร จันทรพาณิชย์. ๒๕๕๔ : ๕-๖ ; ด ารงค์ดี ชัยสนธิ และก่อเกียรติ วิริยะกิจพัฒนา. ๒๕๔๘ : ๑๑-๑๒ เพ็ญ ศรีเลิศเกียรติวิทยา. ๒๕๔๙ : ๕) มีดังนี้

๑. ความสนใจและความชอบในธุรกิจ (Business Aptitude) นักธุรกิจส่วนใหญ่ที่ประสบความสำเร็จจะต้องเป็นผู้ ที่สนใจและชอบในธุรกิจนั้น บางคนสนใจเนื่องจากได้รับการปลูกฝังมาตั้งแต่เด็กๆ บางคนชอบเพราะได้ผลก ำไร และหลายๆคนท าส ำเร็จเนื่องจากวิเคราะห์จากสภาพแวดล้อมและความเป็นไปได้ และหลายๆคนสืบทอดมาจาก บรรพบุรุษหลายชั่วอายุคน เช่น ธุรกิจสวนนงนุช จังหวัดชลบุรี
๒. ความตั้งใจที่จะลงทุนและเสี่ยงภัย (Willingness to talk Risk) ข้อนี้เป็นข้อส ำคัญเนื่องจากต้องใช้เงินทุน พร้อมกับความมุ่งมั่น ตั้งใจ ของผู้ประกอบการ ไม่เช่นนั้นมีโอกาสเสี่ยงต่อการขาดทุน เริ่มลงทุนด้วยอาคาร สถานที่ เครื่องมือเครื่องจักร การจัดหาวัตถุดิบ การขนส่ง การเก็บรักษาสินค้าเพื่อรอการจ าหน่าย ถ้านักธุรกิจขาด ความกล้าเสี่ยงแล้วก็จะไม่สามารถจะประกอบการได้ (Caird.๑๙๙๓ : ๑๑-๒๐)
๓. มีความรู้และความช ำนาญ (Knowledge and Skill) นักธุรกิจต้องมีความรู้ด้านเทคนิคในการประกอบธุรกิจ นั้น ๆ อย่างแจ่มชัด และรู้สภาพแวดล้อมอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของตนเช่น ฐานนโยบายรัฐบาล กฎหมายที่ เกี่ยวข้อง การเปลี่ยนแปลงที่ส ำคัญ ๆ ของโลก ต้องมีทักษะเศรษฐกิจในเรื่องการผลิต การตลาด วัตถุดิบ และ แรงงาน

๔. เป็นนักวิเคราะห์และตัดสินใจได้ดี (Analytical Mind and Decision Making Skill) การประกอบธุรกิจ มีการแข่งขันสูง นักธุรกิจจะต้องคิด วิเคราะห์สถานการณ์ได้ด้วยข้อมูลจากหลายแหล่งหลาย ๆ ด้าน เพื่อจะได้ประเมินสถานการณ์ได้ถูกต้อง แล้วนำไปตัดสินใจ

๕. เป็นนักบริหาร (Executive) นักธุรกิจต้องมีทักษะและมีความรู้ในการบริหาร สามารถกำหนดเป้าหมายของหน่วยงาน มีการวางแผนเป็นขั้นตอน พร้อมทั้งจะนำองค์กรไปสู่ความสำเร็จตามแผนที่วางไว้ และต้องมีความสามารถที่จะดำเนินการและควบคุมให้ธุรกิจดำเนินอยู่ตลอดไป

๖. มีภาวะผู้นำ (Leadership) นักธุรกิจต้องมีความกล้าหาญ มีความยุติธรรม ซื่อสัตย์ จริงใจเชื่อมั่นในตนเอง มีความรับผิดชอบ มีศิลปะในการโน้มน้าวจิตใจผู้ร่วมงานให้แสดงความสามารถในการท างานของตนให้เต็มที่ อดทน อดกลั้น ต่อสิ่งต่างๆที่เป็นอุปสรรค เพื่อให้ธุรกิจดำเนินต่อไปได้

๗. มีความยืดหยุ่น (Flexibility) การประกอบธุรกิจต้องเกี่ยวข้องกับปัจจัยต่าง ๆ มากมายเมื่อเกิดเหตุการณ์ที่เปลี่ยนแปลงที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจ นักธุรกิจจึงจำเป็นต้องยอมรับ และสามารถรับ ค วามวิจารณ์ ค าต าหนิ และข้อเสนอแนะจากฝ่ายต่าง ๆ ได้

๘. พัฒนตนเองเสมอ (Dynamics) นักธุรกิจต้องใฝ่ความรู้อยู่เสมอ เพื่อเกิดความคิดสร้างสรรค์ เนื่องจากสภาวะของการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ สังคม การเมือง เทคโนโลยีที่ทันสมัยและเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ต้องมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ น าผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่ ๆ ออกสู่ตลาดที่มีสภาพการแข่งขันสูง

๙. มีมนุษยสัมพันธ์ สามารถเข้าสังคมได้เป็นอย่างดี จะท าให้คนทั่วไปรู้จักและเป็นการประชาสัมพันธ์ธุรกิจของตนในทางอ้อม เข้าใจและเห็นใจผู้อื่น

๑๐. ต้องมีเครือข่ายดี เพื่อจะได้ให้ประโยชน์ด้านข้อมูลข่าวสาร และการช่วยเหลือด้านต่าง ๆ และสามารถเป็นพลังต่อรองได้ด้วย ตลอดจนการท ารุณกิจที่มุ่งสู่ตลาดโลกส าหรับความคิดเห็นของผู้เขียน การมีเครือข่ายต้องเริ่มจากกลุ่มเล็ก ๆ ไปหากลุ่มใหญ่เพื่อความกระชับ แน่นแฟ้น และจริงจังในการช่วยเหลือกันจากผลงานวิจัยของคณาจารย์มหาวิทยาลัยราชภัฏ ฏเพชรบูรณ์ (สมคิด เจตียวงศ์. ๒๕๔๙ : ๘๙)พบว่า ผู้ประกอบการต้องให้ความส าคัญกับนวัตกรรมที่ดีกว่าเป็นอันดับแรก และให้ความส าคัญกับการตอบสนองความต้องการของลูกค้าอันดับที่สอง

วัตถุประสงค์ของการประกอบธุรกิจ

มีนักวิชาการ กล่าวถึงวัตถุประสงค์ของการประกอบธุรกิจไว้(เพ็ญศรี เลิศเกียรติวิทย์. ๒๕๔๙ : ๑๘ ;ด ารงศักดิ์ ชัยสนิท. ๒๕๔๘ : ๓ ; สมคิด บางโพ. ๒๕๔๑ : ๑๖) ดังนี้

๑. เพื่อความมั่นคงของกิจการ จากที่เจ้าของธุรกิจได้เริ่มต้น ดำเนินธุรกิจขึ้น เปุาหมายคือความมั่นคงและส าเร็จในธุรกิจให้มีความเจริญรุ่งเรืองบรรลุจุดประสงค์ที่จะผลิตสินค้าหรือบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าหรือผู้บริโภคไปอย่างต่อเนื่อง

๒. เพื่อความเจริญเติบโตของธุรกิจ เพื่อด ำเนินธุรกิจไประยะหนึ่งก็ต้องการให้ธุรกิจเจริญเติบโตขึ้นเรื่อยๆ โดยขยายกิจการ แดกสาขา เมพนักงานขึ้นไปเรื่อยอันหมายถึง กิจการเจริญก้าวหน้าทางการเงินและฐานะทางสังคม เป็นรู้จักและยอมรับทั่วไป

๓. เพื่อผลประโยชน์หรือก าร ำแรงจูงใจที่ส าคัญอีกประการหนึ่งของการด ำเนินธุรกิจ คือผลก าร ำธุรกิจถ้าไม่มีผลก าร ำไรก็ไม่สามารถด ำเนินกิจการต่อไปได้ ดังนั้นต้องจ ำหน่ายสินค้าหรือได้รับค่าบริการในราคาสูงกว่าค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนที่ได้เสียไปในการผลิตสินค้าหรือบริการนั้น

๔. เพื่อความรับผิดชอบต่อสังคม ธุรกิจจะต้องไม่ขัดต่อประเพณีศีลธรรมของสังคมไม่ขัดต่อกฎหมายของบ้านเมือง

๕. เพื่อความภาคภูมิใจของผู้ประกอบการและองค์กรตระกูล เมื่อด ำเนินธุรกิจต้องพบกับความส าเร็จ จึงท ำให้ผู้ประกอบมีแรงและก ำลังใจท ำต่อไป

๖. เป็นอาชีพอิสระ ว่าง่าย มีชื่อเสียงในสังคม. เพื่อบริการสังคม ธุรกิจบางประเภทเป็นธุรกิจที่มีโอกาสรับใช้สังคม พัฒนาสังคมเพื่อให้คนในสังคมมีคุณภาพชีวิตดีขึ้น นักธุรกิจที่มีจุดมุ่งหมายประเภทนี้มักเป็นนักธุรกิจในองค์กรธุรกิจขนาดใหญ่

ความสำคัญของการประกอบธุรกิจ

การประกอบธุรกิจเป็นการจัดตั้งองค์กรซึ่งหน่วยธุรกิจ เพื่อด าเนินการผลิต การประกอบการอุตสาหกรรม การจำหน่ายและการให้บริการ ที่มีความจ ว่าเป็นต่อชีวิตและความเป็นอยู่ของประชาชน ถ้าประเทศใดมีการประกอบการผลิตสินค้าและบริการมาก จะท าให้ประชาชนในประเทศมีโอกาสเลือกใช้นสินค้าและบริการให้เหมาะสมกับสภาวะและฐานะทางเศรษฐกิจของแต่ละบุคคล ทุกคนจะมีการด าเนินชีวิตที่สะดวกสบายขึ้น การประกอบธุรกิจยังท าให้ประชาชนมีงานท ามากขึ้น มีรายได้เพิ่มขึ้น อันเป็นผลให้มาตรฐานการครองชีพของประชาชนสูงขึ้นด้วย ในระบบเศรษฐกิจแบบเสรีที่มีการแข่งขันกันนั้น การประกอบธุรกิจหรือการท ากิจการธุรกิจต่างๆย่อมท าให้เกิดประโยชน์ต่อสังคมและประเทศชาติอย่างมาก ท าให้ประชาชนมีงานท ามีรายได้ ผู้ประกอบการก็มีแรงจูงใจ ท าให้พยายามคิดค้น ประดิษฐ์ พัฒนาสินค้าและบริการให้ดียิ่งขึ้น ให้สินค้าและบริการในรูปแบบแปลก ๆ ใหม่ๆ ออกมาเสนอขายกับผู้บริโภคตลอดเวลา เพื่อช่วงชิงส่วนแบ่งทางการตลาด (Market Share) และผลกำไรมาเป็นของตนหรือของกิจการให้มากที่สุด รวมทั้งต้องใช้กลยุทธ์ทางการตลาดและการขายช่วยกระตุ้นเร่งเร้าความต้องการให้เพิ่มมากขึ้น ท าให้ระบบเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศนั้นๆมีความเจริญรุ่งเรืองยิ่งขึ้นสรุปความส าคัญของการประกอบธุรกิจมีดังนี้ คือ

๑. ท าให้เกิดการน าทรัพยากรธรรมชาติมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด เช่น ที่ดิน แร่ธาตุถ่านหิน น้ ามัน ฯลฯ จะถูกพิจารณา มาใช้ในสิ่งที่เกิดประโยชน์สูงสุดก่อน ตัวอย่างเช่น ที่ดินในเมืองใหญ่ๆ ที่มีราคาแพง ก็จะถูกน ามาสร้างอาคารสูงหรือคอนโดมิเนียม เพื่อให้คนอยู่ได้มาก ๆ แทนที่จะสร้างเป็นบ้านเดี่ยวที่อยู่ได้ไม่กี่คน๒. มีการพัฒนาแรงงานให้เกิดประสิทธิภาพมากขึ้น เพื่อสนองความต้องการในการผลิตสินค้าและบริการในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อให้ทันกับเทคโนโลยีที่ได้มีการพัฒนาก้าวหน้าขึ้นเรื่อยๆ ท าให้เกิดแรงงานที่มีทักษะและมีคุณภาพ คุณภาพของแรงงานย่อมขึ้นอยู่กับความรู้ การศึกษาความซ านาญงาน ตลอดจนการฝึกอบรม เมื่อแรงงานมีคุณภาพ ย่อมได้รับค่าจ้างแรงงานหรือค่าตอบแทนสูงขึ้น

๓. ท าให้เกิดการลงทุน เนื่องจากการประกอบธุรกิจมักจะให้ผลตอบแทนที่สูงกว่าการน าเงินไปฝากธนาคารเพื่อรอรับเฉพาะดอกเบี้ย ประชาชนจ านวนมากจึงนิยมน าทรัพย์สินและเงินสดมาลงทุนประกอบธุรกิจ ซึ่งจะให้ผลตอบแทนที่ดีกว่า ในขณะที่เดียวการลงทุนยังท าให้เกิดประโยชน์ด้านอื่น ๆ โดยรวมมากขึ้นด้วย คือ ท าให้เกิดการจ้างแรงงาน ท าให้เกิดการผลิตการบริโภค และเกิดมูลค่าเพิ่มในสินค้าหรือบริการมากขึ้น อันเป็นผลให้มีกระแสการเงินหมุนเวียนสะพัดไปอีกมาก

๔. ท าให้มาตรฐานการครองชีพของประชาชนสูงขึ้น เนื่องจากการพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ๆ ย่อมท าให้ประชาชนมีโอกาสได้อุปโภคสินค้าหรือบริการที่ดีขึ้น มีคุณค่าสูงขึ้นกว่าเดิม ยังมีการแข่งขันกันระหว่างผู้ประกอบการหลาย ๆ ราย ย่อมส่งผลท าให้ผู้บริโภคได้บริโภคสินค้าและบริการที่ดีกว่าเดิมในราคาที่ไมแพง ช่วยให้การด ารงชีวิตของประชาชนสะดวกสบายขึ้น มาตรฐานการครองชีพของประชาชนโดยรวมก็สูงขึ้นด้วย

๕. ท าให้ประชาชนมีงานท ามีรายได้สูงขึ้น เมื่อมีการประกอบธุรกิจมาก ๆ กิจการธุรกิจย่อมต้องการแรงงาน ต้องการวัตถุดิบเข้ามาป้อนในกิจการของตน ท าให้เกิดการซื้อขายกันมากขึ้น เป็นผลให้ประชาชนส่วนใหญ่มีงานท ามีรายได้ เป็นการช่วยสร้างงานใหม่ๆให้กับประชาชน๖. ช่วยยกระดับฐานะทางเศรษฐกิจของประเทศให้ดีขึ้น ถ้าผู้ผลิตภายในประเทศสามารถผลิตสินค้าใช้ภายในประเทศและสามารถส่งออกจ านหายต่างประเทศได้ จะท าให้การส่งออกสินค้าเข้าลดน้อยลง และยังได้เงินตราต่างประเทศจากการส่งออกอีกด้วย

๗. ท าให้ประเทศมีรายได้จากการจัดเก็บภาษีมากขึ้น สามารถจัดสรรงบประมาณมาพัฒนาประเทศ ทั้งในด้าน เศรษฐกิจ สังคม และความมั่นคงของประเทศได้อย่างเต็มที่๘. ท าให้เกิดการพัฒนาทางเทคโนโลยีที่ทันสมัย อัน เป็นผลจากการศึกษาค้นคว้าคิดประดิษฐ์สิ่งใหม่ๆ ในการประกอบการ ย่อมท าให้เทคโนโลยีและการศึกษาของ ประเทศก้าวหน้ายิ่งขึ้นด้วย

องค์ประกอบและกิจกรรมในการประกอบธุรกิจ

ในการประกอบธุรกิจประเภทหนึ่ง ๆ นั้น จะต้องมียุทธศาสตร์ประกอบและกิจกรรมที่ส าคัญ ที่จะทำให้อุรกิจเกิดขึ้นและด าเนินต่อไปได้ ผู้บริหารธุรกิจจะต้องพิจารณาและให้ความส าคัญกับองค์ประกอบเหล่านี้ โดยแต่ละองค์ประกอบจะ มีความส าคัญมากน้อยขึ้นอยู่กับลักษณะและประเภทของธุรกิจดังต่อไปนี้

๑. การเงิน ซึ่งถือว่าเป็นหัวใจส าคัญในการก่อ ก าเนิดธุรกิจ เพราะในการเริ่มต้นด าเนินธุรกิจจะต้องใช้เงินลงทุน ในการประกอบธุรกิจ ผู้ประกอบธุรกิจจะต้องรู้จักการบริหารด้านการเงินเกี่ยวกับรายรับ รายจ่าย การจัดหาแหล่ง เงินทุน และการใช้เงินอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อก่อให้เกิดการหมุนเวียนของเงินตราอย่างสม ่าเสมอ เพียงพอต่อการ รด านินงาน และมีผลก ารจากการด านินงานด้วย

๒. การผลิต ในระบบเศรษฐกิจแบบเสรีเช่นในปัจจุบัน ซึ่งเป็นยุคที่ผู้บริโภคมีสิทธิมีอ านาจในการเลือกซื้อสินค้า และบริการที่มาสื่อนอ ให้อย่างมากมายในตลาด สินค้าหรือบริการที่ผู้ประกอบการผลิตขึ้นมาจะต้องมีคุณภาพดี มี ราคาที่เหมาะสมกับกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมาย สามารถสนองตอบความต้องการของผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี ผู้ประกอบ จะต้องค านึงถึงสถานที่ประกอบการ เครื่องจักรวัตถุดิบ วิธีการผลิต การเก็บรักษาสินค้า การขนส่ง และการ จัดสรรค่าใช้จ่ายต่าง ๆ อย่างเหมาะสมเพื่อส่งผลให้การผลิตและการจ านหน่ายสินค้าหรือบริการมีสถานภาพ ทางด้านสินค้าและราคาที่เหมาะสมกับผู้บริโภค

๓. การตลาด เมื่อท ากการผลิตสินค้าแล้ว การจัดจ านหน่ายถือว่าเป็นกิจกรรมที่ส าคัญ ดังนั้นการที่จะผลิตสินค้าใด ขึ้นมาจะต้องส ารวจความต้องการของผู้บริโภคเป็นหลัก และการหาช่องทางในการจัดจ านหน่ายสินค้าไปยังกลุ่ม เป้าหมายอย่างทั่วถึง รวดเร็ว กิจกรรมด้านการตลาดยังรวมไปถึงการซื้อขาย แลกเปลี่ยน การขนส่ง การโฆษณา การหีบห่อ การจัดเก็บรักษาและดูแลสินค้าให้อยู่ในสภาพดีจนกว่าลูกค้าจะมาซื้อไปใช้

๔. องค์ประกอบและกิจกรรมเสริม เพื่อให้้องค์ประกอบและกิจกรรมทั้งสามดังกล่าวมาแล้วสามารถ านินการไป ได้ด้วยดี จ ากเป็นต้องมียุทธศาสตร์ประกอบและกิจกรรมอีกประการหนึ่งเสริมองค์ประกอบและกิจกรรมเสริมดังกล่าว ได้แก่ การจัดการ การบริหารงานบุคคลบุคคลที่เกี่ยวข้องในการประกอบธุรกิจ อาชีพที่ท้าทายความสามารถมากที่สุด และท ำให้ผู้ประกอบอาชีพประสบความสำเร็จหนึ่ง คือ “การ ประกอบธุรกิจ” ผู้ประกอบอาชีพนี้จะต้องมีความตื่นตัวและท้าทายต่อการได้ก ารและเสี่ยงต่อการขาดทุนในการด านินกิจการ ในการประกอบธุรกิจนั้นมีกิจกรรมและบุคคลที่เกี่ยวข้องหลายฝ่าย คือ

๑. ผู้ลงทุนหรือเจ้าของกิจการ (Owners) คือ ผู้น ำเงินทุน (Capital) หรือทรัพย์สินหรือสิ่งประดิษฐ์ รวมถึง ที่ดิน (Land) หรือสถานประกอบการ อันได้แก่ อาคาร ส านักงาน โรงงาน คลังเก็บรักษาสินค้า และทรัพยากรธรรมชาติ (Natural Resource) ที่ตนมีหรือสามารถหามาได้ น ำมาลงทุนประกอบธุรกิจ นอกจากนี้ ความเชื่อถือ (Credit) หรือค่าความนิยมในตราหือ (Good Will) ที่กิจการได้สร้างชื่อเสียงไว้จนได้รับความนิยม ความเชื่อถือนี้ถือว่าเป็น ทรัพย์สินชนิดหนึ่ง ผู้ลงทุนอาจมีเพียงคนเดียวหรือหลายคนก็ได้ ผู้ลงทุนเหล่านี้จะได้รับผลตอบแทนจากธุรกิจใน

รูปของ ผลก ำไรหรือเงินปันผล ขณะเดียวกันก็ต้องรับภาระการขาดทุน เมื่อธุรกิจด ำเนินการผิดพลาด ส่วนเจ้าของที่ดินที่มีได้น ำที่ดินมารวมลงทุนก็จะได้รับผลตอบแทนเป็น ค่ำเช่า ค่ำสัมปทาน

๒. แรงงานหรือลูกจ้าง (Labour or Employees) หมายถึง ผู้ที่กิจการจ้างเข้ามาท างานในธุรกิจ ซึ่งมีทั้งแรงงานทางสมอง เช่น ผู้ที่มีความสามารถในการบริหารจัดการ เข้ามาท ำหน้าที่การวางแผน การจัดการ การควบคุมดูแล และการประเมินผล โดยการก ำหนดนโยบาย วัตถุประสงค์และด ำเนินการให้ประสบความสำเร็จตามแผนที่ได้ก ำหนดไว้ และแรงงานทางร่างกาย ซึ่งได้แก่ผู้ที่ท างานธุรกิจ งานผลิตในสายอุตสาหกรรม งานขนส่ง งานจัดเก็บสินค้า ซึ่งธุรกิจ ำเป็นต้องเลือกบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ มาท างานตามความถนัดของแต่ละบุคคล เพื่อให้การด ำเนินงานมีประสิทธิภาพสูงสุด เจ้าของแรงงานจะได้รับผลตอบแทนเป็น เงินเดือน ค่ำจ้าง ค่ำคอมมิชชั่น และสวัสดิการต่าง ๆ

๓. รัฐบาล (Government) มีหน้าที่บริหารประเทศ ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจนั้นรัฐบาลควบคุมและส่งเสริมการด ำเนินงานทางธุรกิจทั้งทางตรงและทางอ้อม โดยการออกกฎหมายก ำหนดราคาสินค้าขั้นต่ำ ำ การก ำหนดค่ำจ้างขั้นต่ำ ำ และดูแลไม่ให้มีการผูกขาดสินค้า ลดการผูกขาดรักษาคุณภาพสินค้า นอกจากนี้ รัฐบาลยังมีโอกาสในการส่งเสริมธุรกิจด้วยการพัฒนาส่งเสริมสิ่งอ ำนวยความสะดวกต่าง ๆ เช่น ถนน สะพาน การส่งเสริมการส่งออก การส่งเสริมการลงทุน และให้บริการด้านความปลอดภัย เช่น มีสถานีตำรวจ สถานีดับเพลิง มีกองทหารไว้ป้องกันประเทศชาติรัฐบาลส่งเสริมสนับสนุนและร่วมมือกับธุรกิจเอกชนในการพัฒนาธุรกิจด้านต่าง ๆ เช่น เกษตรกรรมอุตสาหกรรม และพาณิชย์กรรม ส่วนที่ธุรกิจต้องพึ่งปฏิบัติต่อรัฐบาล ก็คือ ต้องด ำเนินงานภายใต้กฎหมายต่าง ๆ ที่ได้วางไว้ ตลอดจนให้ความช่วยเหลือร่วมมือสนับสนุนโครงการต่าง ๆ ของรัฐบาลเช่น ไม่ขึ้นราคาสินค้าในภาวะฉุกเฉินหรือฉวยโอกาสขึ้นราคาสินค้าตามใจชอบ การปลอมปนสินค้า

๔. ผู้ซื้อหรือลูกค้า (Buyer or Customer) คือ กลุ่มบุคคลที่มีความส ำคัญมากต่อธุรกิจเป็นผู้ซื้อสินค้าหรือบริการของธุรกิจ ท ำให้ธุรกิจมีรายได้และด ำเนินงานอยู่ได้ สิ่งที่คุณต้องการจากธุรกิจก็คือ สินค้าหรือบริการที่มีคุณภาพในระดับที่ยอมรับได้ในราคาที่เหมาะสม แต่ก็มีลูกค้าอีกจ ำนวนไม่น้อยที่ต้องการสินค้าที่มีคุณภาพสูงกว่าปกติทั่ว ๆ ไป โดยลูกค้ายินดีจ่ายเงินเพื่อซื้อสินค้าและบริการนั้น ๆ ในราคาที่สูงขึ้น หรือกลุ่มผู้ซื้อบางกลุ่มที่มีรายได้น้อยที่ต้องการสินค้าในระดับราคาที่ทนหาซื้อได้โดยมิได้ค ำนี้ถึงคุณภาพมากนัก ผู้บริหารธุรกิจจะต้องพยายามท ำให้บรรลุวัตถุประสงค์ของผู้ซื้อหากธุรกิจไม่สามารถท ำให้ลูกค้าพอใจ ลูกค้าจะหันไปซื้อสินค้าของธุรกิจแห่งใหม่ที่เป็นคู่แข่ง ธุรกิจควรปรับปรุงสินค้าให้เป็นที่พอใจแก่ลูกค้าอยู่เสมอ หรืออาจจะผลิตสินค้าใหม่ ๆ ที่เป็นที่ต้องการของลูกค้าเพิ่มขึ้น เพื่อให้ลูกค้าเดิมพอใจและลูกค้าใหม่ซื้อสินค้าเราเพิ่มมากขึ้น

๕. ผู้ขาย (Seller) คือ กลุ่มบุคคลหรือนิติบุคคลที่ด ำเนินธุรกิจการค้าขาย เป็นช่องทางในการกระจายและจัดจ ำหน่ายสินค้าของผู้ผลิต ได้แก่ ร้านค้าปลีก ร้านค้าส่ง ตัวแทนจ ำหน่าย ซึ่งรับสินค้าโดยตรงจากธุรกิจผู้ผลิตสินค้าแล้วน ำไปจ ำหน่ายให้กับผู้บริโภคอีกต่อหนึ่ง

๖. คู่แข่งขัน (Competitors) ในการด ำเนินธุรกิจย่อมมีคู่แข่งซึ่งผลิตสินค้าและบริการประเภทเดียวกันเพื่อสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มเดียวกันได้ ผู้ประกอบธุรกิจจึงต้องมีการปรับปรุงพัฒนาสินค้าหรือบริการของตนเพื่อให้ได้รับความนิยมาจากลูกค้าอยู่เสมอ รวมทั้งมีการจัดกิจกรรมการส่งเสริมการตลาดในรูปแบบต่าง ๆ เช่น การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ การส่งเสริมการขายโดยวิธี ลด แลก แจก แถม ชิงรางวัล การให้บริการหลังการขายต่าง ๆ เพื่อรักษาความนิยมาจากลูกค้าอยู่เสมอ มิเช่นนั้นอาจจะสูญเสียลูกค้าให้กับคู่แข่งไปก็ได้ ถ้ากิจการของเรามีได้มีการปรับปรุงพัฒนาในขณะที่คู่แข่งมีการจัดกิจกรรมต่าง ๆ ตลอดเวลา

๗. เจ้าหนี้ (Creditors) เป็นผู้มีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจเป็นอย่างมาก เนื่องจากในการด าเนินธุรกิจนั้น เงินทุนที่ใช้ จะหาได้จากสองแหล่งใหญ่ ๆ คือ ส่วนของเราเอง และอีกส่วนหนึ่งได้จากการก่อหนี้ การใช้เงินทุนจากการก่อหนี้ ซึ่งได้แก่ การได้รับเครดิตในการข าระค่าสินค้าและวัตถุดิบเป็นเงินเชื่อ เพื่อท าทุนักมีเงินทุนหมุนเวียนในการด าเนินกิจการมากขึ้น นอกจากนี้ ธุรกิจยังสามารถกู้ยืมจากแหล่งเงินทุนที่ธุรกิจได้รับความเชื่อถือมาขยายกิจการ เช่น ธนาคารพาณิชย์ บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ โดยกิจการจะเสียดอกเบี้ยให้กับเจ้าหนี้ สิ่งที่ส าคัญก็คือ กิจการ จะต้องรักษาเครดิตกับเจ้าหนี้ให้ดี เพื่อการกู้ยืมครั้งต่อไปจะได้ง่ายขึ้น

ประเภทของธุรกิจ

ประเภทของธุรกิจแบ่งตามลักษณะการด าเนินงานอาจแบ่งออกได้ ๗ ประเภท (ด ารงศักดิ์ชัยสนธิ และก่อเกียรติ วิริยะกิจพัฒนา. ๒๕๔๘ : ๙-๑๐ ; สุดาทิพย์ ดันดินกุลชัย และศักดา หงส์ทอง.๒๕๔๗ : ๗-๑๐) คือ

๑. ธุรกิจการเกษตร (Agricultural) ประชากรในประเทศไทยส่วนใหญ่มีอาชีพการเกษตรมาช้านาน ได้แก่ การท ารั้ว ท านา ท าสวน และประมง ดังนั้นธุรกิจการเกษตรเป็นผลิตผลที่ได้ใช้บริโภคภายในประเทศ และอีกส่วนหนึ่ง ก็จะจัดส่งไปจ าน่วยยังต่างประเทศ

๒. ธุรกิจการผลิต (Manufacturing) เป็นกิจกรรมที่น ำเอาวัตถุดิบมาผลิตเป็นสินค้าแบ่งเป็น ๒ ประเภท คือ

๒.๑ อุตสาหกรรมภายในครัวเรือน เป็นอุตสาหกรรมขนาดเล็ก ใช้เงินทุนน้อยแรงงานส่วนใหญ่ใช้สมาชิก ภายในครัวเรือน วัตถุดิบก็ใช้วัตถุดิบที่หาได้ภายในท้องถิ่น วิธีการผลิตเป็นแบบช่างฝีมือ เช่น การทอผ้า การทอเสื่อ การทักทอกระเป๋ าท ารั้ว การสานวัสดุที่ใช้ครัวเรือนและอุปกรณ์การประมง เป็นต้น

๒.๒ อุตสาหกรรมโรงงาน มีลักษณะแตกต่างจากอุตสาหกรรมภายในครัวเรือน คือต้องมีสถานที่ประกอบการ มี กระบวนการผลิต มีเครื่องจักรที่ทันสมัย มีการว่าจ้างแรงงาน และมีการแบ่งงานกันท าทตามความถนัด (Division of Labor) การผลิตสินค้าได้ทีละมาก ๆ เช่นโรงงานผลิตอาหารส ารั้วรูป โรงงานผลิตเสื้อผ้า โรงงานประกอบ รถยนต์ เป็นต้น

๓. ธุรกิจการเงิน (Financial) ผู้ประกอบการธุรกิจการเงิน เป็นการท านหน้าที่ให้ความช่วยเหลือหรือสนับสนุนให้ผู้ ประกอบธุรกิจน ำเงินไปลงทุนเพื่อผลิตสินค้าหรือบริการ เพราะผู้ประกอบการแต่ละประเภทจะต้องใช้เงินเป็นจ านวนมากในการลงทุน เช่น จัดซื้อที่ดินเพื่อปลูกสร้างอาคารเครื่องจักร วัตถุดิบ ค่าจัดเก็บรักษาสินค้า ฯลฯ แม้กระทั่งในการจัดจ าน่วยสินค้าก็จ านเป็นต้องใช้เงินถ้ามีเงินไม่เพียงพอ การขยายตัวทางธุรกิจก็ด ำเนินการได้ ข้ำหรือได้ไม่ดีเท่าที่ควร ธุรกิจการเงิน ได้แก่ธนาคารพาณิชย์ บริษัทการเงิน (Finance Company) และบริษัท ประกันภัย เครดิตฟอรั้งชีเออร์

๔. ธุรกิจพาณิชย์ (Commercial) ธุรกิจนี้ท านหน้าที่กระจายสินค้าจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคท านให้ผู้บริโภคมีสินค้า หรือสิ่งจ านเป็นในการด ารงชีวิต และสอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคอย่างสม ำเสมอและเพียงพอ ผู้ ประกอบธุรกิจประเภทนี้ได้แก่ ผู้แทนจ าน่วย นายหน้าและตัวแทนผู้ค้าปลีก ผู้ค้าส่ง เป็นต้น

๕. ธุรกิจการก่อสร้าง (Construction) การก่อสร้างมีส่วนช่วยให้ภาวะเศรษฐกิจของประเทศเจริญรุ่งเรืองยิ่งขึ้น ทั้งนี้เพราะอุตสาหกรรมก่อสร้างก่อให้เกิดผลผลิตในอุตสาหกรรมอื่นตามมามากมาย เช่น โรงงานเหล็กเส้น โรง ไม้หินและย่อยหิน อุตสาหกรรมดูทราย โรงงานปูนซีเมนต์ อุตสาหกรรม ไม้ อิฐ เหล็กกล้า ทองแดง กระจก เป็นต้น ซึ่งเป็นสินค้าอุตสาหกรรมที่น ำไปใช้ให้เป็นประโยชน์ในการสร้างถนน ที่อยู่อาศัย โรงเรียน โรงพยาบาล อาคารสถานที่ต่าง ๆ โรงงาน ถนน สะพาน และสิ่งก่อสร้างอื่น ๆ

๖. ธุรกิจการสื่อสารและการขนส่ง (Communication and Transportation) เป็นการประกอบธุรกิจที่ช่วย สนับสนุนธุรกิจอื่น ๆ กล่าวคือ การสื่อสารและการขนส่งได้ช่วยให้วัตถุดิบไปถึงโรงงานและช่วยน ำสินค้าจาก

โรงงานไปสู่พ่อค้าส่งและพ่อค้าปลีก ถ้าปราศจากระบบสื่อสารและการขนส่งแล้ว ธุรกิจการค้าย่อมไม่เจริญก้าวหน้าอย่างในปัจจุบันทั้งการค้าในประเทศและต่างประเทศในปัจจุบันการสื่อสารและการขนส่งได้มีการพัฒนาไปสู่ชุมชนที่อยู่ห่างไกล ท าให้การกระจายสินค้าเป็นไปอย่างรวดเร็วและทั่วถึง ระบบการสื่อสารและการขนส่งที่สมบูรณ์ในปัจจุบัน ได้แก่ การขนส่งทางบก ทางรถไฟ ทางนี้ ๖ ทางอากาศ ทางท่อและทางดาวเทียมเพื่อการสื่อสาร ตลอดจนการใช้เครื่องมือที่ทันสมัยในการสื่อสาร เช่น โทรศัพท์ โทรสาร วิทยุ โทรทัศน์ และอินเทอร์เน็ต ช่วยท าให้การประกอบธุรกิจด าเนินไปโดยสะดวก รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ ถือเป็นธุรกิจที่สำคัญมากในสภาวะเศรษฐกิจปัจจุบัน

๗. ธุรกิจบริการ (Services) เป็นในการให้บริการเพื่ออ านวยและสร้างความสะดวกสบายรวดเร็ว ความปลอดภัย ความสุขทางกายและทางใจกับผู้บริโภค ธุรกิจบริการนับวันจะขยายตัวและมีความส าคัญมากยิ่งขึ้น เนื่องจากการขยายตัวของธุรกิจประเภทอื่น ๆ และความต้องการของผู้บริโภคมีมากขึ้นตามไปด้วย ธุรกิจบริการ ได้แก่ ธุรกิจการท่องเที่ยว โรงแรม ธุรกิจรักษาความปลอดภัยธุรกิจบริการรักษาความสะอาด การขนส่ง โรงภาพยนตร์ โรงพยาบาล ธุรกิจนักร้อง ธุรกิจอาบอบนวดสปา เป็นต้น

ปัจจัยพื้นฐานในการประกอบธุรกิจ

ประภัสสร บุญมี (๒๕๕๐ : ๖๓-๖๖) หารายละเอียดของปัจจัยพื้นฐานของการประกอบธุรกิจไว้ดังนี้

๑. คน (Men or Manpower) หมายถึง ทรัพยากรมนุษย์ที่ท างานในกระบวนการของธุรกิจทั้งใช้แรงงานและความคิด ซึ่งศักยภาพทางกาย และจิตใจ คนเป็นองค์ประกอบในการบริหาร การผลิตการตลาด การเงิน และอื่น ๆ

๒. เงิน (Money) หมายถึง เป็นทุนส าคัญที่จะท าให้การด าเนินธุรกิจเป็นไปอย่างราบรื่นโดยเฉพาะการจัดหาวัสดุ อุปกรณ์ เครื่องมือ และแรงงาน ดังนั้นจึงมีความจ าเป็นในการหาผู้ร่วมทุนในการท าดูธุรกิจและขยายธุรกิจ แหล่งที่มาของทุนอีกแหล่งหนึ่ง คือ ธนาคาร หรือสถาบันทางการเงิน

๓. วัตถุดิบ (Material) หมายถึง ทรัพยากรธรรมชาติที่น ามาใช้ในการผลิต หากขาดวัตถุดิบในการผลิตแล้วโรงงานหรือกิจการนั้นก็ไม่สามารถอยู่รอดหรือเจริญรุ่งเรืองได้ ถ้าขาดวัตถุดิบแล้วการผลิตหยุดชะงักหรือกระทบกระเทือนจะท าให้ลูกค้าขาดความเชื่อถือและการค านี้เสียหาย ผลที่ตามมาคือการว่างงานของคนงาน เครื่องจักรไม่ได้ใช้ ประโยชน์อย่างค ึ่งค ึ่ง ดังนั้นเมื่อเลือกแหล่งผลิตที่ค ึ่งค ึ่งควรเป็นท าลे หรือที่ตั้งของแหล่งผลิตที่มีวัตถุดิบเพียงพอที่จะป้อนโรงงาน การขนส่งสะดวกจะได้ไม่เสียค่าใช้จ่ายของการขนส่งที่สูงเกินไป การมีแหล่งวัตถุดิบส ารองจะท าให้ธุรกิจไม่หยุดชะงัก ถ้าวัตถุดิบใกล้แหล่งผลิตหมดคลังสินค้า

๔. เครื่องจักร (Machine) หมายถึง อุปกรณ์ต่าง ๆ ที่ใช้เป็นเครื่องมือในการผลิต เครื่องทุนแรงท าให้ใช้แรงงานคนน้อยลง การผลิตออกมาได้รวดเร็ว มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น เช่น คอมพิวเตอร์ในส นักงาน อุปกรณ์ในส นักงาน ยานพาหนะ และอุปกรณ์อื่น ๆ ในการผลิต เป็นต้น

๕. การจัดการ (Management) หมายถึง การด านเนินงานตามภาระหน้าที่แบ่งกัน โดยมีการประสานงานระหว่างกัน แล้วท าให้งานบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ โดยค านึงถึงทรัพยากรที่มีอยู่

๖. ตลาด (Market) ผู้ด านเนินธุรกิจต้องศึกษาตลาดและวิจัยความต้องการของตลาด และต้องพัฒนาปรับปรุงสินค้าให้ทันสมัยตรงตามความต้องการของผู้บริโภค จึงจะท าให้ธุรกิจได้ผลก ไรเจริญรุ่งเรือง สามารถขยายกิจการได้ในทางตรงข้าม ถ้าธุรกิจขาดตลาดซึ่งเป็นแหล่งจ านหน่ายสินค้าและบริการแล้ว ธุรกิจย่อมด านเนินการไปไม่ได้ ผลผลิตที่ออกมาหากไม่เป็นที่ต้องการของผู้บริโภคไม่เป็นที่ต้องการของตลาด ธุรกิจนั้นต้องประสบกับการขาดทุน

๗. การปฏิบัติการ (Method) คือ การท างานตามหน้าที่ที่ได้รับผิดชอบในการผลิตสินค้าและบริการ ออกจ านหน่ายแก่ผู้บริโภคหรือลูกค้า เป็นกิจกรรมการผลิตจากทรัพยากรโดยตรงขององค์กรซึ่งประกอบด้วย บุคลากร สถานที่ผลิต ส่วนประกอบต่าง ๆ ในระบบ กระบวนการ การวางแผนและการควบคุมระบบ (Richard & Nicholas. ๑๙๙๐ อ้างถึงใน ประภัสสร บุญมี. ๒๕๕๐ : ๖๖)๘. การจูงใจ (Motivate) เป็นการศึกษาและน ำเอา

ความรู้ของพฤติกรรมและความต้องการของมนุษย์ตามหลักจิตวิทยาใช้ในการบริหารคนในองค์การธุรกิจ แรงจูงใจเกิดขึ้นภายในมนุษย์ทำให้เกิดพลังงาน อารมณ์และชักนำให้เกิดพฤติกรรม เป็นแรงผลักดันให้บุคคลเกิด พฤติกรรมเฉพาะอย่าง แรงจูงใจทางบุคคลเกิดขวัญและกำลังใจของพนักงานในการท างาน เช่น ถ้าพนักงานท างานโดยไม่มีความสุข ลา และมาสาย จะได้รับโบนัส ๒ เท่าของเงินเดือน เมื่อท างานครบ ๑ ปี

รูปแบบของธุรกิจ

ในประเทศไทยมีธุรกิจหลายรูปแบบ ผู้ที่ต้องการจะประกอบธุรกิจสามารถเลือกได้ตามความต้องการและเลือกตามเป้าหมายของแต่ละคนที่หวังผล ำไรจากธุรกิจนั้น ถ้าธุรกิจประสบความสำเร็จจะส่งผลให้ประเทศเจริญก้าวหน้าไปด้วย ซึ่งการประกอบธุรกิจมี ๓ ประเภท (สมพิศเล็กเพ็ญฟู และไพฑูรย์ นันตะสุนทร. ๒๕๔๘ : ๕-๗) ดังนี้

๑. ธุรกิจเจ้าของคนเดียว (Sole Proprietorship) ธุรกิจแบบนี้เป็นธุรกิจขนาดเล็กสามารถ ำเนินการได้ด้วยคน ำเดียว เริ่มจากการลงทุน การด ำเนินการซื้อขาย การตรวจสอบผลก ำไรที่เกิดจากการท ำธุรกิจเพียงคนเดียว ธุรกิจเจ้าของคนเดียวจัดตั้งง่าย มีกฎหมายควบคุมไม่มากนักเป็นการเปิดโอกาสให้ประชาชนได้ประกอบอาชีพได้มากขึ้น รูปแบบธุรกิจแบบนี้ ได้แก่ ร้านอาหารร้านขายต้นไม้ ร้านถ่ายเอกสารและเช่าเล่ม ร้านบริการเกมและอินเทอร์เน็ต เป็นต้น

๒. ธุรกิจแบบห้างหุ้นส่วน (Partnership) เป็นธุรกิจขนาดกลางที่ ำเอาทรัพย์สินของคนตั้งแต่ ๒ คนขึ้นไปมารวมกัน ตั้งแต่เงินทุนหรือสิ่งของเครื่องใช้ในการท างานมาด ำเนินงานร่วมกันการด ำเนินธุรกิจนี้อาจมอบหมายให้ใครคนใดคนหนึ่งหรือช่วยกันด ำเนินการก็ได้ ธุรกิจแบบห้างหุ้นส่วนมีกฎหมายที่ก ำหนดรายละเอียดไว้ เพื่อไม่ให้เกิดปัญหาต่าง ๆ เช่น การจัดตั้ง การเลิกกิจการ เป็นต้นการด ำเนินงานในธุรกิจแบบห้างหุ้นส่วนมี ๒ ประเภท คือ ๒.๑ ห้างหุ้นส่วนสามัญ (General Partnership) ด ำเนินธุรกิจตั้งแต่ ๒ คน ขึ้นไปตกลงใจประกอบธุรกิจร่วมกัน โดยที่บุคคลเหล่านั้นจะรับผิดชอบในสิ่งที่เกิดขึ้นในธุรกิจของตนเองทั้งหมดโดยไม่จ ำกตจ ำนวน ธุรกิจอาจจดทะเบียนหรือไม่ก็ได้ ถ้าจดทะเบียนก็เป็นนิติบุคคล คือ จะท ำธุรกรรมใด ๆ ท ำในชื่อของห้างหุ้นส่วนได้ ถ้าไม่จดทะเบียนก็ไม่เป็นนิติบุคคล ท ำธุรกรรมใดก็ท ำในชื่อของเจ้าของกิจการ แล้วจะมีผลในเรื่อง ๆ เช่น การเสียภาษี การด ำเนินการฟ้องร้องทางคดีความต่าง ๆ

๒.๒ ห้างหุ้นส่วนจ ำกต (Limited Partnership) เป็นธุรกิจที่มีลักษณะเหมือนกับห้างหุ้นส่วนสามัญ แต่จะมีการแบ่งหุ้นส่วนออกเป็น ๒ กลุ่ม คือ

๒.๒.๑ ห้างหุ้นส่วนจ ำกตความรับผิดชอบ เป็นการจ ำกตความรับผิดชอบของหุ้นส่วนตามจ ำนวนหุ้นที่ลงไป ซึ่งจะส่งผลไปถึงผลประโยชน์ที่จะได้รับจากการด ำเนินธุรกิจนั้นก็จ ำกตไปด้วย กิจการประเภทนี้กฎหมายจะบังคับไว้ว่าจะต้องจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลเท่านั้น

๒.๒.๒ ห้างหุ้นส่วนที่ไม่จ ำกตความรับผิดชอบ ซึ่งต้องรับผิดชอบร่วมกันในหนี้สินของห้างหุ้นส่วนโดยไม่จ ำกตจ ำนวน

๓. ธุรกิจแบบบริษัท (Company) เป็นธุรกิจขนาดกลางและขนาดใหญ่ โดยกิจการที่ต้องใช้เงินทุนมากและต้องใช้ผู้ประกอบการที่เป็นมืออาชีพซึ่งมีอยู่ ๒ ประเภท คือ

๓.๑ บริษัทจ ำกต (Company Limited) เป็นบริษัทที่ตั้งขึ้นตามประมวลกฎหมายแพ่ง และพาณิชย์ โดยมีการแบ่งทุนออกเป็นหุ้นมูลค่าเท่า ๆ กัน ผู้ถือหุ้นจะรับผิดชอบเท่าที่ตนเองถือหุ้นเท่านั้นเช่น ซื้อหุ้น ๒,๐๐๐ บาท จะรับผิดชอบเพียงเท่านั้น โดยจะต้องจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลเท่านั้น

๓.๒ บริษัทมหาชน จ ำกต (Public Company Limited) เป็นลักษณะบริษัทที่มีขนาดใหญ่มากขึ้นและต้องการใช้เงินลงทุนจ ำนวนมากมายมาประกอบกิจการ จึงต้อง ำเอาหุ้นออกขายให้ประชาชนทั่วไปที่สนใจมาซื้อหุ้น ซึ่ง

จะต้องมีเงื่อนไขมากมายในการน าบริษัทมหาชนเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เพื่อระดมทุนจากประชาชน ซึ่งจะทำให้รับภาระภาษีน้อยกว่าบริษัท กัด

สภาพสิ่งแวดล้อมภายนอกองค์การธุรกิจ

สภาพแวดล้อมภายนอกองค์การธุรกิจเป็นปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ในการด าเนินธุรกิจ(ประภัสสร บุญมี. ๒๕๕๐ : ๖๖-๗๒) ซึ่งประกอบด้วย๑. สภาพเศรษฐกิจ สภาพทางเศรษฐกิจสะท้อนถึงการผลิตสินค้าและการบริโภคของคนในประเทศ เนื่องจากการท ารุรกิจให้ประสบผลส าเร็จขึ้นอยู่กับปริมาณของผู้บริโภคและผู้มารับบริการ ดังนั้นถ้าสภาพเศรษฐกิจไม่ว่าจะอยู่ในภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ รุ่งเรืองหรือเกิดภาวะเงินเฟ้อก็ตาม มีผลกระทบต่อ การว่างงาน ความต้องการของผู้บริโภค ด้านภาษีอากร การใช้จ่ายของรัฐบาล และอัตราดอกเบี้ยอานาจซื้อของผู้บริโภค ระบบอัตราแลกเปลี่ยน รายได้ต่อหัว เป็นต้น ดังนั้นการจัดการธุรกิจจึงจ าเป็นที่จะต้องคาดคะเนถึงภาวะเศรษฐกิจในอนาคตด้วย แม้จะคาดคะเนได้ แต่บางครั้งก็ยังมีผิดพลาดได้ผู้บริหารธุรกิจควรมีวิสัยทัศน์และฉลาดพอที่จะปรับตัวหรือประคับประคองให้กิจการของตนด าเนินต่อไปได้

๒. คู่แข่ง ธุรกิจต้องมีการแข่งขันระหว่างกัน เพราะการจัดหาสินค้าหรือบริการให้แก่ลูกค้ากลุ่มเดียวกันอาจมีมากกว่าหนึ่งราย การแข่งขันมีหลายวิธี ได้แก่ การลดราคาสินค้าที่มีความแตกต่างกัน ทาเลที่ตั้ง การให้บริการ และการส่งเสริมการขายสินค้า แหล่งจัดหาทรัพยากร เป็นต้นนักธุรกิจบางรายท ารการลดราคาสินค้าของเขาให้ต่ำกว่าคู่แข่ง ซึ่งวิธีการนี้จะท าให้คู่แข่งลดราคาต่ำ ทาว่า วิธีนี้จึงอาจท าให้คู่แข่งบางรายต้องเลิกกิจการไปในปัจจุบัน ไม่นิยมท าร แต่นักธุรกิจหันมาร่วมมือกันมุ่งเน้นแข่งขันที่คุณภาพและบริการของสินค้ามากกว่าเครื่องมืออีกอย่างหนึ่งในการส่งเสริมการขายให้ชนะคู่แข่ง คือ การโฆษณา ซึ่งธุรกิจขนาดใหญ่จะมีรายได้ต่อการส่งเสริมการขายได้มากกว่า บางครั้งธุรกิจขนาดเล็กสามารถจะแข่งขันธุรกิจขนาดใหญ่ได้ในกรณีที่ธุรกิจขนาดเล็กท ารการส่งเสริมการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพมากกว่า การเอาชนะคู่แข่งนั้นจ ารเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องเสนอสินค้าและบริการให้แตกต่างจากคนอื่นผู้ผลิตพยายามท าให้สินค้าเขาแตกต่างออกไปจากสินค้าอื่นๆด้วยการออกแบบผลิตภัณฑ์และเน้นคุณภาพของสินค้า บางธุรกิจใช้ยี่ห้อสินค้าที่แตกต่างกัน บางธุรกิจอาศัยท าราเลที่ตั้งเป็นเครื่องมือในการแข่งขัน บางธุรกิจตั้งราคาเท่ากันหรือถูกกว่า แต่มีการให้บริการสินเชื่อกับคู่แข่งชนะได้ การขนส่งที่ไม่คิดราคา ความเร็วและบริการหลังการขาย อาจชนะใจผู้บริโภคได้

๓. สภาพสังคมและวัฒนธรรม ธุรกิจขนาดใหญ่ที่มีคนจ ารนวนมาก โดยทั่วไปคนงานจะก่อตั้งสหภาพแรงงานขึ้นเพื่อคุ้มครองและพิทักษ์รักษาผลประโยชน์ของตน ตลอดจนต่อสู้เรียกร้องสิทธิโยชน์ต่าง ๆ ของตน หากนายจ้างสนองตอบไม่ได้และไม่ตกลงกัน อาจน ารไปสู่การนัดหยุดงานธุรกิจบางแห่งยังมีได้ให้ความช่วยเหลือทางด้านการว่าจ้างและฝึกอบรมคนพิการและให้ความสนใจโดยเฉพาะอย่างยิ่งคนที่เพ็งจะพ้นโทษหรือทหารผ่านศึกธุรกิจจะต้องพิจารณาถึงผลกระทบทั้งปัจจุบัน และระยะยาวที่เกิดจากการกระท ารของธุรกิจที่มีต่อสภาพแวดล้อม และบุคคลที่อาศัยอยู่ในสภาพแวดล้อมดังกล่าวนี้ นอกจากนี้จากการตอบสนองความต้องการทางด้านสินค้าและบริการ นักธุรกิจได้รับความกดดันเพื่อให้มีการพิจารณาปัจจัยทางด้านสภาพแวดล้อมหลาย ๆ อย่างด้วยกัน คือ (๑) ธุรกิจจะต้องหาแนวทางใช้พลังงานและที่ดินให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น (๒) ธุรกิจต้องรับผิดชอบต่อไม่ให้อากาศเสีย (๓) ธุรกิจต้องพิจารณาไม่ให้เกิดผลกระทบทางเคมีที่จะเกิดขึ้นกับคน สัตว์ และต้นไม้ (๔) ธุรกิจต้องผลิตสินค้าและบริการให้เข้าสู่มาตรฐานสากล ISO ๙๐๐๐-๑๔๐๐๐ และได้มาตรฐานการผลิตกับสิ่งแวดล้อมการพิจารณาถึงสภาพแวดล้อมจะมีผลกระทบต่อการปฏิบัติงานของธุรกิจ หลายๆอย่างด้วยกัน เช่น เมื่อธุรกิจจะต้องท ารการตัดสินใจเลือกท าราเลที่ตั้งของโรงงาน ผู้บริหารธุรกิจจะต้องพิจารณาถึงผลกระทบต่าง ๆ ที่เกิดจากการด าเนินงานของโรงงานที่มีต่อประชาชนและทรัพยากรธรรมชาติภายในชุมชนนั้น การเลือกกระบวนการผลิต การขนส่งสินค้า และการหีบห่อย่อมจะมีผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมทั้งสิ้น

๔. กฎหมายและการเมือง องค์การธุรกิจจะเกี่ยวข้องกับกฎหมาย ๓ ประเภท คือ กฎหมายป้องกันผูกขาด กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับแรงงาน และกฎหมายคุ้มครองผู้บริโภค และยังมีกฎหมายอื่นอีกเช่น กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการค้าก ารไ

เกินควร กฎหมายห้ามกักตุนสินค้า ภาวะทางการเมืองก็เช่นเดียวกันกับเศรษฐกิจ คือ หากเสถียรภาพทางการเมืองมั่นคงจะท าให้บรรยากาศทางเศรษฐกิจสดใสขึ้นด้วย ความเสี่ยงในการลงทุนอาจจะน้อยลง แต่ถ้าภาวะทางการเมืองอยู่ในสภาพฉุกเฉินอาจจะท าให้การจ าหน่ายสินค้าลดน้อยลง

๕. เทคโนโลยี หมายถึง “ในการประกอบธุรกิจไม่ว่าประเภทใดก็ตาม ผลก ำไรเป็นแรงจูงใจที่ส าคัญที่สุด การที่จะได้มาซึ่งผลก ำไรดังกล่าว องค์การธุรกิจจะต้องปรับปรุงพัฒนาวิธีการผลิตพัฒนาสินค้า นวัตกรรมใหม่ ๆ มาใช้ตลอดจนการมีเครื่องจักรที่มีสมรรถภาพสูง ในปัจจุบันเทคโนโลยีทางคอมพิวเตอร์มีความส าคัญต่อองค์การธุรกิจที่จะท ำให้เป็นผู้นำ ในด้านต่าง ๆ การลงทุนและการตลาดต่อไป ถ้าไม่ท ำการพัฒนาปรับปรุงอาจจะพ่ายแพ้แก่คู่แข่ง การประกอบธุรกิจไม่ว่าจะเป็นการผลิตสินค้าหรือบริการ มีปัจจัยหลายอย่างที่มีอิทธิพลต่อผู้ซื้อ หรือผู้บริโภค ซึ่งอาจท ำให้พวกเขาซื้อสินค้าและบริการชนิดใดชนิดหนึ่งปัจจัยเหล่านี้ แบ่งได้เป็น ๒ ประเภท คือ (๑) สิ่งทีก ำหนดความสามารถของผู้บริโภคส ำหรับการซื้อขาย (๒) สิ่งทีก ำหนดความเต็มใจของผู้บริโภคส ำหรับการซื้อสินค้า” ในปัจจุบันการท ำธุรกิจอาศัยระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ตมากขึ้นเรื่อย ๆ และระบบออนไลน์อื่น ๆ แม้กระทั่งธุรกิจขนาดเล็ก อาศัยเล็กขายผ่าน facebook โปรแกรมไลน์ในโทรศัพท์มือถือเป็นต้น โดยสามารถแสดงภาพได้อย่างชัดเจน กลุ่มลูกค้าวัยรุ่นนิยมมาก

๖. การค้าระหว่างประเทศ “เป็นกิจกรรมของการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการต่าง ๆ ระหว่างกันขององค์กรธุรกิจ ทั้งเอกชนและรัฐบาล ซึ่งเกี่ยวข้องด ำเนินการในต่างประเทศ ตั้งแต่สองประเทศขึ้นไป ดังนั้น ประเทศใดจะท ำหรือผลิตสินค้าจะต้องค ำนึงถึงปัจจัยต่าง ๆ ทีมีส่วนทีจะกระทบหรือเอื้อประโยชน์ต่อธุรกิจ เช่น ระบบเศรษฐกิจ การเมืองการปกครอง ความเชื่อ ศาสนา วัฒนธรรมและสังคมประเพณี การค้าระหว่างประเทศ ท ำให้เกิดธุรกิจส่งออกสินค้า ซึ่งเป็นการขายและส่งผลิตภัณฑ์หรือวัตถุดิบ ไปยังประเทศคู่ค้า และท ำให้เกิดธุรกิจน ำเข้าสินค้า โดยธุรกิจในประเทศสั่งซื้อวัตถุดิบหรือผลิตภัณฑ์ส ำเร็จรูปจากต่างประเทศ”



๖. แบบฝึกหัด/แบบทดสอบ

แบบฝึกหัดที่ ๑

ข้อที่ ๑: การพ่นสีรถยนต์มีวัตถุประสงค์หลักเพื่ออะไร?

- A. เพื่อให้รถเสียงเงียบ
- B. เพื่อป้องกันรังสี UV
- C. เพื่อป้องกันสนิมและเพิ่มความสวยงาม
- D. เพื่อเพิ่มน้ำหนักให้รถยนต์

ข้อที่ ๒: สีที่ใช้พ่นรถยนต์โดยทั่วไปแบ่งออกเป็นกี่ชั้นหลัก?

- A. ๑ ชั้น
- B. ๒ ชั้น
- C. ๓ ชั้น
- D. ๔ ชั้น

ข้อที่ ๓: สิ่งใดจำเป็นต้องทำก่อนการพ่นสีรถยนต์?

- A. ขัดเงารถ
- B. ล้างและเตรียมพื้นผิวให้สะอาด
- C. เติมน้ำมัน
- D. เติมน้ำมันให้เต็มถัง

ข้อที่ ๔: อันตรายที่อาจเกิดจากการพ่นสีในที่อับอากาศคืออะไร?

- A. ผิวแห้ง
- B. หายใจลำบากจากการสูดไอสารเคมี
- C. สิวแห่ง
- D. รถเป็นรอย

ข้อที่ ๕: อุปกรณ์ป้องกันตัวที่จำเป็นสำหรับผู้พ่นสีรถยนต์คืออะไร?

- A. ถุงมืออย่างเดียว
- B. หมวกกันน็อก
- C. หน้ากากกันไอสารเคมี, ถุงมือ, แวนตา
- D. ผ้าขหนูคลุมจมูก

๗. เอกสารอ้างอิง (ขึ้นหน้าใหม่)

๑. หนังสือเรียนประกอบการสอนวิชาธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์

๘. ภาคผนวก (เฉลยแบบฝึกหัด เฉลยแบบทดสอบ ฯ)

เฉลยแบบฝึกหัดที่ ๑

ข้อที่ ๑: การพ่นสีรถยนต์มีวัตถุประสงค์หลักเพื่ออะไร?

- A. เพื่อให้รถเสียงเงียบ
- B. เพื่อป้องกันรังสี UV
- C. เพื่อป้องกันสนิมและเพิ่มความสวยงาม
- D. เพื่อเพิ่มน้ำหนักให้รถยนต์

ข้อที่ ๒: สีที่ใช้พ่นรถยนต์โดยทั่วไปแบ่งออกเป็นกี่ชั้นหลัก?

- A. ๑ ชั้น
- B. ๒ ชั้น
- C. ๓ ชั้น
- D. ๔ ชั้น

ข้อที่ ๓: สิ่งใดจำเป็นต้องทำก่อนการพ่นสีรถยนต์?

- A. ขัดเงารถ
- B. ล้างและเตรียมพื้นผิวให้สะอาด
- C. เติมน้ำมัน
- D. เติมน้ำมันให้เต็มถัง

ข้อที่ ๔: อันตรายที่อาจเกิดจากการพ่นสีในที่อับอากาศคืออะไร?

- A. ผิวแห้ง
- B. หายใจลำบากจากการสูดไอสารเคมี
- C. สีส้มแห้ง
- D. รถเป็นรอย

ข้อที่ ๕: อุปกรณ์ป้องกันตัวที่จำเป็นสำหรับผู้พ่นสีรถยนต์คืออะไร?

- A. ถุงมืออย่างเดียว
- B. หมวกกันน็อก
- C. หน้ากากกันไอสารเคมี, ถุงมือ, แวนตา
- D. ผ้าขนหนูคลุมจมูก

บันทึกหลังการสอน

๑. ผลการจัดการเรียนรู้ตามแผนการสอน

๑.๑ วัน เดือน ปีสอนครั้งที่ สาขา/ชั้นปีจำนวนผู้เรียน.....คน
มาเรียนปกติ.....คน ขาดเรียน.....คน ลาป่วย.....คน ลากิจ.....คน มาสาย.....คน

๑.๒ หัวข้อเรื่อง/เนื้อหา สาระ :

☐ สอนครบตามหัวข้อเรื่องในแผนฯ ☐ สอนไม่ครบเนื่องจาก.....

๑.๓ กิจกรรม/วิธีการสอน

☐ ครูแนะนำและบอกจุดประสงค์ ☐ ครูอธิบาย/ถาม-ตอบ/สาธิต/

☐ ทำแบบทดสอบก่อนเรียน ☐ ทำแบบทดสอบหลังเรียน

☐ ทำแบบฝึกหัด/โจทย์ปัญหา ☐ ทำใบกิจกรรม/ใบงาน

☐ อื่นระบุ).....

๑.๔ สื่อการเรียนรู้/แหล่งการเรียนรู้ :

๒. ผลการเรียนรู้ของผู้เรียน/ผลการสอนของครู/ปัญหาที่พบ

๒.๑ การวัดผลและประเมินผล/ผลการเรียนรู้ของผู้เรียน :

๒.๒ สมรรถนะที่ผู้เรียนได้รับ :

๒.๓ สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม และค่านิยม :

๒.๔ ผลการสอนของครู :

๒.๕ ปัญหาที่นำไปสู่การวิจัย :

๓. แนวทางการพัฒนาคุณภาพการสอน

๓.๑ ผลการใช้และปรับปรุงแผนการสอนครั้งนี้ :

๓.๒ แนวทางพัฒนาคุณภาพวิธีสอน/สื่อ/การวัดผล/เอกสารช่วยสอน

	แผนการจัดการเรียนรู้	หน่วยที่ ...๒
	รหัส ๒๐๑๔๔-๒๐๑๕ ชื่อวิชา ธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์	สอนครั้งที่ ๔-๖
	ชื่อหน่วยการเรียนรู้ หลักการดำเนินธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์	ทฤษฎี ๒ ชม. ปฏิบัติ ๐ ชม.

๑. ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับหน่วยการเรียนรู้

ธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์ คือ ธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้องกับการซ่อมแซมและปรับปรุงสภาพรถยนต์ที่เสียหาย เช่น ตัวถังบุบ สีลอก หรือเกิดอุบัติเหตุ โดยให้บริการตั้งแต่การประเมินความเสียหาย การซ่อมตัวถัง การพ่นสี ไปจนถึงการตกแต่งและขัดเงาเพื่อให้กลับมาสภาพดี

๒. อ้างอิงมาตรฐาน/เชื่อมโยงกลุ่มอาชีพ

-

๓. สมรรถนะประจำหน่วย

๑. อธิบายส่วนประกอบสีพ่นรถยนต์ได้
๒. อธิบายขั้นตอนการแห้งตัวของสีพ่นรถยนต์ได้
๓. อธิบายประเภทสีพ่นรถยนต์ได้
๔. อธิบายสีรองพื้นและสีโป๊วตัวถังรถยนต์ได้
๕. อธิบายสีพื้นกลบรอยและคุณสมบัติทินเนอร์ได้
๖. มีกิจนิสัยในการทำงานที่ดีมีความประณีต รอบคอบ ปลอดภัย มีจิตสำนึกที่ดีในการบำรุงรักษาเครื่องมือ อุปกรณ์ และรักษาสภาพแวดล้อม

๔. จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

๑. เข้าใจเกี่ยวกับพื้นฐานเกี่ยวกับงานพ่นสีรถยนต์
๒. เข้าใจเกี่ยวกับการใช้วัสดุ เครื่องมือและอุปกรณ์งานพ่นสีรถยนต์
๓. สามารถเลือกใช้ วัสดุ เครื่องมือและอุปกรณ์งานพ่นสีรถยนต์
๔. สามารถผสมสีและพ่นสีรถยนต์ตามคู่มือผลิตภัณฑ์
๕. มีกิจนิสัยในการทำงานที่ดีมีความประณีต รอบคอบ ปลอดภัยมีจิตสำนึกที่ดีในการบำรุงรักษาเครื่องมืออุปกรณ์และรักษาสภาพแวดล้อม

๕. สารการเรียนรู้

๑. ส่วนประกอบสีพ่นรถยนต์
๒. ขั้นตอนการแห้งตัวของสีพ่นรถยนต์
๓. ประเภทสีพ่นรถยนต์
๔. สีรองพื้นและสีโป๊วตัวถังรถยนต์
๕. สีพื้นกลบรอยและคุณสมบัติทินเนอร์

๖. กิจกรรมการเรียนรู้

๑. ครูทักทายและตรวจสอบรายชื่อนักศึกษา แลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารของวิทยาลัยฯ
๒. ครูแนะนำคำอธิบายรายวิชาจุดประสงค์ของรายวิชา และสมรรถนะรายวิชา และเป้าหมายของการศึกษา
๓. ครูแนะนำเกณฑ์การให้คะแนน การวัดประเมินผล การลา และจำนวนคาบที่ขาดได้
๔. ครูชี้แจงวัตถุประสงค์ของการเรียน เรื่อง การบำรุงรักษาสีรถยนต์
๕. นักเรียนทำแบบทดสอบก่อนเรียนหน่วยที่ ๖

๖. นักเรียนรับฟังคำเฉลยแบบทดสอบก่อนเรียน หน่วยที่ ๖ จากครู
๗. ครูสำรวจความพร้อมของนักเรียน

๗. สื่อและแหล่งการเรียนรู้

๑. แบบประเมินผล
๒. ใบงาน
๓. หนังสือเรียน

๘. หลักฐานการเรียนรู้

๘.๑ หลักฐานความรู้

๑. เตรียมความพร้อมเรียน
๒. เตรียมเอกสารประกอบการเรียนรู้

๘.๒ หลักฐานการปฏิบัติงาน

๑. เตรียมจัดบันทึก

๙. การวัดและประเมินผล

๙.๑ เกณฑ์การปฏิบัติงาน

๑. สังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
๒. ตรวจกิจกรรมส่งเสริมคุณธรรมนำความรู้
๓. ตรวจแบบประเมินผลการเรียนรู้

๙.๒ วิธีประเมิน

๑. แบบสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
๒. แบบประเมินผลการเรียนรู้

๙.๓ เครื่องมือประเมิน

๑. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล ต้องไม่มีช่องปรับปรุง
๒. แบบประเมินผลการเรียนรู้มีเกณฑ์ผ่าน ๕๐%

๑๐. บันทึกผลหลังการจัดการเรียนรู้

๑๐.๑ ข้อสรุปหลังการจัดการเรียนรู้

๑๐.๒ ปัญหาที่พบ

๑๐.๓ แนวทางแก้ปัญหา

	ใบความรู้ ที่ ๒	หน่วยที่ ... ๒
	รหัส ๒๐๑๔๔-๒๐๑๕ ชื่อวิชา ธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์	สอนครั้งที่ ๔-๖
	ชื่อหน่วยการเรียนรู้ หลักการดำเนินธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์	ทฤษฎี ๒ ชม. ปฏิบัติ ๐ ชม.

๑. ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับหน่วยการเรียนรู้

หลักการดำเนินธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์

๒. อ้างอิงมาตรฐาน/เชื่อมโยงกลุ่มอาชีพ

-

๓. สมรรถนะประจำหน่วย

แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการดำเนินธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์

๔. จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

๑. เข้าใจเกี่ยวกับพื้นฐานเกี่ยวกับหลักการดำเนินธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์
๒. เข้าใจเกี่ยวกับการใช้วัสดุ เครื่องมือและอุปกรณ์งานพ่นสีรถยนต์
๓. มีกิจนิสัยในการทำงานที่ดีมีความประณีต รอบคอบ ปลอดภัยมีจิตสำนึกที่ดีในการบำรุงรักษาเครื่องมืออุปกรณ์และรักษาสภาพแวดล้อม

๕. เนื้อหาสาระ

ความรู้พื้นฐานในการจัดการธุรกิจ

ในปัจจุบันความรู้ทางด้านการบริหารจัดการมีความสำคัญและเป็นที่นิยมนำมาขึ้นเรื่อยๆ ผู้ที่ประกอบวิชาชีพทางด้านต่างๆ แม้จะไม่ใช่เจ้าของธุรกิจ เรียกว่า "เป็นมนุษย์เงินเดือน" นั้นเองก็ยังคงต้องศึกษาวิชาการเหล่านี้ทั้งนี้ เพราะมีผลต่อเรื่องของภาวะ ผู้นำ และส่งผลกระทบต่อความก้าวหน้าในอาชีพ และโดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ที่ต้องการจะประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัวไม่ว่าจะเป็นการขายสินค้าและบริการประเภทใดๆก็ตาม ความเข้าใจในการบริหารจัดการยังเป็นเรื่องที่สำคัญยิ่งขึ้นเพราะหมายถึงความอยู่รอดของธุรกิจของตน คำว่า "การบริหาร" (Administration) และ "การจัดการ" (Management) หากเป็นความหมายเชิงกว้างทั่วไป ปัจจุบันสามารถใช้แทนกันได้ก็สื่อความได้เข้าใจตรงกัน หากเป็นความหมายเชิงแคบหรือชี้เฉพาะจะมีความแตกต่างกัน เล็กน้อย สำหรับประเทศไทยจะนิยมที่จะใช้คำว่าจัดการ กับธุรกิจเอกชนมากกว่าเพราะเป็นความหมายที่สื่อให้เห็นถึงแนวทางปฏิบัติ องค์การทุกแห่งให้ความสำคัญกับการจัดการมากเนื่องจากเป็นที่ยอมรับกันว่าองค์การที่มีระบบการจัดการที่ดีจะทำให้้องค์การประสบความสำเร็จมากกว่าองค์การที่มีการจัดการด้อยประสิทธิภาพ คำว่าองค์การในที่นี้หมายถึงหน่วยธุรกิจนั่นเอง (องค์การมีความหมายกว้างกว่า)

ความหมายของธุรกิจและการประกอบธุรกิจ

พจนานุกรมราชบัณฑิตยสถานได้ให้ความหมายของคำว่า "ธุรกิจ" ไว้ ๒ ความหมายคือ

๑. ธุรกิจ หมายถึง การงานประจำเกี่ยวกับอาชีพค้าขาย หรือกิจการอย่างอื่นที่สำคัญและไม่ใช่ว่าราชการ
๒. ธุรกิจ หมายถึง การประกอบกิจการในทางเกษตรกรรม อุตสาหกรรม หัตถกรรมพาณิชยกรรม การบริหาร หรือกิจการอย่างอื่นเป็นการค้าสำหรับนักวิชาการหลายท่านได้ให้ความหมายของธุรกิจหรือการประกอบการธุรกิจไว้ต่างๆ ดังนี้

ธุรกิจ หมายถึง กิจกรรมใดๆ ก็ตามที่ทำให้เกิดมีสินค้า หรือบริการขึ้น แล้วมีการแลกเปลี่ยนซื้อขายกัน และมีวัตถุประสงค์จะได้ประโยชน์จากการกระทำกิจกรรมนั้น นั่นคือ

- (๑) มีการผลิตสินค้าและบริการ
- (๒) มีการซื้อขาย แลกเปลี่ยน จำหน่ายและกระจายสินค้า และ
- (๓) มีประโยชน์จากกิจกรรมคือกำไร (กรองแก้วอยู่สุข และคณะ, ๒๕๓๖, หน้า ๑)

ขอบเขตความรับผิดชอบของธุรกิจ

การศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจ หมายถึง การศึกษาถึงการดำเนินงานหรือวิธีปฏิบัติงานทางด้านธุรกิจ ซึ่งจะต่างกับการศึกษาทางด้านหลักเศรษฐศาสตร์ ซึ่งเป็นหลักการที่ว่าด้วยทฤษฎีระบบเศรษฐกิจ กล่าวคือธุรกิจจะว่าด้วยวิธีการดำเนินงานหรือกิจกรรมการผลิต และการจำหน่ายสินค้าและบริการแต่เศรษฐศาสตร์จะเป็นการศึกษาเพื่อพิจารณาวิเคราะห์การผลิตและการจำหน่ายสินค้าและบริการของหน่วยธุรกิจนั่นเอง ในการประกอบธุรกิจของเอกชนมีจุดมุ่งหมายสูงสุดคือเพื่อหวังผลกำไร (กำไรในที่นี้สามารถทราบได้จากการหาผลต่างระหว่างรายได้กับต้นทุนสินค้าและบริการนั้นๆ หากรายได้สูงกว่าต้นทุนก็ถือเป็นกำไร แต่หากต้นทุนสูงกว่ารายได้ก็ถือเป็นการขาดทุน) อย่างไรก็ตามธุรกิจก็ต้องมีความรับผิดชอบต่อในด้านอื่นๆ ด้วย เราสามารถจำแนกขอบเขตความรับผิดชอบของธุรกิจ ได้ดังนี้

๑. ความรับผิดชอบต่อเศรษฐกิจของประเทศหน่วยธุรกิจใดๆก็ตามในประเทศ ถือเป็นส่วนหนึ่งของระบบเศรษฐกิจของประเทศนั้นๆ มีส่วนสร้างผลผลิตหรือที่เรียกว่าผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติให้กับประเทศ และมีส่วนที่จะทำให้เศรษฐกิจของประเทศเติบโต ทำให้ประชาชนในประเทศอยู่ดีกินดี สร้างงาน สร้างรายได้ให้กับประชาชน ดังได้กล่าวไปแล้วในบทที่ ๑

๒. ความรับผิดชอบต่อสังคมหน่วยธุรกิจใดๆ จะต้องสร้างผลผลิตที่มีคุณภาพสู่สังคม เพื่อให้สังคมมีความเจริญก้าวหน้า หากผลิตสิ่งที่ด้อยคุณภาพหรือเป็นภัยต่อสังคม จะทำให้สังคมค่อยๆเสื่อมโทรมประชาชนได้รับผลกระทบ และผลสะท้อนในทางลบเหล่านั้น จะย้อนกลับสู่หน่วยธุรกิจหรือองค์กรเหล่านั้นในที่สุด หน่วยธุรกิจทุกหน่วยต้องยอมรับว่าเป็นส่วนหนึ่งของสังคม จะอยู่รอดได้ต้องอาศัยสังคมเกื้อหนุน ดังนั้นหน่วยธุรกิจจะต้องเกื้อหนุนสังคมด้วยเช่นเดียวกัน

๓. ความรับผิดชอบในการบริหารจัดการผู้บริหาร หรือผู้จัดการ ซึ่งเป็นระดับชั้นหัวหน้า เป็นผู้นำที่จะนำพาหน่วยธุรกิจของตนให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่องค์กรตั้งไว้ จะต้องรับผิดชอบต่อการทำงานของหน่วยธุรกิจให้เป็นไปตามแผนที่กำหนด และต้องมีการควบคุมตรวจสอบให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อยมีประสิทธิภาพ บรรลุวัตถุประสงค์ หากหน่วยธุรกิจประสบกับความล้มเหลว ผู้บริหารหรือผู้จัดการจะต้องรับผิดชอบต่อ

๔. ความรับผิดชอบต่อความเป็นเจ้าของในฐานะที่เป็นเจ้าของซึ่งหมายถึงเจ้าของเงินทุนที่นำมาลงทุนในหน่วยธุรกิจ จะต้องประกอบธุรกิจให้ได้ผลกำไร และต้องรับผิดชอบต่อความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับการนำเงินมาลงทุนหมายความว่าเงินทุนที่นำมาลงทุนนี้ อาจประสบกับกำไรหรือขาดทุนก็ได้ นอกจากนี้ต้องรับผิดชอบต่อการหาแหล่งเงินทุนให้เพียงพอต่อความต้องการใช้ของหน่วยธุรกิจด้วย

๕. ความรับผิดชอบต่อทรัพยากรมนุษย์ในองค์การทรัพยากรมนุษย์ในองค์การ หมายถึง พนักงานในหน่วยธุรกิจนั้นๆนั่นเอง ในฐานะที่เป็นนายจ้างจะต้องรับผิดชอบต่อลูกจ้างในเรื่องของการจ่ายค่าตอบแทนที่เหมาะสม และในฐานะของหัวหน้าที่ต้องดูแลลูกน้องให้มีความอยู่ดีกินดี ตามอัตภาพเท่าที่สามารถทำได้ เพราะพนักงานทุกคนที่เข้ามาทำงานก็เพื่อปรารถนาจะสร้างความอยู่ดีกินดีให้กับครอบครัวของตน ได้ค่าตอบแทนหรือเงินพอเลี้ยงชีพของตนและครอบครัว

ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการบริหารธุรกิจ

๑. ปัจจัยแวดล้อมภายใน (Internal Environment) หมายถึงปัจจัยภายในหน่วยธุรกิจ ที่มีผลกระทบต่อการดำเนินกิจกรรมต่างๆในธุรกิจได้แก่

๑.๑ นโยบาย (Policies) นโยบายของธุรกิจจะต้องมีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของหน่วยธุรกิจ นโยบายยังแบ่งเป็น นโยบายด้านต่างๆ เช่น นโยบายการผลิต นโยบายการตั้งราคา นโยบายการขยายตลาด เป็นต้น

๑.๒ ภารกิจ (Mission) ภารกิจหรือพันธกิจของหน่วยธุรกิจ สร้างขึ้นมาเพื่อให้ทราบว่าตนจะต้องทำภารกิจอะไรบ้าง จึงจะทำให้หน่วยธุรกิจของตนได้รับผลกำไรหรือบรรลุวัตถุประสงค์ของหน่วยธุรกิจในด้านอื่นๆด้วย

๑.๓ วัฒนธรรมองค์กร (Corporate culture) วัฒนธรรมองค์กร คือ สิ่งที่มีบุคคลส่วนใหญ่ในหน่วยธุรกิจประพฤติปฏิบัติเป็น ประเพณี จนเกิดเป็น วัฒนธรรมองค์กร ดังนั้นวัฒนธรรมองค์กรจึงมีผลกระทบต่อกิจกรรมหรือวิถีทางการดำเนินงานของคนในองค์กร

๑.๔ องค์กรไม่เป็นทางการ (Informal organization) องค์กรหรือหน่วยธุรกิจจะมีกลุ่มคนในหน่วยธุรกิจที่มีลักษณะของความสัมพันธ์ส่วนตัวเกิดขึ้น อันเนื่องมาจาก ทศนคติค่านิยม ความเชื่อ ฯลฯ เหมือนกันบางอย่างหนึ่ง รวมตัวขึ้น และอาจดำเนินกิจกรรมของธุรกิจโดยไม่เป็นไปตามโครงสร้างองค์กร เราเรียกว่าองค์กรที่ไม่เป็นทางการ กลุ่มเหล่านี้ อาจทำให้การทำงานลื่นไหลดีขึ้น และสร้างขวัญกำลังใจจากการมีกลุ่ม มีสังคมของตนเอง แต่หากมีมากเกินไปอาจนำไปสู่ความขัดแย้ง การทำงานล่าช้า ระบบการทำงานตามโครงสร้างองค์กรต้องเสียไปเป็น นต้น

๑.๕ สไตล์การบริหารงานของผู้บริหาร (Management style of leader) เป็น เรื่องที่ต้องยอมรับให้ได้ว่า การเปลี่ยนแปลงต่างๆในองค์กรหรือหน่วยธุรกิจนั้น อาจเกิดจากบุคคลเพียงคนเดียว หรือบุคคลกลุ่มน้อยกลุ่มหนึ่งในหน่วยธุรกิจเท่านั้น ซึ่งก็คือ ผู้บริหาร นั่นเอง เมื่อเปลี่ยนผู้นำ ผู้บริหารใหม่ นโยบายต่างๆก็อาจเปลี่ยนแปลง ส่วนจะเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางใดนั้น ก็ต้องขึ้นอยู่กับ สไตล์การบริหารงานของผู้บริหาร นั้นๆ

๑.๖ กลุ่มลูกจ้าง (Employees) กลุ่มของลูกจ้าง เป็น กลุ่มของบุคคลที่ต้องปฏิบัติตามนโยบายของหน่วยธุรกิจ ความสามารถของลูกจ้างจะส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพและประสิทธิผลของงาน อีกทั้งจะเกี่ยวข้องกับกิจกรรมการบริหารทรัพยากรมนุษย์ของหน่วยธุรกิจด้วย เช่นการคำนึงถึงความพึงพอใจของลูกจ้าง ทั้งนี้ก็เพื่อป้องกันปัญหา ความขัดแย้ง การลาออก หรือการร้องทุกข์ เป็นต้น

๒. ปัจจัยแวดล้อมภายนอก (External Environment)

หมายถึงปัจจัยแวดล้อมภายนอกหน่วยธุรกิจที่มีผลกระทบต่อการบริหารจัดการในหน่วยธุรกิจอันได้แก่

๒.๑ ตลาดแรงงาน (The Labor force) หน่วยธุรกิจแต่ละแห่งจะได้รับผลกระทบด้านตลาดแรงงานมากน้อยต่างกัน บางธุรกิจต้องคำนึงถึงตลาดแรงงานมาก หากเป็น แรงงานที่หายากนั้นก็ต้องคำนึงถึง ตลาดแรงงานในแต่ละสาขาวิชาชีพด้วย ว่า ล้นตลาด หรือ ขาดตลาดเพราะหากแรงงานในสาขาวิชาชีพนั้นล้นตลาด เราก็ไม่จำเป็น

ไม่ต้องใช้นโยบายเชิงรุก ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายมาก หรือหากแรงงานในสายวิชาชีพนั้น ขาดตลาด เราจะได้เตรียมการรองรับ และแสวงหาดูว่าจะหากกลุ่มคนเป้าหมายที่ต้องการเหล่านั้นได้จากที่ไหน อาจต้องทุ่มงบประมาณมากกว่าสายวิชาชีพอื่น หรือต้องฝึกอบรมพัฒนามากเป็นพิเศษ เป็นต้น

๒.๒ สหภาพแรงงาน (Unions) สำหรับสหภาพแรงงาน อาจจัดเป็น ปัจจัยแวดล้อมภายในหน่วยธุรกิจก็ได้ เพราะคนในสหภาพแรงงานอาจเป็น คนในหน่วยธุรกิจเดียวกันทั้งหมด ในปัจจุบัน กฎหมายอนุญาตให้มีการตั้งสหภาพแรงงานในองค์กรได้ สหภาพแรงงาน คือ กลุ่มสมาคมของลูกจ้าง นั่นเอง การดำเนินงานของหน่วยธุรกิจย่อมต้องได้รับผลกระทบจากสหภาพแรงงานไม่มากนักน้อย เพราะตั้ง ขึ้นมาเพื่อปกป้องผลประโยชน์ของลูกจ้าง

๒.๓ การแข่งขัน (Competition) การแข่งขันจากสภาพแวดล้อมภายนอก โดยเฉพาะในยุคที่ไร้พรมแดน เช่นปัจจุบันนี้ ทำให้การแข่งขันรุนแรงขึ้น หน่วยธุรกิจต้องสามารถตั้งรับ และปรับตัวให้สามารถยืนหยัดอยู่ในสนามแข่งขันที่รุนแรงในขณะนี้ได้ ทั้งการแข่งขันในระดับประเทศและระดับโลก

๒.๔ ลูกค้า (Consumer) มีคำกล่าวไว้ว่า ลูกค้าคือพระเจ้า เพราะลูกค้าคือตัวแปรสำคัญที่จะทำให้หน่วยธุรกิจอยู่รอดได้ ดังนั้นหน่วยธุรกิจต้องปรับตัวตามพฤติกรรมของผู้บริโภคให้ได้ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภค นั้นหมายถึงการบริหารจัดการต่างๆทุกด้านในหน่วยธุรกิจต้องคำนึงถึงลูกค้าเป็น หลัก ควรหมดยุคสมัยของพนักงานที่ใช้คำพูด หรือกิริยาไม่สุภาพต่อลูกค้าเสียที ทั้งนี้ก็เนื่องมาจากการแข่งขันด้วยนั่นเอง

๒.๕ กฎหมาย (Legal consideration) กฎหมาย โดยเฉพาะกฎหมายธุรกิจรวมถึงเรื่องของภาษีอากรที่ต้องจ่าย ดังนั้นหน่วยธุรกิจต้องศึกษาข้อมูลและติดตามสถานการณ์ ข้อมูลข่าวสารทางด้านนี้ให้ทันสมัยตลอด เช่น เรื่องของการจ้างงาน เด็กอายุเท่าใดจึงจะจ้างได้ การให้ค่าตอบแทนขั้นต่ำอยู่ที่กี่ยกบาทของจังหวัดที่ตนเปิด ธุรกิจอยู่ ต้องให้เงินชดเชยกรณีใดบ้างสวัสดิการใดบ้างที่ต้องให้บุคลากร หรือแม้แต่การจ้างแรงงานต่างด้าว เป็นต้น

๒.๖ เศรษฐกิจ (Economic) สภาพเศรษฐกิจ มีผลกระทบต่อทุกอย่าง เพียงแต่อาจมากน้อยไม่เท่ากัน โดยทั่วไปหากเศรษฐกิจดีหน่วยธุรกิจจะได้รับผลกระทบในทางที่ดีไปด้วย แต่หากเศรษฐกิจของประเทศไม่ดี หน่วยธุรกิจโดยส่วนใหญ่จะได้รับผลกระทบในด้านลบ เพราะหากสภาพเศรษฐกิจดี ก็ทำให้การจ้างงานสูง คนมีรายได้ และใช้จ่ายได้มากขึ้น ธุรกิจก็ขายสินค้าได้มาก และธุรกิจเติบโตขึ้น แต่หากสภาพเศรษฐกิจตกต่ำ การจ้างงานก็น้อย คนไม่มีรายได้ซื้อสินค้าประหยัดมากขึ้น ออมมากขึ้น ธุรกิจก็จะขายสินค้าได้น้อยลง

๒.๗ สังคม (Society) สภาพสังคมที่เปลี่ยนไป หมายถึงรูปแบบการใช้ชีวิตที่เปลี่ยนไปจากเดิม ทำให้องค์กรหรือธุรกิจต้องปรับตัวตามเช่นเดียวกัน ยกตัวอย่างเช่น การใช้ชีวิตในแต่ละวันยาวนานขึ้น หรือเวลานอนน้อยลงนั่นเอง ธุรกิจหลายๆแห่งเปิด ดัดเนินการนานขึ้น บางแห่งเปิด ทำการตลอด ๒๔ ชั่วโมง ส่งผลต่อการจ้างงาน มีรูปแบบการจ้างแบบเป็น นกะ หรือช่วงเวลา(Part time) เป็นต้น

๒.๘ เทคโนโลยี (Technology) เทคโนโลยีมีผลกระทบต่อการดำเนินงานของธุรกิจมากที่สุดทีเดียวหากธุรกิจสามารถนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ปรับปรุงการผลิตสินค้าและบริการหรือจำหน่ายแจกได้ ก็จะทำให้ได้เปรียบคู่แข่งที่ยังตามเทคโนโลยีไม่ทัน แต่เทคโนโลยีก็มีต้นทุนสูง ในทางกลับกันหากธุรกิจไม่สามารถตามเทคโนโลยีได้ทัน อาจเนื่องจากเทคโนโลยีเปลี่ยนบ่อยหรือราคาสูง เทคโนโลยีก็จะกลายเป็น อุปสรรคหรือปัญหาให้กับธุรกิจ

๒.๙ ผู้ถือหุ้น (Shareholders) ในรูปแบบของบริษัท เจ้าของกิจการหรือผู้ถือหุ้นจะเป็น บุคคลคนละกลุ่ม กับผู้บริหาร ดังนั้นเราจึงจัดผู้ถือหุ้นไว้เป็น นปจยแวดล้อมภายนอก อย่างไรก็ตามผู้ถือหุ้นซึ่งถือเป็น เจ้าของบริษัท ก็ย่อมมีผลกระทบต่อการบริหารจัดการ การตัดสินใจในองค์การหรือหน่วยธุรกิจนั้นๆได้เช่นกันสำหรับปจย สภาพแวดล้อมภายในมักเป็น นปจยที่สามารถควบคุมได้เกือบทั้งหมดเนื่องจากเป็น เรื่องภายในองค์การ หากเป็น นปจยที่ไม่มีชีวิตจะสามารถควบคุมได้ทั้งหมด แต่หากเป็น นปจยที่มีชีวิตซึ่งก็คือมนุษย์หน่วยธุรกิจไม่สามารถ ควบคุมได้ทั้งหมด ส่วนปจยสภาพแวดล้อมภายนอกเป็น นปจยที่ควบคุมได้บ้าง และควบคุมไม่ได้เลย

กระบวนการการจัดการธุรกิจ

การจัดการ เป็น กระบวนการที่ผู้บริหารหรือผู้จัดการจะต้องดำเนินการโดยใช้เทคนิควิธีต่างๆผสมผสาน ทรัพยากรในองค์การอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อให้ภารกิจขององค์การสามารถสำเร็จลุล่วงได้ และเป็น ไปตามวัตถุประสงค์ที่ องค์การได้กำหนดไว้ กระบวนการจัดการธุรกิจ (Business Management Process) หรือการบริหารธุรกิจดังกล่าว มีลำดับขั้น ขั้นตอนที่ต้องดำเนินการอยู่ ๕ ขั้นตอน ได้แก่

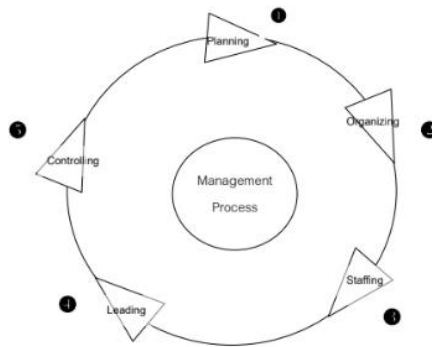
๑. การวางแผน (Planning)เป็น กระบวนการขั้นแรกซึ่งมีความสำคัญอย่างยิ่ง ภารกิจใดๆก็ตามควรเริ่มต้นด้วย การวางแผนเสมอ เพราะทำให้โอกาสที่จะได้รับชัยชนะและประสบความสำเร็จมีสูงขึ้น หากไม่ทำการวางแผน แล้วก็เสมือนหนึ่งว่าแพ้หรือล้มเหลวแล้วตั้งแต่เริ่มต้น เพราะถึงแม้ว่า เราจะได้ทำการวางแผนไว้อย่างดีแล้วก็ตาม แต่แผนก็อาจไม่ประสบความสำเร็จได้ถึงร้อยเปอร์เซ็นต์ ทั้งนี้เนื่องจากว่า สิ่งที่เราคาดคิดไว้ขณะที่ทำการ วางแผนนั้นเป็น สิ่งในอนาคตที่ยังมิได้เกิดขึ้น ฉะนั้นเราจึงไม่สามารถควบคุมสิ่งต่างๆให้เป็น ไปตามข้อ สมมุติฐานได้ทั้งหมด และเมื่อมีการปฏิบัติงานจริง ปจยแวดล้อมบางอย่างที่เราควบคุมได้เพียงบางส่วนนั้น เช่น นโยบายของรัฐบาล หรือปจยแวดล้อมบางอย่างที่เราควบคุมไม่ได้เลย เช่น ภัยธรรมชาติ ความผันผวนของภาวะ เศรษฐกิจโลก ตลอดจนภัยสงคราม เป็นต้น ปจยแวดล้อมเหล่านี้เองที่จะทำให้แผนเบี่ยงเบนไปจากเป้าหมายที่กำหนด ความสำเร็จของแผนจึงลดลง หรืออาจทำให้แผนไม่ประสบความสำเร็จเลยในที่สุด ก็เป็น ได้อย่างไรก็ตาม การวางแผนมีข้อดีหรือประโยชน์มากกว่าการไม่วางแผนอย่างยิ่ง “หากต้องการความสำเร็จ ต้องวางแผน” เพราะ ในขั้นของการวางแผน ทำให้เราได้ทราบถึงวัตถุประสงค์ที่เราต้องการอย่างแท้จริง อันนำไปสู่การเลือกหาวิธีการ หรือกลยุทธ์ การกำหนดภารกิจขององค์การเพื่อที่จะทำให้องค์การบรรลุวัตถุประสงค์ได้ ภายใต้กรอบสถานการณ์ หนึ่งๆซึ่งเราสามารถทราบได้จากการประเมินสถานการณ์หรือวิเคราะห์สถานการณ์นั่นเอง (SWOT)การวางแผนทำให้เกิดกระบวนการคิด อย่างมีเหตุ มีผล และรอบคอบ ตลอดจนทำให้เกิดการพัฒนาต่อไป

๒. การจัดองค์การ (Organizing)เป็น กระบวนการซึ่งต่อเนื่องจากการวางแผน กล่าวคือ จากการคิดอย่างรอบคอบ แล้วในขั้นของการวางแผน ทำให้ได้จุดหมายปลายทาง และภารกิจขององค์การซึ่งเปรียบเสมือนหนทางสู่ปลายทางนั้น ภารกิจต่างๆถูกแปลงเป็น นิกิจกรรมของงาน เป็น กล้องงานใหญ่และกล้องงานย่อยกิจกรรมของงานต่างๆเหล่านั้น ถูกจัดเรียงลำดับ และสร้างความสัมพันธ์ของแต่ละงาน จนเกิดเป็น โครงสร้างขององค์การ แต่กล้องงานย่อยๆบาง งานที่มีความสัณฐานอาจไม่เห็นในโครงสร้างองค์การ แต่ก็มีกิจกรรมงานนั้นเกิดขึ้น ซึ่งโครงสร้างองค์การนั้น จะถูกสร้างขึ้นตามความเหมาะสมและสอดคล้องกับปจยแวดล้อม และสถานการณ์ต่างๆ ขององค์การนั้นๆ โครงสร้างองค์การแสดงให้เห็นถึงลักษณะขององค์การที่เป็น หนทาง บ่งบอกถึงลำดับความสำคัญของงานเป็น ลำดับขั้น และความเชื่อมโยงสัมพันธ์กันของกล้องงานที่สำคัญทั้งหมดในองค์การ

๓. การจัดองค์การ (Staffing) เป็นกระบวนการที่ให้ได้ว่าซึ่งทรัพยากรบุคคล อันถือว่าเป็น ทรัพยากรที่สำคัญที่สุดใน านวนทรัพยากรหรือปัจจัยพื้นฐานขององค์การ (๔M's : Man, Money, Material, Management) เพื่อนามาใส่ไว้ในกล่องงานต่างๆขององค์การ ต่อเนื่องจากขั้นตอนการจัดองค์การ การจัดคนเข้ามาใส่ไว้ในกล่องงานต่างๆนั้น ยึดหลักที่ว่า “ Put the right man on the right job” หมายถึงการวางคนให้ถูกต้องเหมาะสมกับงาน หลักการดังกล่าว อยู่ภายใต้สมมุติฐานที่ว่า บุคคลแต่ละคนมีความสามารถ ความถนัดไม่เท่ากัน ท าให้ต้องเลือกงานให้เหมาะสมกับแต่ละบุคคล เพื่อเป็น การใช้ศักยภาพของคนให้เต็มที่ และเกิดประโยชน์สูงสุด

๔. การสั่งการ (Leading) / การอ านวยการ (Directing)จากการวางแผน จัดองค์การ และการจัดบุคคลเข้าทำงาน ท าให้ในระบบมีทั้งคนและงาน ค าดถามต่อไปก็คือ ท าย่างไรจึงจะให้คนท างานได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ ได้งานหรือได้ผลผลิตตามที่องค์การมุ่งหวัง ผู้บริหารจัดการจ ว่าเป็น ต้องศึกษาเรื่องของภาวะผู้นำ และสิ่งที่ต้องพึงกระทำ และพึงค านึงถึง ผู้บริหารจัดการต้องทราบถึงความต้องการของพนักงานในองค์การของตน และต้องสามารถสร้างแรงจูงใจในการท างานของพนักงานให้เกิดขึ้นได้ นอกจากนี้ ผู้บริหารหรือผู้จัดการต้องสามารถบริหารจัดการกับความขัดแย้งอันอาจเกิดจากคนกับคน คนกับงาน หรือแม้แต่งานกับงาน ไม่มีหน่วยงานใดที่สามารถหลีกเลี่ยงความขัดแย้งไม่ให้เกิดขึ้นได้ ท ำได้เพียงแต่ให้เกิดขึ้น น้อยที่สุดเท่าที่จะควบคุมได้ความท้าทายของความเป็น ผู้นำ อยู่ที่ จะใช้เทคนิควิธีการใดจึงจะท ำให้งานกับคนผสมผสาน ควบคู่ไปด้วยกันได้อย่างดีที่สุด เป็น เรื่องที่ผู้บริหาร หรือผู้จัดการสามารถศึกษาเตรียมการ และน ามาปฏิบัติใช้งานได้ ในกระบวนการขั้นนี้

๕. การควบคุม (Controlling)กระบวนการวางแผน จะไม่เกิดประโยชน์อันใดเลย หากว่าไม่มีการควบคุม กระบวนการควบคุมถือว่ามี ความใกล้ชิดเกี่ยวข้องกับกระบวนการวางแผนมากที่สุด กล่าวคือการควบคุม หมายถึง การเปรียบเทียบว่าสิ่งที่ได้ปฏิบัติไปนั้น ผลที่ได้ออกมาตรงกับที่ได้วางแผนไว้หรือไม่ เหมือนหรือต่างกันอย่างไร และมีปัญหาและอุปสรรคใดๆเข้ามาเกี่ยวข้องบ้างนั่นเอง ทั้งนี้ จุดมุ่งหมายก็เพื่อพยายามควบคุมให้แผนเป็นไปตามที่ก ำหนดไว้ โดยใช้เทคนิคหรือเครื่องมือต่างๆเข้ามาช่วยควบคุมในมาตรฐานด้านต่างๆ ได้แก่ มาตรฐานทางคุณภาพ มาตรฐานทางปริมาณ มาตรฐานด้านต้นทุน และมาตรฐานด้านเวลา การควบคุมท ำให้ทราบปัญหา และอุปสรรคที่เกี่ยวข้อง อีกทั้งสามารถน ำผลลัพธ์ที่ได้ไปปรับปรุงและพัฒนาได้ต่อไปกระบวนการทั้ง ๕ ขั้น ตอน มีลักษณะเป็น นวัฏจักร (Cycle) ไม่มีการสิ้นสุด หมายความว่าเมื่อท ำขั้นที่ ๑ ถึง ๕ แล้วมิได้หยุด แต่ต้องมีการด ำเนินการต่อไปเรื่อยๆ คือต้องวางแผนใหม่ทุกครั้ง เนื่องจากหน่วยธุรกิจ มีได้อยู่โดดเดี่ยวในระบบของสังคมโลก แต่อยู่ภายใต้กรอบ ภายใต้อำนาจ กัดของทั้งสภาพแวดล้อมภายในหน่วยธุรกิจเองและสภาพแวดล้อมภายนอก ซึ่งรวมถึงทั้งระดับประเทศ และระดับโลก นั่นจึงเป็น เหตุผลว่า ท ำไม่ สภาพแวดล้อมเปลี่ยนไป หน่วยธุรกิจหรือองค์การจึงต้องเปลี่ยนตาม ปัจจุบันองค์การถูกมองเป็น ระบบ และแน่นอนว่าต้องเป็น ระบบเปิด (Open System) การบริหาร หรือ การจัดการ เป็น วิชาที่เกี่ยวกับ การน ำเอาเทคนิควิธีการจัดการมาใช้กับทรัพยากรอื่นขององค์การอันได้แก่ เงิน วัสดุอุปกรณ์ และทรัพยากรมนุษย์ เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด กล่าวคือ ท ำให้การด ำเนินงานบังเกิดประสิทธิภาพ (Efficiency) และประสิทธิผล (Effectiveness) นั่นเอง นพ ศิริบุญนาถ (๒๕๔๖, หน้า ๑) กล่าวว่า ประสิทธิภาพหมายถึง ผลที่คุ้มค่าหรือก ำไรที่เกิดจากการด ำเนินงาน ส่วนประสิทธิผล หมายถึง ความส าเร็จที่เกิดจากการด ำเนินงานและประหยัด เป็น เรื่องของการรู้จักในเรื่องที่จ ำเป็น นต่อการด ำเนินกิจการ



รูปภาพที่ 1 แสดงวัฏจักรกระบวนการจัดการ 5 ขั้นตอน

ที่มา: (ดัดแปลงจาก เบญจมาศ ลักษณะนิยานนท์, 2547, หน้า 11)

หน้าที่และการดำเนินงานธุรกิจ

สำหรับภาระหน้าที่ที่ผู้ประกอบการธุรกิจจะต้องทำการดำเนินงานสามารถแบ่งออกเป็น 6 ประเด็นหลักๆ ได้แก่ ดังนี้

๑. การเลือกสถานที่ตั้งธุรกิจการเลือกสถานที่ตั้งของกิจการ (Site) หรือที่นิยมเรียกกันว่าทำเลที่ตั้ง (Location) นั้น นับว่าเป็น เรื่องที่สำคัญที่สุดประการหนึ่ง ที่ทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมกับธุรกิจนั้น ควรต้องมีการศึกษาหาข้อมูลมาประกอบการตัดสินใจให้ดี โอกาสในการเกิดความผิดพลาดจะได้น้อยลงหากเลือกทำเลผิดอาจทำให้ธุรกิจล้มละลายได้เลยทีเดียว หลักในการเลือกพิจารณาตัดสินใจในการเลือกทำเลที่ตั้ง มีข้อในการพิจารณา ดังนี้

๑.๑ เป็นชุมชน-จุดสนใจ หมายถึงความเป็น ย่านของธุรกิจ นอกจากนี้ยังรวมถึงการทราบจำนวนของธุรกิจประเภทเดียวกันที่มีอยู่ทั้งหมดในย่านนั้น ว่ามีจำนวนเท่าใด แต่เป็นที่น่าสนใจที่ว่า แม้เราไม่ต้องการให้มีคู่แข่งในธุรกิจเดียวกันกับเรามาก แต่บางครั้งการอยู่รวมกันของธุรกิจประเภทเดียวกัน กลับกลายเป็นจุดแข็งที่สามารถดึงดูดลูกค้าให้เข้ามา มากขึ้นก็ได้ เช่นร้านอาหาร ร้านขายทอง แถวเยาวราช หรือร้านขายเครื่องไฟฟ้า แถวคลองถม เป็นต้น

๑.๒ มีคุณภาพชีวิตการทำงานที่ดี คุณภาพชีวิตในการทำงานที่ดี (Quality of Work Life: QWL) เป็นเรื่องที่ไม่ควรมองข้าม เพราะเราและพนักงานในธุรกิจทั้งเพศหญิงและเพศชายจะต้องมีคุณภาพชีวิตที่ดี ซึ่งหมายความว่ารวมถึง ๒ ส่วนคือภายในหน่วยงานธุรกิจ และภายนอกซึ่งขึ้นอยู่กับสภาพแวดล้อมที่เราเลือกตั้งธุรกิจ

๑.๓ แหล่งแรงงานและวัตถุดิบ หากเลือกทำเลที่ตั้งที่หากได้แหล่งแรงงานและวัตถุดิบที่จะต้องใช้ในการผลิตสินค้าและบริการ ปัญหาอื่นจะเกิดขึ้นตามมา ได้แก่ ต้นทุนค่าใช้จ่าย และประสิทธิภาพการผลิต แต่บางธุรกิจแหล่งของแรงงานและวัตถุดิบอยู่คนละแหล่งกัน หน่วยธุรกิจต้องชั่งน้ำหนักว่าจะเลือกที่ตั้งที่อยู่ใกล้แหล่งแรงงานหรือใกล้แหล่งวัตถุดิบ

๑.๔ ลักษณะของทำเลที่ตั้ง ทั้งตัวอาคาร สถานที่และบริเวณใกล้เคียงจะเป็น ตัวกำหนดลักษณะของทำเล เช่น ศูนย์การค้าต่างๆ ถนน สะพานลอย เสาไฟฟ้า วงเวียน เป็นต้น บางธุรกิจอาจต้องใช้พื้นที่มาก บางธุรกิจอาจใช้พื้นที่ไม่กี่ตารางเมตร บางธุรกิจต้องอยู่อาคารหรือสถานที่สะอาดหรูหรา แต่บางธุรกิจอาจไม่จำเป็นต้องเป็น

๑.๕ ความคุ้มหรือไม่คุ้มต่อการลงทุน เป็นเรื่องที่ต้องพิจารณาทั้งในระยะสั้นและระยะยาว เนื่องจากการย้ายที่ตั้งของธุรกิจบ่อยๆ จะทำให้ไม่คุ้มค่าต่อการลงทุน การพิจารณาว่าคุ้มหรือไม่ต่อการลงทุน ควรพิจารณาในประเด็น เช่น ราคาที่ดินและสิ่งก่อสร้าง ค่าซื้อ-ค่าเช่า-ค่าเช่าซื้อ-ค่าเช่าซื้อ-ค่าเช่าซื้อ ค่าปรับปรุงสถานที่ เงื่อนไขต่างๆ และจำนวนคู่แข่งและลูกค้า เป็นต้น

๑.๖ ความสะดวกต่อลูกค้าที่มาใช้บริการ อันได้แก่ ชนิดหรือประเภทของถนน(คอนกรีต ลาดยางหรือดิน) นอกจากนี้ยังต้องพิจารณาถึงความกว้างของถนนด้วย สถานที่จอดรถสภาพการจราจรในบริเวณนั้น ระบบการคมนาคมในบริเวณที่ทำการของธุรกิจ การใช้บริการต่อเนื่องกับธุรกิจอื่นๆของลูกค้า

๑.๗ กฎหมายระเบียบข้อบังคับ เพื่อความรอบคอบในการประกอบธุรกิจ จึงควรต้องตรวจสอบให้แน่ชัดว่า ที่ตั้งที่เราจะเลือกนั้นไม่ได้ขัดต่อระเบียบ กฎหมายหรือข้อบังคับต่างๆ เช่น ในบริเวณนั้นมีข้อห้ามในการประกอบธุรกิจประเภทใดหรือไม่ อาคารที่เราจะเลือกทำธุรกิจติดปัญหาหรือมีสิ่งใดผิดปกติหรือไม่ ต้องเสียภาษีอะไรบ้าง เป็นต้น

๒. การจัดหาวัตถุดิบเพื่อป้อนธุรกิจ

ทว่าอย่างไรถึงจะทว่าให้การซื้อวัตถุดิบเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ หน่วยธุรกิจต้องทว่าหน้าที่ในการจัดหาวัตถุดิบหรือปัจจัยการผลิตมาป้อนโรงงาน ซึ่งหมายความถึงกิจกรรม ๒ ส่วนคือ

๒.๑ การจัดซื้อวัสดุ ธุรกิจในการผลิตสินค้าประเภทใดก็ตามจะต้องมีการจัดหาวัตถุดิบ การจัดซื้อคือกระบวนการหรือกิจกรรมที่รับผิดชอบในการเตรียมหรือจัดหาวัตถุดิบของใช้และอุปกรณ์ที่ต้องใช้ในกิจการให้มีพร้อมอยู่เพื่อการจัดซื้อ เพื่อวัตถุประสงค์ ดังนี้

- (๑) เพื่อให้ได้วัตถุดิบที่มีคุณสมบัติและมีคุณภาพตามที่ต้องการ
- (๒) เพื่อให้ได้วัตถุดิบในปริมาณที่พอเพียง
- (๓) เพื่อให้ได้วัตถุดิบที่มีต้นทุนต่ำที่สุด
- (๔) เพื่อให้การผลิตเป็นไปตามเวลาที่กำหนด
- (๕) เพื่อให้การบริหารธุรกิจงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

การจัดซื้อสามารถจัดซื้อได้ ๒ วิธีใหญ่ๆ คือ การจัดซื้อจากส่วนกลางส่วนเดียว ซึ่งมีข้อดีคือเมื่อสั่งซื้อในปริมาณมากๆ จะทำให้ได้ส่วนลดในการจัดซื้อ ส่วนวิธีการจัดซื้อแบบกระจายอำนาจการจัดซื้อไปยังหน่วยงานต่างๆ ของหน่วยธุรกิจหรือองค์การ วิธีนี้จะทำให้การจัดซื้อเป็นไปตามความต้องการอย่างแท้จริง มีความคล่องตัวสูง ในด้านการใช้วัตถุดิบอย่างเร่งด่วน ตรงต่อเวลาและสามารถตรวจนับสินค้าได้เร็วกว่า แต่ทางด้านการควบคุมต้นทุนทำได้ยาก จำนวนการสั่งซื้อแต่ละครั้งน้อย จึงทำให้ได้ส่วนลดน้อย สำหรับกระบวนการหรือขั้นตอนการสั่งซื้อ มีดังนี้

- (๑) กำหนดลักษณะของวัตถุดิบที่ต้องการ
- (๒) ออกใบสั่งซื้อวัตถุดิบ
- (๓) ทำการตรวจสอบราคา
- (๔) เปรียบเทียบและกำหนดเงื่อนไข

(๕) ดาเนินการซื้อวัตถุดิบ

(๖) ตรวจรับวัตถุดิบปัจจัยที่ช่วยในการพิจารณาตัดสินใจที่จะสั่งซื้อวัตถุดิบนั้นมักขึ้นอยู่กับ ราคาวัตถุดิบ คุณภาพของวัตถุดิบ ความน่าเชื่อถือของวัตถุดิบ เงื่อนไขหรือข้อเสนอเพิ่มเติมจากผู้ขาย รวมถึงนโยบายการจัดซื้อของหน่วยธุรกิจนั้นๆด้วย

๒.๒ การควบคุมการจัดซื้อ ซึ่งหมายถึงการควบคุมสินค้าคงคลัง ซึ่งประกอบด้วย

สาระสำคัญในการดาเนินงานของธุรกิจ ดังต่อไปนี้

(๑) ค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษาสินค้า

(๒) ค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อ

(๓) ช่วงระยะเวลาในการติดต่อสั่งซื้อตามสั่ง

(๔) การสำรองสินค้าคงคลัง

(๕) การสั่งซื้อเพิ่มเติม

๓. การจัดการการผลิตสินค้าและบริการหน้าที่ในเรื่องการจัดการการผลิต เป็นภาระหน้าที่ที่สาคัญอย่างยิ่งของหน่วยธุรกิจหมายความว่ารวมถึงการวางแผนการผลิต กระบวนการ กรรมวิธีในการผลิต การควบคุมปริมาณและคุณภาพในการผลิต ตลอดจนการเก็บรักษาผลผลิตที่ผลิตได้และการใช้วัตถุดิบอย่างประหยัด นั่นคือท าให้การผลิตเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพนั่นเอง หน่วยธุรกิจจะอยู่รอดได้ก็ต่อเมื่อสามารถผลิตสินค้าและบริการที่มีคุณลักษณะ มีคุณภาพ ปริมาณและราคาตรงกับความต้องการของผู้บริโภคในช่วงเวลาที่เหมาะสม หากไม่สามารถตอบสนองความต้องการและภาระหน้าที่ดังกล่าวได้ ก็จะไม่ม่ผู้ซื้อสินค้าและบริการ และธุรกิจไม่สามารถอยู่รอดได้ในที่สุด ผู้ประกอบธุรกิจต้องตระหนักดีว่าตนอยู่ภายใต้สภาวะการแข่งขันเสรี มีผู้ประกอบการอยู่มากมายที่จะผลิตสินค้าและบริการประเภทเดียวกันเสนอต่อผู้บริโภค ผู้บริโภคจึงมีโอกาที่จะเลือกสินค้าและบริการที่มีคุณค่าสูงสุดส าหรับพวกเขา ซึ่งปัจจุบันผู้บริโภคฉลาดรอบรู้มากขึ้น เนื่องจากรับรู้ข่าวสารข้อมูลได้มากและรวดเร็ว ผู้ท าการผลิตก็ต้องมีการพัฒนาปรับปรุงการผลิตมากยิ่งขึ้น มีรอบรู้ข้อมูลภายนอกที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจและมีความสามารถในการจัดการภายในธุรกิจ และมองเห็นความสัมพันธ์ของกิจกรรมและหน้าที่อื่นๆในหน่วยธุรกิจอย่างชัดเจน เพื่อจะสามารถท าการจัดการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ สิ่งที่ต้องต้องทราบ ได้แก่

๓.๑ ความสัมพันธ์ระหว่างการผลิตกับหน้าที่อื่นๆ กล่าวโดยสรุปได้ดังนี้

(๑) การผลิตและการตลาด การตลาดจะท าหน้าที่ประเมินความต้องการของลูกค้าว่าต้องการสินค้าที่มีลักษณะอย่างไร มากน้อยเพียงใด ในช่วงเวลาและสถานที่ใดบ้างข้อมูลเหล่านี้ จะต้องน ำไปใช้ในการวางแผนการผลิต

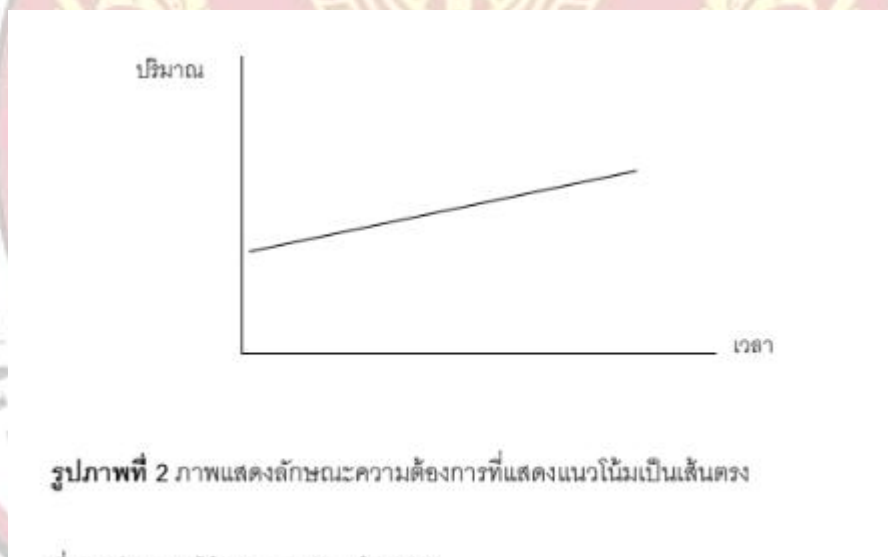
(๒) การผลิตและการเงิน ในการตัดสินใจลงทุน เช่น การเพิ่มก าลังการผลิตการซื้อเครื่องจักรใหม่หรือการขายโรงงาน ผู้บริหารจะต้องพิจารณาความเหมาะสมทางการเงินด้วย เพราะการตัดสินใจดังกล่าวมีผลต่อการจัดหาเงินทุน งบประมาณ กระแสเงินสด การจัดตั้งทุน เป็น ต้น

(๓) การผลิตและการบัญชี การบัญชีมีบทบาทสำคัญต่อการบันทึกการเก็บข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนการผลิต นับตั้งแต่การจัดซื้อ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับปัจจัยการผลิตแต่ละชนิดการให้ข้อมูลระหว่างการผลิตและการบัญชี จึงเป็นเงื่อนไขสำคัญที่จะช่วยให้การผลิตเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพได้

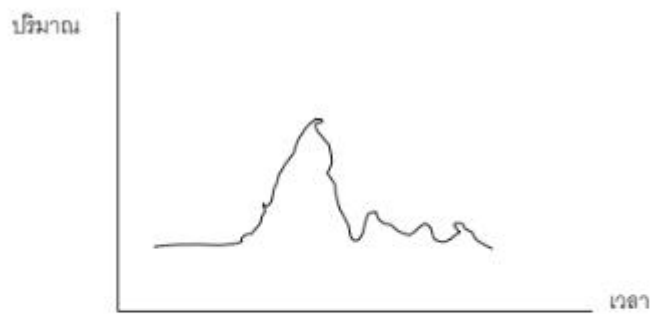
(๔) การผลิตและการบริหารทรัพยากรมนุษย์ การผลิตที่มีประสิทธิภาพต้องอาศัยพนักงานที่มีความรู้ความสามารถ และความสนใจในงานนั้นๆ รวมถึงการพัฒนาอบรมพนักงานเหล่านั้น ให้มีคุณภาพมากขึ้นทั้งในด้านการปฏิบัติงานและความรู้ในด้านเทคโนโลยีใหม่ๆ หากพนักงานมีคุณภาพก็จะผลิตสินค้าและบริการที่มีคุณภาพด้วย

๓.๒ การพยากรณ์ความต้องการของสินค้า เป็น การคาดคะเนปริมาณความต้องการของสินค้าในตลาดหนึ่งๆ ที่หน่วยธุรกิจได้เข้าไปเกี่ยวข้อง การคาดคะเนดังกล่าวอาจใช้ข้อมูลในอดีตเป็นแนวทางในการพยากรณ์ ซึ่งต้องใช้เทคนิคทางสถิติร่วมด้วย โดยทั่วไปปริมาณความต้องการของตลาดสินค้าชนิดหนึ่งๆ มี ๓ ลักษณะด้วยกัน ได้แก่

- (๑) ความต้องการที่แสดงแนวโน้มเป็นเส้นตรง (ดูรูปภาพที่ ๒)
- (๒) ลักษณะความต้องการที่ไม่แน่นอน (ดูรูปภาพที่ ๓)
- (๓) ลักษณะความต้องการที่มีแนวโน้มตามฤดูกาล (ดูรูปภาพที่ ๔)

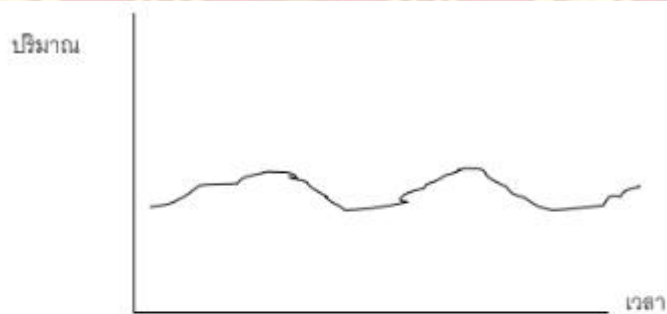


ที่มา: (ธำรง ช่อไม้ทอง, 2540, หน้า 193)



รูปภาพที่ 3 ภาพแสดงลักษณะความต้องการที่ไม่แน่นอน

ที่มา: (อ้าง ช่อไม้ทอง, 2540, หน้า 193)



รูปภาพที่ 4 ภาพแสดงลักษณะความต้องการที่มีแนวโน้มตามฤดูกาล

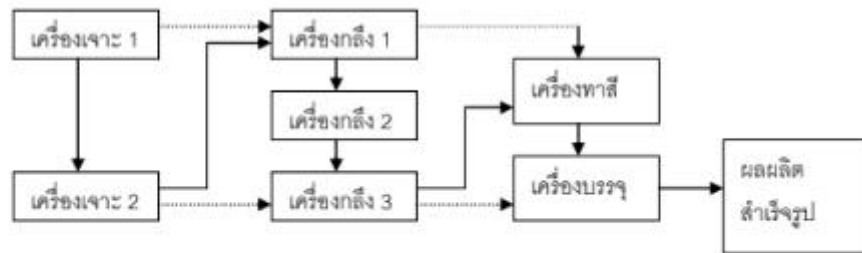
ที่มา: (อ้าง ช่อไม้ทอง, 2540, หน้า 193)

๓.๓ การวางแผนผังโรงงาน มีแนวคิดในการวางรูปแบบของผังโรงงาน ๒ แบบขึ้นอยู่กับประเภทของกระบวนการผลิต คือ รูปแบบที่ไม่ต่อเนื่อง ส ำหรับการผลิตที่ผลิตสินค้าหลายชนิด แต่ละชนิดมีปริมาณไม่มาก นั่นคือเครื่องจักรแต่ละเครื่องสามารถท างานได้หลายอย่าง และต้องมีการปรับเครื่องจักรบ่อยครั้งเมื่อเปลี่ยนชนิดของสินค้าที่ผลิต ส่วนอีกรูปแบบหนึ่งคือรูปแบบที่ต่อเนื่อง มักเป็ นเครื่องจักรที่เหมาะสมกับการผลิตสินค้าเพียงชนิดเดียว ส ำหรับการวางแผนผังในโรงงานผลิตมีอยู่ ๓แบบได้แก่

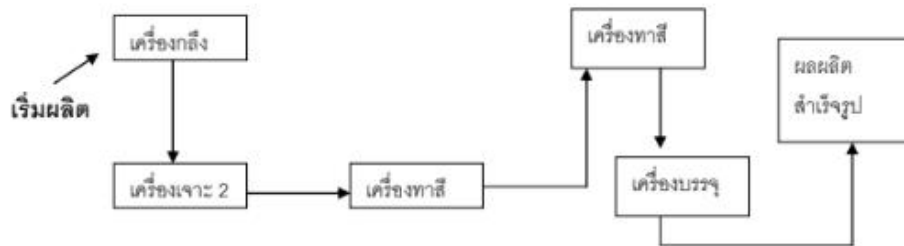
(๑) การวางแผนผังตามกระบวนการผลิต เป็ นการจัดเครื่องจักรหรือหน่วยผลิตที่มีหน้าที่เดียวกันให้อยู่กลุ่มเดียวกัน (ดูรูปภาพที่ ๕)

(๒) การวางแผนผังจัดตามสินค้า เป็ นการจัดหน่วยผลิตให้เรียงตามล าดับขั้นตอนในการผลิตสินค้า ท ำให้สินค้าไหลผ่านได้อย่างเรียบร้อย (ดูรูปภาพที่ ๖)

(๓) การวางแผนการจัดตามที่ตั้งของงาน เป็น การจัดให้วัสดุหรือชิ้นส่วนหรือผลผลิตที่มีน้ำหนักมากตั้งอยู่กับที่ แล้วจัดเครื่องจักรอุปกรณ์และวัตถุดิบอื่นๆอยู่รอบๆขณะที่ทำการผลิต (ดูรูปภาพที่ ๗)



รูปภาพที่ 5 ภาพแสดงการวางแผนตามกระบวนการผลิต



รูปภาพที่ 6 ภาพแสดงการวางแผนแบบจัดตามสินค้า



รูปภาพที่ 7 ภาพแสดงการวางแผนแบบจัดตามที่ตั้งของงาน

๓.๔ การวางแผนก าลังการผลิต ค ว่ำก าลังการผลิต หมายถึงความสามารถสูงสุดในการผลิตสินค้าหรือบริการในช่วงเวลาหนึ่งๆ ธุรกิจแต่ละประเภทอาจวัดก าลังการผลิตได้หลายวิธีแตกต่างกันไป เช่น โรงสีข้าวมีก าลังการผลิตที่วัดได้ในรูปข้าวเปลือกที่น ามาสีได้เป็ นจ ำนวนเกวียนหรือตันต่อวัน โรงงานอาหารกระป๋องอาจวัดก าลังการผลิตเป็ นจ ำนวนหีบห่อหรือน้ำหนักผลผลิตที่ท ำได้ต่อวัน นั่นคืออาจวัดที่ปัจจัยการผลิต(Input) หรือ ผลผลิต(Output) ก็ได้๓.๕ การวางแผนการผลิตรวม เป็ นเทคนิคการวางแผนการผลิตแบบมองภาพโดยรวมทั้งหมด ที่ ังนี้ เพื่อให้การใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ทั้งหมดอย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด โดยการประเมินก าลังการผลิตและปัจจัยการผลิต แล้วคาดการณ์ถึงความต้องการในสินค้าแต่ละชนิดที่ต้องผลิต จากนั้นจึงท ำการจัดสรรปัจจัยการผลิตทั้งหมดให้เหมาะสมกับความต้องการที่คาดไว้การวางแผนการผลิตโดยรวมประกอบด้วยขั้นตอนที่ส ำคัญ ๓ ขั้นตอน ดังนี้

(๑) พยากรณ์ความต้องการสินค้าทุกชนิดในช่วงเวลาที่ท ำแผน แล้วแปลงหน่วยสินค้าเหล่านั้นเป็ นหน่วยเดียวหรือหน่วยรวม

(๒) ประเมินปัจจัยการผลิตแต่ละชนิดว่ามีจ ำนวนเท่าใด มีชนิดใดบ้างที่สามารถจัดหาเพิ่มเติมหรือเปลี่ยนแปลงปริมาณได้ เพื่อให้เกิดผลผลิตเหมาะสมกับความต้องการ

(๓) ก ำหนดแผนจัดสรรปัจจัยการผลิตที่มีอยู่ เพื่อใช้ในการผลิตสินค้าแต่ละชนิด ในช่วงระยะเวลาที่ท ำการวางแผน

๔. การตลาดและส่งเสริมการขายหน้าท ำทางการตลาด นับวันยิ่งทวีความส ำคัญมากขึ้นเรื่อยๆ หน้าท ำทางการตลาดหมายความว่าความรวมถึง การที่ธุรกิจจะต้องทราบว่ำใครคือผู้บริโภคที่จะซื้อสินค้าและบริการจากตนและธุรกิจมีหน้าที่ต้องหาช่องทางในการส่งผ่านสินค้าและบริการเหล่านั้นส่งไปให้ถึงกลุ่มของผู้บริโภคที่ต้องการ รวมถึงงานด้านการตลาด การส่งเสริมการขาย ธุรกิจจ ำเป็ นต้องรู้ส่วนประสมทางการตลาด อันได้แก่

๔.๑ ตัวสินค้าและบริการ หรือที่นิยมเรียก P-Product ธุรกิจจะต้องรู้จักเลือกผลิตสินค้าที่เป็ นที่น่าสนใจและเป็ นที่ความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป็ น ำหมายของธุรกิจ เนื่องจากปัจจัยการผลิตมีจ ำนวนจ ำกั ด ต้องเลือกผลิตสิ่งที่ขายได้และท ำก ำไรได้สูงสุด นอกจากนี้ธุรกิจยังต้องรู้จักสร้างตรา (Brand) สินค้าให้เป็ นที่รู้จักและนิยมในหมู่ผู้บริโภค

๔.๒ การก ำหนดราคา หรือที่นิยมเรียก P-Price การก ำหนดราคาสินค้าถือเป็ นกลยุทธ์อย่างหนึ่งในการขาย สินค้าบางชนิดอาจต้องราคาสูง เพื่อความน่าเชื่อถือ แต่บางชนิดอาจต้องตั้งราคาต่ำจึงจะสามารถขายได้

๔.๓ สถานที่จ ำหน่าย หรือที่นิยมเรียก P-Place หมายถึงสถานที่ที่จะจ ำหน่ายวางสินค้า ว่ำจะวางสินค้าไว้ที่ใดจึงจะท ำให้ผู้บริโภคหรือลูกค้ากลุ่มเป็ น ำหมายสามารถซื้อสินค้าได้สะดวก หาซื้อได้ง่าย

๔.๔ การส่งเสริมการขาย หรือที่เรียก P-Promotion เป็ นวิธีการกระตุ้นให้เกิดการซื้อสินค้ามากขึ้น เช่น การลด-แลก-แจก-แถม หรือการขายพ่วงออกไปในราคาถูก การส่งเสริมการขายเป็ นที่นิยมมากเพราะเป็ นเรื่องที่ทำได้ผลจริง

๔.๕ การกระจายสินค้า หรือ Distribution ปัจจุบันการกระจายสินค้าออกไปยังที่ที่สินค้าวางจำหน่าย ปัจจุบันเรื่องนี้ได้ถูกพัฒนาไปอย่างก้าวไกลไปจนถึงระบบที่เราเรียกว่าระบบโลจิสติก (Logistic) ระบบซัพพลายเชน (Supply Chain) และระบบการตอบกลับของลูกค้า (Efficient Consumer Response: ECR)

๔.๖ การจัดจ านวนบรรจุหรือการท ำ Packing ที่เหมาะสม หมายความว่าให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า เรียกว่าให้เลือกตามอรรถยาศัย เช่น ส ำหรับบริโภคได้ ๑ คนหรือ ๒ คน หรือ ๔ คนเป็น เป็นต้น หากบรรจุจ านวนมากเกินไปผู้บริโภคอาจไม่เลือกซื้อ เนื่องจากเกรงจะต้องเหลือทิ้ง เป็น เป็นต้น

๔.๗ การบรรจุภัณฑ์หรือเรียกว่า Packaging การบรรจุหีบห่อให้ดึงดูดความสนใจสวยงาม ดูสะอาด ปลอดภัย น่าซื้อ พร้อมทั้งต้องค ำนึงถึงความสะดวกในการหยิบใช้ด้วย หีบห่อที่บรรจุมีความส าคัญมาก เนื่องจากเป็น สิ่งที่ผู้บริโภคมองเห็นก่อนเห็นตัวสินค้าที่แท้จริง และบ่อยครั้งที่ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อเพราะถูกใจหีบห่อที่บรรจุนี้เอง

๕. การจัดการด้านการเงินและบัญชีเจ้าของธุรกิจจะต้องท ำหน้าที่ทางการเงินและการลงบัญชีในบัญชีชนิดต่างๆซึ่งงบการเงิน จะเป็น เครื่องมือที่ช่วยสะท้อนถึงผลการประกอบการของธุรกิจได้เป็ นอย่างดี นอกจากจะมีไว้ใช้แสดงผลงานในอดีตที่ผ่านมาแล้ว ยังเป็ นเครื่องมือช่วยในการวางแผนธุรกิจและวางแผนด้านการเงินในอนาคตด้วย ส ำหรับหน้าที่ทางการเงินที่ผู้จัดการธุรกิจต้องรับผิดชอบแบ่งเป็น ๓ลักษณะคือ

- (๑) หน้าที่วางแผนและควบคุมทางการเงิน
- (๒) หน้าที่จัดหาเงินทุนจากแหล่งต่างๆ ให้เพียงพอกับการน ำไปใช้
- (๓) หน้าที่จัดสรรเงินทุนที่ได้มาให้เกิดประโยชน์สูงสุด

การท ำหน้าที่ดังกล่าวได้นั้นเจ้าของธุรกิจจะต้องมีความรู้ด้านการเงินและบัญชีดีพอสมควร ค ำว่า "งบการเงิน" ที่เราได้ยินบ่อยๆ นั้นประกอบด้วย งบดุล งบก ำไรขาดทุน งบก ำไรสะสม งบกระแสเงินสด งบแสดงการเปลี่ยนแปลงของผู้ถือหุ้น และงบประกอบหรือหมายเหตุประกอบงบการเงิน ในที่นี้ จะกล่าวถึงเฉพาะส่วนที่ส าคัญๆ เท่านั้น ได้แก่

๕.๑ งบดุล (Balance Sheet) เป็ นงบที่แสดงฐานะทางการเงินของกิจการ จะแสดงถึงทรัพย์สิน หนี้สิน และส่วนของผู้ถือหุ้น โดยปกติจะสรุปผลปี ละอย่างน้อย ๑ ครั้ง งบดุลเป็ นผลมาจากการเก็บรวบรวมบันทึกข้อมูลทางบัญชีและการเงินที่เกิดขึ้นในรอบระยะเวลาหนึ่งๆเพื่อให้ทราบฐานะทางการเงินของธุรกิจ

๕.๒ งบก ำไรขาดทุน (Profit and Loss Statement) เป็ นรายงานแสดงผลการด ำเนินงานของกิจการ ส ำหรับงวดเวลาหนึ่งว่า เมื่อเปรียบเทียบรายได้อับรายจ่ายของงวดเวลานั้นแล้ว จะมีผลก ำไรหรือขาดทุนสุทธิเป็ นเท่าใด

๕.๓ งบกระแสเงินสด (Statement of Cash Flow) เปรียบเสมือนเส้นโลหิตที่หล่อเลี้ยงส่วนต่างๆของธุรกิจให้ด ำรงชีวิตอยู่ได้ เพราะเมื่อเงินฝืด หรือสภาพคล่องขาดไป ท ำให้เกิดการผ่นช าระหนี้ทางการค้ากันเป็ นลูกโซ่ ธุรกิจที่มียอดขายสูงแต่หากขาดสภาพคล่องอาจท ำให้ธุรกิจล้มเหลวหรือถึงกับล้มละลายได้ ดังนั้นผู้

ประกอบธุรกิจควรต้องศึกษาเรื่องนี้ให้มาก ส าหรับรายการหลักๆที่ต้องแสดงรายละเอียดในงบกระแสเงินสดมี ๓ หมวดใหญ่ ดังแสดงในตารางที่ ๑๖

ตารางที่ 16 แสดงตัวอย่างรายการย่อยในแต่ละหมวดของงบกระแสเงินสด

บริษัท กขค จำกัด งบกระแสเงินสด สำหรับปี สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2549	
<u>บาท</u>	
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน	
เงินสดรับจากลูกค้า	
เงินสดรับจากดอกเบี้ย	
เงินสดรับจากค่านายหน้า	
เงินสดจ่ายแก่เจ้าหนี้	
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	
เงินสดจ่ายค่าดอกเบี้ยจ่าย	
เงินสดจ่ายค่าภาษีเงินได้	
เงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน	xxxxxxx
กระแสเงินสดจากกิจกรรมการลงทุน	
ซื้ออุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงานเพิ่ม	
ซื้อยานพาหนะ	
ซื้อเงินลงทุนระยะยาวเพิ่มขึ้น	
รับจากการขายที่ดิน	
รับจากการขายเครื่องจักร	
รับจากการขายเงินลงทุน	
เงินสดสุทธิในกิจกรรมลงทุน	xxxxxxx
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน	
รับจากการเพิ่มทุน	
รับจากการกู้ยืมเงิน	
จ่ายคืนเงินกู้ยืม	
จ่ายคืนตัวเงินจ่าย	
จ่ายเงินปันผล	
เงินสดสุทธิในกิจกรรมจัดหาเงิน	xxxxxxx
เงินสดสุทธิเพิ่มขึ้น (ลดลง)	
เงินสด ณ วันที่ 1 มกราคม 2549	
เงินสด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549	xxxxxxxxxxx

๖. การจัดการด้านทรัพยากรมนุษย์

หน่วยธุรกิจต้องทบทวนหน้าที่ด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์ ซึ่งหมายถึงพนักงานในหน่วยธุรกิจ พนักงานในองค์การธุรกิจก็คือทรัพยากรหรือปัจจัยการผลิตอย่างหนึ่งที่สาคัญที่สุดเนื่องจากเป็นปัจจัยที่ขับเคลื่อนปัจจัยการผลิตตัวอื่นๆให้ดำเนินงานไปตามวิถีทางที่ควรจะเป็น ทาให้ผลผลิตของธุรกิจมีคุณภาพ และการท างานต่างๆในองค์การธุรกิจมีประสิทธิภาพ ขอบข่ายความรับผิดชอบที่ผู้ประกอบธุรกิจจะต้องด าเนินการ ได้แก่

๖.๑ การออกแบบและวิเคราะห์งาน การออกแบบงานว่ามีลักษณะอย่างไรจึงจะเกิดประสิทธิภาพ และศึกษางานอย่างละเอียดเพื่อจะได้ กำหนดลักษณะของคนที่จะท างานนั้นๆได้

๖.๒ การวางแผนทรัพยากรมนุษย์ หรือการวางแผนก ลังคน เพื่อให้ทราบความต้องการคนของธุรกิจว่ามี กานวนคนเท่าใด และคนเหล่านั้นมีลักษณะอย่างไรจึงเหมาะกับงาน๖.๓ การสรรหา คัดเลือก บรรจุ เพื่อให้ได้คนที่เหมาะสมกับงานเข้าเป็น นพนักงานกิจกรรมในส่วนนี้ ถือว่าสาคัญมากเพราะเป็น ช่วงตัดสินใจเลือกบุคคลที่จะสร้างผลผลิตให้ธุรกิจ

๖.๔ การจ่ายค่าตอบแทน ต้องจ่ายให้อย่างเป็น ธรรมและเหมาะสม อีกทั้งต้องไม่ขัดต่อข้อกฎหมายที่รัฐก าหนด

๖.๕ การประเมินผล เพื่อให้การท างานมีประสิทธิภาพ อีกทั้งยังเกี่ยวข้องกับเรื่องของการพิจารณาความดีความชอบ และการเปลี่ยนแปลงตำแหน่ง

๖.๖ การเปลี่ยนแปลงตำแหน่ง อาจเกิดขึ้นด้วยเงื่อนไขของระยะเวลาหรือความอาวุโสของพนักงาน หรืออาจเกิดขึ้นเนื่องจากผลการประเมินพิจารณาความดีความชอบ

๖.๗ การพัฒนาและฝึกอบรม ทั้งนี้ เพื่อส่งเสริมให้พนักงานสามารถพัฒนาหรือสร้างสรรค์ผลงาน หรือผลิตสินค้าและบริการที่ดีมีคุณภาพสู่ลูกค้าหรือผู้บริโภคได้ดียิ่งขึ้น

ประเภทของธุรกิจ

การแบ่งประเภทของธุรกิจ สามารถแบ่งได้เป็น หลายประเภท จ านวนของประเภทธุรกิจจะเป็น เท่าใดนั้น ขึ้นอยู่กับเกณฑ์ที่ใช้จ าแนกประเภท ดังต่อไปนี้จ าแนกตามชนิดของการท าธุรกิจ สามารถจ าแนกได้เป็น ๙ ประเภท ดังนี้

๑. ธุรกิจการเกษตร

คือธุรกิจที่ท าการผลิตทางการเกษตรทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นการเกษตรในกลุ่มของการปลูกพืช การเลี้ยงสัตว์ และการท าประมง เช่น การปลูกผักสวนครัว การปลูกผลไม้ การท ารั้วอ้อย การท านา การเลี้ยงโค การเลี้ยงจิ้งหรีด การเลี้ยงจิ้งจก และการท าประมง เป็นต้น

๒. ธุรกิจการผลิตวัตถุดิบ

คือ ธุรกิจที่ผลิตสินค้าสำเร็จรูปในลักษณะที่เป็น วัตถุดิบพร้อมที่จะเข้าโรงงานเพื่อการผลิตสินค้าสำเร็จรูปต่อไป ธุรกิจการผลิตวัตถุดิบ เช่น การขุดแร่ การป ่าไม้ เป็นต้น

๓. ธุรกิจการผลิตสินค้าสำเร็จรูป

เป็นธุรกิจที่ผลิตสินค้าที่สามารถขายให้ผู้บริโภคได้ใช้ได้ทันที โดยไม่ต้องผ่านกรรมวิธีใดๆในกระบวนการผลิตอีก การผลิตสินค้าสำเร็จรูปของแต่ละประเทศ อาจใช้เป็นเครื่องมือชี้ถึงความเจริญและฐานะการครองชีพของประชาชนได้

๔. ธุรกิจการก่อสร้าง

หมายถึงการสร้างอาคารบ้านเรือน สิ่งปลูกสร้างต่างๆ เช่น โรงพยาบาลสถาบันการศึกษา โรงภาพยนตร์ ห้างสรรพสินค้า ถนน สะพาน เป็นต้น ธุรกิจการก่อสร้างถือว่าเป็นธุรกิจที่ใช้สินค้าสำเร็จรูปจากธุรกิจอื่นเพื่อการก่อสร้าง เช่น ปูนซีเมนต์ อิฐ หิน ทรายเหล็ก เป็นต้น

๕. ธุรกิจค้าส่งและค้าปลีก

เป็นธุรกิจที่ถือเป็นช่องทางในการจำหน่ายสินค้าจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภค โดยผู้ผลิตจะส่งผ่านสินค้าไปที่ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าส่งจะส่งผ่านสินค้าไปที่ผู้ค้าปลีก จากนั้นผู้บริโภคจะซื้อสินค้าจากผู้ค้าปลีก หรือหากซื้อในปริมาณที่ค่อนข้างมากอาจซื้อจากผู้ค้าส่งเลยก็ได้

๖. ธุรกิจการคมนาคมและการขนส่ง

เป็นธุรกิจที่เกี่ยวกับการขนส่งไม่ว่าจะเป็นทางบกหรือทางน้ำ รวมถึงทางอากาศตลอดจนการติดต่อสื่อสารทั้งภายในและภายนอกประเทศ ธุรกิจประเภทนี้ได้แก่ รถประจำทาง รถบรรทุกขนส่ง รถไฟ เรือโดยสาร เรือบรรทุกสินค้า เครื่องบิน โทรศัพท์ และโทรคมนาคม เป็นต้น

๗. ธุรกิจการเงิน การประกันภัย และการจัดสรรที่ดินให้เช่า

ธุรกิจการเงิน ก็คือ ธุรกิจที่ให้กู้ยืมเงิน โดยการรับฝากเงินเพื่อนำเงินที่รับฝากไปหาผลตอบแทนต่อ เสมือนเป็นกลางระหว่างผู้ต้องใช้เงินลงทุนแก่ธุรกิจ ส่วนการประกันภัยให้บริการความปลอดภัยต่อชีวิตและทรัพย์สิน และธุรกิจให้เช่าที่ดินคือ ธุรกิจที่ให้บริการในการจัดหาที่ดินตั้งธุรกิจหรือที่อยู่อาศัย ธุรกิจประเภทนี้ได้แก่ ธนาคาร บริษัทประกัน และบริษัทจัดสรรที่ดินและอาคาร เป็นต้น

๘. ธุรกิจการให้บริการ

เป็นธุรกิจที่ขายการให้บริการเพื่อช่วยอำนวยความสะดวกและตอบสนองความต้องการของธุรกิจและบุคคล ธุรกิจประเภทนี้อาจไม่มีการผลิตตัวสินค้าเลย เช่น โรงแรม โรงภาพยนตร์ โรงพยาบาล ร้านตัดผม เป็นต้น หรืออาจมีตัวสินค้าที่จับต้องร่วมด้วยประกอบ แต่เน้นที่การให้บริการเพื่อความพึงพอใจเป็นหลัก

๙. ธุรกิจที่ดำเนินการโดยรัฐ

รัฐบาลจะมีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กับธุรกิจอื่นๆในระบบทุกประเภท ทั้งความสัมพันธ์ในเรื่องของการจ่ายภาษี การบริหารแรงงานของทุกธุรกิจ รวมถึงแรงงานในหน่วยงานของรัฐเอง แต่บางครั้งเราอาจไม่นับว่าหน่วยงานของรัฐไม่ถือเป็นธุรกิจก็ได้ เพราะหน่วยงานของรัฐไม่ได้มีวัตถุประสงค์ที่จะตั้งขึ้นมาเพื่อหาผลกำไร

จำแนกตามลักษณะของการประกอบธุรกิจ สามารถแบ่งได้เป็น ๔ ประเภท ดังนี้

๑. ธุรกิจการผลิต

หมายถึงธุรกิจที่มีการนำเอาวัตถุดิบหรือปัจจัยการผลิตมาผ่านกรรมวิธีหรือกระบวนการผลิตเพื่อให้ได้สินค้า ผู้ผลิตจะต้องลงทุนในวัตถุดิบหรือปัจจัยการผลิตในด้านต่างๆซึ่งถือเป็นต้นทุน และอาจมีต้นทุนจากค่าใช้จ่ายอื่นๆในการดำเนินงาน ภาวไรที่ได้ต่อหน่วยจึงมาจากการตั้งราคาขาย และหักด้วยต้นทุนทั้งหมดต่อหน่วย ผู้ผลิตในงานอุตสาหกรรมหรืออุตสาหกรรมเกษตรต่างๆ ที่มีการใช้วัตถุดิบและภูมิปัญญาไทย ยังมีโอกาสอยู่ในตลาดโลกอีกมาก หากได้รับการสนับสนุนส่งเสริมอย่างถูกวิธีและเป็นรูปธรรม เช่น การปลูกและจำหน่ายดอก

หน้าวัวเพื่อการส่งออก ตึกตื้น-ตึกตึกไทย ไยบบบขัดถูตัว ยาสมนไพรที่สามารถน มาท าเป็น นยาต าราพินบ้าน ยาท าราหลวง ยาแผนปัจจุบันก็ได้รับความสนใจไปทั่วโลก การด าเนินธุรกิจในการการผลิตนี้ จ าเป็น นจะต้อง ตระหนักถึงแหล่งวัตถุดิบ ก าลังการผลิต และการหาตลาดอย่างสมดุลไว้เป็น นส าคัญ

๒. ธุรกิจการค้า

ส าทับธุรกิจการค้า หรือธุรกิจการพาณิชย์ เป็น ธุรกิจที่ไม่ต้องท ากการผลิตเอง แต่ท ากการซื้อและขายไป โดย ผลิตตอบแทนที่ได้รับคือส่วนต่างของการซื้อและขายไป ธุรกิจการค้าจะมี ๒แบบคือ

๒.๑ ธุรกิจค้าส่ง เป็น ตัวแทนจ านายสินค้าในแต่ละพื้นที่ ซึ่งปัจจุบันยังแยกออกได้เป็น ๒ ส่วนย่อยๆอีก ส่วน แรกก็คือร้านค้าส่งในพื้นที่ต่างๆ หรือที่เราอาจจะเรียกว่ายี่ปั๊วนั่นเองการประกอบธุรกิจค้าส่งแบบในส่วนแรกนี้ โอกาสทางธุรกิจในส่วนนี้จะค่อยๆลดลง เพราะถูกแทนที่ด้วยธุรกิจค้าส่งขนาดใหญ่ หรือที่เราอาจจะเคยได้ยินค าว่า "Modern Trade" เช่น โลตัส บิ๊กซีแม็คโคร นั่นเอง ส าทับธุรกิจค้าส่งแบบที่สองเป็น ธุรกิจที่มีการท ากธุรกิจการ ผลิตอยู่ แต่ก็ได้ท ากการจัดจ านายแก่ร้านค้าใหญ่ๆ ในทุกพื้นที่เอง แทนการส่งให้ร้านค้าที่ขายส่ง

๒.๒ ธุรกิจค้าปลีก เป็น การขายสินค้าให้กับผู้บริโภคโดยตรงดังที่กล่าวไปแล้วร้านค้าปลีกรายย่อยที่ประกอบธุรกิจ ส่วนตัวเป็น ร้านเล็กๆ และขายสินค้าประเภทอุปโภคบริโภคประเภทนี้ ปัจจุบันโอกาสทางธุรกิจก็ลดลงเช่นกัน เพราะถูกแทนที่ด้วยศูนย์การค้า หรือร้านใหญ่แต่หากพิจารณาทั้งร้านใหญ่ร้านเล็ก ธุรกิจประเภทนี้ถือเป็น ธุรกิจ ที่ใหญ่มากประเภทหนึ่งของบ้านเรา อาทิเช่น ร้านหนังสือ ร้านอาหาร ศูนย์การค้า ร้านขายเครื่องใช้ไฟฟ้า ำ ร้าน ขายคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ ร้านขายโทรศัพท์มือถือ เป็น นต้น รวมถึง ธุรกิจแฟรนไชส์ ซึ่งถือว่าเป็น ส่วนหนึ่งของ ธุรกิจค้าปลีกที่มีพัฒนาการค่อนข้างสูงและมีระบบในการบริหารจัดการค่อนข้างดีมาก

๓. ธุรกิจบริการ

เป็น ธุรกิจที่ขายความพึงพอใจเป็น นหลัก สินค้าอาจไม่มีตัวตน แต่สัมผัสหรือรู้สึกได้ผลตอบแทนหมายถึงการคิด ค่าแรงบริการและค่าด าเนินงานเพื่อให้ได้บริการ ธุรกิจประเภทนี้ถือว่าเป็น ธุรกิจอีกประเภทหนึ่งที่มีความ หลากหลายสูงมากทีเดียว เช่น การบริการรับส่งเอกสาร โรงพิมพ์ คลินิก โรงพยาบาล ร้านอาหาร โรงแรม บริการ ท่องเที่ยวทัศนจร อุทยานธรณ าดูแลรักษาธรรมชาติหรือคาร์แคร์ ธุรกิจรับปรึกษากฎหมายหรือ ทางบัญชี ธุรกิจบริการดูแลความสะอาดและความปลอดภัยภายในส านักงาน บริการอินเทอร์เน็ต เป็น นต้น

๔. ธุรกิจการรับเหมา

ธุรกิจนี้จะเป็น นผู้รับท ากสัญญาในการด าเนินกิจกรรมหรือโครงการต่างๆ งานก่อสร้างโยธา งานระบบไฟฟ้า ำ - ประปา -แอร์คอนดิชั่น รวมถึงงานพัฒนาระบบก าจัดน ้ำเสีย และการดูแลสิ่งแวดล้อมเป็น นต้นนอกจากนี้ประเภท ของธุรกิจอาจจ ากแนกโดยใช้เกณฑ์อื่นๆ ได้อีก เช่น จ ากแนกตามความเป็น นเจ้าของธุรกิจ ได้แก่ (๑) ธุรกิจโดย เอกชน (๒) ธุรกิจโดยเอกชนและรัฐบาลหรือรัฐวิสาหกิจ (๓)ธุรกิจโดยรัฐบาลหรือองค์การของรัฐ ซึ่งไม่ได้มี วัตถุประสงค์เน้นเรื่องการค้า ท าก ำไร เป็น นต้นปัจจัยที่ท ากให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ

๑. เลือกธุรกิจที่น่าสนใจโดยควรจ ากท ากการศึกษาและส ารวจในประเด็นต่างๆ ดังต่อไปนี้

๑.๑ ขนาดของตลาด

๑.๒ อัตราการเติบโตของตลาด

๑.๓ ความเข้มข้นของการแข่งขัน

๑.๔ อิทธิพลจากกฎระเบียบของทางราชการ

- ๑.๕ ศึกษาลักษณะวงจรชีวิตของผลิตภัณฑ์นั้น
- ๑.๖ ศึกษาความไม่แน่นอนของผู้จัดส่ง
- ๑.๗ ศึกษาความพอเพียงของวัตถุดิบอย่างระยะยาว
- ๑.๘ ศึกษาความเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี
- ๑.๙ ศึกษาความอ่อนไหวด้านราคาของผู้บริโภคของสินค้านั้น
- ๑.๑๐ ศึกษาโครงสร้างของฐานลูกค้า

๒. ศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจ

เมื่อผู้ประกอบการตัดสินใจเลือกธุรกิจที่น่าสนใจแล้ว ควรต้องศึกษาความเป็นไปได้ในหลายๆด้านด้วยว่าควรลงทุนทำธุรกิจนี้หรือไม่ ควรพิจารณาในหลายด้าน ดังนี้

๒.๑ ความเป็นไปได้ด้านเศรษฐศาสตร์ ได้แก่ (๑) การคำนวณจุดคุ้มทุน(Break-even Point) (๒) การคำนวณอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Return on Investment)(๓) การคำนวณมูลค่าเงินปัจจุบัน (Net Present Value) และ (๔) การคำนวณระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

๒.๒ ความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค คือความพร้อมในตัวระบบงาน เครื่องมืออุปกรณ์ และความสามารถของบุคลากรในธุรกิจ

๒.๓ ความเป็นไปได้ในด้านเวลา เช่น การมีเงื่อนไขของการกำหนดเปิดธุรกิจในระยะเวลานานใกล้ ต้องพิจารณาว่าสามารถจัดเตรียมทุกอย่างเพื่อพร้อมเปิดดำเนินงานหรือไม่

๓. พัฒนาศักยภาพของการเป็น นักธุรกิจผู้ประกอบการหรือผู้ทำ การบริหารจัดการธุรกิจ ควรต้องพัฒนาศักยภาพ ๗ ประการดังต่อไปนี้

๓.๑ ความมุ่งมั่น เป็นสิ่งสำคัญประการแรก ผู้ประกอบการต้องมีความมุ่งมั่นพยายาม มีแรงใจพาดตนเอง ขับเคลื่อนไปให้ถึงวัตถุประสงค์ที่ต้องการ

๓.๒ ภูมิปัญญา ทั้งความรู้ทางสายธุรกิจของตนและทางการบริหารจัดการประกอบกัน หากมีเพียงความรู้ด้านสายธุรกิจของตน แต่ไม่สามารถบริหารจัดการได้ ธุรกิจอาจต้องล้มเหลว

๓.๓ การเรียนรู้ตลอดชีวิต เพื่อเป็นการเพิ่มพูนพลังปัญญา มีสิ่งที่เรายังไม่รู้อีกมากมายการรอบรู้มากกว่าคนอื่น จะนำมาซึ่งโอกาส

๓.๔ ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ความเจริญงอกงามต้องสืบเนื่องมาจากวิีคิด มีมุมมองที่แตกต่าง

๓.๕ มนุษยสัมพันธ์และทักษะการสื่อสาร เป็นส่วนสำคัญเพราะนักธุรกิจต้องติดต่อสื่อสารอยู่เสมอ

๓.๖ ทักษะการแก้ปัญหาและตัดสินใจ นักธุรกิจหรือผู้ประกอบการต้องเผชิญปัญหาอยู่เสมอ

๓.๗ การบริหารเวลา ทุกคนมีเวลา ๒๔ ชั่วโมงเท่ากัน แต่ในเวลาเท่ากันเราท างานได้ไม่เท่ากัน นักธุรกิจต้องฝึกฝนตนเองในการบริหารเวลา

การผสมผสานความรู้เพื่อธุรกิจ

ในการด าเนินธุรกิจให้ได้ผลดีนั้น นักธุรกิจจ าเป็น จะต้องมีความรอบรู้ในด้านต่างๆมากมายซึ่งหมายถึงต้องมีความรู้ความเข้าใจในศาสตร์หลายๆศาสตร์ และสามารถเชื่อมโยงความสัมพันธ์ของศาสตร์ทุกๆศาสตร์เข้าด้วยกันได้ เพราะแท้จริงแล้วทุกๆศาสตร์จะมีความเชื่อมโยงถึงกันไม่ทางใดก็ทางหนึ่งทั้งสิ้น ความรอบรู้เหล่านั้นจะท าให้ผู้ประกอบธุรกิจเป็น บุคคลที่ชาญฉลาด สามารถแก้ปัญหาต่างๆได้อย่างถูกต้อง ตรงประเด็น ส่งผลให้การบริหารจัดการกิจกรรมต่างๆในหน่วยธุรกิจเป็น ไปอย่างมีประสิทธิภาพ ได้ประสิทธิผลตามที่ต้องการ หน่วยธุรกิจสามารถอยู่รอดและได้รับผลก าไรในที่สุด ศาสตร์ต่างๆที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ มีดังนี้

๑. เศรษฐศาสตร์

ผู้ประกอบการควรต้องทราบหลักของการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจ ากัด กลไกราคาของอุปสงค์อุปทาน ระบบเศรษฐกิจ ปัญหาทางเศรษฐกิจที่หน่วยธุรกิจอาจได้รับผลกระทบด้วยวัฏจักรของเศรษฐกิจ นโยบายเกี่ยวกับราคา และเงินอุดหนุนต่างๆ การจ้างงาน การดูแลเรื่องระบบสาธารณสุข โภค สาธารณูปการต่างๆของรัฐเป็น นต้น

๒. การเงินและบัญชี

ผู้ประกอบการจะต้องมีความรู้เกี่ยวกับเรื่องของการเงินและบัญชีเนื่องจากเกี่ยวข้องกับผลก าไรขาดทุนของหน่วยธุรกิจ ความรู้ด้านการเงินจะช่วยให้สามารถวางแผนทางการเงินได้ใช้เป็ นเครื่องมือในการก าหนดกิจกรรมหรือโครงการต่างๆ ความรู้ทางด้านบัญชีเพื่อการบันทึกและวิเคราะห์ข้อมูลทางบัญชีได้

๓. กฎหมายธุรกิจและภาษี

ผู้ประกอบการไม่สามารถจดจ ากฎหมายได้ทั้งหมดเช่น นักกฎหมาย แต่ผู้ประกอบการธุรกิจควรต้องทราบกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ กฎหมายเกี่ยวกับการจ้างงานกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับตัวสินค้าหรือบริการที่หน่วยธุรกิจได้กระท าอยู่ กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการด าเนินกิจกรรมต่างๆของหน่วยธุรกิจ ตลอดจนการค านวณและจ่ายภาษี เพื่อป้ องกันการเกิดปัญหาการร้องทุกข์ ร้องเรียน พิ้ องร้อง เกิดคดีความอันเกิดจากความไม่รู้ เพราะนั่นหมายถึงชื่อเสียง ผลก าไร และความอยู่รอดของธุรกิจ

๔. การตลาด

ศาสตร์ทางการตลาดเป็น นศาสตร์ที่มีความส าคัญมากต่อธุรกิจ อาจเรียกได้ว่าส าคัญที่สุด ความจริงแล้ววิชาการตลาดเป็น นศาสตร์ในส่วนของธุรกิจ แต่เพื่อต้องการเน้นย้ าถึงความส าคัญจึงต้องหยิบยกมาให้เห็นเด่นชัด ปัจจุบันหน่วยธุรกิจทุกแห่งต้องใช้การตลาดเป็น นตัวน ำ ไม่ใช่ใช้การผลิตเป็น นตัวน ำ เช่นในอดีต ธุรกิจจึงจะประสบความส าเร็จ

๕. ภาษาธุรกิจ

เนื่องจากปัจจุบันการติดต่อสื่อสาร การคมนาคมขนส่งมีประสิทธิภาพสูงมากท าให้รู้สึกเหมือนโลกเล็กลง คนต่างชาติต่างภาษาสามารถท ารุกิจกันได้อย่างง่ายดาย ผู้ประกอบธุรกิจจึงควรต้องมีความรู้เกี่ยวกับการสื่อสารภาษาธุรกิจ ซึ่งไม่ได้หมายถึงการพูดแบบเผชิญหน้าเท่านั้น แต่หมายถึงทั้งเป็ นจดหมาย จดหมายอิเล็กทรอนิกส์ ทางโทรศัพท์ หรือทางเครื่องแฟกซ์เป็น นต้น และรวมถึงความสามารถในการสื่อสารภาษาต่างประเทศได้ด้วย

๖. สังคมศาสตร์

หรือสังคมวิทยา เนื่องจากธุรกิจต้องมีการส่งเสริมการขาย และต้องมีการโฆษณา ดังนั้นต้องมีความรู้เกี่ยวกับพฤติกรรมของสังคม ความเข้าใจในรูปแบบการใช้ชีวิตที่เปลี่ยนแปลงอันจะท าให้ค่านิยม ทศนคติ หรือวิถีการใช้ชีวิตเปลี่ยนแปลงไปด้วย ทั้งนี้ ส่วนหนึ่งที่ส าคัญของการเปลี่ยนแปลงของสังคมมาจากสังคมภายนอกประเทศ เป็นยุคที่ข้อมูลข่าวสารสามารถลื่นไหลถึงกันได้อย่างรวดเร็ว

๗. มนุษยศาสตร์

มนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์เป็น ศาสตร์ที่มีความใกล้เคียงกันมากแต่มนุษยศาสตร์จะเน้นเกี่ยวกับพฤติกรรมของมนุษย์แบบปัจเจกบุคคลมากกว่า ผู้ประกอบธุรกิจต้องรู้จักและเข้าใจพื้นฐานของมนุษย์ทั่วไป หลักจิตวิทยา พฤติกรรมผู้บริโภค หลักในการจูงใจหรือสร้างแรงบันดาลใจ หลักในการใช้คน เป็นต้น

๘. วิทยาศาสตร์

ความรู้ด้านวิทยาศาสตร์เป็น พื้นฐานของความฉลาด วิทยาศาสตร์จะท ำให้เข้าใจถึงความจริง สิ่งที่เป็นไปได้และเป็นไปไม่ได้ เข้าใจถึงความเป็น นตรรกะ เป็น พื้นฐานให้เกิดความสามารถในการแก้ไขปัญหาต่างๆอย่างมีหลักเหตุและผลได้

๙. คณิตศาสตร์และสถิติ

ในการท ำธุรกิจ แน่นอนว่าจะต้องเกี่ยวข้องกับตัวเลขต่างๆมากมาย ดังนั้นผู้ประกอบธุรกิจจึงควรมีความรู้ความเข้าใจในด้านคณิตศาสตร์ รวมถึงข้อมูลที่จะน ำไปสู่การเก็บสถิติเพื่อช่วยประกอบการตัดสินใจ หรือแก้ปัญหาต่างๆ ที่มักเกิดขึ้นกับหน่วยธุรกิจอยู่เสมอ เนื่องจากหน่วยธุรกิจจะต้องวางแผนก าหนดเป้าหมายการผลิต การขาย การรท งบประมาณ และการตีความข้อมูลซึ่งต้องอาศัยความรู้ทางสถิติเข้าช่วย

๑๐. รัฐศาสตร์

นักธุรกิจหรือผู้ประกอบธุรกิจควรต้องมีความรู้เกี่ยวกับข้อบังคับ นโยบายโดยทั่วไปของรัฐบาลด้วย เพื่อที่ได้น ำมาเป็นแนวทางในการวางแผนนโยบายในหน่วยธุรกิจของตนเองตลอดจนเข้าใจกลไกการปกครอง และการท ำกิจกรรมต่างๆของรัฐบาล หน่วยธุรกิจก็จะสามารถปรับตัวตามได้

๖. แบบฝึกหัด/แบบทดสอบ

แบบฝึกหัดที่ ๑

ข้อที่ ๑: การพ่นสีรถยนต์มีวัตถุประสงค์หลักเพื่ออะไร?

- A. เพื่อให้รถเสียงเงียบ
- B. เพื่อป้องกันรังสี UV
- C. เพื่อป้องกันสนิมและเพิ่มความสวยงาม
- D. เพื่อเพิ่มน้ำหนักให้รถยนต์

ข้อที่ ๒: สีที่ใช้พ่นรถยนต์โดยทั่วไปแบ่งออกเป็นกี่ชั้นหลัก?

- A. ๑ ชั้น
- B. ๒ ชั้น
- C. ๓ ชั้น
- D. ๔ ชั้น

ข้อที่ ๓: สิ่งใดจำเป็นต้องทำก่อนการพ่นสีรถยนต์?

- A. ขัดเงารถ
- B. ล้างและเตรียมพื้นผิวให้สะอาด
- C. เติมน้ำมัน
- D. เติมน้ำมันให้เต็มถัง

ข้อที่ ๔: อันตรายที่อาจเกิดจากการพ่นสีในที่อับอากาศคืออะไร?

- A. ผิวแห้ง
- B. หายใจลำบากจากการสูดไอสารเคมี
- C. สิวแห่ง
- D. รถเป็นรอย

ข้อที่ ๕: อุปกรณ์ป้องกันตัวที่จำเป็นสำหรับผู้พ่นสีรถยนต์คืออะไร?

- A. ถุงมืออย่างเดียว
- B. หมวกกันน็อก
- C. หน้ากากกันไอสารเคมี, ถุงมือ, แวนตา
- D. ผ้าขหนูคลุมจมูก

๗. เอกสารอ้างอิง (ขึ้นหน้าใหม่)

๑. หนังสือเรียนประกอบการสอนวิชาธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์

๘. ภาคผนวก (เฉลยแบบฝึกหัด เฉลยแบบทดสอบ ฯ)

เฉลยแบบฝึกหัดที่ ๑

ข้อที่ ๑: การพ่นสีรถยนต์มีวัตถุประสงค์หลักเพื่ออะไร?

- A. เพื่อให้รถเสียงเงียบ
- B. เพื่อป้องกันรังสี UV
- C. เพื่อป้องกันสนิมและเพิ่มความสวยงาม
- D. เพื่อเพิ่มน้ำหนักให้รถยนต์

ข้อที่ ๒: สีที่ใช้พ่นรถยนต์โดยทั่วไปแบ่งออกเป็นกี่ชั้นหลัก?

- A. ๑ ชั้น
- B. ๒ ชั้น
- C. ๓ ชั้น
- D. ๔ ชั้น

ข้อที่ ๓: สิ่งใดจำเป็นต้องทำก่อนการพ่นสีรถยนต์?

- A. ขัดเงารถ
- B. ล้างและเตรียมพื้นผิวให้สะอาด
- C. เติมน้ำมัน
- D. เติมน้ำมันให้เต็มถัง

ข้อที่ ๔: อันตรายที่อาจเกิดจากการพ่นสีในที่อับอากาศคืออะไร?

- A. ผิวแห้ง
- B. หายใจลำบากจากการสูดไอสารเคมี
- C. สิวขึ้น
- D. รถเป็นรอย

ข้อที่ ๕: อุปกรณ์ป้องกันตัวที่จำเป็นสำหรับผู้พ่นสีรถยนต์คืออะไร?

- A. ถุงมืออย่างเดียว
- B. หมวกกันน็อก
- C. หน้ากากกันไอสารเคมี, ถุงมือ, แว่นตา
- D. ผ้าเช็ดหน้า

บันทึกหลังการสอน

๑. ผลการจัดการเรียนรู้ตามแผนการสอน

๑.๑ วัน เดือน ปีสอนครั้งที่ สาขา/ชั้นปีจำนวนผู้เรียน.....คน
มาเรียนปกติ.....คน ขาดเรียน.....คน ลาป่วย.....คน ลากิจ.....คน มาสาย.....คน

๑.๒ หัวข้อเรื่อง/เนื้อหา สาระ :

☐ สอนครบตามหัวข้อเรื่องในแผนฯ ☐ สอนไม่ครบเนื่องจาก.....

๑.๓ กิจกรรม/วิธีการสอน

☐ ครูแนะนำและบอกจุดประสงค์ ☐ ครูอธิบาย/ถาม-ตอบ/สาธิต/

☐ ทำแบบทดสอบก่อนเรียน ☐ ทำแบบทดสอบหลังเรียน

☐ ทำแบบฝึกหัด/โจทย์ปัญหา ☐ ทำใบกิจกรรม/ใบงาน

☐ อื่นระบุ).....

๑.๔ สื่อการเรียนรู้/แหล่งการเรียนรู้ :

๒. ผลการเรียนรู้ของผู้เรียน/ผลการสอนของครู/ปัญหาที่พบ

๒.๑ การวัดผลและประเมินผล/ผลการเรียนรู้ของผู้เรียน :

๒.๒ สมรรถนะที่ผู้เรียนได้รับ :

๒.๓ สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม และค่านิยม :

๒.๔ ผลการสอนของครู :

๒.๕ ปัญหาที่นำไปสู่การวิจัย :

๓. แนวทางการพัฒนาคุณภาพการสอน

๓.๑ ผลการใช้และปรับปรุงแผนการสอนครั้งนี้ :

๓.๒ แนวทางพัฒนาคุณภาพวิธีสอน/สื่อ/การวัดผล/เอกสารช่วยสอน

	แผนการจัดการเรียนรู้	หน่วยที่ ...๓
	รหัส ๒๐๑๔๔-๒๐๑๕ ชื่อวิชา วิชาธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์	สอนครั้งที่ ๗-๙
	ชื่อหน่วยการเรียนรู้ การกำหนดขอบเขตงานซ่อม	ทฤษฎี ๒ ชม. ปฏิบัติ ๐ ชม.

๑. ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับหน่วยการเรียนรู้

มีความรู้และทักษะการใช้เครื่องมือ เตรียมเครื่องมือ ใช้เครื่องมือพิเศษ ถอด ประกอบชิ้นส่วนในงาน เชื่อมต่าง ๆ ตามคู่มือมาตรฐาน ถอด-ประกอบชิ้นส่วนตามรูปแบบการจัดยึด ชิ้นส่วนไม่ชำรุด เสียหาย ประกอบ ชิ้นส่วนเข้าที่ได้อุปทรง เคาะชิ้นงานได้เข้ารูปทรง ตรวจสอบและทดสอบชิ้นส่วนที่ติดตั้งให้ใช้งานได้ ตามปกติ

๒. อ้างอิงมาตรฐาน/เชื่อมโยงกลุ่มอาชีพ

-

๓. สมรรถนะประจำหน่วย

แสดงความรู้เกี่ยวกับการตรวจรอยชนและรอยฟุ่ร่อน

๔. จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

๑. แนะนำการตรวจเสากระจากบังลม ฝากระโปรงและบังโคลนหลังได้
๒. แนะนำการตรวจบังโคลนหน้า ประตูและแผงใต้กันชนได้
๓. แนะนำการตรวจบังโคลนหลัง ประตูและขอบกระจากบังลมได้
๔. แนะนำการตรวจรอยชนและการฟุ่ร่อนเป็นสนิมบังโคลนกับประตูได้
๕. แนะนำการตรวจการฟุ่ร่อนตัวถังและรอยชนประตูได้
๖. มีกิจนิสัยในการทำงานที่ดี มีความประณีต รอบคอบ ปลอดภัย มีจิตสำนึกที่ดีใน การบำรุงรักษา เครื่องมือ อุปกรณ์ และรักษาสภาพแวดล้อม

๕. สารการเรียนรู้

๑. การตรวจเสากระจากบังลม ฝากระโปรงและบังโคลนหลัง
๒. การตรวจบังโคลนหน้า ประตูและแผงใต้กันชน
๓. การตรวจบังโคลนหลัง ประตูและขอบกระจากบังลม
๔. การตรวจรอยชนและการฟุ่ร่อนเป็นสนิมบังโคลนกับประตู
๕. การตรวจการฟุ่ร่อนตัวถังและรอยชนประตู

๖. กิจกรรมการเรียนรู้

- ๑) จะต้องใช้เวลาเรียนไม่น้อยกว่า ๘๐% ของเวลาเรียนทั้งหมด
- ๒) เกณฑ์การให้คะแนนในการเรียน จะแบ่งคะแนนออกเป็นคะแนนคุณธรรม จริยธรรมในการเรียน ๒๐% คะแนนเก็บระหว่างเรียน ๕๐% และคะแนนปลายภาคเรียน ๓๐% หรือแล้วแต่ความเหมาะสม
- ๓) การตัดเกรด จะมีอยู่ ๕ เกรด คือ

คะแนน ๘๐ ขึ้นไป	ได้เกรด ๔
คะแนน ๗๐-๗๙	ได้เกรด ๓
คะแนน ๖๐-๖๙	ได้เกรด ๒
คะแนน ๕๐-๕๙	ได้เกรด ๑
คะแนนต่ำกว่า ๕๐ คะแนน	ได้เกรด ๐

๔) ประเมินผลระหว่างภาคเรียนและปลายภาคเรียน

- ๕) ใช้วิธีสอนโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วม และใช้วิธีสอนอย่างหลากหลาย เช่น วางแผนระดมสมอง อภิปราย สาธิต แบ่งกลุ่มหรือฐาน แสดงบทบาทสมมติ วิธีทางวิทยาศาสตร์และการปฏิบัติจริง
- ๖) สรุปเนื้อหาพร้อมกันระหว่างผู้เรียนกับผู้สอน
- ๗) ทดสอบความรู้ความเข้าใจ ตามจุดประสงค์การเรียนรู้ของแต่ละหน่วย
- ๘) ประเมินพฤติกรรมการทำงานและคุณธรรม จริยธรรมในทุกหน่วยการเรียนรู้ โดยให้ผู้เรียนและผู้สอน ประเมินร่วมกัน

๗. สื่อและแหล่งการเรียนรู้

- ๑. แบบประเมินผล
- ๒. ใบงาน
- ๓. หนังสือเรียน วิชา งานเชื่อมต่อนชิ้นส่วนตัวถังรถยนต์

๘. หลักฐานการเรียนรู้

๘.๑ หลักฐานความรู้

- ๑. เตรียมความพร้อมเรียน
- ๒. เตรียมเอกสารประกอบการเรียนรู้

๘.๒ หลักฐานการปฏิบัติงาน

- ๑. เตรียมจดบันทึก

๙. การวัดและประเมินผล

๙.๑ เกณฑ์การปฏิบัติงาน

- ๑. สังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
- ๒. ตรวจกิจกรรมส่งเสริมคุณธรรมนำความรู้
- ๓. ตรวจแบบประเมินผลการเรียนรู้

๙.๒ วิธีการประเมิน

- ๑. แบบสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
- ๒. แบบประเมินผลการเรียนรู้

๙.๓ เครื่องมือประเมิน

- ๑. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล ต้องไม่มีช่องปรับปรุง
- ๒. แบบประเมินผลการเรียนรู้มีเกณฑ์ผ่าน ๕๐%

๑๐. บันทึกผลหลังการจัดการเรียนรู้

๑๐.๑ ข้อสรุปหลังการจัดการเรียนรู้

๑๐.๒ ปัญหาที่พบ

๑๐.๓ แนวทางแก้ปัญหา

	ใบความรู้ ที่ ๓	หน่วยที่ ... ๓
	รหัส ๒๐๑๔๔-๒๐๑๕ ชื่อวิชา ฐุรกิจตัวถังและสีรถยนต์	สอนครั้งที่ ๗-๙
	ชื่อหน่วยการเรียนรู้ การกำหนดขอบเขตงานซ่อม	ทฤษฎี ๒ ชม. ปฏิบัติ ๐ ชม.

๑. ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับหน่วยการเรียนรู้

มีความรู้และทักษะการใช้เครื่องมือ เตรียมเครื่องมือ ใช้เครื่องมือพิเศษ ถอด ประกอบชิ้นส่วนในงานเชื่อม ต่าง ๆ ตามคู่มือมาตรฐาน ถอด-ประกอบชิ้นส่วนตามรูปแบบการจัดยึด ชิ้นส่วนไม่ชำรุด เสียหาย ประกอบ ชิ้นส่วนเข้าที่ได้รูปทรง เคาะชิ้นงานได้เข้ารูปทรง ตรวจสอบและทดสอบชิ้นส่วนที่ติดตั้งให้ใช้งานได้ตามปกติ

๒. อ้างอิงมาตรฐาน/เชื่อมโยงกลุ่มอาชีพ

มาตรฐานอาชีพ หน่วยงานสถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ รหัสIV๒๐๑๓อาชีพ ช่างซ่อมตัวถังรถยนต์ระดับ ๓

๓. สมรรถนะประจำหน่วย

แสดงความรู้เกี่ยวกับการตรวจรอยชนและรอยผุกร่อน

๔. จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

๑. แนะนำการตรวจเสากระงะกบังลม ฝากระโปรงและบังโคลนหลังได้
๒. แนะนำการตรวจบังโคลนหน้า ประตูและแผงใต้กันชนได้
๓. แนะนำการตรวจบังโคลนหลัง ประตูและขอบกระงะกบังลมได้
๔. แนะนำการตรวจรอยชนและการผุกร่อนเป็นสนิมบังโคลนกับประตูได้
๕. แนะนำการตรวจการผุกร่อนตัวถังและรอยชนประตูได้
๖. มีกิจนิสัยในการทำงานที่ดี มีความประณีต รอบคอบ ปลอดภัย มีจิตสำนึกที่ดีใน การบำรุงรักษา เครื่องมือ อุปกรณ์ และรักษาสภาพแวดล้อม

๕. เนื้อหาสาระ

การตรวจรอยชนและรอยผุกร่อน

สาระสำคัญ

๑. การตรวจรอยชน

การตรวจพิจารณารอยชนเป็นสิ่งสำคัญที่สุดสำหรับการซ่อมแซมและการซื้อขายรถยนต์ เพราะตัวถังรถยนต์ สมัยใหม่สร้างขึ้นด้วยแผ่นเหล็กที่บางมาก

๒. การตรวจรอยผุกร่อนเป็นสนิม

สนิมเกิดขึ้นจากความชื้นและเคมีผ่านรอยสีเกาะเกาะหรือแตกร้าว ทำปฏิกิริยากับเหล็กเกิดสนิม และกัดกร่อน จากภายใน ดันให้สีพองฟูและทะลุขึ้นออกมาด้านนอก ผู้ตรวจต้องมีประสบการณ์

๓. หลักการตรวจรอยซ่อมสีที่รถชนมาแล้ว ๓ ข้อ

- ๑) รอยพ่นสีเลยส่วนใกล้เคียง
- ๒) รอยต่างของสีที่ไม่เหมือนกันทั้งคัน
- ๓) รอยประกอบชิ้นส่วนต่าง ๆ ไม่แข็งแรง

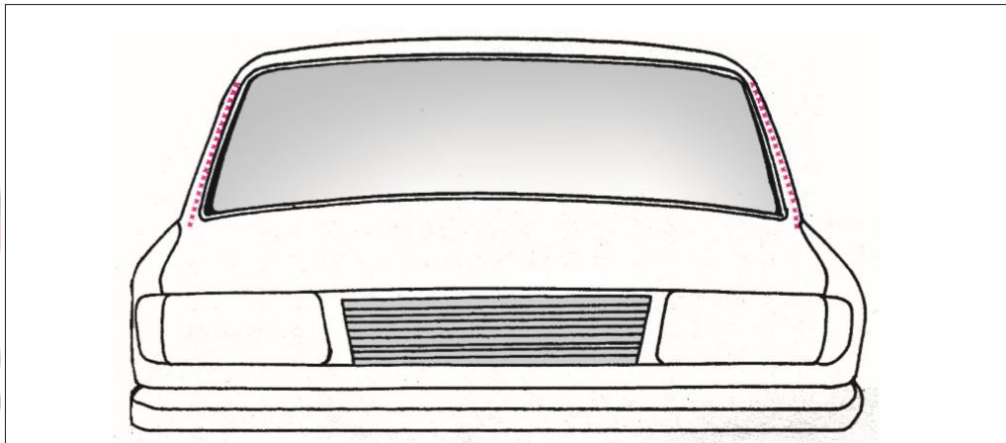
๔. หลักการตรวจสภาพรถยนต์ถูกชนมาแล้วทั้งคัน ๔ ข้อ

- ๑) เดินดูรอยชนระยะห่างจากตัวถังพอสมควรรอบ ๆ คัน
- ๒) การบิด งอ และโก่งเอียงของชิ้นส่วน

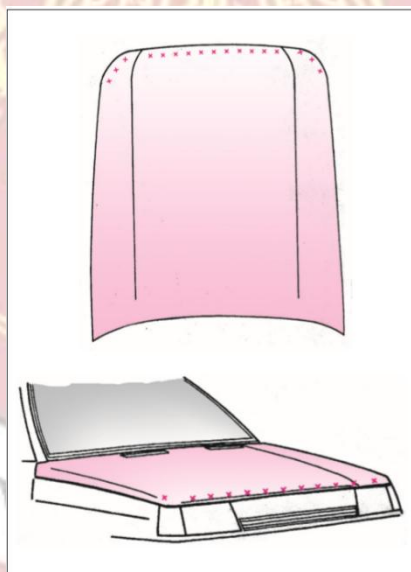
- ๓) จำนวนและตำแหน่งความเสียหาย
- ๔) สำนวนความเสียหายภายในว่าได้รับผลจากการชนภายนอกหรือไม่
๕. การเกิดจุดสนิมเบื้องต้นที่ไม่ได้เกิดจากรอยชน
- การเกิดจุดเป็นการแสดงอาการขึ้นต้นให้ทราบว่า บนพื้นโลหะที่เกิดจุดนั้นได้เกิดการเป็นสนิมแล้วแต่ยังเป็นขนาดเล็ก

๓.๑ การตรวจสอบเสากระงะบังลม ฝากระโปรงและบังโคลนหลัง

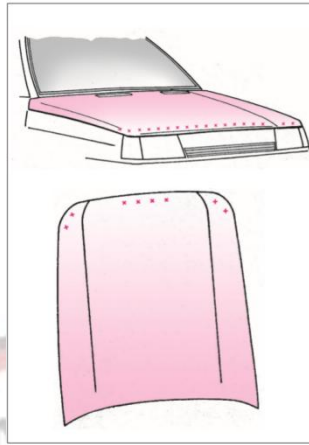
๓.๑.๑ การตรวจสอบเสากระงะบังลมหน้าและฝากระโปรง



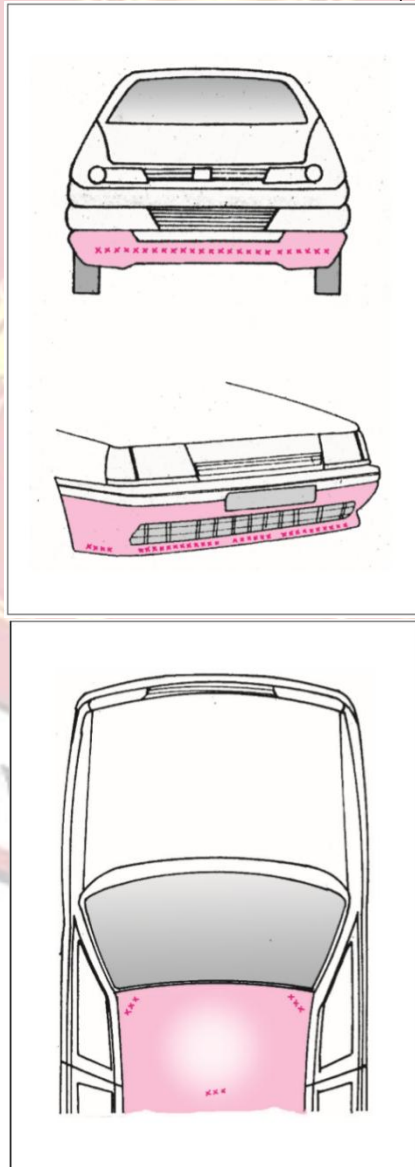
เสากระงะบังลมหน้าทั้งสองซ้ายและขวา ตรวจสอบความยาวของเสาทั้งสอง ถ้าผลการตรวจแตกต่างกัน แสดงว่าถูกชนมาอย่างแรง มีการตัดต่อเสา หรือเปลี่ยนหลังคาใหม่



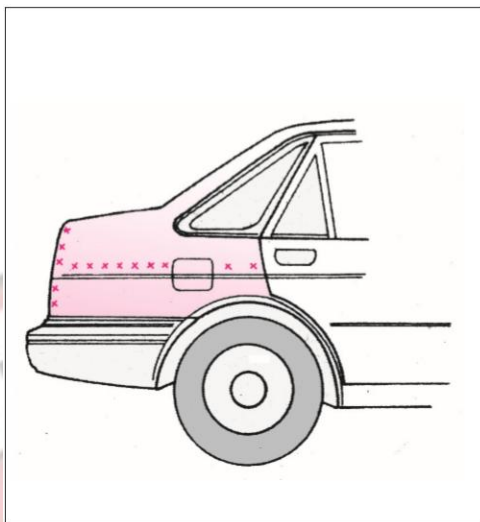
ฝากระโปรง ตรวจสอบการผูกกร่อน เป็นสนิมตลอดตามความยาวชายด้านล่าง



ฝากระโปรง ตรวจรอยชน ขาดด้านหน้าโดยเฉพาะตรงกลางและมุมทั้งสอง ลองเปิด-ปิดฝากระโปรง สังเกตช่องว่าง
ตอนปิดต้องเท่ากัน สังเกตกระจกหน้าและกันชนมีชิ้นส่วนที่หายไปหรือผิดสังเกต
๓.๑.๒ การตรวจแผงใต้กันชน บังโคลนหลังและหลังคา
แผงใต้กันชนหน้า การผูกกร่อนเป็นสนิมตามขอบด้านล่าง เพราะเป็นที่เก็บฝุ่นโคลนไว้มาก

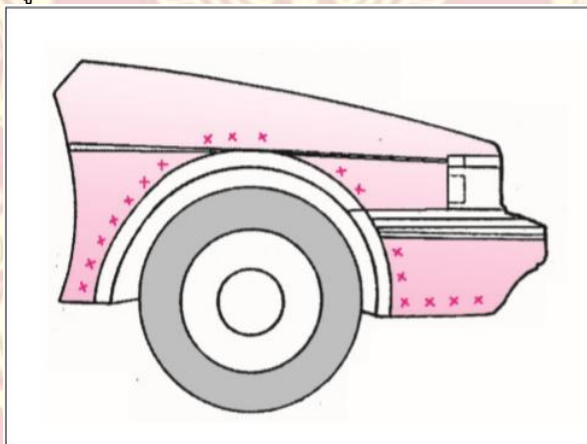


หลังคาและพื้น ตรวจรอยชนมุมทั้งสี่และตรงกลาง สังเกตหลังคามีมุมใดโก่งหรือไม่ ตรวจดูพื้นรถใต้เบาะมีรอยต่อเชื่อมของเหล็กพื้นรถ สังเกตสีรถโดยรอยคันมีบริเวณใดสีเพี้ยนไป

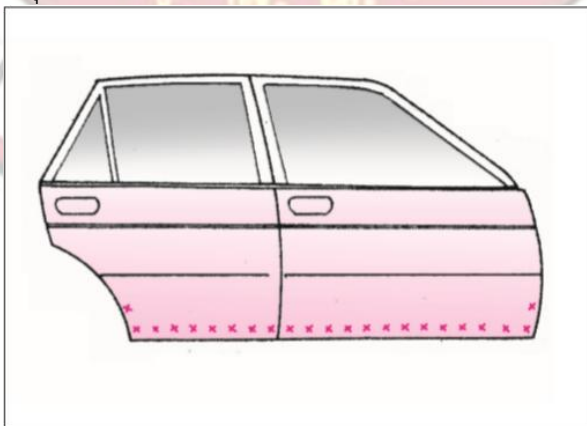


บังโคลนหลังด้านขวาและซ้าย ตรวจรอยชนบริเวณตรงกลางและส่วนท้าย สังเกตพื้นผิวมีรอยลูกคลื่นหรือผิดรูปทรง

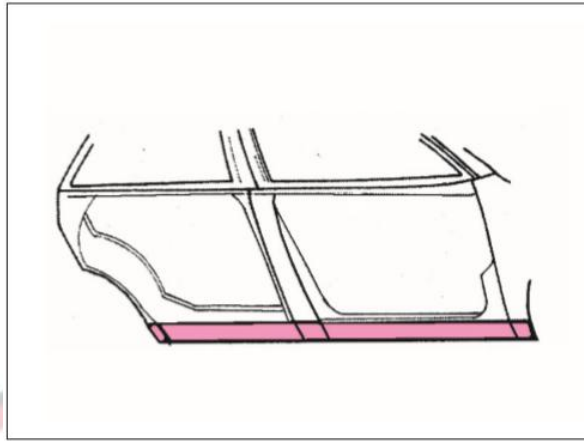
๓.๒ การตรวจบังโคลนหน้า ประตุและแผงใต้กันชน



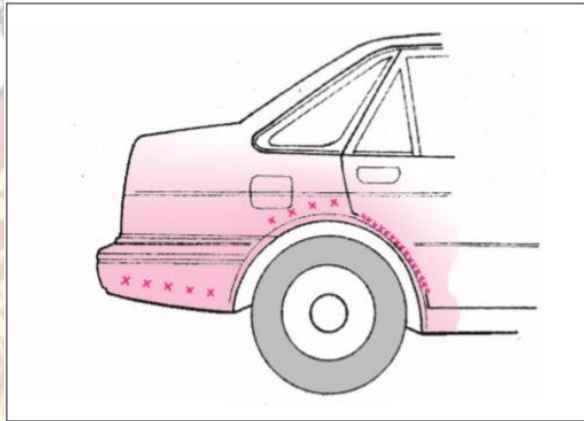
บังโคลนด้านหน้าขวา ตรวจการผูกρόนเป็นสนิมขยาล่างทั้งด้านหน้าล้อและหลังล้อ ตรวจตามขอบรอบบังโคลน



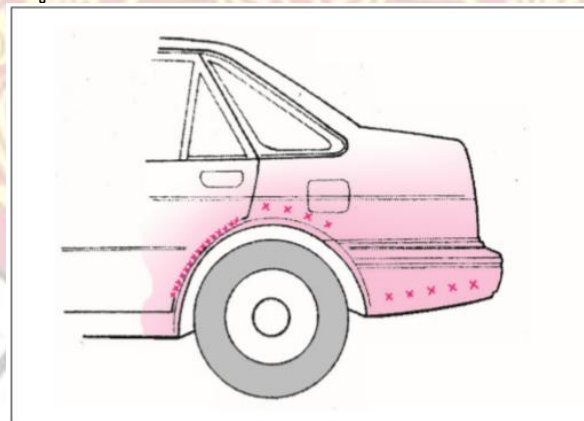
ประตูขวาทั้ง ๒ บาน ตรวจการผูกρόนเป็นสนิมมุมล่างทั้งหน้าและหลัง ตรวจตลอดตามชายล่าง



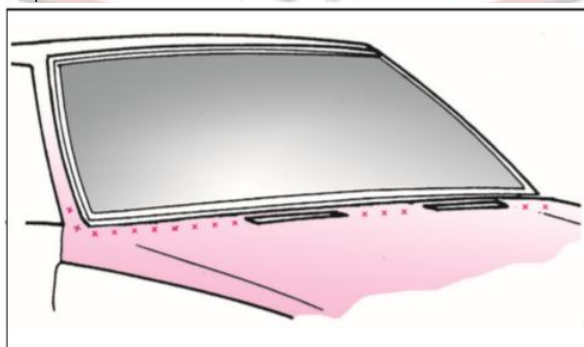
บันไดประตูขวา ๒ ข้าง ตรวจสอบการผูก ร่อนเป็นสนิมตลอดความยาวของบันไดจากหน้าถึงหลัง



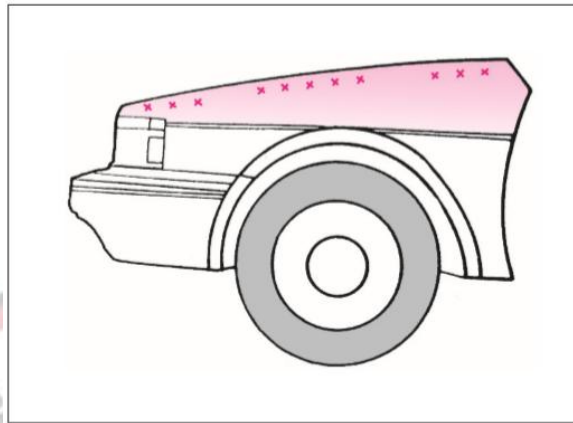
บังโคลนหลังด้านขวา ตรวจสอบการผูก ร่อนเป็นสนิมตามขอบรอบบังโคลน ตรวจสอบขาล่งด้านหลัง
๓.๓ การตรวจบังโคลนหลัง ประตูและขอบกระຈกบังลม



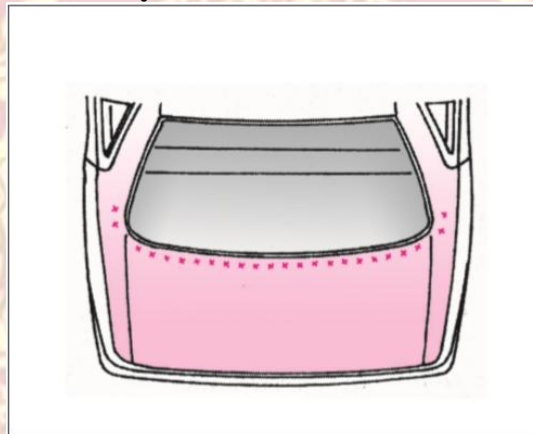
บังโคลนหลังด้านซ้าย ตรวจสอบการผูก ร่อนเป็นสนิมตามขอบรอบบังโคลน ตรวจสอบขาล่งด้านหลัง



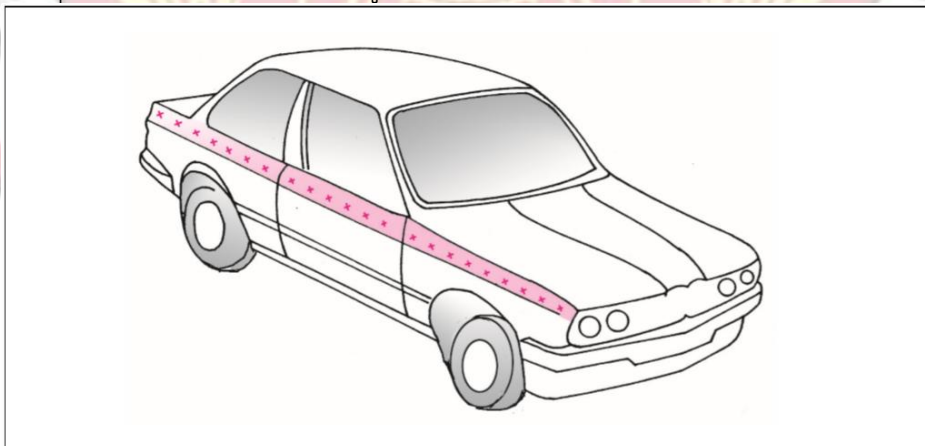
ขอบกระจกบังลมหน้า ตรวจสอบการผูกก่อนเป็นสนิมตามขอบกระจก โดยเฉพาะขอบด้านล่างและที่มุมกระจกบังลม
๓.๔ การตรวจรอยชนและการผูกก่อนเป็นสนิมบังโคลนกับประตู



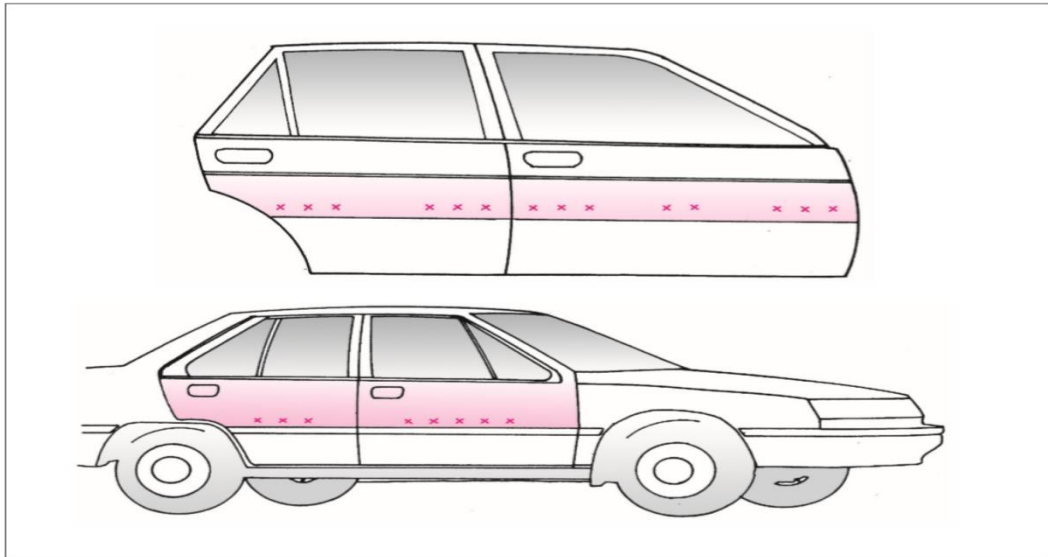
บังโคลนหน้าด้านขวา ตรวจรอยชนบริเวณแก้มที่นูนออกมา ตรวจสอบความยาวของบังโคลนจากไฟหน้าถึงประตู
สังเกตระยะช่องไฟระหว่างบังโคลนและประตู



ขอบกระจกหลัง ตรวจสอบการผูกก่อนเป็นสนิมตามขอบกระจก โดยเฉพาะขอบด้านล่างและที่มุม
๓.๕ การตรวจการผูกก่อนตัวถังและรอยชนประตู



ตรวจการผูกก่อนเป็นสนิมตัวถังส่วนบน โดยเฉพาะรถที่ใช้อยู่บริเวณใกล้ทะเล มีผลกระทบจากความเค็มของน้ำ
ทะเล



ตรวจรอยชนประตูขวาทั้ง ๒ บาน ตรวจตรงกลางประตู โดยเฉพาะระดับเดียวกับกันชน ลองเปิด-ปิดประตู สังเกต
ระยะช่องไฟระหว่างประตู โดยเฉพาะที่มุม
วิธีการดูรอยชนว่าชนหนักมั้ย?



๖. แบบฝึกหัด/แบบทดสอบ
แบบฝึกหัดที่ ๓

คำถาม ๑:การกำหนดขอบเขตงานซ่อมคืออะไร?

- A) การเลือกใช้วัสดุที่เหมาะสมสำหรับงานซ่อม
- B) การกำหนดเวลาการทำงาน
- C) การระบุลักษณะของความเสียหายและประเภทของงานซ่อม
- D) การประเมินค่าบริการที่เหมาะสม

คำถาม ๒:เมื่อกำหนดขอบเขตงานซ่อม ควรพิจารณาปัจจัยใดบ้าง?

- A) ระยะเวลาที่จะใช้ในการซ่อม
- B) ประเภทของวัสดุที่ใช้ในการซ่อม
- C) ทั้ง A และ B
- D) การประเมินความพึงพอใจของลูกค้า

คำถาม ๓:ในการกำหนดขอบเขตงานซ่อมสำหรับรถยนต์ที่มีความเสียหายจากอุบัติเหตุ ควรเริ่มจากการพิจารณาอะไร?

- A) ค่าบริการสำหรับการซ่อม
- B) อุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้
- C) ลักษณะของความเสียหายที่เกิดขึ้นกับตัวถัง
- D) ความสามารถในการแข่งขันของร้าน

คำถาม ๔:การกำหนดขอบเขตงานซ่อมที่ไม่ชัดเจนอาจส่งผลกระทบต่ออย่างไร?

- A) เพิ่มความสับสนในการทำงาน
- B) ทำให้ค่าใช้จ่ายเกินจากที่กำหนดไว้
- C) ทำให้ลูกค้าได้รับบริการที่รวดเร็ว
- D) ช่วยลดเวลาในการซ่อม

คำถาม ๕:ในการกำหนดขอบเขตงานซ่อม การระบุชนิดของการซ่อมที่เหมาะสมจะช่วยในเรื่องใด?

- A) ทำให้ลูกค้าไม่ต้องจ่ายค่าแรง
- B) ลดความเสี่ยงในการเกิดข้อพิพาทเกี่ยวกับราคาและคุณภาพงาน
- C) ทำให้ราคาซ่อมถูกลง
- D) ทำให้การซ่อมเร็วขึ้น

๗. เอกสารอ้างอิง (ขึ้นหน้าใหม่)

๑. หนังสือเรียนประกอบการสอนวิชาธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์

๘. ภาคผนวก (เฉลยแบบฝึกหัด เฉลยแบบทดสอบ ฯ)

เฉลยแบบฝึกหัดที่ ๓

คำถาม ๑: การกำหนดขอบเขตงานซ่อมคืออะไร?

- A) การเลือกใช้วัสดุที่เหมาะสมสำหรับงานซ่อม
- B) การกำหนดเวลาการทำงาน
- C) การระบุลักษณะของความเสียหายและประเภทของงานซ่อม
- D) การประเมินค่าบริการที่เหมาะสม

คำถาม ๒: เมื่อกำหนดขอบเขตงานซ่อม ควรพิจารณาปัจจัยใดบ้าง?

- A) ระยะเวลาที่จะใช้ในการซ่อม
- B) ประเภทของวัสดุที่ใช้ในการซ่อม
- C) ทั้ง A และ B
- D) การประเมินความพึงพอใจของลูกค้า

คำถาม ๓: ในการกำหนดขอบเขตงานซ่อมสำหรับรถยนต์ที่มีความเสียหายจากอุบัติเหตุ ควรเริ่มจากการพิจารณาอะไร?

- A) ค่าบริการสำหรับการซ่อม
- B) อุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้
- C) ลักษณะของความเสียหายที่เกิดขึ้นกับตัวถัง
- D) ความสามารถในการแข่งขันของร้าน

คำถาม ๔: การกำหนดขอบเขตงานซ่อมที่ไม่ชัดเจนอาจส่งผลกระทบอย่างไร?

- A) เพิ่มความสับสนในการทำงาน
- B) ทำให้ค่าใช้จ่ายเกินจากที่กำหนดไว้
- C) ทำให้ลูกค้าได้รับบริการที่รวดเร็ว
- D) ช่วยลดเวลาในการซ่อม

คำถาม ๕: ในการกำหนดขอบเขตงานซ่อม การระบุชนิดของการซ่อมที่เหมาะสมจะช่วยในเรื่องใด?

- A) ทำให้ลูกค้าไม่ต้องจ่ายค่าแรง
- B) ลดความเสี่ยงในการเกิดข้อพิพาทเกี่ยวกับราคาและคุณภาพงาน
- C) ทำให้ราคาซ่อมถูกลง
- D) ทำให้การซ่อมเร็วขึ้น

บันทึกหลังการสอน

๑. ผลการจัดการเรียนรู้ตามแผนการสอน

๑.๑ วัน เดือน ปีสอนครั้งที่ สาขา/ชั้นปีจำนวนผู้เรียน.....คน
มาเรียนปกติ.....คน ขาดเรียน.....คน ลาป่วย.....คน ลากิจ.....คน มาสาย.....คน

๑.๒ หัวข้อเรื่อง/เนื้อหา สาระ :

☐ สอนครบตามหัวข้อเรื่องในแผนฯ ☐ สอนไม่ครบเนื่องจาก.....

๑.๓ กิจกรรม/วิธีการสอน

☐ ครูแนะนำและบอกจุดประสงค์ ☐ ครูอธิบาย/ถาม-ตอบ/สาธิต/

☐ ทำแบบทดสอบก่อนเรียน ☐ ทำแบบทดสอบหลังเรียน

☐ ทำแบบฝึกหัด/โจทย์ปัญหา ☐ ทำใบกิจกรรม/ใบงาน

☐ อื่นระบุ).....

๑.๔ สื่อการเรียนรู้/แหล่งการเรียนรู้ :

๒. ผลการเรียนรู้ของผู้เรียน/ผลการสอนของครู/ปัญหาที่พบ

๒.๑ การวัดผลและประเมินผล/ผลการเรียนรู้ของผู้เรียน :

๒.๒ สมรรถนะที่ผู้เรียนได้รับ :

๒.๓ สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม และค่านิยม :

๒.๔ ผลการสอนของครู :

๒.๕ ปัญหาที่นำไปสู่การวิจัย :

๓. แนวทางการพัฒนาคุณภาพการสอน

๓.๑ ผลการใช้และปรับปรุงแผนการสอนครั้งนี้ :

๓.๒ แนวทางพัฒนาคุณภาพวิธีสอน/สื่อ/การวัดผล/เอกสารช่วยสอน

	แผนการจัดการเรียนรู้	หน่วยที่ ...๔
	รหัส ๒๐๑๔๔-๒๐๑๕ ชื่อวิชา ธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์	สอนครั้งที่ ๑๐-๑๒
	ชื่อหน่วยการเรียนรู้ ลำดับขั้นตอนการปฏิบัติงานซ่อม	ทฤษฎี ๒ ชม. ปฏิบัติ ๐ ชม.

๑. ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับหน่วยการเรียนรู้

๑. ขั้นตอนการเตรียมพื้นฐาน
๒. การลอกสี
๓. การขัดพ่นงานด้วยกระดาษทราย
๔. การโป๊สและซ่อมพื้นฐาน
๕. การปิดกระดาษกา

๒. อ้างอิงมาตรฐาน/เชื่อมโยงกลุ่มอาชีพ

๓. สมรรถนะประจำหน่วย

๑. อธิบายส่วนประกอบสีพ่นรถยนต์ได้
๒. อธิบายขั้นตอนการแห้งตัวของสีพ่นรถยนต์ได้
๓. อธิบายประเภทสีพ่นรถยนต์ได้
๔. อธิบายสีรองพื้นและสีโป๊สตัวถังรถยนต์ได้
๕. อธิบายสีพ่นกลบรอยและคุณสมบัติทินเนอร์ได้
๖. มีกิจนิสัยในการทำงานที่ดีมีความประณีต รอบคอบ ปลอดภัย มีจิตสำนึกที่ดีในการบำรุงรักษาเครื่องมือ อุปกรณ์ และรักษาสภาพแวดล้อม

๔. จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

๑. เข้าใจเกี่ยวกับพื้นฐานเกี่ยวกับงานพ่นสีรถยนต์
๒. เข้าใจเกี่ยวกับการใช้วัสดุ เครื่องมือและอุปกรณ์งานพ่นสีรถยนต์
๓. สามารถเลือกใช้ วัสดุ เครื่องมือและอุปกรณ์งานพ่นสีรถยนต์
๔. สามารถผสมสีและพ่นสีรถยนต์ตามคู่มือผลิตภัณฑ์
๕. มีกิจนิสัยในการทำงานที่ดีมีความประณีต รอบคอบ ปลอดภัยมีจิตสำนึกที่ดีในการบำรุงรักษาเครื่องมืออุปกรณ์และรักษาสภาพแวดล้อม

๕. สารการเรียนรู้

๑. ขั้นตอนการเตรียมพื้นฐาน
๒. การลอกสี
๓. การขัดพ่นงานด้วยกระดาษทราย
๔. การโป๊สและซ่อมพื้นฐาน
๕. การปิดกระดาษกา

๖. กิจกรรมการเรียนรู้

กิจกรรม		คุณธรรม จริยธรรมและ คุณลักษณะอันพึงประสงค์
กิจกรรมผู้สอน	กิจกรรมผู้เรียน	
๕) ให้ผู้เรียนคนหนึ่งอธิบาย เรื่อง ส่วนประกอบสีพ่นรถยนต์	▶ ช่วยกันสรุป และจดบันทึกลงในสมุด	๖) ความซื่อสัตย์สุจริต : ▶ คิดดี ▶ ทำดี

เพิ่มเติม ๖) สรุปรื่อง ส่วนประกอบ สีฟ่นรยณต์ ๗) อธิบายเรื่องขั้นตอนการ แห่งตัวของสีฟ่นรยณต์ ๘) ให้ผู้เรียนช่วยอธิบาย เรื่องขั้นตอนการแห่งตัวของสีฟ่น รยณต์ ๙) สรุปรื่องขั้นตอนการ แห่งตัวของสีฟ่นรยณต์ ๑๐) อธิบายเรื่องประเภทสี ฟ่นรยณต์ ๑๑) ให้ผู้เรียนช่วยกันอธิบาย เรื่องประเภทสีฟ่นรยณต์	▶ ฟังสรุปแล้วจดบันทึก ลงในสมุด ▶ ฟังคำอธิบายและจด บันทึกลงในสมุด ▶ ช่วยกันสรุป และจดบันทึกลงในสมุด ▶ ฟังสรุปแล้วจดบันทึก ลงในสมุด ▶ ฟังคำอธิบายและ จดบันทึก ▶ ช่วยกันสรุป	▶ ไม่ลัทธิขโมย ▶ ไม่นำผลงานผู้อื่นมา แอบอ้างเป็นของ ตน ๗) ความประหยัด : ▶ ใช้วัสดุที่เหมาะสม กับงาน ▶ ปิดไฟฟ้าและน้ำ ทุกครั้งที่เลิกใช้ งาน ๘) ความรับผิดชอบ : ▶ ทำแบบฝึกหัดเสร็จ ทันเวลาตามที่ กำหนด ▶ ปฏิบัติงานตาม เป้าหมาย ๙) ความห่างไกลยาเสพติด ▶ ไม่เสพ ▶ ไม่ขาย ๑๐) ความจริงใจ : ▶ กล้าแสดงความคิด เห็นอย่างมีเหตุผล ▶ ยอมรับความคิดเห็น ของคนอื่น
๑๒) สรุปรื่องประเภทสีฟ่น รยณต์ ๑๓) อธิบายเรื่องสีรองพื้น และสีโป๊วตัวถังรยณต์ ๑๔) ให้ผู้เรียนช่วยกันอธิบาย เรื่องสีรองพื้นและสีโป๊วตัวถังรยณต์ ๑๕) สรุปรื่องสีรองพื้นและสี โป๊วตัวถังรยณต์ ๑๖) อธิบายเรื่องสีพื้นกลบรอย และคุณสมบัติทินเนอร์ ๑๗) ให้ผู้เรียนช่วยกันอธิบาย เรื่องสีพื้นกลบรอยและคุณสมบัติทิน เนอร์ ๑๘) สรุปรื่องสีพื้นกลบรอย และคุณสมบัติทินเนอร์	▶ ฟังการสรุปแล้ว จดบันทึกลงในสมุด ▶ ฟังคำอธิบายและ จดบันทึกลงในสมุด ▶ ช่วยกันสรุปและจด บันทึกลงในสมุด ▶ ฟังการสรุปแล้ว จดบันทึกลงในสมุด ▶ ฟังคำอธิบายและ จดบันทึก ▶ ช่วยกันสรุป ▶ ฟังการสรุปแล้วจด บันทึกลงในสมุด	คติเตือนใจ ▶ อ่านอนตึนสาย <i>อย่าอายทำกิน</i> อย่าหมิ่นเงินน้อย อย่าค่อวาสนา ▶ ความดีไม่มีขาย <i>ถ้าอยากได้</i> ต้องทำเอง ▶ คิดดี ทำดี มีประโยชน์ คิดชั่ว ทำชั่วได้ตี มีที่โทษ ▶ คบคนพาล พาไปพา ผิด คบบัณทิต พาไป หาผล

		➢ ถ้าอยากเป็นคนมีเกียรติ ก็อย่าไปหยามเหยียดคนอื่นเขา ➢ “ถูกต้อง” กับ “ถูกใจ” วิธีการและผลที่ได้รับมักต่างกันเสมอ
ขั้นสรุป ๑) จับสลากแบ่งกลุ่มผู้เรียน แล้วให้แต่ละกลุ่มช่วยกันระดมสมองในหัวข้อต่าง ๆ ดังนี้ ๑. ส่วนประกอบสีพ่นรถยนต์ ๒. ขั้นตอนการแห้งตัวของสีพ่นรถยนต์ ๓. ประเภทสีพ่นรถยนต์ ๔. สีรองพื้นและสีโป๊วตัวถังรถยนต์ ๕. สีพื้นกลบรอยและคุณสมบัติทินเนอร์	▶ แบ่งกลุ่มตามที่จับสลาก ▶ ช่วยกันระดมสมองภายในกลุ่ม ดังนี้ ๑. ส่วนประกอบสีพ่นรถยนต์ ๒. ขั้นตอนการแห้งตัวของสีพ่นรถยนต์ ๓. ประเภทสีพ่นรถยนต์ ๔. สีรองพื้นและสีโป๊วตัวถังรถยนต์ ๕. สีพื้นกลบรอยและคุณสมบัติทินเนอร์	
๒) ให้แต่ละกลุ่มส่งตัวแทนสรุปหน้าชั้นเรียน ๓) แจกใบประเมินผล แล้วให้ผู้เรียนตอบคำถามลงในแบบประเมินผล โดยใช้เวลาประมาณ ๑๐ นาที แล้วร่วมกันเฉลยคำตอบในชั้นเรียน	▶ แต่ละกลุ่มส่งตัวแทนสรุปหน้าชั้นเรียน ▶ ตอบคำถามลงในแบบประเมินผลแล้วร่วมกันเฉลยคำตอบและตรวจแบบประเมินผลพร้อมกันในชั้นเรียน	

๗. สื่อและแหล่งการเรียนรู้

๑. แบบประเมินผล
๒. ใบงาน
๓. หนังสือเรียน

๘. หลักฐานการเรียนรู้

๘.๑ หลักฐานความรู้

๑. เตรียมความพร้อมเรียน
๒. เตรียมเอกสารประกอบการเรียนรู้

๘.๒ หลักฐานการปฏิบัติงาน

๑. เตรียมจัดบันทึก

๙. การวัดและประเมินผล

๙.๑ เกณฑ์การปฏิบัติงาน

๑. สังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
๒. ตรวจกิจกรรมส่งเสริมคุณธรรมนำความรู้
๓. ตรวจสอบประเมินผลการเรียนรู้

๙.๒ วิธีประเมิน

๑. แบบสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
๒. แบบประเมินผลการเรียนรู้

๙.๓ เครื่องมือประเมิน

๑. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล ต้องไม่มีช่องปรับปรุง
๒. แบบประเมินผลการเรียนรู้มีเกณฑ์ผ่าน ๕๐%

๑๐. บันทึกผลหลังการจัดการเรียนรู้

๑๐.๑ ข้อสรุปหลังการจัดการเรียนรู้

๑๐.๒ ปัญหาที่พบ

๑๐.๓ แนวทางแก้ปัญหา

	ใบความรู้ ที่ ๔	หน่วยที่ ... ๔
	รหัส ๒๐๑๔๔-๒๐๑๕ ชื่อวิชา ธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์	สอนครั้งที่ ๑๐-๑๒
	ชื่อหน่วยการเรียนรู้ ลำดับขั้นตอนการปฏิบัติงานซ่อม	ทฤษฎี ๒ ชม. ปฏิบัติ ๐ ชม.

๑. ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับหน่วยการเรียนรู้

๑. ขั้นตอนการเตรียมพื้นฐาน
๒. การลอกสี
๓. การขัดพ่นงานด้วยกระดาษทราย
๔. การโป๊สและซ่อมพื้นฐาน
๕. การปิดกระดาษกาว

๒. อ้างอิงมาตรฐาน/เชื่อมโยงกลุ่มอาชีพ

๓. สมรรถนะประจำหน่วย

๑. ขั้นตอนการเตรียมพื้นฐาน
๒. การลอกสี
๓. การขัดพ่นงานด้วยกระดาษทราย
๔. การโป๊สและซ่อมพื้นฐาน
๕. การปิดกระดาษกาว

๔. จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

๑. ขั้นตอนการเตรียมพื้นฐานได้
๒. การลอกสีได้
๓. การขัดพ่นงานด้วยกระดาษทรายได้
๔. การโป๊สและซ่อมพื้นฐานได้
๕. การปิดกระดาษกาวได้
๖. มีกิจนิสัยในการทำงานที่ดีมีความประณีต รอบคอบ ปลอดภัยมีจิตสำนึกที่ดีในการบำรุงรักษา

เครื่องมืออุปกรณ์และรักษาสภาพแวดล้อม

๕. เนื้อหาสาระ

หัวข้อเรื่อง (Topics)

- 3.1 ขั้นตอนการเตรียมพื้นฐาน
- 3.2 การลอกสี
- 3.3 การขัดพ่นงานด้วยกระดาษทราย
- 3.4 การโป๊สและซ่อมพื้นฐาน
- 3.5 การปิดกระดาษกาว

3.1 ขั้นตอนการเตรียมพื้นงาน

การเตรียมพื้นงาน (Preparing Surface) เป็นขั้นตอนแรกของการพ่นสีรถยนต์ ซึ่งเป็นเรื่องที่สำคัญยิ่ง การเตรียมพื้นงานที่ดีจะช่วยให้การพ่นสีได้เร็วและประหยัดวัสดุสี และคุณภาพของสีจะดีขึ้น การเตรียมพื้นงานที่ดีจะช่วยให้การพ่นสีได้เร็วและประหยัดวัสดุสี และคุณภาพของสีจะดีขึ้น การเตรียมพื้นงานที่ดีจะช่วยให้การพ่นสีได้เร็วและประหยัดวัสดุสี และคุณภาพของสีจะดีขึ้น

3.1.1 ตรวจสอบสีเดิม ต้องตรวจสอบ 2 ประการ คือ

๑. ตรวจสอบสภาพของสีเดิม ทำได้ ๒ ประการคือ
- (๑) ตรวจสอบสภาพหรือคุณภาพของสี
- (๒) ตรวจสอบสภาพการเกาะตัวของสีกับพื้นงาน

๒. ตรวจสอบชนิดของสีเดิม มีวิธีการตรวจสอบดังนี้

- (๑) ตรวจสอบด้วยสายตา
- (๒) ตรวจสอบด้วยตัวทำละลาย

3.1.2 กำจัดยาขัดและยาเคลือบสีออก

รถยนต์ที่ผ่านการใช้งานในท้องถนนทุกคัน มักจะใช้อยู่ตลอดเวลาและเคลือบสีเพื่อบำรุงรักษาและ อนุรักษ์สีให้คงทน ดังนั้นก่อนจะพ่นสีทับลงไป ต้องล้างทำความสะอาดผิวเดิมให้ทั่วถึงก่อนแล้วจึงขัด ด้วยกระดาษทรายเพื่อกำจัดยาขัดสี ยาเคลือบสี จาระบีและสิ่งอื่น ๆ ที่เคลือบผิวสีออกให้หมดเพราะถ้า ขัดออกไม่หมด จะทำให้สีที่ทาสีใหม่พ่นติดไม่ดี เกิดเป็นเม็ด ฟองตัว และหลุดลอกได้ในภายหลัง

3.1.3 ขัดสีเดิมออก

การขัดสีเดิมและสีเดิมออกจนถึงผิวโลหะ เป็นการกำจัดสนิมในเนื้อโลหะซึ่งเป็นสาเหตุของการ ผุกร่อน สีส้มและแตกแยก อีกทั้งยังเป็นการป้องกันการเกิดสนิมในอนาคต และช่วยให้การเกาะตัวของสีกับ พื้นงานเป็นไปได้ดี การขัดสีเดิมออกอาจทำได้ด้วยการใช้มือขัดในบริเวณแคบ ๆ หรือเครื่องขัดกระดาษทราย ซึ่งมี ทั้งแบบจานกลมและแบบแบนหน้าเรียบ เลือกได้ตามความเหมาะสม การขัดให้เริ่มจากกระดาษทรายที่ หยาบ ตั้งแต่เบอร์ ๑๐๐ และลดความหยาบของกระดาษทรายลงไปเรื่อย ๆ จนถึงเบอร์ ๓๒๐ ตามลำดับ

3.2 การลอกสี

การลอกสีเป็นวิธีที่จะใช้ก็ต่อเมื่อตรวจสอบสภาพสีเดิมของรถยนต์ทั้งชิ้นหรือทั้งคันแล้วพบว่ามี การเสื่อมสภาพ ทั้งการเกาะตัวกับพื้นงานและคุณภาพของสี จึงจำเป็นต้องลอกสีทิ้ง

วิธีการลอกสีมี ๔ วิธี ดังนี้

3.2.1 การขัดด้วยมือ (Hand Sanding)

วิธีนี้มีข้อจำกัดคือ ค่อนข้างช้า ไม่สามารถลอกสีเดิมออกได้ทั้งหมด และสิ้นเปลืองแรงงานมาก การขัดกระดาษ ทรายด้วยมือเหมาะสำหรับส่วนที่เครื่องขัดไม่สามารถเข้าไปขัดได้ โดยต้องใช้ไขว่คว้าหรือบล็อกลอกสี

กระดาษทรายขัด จะขัดสีออกได้ดีมีพื้นงานเรียบ สำหรับบล็อกยางจะเหมาะสำหรับขัด ตามส่วนโค้งเนื่องจากสามารถอ่อนตัวได้

๓.๒.๒ การใช้เครื่องขัด (Disc Grinder)

เครื่องขัดในงานสีมีทั้งแบบไฟฟ้าและแบบลม ส่วนมากจะใช้แบบจานกลม ประกอบกับกระดาษทรายกลม ลูกขัด ลอกสี แปรงลวด ฯลฯ การใช้วัสดุขัดแต่ละชนิดมีข้อบ่งใช้ต่างกันไป

๓.๒.๓ การใช้ความร้อน (Blow Torch)

ใช้หัวเชื่อมแก๊สเป่าให้ความร้อน โดยปรับเปลวไฟแบบคาร์บูไรซิง (Carbuizing) ที่ให้ความร้อนต่ำ ๆ เป่าลงบนผิวสี จะทำให้สีร้อนพองตัวและลอกออกมา จากนั้นใช้เกรียงโป๊สเกาหรือเหล็กขูดสีขูดออก วิธีนี้สามารถลอกสีออกได้อย่างรวดเร็วและประหยัด ขณะเป่าให้ความร้อนต้องขูดสีที่พองตัวออกให้หมดใน ครั้งเดียว จึงจะลอกสีออกได้ง่าย หากทิ้งให้สีหรือพื้นงานเย็นตัวลง จะทำให้สีมีความแข็งตัวมากกว่าเดิม การ ลอกสีจะทำได้ยากมากขึ้น ข้อควรระวังการใช้ความร้อนลอกสีที่สูงเกินไป จะทำให้โลหะเกิดการขยายตัวผิด รูปร่างได้

๓.๒.๔ การใช้น้ำยาลอกสี (Paint Remover)

น้ำยาลอกสี เป็นกรดอย่างเข้มข้นสำหรับกัดสี การใช้ น้ำยาลอกสีจะใช้กับชิ้นงานที่ต้องการลอก สีออกหมดทั้งชิ้น หลังจากใช้น้ำยาลอกสีแล้วจะต้องล้างน้ำและขัดกระดาษทรายอีกครั้งหนึ่ง น้ำยาลอกสี จะ สามารถลอกสีออกได้ดีกับผิวงานที่เป็นโลหะเท่านั้น ไม่ใช่น้ำยาลอกสีกับพื้นงานที่มีการโป๊สพลาสติก เพราะ จะทำให้ประสิทธิภาพการลอกสีลดลง และไม่ควจะใช้กับพื้นงานที่เปียกน้ำ เพราะจะทำให้ความเข้มข้นของกรด ลดลง ประสิทธิภาพการลอกสีจะลดลงเช่นเดียวกัน

วิธีใช้น้ำยาลอกสี

๑. เทน้ำยาลอกสีลงในภาชนะโลหะที่แห้งและสะอาด

๒. ใช้แปรงขนอ่อนจุ่มและทาน้ำยาลอกสี ลงบนชิ้นงานในบริเวณที่ ต้องการลอกสี เท่านั้นไม่ ควรทาล้างหน้าเป็นบริเวณกว้างมากเกินไป เพราะเมื่อสีพองจะขูดสีออกไม่ทัน หากสีแห้งจะทำให้ขูดออกยากมากขึ้น

๓. ทิ้งชิ้นงานไว้ระยะหนึ่ง ให้น้ำยากัดสีจนสีพองออกมา แล้วจึงขูดออกด้วยเกรียง เหล็กขูด หรือใช้แปรงลวดขูดออกให้หมด แล้วจึงใช้น้ำสะอาดล้างเพื่อกำจัดน้ำยาลอกสีให้หมด

๔ หลังจากล้างน้ำแล้ว หากต้องการลอกสีซ้ำอีกครั้งต้องใช้ลมเป่าหรือทิ้งงานให้แห้งก่อน แล้วจึงจี้จี้จี้จี้ลอก ใหม่เพราะถ้าชิ้นงานเปียกน้ำจะทำให้ความเข้มข้นของน้ำยาลอกสีลดลง ประสิทธิภาพในการกัดสีจะลดลงตาม ไปด้วย

ข้อควรระวัง เนื่องจากน้ำยาลอกสีเป็นกรดชนิดเข้มข้น ต้องระวังอย่าให้น้ำยาลอกสีถูกผิวหนังหรือตาอย่างเด็ดขาด หากถูกผิวหนังให้รีบล้างออกด้วยน้ำสะอาดทันที หากถูกตาหลังจากล้างด้วยน้ำสะอาดแล้วควร พบแพทย์ทันที

3.3 การขัดพื้นงานด้วยกระดาษทราย

๓.๓.๑ วัสดุที่ใช้ในการทำกระดาษทราย

กระดาษทรายในงานสีรถยนต์มีหลายชนิด แล้วแต่การออกแบบสำหรับใช้งาน บางชนิดใช้ขัดกับน้ำบางชนิดเหมาะสำหรับขัดแห้ง ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับกาที่ใช้ในการประสานผงขัดว่ามีความทนทานต่อการทำลายของน้ำหรือไม่ หากกาทนต่อการละลายของน้ำได้ เรียกว่ากระดาษทรายน้ำใช้ขัดกับน้ำได้สำหรับ กระดาษทรายที่ใช้ในงานสีจะเป็นกระดาษทรายที่ใช้ขัดกับน้ำเป็นฟากในการผลิตกระดาษทราย จะใช้น้ำยาประสานซึ่งคือ

การชนิดหนึ่งฉาบผิวด้านหนึ่งของแผ่นรอง แล้วโรยผงขัดบนแผ่นรองให้สม่ำเสมอทั้งแผ่น จากนั้นจึงอาบด้วยการอีกครั้ง การเลือกใช้ชนิดของกาวขึ้นอยู่กับการใช้งานของกระดาดทราย โดยแบ่งวิธีการใช้กาวเป็น ๓ ลักษณะ ดังนี้

๑. ประสานด้วยกาวลาเท็กซ์ (ใช้กาวลาเท็กซ์ทั้งในการฉาบพื้นและอาบ)
๒. ประสานด้วยอีพ็อกซี่ (ใช้กาวลาเท็กซ์ในการฉาบแล้วอาบด้วยอีพ็อกซี่)
๓. ประสานด้วยอีพ็อกซี่ทั้งหมด (ฉาบและอาบด้วยอีพ็อกซี่ล้วน)

๓.๓.๒ การเลือกใช้กระดาดทราย

การเลือกใช้กระดาดทรายให้เหมาะสมกับงานที่ต้องขัด ขึ้นอยู่กับช่างผู้เลือกใช้ หากยังไม่มี ความชำนาญ สามารถใช้ตารางที่ ๓.๑ เป็นแนวทางได้

ตารางที่ ๓.๑ เบอร์กระดาดทรายกับการใช้งาน

เบอร์กระดาดทราย	การใช้งาน
180	ขัดผิวฉาบ ขัดแห้ง ใช้มือหรือไฟฟ้า
280	ขัดผิวฉาบ ขัดเปียก (ขัดน้ำ) ด้วยมือ
400	ขัดน้ำ สีรองพื้น ด้วยมือ
500	ขัดน้ำ สีรองพื้น ด้วยมือ
600	ขัดน้ำ สีทับหน้า (สีจริง) ด้วยมือ
800	ขัดน้ำ สีทับหน้า แลคเกอร์ ด้วยมือ
1000-1200	ขัดน้ำ สีทับหน้า แลคเกอร์ ด้วยมือ

เบอร์กระดาดทรายกับการใช้งาน

สิ่งที่ควรพิจารณาในการเลือกกระดาดทรายมาขัดชิ้นงาน

๑. การเลือกวิธีขัดว่าจะเลือกใช้แบบใด เช่น ขัดแบบเปียก ขัดแบบแห้ง ขัดแบบกึ่งเปียกกึ่งแห้ง เช่นงานขัดทั้งชิ้นงานอาจใช้การขัดแบบเปียก ส่วนซ่อมรอยแผลเล็ก ๆ ใช้การขัดแบบแห้งหรือแบบกึ่งเปียกเป็นต้น
๒. ในการขัดกระดาดทรายแบบเปียกให้ใช้น้ำสะอาดล้างขณะขัดมาก ๆ เมื่อขัดเสร็จแล้วต้องล้างคราบ สีออกให้หมดทันที โดยเฉพาะตามซอกมุมและรอยต่อต่าง ๆ
๓. ระวังในการขัดตามขอบกระຈก ขอบยาง และขอบโครเมียม เพราะอาจทำให้เกิดรอยขีดข่วน จะเกิดความไม่สวยงามได้ ขัดตามความยาวของชิ้นงาน ช่วงความยาวของการขัดประมาณ ๒ ฟุต ซึ่งจะพอดีกับ ช่วงแขนผู้ขัด
๔. ไม่ควรขัดบริเวณสัน และขอบ หรือเหลี่ยมต่าง ๆ ซ้ำกันหลายครั้ง ให้ขัดด้วยวิธีสลับเบา ๆ ก็พอหาก ขัดมากจะทำให้ฟิล์มสีเดิมทะลุถึงผิวโลหะ ทำให้สันหรือเหลี่ยมไม่คม ไม่สวยงาม
๕. เริ่มขัดตามขอบ เช่น ที่ขอบคิ้ว โลหะ โครเมียม ขอบยาง หรือขอบกระຈกก่อน เนื่องจากยังมีสมาธิ ในการขัด และยังไม่เหนื่อยล้าจากการทำงาน จึงสามารถควบคุมแนวการขัดได้ดี ทำให้ไม่ขัดล้าไปตามขอบ ดังกล่าว จึงไม่เกิดรอยขีดขุด

ข้อดีและข้อเสียของการขัดกระดาดทรายแบบเปียก มีดังนี้

ข้อดีของการขัดด้วยกระดาดทรายแบบเปียก มีดังนี้

๑. ช่วยกำจัดฝุ่นที่เกิดจากการขัดและเบ้าแรงในการขัด
๒. ช่วยล้างคราบสี ทำให้กระดาดทรายไม่ติดคราบสี กระดาดทรายจึงคมและใช้ได้นาน
๓. ทำให้ขัดได้รวดเร็ว และชิ้นงานมีความสะอาด

๔. ได้ผิวงานที่เรียบดีกว่าการขัดแห้ง

ข้อเสียของการขัดด้วยกระดาษทรายแบบเปียก มีดังนี้

๑. การทำงานไม่ต่อเนื่อง เพราะต้องเสียเวลารอให้ชิ้นงานแห้งสนิทก่อน จึงจะสามารถพ่นสี หรือโป๊พคมบนชิ้นงานได้
๒. หากมีความจำเป็นต้องเร่งงาน ต้องใช้ความร้อนเร่งชิ้นงานให้แห้ง เป็นการเพิ่มขั้นตอนการทำงานให้มากขึ้น
๓. ในกรณีที่ชิ้นงานยังไม่แห้งสนิทแล้วพ่นสีทับลงไป ความชื้นจะสะสมอยู่ภายใต้ผิวชิ้นงาน เป็นสาเหตุให้สีด้าน เกิดฝ้า และอาจเกิดสนิมตามมาได้

ข้อดีและข้อเสียของการขัดด้วยกระดาษทรายแบบแห้ง

ในปัจจุบัน เมื่อเทคโนโลยีของสี เครื่องมือ วัสดุ อุปกรณ์ที่ใช้ในงานสีได้พัฒนามากขึ้น อีกทั้งการซ่อมสี ในปัจจุบันมีปัจจัยและองค์ประกอบหลายอย่างที่ทำให้ต้องใช้เวลาในการซ่อมให้ลดลง ลดวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ ให้น้อยลง จึงมีการพัฒนาคุณภาพและประสิทธิภาพของเครื่องขัดกระดาษทราย กระดาษทรายสำหรับขัดแห้ง ที่ดี มีคุณภาพตามต้องการ ขัดกระดาษทรายแบบแห้งจึงมีความจำเป็น และเริ่มนิยมแพร่หลายในงานสี มากขึ้น

ข้อดีของการขัดด้วยกระดาษทรายแบบแห้ง มีดังนี้

๑. สามารถทำงานได้ต่อเนื่อง รวดเร็ว เพราะชิ้นงานไม่เปียก
๒. มีเครื่องมือ อุปกรณ์ ที่ช่วยให้ทำงานได้สะดวก รวดเร็ว ลดเวลาได้มาก
๓. เหมาะที่จะใช้กับการซ่อมรอยแผล ขัดบริเวณเล็ก ๆ งานเร่งด่วนที่ต้องเสร็จภายในเวลากัด

ข้อเสียของการขัดด้วยกระดาษทรายแบบแห้ง

๑. เครื่องมือ วัสดุ อุปกรณ์ มีราคาสูง
๒. สิ้นเปลืองวัสดุ อุปกรณ์ มากกว่าการขัดแบบเปียก
๓. ความละเอียดของรอยขัดยังไม่เท่าการขัดแบบเปียก
๔. เกิดฝุ่นละอองจากการขัด ต้องป้องกัน และกำจัดให้ดี
๕. ยังไม่เหมาะที่จะใช้กับขัดซ่อมทั้งคัน เพราะจะทำให้ต้นทุนสูง

๓.๓.๓ เครื่องหุนแรงที่ใช้ในงานสี

เครื่องมือ อุปกรณ์ที่ใช้ในงานสีมีอยู่ ๓ ชนิด ดังนี้

๑. เครื่องขัดแบบไฟฟ้าและแบบลม เป็นเครื่องขัดกระดาษทรายด้วยไฟฟ้าหรือลมงาน สิริถยนต์ แบ่งตามลักษณะการทำงาน ดังนี้

- (๑) แบบหมุนจังหวะเดียว (Single Action Sander)
- (๒) แบบหมุนวนและสั่น (Orbital Action Sander)
- (๓) แบบหมุนวนและสั่นเป็นวง (Double Action Sander)

หมายเหตุ เครื่องขัดแบบลมมีความปลอดภัยมากกว่า ไม่เสี่ยงกับอันตรายจากไฟฟ้าดูดแต่อาจมีปัญหา เรื่องรอบของเครื่องในการขัด หากความดันลมที่ใช้ไม่ได้ตามค่าใช้งานหรือแรงดันลมไม่สม่ำเสมอ เครื่องขัด แบบไฟฟ้าจะไม่มีปัญหาน

การบำรุงรักษาเครื่องขัด

๑. รักษาบรรยากาศให้สะอาดอยู่เสมอ เพื่อป้องกันไม่ให้มอเตอร์ร้อนเกินไป
๒. สำหรับเครื่องขัดแบบลมต้องหยอดน้ำมันหล่อลื่นตัวเครื่องเป็นระยะ ๆ
๓. เช็ดทำความสะอาดเครื่องขัดทุกครั้งเมื่อเลิกใช้งาน

๔. หมั่นตรวจสอบความเรียบร้อยของสายลม สายไฟทุกครั้ง ก่อน และหลังการใช้งานที่ใช้ใน
๒. **แท่งยางแข็งหรือบล็อกยาง** ใช้สำหรับขัดด้วยมือ มีทั้งแบบแข็งและแบบอ่อนใช้สำหรับพื้น กระดาษทรายเมื่อขัดชิ้นงาน แท่งยางจะมีผิวหน้าเรียบ แข็ง และสามารถยืดหยุ่นได้พอสมควร จึงทำให้สามารถใช้ขัดได้ทั้งงานที่มีส่วนโค้งและงานเรียบ
๓. **ฟองน้ำ** ใช้สำหรับชุบน้ำเช็ด ล้าง ทำความสะอาดคราบแป้งที่เกิดจากการขัด ในบางครั้งสามารถใช้ผ้านุ่ม ๆ ที่สะอาดแทนได้

3.4 การโป๊วสีและซ่อมพื้นงาน

ในกรณีที่พื้นงานมีรอยแผลค่อนข้างใหญ่จะนิยมใช้สีโป๊วพลาสติก (Plastic Filler) ในการโป๊วรอยแผล เนื่องจากมีเนื้อสีค่อนข้างมากและมีการแข็งตัวดีสามารถโป๊วได้หนา หากแผลไม่ลึกมากสามารถ โป๊วบาง ๆ ได้ จะใช้สีโป๊วแบบ ๒ k (Poly Filer) เพราะเนื้อละเอียดกว่า การแห้งตัวของสีโป๊วจะใช้น้ำยาเร่งให้แห้ง



สีโป๊วพลาสติก

ขั้นตอนการโป๊วสีพลาสติก มีดังนี้

๑. เตรียมพื้นงานให้สะอาดด้วยการขัดกระดาษทรายหยาบเบอร์ ๑๐๐ หรือ ๑๕๐ เป่าลมหรือเช็ดให้สะอาด
๒. เปิดกระป๋องสีโป๊วพลาสติกแล้วคนให้เนื้อสีเข้ากันอย่างทั่วถึงทุกครั้งที่ใช้
๓. ใช้เกรียงตักสีโป๊วออกมาในปริมาณที่ต้องการ ปิดกระป๋องสีทุกครั้งที่ตักเสร็จ
๔. หากยังไม่มี ความชำนาญมากพอ ให้ผสมสีโป๊วครั้งละน้อย ๆ และโป๊วค่อย ๆ จะประประหยัดกว่า
๕. ผสมสีโป๊วกับน้ำยาเร่งการแข็งตัวให้ทั่วถึงทั้งก้อนสีนั้น ด้วยอัตราส่วน น้ำยา ๒ ส่วน : สี ๑๐๐ ส่วนโดยใช้เวลาไม่เกิน ๒ นาที หากใช้เวลานานเกินไป สีจะแข็งตัว ทำให้โป๊วไม่ทัน
๖. โป๊วสีตรงส่วนพื้นงานที่ต้องการซ่อม ในครั้งแรกให้กดเกรียงโปรีดสีโป๊วให้บาง ๆ อย่างทั่วถึง และเน้น ให้เรียบมากที่สุด เป็นการช่วยให้สีโป๊วติดชิ้นงานได้ง่ายขึ้น
๗. โป๊วซ้ำในส่วนที่ยังไม่เรียบ โดยให้โป๊วเลเยอร์รอยแผลเล็กน้อย เพื่อการขัดกระดาษทรายไว้
๘. เมื่อสีแข็งตัวแล้ว ขัดแต่งด้วย กระดาษทราย ตะไบตัวถัง หรือใช้เครื่องขัดแต่งผิวโดยลดความหยาบ ของกระดาษทรายลงเรื่อย ๆ จนผิวงานเรียบ

ข้อบ่งใช้ในการโป๊วสีพลาสติก

๑. คนสีพลาสติกให้เข้ากันดีก่อนใช้งานทุกครั้ง ปิดฝาให้แน่นเมื่อเลิกใช้
๒. นวดนํ้ายาเร่งการแข็งตัว ให้เข้ากันดีทุกครั้ง ก่อนผสมกับสีพลาสติก
๓. ใช้อัตราส่วนการผสมตามคำแนะนำข้างกระป๋อง อย่าผสมนํ้ายาเร่งการแข็งตัวมากเกินไป จะทำให้ สีแข็งตัวเร็วจนโป๊ไม่ทัน และเกิดความลื่นเปื่อยโดยไม่จำเป็นและอาจทำให้สีแตกร้าวได้ภายหลัง
๔. ควรใช้เวลาในการผสมเพียง ๑-๒ นาที เท่านั้น หากผสมนานกว่านี้สีจะเริ่มแข็งตัว ทำให้โป๊ไม่ทัน
๕. ทำความสะอาดเกรียงโป๊สีทุกครั้งก่อนตักสีในกระป๋อง เพื่อไม่ให้มีเศษฝุ่น ผงหรือเศษสีปีพลาสติก ที่แข็งแล้วหล่นลงในกระป๋องสี จะทำให้เมื่อนำไปโป๊ เกิดรอยเป็นเส้นไม่เรียบ

ในการขัดกระดาษทราย สิ่งที่ควรพิจารณา

๑. เลือกเบอร์กระดาษทรายตามลักษณะของงานว่าต้องการความละเอียดเพียงใด
๒. เลือกวิธีการขัดว่าต้องการขัดแบบใด เลือกเครื่องมือที่ต้องการใช้ให้เหมาะสม
๓. หากใช้การขัดแบบเปียก ให้ใช้นํ้ามาก เมื่อขัดเสร็จให้ล้างให้สะอาดทันที
๔. ระวางคมกระดาษทรายจะทำให้เกิดรอยตามขอบกระຈก ขอบยาง หรือจุดที่ไม่ต้องการให้เกิด
๕. ขัดตามความยาวรถยนต์ ในแนวที่ขนานกันและแบ่งช่วงความยาวการขัดช่วงละประมาณ ๒๔ นิ้ว
๖. ไม่ควรขัดตามเหลี่ยม สัน มุม หลาย ๆ ครั้ง ใช้การขัดลูบเบา ๆ เท่านั้น
๗. เริ่มขัดงานตามขอบ เหลี่ยม เช่น ขอบโครเมียม ยางขอบกระຈกก่อน เนื่องจากเริ่มขัดยังไม่เหนียว ล้าสามารถควบคุมการขัดได้ดี
๘. การขัดแบบเปียกจะได้นํ้ามาช่วยให้ขัดได้ง่ายขึ้น ลดฝุ่นจากการขัด และกระดาษทรายจะสะอาดตลอดการขัด ไม่เปลืองกระดาษทรายมาก
- การหาจุดบกพร่องของพื้นงาน

วิธีตรวจสอบจุดบกพร่องของพื้นงาน ทำได้ดังนี้

๑. ใช้นํ้าลูบพื้นงานให้ทั่วแล้วดูจากแสงที่สะท้อนจากพื้นงานนั้นว่าเรียบหรือมีรอยแพ้อย่างไรบ้าง
๒. สวมถุงมือผ้าแล้วลูบไปมาช้า ๆ บนพื้นงานใช้ความรู้สึกสัมผัสจะสามารถรู้สึกได้ดีกว่าใช้มือเปล่าลูบ

3.5 การปิดกระดาษกา

การปิดกระดาษกาทำเพื่อป้องกันสีที่พ่นจะไปติดในส่วนที่ไม่ต้องการให้สีติด การปิดกระดาษกาที่ละเอียดรอบคอบ มีความประณีตจะทำให้งานที่เตรียมไว้ดูดี ขอบของสีดูคม สวยงามเรียบร้อยหลีกเลี่ยงการใช้กระดาษหนังสือพิมพ์ปิดชิ้นงานที่เป็นสี เพราะทินเนอร์ของสีที่พ่นจะทำให้หมึกพิมพ์ซึมเข้าไปในเนื้อสี เกิดปัญหาที่ต้องทำการแก้ไขมากขึ้น หากจำเป็นต้องใช้ให้ใช้ปิดเฉพาะส่วนที่เป็นกระຈกเท่านั้น

วิธีปฏิบัติในการใช้กระดาษกา

๑. ทำความสะอาดบริเวณที่จะปิดกระดาษกาให้เรียบร้อย
๒. ทาบกระดาษกาไปบนงานแล้วกดให้ติดแน่น ห้ามดึงหรือยัดกระดาษกาขณะติด เพราะกระดาษกา จะดึงและหลุดหลุดออกมาเมื่อโดนทินเนอร์จากการพ่นสี
๓. ให้เอากระดาษกาออกทันที เมื่อสีแห้งหมด ๆ พอจับต้องได้ ไม่ควรทิ้งไว้นาน
๔. หากมีฟิล์มสีเกาะระหว่างพื้นงานกับกระดาษกาจนเป็นเนื้อเดียวกัน ให้ใช้ใบคัตเตอร์คม ตัดฟิล์มสีให้ขาดจากกันก่อนดึงกระดาษกาออก
๕. ดึงกระดาษกาออกให้เป็นมุมฉากกับชิ้นงาน ทั้งนี้เพื่อให้ขอบของกระดาษกาช่วยตัดฟิล์มสีให้ขาด ได้
๖. เก็บกระดาษกาในที่เย็นเมื่อไม่ได้ใช้งาน

๖. แบบฝึกหัด/แบบทดสอบ

แบบฝึกหัดที่ ๔

คำถาม ๑: ขั้นตอนแรกในการปฏิบัติงานซ่อมตัวถังและสีรถยนต์คืออะไร?

- A) การเตรียมวัสดุและเครื่องมือ
- B) การประเมินสภาพความเสียหาย
- C) การขัดผิวรถ
- D) การพ่นสี

คำถาม ๒: ในขั้นตอนการซ่อมตัวถัง การทำอะไรเป็นสิ่งสำคัญเพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่ดีที่สุด?

- A) การทำความสะอาดพื้นผิวก่อนซ่อม
- B) การทดสอบเครื่องมือก่อนการใช้งาน
- C) การพ่นสีทันทีหลังจากทำการซ่อม
- D) การใช้แรงกดในการซ่อม

คำถาม ๓: ขั้นตอนในการพ่นสีรถยนต์จะต้องพิจารณาเรื่องใดก่อน?

- A) การเตรียมสีให้ตรงกับรหัสสีของรถ
- B) การขัดเงาหลังจากพ่นสี
- C) การทำความสะอาดพื้นผิวภายนอกก่อนพ่นสี
- D) การใช้น้ำยาล้างสีเก่า

คำถาม ๔: เมื่อเสร็จสิ้นขั้นตอนการพ่นสีแล้ว ขั้นตอนถัดไปคืออะไร?

- A) การตรวจสอบการพ่นสีว่าเรียบร้อยและเท่ากัน
- B) การขัดผิวเพื่อให้เกิดความเงางาม
- C) การตรวจเช็คสีให้ตรงกับรถยนต์
- D) การเตรียมวัสดุสำหรับขั้นตอนถัดไป

คำถาม ๕: หลังจากเสร็จสิ้นการซ่อมตัวถังและพ่นสี ควรทำการตรวจสอบอะไรเป็นอันดับแรก?

- A) การขัดเงารถ
- B) การประเมินงานซ่อมทั้งหมดเพื่อให้แน่ใจว่าเสร็จสมบูรณ์
- C) การตรวจสอบค่าบริการ
- D) การพิจารณาราคาใหม่จากวัสดุที่ใช้

๗. เอกสารอ้างอิง (ขึ้นหน้าใหม่)

๑. หนังสือเรียนประกอบการสอนวิชาธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์

๘. ภาคผนวก (เฉลยแบบฝึกหัด เฉลยแบบทดสอบ ฯ)

เฉลยแบบฝึกหัดที่ ๑

คำถาม ๑: ขั้นตอนแรกในการปฏิบัติงานซ่อมตัวถังและสีรถยนต์คืออะไร?

- A) การเตรียมวัสดุและเครื่องมือ
- B) การประเมินสภาพความเสียหาย
- C) การขัดผิวรถ
- D) การพ่นสี

คำถาม ๒: ในขั้นตอนการซ่อมตัวถัง การทำอะไรเป็นสิ่งสำคัญเพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่ดีที่สุด?

- A) การทำความสะอาดพื้นผิวก่อนซ่อม
- B) การทดสอบเครื่องมือก่อนการใช้งาน
- C) การพ่นสีทันทีหลังจากทำการซ่อม
- D) การใช้แรงกดในการซ่อม

คำถาม ๓: ขั้นตอนในการพ่นสีรถยนต์จะต้องพิจารณาเรื่องใดก่อน?

- A) การเตรียมสีให้ตรงกับรหัสสีของรถ
- B) การขัดเงาหลังจากพ่นสี
- C) การทำความสะอาดพื้นผิวภายนอกก่อนพ่นสี
- D) การใช้น้ำยาล้างสีเก่า

คำถาม ๔: เมื่อเสร็จสิ้นขั้นตอนการพ่นสีแล้ว ขั้นตอนถัดไปคืออะไร?

- A) การตรวจสอบการพ่นสีว่าเรียบร้อยและเท่ากัน
- B) การขัดผิวเพื่อให้เกิดความเงางาม
- C) การตรวจเช็คสีให้ตรงกับรถยนต์
- D) การเตรียมวัสดุสำหรับขั้นตอนถัดไป

คำถาม ๕: หลังจากเสร็จสิ้นการซ่อมตัวถังและพ่นสี ควรทำการตรวจสอบอะไรเป็นอันดับแรก?

- A) การขัดเงารถ
- B) การประเมินงานซ่อมทั้งหมดเพื่อให้แน่ใจว่าเสร็จสมบูรณ์
- C) การตรวจสอบค่าบริการ
- D) การพิจารณาราคาใหม่จากวัสดุที่ใช้

บันทึกหลังการสอน

๑. ผลการจัดการเรียนรู้ตามแผนการสอน

๑.๑ วัน เดือน ปีสอนครั้งที่ สาขา/ชั้นปีจำนวนผู้เรียน.....คน
มาเรียนปกติ.....คน ขาดเรียน.....คน ลาป่วย.....คน ลากิจ.....คน มาสาย.....คน

๑.๒ หัวข้อเรื่อง/เนื้อหา สาระ :

☐ สอนครบตามหัวข้อเรื่องในแผนฯ ☐ สอนไม่ครบเนื่องจาก.....

๑.๓ กิจกรรม/วิธีการสอน

☐ ครูแนะนำและบอกจุดประสงค์ ☐ ครูอธิบาย/ถาม-ตอบ/สาธิต/

☐ ทำแบบทดสอบก่อนเรียน ☐ ทำแบบทดสอบหลังเรียน

☐ ทำแบบฝึกหัด/โจทย์ปัญหา ☐ ทำใบกิจกรรม/ใบงาน

☐ อื่นระบุ).....

๑.๔ สื่อการเรียนรู้/แหล่งการเรียนรู้ :

๒. ผลการเรียนรู้ของผู้เรียน/ผลการสอนของครู/ปัญหาที่พบ

๒.๑ การวัดผลและประเมินผล/ผลการเรียนรู้ของผู้เรียน :

๒.๒ สมรรถนะที่ผู้เรียนได้รับ :

๒.๓ สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม และค่านิยม :

๒.๔ ผลการสอนของครู :

๒.๕ ปัญหาที่นำไปสู่การวิจัย :

๓. แนวทางการพัฒนาคุณภาพการสอน

๓.๑ ผลการใช้และปรับปรุงแผนการสอนครั้งนี้ :

๓.๒ แนวทางพัฒนาคุณภาพวิธีสอน/สื่อ/การวัดผล/เอกสารช่วยสอน

	แผนการจัดการเรียนรู้	หน่วยที่ ...๕
	รหัส ๒๐๑๔๔-๒๐๑๕ ชื่อวิชา ธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์	สอนครั้งที่ ๑๓-๑๕
	ชื่อหน่วยการเรียนรู้ การกำหนดระยะเวลาการซ่อม	ทฤษฎี ๒ ชม. ปฏิบัติ ๐ ชม.

๑. ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับหน่วยการเรียนรู้

หลักการดำเนินธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์ หน้าที่ความรับผิดชอบและคุณลักษณะที่ดีของบุคลากรในศูนย์บริการตัวถังและสีรถยนต์ ได้แก่ ผู้จัดการ พนักงานรับรถ พนักงานขับรถ หัวหน้า ช่างซ่อมตัวถัง และสีรถยนต์ ช่างตัวถังช่างสี พนักงานอะไหล่ กฎหมายแรงงาน การประกันภัยรถยนต์ การคำนวณภาษี การวางแผนงานบริการ การบริหารงานอะไหล่และวัสดุ การประมาณราคากลยุทธ์การตลาด

๒. อ้างอิงมาตรฐาน/เชื่อมโยงกลุ่มอาชีพ

-

๓. สมรรถนะประจำหน่วย

๑. แสดงความรู้เกี่ยวกับการกำหนดระยะเวลาการซ่อม

๔. จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

๑. ภูความสำเร็จในการพ่นสี

๒. การปรับปืนพ่นสีและการพ่นสี

๓. การพ่นงานแบบต่าง ๆ

๔. มีกิจนิสัยในการทำงานที่ดีมีความประณีต รอบคอบ ปลอดภัยมีจิตสำนึกที่ดีในการบำรุงรักษาเครื่องมืออุปกรณ์และรักษาสภาพแวดล้อม

๕. สาระการเรียนรู้

๑. การทำความสะอาดรถยนต์

๒. การขัดและเคลือบสีรถยนต์

๓. การใช้รถยนต์อย่างถูกวิธี

๖. กิจกรรมการเรียนรู้

๑. ครูทักทายและตรวจสอบรายชื่อนักศึกษา แลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารของวิทยาลัยฯ

๒. ครูแนะนำคำอธิบายรายวิชาจุดประสงค์ของรายวิชา และสมรรถนะรายวิชา และเป้าหมายของการศึกษา

๓. ครูแนะนำเกณฑ์การให้คะแนน การวัดประเมินผล การลา และจำนวนคาบที่ขาดได้

๔. ครูชี้แจงวัตถุประสงค์ของการเรียน เรื่อง การบำรุงรักษาสีรถยนต์

๕. นักเรียนทำแบบทดสอบก่อนเรียนหน่วยที่ ๖

๖. นักเรียนรับฟังคำเฉลยแบบทดสอบก่อนเรียน หน่วยที่ ๖ จากครู

๗. ครูสำรวจความพร้อมของนักเรียน

๗. สื่อและแหล่งการเรียนรู้

๑. แบบประเมินผล

๒. ใบงาน

๓. หนังสือเรียน

๘. หลักฐานการเรียนรู้

๘.๑ หลักฐานความรู้

๑. เตรียมความพร้อมเรียน

- ๒. เตรียมเอกสารประกอบการเรียนรู้
- ๘.๒ หลักฐานการปฏิบัติงาน
- ๑. เตรียมจดบันทึก

๙. การวัดและประเมินผล

๙.๑ เกณฑ์การปฏิบัติงาน

- ๑. สังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
- ๒. ตรวจสอบกิจกรรมส่งเสริมคุณธรรมนำความรู้
- ๓. ตรวจสอบประเมินผลการเรียนรู้

๙.๒ วิธีการประเมิน

- ๑. แบบสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
- ๒. แบบประเมินผลการเรียนรู้

๙.๓ เครื่องมือประเมิน

- ๑. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล ต้องไม่มีช่องปรับปรุง
- ๒. แบบประเมินผลการเรียนรู้มีเกณฑ์ผ่าน ๕๐%

๑๐. บันทึกผลหลังการจัดการเรียนรู้

๑๐.๑ ข้อสรุปหลังการจัดการเรียนรู้

๑๐.๒ ปัญหาที่พบ

๑๐.๓ แนวทางแก้ปัญหา

	ใบความรู้ ที่ ๕	หน่วยที่ ... ๕
	รหัส ๒๐๑๔๔-๒๐๑๕ ชื่อวิชา ธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์	สอนครั้งที่ ๑๓-๑๕
	ชื่อหน่วยการเรียนรู้ การกำหนดระยะเวลาการซ่อม	ทฤษฎี ๒ ชม. ปฏิบัติ ๐ ชม.

๑. ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับหน่วยการเรียนรู้

๑. การทำความสะอาดรถยนต์
๒. การขัดและเคลือบสีรถยนต์
๓. การใช้รถยนต์อย่างถูกวิธี

๒. อ้างอิงมาตรฐาน/เชื่อมโยงกลุ่มอาชีพ

-

๓. สมรรถนะประจำหน่วย

๑. แสดงความรู้เกี่ยวกับการกำหนดระยะเวลาการซ่อม

๔. จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

๑. ความสำเร็จในการพ่นสี
๒. การปรับปืนพ่นสีและการพ่นสี
๓. การพ่นงานแบบต่าง ๆ
๔. มีทัศนคติในการทำงานที่ดีมีความประณีต รอบคอบ ปลอดภัยมีจิตสำนึกที่ดีในการบำรุงรักษา

เครื่องมืออุปกรณ์และรักษาสภาพแวดล้อม

๕. เนื้อหาสาระ

6.1 การทำความสะอาดรถยนต์

รถยนต์ เมื่อใช้งานบนท้องถนนจะต้องพบกับฝุ่นละออง ความชื้น ความสกปรก ฯลฯ ซึ่งจะเป็น

สาเหตุให้สีรถยนต์เสื่อมสภาพลงได้ การทำความสะอาดรถยนต์ที่ถูกวิธีจึงเป็นการบำรุงรักษารถยนต์ และสีรถยนต์ในขั้นต้นซึ่งจะช่วยให้รถยนต์นั้นมีความสวยงาม ทนทานลดและป้องกันการเกิดสนิมได้ การที่ผิวสีมีความเงามرابรื่นดีจะช่วยลดแรงเสียดทานจากอากาศในขณะวิ่งทำให้รถยนต์วิ่งได้เร็ว รวดเร็วและประหยัดน้ำมัน ได้อีกทางหนึ่ง

วิธีการล้างรถยนต์ มีข้อควรปฏิบัติ ดังนี้

๑. ปิดกระจกรถยนต์ทุกบานให้สนิท นำรถยนต์ขึ้นบนคานล้างรถยนต์ ใช้เครื่องฉีดน้ำแรงดันสูงหรือปืนฉีดโฟมโดยรอบรถยนต์ เพื่อให้ฝุ่นและคราบต่าง ๆ อ่อนตัว และลอยตัวออกมาจากผิวสี ก่อนจะทำให้ล้าง รถยนต์ได้ง่ายขึ้น

๒. ใช้เครื่องฉีดน้ำแรงดันสูง ล้างบริเวณใต้ท้องรถยนต์ก่อน เนื่องจากเป็นส่วนที่อยู่ใกล้พื้นดิน จะรับสิ่งสกปรกและฝุ่นเร็วกว่าบริเวณอื่น ๆ เน้น ชุ่มล้อ บังโคลน แหนบ ฯลฯ ซึ่งเป็นส่วนที่สะสมฝุ่น โคลนความชื้น มากที่สุด

๓. ฉีดน้ำล้างจากหลังคาลงมาด้านข้าง ๆ โดยรอบ ไม่ฉีดจีหรือใกล้ผิวสีมากเพราะจะทำให้สี

เกิดความเสียหายได้

๔. ใช้แชมพูล้างรถยนต์ผสมน้ำ ชุบผ้าหรือฟองน้ำเช็ดทำความสะอาดจากหลังคาลงมาด้านข้าง ให้ทั่วถึงแล้วจึงฉีดน้ำล้างซ้ำอีกครั้งหนึ่ง

๕. ใช้แปรงขัดคราบเปื้อนบริเวณแหวน ล้อบังโคลนบันไดรถยนต์ ออกให้หมด ในกรณีที่คราบต่าง ๆ ติดแน่น อาจใช้น้ำยากำจัดคราบที่ใช้สำหรับรถยนต์ทำความสะอาด จะช่วยให้คราบต่าง ๆ หลุดลอกง่าย

๖. การทำความสะอาดในห้องเครื่องยนต์ ต้องใช้ ความระมัดระวังมากเป็นพิเศษ ไม่ ใช้น้ำฉีด เข้าไปตรง ๆ เนื่องจากมีชิ้นส่วน อุปกรณ์ที่มีความละเอียดอ่อนมากติดตั้งอยู่โดยเฉพาะระบบไฟฟ้า ภายในห้องเครื่องยนต์ ให้ใช้น้ำยาทำความสะอาดเครื่องยนต์ฉีดแล้วทิ้งระยะเวลาครู่หนึ่ง แล้วจึงใช้ผ้า สะอาดเช็ดออก

๗. ใช้เครื่องดูดฝุ่นดูดทำความสะอาดในห้องโดยสาร โดยเน้นตามซอก มุมต่าง ๆ พรอมปูพื้น หากมี ชิ้นใดที่ถอดได้ ให้ถอดมาทำความสะอาดภายนอก ใช้น้ำยาทำความสะอาดหนังทำความสะอาดและขัด เคลือบ ส่วนที่เป็นหนัง

๘. เปิดประตูทุกบาน ฝากระโปรงหน้า ฝากระโปรงหลัง ใช้ลมเป่าตามซอกมุม แล้วใช้ผ้าชา มัวร์หรือผ้าไมโครไฟเบอร์ เช็ดทำความสะอาดตาม ยาง ขอบประตู มุมอับต่าง ๆ ให้แห้ง

6.2 การขัดและเคลือบสีรถยนต์

เมื่อทำความสะอาดรถยนต์จนสะอาดและแห้งดีแล้ว ขั้นตอนต่อไปคือการขัดและเคลือบสี เพื่อรักษาความเงางามและความคงทนของสีไว้ การขัดสีจะใช้ยาขัดสีในการขัดผิวหน้าสี ซึ่งยาขัดนี้จะ กัดฟิล์มสีด้านบนที่หมอง ๆ ออกซึ่งจะมีผลให้ฟิล์มสีบางลง ส่วนยาเคลือบสีใช้สำหรับเคลือบผิวหน้า ของสี โดยยาเคลือบสีจะไม่กัดฟิล์มสีเหมือนยาขัดสีแต่อย่างใด ทั้งยาขัดและเคลือบสีจะมีทั้งชนิดที่มี ซิลิโคน (Silicone) เป็น ส่วนประกอบ และชนิดที่ไม่มีซิลิโคน (Non-Silicone) ซึ่งซิลิโคนจะเป็น ส่วนประกอบที่ทำหน้าที่เคลือบปกคลุม ผิวสี เติมเต็มรอยเล็ก ๆ ที่ผิวหน้าสี ทำให้สีดูเรียบและมีความ เงางาม

ขั้นตอนการขัดและเคลือบสี จะทำหลังจากล้างรถยนต์จนสะอาดแล้ว มีขั้นตอนดังนี้

๑. คนยาขัดให้เข้ากันดีก่อนใช้งาน ทาน้ำยาขัดลงบนสีเป็นบริเวณแคบ ๆ ใช้ผ้านุ่ม ๆ หรือ เครื่องขัดสีทำการขัดออก ให้ขัดเป็นบริเวณแคบ ๆ จนดูสีสดใสดีขึ้น ให้ทำเฉพาะจุดที่สีหมองหรือมีริ้ว มีรอยขีดข่วนเล็กๆ เท่านั้น จากนั้นใช้ผ้าไมโครไฟเบอร์เช็ดทำความสะอาดเศษคราบยาขัดที่เหลือออก ให้หมด ตรวจสอบให้ทั่ว แล้วจึงเคลือบสีในขั้นตอนต่อไป

๒. คนหรือเขย่ายาเคลือบสีให้เข้ากันดีก่อนใช้งาน ใช้ฟองน้ำชุบยาเคลือบสีทาให้ทั่วทั้งคัน ส่วนมากนิยมทาเป็นวงก้นหอยจนทั่ว แล้วทิ้งให้แห้งเป็นคราบสีขาว จากนั้นจึงใช้ผ้าหรือเครื่องขัดทำ การขัดออกให้หมด แล้วใช้ผ้าไมโครไฟเบอร์เช็ดทำความสะอาดเศษคราบยาเคลือบที่เหลือออกให้หมด

๓. หลีกเลี่ยงการขัด ถู ในบริเวณสัน เหลี่ยม หรือขอบมุมต่าง ๆ หากจำเป็นให้ใช้การเช็ดหรือ ขัดด้วยมือเพียงผ่าน ๆ เท่านั้น ไม่ควรใช้เครื่องขัดอย่างเด็ดขาด

๔. ห้ามขัดและเคลือบสีกลางแดด ให้ขัดและเคลือบสีในที่ร่มเท่านั้น

๕. หลังจากขัดยาเคลือบสีออกจนหมดแล้ว ให้ใช้ผ้าสะอาดเช็ดตามและตรวจสอบความเรียบร้อยอีก ครั้ง จุดที่ควรตรวจสอบเป็นพิเศษ คือตามแนวขอบยางต่าง ๆ เช่น ยางขอบประตู ยางขอบกระจกหามือคราบ ยาขัดหลงเหลืออยู่จะติดเป็นคราบขาว ทำให้ดูไม่สะอาดและสวยงาม

๖. ตรวจสอบความสะอาดเรียบร้อยของรถยนต์เป็นครั้งสุดท้ายก่อนมอบให้เจ้าของรถยนต์ หมายเหตุ การขัดสีจะทำให้ฟิล์มสีของรถยนต์บางลง ควรใช้ในกรณีที่สีด้าน เป็นฟิล์มขาวและผ้าที่ผิวหน้าเท่านั้น จำเป็นที่ต้องขัดออก แต่ไม่ควรขัดบ่อย ๆ เพราะจะทำให้สีบางลง ดังกล่าวข้างต้นในปัจจุบันมีเทคโนโลยีของยาเคลือบสีและวิธีการเคลือบสีที่ทันสมัยออกสู่ท้องตลาดตลอดเวลา เช่นการเคลือบแก้ว เป็นต้น มีทั้งวิธีการใช้ที่ง่าย ๆ และวิธีที่ยุ่งยากหลายขั้นตอน ซึ่งต้องมีเทคนิคการทำงาน และใช้ช่างที่ชำนาญการเท่านั้น จึงจำเป็นที่เจ้าของรถยนต์ต้องพิจารณาเลือกตามจุดประสงค์และความ

ต้องการของตนให้รอบคอบเนื่องจากการเคลือบสีบางชนิดราคาค่อนข้างสูงพอสมควรทีเดียว

6.3 การใช้รถยนต์อย่างถูกวิธี

นอกจากการขัดและเคลือบสีรถยนต์จะเป็นการช่วยรักษาสีให้มีสภาพที่ดีและอายุการใช้งานยาวนาน ได้แล้ว การใช้รถยนต์ที่ถูกวิธีเป็นอีกวิธีหนึ่งที่เป็นการระวังรักษาสีรถยนต์ที่ดีกว่าการขัดและเคลือบสี ซึ่ง มีวิธีการดังนี้

๑. ใช้ผ้าคลุมรถยนต์เพื่อป้องกันฝุ่นละอองมาเกาะสี หากมีฝุ่นละอองมาเกาะมาก ๆ ให้ใช้การเช็ดเบา ๆ หรือไม้ขนไก่ปัดทำความสะอาด

๒. จอดรถยนต์ในที่ร่มหรือโรงจอดรถยนต์เสมอ เพื่อป้องกันความร้อนและรังสีอัลตราไวโอเลตมาทำให้สีและอุปกรณ์ที่เป็นพลาสติกเสื่อมสภาพ

๓. ระวังอย่าให้สีรถยนต์ถูกสารเคมีต่าง ๆ เช่น น้ำมันเบรก สเปรย์น้ำหอม ทินเนอร์ ยางไม้ ขึ้นก ฯลฯ เพราะจะทำให้สีด้านหรือเสียหายได้ รวมทั้งอุปกรณ์ที่เป็นพลาสติกเช่นเตม

๔. หากสีมีรอยขีดขีดเล็ก ๆ หลุด ล่อน กระทบะออกเป็นบริเวณเล็ก ๆ ให้รีบแต้มสีซ่อมทับในบริเวณดังกล่าวเป็นเบื้องต้นเพื่อป้องกันสนิมในทันที

๕. เมื่อล้างรถยนต์ทุกครั้ง ให้เช็ดทำความสะอาดให้แห้งทันที อย่าปล่อยให้รถยนต์แห้งเอง เพราะทำ

ให้ เกิดคราบต่างได้และมีคราบมากขึ้นหากใช้น้ำไม่สะอาดล้างรถยนต์ ส่วนมากน้ำบาดาลจะทำให้เกิดคราบมาก ที่สุด โดยเฉพาะที่บริเวณล้อรถยนต์

๖. แบบฝึกหัด/แบบทดสอบ

แบบฝึกหัดที่ ๕

คำถาม ๑: เหตุผลที่ควรกำหนดระยะเวลาการซ่อมให้ชัดเจนคืออะไร?

- A) เพื่อความสวยงามของชิ้นงาน
- B) เพื่อประหยัดค่าใช้จ่ายของลูกค้า
- C) เพื่อให้สามารถวางแผนงานและบริหารเวลาได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- D) เพื่อให้ใช้แรงงานได้น้อยลง

คำถาม ๒: ปัจจัยใดที่มีผลต่อระยะเวลาในการซ่อมมากที่สุด?

- A) สีที่ใช้
- B) สภาพอากาศ
- C) ขนาดและความซับซ้อนของงานซ่อม
- D) ยี่ห้อของรถยนต์

คำถาม ๓: หากไม่กำหนดระยะเวลาการซ่อมอย่างเหมาะสม อาจเกิดผลเสียอย่างไร?

- A) ลูกค้าอาจได้รับส่วนลดมากขึ้น
- B) งานเสร็จก่อนกำหนด
- C) เกิดความล่าช้า ส่งผลให้เสียความเชื่อมั่นจากลูกค้า
- D) ลดต้นทุนของวัสดุ

คำถาม ๔: สิ่งที่ควรพิจารณา ร่วมในการกำหนดระยะเวลาการซ่อมคืออะไร?

- A) จำนวนพนักงานที่มีและความพร้อมของอุปกรณ์
- B) ระยะเวลาที่ลูกค้าต้องการ
- C) ความสามารถของร้านในการเร่งงาน
- D) ถูกทุกข้อ

คำถาม ๕: การทำตารางแผนงานซ่อมมีประโยชน์อย่างไร?

- A) ใช้ในการบันทึกค่าใช้จ่าย
- B) เป็นหลักฐานการซ่อมสำหรับลูกค้า
- C) ช่วยให้สามารถติดตามความคืบหน้าของงานและวางแผนงานถัดไปได้
- D) ใช้สำหรับประเมินประสิทธิภาพของวัสดุ

๗. เอกสารอ้างอิง (ขึ้นหน้าใหม่)

๑. หนังสือเรียนประกอบการสอนวิชาธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์

๘. ภาคผนวก (เฉลยแบบฝึกหัด เฉลยแบบทดสอบ ฯ)

เฉลยแบบฝึกหัดที่ ๕

คำถาม ๑: เหตุผลที่ควรกำหนดระยะเวลาการซ่อมให้ชัดเจนคืออะไร?

- A) เพื่อความสวยงามของชิ้นงาน
- B) เพื่อประหยัดค่าใช้จ่ายของลูกค้า
- C) เพื่อให้สามารถวางแผนงานและบริหารเวลาได้อย่างมีประสิทธิภาพ**
- D) เพื่อให้ใช้แรงงานได้น้อยลง

คำถาม ๒: ปัจจัยใดที่มีผลต่อระยะเวลาในการซ่อมมากที่สุด?

- A) สีที่ใช้
- B) สภาพอากาศ
- C) ขนาดและความซับซ้อนของงานซ่อม**
- D) ยี่ห้อของรถยนต์

คำถาม ๓: หากไม่กำหนดระยะเวลาการซ่อมอย่างเหมาะสม อาจเกิดผลเสียอย่างไร?

- A) ลูกค้าอาจได้รับส่วนลดมากขึ้น
- B) งานเสร็จก่อนกำหนด
- C) เกิดความล่าช้า ส่งผลให้เสียความเชื่อมั่นจากลูกค้า**
- D) ลดต้นทุนของวัสดุ

คำถาม ๔: สิ่งที่ควรพิจารณา ร่วมในการกำหนดระยะเวลาการซ่อมคืออะไร?

- A) จำนวนพนักงานที่มีและความพร้อมของอุปกรณ์
- B) ระยะเวลาที่ลูกค้าต้องการ
- C) ความสามารถของร้านในการเร่งงาน
- D) ถูกทุกข้อ**

คำถาม ๕: การทำตารางแผนงานซ่อมมีประโยชน์อย่างไร?

- A) ใช้ในการบันทึกค่าใช้จ่าย
- B) เป็นหลักฐานการซ่อมสำหรับลูกค้า
- C) ช่วยให้สามารถติดตามความคืบหน้าของงานและวางแผนงานถัดไปได้**
- D) ใช้สำหรับประเมินประสิทธิภาพของวัสดุ

บันทึกหลังการสอน

๑. ผลการจัดการเรียนรู้ตามแผนการสอน

๑.๑ วัน เดือน ปีสอนครั้งที่ สาขา/ชั้นปีจำนวนผู้เรียน.....คน
มาเรียนปกติ.....คน ขาดเรียน.....คน ลาป่วย.....คน ลากิจ.....คน มาสาย.....คน

๑.๒ หัวข้อเรื่อง/เนื้อหา สาระ :

☐ สอนครบตามหัวข้อเรื่องในแผนฯ ☐ สอนไม่ครบเนื่องจาก.....

๑.๓ กิจกรรม/วิธีการสอน

☐ ครูแนะนำและบอกจุดประสงค์ ☐ ครูอธิบาย/ถาม-ตอบ/สาธิต/

☐ ทำแบบทดสอบก่อนเรียน ☐ ทำแบบทดสอบหลังเรียน

☐ ทำแบบฝึกหัด/โจทย์ปัญหา ☐ ทำใบกิจกรรม/ใบงาน

☐ อื่นระบุ).....

๑.๔ สื่อการเรียนรู้/แหล่งการเรียนรู้ :

๒. ผลการเรียนรู้ของผู้เรียน/ผลการสอนของครู/ปัญหาที่พบ

๒.๑ การวัดผลและประเมินผล/ผลการเรียนรู้ของผู้เรียน :

๒.๒ สมรรถนะที่ผู้เรียนได้รับ :

๒.๓ สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม และค่านิยม :

๒.๔ ผลการสอนของครู :

๒.๕ ปัญหาที่นำไปสู่การวิจัย :

๓. แนวทางการพัฒนาคุณภาพการสอน

๓.๑ ผลการใช้และปรับปรุงแผนการสอนครั้งนี้ :

๓.๒ แนวทางพัฒนาคุณภาพวิธีสอน/สื่อ/การวัดผล/เอกสารช่วยสอน

	แผนการจัดการเรียนรู้	หน่วยที่ ...๖
	รหัส ๒๐๑๔๔-๒๐๑๕ ชื่อวิชา ธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์	สอนครั้งที่ ๑๖-๑๘
	ชื่อหน่วยการเรียนรู้ การประเมินค่าบริการ	ทฤษฎี ๒ ชม. ปฏิบัติ ๐ ชม.

๑. ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับหน่วยการเรียนรู้

การประมาณราคาในขั้นต้นและการประมาณราคาอย่างละเอียด

ในการดำเนินธุรกิจงานซ่อมตัวถังและสีรถยนต์ การประเมินค่าบริการถือเป็นขั้นตอนที่มีความสำคัญอย่างยิ่ง ไม่ว่าจะเป็นการประเมินในขั้นต้น หรือการประเมินในขั้นละเอียด ล้วนมีบทบาทในการสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้า รวมถึงช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถวางแผนบริหารจัดการทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพ

๒. อ้างอิงมาตรฐาน/เชื่อมโยงกลุ่มอาชีพ

-

๓. สมรรถนะประจำหน่วย

๑. การประมาณค่าในขั้นต้นได้
๒. การประมาณราคาอย่างละเอียดได้

๔. จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

๑. เข้าใจเกี่ยวกับพื้นฐานเกี่ยวกับการประมาณค่าในขั้นต้น
๒. เข้าใจเกี่ยวกับการใช้วัสดุ เครื่องมือและอุปกรณ์การประมาณราคาอย่างละเอียด

๕. สารการเรียนรู้

๑. การประมาณค่าในขั้นต้น
๒. การประมาณราคาอย่างละเอียด

๖. กิจกรรมการเรียนรู้

การนำเข้าสู่บทเรียน

๑. ครูทักทายและตรวจสอบรายชื่อนักศึกษา แลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารของวิทยาลัยฯ
๒. ครูแนะนำคำอธิบายรายวิชาจุดประสงค์ของรายวิชา และสมรรถนะรายวิชา และเป้าหมายของการศึกษา
๓. ครูแนะนำเกณฑ์การให้คะแนน การวัดประเมินผล การลา และจำนวนคาบที่ขาดได้
๔. ครูชี้แจงวัตถุประสงค์ของการเรียน เรื่อง การประมาณค่าราคาซ่อมสีและตัวถัง
๕. นักเรียนทำแบบทดสอบก่อนเรียนหน่วยที่ ๖
๖. นักเรียนรับฟังคำเฉลยแบบทดสอบก่อนเรียน หน่วยที่ ๗ จากครู
๗. ครูสำรวจความพร้อมของนักเรียน

๗. สื่อและแหล่งการเรียนรู้

๑. แบบประเมินผล
๒. ใบงาน
๓. หนังสือเรียน

๘. หลักฐานการเรียนรู้

- ๘.๑ หลักฐานความรู้

๑. เตรียมความพร้อมเรียน
๒. เตรียมเอกสารประกอบการเรียนรู้
- ๘.๒ หลักฐานการปฏิบัติงาน
๑. เตรียมจดบันทึก

๙. การวัดและประเมินผล

๙.๑ เกณฑ์การปฏิบัติงาน

๑. สังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
๒. ตรวจกิจกรรมส่งเสริมคุณธรรมนำความรู้
๓. ตรวจสอบประเมินผลการเรียนรู้

๙.๒ วิธีการประเมิน

๑. แบบสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
๒. แบบประเมินผลการเรียนรู้

๙.๓ เครื่องมือประเมิน

๑. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล ต้องไม่มีช่องปรับปรุง
๒. แบบประเมินผลการเรียนรู้มีเกณฑ์ผ่าน ๕๐%

๑๐. บันทึกผลหลังการจัดการเรียนรู้

๑๐.๑ ข้อสรุปหลังการจัดการเรียนรู้

๑๐.๒ ปัญหาที่พบ

๑๐.๓ แนวทางแก้ปัญหา

	ใบความรู้ ที่ ๖	หน่วยที่ ... ๖
	รหัส ๒๐๑๔๔-๒๐๑๕ ชื่อวิชา ธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์	สอนครั้งที่ ๑๖-๑๘
	ชื่อหน่วยการเรียนรู้ การประเมินค่าบริการ	ทฤษฎี ๒ ชม. ปฏิบัติ ๐ ชม.

๑. ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับหน่วยการเรียนรู้

๑. การประมาณค่าในขั้นต้น
๒. การประมาณราคาอย่างละเอียด

๒. อ้างอิงมาตรฐาน/เชื่อมโยงกลุ่มอาชีพ

-

๓. สมรรถนะประจำหน่วย

๑. การประมาณค่าในขั้นต้นได้
๒. การประมาณราคาอย่างละเอียดได้

๔. จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

๑. เข้าใจเกี่ยวกับพื้นฐานเกี่ยวกับการประมาณค่าในขั้นต้น
๒. เข้าใจเกี่ยวกับการใช้วัสดุ เครื่องมือและอุปกรณ์การประมาณราคาอย่างละเอียด

๕. เนื้อหาสาระ

หัวข้อเรื่อง (Topics)

7.1 การประมาณราคาในขั้นต้น

7.2 การประมาณราคาอย่างละเอียด

7.1 การประมาณราคาในขั้นต้น

การประมาณราคาในขั้นต้นเป็นการประมาณราคา โดยพิจารณาสภาพความเสียหายในภาพรวมโดยทั่ว ๆ ไป ในเบื้องต้น โดยคิดราคาค่าซ่อม คือ ค่าแรงและค่าวัสดุ ซึ่งราคาที่ได้จะเป็นราคาที่เผื่อไว้โดยประมาณ เท่านั้น เพื่อป้องกันการขาดทุน ผู้ประเมินมักจะตีราคาเผื่อไว้อยู่เสมอ

7.2 การประมาณราคาอย่างละเอียด

การประมาณราคาอย่างละเอียดเป็นการคิดราคาโดยละเอียด โดยระบุรายการวัสดุ ค่าแรงที่จะต้อง ทำการซ่อมว่ามีอะไรบ้าง มีการสอราคาวัสดุ อุปกรณ์ ค่าแรง ที่แน่นอน ซึ่งสามารถแบ่งรายละเอียดได้ ดังนี้

๑. ค่าอะไหล่และวัสดุ อุปกรณ์ที่ต้องเปลี่ยน
๒. ค่าสีและวัสดุ อุปกรณ์ที่ใช้
๓. ค่าเสื่อมสภาพของเครื่องจักรเครื่องมือที่ใช้
๔. ค่าแรง ซึ่งแบ่งได้คือ

๔.๑ ค่าแรงจ้างเหมาของช่างเคาะ และงานตัวถัง

๔.๒ ค่าแรงจ้างเหมาของช่างพนัสนี

๕. ค่าความยากของงาน

โดยแต่ละรายละเอียดอธิบายได้ ดังนี้

๗.๒.๑ ค่าอะไหล่และวัสดุ อุปกรณ์ที่ต้องเปลี่ยน

รถยนต์ที่จำเป็นจะต้องทำการเปลี่ยนชิ้นส่วนงานตัวถังนั้นมีสาเหตุอยู่ ๒ ประการ คือเสื่อมสภาพจากการใช้งานและเสียหายจากอุบัติเหตุ ผู้ประมาณราคาจะต้องพิจารณาให้ดีกว่า การที่จะทำการซ่อม กับการเปลี่ยนชิ้นส่วนใหม่ อย่างใดจะคุ้มค่ากว่ากัน โดยพิจารณาในเรื่องของราคาค่าวัสดุค่าแรงในการซ่อม กับการเปลี่ยนชิ้นส่วนใหม่ที่ซื้อ เวลาที่ใช้ในการซ่อม และความยากง่ายของงานที่ทำว่ามีความคุ้มค่าหรือไม่

๗.๒.๒ ค่าสีและวัสดุ อุปกรณ์ที่ใช้

สีและวัสดุ อุปกรณ์ที่ใช้ในการซ่อม เช่น สีโป๊พลาสติก สีโป๊โลหะยืด สีโป๊แห้งเร็ว กระจาดทราย กระจาดขาว สีรองพื้น สีทับหน้า ซึ่งสีและวัสดุเหล่านี้จะมีหลายคุณภาพ หลายราคา ขึ้นอยู่กับช่างจะเลือกใช้ โดยเฉพาะในกรณีการพ่นซ่อมสีรถยนต์ที่มีอายุการใช้งานมาก ต้องพิจารณาถึงสภาพของสีเดิม สภาพของสี รองพื้น และปัจจัยอื่น ๆ อีกด้วย

๗.๒.๓ ค่าเสื่อมสภาพของเครื่องจักร เครื่องมือที่ใช้

ในการปฏิบัติงานซ่อมตัวถังและพนัสนี จะมีการนำเครื่องมือ วัสดุ อุปกรณ์มาใช้เป็นจำนวนมากโดยแบ่งเป็นเครื่องมืออุปกรณ์ซ่อมตัวถัง เช่น เครื่องมือดึงตัวถัง เครื่องมือเคาะตัวถัง ชุดเครื่องเชื่อมแก๊สเครื่องเชื่อมไฟฟ้า เกรียงโป๊สี เครื่องมืออุปกรณ์สำหรับงานสี เช่น ห้องพนัสนี ปืนพนัสนี ปัมลม ฯลฯ

๗.๒.๔ ค่าแรง

ในการคิดราคาค่าแรง อาจคิดได้โดยแบ่งเป็น ๒ ส่วน ดังต่อไปนี้

๑. ค่าแรงจ้างเหมาของช่างเคาะและงานซ่อมตัวถัง งานเคาะและซ่อมตัวถังเป็นงานที่ต้องการ ความชำนาญและประสบการณ์เป็นอย่างมาก เพราะเป็นทั้งศาสตร์และศิลป์ที่ต้องทำงานกับชิ้นงานที่เสียหาย ให้กลับมาสวยงามดังเดิม ตามปกติการคิดค่าแรงของงานเคาะและซ่อมตัวถังจะเป็นไปตามฝีมือ ความสามารถ และความชำนาญของช่างเคาะนั้น ๆ

๒. ค่าแรงจ้างเหมาของช่างพนัสนี ช่างพนัสนีเป็นผู้ที่ต้องมีความรู้ ความชำนาญ เช่นเดียวกันกับ ช่างเคาะ ดังนั้น ราคาค่าแรงในการพ่นสีจึงไม่สามารถกำหนดตายตัวได้ ขึ้นอยู่กับความสามารถ ความชำนาญ และประสบการณ์ในการทำงานเป็นสำคัญซึ่งร้านหรืออู่อาจใช้การจ้างเหมารับช่วงเป็นงาน ๆ ไปเหมือนช่าง เคาะและช่างซ่อมตัวถังก็ได้

๗.๒.๕ ค่าความยากของงาน

การพิจารณาลักษณะงานที่จะซ่อม ผู้ตีราคาต้องมีความรู้ ความชำนาญในการดู ร่องรอยรอย ความเสียหายของงานเป็นอย่างมาก โดยจะต้องดูออกกว่างานที่จะรับนี้มีความเสียหายมากน้อย เพียงใดชิ้นส่วนใดที่จะต้องเปลี่ยนใหม่ ชิ้นส่วนใดที่ต้องซ่อม และมีความยากง่ายในการซ่อมเพียงใด อีกทั้ง ต้องรู้ว่าควรใช้วิธีการซ่อมอย่างไรจึงจะสะดวก รวดเร็ว ใช้เวลาน้อย

ตัวอย่างราคาการซ่อมสีและตัวถังรถยนต์

ในการรับงานจะต้องมีการบันทึกการประมาณราคาไว้เป็นหลักฐานอย่างชัดเจนสามารถตรวจสอบได้ ทุกครั้ง เพื่อจะได้มีความเข้าใจที่ตรงกันระหว่างเจ้าของรถยนต์กับเจ้าของร้านหรืออู่ซ่อมรถยนต์

ในปัจจุบัน เมื่อมีระบบการประกันภัยสำหรับรถยนต์เข้ามาเกี่ยวข้อง การประมาณราคาค่าซ่อมรถยนต์ จะสามารถทำได้ง่ายขึ้น เนื่องจากการประมาณราคาอย่างเป็นระบบ มีการคิดราคาและกำหนดเป็นค่ากลาง ในการซ่อมที่ชัดเจนขึ้น ซึ่งจะรวมราคาค่าซ่อม การประเมินต่าง ๆ ตามข้อมูลดังกล่าวข้างต้น

มาแล้วอย่าง ครบถ้วนสำหรับรถยนต์ที่ได้ทำประกันภัย ซึ่งมีบริษัทประกันภัยเป็นผู้รับผิดชอบ จะต้องเข้าสู่ระบบประกันภัยซึ่งมีรูปแบบการกำหนดราคาการซ่อมเป็นไปตามมาตรฐานของกรมการประกันภัย กระทรวงพาณิชย์ที่ได้ กำหนดราคากลางการซ่อมที่ได้มาตรฐาน เป็นที่ยอมรับของทุกฝ่าย โดยการใช้โปรแกรมการคำนวณการซ่อม ที่รวมรายการซ่อมต่าง ๆ ไว้ คือ ค่าแรงการซ่อม ชั่วโมงทำงานตามมาตรฐาน ค่าอะไหล่ค่าบริการ ฯลฯ ตาม มาตรฐานสากล ซึ่งทำให้การคิดค่าบริการเป็นไปอย่างถูกต้อง ยุติธรรม สะดวก ง่ายขึ้น โดยกำหนดเป็นตาราง มาตรฐานในการซ่อม ซึ่งอยู่ในระบบประกันภัย หรือคู่ที่มีมาตรฐานจะใช้เป็นหลักในการคิดค่าบริการ ดังตัวอย่าง ต่อไปนี้

การประมาณราคาในขั้นต้นและการประมาณราคาอย่างละเอียด

ในการดำเนินธุรกิจงานซ่อมตัวถังและสีรถยนต์ การประเมินค่าบริการถือเป็นขั้นตอนที่มีความสำคัญอย่างยิ่ง ไม่ว่าจะเป็นการประเมินในขั้นต้น หรือการประเมินในขั้นละเอียด ล้วนมีบทบาทในการสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้า รวมถึงช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถวางแผนบริหารจัดการทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพ

การประมาณราคาในขั้นต้น (Preliminary Estimation) คือ การประเมินราคาคร่าว ๆ ของงานซ่อม โดยอาศัยข้อมูลเบื้องต้น เช่น ลักษณะของความเสียหาย ตำแหน่งที่ต้องซ่อม และประสบการณ์ของช่างหรือผู้ประเมิน การประเมินในขั้นต้นมักเกิดขึ้นในช่วงที่ลูกค้านำรถเข้ามาตรวจสอบเบื้องต้น เพื่อพิจารณาว่าจะดำเนินการซ่อมหรือไม่ โดยจะยังไม่ลงรายละเอียดในรายการวัสดุหรือเวลาการทำงานอย่างชัดเจน จุดเด่นของการประมาณขั้นต้นคือความรวดเร็วและช่วยให้ลูกค้าตัดสินใจได้ง่ายขึ้น

ในขณะที่ **การประมาณราคาอย่างละเอียด (Detailed Estimation)** จะเป็นกระบวนการที่ลงลึกและแม่นยำมากยิ่งขึ้น โดยต้องมีการตรวจสอบสภาพความเสียหายอย่างละเอียด แยกรายการอะไหล่หรือวัสดุที่จะใช้ เวลาการทำงานในแต่ละขั้นตอน และคำนวณต้นทุนต่าง ๆ อย่างครบถ้วน รวมไปถึงการกำหนดค่าที่เหมาะสมก่อนรวมเป็นราคาค่าบริการสุดท้าย การประมาณราคาอย่างละเอียดนี้จำเป็นต้องอาศัยความชำนาญ ความรู้ด้านเทคนิค และความเข้าใจในระบบการจัดการต้นทุนธุรกิจ

ทั้งการประมาณราคาในขั้นต้นและขั้นละเอียด ต่างก็มีบทบาทสำคัญในกระบวนการบริการลูกค้าอย่างมืออาชีพ โดยในเบื้องต้นจะช่วยให้ลูกค้าตัดสินใจได้รวดเร็ว ส่วนในการประมาณอย่างละเอียด จะช่วยเสริมสร้างความเชื่อมั่นและเป็นหลักฐานอ้างอิงที่ชัดเจนในการรับงานซ่อม ซึ่งทั้งสองส่วนล้วนสะท้อนถึงความเป็นมืออาชีพของผู้ให้บริการ และส่งผลต่อความพึงพอใจของลูกค้าอย่างยั่งยืน

๖. แบบฝึกหัด/แบบทดสอบ
แบบฝึกหัดที่ ๑

ข้อที่ ๑: ข้อใดเป็นองค์ประกอบหลักในการประเมินค่าบริการซ่อมตัวถังและสีรถยนต์?

- A. ค่าน้ำมันเครื่องและค่าล้างรถ
- B. ค่าแรง ค่าอะไหล่ และค่าวัสดุสิ้นเปลือง
- C. ค่าโทรศัพท์และค่าอินเทอร์เน็ต
- D. ค่าอาหารกลางวันของช่าง

ข้อที่ ๒: ถ้างานซ่อมตัวถังรถยนต์ใช้เวลาทำงาน ๘ ชั่วโมง โดยคิดค่าแรงช่างชั่วโมงละ ๒๐๐ บาท ค่าบริการในส่วน of ค่าแรงเท่ากับเท่าใด?

- A. ๑,๒๐๐ บาท
- B. ๑,๔๐๐ บาท
- C. ๑,๖๐๐ บาท
- D. ๒,๐๐๐ บาท

ข้อที่ ๓: การประเมินค่าบริการต้องคำนึงถึงปัจจัยใดเพื่อไม่ให้เกิดการขาดทุน?

- A. ราคาที่ลูกค้าต้องการ
- B. ความเร็วในการทำงาน
- C. ต้นทุนรวมและกำไรที่ต้องการ
- D. ความชอบของช่าง

ข้อที่ ๔: เอกสารใดที่ใช้ในการเสนอราคาค่าบริการให้กับลูกค้า?

- A. ใบส่งของ
- B. ใบเสนอราคา (Quotation)
- C. ใบวางบิล
- D. ใบแจ้งหนี้

ข้อที่ ๕: หากลูกค้านำรถมาทำสีใหม่ทั้งคัน ช่างควรประเมินค่าบริการตามเกณฑ์ใดเป็นหลัก?

- A. ปริมาณสีที่ใช้
- B. ประเภทของรถยนต์และขนาดของงาน
- C. จำนวนวันในการทำงาน
- D. ทุกข้อที่กล่าวมา

๗. เอกสารอ้างอิง (ขึ้นหน้าใหม่)

๑. หนังสือเรียนประกอบการสอนวิชาธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์

๘. ภาคผนวก (เฉลยแบบฝึกหัด เฉลยแบบทดสอบ ฯ)

เฉลยแบบฝึกหัดที่ ๑

ข้อที่ ๑: ข้อใดเป็นองค์ประกอบหลักในการประเมินค่าบริการซ่อมตัวถังและสีรถยนต์?

- A. ค่าน้ำมันเครื่องและค่าล้างรถ
- B. ค่าแรง ค่าอะไหล่ และค่าวัสดุสิ้นเปลือง
- C. ค่าโทรศัพท์และค่าอินเทอร์เน็ต
- D. ค่าอาหารกลางวันของช่าง

ข้อที่ ๒: ถ้างานซ่อมตัวถังรถยนต์ใช้เวลาทำงาน ๘ ชั่วโมง โดยคิดค่าแรงช่างชั่วโมงละ ๒๐๐ บาท ค่าบริการในส่วน of ค่าแรงเท่ากับเท่าใด?

- A. ๑,๒๐๐ บาท
- B. ๑,๔๐๐ บาท
- C. ๑,๖๐๐ บาท
- D. ๒,๐๐๐ บาท

ข้อที่ ๓: การประเมินค่าบริการต้องคำนึงถึงปัจจัยใดเพื่อไม่ให้เกิดการขาดทุน?

- A. ราคาที่ลูกค้าต้องการ
- B. ความเร็วในการทำงาน
- C. ต้นทุนรวมและกำไรที่ต้องการ
- D. ความชอบของช่าง

ข้อที่ ๔: เอกสารใดที่ใช้ในการเสนอราคาค่าบริการให้กับลูกค้า?

- A. ใบส่งของ
- B. ใบเสนอราคา (Quotation)
- C. ใบวางบิล
- D. ใบแจ้งหนี้

ข้อที่ ๕: หากลูกค้านำรถมาทำสีใหม่ทั้งคัน ช่างควรประเมินค่าบริการตามเกณฑ์ใดเป็นหลัก?

- A. ปริมาณสีที่ใช้
- B. ประเภทของรถยนต์และขนาดของงาน
- C. จำนวนวันในการทำงาน
- D. ทุกข้อที่กล่าวมา

	ใบงาน	หน่วยที่ ... ๖
	รหัส ๒๐๑๔๔-๒๐๑๕ ชื่อวิชา ธุรกิจตัวถังและสีรถยนต์	สอนครั้งที่ ๑๖-๑๘
	ชื่อหน่วยการเรียนรู้ การประเมินค่าบริการ	ทฤษฎี ๒ ชม. ปฏิบัติ ๐ ชม.

ใบงาน: คิตรายางงานจากเคสจริง

หน่วยที่ ๖: การประเมินค่าบริการ

จุดประสงค์ของกิจกรรม

เพื่อให้นักเรียนสามารถประเมินต้นทุนและคิดราคาค่าบริการในงานซ่อมตัวถังและสีรถยนต์ได้อย่างถูกต้อง ส่งเสริมการวิเคราะห์แบบมืออาชีพตามสถานการณ์จริงในอู่หรือศูนย์บริการ

โจทย์กรณีศึกษา (เคสตัวอย่าง)

สถานการณ์:

ลูกค้าขับรถ Toyota Vios สีดำ มาเข้ารับบริการซ่อมเนื่องจากประสบอุบัติเหตุเล็กน้อย มีรอยบุบและถลอกบริเวณ ประตูหน้าฝั่งคนขับ และ ชும்ล้อหน้า ต้องการให้ทำสีและเก็บงานให้เหมือนเดิม

ช่างประเมินว่า:

งานตัวถัง: ปะผุ + โป้ว + ขัด + เตรียมพื้นผิว

งานสี: พ่นสีรองพื้น + สีจริง + เคลือบใส

ใช้เวลาทั้งหมดประมาณ ๒ วัน

ค่าสีและวัสดุรวมประมาณ ๑,๒๐๐ บาท

ค่าแรงช่างวันละ ๖๐๐ บาท (ใช้ช่าง ๒ คน)

กำไรที่ควรบวกเพิ่มประมาณ ๒๐%

คำถามให้นักเรียนวิเคราะห์และคำนวณ

- ๑.ค่าแรงรวมในการซ่อมเท่ากับเท่าไร?
- ๒.ต้นทุนรวมของงานซ่อม (ค่าแรง + ค่าวัสดุ) เท่ากับเท่าไร?
- ๓.หากต้องการกำไร ๒๐% จากต้นทุน ควรคิดราคาค่าบริการเท่าไร?
- ๔.เขียนใบเสนอราคาคร่าว ๆ ให้ลูกค้า (รูปแบบง่าย ๆ)

✓ เฉลยแนวทาง (อาจให้เฉลยหลังนักเรียนทำ)

๑.ค่าแรงรวม:

๒ คน x ๖๐๐ บาท x ๒ วัน = ๒,๔๐๐ บาท

ต้นทุนรวม:

ค่าแรง ๒,๔๐๐ บาท + ค่าวัสดุ ๑,๒๐๐ บาท = ๓,๖๐๐ บาท

กำไร ๒๐% ของต้นทุน:

$3,600 \times 20\% = 720$ บาท

ราคารวมที่ควรเสนอ: $3,600 + 720 = 4,320$ บาท

ใบเสนอราคา (ตัวอย่างย่อ):

ใบเสนอราคาค่าบริการ

รายการ: ซ่อมประตูหน้าและซุ้มล้อหน้า + ทำสีค่าแรง: ๒,๔๐๐ บาท ค่าวัสดุ: ๑,๒๐๐ บาท

กำไร ๒๐%: ๗๒๐ บาท รวมทั้งสิ้น: ๔,๓๒๐ บาท

เสนอโดย: ทีมช่าง Auto Body วันที่: ๑๒ เมษายน ๒๕๖๖



อุปกรณ์ประกอบการสอน

เครื่องคิดเลข

ใบงานกิจกรรม (แจกให้นักเรียน)

ตัวอย่างใบเสนอราคา

รูปภาพรถจากเคส หรือภาพสถานการณ์จริง



บันทึกหลังการสอน

๑. ผลการจัดการเรียนรู้ตามแผนการสอน

๑.๑ วัน เดือน ปีสอนครั้งที่ สาขา/ชั้นปีจำนวนผู้เรียน.....คน
มาเรียนปกติ.....คน ขาดเรียน.....คน ลาป่วย.....คน ลากิจ.....คน มาสาย.....คน

๑.๒ หัวข้อเรื่อง/เนื้อหา สาระ :

☐ สอนครบตามหัวข้อเรื่องในแผนฯ ☐ สอนไม่ครบเนื่องจาก.....

๑.๓ กิจกรรม/วิธีการสอน

☐ ครูแนะนำและบอกจุดประสงค์ ☐ ครูอธิบาย/ถาม-ตอบ/สาธิต/

☐ ทำแบบทดสอบก่อนเรียน ☐ ทำแบบทดสอบหลังเรียน

☐ ทำแบบฝึกหัด/โจทย์ปัญหา ☐ ทำใบกิจกรรม/ใบงาน

☐ อื่นระบุ).....

๑.๔ สื่อการเรียนรู้/แหล่งการเรียนรู้ :

๒. ผลการเรียนรู้ของผู้เรียน/ผลการสอนของครู/ปัญหาที่พบ

๒.๑ การวัดผลและประเมินผล/ผลการเรียนรู้ของผู้เรียน :

๒.๒ สมรรถนะที่ผู้เรียนได้รับ :

๒.๓ สอดแทรกคุณธรรม จริยธรรม และค่านิยม :

๒.๔ ผลการสอนของครู :

๒.๕ ปัญหาที่นำไปสู่การวิจัย :

๓. แนวทางการพัฒนาคุณภาพการสอน

๓.๑ ผลการใช้และปรับปรุงแผนการสอนครั้งนี้ :

๓.๒ แนวทางพัฒนาคุณภาพวิธีสอน/สื่อ/การวัดผล/เอกสารช่วยสอน