

การเรียนรู้เพื่อพัฒนาตนเอง

หลักสูตร การจับจีบผ้าในงานพิธีต่างๆ

จำนวน 40 ชั่วโมง

สำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์

กรมส่งเสริมการเรียนรู้

กระทรวงศึกษาธิการ

คำนำ

ด้วย สำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์ หน่วยที่ส่งเสริมการจัดฝึกอบรมด้านอาชีพ หลักสูตรการผูกผ้าในงานพิธีต่าง ๆ รวมถึงการสนับสนุนประสานงานร่วมกับภาคีเครือข่ายในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้และการศึกษาอาชีพให้ทีมงานทำสร้างรายได้ให้ตนเองและครอบครัว

เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการดำเนินงานที่เน้นเรื่องการมีอาชีพเพื่อการมีงานทำมีรายได้ จึงได้คัดเลือกการจับจีบผ้าในงานพิธีต่างๆที่กำลังจะสูญหายมาจัดทำเป็นหลักสูตรเพื่อเผยแพร่ให้ประชาชนทั่วไปได้มีความรู้ ความเข้าใจ สามารถนำไปประกอบอาชีพต่อไป

ขอขอบคุณวิทยากรวิชาชีพ และคณะดำเนินงานการจัดการศึกษาเพื่อการพัฒนาตนเองที่ได้ร่วมพัฒนาหลักสูตรและจัดทำแผนการเรียนรู้รวมทั้งสื่อต่าง ๆ ให้สำเร็จไปด้วยดี และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าหลักสูตรเล่มนี้จะเป็นประโยชน์ต่อวิทยากรและผู้เรียนต่อไป

สำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์

กรกฎาคม 2568

สารบัญ

	หน้า
คำนำ	ก
ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการจับจีบผ้าในงานพิธีต่างๆ	1
ความรู้เกี่ยวกับวัสดุ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการจับจีบผ้าในงานพิธีต่างๆ	3
จุดประสงค์การเรียนรู้	7
กลุ่มเป้าหมาย	7
ระยะเวลา	7
เนื้อหาหลักสูตร	8
การจัดการเรียนรู้	8
สื่อการเรียนรู้	8
การวัดและประเมินผล	8
การจบหลักสูตร	8
เอกสารหลักฐานการศึกษา	8
การเทียบโอนผลการเรียน	9
แผนการเรียนรู้การจับจีบผ้าในงานพิธีต่างๆ	10
ใบความรู้ ความสำคัญของการประกอบอาชีพการจับจีบผ้าในงานพิธีต่างๆ	12
ใบความรู้ วัสดุอุปกรณ์การจับจีบผ้าในงานพิธีต่างๆ	13
ใบงาน ความสำคัญของการประกอบอาชีพการจับจีบผ้าในงานพิธีต่างๆ	15
ใบความรู้ เรื่อง ขั้นตอนการจับจีบผ้าในงานพิธีต่างๆ	16
ใบงาน เรื่อง ขั้นตอนการจับจีบผ้าในงานพิธีต่างๆ	27
ใบความรู้ การคิดต้นทุน กำไร	28
ใบงาน การคิดต้นทุน กำไร	32
ใบความรู้ ช่องทางการตลาด	33
ใบงาน ช่องทางการตลาด	38
แบบวัดและประเมินผลการจับจีบผ้าในงานพิธีต่างๆ	39
แบบประเมินผลงานผู้เรียน	40
บรรณานุกรม	41
รายชื่อคณะผู้จัดทำหลักสูตร	42

การเรียนรู้เพื่อพัฒนาตนเอง หลักสูตรการจับจีบผ้าในงานพิธีต่างๆจำนวน 40 ชั่วโมง

ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการจับจีบผ้าในงานพิธีต่างๆ

ประเทศไทยเป็นประเทศที่มีธรรมชาติ สวยงาม มีพรรณไม้ดอก ไม้ประดับหลากหลาย ซึ่งคนไทย นิยมนำทรัพยากรธรรมชาติเหล่านั้นมาใช้ประดับตกแต่งสถานที่ ในงานพิธี หรืองานเทศกาลและการจัดงาน ต่าง ๆ แต่ปัจจุบันทรัพยากรเหล่านั้นมีจำนวนลดน้อยลง หายากขึ้น เนื่องจากความเจริญทางวัตถุได้รุกล้ำพื้นที่ ที่เป็นธรรมชาติมากขึ้น จึงมีการนำวัสดุอื่น ๆ มาใช้ในการตกแต่งทดแทน เช่น การใช้ลูกโป่ง การใช้ผ้า เป็นต้น สำหรับการใช้ผ้าเป็นวัสดุที่ใช้ในการตกแต่งสถานที่ กำลังเป็นที่นิยมในปัจจุบัน เพราะเป็นวัสดุที่สามารถนำกลับมาใช้ได้ใหม่ในภายหลัง และสามารถเลือกสีของผ้า และรูปแบบของการตกแต่งได้ตามลักษณะของงาน จึงทำให้มีผู้ศึกษาวิธีการตกแต่งสถานที่ด้วยการผูกผ้าและจับจีบผ้าเพิ่มมากขึ้นปัจจุบันผ้าเป็นวัสดุที่เข้ามามีบทบาทสำคัญในงานพิธีหรือราชพิธีการต่าง ๆ ทั้งในรูปแบบของโครงสร้างใหม่ ๆ เช่น ฉากและม่านหรือในรูปแบบของเครื่องประดับตกแต่งเป็นระบายดอก เฟือง และระย้า เป็นต้น ทั้งนี้อาจเป็นเพราะผ้ามีใช้วัสดุสิ้นเปลือง เมื่อเสร็จสิ้นประโยชน์ใช้สอยแต่ละครั้ง ก็สามารถนำมาทำความสะอาดและเก็บรักษาไว้ใช้ในงานครั้งต่อ ๆ ไปนานหลาย ๆ ครั้ง ต่างจากวัสดุธรรมชาติที่ถูกนำมาตัดแปลงประดิษฐ์ใช้ในการประดับตกแต่ง เช่น ดอกไม้สด ใบ กิ่ง ก้าน และลำต้น เหล่านี้ล้วนมีขีดจำกัดทางกายภาพ การนำมาใช้งานจะอยู่ได้ภายในระยะเวลาจำกัด สิ้นเปลืองค่าใช้จ่าย และต้องคอยดูแลรักษาอย่างสม่ำเสมอให้คงสภาพอยู่ได้ นับเป็นความยุ่งยากและสิ้นเปลืองกว่าเมื่อเทียบกับการใช้ผ้า

ความหมายของการจับจีบผ้า

การจับจีบ (Pleating) หมายถึง การสร้างสรรค์รูปแบบของงานในการปฏิบัติงานด้วยการม้วน การพับ การซ้อน การจีบ การบิดเกลียว การรูดหรือการย่น

รูปแบบของการจับจีบ มี 3 รูปแบบ คือ

1. ดอก คือ ส่วนสำคัญขององค์ประกอบการทั้งหมด ถูกกำหนดให้เป็นจุดเด่น
2. เฟือง คือ องค์ประกอบในการผูกผ้าเพื่อแก้ปัญหาด้านพื้นที่ เวลา และโครงสร้าง
3. ระย้า คือ การผูกผ้าที่มีลักษณะเป็นพวงพุ่ม จะอยู่ภายใต้ดอกหรือเฟือง

โอกาสที่ใช้ในการจับผ้า

การจับผ้า นิยมใช้ในงานเทศกาลและงานพิธีในโอกาสต่าง ๆ ดังนี้

งานพระราชพิธี (Royal Ceremony) หมายถึง งานที่อยู่ในขนบธรรมเนียมและราชประเพณีของพระมหากษัตริย์ มีระเบียบ แบบแผนและขั้นตอนมีหมายกำหนดการอย่างเป็นทางการ เรียบร้อย รัดกุม และคำนึงถึงความปลอดภัย ซึ่งการประดับตกแต่งสถานที่ นิยมใช้ผ้าเป็นส่วนประกอบ

การจัดงานพิธี (Ceremony) คือ งานที่กำหนดรูปแบบ โดยมีกำหนดการที่ชัดเจน ทราบจุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์ของงาน เช่น งานแห่เทียนพรรษา งานวันมาฆบูชา งานศพ พิธีมอบใบประกาศนียบัตร

การจัดงานทางธุรกิจ คือ การใช้สถานที่ตกแต่ง เพื่อให้เกิดความสวยงาม โดยมีวัตถุประสงค์ของเจ้าของงานเป็นหลัก เช่น งานแต่งงาน การประชุม งานแถลงข่าว งานจัดเลี้ยง

ประโยชน์ของการจับผ้า

ประโยชน์ของการจับผ้า หมายถึง การนำผลงานไปใช้ให้ตอบสนองความต้องการของงานนั้นๆ ได้อย่างเหมาะสม ใช้ในการจัดตกแต่งสถานที่ในงานประเภทต่างๆ เช่น งานแต่งงาน งานสาธิตต่างๆ การประชุมสัมมนา การจัดเลี้ยงแบบบุฟเฟ่ต์ การจัดเลี้ยงโต๊ะจีน โต๊ะลงทะเบียน ซึ่งถือเป็นองค์ประกอบของการจัดงานที่สำคัญ เพราะถือเป็นโครงสร้างพื้นฐาน (Structure Standard) ก่อนที่ส่วนต่างๆ จะลงมือตกแต่งได้ ปัจจุบันได้มีการวิวัฒนาการมาเป็นส่วนหนึ่งของการจัดตกแต่งสถานที่ในโรงแรม และการบริการจัดเลี้ยงโต๊ะจีน ฯลฯ

ความรู้เกี่ยวกับวัสดุ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการจับจีบผ้าในงานพิธีต่างๆ

1. ผ้าที่ใช้ในการจับจีบ

ผ้าแพร / ผ้าแพรซาติน – ผิวมันเงา ตกแต่งสวยงาม นิยมใช้มากในงานแต่งงาน งานบวช

ผ้ามุ้ง / ผ้าโปร่ง (Tulle) – ผ้าเนื้อละเอียด ใช้คลุมหรือซ้อนทับเพื่อให้เกิดความพลิ้ว

ผ้าต่วน / ผ้าซาตินเนื้อหนา – ให้ความหรูหรา เหมาะกับงานพิธีที่เป็นทางการ

ผ้าขาวบาง / ผ้ากรองแสง – ใช้ในงานศพหรืองานที่ต้องการความเรียบง่าย

ผ้าสีต่าง ๆ – เลือกใช้ตามธีมของงาน เช่น สีทอง สีขาว สีชมพู ฯลฯ



ผ้าแพร / ผ้าแพรซาติน



ผ้ามุ้ง / ผ้าโปร่ง (Tulle)



ผ้าต่วน / ผ้าซาตินเนื้อหนา



ผ้าขาวบาง / ผ้ากรองแสง

2. อุปกรณ์สำหรับจับผ้า

เข็มหมุด / เข็มกลัด - ใช้ยึดผ้าให้อยู่กับที่ขณะจับจีบ หรือซ่อนรอยต่อ
 เชือกไนลอน / เชือกผ้า / ลวดอ่อน - สำหรับผูกมัดหรือดึงให้ผ้าตึง
 คลิปหนีบผ้า / ตัวหนีบพลาสติก - ช่วยหนีบผ้าให้เข้ารูปก่อนติดตั้งจริง
 เทปกาวสองหน้า / เทปผ้า - ใช้ติดผ้าบางประเภทเข้ากับโครงสร้าง
 ตะปู / ลวดเย็บ / ไชควง / ปืนยิงแม็กซ์ - ยึดผ้าเข้ากับไม้หรือโครงเหล็ก
 ริปบิ้น / ผ้าริ้ว - ตกแต่งเพิ่มเติมเพื่อความสวยงาม



เข็มหมุด / เข็มกลัด



เชือกไนลอน / เชือกผ้า / ลวดอ่อน



เทปกาวสองหน้า / เทปผ้า



ริบบิ้น / ผ้ารี้ว



ลวดเย็บ / ไชควาง / ปืนยิงแม่กซ์

3. เครื่องมือช่วยในการจับผ้า

กรรไกร / คัตเตอร์ – ตัดผ้าให้ได้ขนาด

เครื่องเย็บ / เข็มกับด้าย – เย็บจับจีบหรือยึดติดถาวร

ปืนกาวร้อน – ติดตกแต่งเล็ก ๆ เช่น ดอกไม้ประดิษฐ์



กรรไกร / คัตเตอร์

เครื่องเย็บ / เข็มกับด้าย



ปืนกาวร้อน

หลักสูตรการจับจิบผ้าในงานพิธีต่างๆ

1. ความเป็นมา

การจัดการศึกษาอาชีพในปัจจุบันมีความสำคัญมากเพราะเป็นการพัฒนาประชากรของประเทศให้มี ความรู้ ความสามารถและทักษะในการประกอบอาชีพเป็นการแก้ปัญหาการว่างงานการส่งเสริม ความเข้มแข็ง เพื่อเพิ่มศักยภาพและขีดความสามารถให้ประชาชน มีอาชีพที่สามารถสร้างรายได้ที่มั่นคง โดย เน้นกระบวนการให้สอดคล้องกับศักยภาพต่างๆ มุ่งพัฒนาคนไทยให้ได้รับการศึกษาเพื่อพัฒนา อาชีพและ การมีงาน ทำอย่างมีคุณภาพทั่วถึงและเท่าเทียม ให้ประชาชนได้มีอาชีพที่สามารถสร้างรายได้ที่มั่นคง มั่งคั่ง และมั่นคงอย่าง ยั่งยืน การประกอบอาชีพจับจิบผ้าในงานพิธีต่างๆ จึงมีความจำเป็นสำหรับผู้ที่ต้องการ พัฒนารูปแบบการผูกผ้าและจับจิบผ้า ในงานพิธีให้มีความสวยงามทันสมัยซึ่งในปัจจุบันมีแนวโน้มความเป็นไป ได้ในการประกอบอาชีพและขยายโอกาส ให้แก่ผู้ที่สนใจเรียนได้พัฒนาฝีมือและความชำนาญเป็นการยกระดับ มาตรฐานและช่องทางในการประกอบอาชีพ หรือเป็นเจ้าของธุรกิจที่สามารถสร้างรายได้ ได้เป็นอย่างดี สกร.ระดับอำเภอหล่มสัก ได้เห็นความสำคัญในการพัฒนาหลักสูตรศิลปะการผูกผ้าและจับจิบผ้า และช่องทางการขยายอาชีพเพื่อมุ่งพัฒนาคนให้ได้รับการศึกษาเพื่อพัฒนาอาชีพและการมีงานทำสามารถสร้าง รายได้ให้สอดคล้องกับศักยภาพพัฒนาตนเอง สังคม ชุมชน และสิ่งแวดล้อมมีความพร้อม อย่างมีประสิทธิภาพ ต่อไป

2. จุดประสงค์การเรียนรู้

- 2.1 เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้ความเข้าใจในกระบวนการจับผ้าในงานพิธีต่างๆ
- 2.2 เพื่อให้ผู้เรียนเกิดทักษะการเรียนรู้การจับผ้าในงานพิธีและสามารถนำความรู้ไปประกอบอาชีพ และ มีรายได้เพิ่มขึ้น

3. กลุ่มเป้าหมาย

ประชาชนทั่วไป

4. ระยะเวลา

ระยะเวลาเรียนตลอดหลักสูตรการจับจิบผ้าในงานพิธีต่างๆ 40 ชั่วโมง แบ่งเป็น

- ภาคทฤษฎี จำนวน 13 ชั่วโมง
- ภาคปฏิบัติ จำนวน 27 ชั่วโมง

5. เนื้อหาหลักสูตร

- 5.1 ความสำคัญของการประกอบอาชีพการจับจ๊ีบผ้าในงานพิธีต่างๆ
- 5.2 วัสดุอุปกรณ์การทำของชำร่วยและการเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม
- 5.3 ขั้นตอนการการจับจ๊ีบผ้าในงานพิธีต่างๆ
- 5.4 การปฏิบัติการการจับจ๊ีบผ้าในงานพิธีต่างๆ
- 5.5 การคิดต้นทุน กำไร
- 5.6 ช่องทางการจัดการการตลาดของการจับจ๊ีบผ้าในงานพิธีต่างๆ

6. การจัดการเรียนรู้

การบรรยายให้ความรู้ การสาธิต การลงมือปฏิบัติ การอภิปรายแลกเปลี่ยนประสบการณ์ การเรียนรู้

7. สื่อการเรียนรู้

- 7.1 สื่อสิ่งพิมพ์ เช่น หนังสือ ใบความรู้ แผ่นพับ
- 7.2 สื่ออิเล็กทรอนิกส์ สื่อออนไลน์
- 7.3 สื่อบุคคล เช่น ผู้รู้ภูมิปัญญา
- 7.4 แหล่งเรียนรู้ในชุมชน

8. การวัดและประเมินผล

ประเมินความรู้ภาคทฤษฎี และภาคปฏิบัติจากการสอบถาม แบบทดสอบ การสังเกต การมีส่วนร่วม และจาก ชิ้นงาน/ผลงาน

9. การจบหลักสูตร

- 9.1 มีเวลาเรียนและฝึกปฏิบัติตามหลักสูตรไม่น้อยกว่าร้อยละ 80
- 9.2 มีผลการประเมินผ่านตลอดหลักสูตรไม่น้อยกว่าร้อยละ 60
- 9.3 มีชิ้นงาน/ผลงาน ผ่านหลักเกณฑ์การประเมินตามมาตรฐานและคุณภาพ

10. เอกสารหลักฐานการศึกษาที่ได้รับจบหลังจากจบหลักสูตร

เกียรติบัตรออกโดยสถานศึกษา

11. การเทียบโอน

เทียบโอนเป็นรายวิชาเข้าสู่หลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐานโดยพิจารณาจากจำนวนชั่วโมง และความสอดคล้องกับมาตรฐานการเรียนรู้และตัวชี้วัดตามหลักสูตรสถานศึกษารายวิชาเลือกสาระการประกอบอาชีพไม่น้อยกว่าร้อยละ 60

ลงชื่อ.....ผู้เขียนหลักสูตร
()

ลงชื่อ.....ผู้เห็นชอบหลักสูตร
()

ลงชื่อ.....ผู้อนุมัติหลักสูตร
()

แผนการเรียนรู้การจับจีบผ้าในงานพิธีต่างๆ จำนวน 40 ชั่วโมง

เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	การจัดกระบวนการเรียนรู้	สื่อการเรียนรู้	วัดและประเมินผล	ชั่วโมง	
						ทฤษฎี	ปฏิบัติ
1. ความเป็นมาของการผูกผ้าและการจีบผ้า	1. อธิบายความเป็นมาของการผูกผ้าและการจีบผ้า	1. ความเป็นมาของการผูกผ้าและการจีบผ้า	1. วิทยากรอธิบายความเป็นมาของการผูกผ้าและการจีบผ้า	1. ใบความรู้เรื่องความเป็นมาของการผูกผ้าและการจีบผ้า 2. รูปภาพ 3. สื่อออนไลน์	1. สังเกตความสนใจ 2. ซักถาม 3. การมีส่วนร่วม 4. ชิ้นงาน/ผลงาน	1 ชม.	
2. วัสดุอุปกรณ์และการเลือกใช้	1. อธิบายวัสดุ อุปกรณ์และเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม	1. วัสดุ อุปกรณ์ และการเลือกใช้	1. วิทยากรอธิบายอุปกรณ์ในการผูกผ้าและการจีบผ้า 2. วิทยากรอธิบายวัสดุที่ใช้ในการผูกผ้าและการจีบผ้า 3. ให้ผู้เรียนเลือกใช้วัสดุอุปกรณ์	1. ตัวอย่างวัสดุอุปกรณ์ 2. สื่อออนไลน์	5. ประเมินผลงานผู้เรียน โดยใช้ใบงานที่กำหนด	1 ชม.	
3. ขั้นตอนการผูกผ้าในงานพิธีต่าง ๆ	1. อธิบายขั้นตอนการผูกผ้าในงานพิธีต่าง ๆ ได้	1. ขั้นตอนการผูกผ้าในงานพิธีต่าง ๆ	1. วิทยากรอธิบายการเตรียมอุปกรณ์และขั้นตอนการทำการผูกผ้า	1. ใบความรู้ เรื่องการผูกผ้า 2. สื่อออนไลน์ 3. วัสดุ อุปกรณ์ของจริง		4 ชม.	12 ชม.
4. การผูกผ้าในงานพิธีต่าง ๆ	1. ปฏิบัติการผูกผ้าในงานพิธีต่าง ๆ	1. การปฏิบัติการผูกผ้าและการจีบผ้า	1. วิทยากรสาธิตวิธีการผูกผ้า และผู้เรียนลงมือปฏิบัติ 2. วิทยากรและผู้เรียนแลกเปลี่ยนเรียนรู้	1. ใบงาน การผูกผ้าในงานพิธีต่าง ๆ		4 ชม.	12 ชม.

แผนการเรียนรู้ การจับจีบผ้าในงานพิธีต่างๆ จำนวน 40 ชั่วโมง

เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	การจัดกระบวนการเรียนรู้	สื่อการเรียนรู้	วัดและประเมินผล	ชั่วโมง	
						ทฤษฎี	ปฏิบัติ
5. คุณค่าของการผูกผ้าในงานพิธีต่าง ๆ	1. อธิบายคุณค่าของการผูกผ้าในงานพิธีต่าง ๆ ได้	1. คุณค่าของการผูกผ้าในงานพิธีต่าง ๆ	1. ผู้เรียนศึกษาใบความรู้คุณค่าของการผูกผ้าในงานพิธีต่าง ๆ 2. วิทยากรและผู้เรียนร่วมกันอภิปรายแลกเปลี่ยนเรียนรู้เกี่ยวกับคุณค่าของการผูกผ้าในงานพิธีต่าง ๆ 3. วิทยากรสรุปองค์ความรู้	ใบความรู้ เรื่องคุณค่าการผูกผ้าในงานพิธีต่าง ๆ		1 ชม.	1 ชม.
6. การคิดต้นทุนกำไร	1. การคิดต้นทุน กำไรจากการรับงานการจัดการผูกผ้าได้	1. การคำนวณต้นทุนกำไร	1. วิทยากรให้ความรู้เกี่ยวกับวิธีการคิดต้นทุน กำไร 2. ให้ผู้เรียนฝึกการคิดต้นทุน กำไร	1. ใบความรู้เรื่องการคำนวณต้นทุนกำไร 2. ใบงาน		1 ชม.	1 ชม.
7. ช่องทางการตลาดของการรับการจัดผูกผ้าในงานพิธีต่าง ๆ ได้	1. ช่องทางการตลาดของการรับการจัดผูกผ้าในงานพิธีต่าง ๆ ได้	1. ช่องทางการตลาดของการผูกผ้าในงานพิธีต่าง ๆ	1. วิทยากรแจกใบความรู้ให้ผู้เรียนศึกษา 2. วิทยากรและผู้เรียนร่วมกันอภิปรายแลกเปลี่ยนเรียนรู้เกี่ยวกับช่องทางการจัดการการตลาด	1. ใบความรู้เรื่องช่องทางการตลาด		1 ชม.	1 ชม.
รวมจำนวน 40 ชั่วโมง						13 ชม.	27 ชม.

ใบความรู้

เรื่อง ความสำคัญของการประกอบอาชีพการจับจีบผ้าในงานพิธีต่างๆ

ความหมายของการจับจีบผ้า

การจับจีบ (Pleating) หมายถึง การสร้างสรรค์รูปแบบของงานในการปฏิบัติงานด้วยการม้วน การพับ การซ้อน การจีบ การบิดเกลียว การรูดหรือการย่น

รูปแบบของการจับจีบ มี 3 รูปแบบ คือ

1. ดอก คือ ส่วนสำคัญขององค์ประกอบการทั้งหมด ถูกกำหนดให้เป็นจุดเด่น
2. เฟื่อง คือ องค์ประกอบในการผูกผ้าเพื่อแก้ปัญหาด้านพื้นที่ เวลา และโครงสร้าง
3. ระบาย คือ การผูกผ้าที่มีลักษณะเป็นพวงพุ่ม จะอยู่ภายใต้ดอกหรือเฟื่อง

โอกาสที่ใช้ในการจับจีบผ้า

การจับจีบผ้า นิยมใช้ในงานเทศกาลและงานพิธีในโอกาสต่าง ๆ ดังนี้

งานพระราชพิธี (Royal Ceremony) หมายถึง งานที่อยู่ในขนบธรรมเนียมและราชประเพณีของพระมหากษัตริย์ มีระเบียบ แบบแผนและขั้นตอนมีหมายกำหนดการอย่างเป็นทางการ เรียบร้อย รัดกุม และคำนึงถึงความปลอดภัย ซึ่งการประดับตกแต่งสถานที่ นิยมใช้ผ้าเป็นส่วนประกอบ

การจัดงานพิธี (Ceremony) คือ งานที่กำหนดรูปแบบ โดยมีกำหนดการที่ชัดเจน ทราบจุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์ของงาน เช่น งานแห่เทียนพรรษา งานวันมาฆบูชา งานศพ พิธีมอบใบประกาศนียบัตร

การจัดงานทางธุรกิจ คือ การใช้สถานที่ตกแต่ง เพื่อให้เกิดความสวยงาม โดยมีวัตถุประสงค์ของเจ้าของงานเป็นหลัก เช่น งานแต่งงาน การประชุม งานแถลงข่าว งานจัดเลี้ยง

ประโยชน์ของการจับจีบผ้า

ประโยชน์ของการจับจีบ หมายถึง การนำผลงานไปใช้ให้ตอบสนองความต้องการของงานนั้นๆ ได้อย่างเหมาะสม ใช้ในการจัดตกแต่งสถานที่ในงานประเภทต่างๆ เช่น งานแต่งงาน งานสาธิตต่างๆ การประชุมสัมมนา การจัดเลี้ยงแบบบุฟเฟต์ การจัดเลี้ยงโต๊ะจีน โต๊ะลงทะเบียน ซึ่งถือเป็นองค์ประกอบของการจัดงานที่สำคัญ เพราะถือเป็นโครงสร้างพื้นฐาน (Structure Standard) ก่อนที่ส่วนต่างๆจะลงมือตกแต่งได้ ปัจจุบันได้มีวิวัฒนาการมาเป็นส่วนหนึ่งของการจัดตกแต่งสถานที่ในโรงแรม และการบริการจัดเลี้ยงโต๊ะจีน ฯลฯ

ใบความรู้
เรื่อง วัสดุ อุปกรณ์ การจับจีบผ้าในงานพิธีต่างๆ



ผ้าแพร / ผ้าแพรซาติน



ผ้ามุ้ง / ผ้าโปร่ง (Tulle)



เข็มหมุด / เข็มกลัด



เชือกไนลอน / เชือกผ้า



ลวดอ่อน/ ปืนกา



ลวดเย็บ / ปืนยิงแม่กซ์



กรรไกร / คัตเตอร์



เครื่องเย็บ / เข็มกับด้าย

ใบความรู้

เรื่อง ขั้นตอนการจับจีบผ้าในงานพิธีต่างๆ

1. การม้วน คือ การจับผ้าที่ใช้ในตกแต่งภายนอก โดยจับม้วนผ้าเป็นครึ่งวงกลมทิ้งช่วงห่าง ให้มีระยะงามพอดี



2. การพับ คือ การจับแนวตลบของสันทาบผ้าที่ใช้ในการจับจีบให้มีลักษณะเป็นกลีบดอกบัว พับซ้อนกันเหมือนรูปทรงสามเหลี่ยม



3. การซ้อน คือ การจับแนวสัน ทาบผ้าของจีบให้ติดกัน โดยใช้เข็ม หมุดกลัดตรงมุมให้ติดกันและ กำหนดช่องไฟให้สับหว่างกัน เหมือนสี่เหลี่ยมขนมเปียกปูน



4. การจีบ คือ การพับซ้อนของผ้าที่มีขนาด ความกว้างและความลึกของจีบเท่ากันและ ในทิศทางเดียวกัน



5. การบิดเกลียว คือ การจับจีบชั้นบนที่ ต้องการตกแต่ง โดยจับมุมผ้าในทิศทาง เกลียง 45 องศา แล้วยกริม ผ้าให้ขนานกับขอบโต๊ะแล้วกำหนดความกว้างและความลึกของจีบ วางเสมอขอบโต๊ะ จะเกิดแนวทแยงบิดเกลียว แล้วจับทบซ้อน ให้มีขนาดความลึกของจีบเท่ากันและในทิศทางเดียวกัน

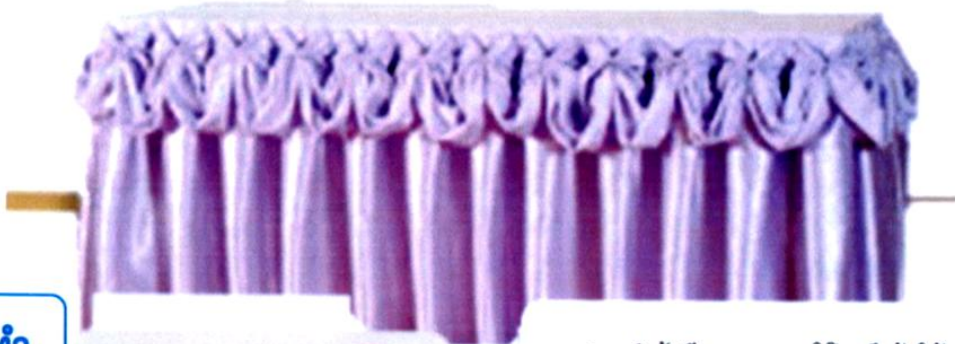


6. การย่นหรือการรูด คือ การจับริมผ้า หรือส่วนที่ต้องการตกแต่งจับรูดให้เป็น รอยย่น โดยเริ่มทำจาก ด้านล่างสู่ด้านบน เพื่อให้มีลักษณะพองฟูสวยงาม



ขั้นตอนการผูกผ้าและการจีบผ้าแบบต่างๆ

ลายผีเสื้อ



วิธีทำ

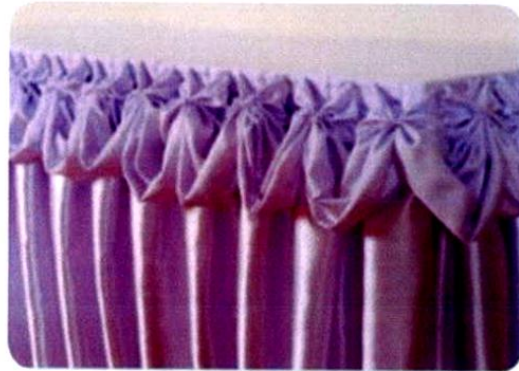


1. นำผ้าสีขาวมากลุมโต๊ะ คึงผ้าให้เรียบคึงแล้วพับผ้าส่วนเกินเข้ามุม และกลัดด้วยเข็มหมุดให้เรียบร้อย จากนั้นเริ่มทำลายโดยการนำผ้าอีกผืนมาพับให้มีความยาวเท่ากับความสูงของโต๊ะ และให้ผ้าที่เหลือห้อยชายอยู่ด้านนอก กลัดปลายผ้าติดกับขอบโต๊ะด้วยเข็มหมุดเป็นจุดเริ่มต้น
2. คึงผ้าลากไปยังจุดต่อไป แล้วจับผ้าพับทบกันให้มีความยาวประมาณ 4 นิ้ว แล้วกลัดติดกับขอบโต๊ะ
3. จับผ้าพับทบกันตามขั้นตอนที่ 2 โดยรอบขอบโต๊ะโดยเว้นระยะห่างระหว่างลายเท่าๆ กัน
4. ทางผ้าที่พับทบไว้ให้มีลักษณะแบนราบขนานกับขอบโต๊ะ โดยให้กึ่งกลางของผ้าอยู่ตรงส่วนกลาง จากนั้นกลัดเข็มหมุดที่มุมผ้าทั้ง 2 ด้านติดกับขอบโต๊ะ

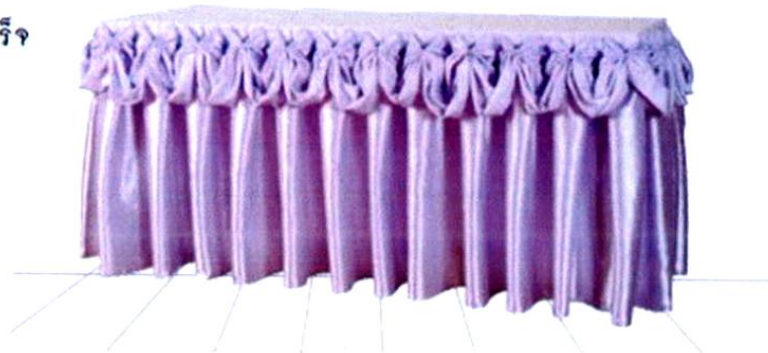
5. ทำซ้ำตามขั้นตอนที่ 4 กับผ้าที่พับทบไว้ทั้งหมด แล้วค่อยๆ จับจีบชายผ้าด้านล่างขึ้นมาทีละน้อยจนถึงขอบผ้าส่วนบนสุด แล้วใช้เข็มหมุดกลัดผ้าที่จับจีบขึ้นมาให้ติดกัน จะได้ลายที่มีลักษณะคล้ายผีเสื้อ



6. จัดตกแต่งลายให้สวยงาม



7. ภาพสำเร็จ



ลายผีเสื้อซ้อน



วิธีทำ

1. นำผ้าสีขาวมาคลุมโต๊ะ คึงให้ตึง แล้วเก็บผ้าส่วนเกินเข้ามุมให้เรียบร้อย จากนั้นเริ่มทำลาย โดยการนำผ้า 2 สีมาซ้อนกันโดยให้ชายผ้าที่อยู่ด้านใน ยาวเท่ากับความสูงของโต๊ะ ส่วนผ้าที่อยู่ด้านนอกยาวลดหลั่นกันไปให้สวยงาม แล้วกลัดปลายผ้าติดกับขอบโต๊ะเป็นจุดเริ่มต้น
2. จับผ้าพับทบกันให้มีความยาว ประมาณ 4 นิ้ว แล้วกลัดเข็มหมุดติดไว้เป็นจุดที่ 1
3. คึงผ้าให้ตึงไปยังจุดต่อไปแล้วพับทบผ้าตามขั้นตอนที่ 2 รอบขอบโต๊ะ โดยเว้นระยะห่างระหว่างลายเท่าๆ กัน
4. กางผ้าที่พับทบไว้ทั้งหมดให้มีลักษณะแบนราบขนานกับขอบโต๊ะ โดยให้กึ่งกลางของผ้าอยู่ตรงส่วนกลาง แล้วกลัดเข็มหมุดที่มุมผ้าทั้ง 2 ด้าน

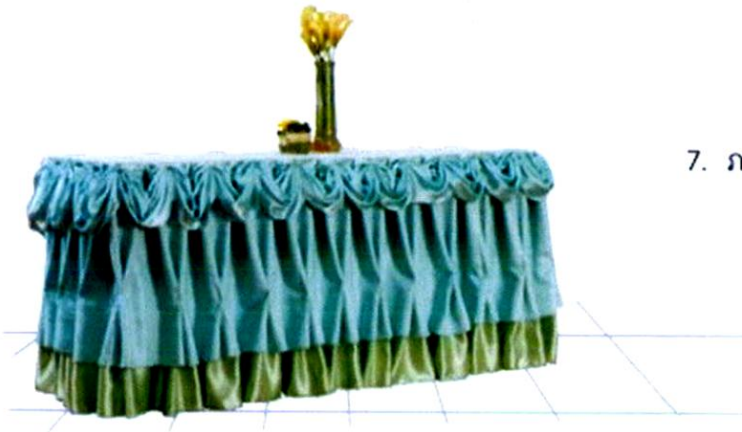




5. ค่อยๆ จับจีบชายผ้าด้านล่างขึ้นมาทีละน้อยจนถึงขอบผ้าด้านบนสุดแล้วกลัดเข็มหมุดให้ติดกัน จะได้ลายที่มีลักษณะคล้ายผีเสื้อ



6. ทำซ้ำตามขั้นตอนที่ 5 กับผ้าที่พับทบไว้โดยรอบโต๊ะ จากนั้นจัดตกแต่งลายให้สวยงาม

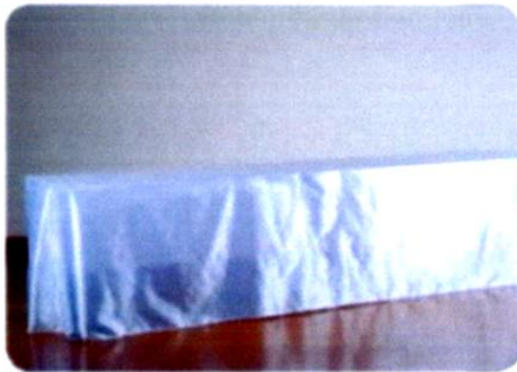


7. ภาพสำเร็จ

ลายโบ



วิธีทำ



1. นำผ้าสีขาวมาคลุมโต๊ะโดยให้ชายผ้าทั้ง 4 ด้านยาวเท่ากับความสูงของโต๊ะ คึงให้เรียบตึงแล้วเก็บผ้าส่วนเกินให้เรียบร้อย



2. เริ่มทำลายโดยการนำผ้าสีเขียวมาพับให้มีความยาวเท่ากับความสูงของโต๊ะ โดยให้ด้านที่มีความมันวาวอยู่ด้านนอก จากนั้นกลัดปลายผ้าด้วยเข็มหมุดติดกับขอบโต๊ะเป็นจุดเริ่มต้น



3. คึงผ้าให้ตึงไปยังจุดต่อไปประมาณ 4 นิ้ว แล้วกลัดติดกับขอบโต๊ะ



7. เมื่อจับจีบขึ้นมาจนถึงมุมผ้าด้านบน
สุดแล้วใช้เข็มหมุดกลัดให้ติดกัน



8. ทำซ้ำตามขั้นตอนที่ 6-7 โดยรอบ
ขอบโต๊ะ



9. จัดตกแต่งลายให้สวยงาม

10. ภาพสำเร็จ





ลายดอกชั้นเดียว 6 กลีบ

วิธีทำ



1. ตัดเชือกฟางยาวประมาณ 16 นิ้ว นำมามัดชายผ้าให้แน่นโดยให้ปลายเชือกทั้ง 2 ด้านยาวเท่ากัน



2. ทำกลีบดอกที่ 1 โดยพับทบผ้าให้มีความยาวประมาณ 6 นิ้ว มัดด้วยเชือกให้แน่น



3. ทำซ้ำตามขั้นตอนที่ 2 ให้ได้กลีบดอกจำนวน 6 กลีบ



4. จัดเรียงกลีบให้เข้าที่



5. มัดกลีบทั้ง 6 ให้เป็นวงกลม



6. คลี่กลีบดอกที่ 1 โดยการดึงผ้าซีกแซ็กไปมาจนหมดกลีบ



7. คลี่กลีบดอกที่ 2 ในลักษณะเดียวกับกลีบที่ 1



8. คลี่กลีบดอกที่เหลือเช่นเดียวกับกลีบดอกที่ 1 และ 2 จากนั้นดึงตกแต่งกลีบดอกให้ได้รูปทรงสวยงาม ใช้สำหรับตกแต่งเฟื่องและระย้าเพื่อเพิ่มความสวยงาม



9. ภาพสำเร็จ

ใบงาน

เรื่อง ขั้นตอนการจับจีบผ้าในงานพิธีต่างๆ

- 1. ให้ผู้เรียนบอกขั้นตอนการม้วน

.....

.....

.....

- 2. ให้ผู้เรียนบอกขั้นตอนการพับ

.....

.....

.....

- 3. ให้ผู้เรียนบอกขั้นตอนการซ้อน

.....

.....

.....

- 4. ให้ผู้เรียนบอกขั้นตอนการจีบ

.....

.....

.....

- 5. ให้ผู้เรียนบอกขั้นตอนการบิดเกลียว

.....

.....

.....

.....

ใบความรู้

เรื่อง การคิดต้นทุน กำไร

การคำนวณต้นทุนเป็นส่วนหนึ่งของระบบบัญชีและการเงินของกิจการ เป็นการบันทึกการวัดผลและรายงาน ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนของสินค้าของกิจการโดยทั่วไป การคำนวณต้นทุนจะใช้เวลาและลงรายละเอียดมากในกิจการที่ผลิตสินค้า แต่ไม่ได้หมายความว่ากิจการประเภทอื่น เช่น กิจการขายส่ง ขายปลีกร้านอาหาร หรือบริการต่าง ๆ ไม่มี ความสำคัญในการที่ต้องคำนวณต้นทุน การคำนวณต้นทุนสามารถนำไปใช้ได้ในทุกกิจการเพราะมีความสำคัญต่อการ บริหารจัดการธุรกิจ ดังนี้

1. เพื่อให้ทราบถึงต้นทุนการผลิตและต้นทุนขายของธุรกิจ
2. เพื่อสามารถนำต้นทุนทั้งหมดของกิจการมาเปรียบเทียบกับรายได้จากการขาย เพื่อจะได้ทราบว่ากำไรหรือ ขาดทุนในการขายสินค้า
3. เพื่อคำนวณหรือตีราคาสินค้าคงเหลือที่ขายได้ไม่หมดว่ามีมูลค่าเท่าไร
4. เพื่อใช้ในการวางแผนและควบคุมการซื้อสินค้า และจัดทำงบประมาณในการซื้อสินค้า รวมทั้ง ต่อรองราคา กับผู้ขายวัตถุดิบ
5. เพื่อใช้ในการตัดสินใจว่าสินค้าใดควรขายต่อไปและสินค้าใดควรเลิกขาย (ในกรณีที่ผู้ผลิตมีสินค้าหลายชนิด)

ต้นทุนแบ่งออกได้เป็น 2 ลักษณะ

1. ต้นทุนผันแปร คือต้นทุนที่ผันแปรตามจำนวนหน่วยที่ผลิตหรือขาย เช่น วัตถุดิบ ค่าแรงทางตรง ค่าใช้จ่ายใน การผลิตทางตรง เป็นต้น
2. ต้นทุนคงที่ คือต้นทุนที่เกิดขึ้นไม่ว่ากิจการจะได้ขายสินค้าหรือไม่ ต้นทุนนี้จะไม่เปลี่ยนแปลงตามจำนวน หน่วยที่ผลิตหรือขาย เช่น เงินเดือนพนักงานหน้าร้าน ค่าเช่าร้าน ค่าเสื่อมราคา ค่าประกันภัย เป็นต้น

ดังนั้น ต้นทุนการผลิตจะประกอบไปด้วยวัตถุดิบ + ค่าแรงงาน + ค่าใช้จ่ายในการผลิต ซึ่งทั้งสามรายการนี้เป็น เพียงส่วนของการผลิตเท่านั้น หากจะคิดต้นทุนรวมของสินค้าแล้วจำเป็นต้องนำค่าใช้จ่ายในการขาย และดำเนินการมา รวมด้วย เช่น เงินเดือน ค่าคอมมิชชั่นพนักงานขาย ค่าแรงพนักงานขายหน้าร้าน ค่าการตลาด (โฆษณา แผ่นพับ) ค่าเช่า สำนักงานและร้าน ค่าไฟฟ้าและน้ำประปา ค่าโทรศัพท์ ค่าน้ำมันรถ ดอกเบี้ย ค่าเช่ารถ ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด ฯลฯ เพื่อ การคำนวณต้นทุนให้ใกล้เคียงความจริง หากคำนวณแค่ วัตถุดิบค่า แรงงาน และค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ก็อาจทำให้ได้ต้นทุน สินค้าที่น้อยกว่าความเป็นจริงและมีผลทำให้ ตั้งราคาขายที่ต่ำไป อาจทำให้ขาดทุนได้

การคำนวณแบบง่ายเหมาะสำหรับผู้ประกอบการรายเล็กที่มีสินค้าหรือผลิตภัณฑ์น้อยชนิด อาจขายเพียง น้ำพริก หรือแฮมพุทก็ได้ ซึ่งเหมาะกับการคำนวณสินค้าประเภท OTOP ที่มีความชัดเจนในเรื่องการใช้

วัตถุดิบ ค่าแรงงาน ต่อรอบ การผลิตและไม่มีเก็บสต็อกวัตถุดิบไว้ การคำนวณจำเป็นต้องคิดเพื่อให้ทราบถึงต้นทุนผลิตต่อหน่วย และนำ ต้นทุนผลิตไปรวมกับค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ เพื่อให้ทราบถึงต้นทุนรวมของสินค้าอีกครั้ง

การลงทุนส่วนบุคคล

ทำไมบุคคลจึงต้องลงทุน (Why Invest) โดยปกติรายได้ที่บุคคลได้รับจะถูกจัดสรรออกไปเป็น 2 ด้านใหญ่ๆ คือ ส่วนหนึ่งเพื่อใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน และอีกส่วนหนึ่งเก็บออมไว้สำหรับใช้จ่ายในวันข้างหน้า การใช้จ่ายเป็นสิ่งจำเป็นในชีวิตประจำวันของคุณเป็นสิ่งหลีกเลี่ยงไม่ได้ แต่ถ้าสามารถจัดสรรค่าใช้จ่ายอย่างเหมาะสมให้มีเงินเหลือใช้ ก็จะเป็นประโยชน์ที่จะมีเงินออมเก็บไว้สำหรับความจำเป็นในวันข้างหน้าได้มากขึ้น การที่ คนเราก็กอบอมก็เพราะได้เปรียบเทียบแล้วว่า เงินที่เก็บออมไว้เพื่อใช้จ่ายในวันข้างหน้าจะให้ประโยชน์คุณค่า หรือความ พอใจสูงสุดแก่เขามากกว่าจะเอามาใช้เสียในวันนี้ ทำอย่างไรจึงจะให้เงินออมที่อุทิศสำหรับสะสมไว้เพิ่มพูนค่าและก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่เจ้าของสิ่งสำคัญก็คือ คนเราต้องรู้จัก "การลงทุน" (Investments) การลงทุนเป็นการนำเอาทรัพย์สินที่บุคคลมีอยู่ไปดำเนินการในทางที่ ก่อให้เกิดประโยชน์ ซึ่งจะให้ผลตอบแทนกลับคืนมาในช่วงเวลานั้น

การลงทุนทางการเงิน (Financial investments)

หมายถึง การที่ผู้ลงทุนนำเงินที่มีอยู่ไปซื้อหลักทรัพย์ต่าง ๆ ซึ่งหลักทรัพย์ดังกล่าวก่อให้เกิดรายได้กับผู้ลงทุน นั้น ซึ่งการลงทุนทางการเงินโดยทั่วไปมักจะทำผ่านกลไกของตลาดการเงิน วัตถุประสงค์ของการลงทุนทางการเงิน เพื่อจะได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนในรูปแบบของดอกเบี้ย (Interest) เงินปันผล (Dividend) กำไรจากการซื้อขายหุ้น (Capital gain) และสิทธิพิเศษอื่น ๆ กล่าวโดยสรุปก็คือ มุ่งผลตอบแทนจากการใช้ทุนในรูปแบบของผลตอบแทนทางการเงิน (Monetary return) นั้นเอง

เงินเพื่อการลงทุนได้มาจากไหน (Money For investing)

เงินสำหรับนำมาลงทุนได้มาจากแหล่งใด หรือมีทางที่จะได้มาอย่างไรถ้าบุคคลได้มีการวางแผนจัดการเรื่อง การเงินของตนอย่างมีประสิทธิภาพแล้ว ก็จะมีทางให้ได้เงินก้อนหนึ่งเพื่อการลงทุนได้เสมอ บุคคลมีโอกาสได้เงินมาจาก

1. การรู้จักทำงบประมาณ (Using budgets) เราสามารถควบคุมการใช้จ่ายให้อยู่ในขอบเขตของเงินงบประมาณที่กำหนด ก็จะทำให้มีเงินออมเหลืออยู่จริงตามที่คาดคะเนไว้ ซึ่งเงินออมส่วนนี้สามารถนำไปลงทุนหาผลประโยชน์ได้

2. การออมโดยวิธีบังคับ (Forced saving) ตามหลักของการจ่ายเงินเดือนซึ่งธุรกิจได้มีการหักเงินสะสม หรือเงิน สรรองเลี้ยงชีพของพนักงานไว้ เงินออมส่วนนี้เป็นของลูกจ้างพนักงาน แต่ยังคงไม่ได้จนกว่าจะทำตามเงื่อนไขที่กำหนด ธุรกิจจะนำเงินสดดังกล่าวไปให้สถาบันการเงินหรือบุคคลที่สามเป็นผู้ดูแลหาผลประโยชน์ให้งอกเงยตามที่กฎหมาย กำหนด และจะจ่ายคืนแก่เจ้าของผู้มีสิทธิได้รับเมื่อถึงเวลา เงินออม

โดยโดยวิธีบังคับจึงเป็นเงินลงทุนทางหนึ่งของบุคคล เพียงแต่เขาไม่ได้เป็นผู้ลงทุนเอง โดยตรงแต่สถาบัน นายจ้างเป็นผู้ลงทุนแทนให้

3.การยกเว้นรายจ่ายไม่จำเป็นเสียบ้าง (Skip an expenditure) เป็นธรรมชาติของบุคคลที่มีเงินแล้วจะใช้จ่ายไปตามวิสัยปกติที่เคยเป็นมา เช่นทุกวันอาทิตย์ต้องออกไปทานข้าวนอกบ้าน ดูภาพยนตร์ เล่นโบว์ลิ่ง เล่นกอล์ฟ หรือซื้อ ของตามห้างสรรพสินค้าต่าง ๆ ดังนั้นถ้าจะมีการยกเลิกบ้างก็ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย จะมีเงินเหลือนำมาลงทุนได้

4.การประหยัดรายได้พิเศษ (Save the nonroutine incomes) บางครั้งคนเราก็มักจะได้รับรายพิเศษเข้ามาบ้าง เช่น การไปทำงานพิเศษมีรายได้หรือขายของเก่า ที่ไม่ใช่แล้ว หรือญาติผู้ใหญ่ได้ให้เงินเป็นของขวัญรางวัล ซึ่งเงินเหล่านี้ยังไม่มี ความจำเป็นที่จะต้องรีบใช้จ่ายแต่ประการใด ดังนั้นถ้าสามารถเก็บออมไว้ก็จะนำไปหาผลประโยชน์ได้มาก

ผลตอบแทนจากการลงทุน (Return from investing)

การลงทุนมีความสัมพันธ์กับด้านผลตอบแทน (Returns) และความเสี่ยง (Risks) การที่คนเราลงทุนก็เพราะเรา คาดหวังจะได้รับผลตอบแทนเท่านั้นเท่านั้น แต่บางครั้งไม่เป็นไปตามที่คาดหมาย จึงต้องอยู่ภายใต้ ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ด้วย ผลตอบแทนจากการลงทุน มีหลายรูปแบบได้แก่

ก. รายได้ตามปกติ (Current income) รายได้ตามปกติได้แก่ ดอกเบี้ยหรือเงินปันผลในกรณีที่คุณคนซื้อพันธบัตรหรือลงทุนในหุ้นต่าง ๆ ซึ่งกำหนดเวลาที่จะได้รับดอกเบี้ยหรือเงินปันผลตามที่บริษัทระบุไว้

ข. กำไรจากการซื้อขายหุ้น (Capital gains) ในกรณีของหุ้นสามัญที่คุณคนลงทุนซื้อไว้มีราคาสูงขึ้น ซึ่งเมื่อขายออกไปแล้วจะได้กำไร

ค. ค่าเช่า (Rent) ในการลงทุนซื้อทรัพย์สินโดยเฉพาะอย่างยิ่งพวกอสังหาริมทรัพย์ เช่นที่ดิน บ้าน อพาร์ทเมนต์ ที่อยู่อาศัย เมื่อนำไปให้ผู้อื่นเช่าก็จะมีรายได้ ค่าเช่าเป็นรายได้ที่คืนมาสู่เจ้าของ

ง. ผลตอบแทนอื่น ๆ (Others) เช่นการซื้อหุ้นสามัญก็จะมีสิทธิในหารออกกเสียเลือกคณะกรรมการของบริษัท และถ้าถือหุ้นไว้มากก็จะมีโอกาสจะได้รับเลือกเป็นผู้บริหารซึ่งสามารถกำหนดนโยบายของบริษัทได้ หรือสิทธิในการซื้อ ขายหุ้นใหม่ได้ในราคาพิเศษ เป็นต้น

ใบความรู้ เรื่อง การคิดต้นทุน กำไร

ให้ผู้เรียนคิดต้นทุน กำไร การผลิต และค่าใช้จ่ายในการจับจิบผ้าในงานพิธีต่างๆ

วัน เดือน ปี	รายการ	จำนวน สิ่งของ	จำนวนเงิน (บาท)	หมายเหตุ
	1.ผ้า	1 ม้วน	1,100	การกำหนดราคา ขาย คิดจากต้นทุน + กำไรที่ต้องการ
	2.เข็มหมุด/เข็มกลัด	2 โหล	20	
	3.เชือกไนลอน / เชือกผ้า	1 ม้วน	180	
	4.ลวดอ่อน	1 ม้วน	150	
	5.ปืนกาว	1 อัน	200	
	6.ปืนยิงแม็กซ์	1 อัน	250	
รวมเป็นเงินทั้งสิ้น(บาท)			1,900	

การกำหนดราคาขายต่อหน่วย ดังนี้

- กำหนดกำไรที่ต้องการได้จากต้นทุน X (กำไรที่ต้องการหารด้วย 100)

ตัวอย่างเช่น

รับจับจิบผ้าในงานพิธีต่างๆ คิดงานละ 2,850 จากต้นทุน 1,900 บาท ต้องการกำไร 950 หรือร้อยละ 50

หมายเหตุ การกำหนดกำไรที่ต้องการขึ้นอยู่กับสิ่งเหล่านี้ด้วย เช่น ราคาตลาด ลักษณะของสินค้าและบริการ เป็นสินค้าหายาก เป็นสินค้าเฉพาะกลุ่ม หรือมีฤดูกาลเข้ามาเกี่ยวข้องก็สามารถที่จะกำหนดกำไรที่ต้องการสูงได้ การตั้งราคาให้สามารถแข่งขันได้นั้นต้องอยู่บนพื้นฐานความสมดุลระหว่างความพึงพอใจของผู้ซื้อและผู้ขายด้วย ถ้าสินค้าโดยทั่วไปมี ขยายกันแพร่หลาย มีคู่แข่งมากก็ต้องกำหนดกำไรน้อยลงไป

ใบงาน
เรื่อง การคิดต้นทุน กำไร

ผู้เรียน/กลุ่ม.....

เรื่อง.....

วัน เดือน ปี	รายการ	จำนวน สิ่งของ	จำนวนเงิน (บาท)	หมายเหตุ
	ค่าใช้จ่าย (ต้นทุน)			1. ให้กำหนดกำไรที่ต้องการ เป็นร้อยละก่อน 2. แล้วคำนวณหาราคาต่อ หน่วยจึงจะทราบรายได้ 3. นำรายได้ที่ได้มาใส่ตารางนี้
	รวมค่าใช้จ่าย			
	รายได้จากการขาย			
	รวมรายได้			

1. กำไรที่ต้องการ = ต้นทุน \times (ร้อยละของกำไรที่ต้องการหารด้วย 100)

2. กำหนดราคาขายต่อหน่วย = ต้นทุน + กำไร = _____ จำนวนหน่วย

ใบความรู้ เรื่อง ช่องทางการตลาด

ความหมายของการตลาด

การตลาด คือ การกระทำกิจกรรมต่างๆ ในทางธุรกิจที่มีผลให้เกิดการนำสินค้าหรือบริการจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคหรือผู้ใช้บริการนั้นๆ ให้ได้รับความพึงพอใจ ขณะเดียวกัน ก็บรรลุวัตถุประสงค์ของกิจการ

องค์ประกอบของการตลาด

1. มีสิ่งที่จะโอนเปลี่ยนกรรมสิทธิ์ คือ สินค้าหรือบริการ
2. มีตลาด คือ ผู้ซื้อที่ต้องการซื้อสินค้าหรือบริการ
3. มีผู้ขายสินค้าหรือบริการ
4. มีการแลกเปลี่ยน

ตลาดตามความหมายของบุคคลทั่วไป

ตลาด หมายถึง สถานที่ ที่เป็นศูนย์กลางในการแลกเปลี่ยน สถานที่ที่ผู้ซื้อผู้ขายจะไปตกลงซื้อขายสินค้านั้น ตลาดตามความหมายของนักธุรกิจหรือนักการตลาด

ตลาด คือ บุคคล หน่วยงาน องค์กรที่มีความคิดที่จะซื้อสินค้า มีอำนาจซื้อ และมีความเต็มใจที่จะซื้อสินค้าหรือ บริการ

ความสำคัญของการตลาด

การตลาดมีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาคุณภาพชีวิต และยกระดับความเป็นอยู่ของมนุษย์ ในสังคมทำให้เกิด การพึ่งพาอาศัยกันอย่างเป็นระบบในสังคมมนุษย์แต่ละคน สามารถประกอบ อาชีพที่ ตนเองถนัด และได้ใช้ความรู้ ความสามารถของแต่ละบุคคลได้ อย่างเต็มกำลังความสามารถ และการตลาดมีบทบาทอย่างใหญ่หลวงต่อความ เจริญเติบโต และพัฒนาการทางเศรษฐกิจของ ประเทศเนื่องจากการตลาดเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดการวิจัย และพัฒนาหา สิ่งแปลกใหม่ มาสนองความต้องการของตลาดและสังคม ทำให้ผู้บริโภคมีโอกาส เลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่ต้องการได้หลาย ทางและ ผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองความต้องการ สร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภค จึงมีผลทำให้เกิด การจ้างงาน เกิดรายได้กับแรงงาน และธุรกิจ ทำให้ประชาชน มีกำลังซื้อ และสามารถสนอง ความต้องการในการบริโภค ซึ่งทำ ให้ มาตรฐาน การครองชีพของบุคคล ในสังคมมีระดับสูงขึ้น และมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น ธุรกิจขายของออนไลน์ช่างหอมหวาน ไม่ว่าคุณจะเป็นใคร มีอาชีพหลักอยู่แล้ว หรืออยากทำเป็นอาชีพเสริม จะอยู่ในแวด วงไหนก็ตาม ต่างก็อยากมีโอกาสลองหาทุนทำธุรกิจค้าขายออนไลน์ให้ได้สักครั้ง เพราะต่างเห็นข้อดีของการขายที่แทบ ไม่ต้องเสียเงินลงทุน ไม่ต้องเสียค่าเช่าพื้นที่ตั้งของซื้อง่ายขายหมดเร็ว หรือจะด้วยเหตุผลใดก็ตาม อยากยื่นหนึ่งในธุรกิจ ร้านค้าออนไลน์ นอกจากจะต้องมีข้อมูลว่าจะหาเงินทุนจากไหนดี ต้องมาดู Checklist ที่ควรมีต่อไปนี้

ชื่อร้านต้องปัง

ตั้งแต่คิดเริ่มต้นจะเปิดร้านค้าออนไลน์แล้ว คุณควรที่จะมีชื่อร้านที่สื่อถึงสินค้าที่คุณต้องการจะขายอยู่ในใจไว้ บ้างอยู่แล้ว ถูกไหมครับ หลักการตั้งชื่อร้านไม่ได้มีอะไรซับซ้อน คือ ต้องอ่านง่าย สั้นกระชับ ฟังแล้วติดหู ตั้งแต่ครั้งแรก นอกจากนี้ควรตั้งชื่อร้านให้มีความเกี่ยวข้องกับสินค้าที่คุณต้องการขายในร้านด้วย เช่น ร้านขายกระเป๋าผ้า ก็ควรมีคำว่า Bag หรือ Clutch อยู่ในชื่อร้าน แบบนี้เป็นต้น

ช่องทางการชำระเงินยิ่งเยอะยิ่งดี

เทคนิคสำคัญอีกอย่างที่จะช่วยทำให้การขายของออนไลน์ของคุณมียอดขายเพิ่มมากขึ้นนั่นคือการมีช่องทาง การชำระเงินให้ลูกค้าได้เลือกหลายช่องทาง เราเรียกว่า การชำระเงินผ่านอินเทอร์เน็ต (Internet Payment) ซึ่งมี หลากหลายวิธีด้วยกัน ดังนี้

1. การโอนเงิน จะเป็นการตัดบัญชีเงินฝากผ่านบริการ Internet Banking ของธนาคาร เป็นวิธีที่ร้านค้าออนไลน์ นิยมใช้มากที่สุด สามารถใช้ได้ทุกช่องทางการขาย ทั้ง Facebook, Line, IG, Twitter หรือแม้แต่เว็บไซต์

2. การชำระเงินผ่านบัตรเครดิตบนเว็บไซต์ของร้านค้า การชำระเงินด้วยวิธีนี้ ใช้ได้ในกรณีที่ 'คุณมีหน้าร้านใน เว็บไซต์เท่านั้น

โดยจะมีหน้าชำระเงินให้กรอกรายละเอียดบัตรเครดิต/เดบิต

1. การชำระผ่านเว็บไซต์ของร้านค้าออนไลน์ด้วย e-Money วิธีการนี้คุณต้องมีแอปพลิเคชัน e-Money จากนั้น เติมเงินเข้าบัญชีให้เพียงพอก่อนจึงจะชำระเงินได้ ผู้ให้บริการ e-Money ที่เราคุ้นเคยก็อย่างเช่น TrueMoney, Rabbit LinePay, Smart Purse หรือ mPay เป็นต้น

2. การชำระเงินผ่าน Paypal ด้วยบัตรเครดิต วิธีนี้เป็นที่นิยมเพิ่มมากขึ้นสำหรับผู้ขายของออนไลน์ และไม่มี เว็บไซต์หน้าร้าน การชำระเงินด้วยวิธีนี้เห็นได้จากร้านค้าใน IG และใน Facebook เป็นส่วนใหญ่ เป็นการชำระเงินด้วย บัตรเครดิต ซึ่งเมื่อลูกค้าตกลงซื้อสินค้ากับเจ้าของร้านแล้วจะทำการชำระเงิน ทางร้านค้าจะส่ง Link PayPal เพื่อให้ ลูกค้ากดเข้าไปกรอกรายละเอียดบัตรเครดิต เพื่อทำการชำระสินค้า จะเห็นว่า การที่คุณมีช่องทางการชำระเงินที่ หลากหลาย ยิ่งเพิ่มความสะดวกสบายให้กับลูกค้าในการเลือกชำระเงิน ทำให้ง่ายต่อการตัดสินใจซื้อยิ่งขึ้นด้วย

เงินทุนหมุนเวียน

หลายคนเข้าใจผิด คิดว่าการเปิดร้านค้าออนไลน์ไม่ต้องใช้เงินลงทุนอะไรเลย แต่ถ้าคุณต้องสต็อกสินค้า นั้น หมายความว่า คุณต้องมีเงินทุนแล้ว ดังนั้น หากใครอยากเปิดร้านขายสินค้า หรืออยากขายเสื้อผ้า แต่ไม่มีทุน อย่างรอช้า รีบศึกษาวิธีหาเงินลงทุน ทั้งในช่วงเริ่มต้นกิจการ และทุนหมุนเวียนในการจัดการเติมสต็อกสินค้า หรือค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ก็ ตาม นอกจากนี้ หากคุณขายของผ่านช่องทางเว็บไซต์ หรือมีหน้าร้านบนโซเชียล เน็ตเวิร์กอย่าง เฟสบุค อินสตาแกรม หรือไลน์ ก็ควรทำการตลาดเพื่อโปรโมทร้านค้าออนไลน์ของคุณ

ด้วย เป็นต้น รวม ๆ แล้วก็ไม่ใช่บ่อย ๆ โดยในช่วงเริ่ม ต้นแบบนี้ คุณจึงต้องมีเงินทุนไว้หมุนเวียน และสำรองจ่ายไว้ด้วย

มีแผนการขายและการตลาดที่รัดกุม

ถ้าคุณคิดว่าขายของออนไลน์ไม่ต้องทำการตลาด ไม่ต้องวางแผนการขายใด ๆ นั้นหมายความว่า คุณกำลังไปผิดทาง แล้วครับ อันดับแรกเลย คุณควรมีความชัดเจนในสินค้าที่ขาย เพื่อให้การวางแผนการตลาดง่ายขึ้น เพราะบางคนจับทุก อย่างขายย่ำรวมกันหมดเลย เช่น ขายทั้งเสื้อผ้า อุปกรณ์ไอทีก็ขาย เครื่องเขียนก็ขาย อยู่ในช่องทางเดียวกัน ลูกค้ำก็จะ งงว่านี่เว็บไซต์หรือเพจจับฉ่ายหรือเปล่า ฉะนั้นคุณจำเป็นต้องมีจุดยืนของสินค้า จากนั้นให้วางแผนการตลาดดังนี้

- กำหนดเป้าหมายให้ชัดเจน เช่น ภายใน 1 ปี ต้องขายสินค้า คือ เสื้อผ้าให้ได้ 5,000 ชิ้น เป็นต้น
- มีลำดับขั้นที่ชัดเจนว่าจะกำหนดทิศทางร้านอย่างไร เช่น ขายสินค้าให้ได้มากที่สุดช่องทางใดช่องทางหนึ่ง หรือเลือกที่จะทำให้เพจเป็นที่รู้จักมากที่สุด
- ตั้งงบประมาณให้กับแต่ละขั้นตอนก่อนไปถึงเป้าหมาย เช่น ขั้นที่ 1 กำหนดงบประมาณในการสร้างเว็บไซต์ 2 กำหนดงบประมาณในการโปรโมตเว็บไซต์
- มีการประเมินผล หรือการวัด KPI นั้นเอง ด้วยการตรวจสอบประเมินผลงาน และมีการปรับปรุงแผนทุก 2 เดือน เป็นต้น

มีหลากหลายช่องทางการขาย

ต้องบอกเลยว่าช่องทางการขายสินค้า (Channel) ของคุณจะขึ้นอยู่กับงบประมาณที่คุณมี ถ้าต้องการมีให้ครบวงจรเลย ควรเริ่มต้นจากมีเว็บไซต์เป็นเหมือนหน้าร้าน แล้วจึงมีช่องทางโซเชียลมีเดีย เช่น ไลน์ เฟซบุ๊ก อินสตาแกรม หลายคนอาจจะเลือกโพกัสหรือขายของในช่องทางใดช่องทางหนึ่งเท่านั้นก็ได้ ซึ่งแต่ละช่องทางก็จะมี การเซตทาร์เก็ตที่แตกต่างกันไป เหมาะกับผู้ขายของออนไลน์ที่ทำคนเดียว เพราะจะสะดวกในการบริหารจัดการ โดยที่ ช่องทางการขายมีดังนี้

- Facebook ช่องทางนี้ถือว่าได้รับความนิยมมากที่สุด เพราะมีผู้ใช้งานมากที่สุด กลุ่มลูกค้ำจะมีวงกว้างและมี ปริมาณมาก ง่ายต่อการทำการตลาดผ่าน Facebook Ads มีเงินตั้งต้นเพียง 100 บาท คุณก็สามารถ Boost Post หรือ ซื้อ Page Like AD ได้แล้ว ทำให้ลูกค้ำรู้จักเรามากขึ้นด้วย ขั้นตอนก็แสนง่ายซื้อแอดได้ด้วยตัวเองผ่านโทรศัพท์มือถือ ถือ โดยการตั้งกลุ่มลูกค้ำเป้าหมายที่คุณต้องการ เลือกเวลา และใส่จำนวนเงิน โดย Facebook จะหักเงินค่าโฆษณาจาก บัตรเครดิตหรือบัตรเครดิตที่คุณลงทะเบียนไว้ นอกจากนี้ยังมีเทคนิคการขายหลายแบบที่สามารถนำไปใช้เพิ่มยอดขายได้ เช่น การ Live ขายสินค้า หรือเพิ่มความน่าสนใจให้กับสินค้าด้วยการเขียนแคปชั่นที่สื่อสารได้ชัดเจน กระชับ โดนใจ และเป็นคำที่อยู่ในกระแส เป็นต้น

ตัวอย่างการขายของออนไลน์ผ่านช่องทางเฟซบุ๊กที่ประสบความสำเร็จ คือ ร้านอาหารตากแห้ง จ. สตูล ของบังฮา ชัน ซึ่งเกาะกระแส Live สดขายของจนฮิตและมียอดขายถล่มทลายชั่วข้ามคืน เรียกได้ว่า

บังฮาซัน เป็น 1 ในสุดยอด เป็นพ่อค้ายุค 4.0 ที่ช่วยสร้างรายได้ให้กับชุมชน ด้วยการนำอาหารทะเลตากแห้ง มาขาย ซึ่งเทคนิคของเขาก็คือ การ สร้างสตอรี่ ให้ทั้งกับตัวสินค้า และตัวของเขาเอง เพื่อสร้างความมั่นใจ ให้กับลูกค้า นอกจากสตอรี่แล้ว ยังมีเรื่องเทคนิค การขาย โดยบังฮาซันจะไลฟ์ขายของออนไลน์ทุกวันด้วย สำเนียงที่เป็นเอกลักษณ์ จนมีคนแชร์วิดีโอใน เฟสบุคต่อจน เกิดเป็นไวรัลขึ้นมา

จากกรณีศึกษา ของ "บังฮาซัน" จะเห็นว่า การสร้างคาแรคเตอร์ให้เพจของตัวเองเป็นที่จดจำ เป็นสิ่ง ที่เพจ ร้านอาหารทะเลตากแห้ง จ. สตูล นำมาใช้ ผ่านการ Live ขายของออนไลน์แบบเรียบง่าย แต่มีสคริปต์ที่ ชัดเจน เพื่อให้ แฟนเพจเข้าถึงได้ ถ่ายทำจากกล้องมือถือธรรมดาี่เอง แต่สร้างจุดแข็งให้กับสินค้าแบบจริงจัง เช่น ขายอาหารทะเลแห้ง ก็ต้องทราบทุกขั้นตอนการผลิต เพื่อสามารถตอบคำถามลูกค้าได้ และสร้างความ น่าเชื่อถือให้กับแบรนด์นั่นเอง แนนอน ว่า ไม่ใช่ทุกคนที่จะประสบความสำเร็จชั่วข้ามคืนแบบบังฮาซัน คุณต้องอาศัยความอดทน ลองผิดลองถูก และจริงใจกับ ลูกค้า หากทำได้ หนทางแห่งความสำเร็จก็ไม่ไกลเกิน เอื้อมครับ

- Instagram ยังคงเป็นช่องทางที่ได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้นเรื่อย ๆ โดยอินสตาแกรมเน้นกลุ่มคนฮิป ๆ ที่ถ่ายรูป ต้องสวย แชนแท็กต้องมี ฉะนั้นถ้าคุณเลือกช่องทางนี้เพื่อขายสินค้า ควรต้องมีทักษะการถ่ายภาพ ในระดับหนึ่ง และควร มี Follower อยู่จำนวนหนึ่งบางคนประสบความสำเร็จจากการขายของในอินสตาแกรม จนต่อยอดไปมีหน้าร้านรับ ลูกค้าเลยก็มีให้เห็นเยอะทีเดียว

- Line ร้านค้าออนไลน์ส่วนใหญ่นิยมมี Line@ ไว้สนทนาซื้อขายสินค้ากับลูกค้าแบบตัวต่อตัว เพราะมีความเป็น ส่วนตัวและสะดวกในการคุยตอบคำถามเรื่องสินค้า ช่วงเริ่มต้นคุณอาจเลือกใช้แบบฟรี ที่สามารถตอบ ข้อความได้ 1,000 ข้อความ แล้วค่อยขยับเป็นแพ็คเกจ Starter ที่มีผู้ติดตามได้ถึง 200 คน ราคาต่อเดือนอยู่ที่เดือน ละ 200 บาท เป็นต้น โดยคุณสามารถโพสต์สินค้าได้ในหน้า Timeline

- Twitter ในสมัยก่อนเป็นช่องทางของวัยใส สายเกาหลีโดยเฉพาะ ช่องทางโซเชียลขายของออนไลน์ ช่องทางใหม่นี้มักเน้นไปที่สายดิ่งเกาหลีจ้า แต่ทราบไหมว่า ปัจจุบันมีผู้หันมาเล่นทวิตเตอร์เพิ่มมากขึ้นและมี หลากหลาย กลุ่ม หลากหลายช่วงวัย ไม่จำกัดเพียงแฟนคลับของดารานักร้องเท่านั้น การซื้อขายผ่านทวิตเตอร์ นั้นเกิดขึ้นเร็ว มาก ไม่ว่าจะ เป็นสินค้าเกี่ยวกับกลุ่มศิลปิน หรือแม้กระทั่งเครื่องสำอางและของน่ารัก ๆ ไปจนถึงการส่งต่อของ มือสองก็เป็นที่ต้องการสูงมากในช่องทางนี้ หากคุณต้องการขายของออนไลน์ผ่าน ทวิตเตอร์ ข้อความของคุณ ต้องสั้นและกระชับมาก รู้จักติดแฮชแท็ก บอกรายละเอียดการชำระเงินและการ ติดต่อให้ครบถ้วน และส่วน ใหญ่จะไปจบการขายที่ Direct Message หรือ Line

พร้อมอุทิศเวลาให้ลูกค้า

ควรพร้อมขาย ตลอดเวลา ขยันตอบคอมเมนต์ ขยันลงรีวิวสินค้า เมื่อคิดจะขายของออนไลน์แล้วจะ คิดว่าเราทำงานแค่วันละ 8 ชั่วโมง เข้า 9 โมงเลิก 6 โมงเหมือนงานออฟฟิศไม่ได้ ลูกค้าส่วนใหญ่อาจมาตอน ดึกหลัง 6 โมงไปแล้ว เพราะเป็นเวลาที่เขา สะดวกหลังเลิกงาน แต่คุณก็ควรมีกำหนดเวลาในการตอบด้วย

เช่นกัน เช่น ตอบไม่เกินสี่ทุ่ม เริ่มตอบตั้งแต่ 8 โมงเช้า เป็นต้น หรือตอบเกินเวลาในกรณีฉุกเฉินจริง ๆ เพื่อให้เราเองได้มีเวลาพักผ่อน และเป็นการกำหนดเวลาให้ลูกค้า

แบบวัดและประเมินผลการทำการจับจิบผ้าในงานพิธีต่างๆ

ประเด็นที่เกี่ยวข้อง

1. ความรู้ความเข้าใจในเนื้อหาสาระ (20)
 - 1.1 ทดสอบความรู้ความเข้าใจ
 - 1.2 สอบถามความรู้ความเข้าใจ
2. ทักษะการปฏิบัติ (40)
 - 2.1 สังเกตการปฏิบัติในระหว่างการเรียนรู้ การจัดกิจกรรม
 - 2.2 ประเมินโดยให้สาธิต
 - 2.3 แสดงขั้นตอนวิธีการปฏิบัติ
 - 2.4 ประเมินจากกระบวนการมีส่วนร่วม (ร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมแก้ปัญหา)
3. คุณภาพของผลงาน ผลการปฏิบัติ (40)
 - 3.1 สังเกตผลงาน
 - 3.2 ตรวจสอบผลงาน
 - 3.3 มีความคิดสร้างสรรค์
 - 3.4 ผลการปฏิบัติว่าเป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนดหรือไม่

แบบประเมินผลงานผู้เรียน

ชื่อ - นามสกุล.....

หลักสูตร กลุ่ม.....

คำชี้แจง : ให้วิทยากรประเมินผลงานของผู้เรียนตามหัวข้อที่กำหนดให้

ประเด็นที่ประเมิน	คะแนนประเมิน (10 คะแนน)
1. ความรู้ความเข้าใจในเนื้อหาสาระ (20 คะแนน)	
1.1 ทดสอบความรู้ความเข้าใจ	
1.2 สอบถามความรู้ความเข้าใจ	
2. ทักษะการปฏิบัติ (40 คะแนน)	
2.1 สังเกตการณ์ปฏิบัติในระหว่างการเรียนรู้การจัดกิจกรรม	
2.2 ประเมินโดยให้สาธิต	
2.3 แสดงขั้นตอนวิธีการปฏิบัติ	
2.4 ประเมินจากกระบวนการมีส่วนร่วม (ร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมแก้ปัญหา)	
3. คุณภาพของผลงาน ผลการปฏิบัติ (40 คะแนน)	
3.1 สังเกตผลงาน	
3.2 ตรวจสอบผลงาน	
3.3 มีความคิดสร้างสรรค์	
3.4 ผลการปฏิบัติว่าเป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนดหรือไม่	
รวมคะแนน (100 คะแนน)	

หมายเหตุ การประเมินผลการจบหลักสูตรอาจดำเนินการได้ ดังนี้

- การประเมินระหว่างเรียน และเมื่อจบหลักสูตร
- ประเมินครั้งเดียวก่อนจบหลักสูตร

ทั้งนี้ เกณฑ์การจบหลักสูตร จะต้องได้คะแนนรวมไม่น้อยกว่าร้อยละ 60 จึงจะผ่านเกณฑ์การประเมิน

ลงชื่อ

วิทยากร

()

บรรณานุกรม

https://www.tori-thailand.com/post/_blg2

<http://th.ml-thread.com/news/the-types-of-sewing-threads-and-their-use-skil-15474447.html>

<https://www.baanlaesuan.com/63086/diy/typeofthread>

<https://www.stou.ac.th/seminar/file>

คณะผู้จัดทำ

คณะที่ปรึกษา

- | | |
|---------------------------------|--|
| 1. ว่าที่พันตรีดำรงห์ ตียะวัฒน์ | ผู้อำนวยการสำนักงาน สกร.ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์ |
| 2. นางสาวนัทธมน สุกุลมรรคา | รองผู้อำนวยการสำนักงาน สกร.ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์ |
| 3. นางพนิดา ตียะวัฒน์ | ผู้อำนวยการศูนย์ส่งเสริมการเรียนรู้ระดับอำเภอหล่มสัก |
| 4. คณะกรรมการสถานศึกษา | สกร.ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์ |

คณะกรรมการดำเนินงาน

- | | |
|----------------------------------|--|
| 1. นางพนิดา ตียะวัฒน์ | ผู้อำนวยการศูนย์ส่งเสริมการเรียนรู้ระดับอำเภอหล่มสัก |
| 2. นายจรงค์ษ์ อุปรี | ครูชำนาญการ |
| 3. บุคลากร สกร.ระดับอำเภอหล่มสัก | |

ผู้จัดทำหลักสูตร

- | | |
|-----------------------------|---------------------|
| 1. นางสาวพิมพ์ภรณ์ ด้วงคำ | นักวิชาการศึกษา |
| 2. นางสาวพิมพ์นภัทร์ อุปการ | ครูศูนย์การเรียนรู้ |