

คำนำ

ด้วยสำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้จังหวัดเพชรบูรณ์ เป็นหน่วยส่งเสริมและจัดฝึกอบรมด้านอาชีพการทำกล้วยอบเนยรวมถึงการสนับสนุนประสานงานร่วมกับภาคีเครือข่าย ในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้และการศึกษาอาชีพให้มีความสร้างรายได้ให้ตนเองและครอบครัว

เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการดำเนินงาน ที่เน้นเรื่องการมีอาชีพเพื่อการมีงานทำ มีรายได้ จึงได้คัดเลือกหลักสูตรการทำกล้วยอบเนย เพื่อพัฒนาและต่อยอดมาจัดทำเป็นหลักสูตรเพื่อเผยแพร่ให้ประชาชนทั่วไปได้มีความรู้ ความเข้าใจ สามารถนำไปประกอบอาชีพต่อไป

ขอขอบคุณวิทยากรวิชาชีพ และคณะดำเนินงานเพื่อการพัฒนาตนเอง ที่ได้ร่วมพัฒนาหลักสูตรและจัดทำแผนการเรียนรู้รวมทั้งสื่อต่าง ๆ ให้สำเร็จไปด้วยดี และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าหลักสูตรเล่มนี้จะเป็นประโยชน์ต่อวิทยากรและผู้เรียนต่อไป

สำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์

มกราคม 2568

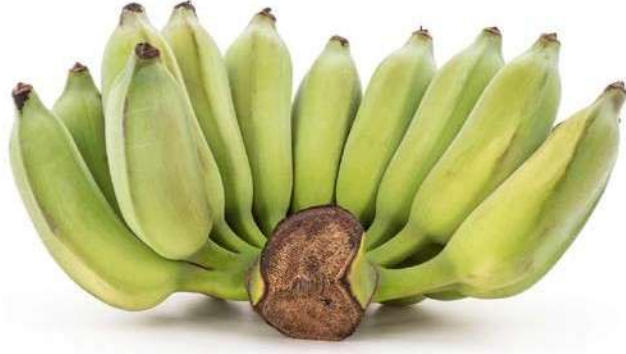
สารบัญ

	หน้า
คำนำ	ก
ความรู้เกี่ยวกับวัสดุ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการทำกล้วยอบเนย	1
ความรู้พื้นฐานในการจัดการเรียนรู้ตามหลักสูตรการทำกล้วยอบเนย	7
หลักสูตรการทำกล้วยอบเนย	7
ความเป็นมา	8
จุดประสงค์การเรียนรู้	8
กลุ่มเป้าหมาย	8
ระยะเวลา	9
เนื้อหาหลักสูตร	9
การจัดการเรียนรู้	9
สื่อการเรียนรู้	9
การวัดและประเมินผล	9
การจบหลักสูตร	9
เอกสารหลักฐานการศึกษา	10
การเทียบโอนผลการเรียน	10
แผนการจัดกระบวนการเรียนรู้หลักสูตรการทำกล้วยอบเนย	13
ใบความรู้ ความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำกล้วยอบเนย	13
ใบความรู้ วัสดุอุปกรณ์และการเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม	14
ใบงาน เรื่อง ความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำกล้วยอบเนย	20
ใบความรู้ ขั้นตอนการการทำกล้วยอบเนยและการปฏิบัติการทำกล้วยอบเนย	21
ใบงาน เรื่อง ขั้นตอนการการทำกล้วยอบเนยและการปฏิบัติการทำกล้วยอบเนย	22
ใบความรู้ การคิดต้นทุน กำไร	23
ใบความรู้ การคำนวณต้นทุน กำไร การผลิต และค่าใช้จ่ายในการทำกล้วยอบเนย	26
ใบงาน การคิดต้นทุน กำไร	27
ใบความรู้ ช่องทางการตลาด	28
ใบงาน ช่องทางการตลาด	33
แบบวัดและประเมินผลการทำกล้วยอบเนย	34
ใบงาน แบบประเมินผลงานผู้เรียน	35
บรรณานุกรม	36
คณะผู้จัดทำ	37

หลักสูตรการทำกล้วยอบเนย จำนวน 5 ชั่วโมง
สำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์

ความรู้เกี่ยวกับวัสดุ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการทำกล้วยอบเนย

ผู้เรียนควรมีความรู้ เกี่ยวกับวัสดุ อุปกรณ์ ในการทำกล้วยอบเนยเช่น กล้วยน้ำว้า เนย น้ำตาลปีบ เกลือป่น นม สด น้ำมันพืช ดังนี้



กล้วยน้ำว้า เป็นกล้วยพันธุ์หนึ่ง พัฒนามาจากลูกผสมระหว่างกล้วยปากกล้วยกับกล้วยตานี บริโภคกันอย่างแพร่หลาย ปลูกง่าย รสชาติดี



เนยหรือมาการีน เป็นไขมันสัตว์ที่ถูกนำไปผ่านกระบวนการแยกออกมาจากนํ้านมหรือครีม ส่วนใหญ่จะใช้นํ้านม จากสัตว์ เช่น วัว ควาย แพะ หรือแกะ



น้ำตาลปีบ เป็นส่วนผสมในอาหารและขนมที่ใช้กันทั่วไปในเอเชีย ตะวันออกกลางและแอฟริกาเหนือ ซึ่งให้รสหวานเหมือนน้ำตาล ทำมาจากน้ำเลี้ยงจากงวงเกอร์ตัวผู้หรือ"จั่น" ของพืชวงศ์ปาล์ม ในประเทศไทยส่วนใหญ่ผลิตจากงวงมะพร้าว ซึ่งเรียกอีกอย่างว่าน้ำตาลมะพร้าว ส่วนน้ำตาลที่ผลิตจากงวงตาลเรียกน้ำตาลโตนด ประเทศไทยมีการผลิตน้ำตาลปีบในหลายจังหวัดทางภาคกลาง เช่น เพชรบุรี และภาคใต้ เช่น สุราษฎร์ธานี



น้ำตาล (Sugar) จัดเป็นสารชีวโมเลกุลคาร์โบไฮเดรตประเภทสารให้พลังงานที่มีรสหวาน ละลายได้ดีในน้ำ นิยมนำมาใช้ประโยชน์ในหลายด้าน อาทิ ใช้ปรุงอาหาร ใช้เป็นอาหารเสริมให้แก่ร่างกาย ชนิดของน้ำตาลที่นำมาใช้ประโยชน์มาก ได้แก่ น้ำตาลซูโครส หรือ น้ำตาลทราย

น้ำตาลทรายขาว คือ น้ำตาลทรายที่ถูกนำมาผ่านกระบวนการทำให้บริสุทธิ์เพื่อลดสิ่งเจือปนในผลึกและผิวของผลึกน้ำตาล โดยกระบวนการหลักของการผลิต น้ำตาลทรายขาวคือ การเคี้ยวเพื่อตกผลึก การปั่น และการอบแห้งเพื่อลดค่า ความชื้นก่อนบรรจุกระสอบเพื่อจำหน่าย ลักษณะผลึกน้ำตาลทรายขาว มีสีอ่อนกว่า น้ำตาลทรายดิบ โดยจะเป็นสีน้ำตาลอ่อนหรือสีขาว



เกลือป่น เป็นแร่ธาตุส่วนใหญ่ประกอบด้วยโซเดียมคลอไรด์ (NaCl) สารประกอบในระดับสูงกว่าเกลือชนิดต่าง ๆ เกลือในธรรมชาติก่อตัวเป็นแร่ผลึกรู้จักกันว่า เกลือหิน หรือแฮไลต์ เกลือพบได้ในปริมาณมหาศาลในทะเลซึ่งเป็นองค์ประกอบของแร่ที่สำคัญ ในมหาสมุทร มีแร่ธาตุ 35 กรัมต่อลิตร ความเค็ม 3.5% เกลือเป็นสิ่งจำเป็นต่อชีวิต สัตว์ ความเค็มเป็นรสชาติพื้นฐานของมนุษย์ เนื้อเยื่อสัตว์บรรจุเกลือปริมาณมากกว่าเนื้อเยื่อพืช ดังนั้นอาหารของชนเผ่าเร่ร่อนที่ดำรงชีวิตในผืนดินต้องการเกลือเพียงเล็กน้อย หรือไม่ต้องการเกลือเลย ขณะอาหารประเภทซีเรียลจำเป็นต้องเพิ่มเกลือ เกลือเป็นหนึ่งในเครื่องปรุงรสที่เก่าแก่ที่สุดและหาได้ง่ายที่สุด และการดองเค็มก็เป็นวิธีการถนอมอาหารที่สำคัญวิธีหนึ่ง



นมสด นมสดธรรมดาที่บรรจุในกระป๋อง ช่างฉลากระบุว่า เป็นนมโค 100% นมพร่องมันเนย (Low Fat Fresh Milk) คือนมที่สกัดแยกมันเนยออกเพียงบางส่วน ทำให้มี พลังงานต่ำ และมีปริมาณไขมันเพียงเล็กน้อย ซึ่งเป็นนมที่เหมาะสมอย่างมากสำหรับผู้สูงอายุหรือคนทั่วไป ที่มีปัญหาเรื่อง ความอ้วนหรือมีไขมันในเส้นเลือดสูง



น้ำมันพืช เป็นไขมันที่สกัดจากเมล็ดหรือจากส่วนอื่น ๆ ของพืช เหมือนกับไขมันสัตว์ ไขมันพืชเป็นไตรกลีเซอไรด์ แบบต่าง ๆ ที่ผสมกัน น้ำมันถั่วเหลือง น้ำมันผักกาดก้านขาว และน้ำมันโกโก้เป็นตัวอย่างไขมันจากเมล็ด น้ำมัน มะกอก น้ำมันปาล์ม และน้ำมันรำข้าวเป็นตัวอย่างไขมันจากส่วนอื่น ๆ



มีด เป็นเครื่องใช้สำหรับฟัน ผ่า จัก เหลา เป็นต้น ทำด้วยโลหะมีเหล็กเป็นต้น ใบมีดมีลักษณะเป็นแผ่น รูปยาวรี มีคมด้านหนึ่ง มีสันอยู่อีกด้านหนึ่ง หรือมีคมทั้ง ๒ ด้าน ปลายมีรูปร่างแหลมก็มี ป้านก็มี โคนมีดเป็นก้นรูปเดือย เรียวยแหลม หรือเป็นแผ่นสอดติดอยู่ในด้ามซึ่งมักทำด้วยไม้หรือเขาสัตว์ มีชื่อเรียกต่าง ๆ ตามลักษณะและ วัตถุประสงค์



ถาด เป็นภาชนะใส่สิ่งของ ทำด้วยโลหะ ไม้ หรือพลาสติก เป็นต้น ลักษณะเป็นทรงกลม หรือสี่เหลี่ยม เตี้ยแบน มี ขอบ



ถุงพลาสติก คือ ถุงที่ทำจากฟิล์มพลาสติก (plastic film) ขึ้นรูป ด้วยการปิดผนึกให้มีรูปร่างเป็นถุง มีช่องว่าง ภายในสำหรับบรรจุ ถุงพลาสติกเป็นบรรจุภัณฑ์ที่ใช้เพื่อบรรจุอาหารหลายประเภท เช่น อาหารแห้ง (dried food) อาหารแช่เยือกแข็ง (frozen food) ผลิตภัณฑ์เบเกอรี่ (bakery) เป็นต้น



กะละมัง เป็นภาชนะก้นลึก ปากกว้าง ทำด้วยพลาสติก โลหะเคลือบ เป็นต้น ใช้สำหรับใส่ของ หรือซักรีดต่าง ๆ เรียกขามโลหะเคลือบขนาดใหญ่ รูปทรงอย่างกะละมังว่า ขามกะละมัง



กระทะ ภาชนะหุงต้มปากกว้างผายออกทำด้วยโลหะ เช่น เหล็ก ทองเหลือง อะลูมิเนียม เป็นต้น มีทั้งชนิดก้นลึก ก้นตื้น ก้นแบน ส่วนใหญ่มีหูจับ หรือด้ามจับ



ตะหลิว อุปกรณ์ครัวจำพวกกระทะ และทัพพี ทำด้วยเหล็ก ไม้ พลาสติก เป็นต้น เป็นเครื่องมือใช้ผัดหรือทอดของในกระทะ



กระชอน เครื่องกรองของเหลว ใช้กรองกะทิ เป็นต้น เดิมสานด้วยผิวไม้ไผ่ ปัจจุบันทำด้วยอะลูมิเนียม สแตนเลส หรือพลาสติกผลิตภัณฑ์จากการทำการทำกล้วยอบเนย



กล้วยอบเนย

ความรู้พื้นฐานในการจัดการเรียนรู้ตามหลักสูตรการทำกล้วยอบเนย

ความรู้พื้นฐานในการจัดการเรียนรู้ตามหลักสูตรการทำกล้วยอบเนย ในสมัยก่อนมีการการทำกล้วยอบเนย น้ำว่า เพื่อเป็นการถนอมอาหาร แต่ในปัจจุบันสามารถการการทำกล้วยอบเนยน้ำว่าเพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่า ซึ่งสามารถทำได้หลายหลากวิธี เช่น กวน อบ นึ่ง เป็นต้น บทความนี้ได้นำเสนอ การการทำกล้วยอบเนยน้ำว่า ในรูปแบบผลิตภัณฑ์กล้วยน้ำว่าแปรรูปด้วยกรรมวิธีถนอมอาหาร การการทำกล้วยอบเนยน้ำว่า ในรูปแบบผลิตภัณฑ์ กล้วยน้ำว่าแปรรูปด้วยกรรมวิธีปรุงสุกสำหรับรับประทานทันที ผลิตภัณฑ์กล้วยน้ำว่าได้ การการทำกล้วยอบเนยน้ำว่า ให้ได้คุณภาพ และรสชาติที่ดีของผลิตภัณฑ์ ควรคัดเลือกกล้วยน้ำว่าให้เหมาะสมกับการใช้ประโยชน์ ซึ่งกล้วยน้ำว่าในประเทศไทย จำแนก เป็น 3 กลุ่มใหญ่ คือ กล้วยน้ำว่าไส้ขาว ที่รู้จักกันดีคือ ‘กล้วยน้ำว่ามะลิอ่อน’ เหมาะที่จะทำกล้วยตาก จะได้กล้วย ตากสีเหลืองสวย ไม่ดำคล้ำ, ทำกล้วยแผ่นอบ ได้สีเหลืองที่สวยงาม กล้วยน้ำว่าไส้เหลือง เหมาะสำหรับการกินผล สด ทำกล้วยเชื่อม กล้วยทอด กล้วยบวชชี เป็นกลุ่มกล้วยที่เหมาะสมสำหรับการแปรรูป ทำขนม ใช้งานได้หลากหลาย ที่สุด กล้วยน้ำว่าไส้แดง ไส้ค่อนข้างแข็งมีความฝาด เหมาะสำหรับการทำกล้วยเชื่อม หรือทำไส้ข้าวต้มมัด ไส้จะไม่ละ กล้วยกลุ่มไส้แดงนี้ ไม่เหมาะที่จะนำไปทำกล้วยตาก เพราะกล้วยจะคล้ำดำ สีไม่สวย ดูแล้วเหมือนผลิตภัณฑ์เก่า ทำกล้วยบวชชีก็ไม่อร่อย เพราะมีรสฝาดแต่กล้วยน้ำว่ากลุ่มนี้จะให้ผลผลิตค่อนข้างตกตามที่ได้กล่าวไว้ตอนต้นถึงประโยชน์อันหลากหลายของ กล้วยน้ำว่าการแปรรูปจากผลของกล้วยก็เป็นประโยชน์เพื่อเพิ่มมูลค่าที่ได้จาก กล้วยน้ำว่า

“กล้วย” เป็นอาหารว่างหรือขนมขบเคี้ยวที่ทำมาจากกล้วยน้ำว่าดิบผสมกับ ไข่ขาวและน้ำตาล เป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปที่ทำได้ง่าย ใช้ต้นทุนน้อย อุปกรณ์ที่ใช้ทำไม่ยุ่งยาก สามารถสร้างอาชีพให้แก่ครอบครัวเกษตรกร ได้ ส่วนวัตถุดิบก็หาซื้อไม่ยากเพราะครอบครัวเกษตรกรส่วนใหญ่จะปลูกกล้วยน้ำว่าตามสวนหลังบ้าน และหัวไร่ ปลายนา เมื่อผลผลิตออกมาพร้อมกันทุกบ้านก็ขายไม่ได้ราคา บางบ้านก็ใช้เป็นอาหารปลา ทำกล้วยทอด กล้วย บวชชี ขนมกล้วย แต่เก็บรับประทานได้ไม่นาน

หลักสูตรการทำกล้วยอบเนย

1. ความเป็นมา

การจัดการศึกษาอาชีพในปัจจุบันมีความสำคัญมาก เพราะจะเป็นการพัฒนาประชากรของประเทศให้ มีความรู้ ความสามารถและทักษะในการประกอบอาชีพ เป็นการแก้ปัญหาการว่างงานและส่งเสริมความเข้มแข็งให้แก่เศรษฐกิจชุมชน ซึ่งกระทรวงศึกษาธิการได้กำหนดยุทธศาสตร์ 2555 ภายใต้กรอบเวลา 2 ปีที่จะพัฒนา 5 ศักยภาพของพื้นที่ใน 5 กลุ่มอาชีพใหม่ ให้สามารถแข่งขันได้ใน 5 ภูมิภาคหลักของโลก "รู้เขารู้เรา เท่าทัน เพื่อแข่งขันได้ในเวทีโลก " ตลอดจนกำหนดภารกิจที่จะยกระดับการจัดการศึกษาเพื่อเพิ่มศักยภาพและขีดความสามารถให้ประชาชนได้มีอาชีพที่สามารถสร้างรายได้ ที่มั่นคง โดยเน้นการบูรณาการให้สอดคล้องกับศักยภาพ ด้านต่างๆ มุ่งพัฒนาคนไทยให้ได้รับการศึกษาเพื่อพัฒนาอาชีพและการมีงานทำอย่างมีคุณภาพ ทั้งถึงและเท่าเทียม กัน ประชาชนมีรายได้มั่นคง มั่งคั่ง และมีการทำอย่างยั่งยืน มีความสามารถเชิงการแข่งขันทั้งในระดับภูมิภาค

อาเซียนและระดับสากล ซึ่งจะเป็นการจัดการศึกษาตลอดชีวิตในรูปแบบใหม่ที่สร้างความมั่นคงให้แก่ ประชาชน และประเทศชาติ

สภาพสังคมปัจจุบันมนุษย์เราได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงในด้านต่างๆ เช่นด้านเศรษฐกิจ การเมือง สังคมและสิ่งแวดล้อมเป็นอย่างมาก ประชากรมนุษย์เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ แต่ทรัพยากรธรรมชาติถูกใช้ไปอย่างรวดเร็ว และไม่เพียงพอกับจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้นทุกมุมโลกมนุษย์จึงประสบปัญหาต่างๆตามมามากมายโดยเฉพาะด้านการดำรงชีพและชีวิตความเป็นอยู่ของประชาชนนอกจากจะมีการประกอบอาชีพเพื่อเป็นการเลี้ยงตัวเองและครอบครัวแล้วยังมีสิ่งทีถือว่าเป็นภาระหนักคืออาหารเพื่อบริโภคประจำวันจึงจำเป็นอย่างยิ่งที่มนุษย์เราจะต้องสร้างขึ้นหรือหามาทดแทนโดยวิธีการต่างๆ เพื่อการอยู่รอด

กล้วยเป็นพืชล้มลุกที่คนไทยรู้จักกันดี มักปลูกกันแพร่หลายทั่วทุกภูมิภาคของประเทศไทย เนื่องจากมีสภาพภูมิอากาศที่เหมาะสม ปลูกง่าย ให้ผลผลิตเร็วและสามารถนำทุกส่วนของกล้วยมาใช้ประโยชน์ได้ตั้งแต่ใบ กาบ หัวปลี และผลทั้งในรูปของอาหารไม่ใช่อาหารพิธีกรรมต่างๆในชีวิตประจำวันและใช้เป็นยารักษาโรคปัจจุบันกล้วยที่นิยมปลูกเพื่อเป็นการค้าในประเทศไทยมีอยู่3ชนิดคือกล้วยน้ำว้ากล้วยไข่และกล้วยหอมโดยกล้วยแต่ละชนิดจะอุดมไปด้วยคุณค่าทางโภชนาการหากรับประทานเป็นประจำจะส่งผลให้เกิดประโยชน์ต่อร่างกายทั้งนี้นอกจากการรับประทานผลสุกของกล้วยหรือนำมาประกอบอาหารแล้ว ยังสามารถนำมาแปรรูปเป็น ผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่น กล้วยฉาบ กล้วยตาก กล้วยอบเนย ทอฟฟี่ แป้งกล้วยและกล้วยในน้ำเชื่อมบรรจุกระป๋องเป็นต้นเพื่อช่วยป้องกันกล้วยสดล้นตลาดทำให้สามารถยกระดับราคาผลผลิตให้ตกต่ำช่วยยืดอายุการเก็บรักษาส่งเสริมให้ผู้ประกอบการสร้างผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ๆที่มีคุณภาพออกสู่ตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ ส่งผลให้สามารถเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร และสร้างรายได้มูลค่าสูงให้กับประเทศ

2. จุดประสงค์การเรียนรู้

- 2.1. อธิบายความสำคัญในการประกอบอาชีพการทำกล้วยอบเนย
- 2.2 อธิบายวัสดุ อุปกรณ์และเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม
- 2.3 อธิบายขั้นตอนการทำกล้วยอบเนยได้
- 2.4 ปฏิบัติการทำกล้วยอบเนยได้
- 2.5 คิดต้นทุน กำไรจากการทำกล้วยอบเนยได้
- 2.6 อธิบายช่องทางการจัดการตลาดการทำกล้วยอบเนยได้

3.กลุ่มเป้าหมาย

- ประชาชนทั่วไป

4. ระยะเวลา

- รวม 5 ชั่วโมง
- ทฤษฎี 1 ชั่วโมง
- ปฏิบัติ 4 ชั่วโมง

5. เนื้อหาหลักสูตร

- 5.1 ความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำกล้วยอบเนย
- 5.2 วัตถุประสงค์การทำกล้วยอบเนยและการเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม
- 5.3 ขั้นตอนการทำกล้วยอบเนย
- 5.4 การปฏิบัติการทำกล้วยอบเนย
- 5.5 การคิดต้นทุน กำไร
- 5.6 ช่องทางการจัดการตลาดการทำกล้วยอบเนย

6. การจัดการเรียนรู้

การบรรยายให้ความรู้ การสาธิต การลงมือปฏิบัติ การอภิปรายแลกเปลี่ยนประสบการณ์การเรียนรู้

7. สื่อการเรียนรู้

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

8. การวัดและประเมินผล

ประเมินความรู้ภาคทฤษฎี และภาคปฏิบัติจากการสอบถาม แบบทดสอบ การสังเกต การมีส่วนร่วม และจากชิ้นงาน/ผลงาน

9. การจบหลักสูตร

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

10. เอกสารหลักฐานการศึกษา

ใบสำคัญผู้ผ่านการฝึกอบรม แบบ กศ.ตน.11 ออกโดยสถานศึกษา

11. การเทียบโอนผลการเรียน

เทียบโอนเป็นรายวิชาเข้าสู่หลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน โดยพิจารณาจากจำนวนชั่วโมง และความสอดคล้องกับมาตรฐานการเรียนรู้และตัวชี้วัดตามหลักสูตรสถานศึกษา รายวิชาเลือก สาระการประกอบอาชีพไม่น้อยกว่าร้อยละ 60

ลงชื่อ.....ผู้เขียนหลักสูตร
(.....)

ลงชื่อ.....ผู้เห็นชอบหลักสูตร
(.....)
เจ้าหน้าที่งานเพื่อการพัฒนาตนเอง

ลงชื่อ.....ผู้เห็นชอบหลักสูตร
(.....)
กรรมการสถานศึกษา

ลงชื่อ.....อนุมัติหลักสูตร
(.....)
ผู้อำนวยการ สกร.ระดับอำเภอ.....

แผนการจัดกระบวนการเรียนรู้หลักสูตรการทำกล้วยอบเนย จำนวน 5 ชั่วโมง

เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	การจัดกระบวนการเรียนรู้	สื่อการเรียนรู้	วัดและประเมินผล	ชั่วโมง	
						ทฤษฎี	ปฏิบัติ
1. ความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำกล้วยอบเนย	1.อธิบายความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำกล้วยอบเนย	1. ความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำกล้วยอบเนย	วิทยากรอธิบายความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำกล้วยอบเนย	1. ใบความรู้ เรื่อง ความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำกล้วยอบเนย 2. สื่อออนไลน์	สังเกตความสนใจ ซักถามการมีส่วนร่วม ชิ้นงาน/ผลงาน ประเมินผลงาน ผู้เรียน โดยใช้ใบงาน ที่กำหนด	10 นาที	
2. วัสดุอุปกรณ์และการเลือกใช้	2. อธิบายวัสดุ อุปกรณ์ และเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม	2. วัสดุ อุปกรณ์ และการเลือกใช้	1. วิทยากรอธิบายอุปกรณ์ในการทำกล้วยอบเนย 2. ให้ผู้เรียนเลือกใช้วัสดุอุปกรณ์	ตัวอย่างวัสดุอุปกรณ์ สื่อออนไลน์รูปภาพ		10 นาที	
3. ขั้นตอนการทำกล้วยอบเนย	3. อธิบายขั้นตอนการทำกล้วยอบเนยได้	3. ขั้นตอนการทำกล้วยอบเนย	1. วิทยากรอธิบายขั้นตอนการทำกล้วยอบเนย 2. ให้ผู้เรียนแลกเปลี่ยนเรียนรู้ขั้นตอนการทำกล้วยอบเนย	1. ใบความรู้ เรื่องการทำกล้วยอบเนย 2. สื่อออนไลน์ 3. วัสดุ อุปกรณ์ของจริง		20 นาที	

แผนการจัดกระบวนการเรียนรู้หลักสูตรการทำกล้วยอบเนย จำนวน 5 ชั่วโมง

เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	การจัดกระบวนการเรียนรู้	สื่อการเรียนรู้	วัดและประเมินผล	ชั่วโมง	
						ทฤษฎี	ปฏิบัติ
4. การปฏิบัติการ การทำกล้วยอบเนย	4. สามารถปฏิบัติการทำกล้วย อบเนยได้	4. การปฏิบัติการทำ กล้วยอบเนย	วิทยากรบรรยาย/สาธิตวิธีการ การทำกล้วยอบเนยและผู้เรียนลงมือ ปฏิบัติ วิทยากรและผู้เรียนแลกเปลี่ยน เรียนรู้การฝึกปฏิบัติ	ใบงาน การทำกล้วยอบ เนย ตัวอย่างผลิตภัณฑ์			4 ชั่วโมง
5. การคิดต้นทุน กำไร	5. คิดต้นทุน กำไรจากการ จำหน่ายผลิตภัณฑ์การแปร รูปกล้วยได้	5. การคำนวณต้นทุน กำไร	1. วิทยากรให้ความรู้เกี่ยวกับ วิธีการคิดต้นทุน กำไร 2. ให้ผู้เรียนฝึกการคิดต้นทุน กำไร	1. ใบความรู้ เรื่องการ คำนวณต้นทุนกำไร 2. ใบงาน		10 นาที	
6. ช่องทางการ จัดการการตลาด การ การทำกล้วยอบเนย	6. อธิบายช่องทางการ จัดการการตลาดการแปรรูป กล้วยได้	6. ช่องทางการตลาด การการทำกล้วยอบเนย	1. วิทยากรแจกใบความรู้ให้ผู้เรียน ศึกษา 2. วิทยากรและผู้เรียนร่วมกัน อภิปรายแลกเปลี่ยนเรียนรู้เกี่ยวกับ ช่องทางการจัดการการตลาด 3. วิทยากรให้ความรู้ช่องทางการ ขายสินค้าออนไลน์	1. ใบความรู้ เรื่อง ช่องทางการตลาด 2. สื่อออนไลน์		10 นาที	

ใบความรู้

เรื่อง ความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำกล้วยอบเนย

อาชีพ คือการทำมาหากินของมนุษย์ เป็นการแบ่งหน้าที่การทำงานของคนในสังคม และทำให้ดำรงอาชีพในสังคมได้ บุคคลที่ประกอบอาชีพจะได้ค่าตอบแทน หรือรายได้ที่จะนำไปใช้จ่ายในการดำรงชีวิต และสร้างมาตรฐานที่ดีให้แก่ครอบครัว ชุมชน และประเทศชาติ ความจำเป็นของการประกอบอาชีพมีดังนี้

1. เพื่อตนเอง การประกอบอาชีพทำให้มีรายได้มาจับจ่ายใช้สอยในชีวิต
2. เพื่อครอบครัว ทำให้สมาชิกของครอบครัวได้รับการเลี้ยงดูทำให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น
3. เพื่อชุมชน ถ้าสมาชิกในชุมชนมีอาชีพและมีรายได้ดีจะส่งผลให้สมาชิกมีความเป็นอยู่ดีขึ้น อยู่ดีกินดี ส่งผลให้ชุมชนเข้มแข็งและพัฒนาตนเองได้
4. เพื่อประเทศชาติ เพื่อประชากรของประเทศมีการประกอบอาชีพที่ดี มีรายได้ดี ทำให้มีรายได้ที่เสียภาษีให้กับรัฐบาลมีรายได้ไปใช้บริหารประเทศต่อไป

มนุษย์ไม่สามารถผลิตสิ่งต่างๆมาสนองความต้องการของตนเองได้ทุกอย่างจำต้องมีการแบ่งกันทำและเกิดความชำนาญ จึงทำให้เกิดการแบ่งงานและแบ่งอาชีพต่างๆขึ้น สาเหตุที่ต้องมีการแบ่งอาชีพมีดังนี้

1. ความรู้ความสามารถของแต่ละคนแตกต่างกัน
2. ตำแหน่งทางภูมิศาสตร์และภูมิประเทศที่แตกต่างกัน
3. ได้รับมอบหมายให้ทำหน้าที่ที่แตกต่างกัน

การแบ่งงานและอาชีพให้เกิดประโยชน์ ดังนี้

1. สามารถตอบสนองความต้องการซึ่งกันและกันได้
2. ได้ทำงานที่ตนเองถนัด
3. ทำให้เกิดการขยายตัวของธุรกิจในด้านต่างๆ

เรื่อง วัสดุ อุปกรณ์ และการเลือกใช้

ผู้เรียนควรมีความรู้ เกี่ยวกับวัสดุ อุปกรณ์ ในการทำกล้วยอบเนยเช่น กล้วยน้ำว้า เนย น้ำตาลปีบ เกลือป่น นมสด น้ำมันพืช ดังนี้



กล้วยน้ำว้า เป็นกล้วยพันธุ์หนึ่ง พัฒนามาจากลูกผสมระหว่างกล้วยปากกล้วยกับกล้วยตานี บริโภคกันอย่างแพร่หลาย ปลูกง่าย รสชาติดี



เนยหรือมาการีน เป็นไขมันสัตว์ที่ถูกนำไปผ่านกระบวนการแยกออกมาจากนํ้านมหรือครีม ส่วนใหญ่จะใช้นํ้านมจาก สัตว์ เช่น วัว ควาย แพะ หรือแกะ



น้ำตาลปีบ เป็นส่วนผสมในอาหารและขนมที่ใช้กันทั่วไปในเอเชีย ตะวันออกกลางและแอฟริกาเหนือ ซึ่งให้รสหวานเหมือนน้ำตาล ทำมาจากน้ำเลี้ยงจากวงเกสรตัวผู้หรือ"จั่น" ของพืชวงศ์ปาล์ม ในประเทศไทยส่วนใหญ่ผลิตจากวงมะพร้าว ซึ่งเรียกอีกอย่างว่าน้ำตาลมะพร้าว ส่วนน้ำตาลที่ผลิตจากวงตาลเรียกน้ำตาลโตนด ประเทศไทยมีการผลิตน้ำตาลปีบในหลายจังหวัดทางภาคกลาง เช่น เพชรบุรี และภาคใต้ เช่น สุราษฎร์ธานี



น้ำตาล (Sugar) จัดเป็นสารชีวโมเลกุลคาร์โบไฮเดรตประเภทสารให้พลังงานที่มีรสหวาน ละลายได้ดีในน้ำ นิยมนำมาใช้ประโยชน์ในหลายด้าน อาทิ ใช้ปรุงอาหาร ใช้เป็นอาหารเสริมให้แก่ร่างกาย ชนิดของน้ำตาลที่นำมาใช้ประโยชน์มาก ได้แก่ น้ำตาลซูโครส หรือ น้ำตาลทราย

น้ำตาลทรายขาว คือ น้ำตาลทรายที่ถูกนำมาผ่านกระบวนการทำให้บริสุทธิ์เพื่อลดสิ่งเจือปนในผลึกและผิวของผลึกน้ำตาล โดยกระบวนการหลักของการผลิต น้ำตาลทรายขาวคือ การเคี้ยวเพื่อตกผลึก การปั่น และการอบแห้งเพื่อลด ค่าความชื้นก่อนบรรจุกระสอบเพื่อจำหน่าย ลักษณะผลึกน้ำตาลทรายขาว มีสีอ่อนกว่า น้ำตาลทรายดิบ โดยจะเป็นสีน้ำตาลอ่อนหรือสีขาว



เกลือป่น เป็นแร่ธาตุส่วนใหญ่ประกอบด้วยโซเดียมคลอไรด์ (NaCl) สารประกอบในระดับสูงกว่าเกลือชนิดต่าง ๆ เกลือในธรรมชาติก่อตัวเป็นแร่ผลึกรู้จักกันว่า เกลือหิน หรือแฮไลต์ เกลือพบได้ในปริมาณมหาศาลในทะเลซึ่งเป็นองค์ประกอบของแร่ที่สำคัญ ในมหาสมุทร มีแร่ธาตุ 35 กรัมต่อลิตร ความเค็ม 3.5% เกลือเป็นสิ่งจำเป็นต่อชีวิตสัตว์ ความเค็มเป็นรสชาติพื้นฐานของมนุษย์ เนื้อเยื่อสัตว์บรรจุเกลือปริมาณมากกว่าเนื้อเยื่อพืช ดังนั้นอาหารของชนเผ่าเร่ร่อนที่ดำรงชีวิตในฝูงต้องการเกลือเพียงเล็กน้อย หรือไม่ต้องการเกลือเลย ขณะอาหารประเภทซีเรียลจำเป็นต้องเพิ่มเกลือ เกลือเป็นหนึ่งในเครื่องปรุงรสที่เก่าแก่ที่สุดและหาได้ง่ายที่สุด และการดองเค็มก็เป็นวิธีการถนอมอาหารที่สำคัญวิธีหนึ่ง



นมสด นมสดธรรมดาที่บรรจุในกระป๋อง ข้างฉลากระบุว่า เป็นนมโค 100% นมพร่องมันเนย (Low Fat Fresh Milk) คือนมที่สกัดแยกมันเนยออกเพียงบางส่วน ทำให้มีพลังงานต่ำ และมีปริมาณไขมันเพียงเล็กน้อย ซึ่งเป็นนมที่เหมาะสมอย่างมากสำหรับผู้สูงอายุหรือคนทั่วไป ที่มีปัญหาเรื่อง ความอ้วนหรือมีไขมันในเส้นเลือดสูง



น้ำมันพืช เป็นไขมันที่สกัดจากเมล็ดหรือจากส่วนอื่น ๆ ของพืช เหมือนกับไขมันสัตว์ ไขมันพืชเป็นไตรกลีเซอไรด์ แบบต่าง ๆ ที่ผสมกัน น้ำมันถั่วเหลือง น้ำมันผักกาดก้านขาว และน้ำมันโกโก้เป็นตัวอย่างไขมันจากเมล็ด น้ำมัน มะกอก น้ำมันปาล์ม และน้ำมันรำข้าวเป็นตัวอย่างไขมันจากส่วนอื่น ๆ



มีด เป็นเครื่องใช้สำหรับฟัน ผ่า จัก เหลา เป็นต้น ทำด้วยโลหะมีเหล็กเป็นต้น ใบมีดมีลักษณะเป็นแผ่น รูปยาวรี มีคมด้านหนึ่ง มีสันอยู่อีกด้านหนึ่ง หรือมีคมทั้ง ๒ ด้าน ปลายมีรูปร่างแหลมก็มี ป้านก็มี โคนมีดเป็นก้นรูปเตี้ยเรียวยาว แแหลมหรือเป็นแผ่นสอดติดอยู่ในด้ามซึ่งมักทำด้วยไม้หรือเขาสัตว์ มีชื่อเรียกต่าง ๆ ตามลักษณะและวัตถุประสงค์



ถาด เป็นภาชนะใส่สิ่งของ ทำด้วยโลหะ ไม้ หรือพลาสติก เป็นต้น ลักษณะเป็นทรงกลม หรือสี่เหลี่ยม เตี้ยแบน มี ขอบ



ถุงพลาสติก คือ ถุงที่ทำจากฟิล์มพลาสติก (plastic film) ขึ้นรูป ด้วยการปิดผนึกให้มีรูปร่างเป็นถุง มีช่องว่างภายในสำหรับบรรจุ ถุงพลาสติกเป็นบรรจุภัณฑ์ที่ใช้เพื่อบรรจุอาหารหลายประเภท เช่น อาหารแห้ง (dried food) อาหารแช่เยือกแข็ง (frozen food) ผลิตภัณฑ์เบเกอรี่ (bakery) เป็นต้น



กะละมัง เป็นภาชนะก้นลึก ปากกว้าง ทำด้วยพลาสติก โลหะเคลือบ เป็นต้น ใช้สำหรับใส่ของ หรือซักล้างต่าง ๆ เรียกขามโลหะเคลือบขนาดใหญ่ รูปทรงอย่างกะละมังว่า ขามกะละมัง



กระทะ ภาชนะหุงต้มปากกว้างผายออกทำด้วยโลหะ เช่น เหล็ก ทองเหลือง อะลูมิเนียม เป็นต้น มีทั้งชนิดก้นลึก ก้น ตื้น ก้นแบน ส่วนใหญ่มีหูจับ หรือด้ามจับ



ตะหลิว อุปกรณ์ครัวจำพวกกระจ่า และทัพพี ทำด้วยเหล็ก ไม้ พลาสติก เป็นต้น เป็นเครื่องมือใช้ผัดหรือทอดของในกระทะ



กระชอน เครื่องกรองของเหลว ใช้กรองกะทิ เป็นต้น เดิมสานด้วยผิวไม้ไผ่ ปัจจุบันทำด้วยอะลูมิเนียม สแตนเลส หรือพลาสติก

ผลิตภัณฑ์จากการการทำกล้วยอบเนย



กล้วยอบเนย

ใบงาน

เรื่อง ความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำกล้วยอบเนย

1. ให้ผู้เรียนบอกความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำกล้วยอบเนย

.....
.....
.....

2. ให้ผู้เรียนบอกวิธีการเลือกใช้ วัสดุ อุปกรณ์ การทำกล้วยอบเนย

.....
.....

ใบความรู้

เรื่อง ขั้นตอนการทำกล้วยอบเนยและการปฏิบัติการทำกล้วยอบเนย

ส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์กล้วยอบเนย

กล้วยน้ำหว่า/เนย/น้ำตาลปีป/นมสด/น้ำมันพืช/มีด/ถาด/ถุงพลาสติก/กะละมัง/กระทะ/ตะหลิว/กระชอน

ขั้นเตรียมการ

เตรียมวัตถุดิบ กล้วยน้ำหว่า/เนย/น้ำตาลปีป/นมสด/น้ำมันพืช

เตรียมอุปกรณ์เครื่องใช้ ได้แก่ มีด/ถาด/ถุงพลาสติก/กะละมัง/กระทะ/ตะหลิว/กระชอน

ขั้นตอนการทำกล้วยอบเนย

1. ล้างกล้วยให้สะอาด แล้วปอกเปลือกแช่ในน้ำเกลือ 5 นาที (ใช้เกลือ 2 ช้อนโต๊ะ ละลายน้ำ 1 ลิตร) จากนั้นผานเป็นชั้นๆ เท่ากันทุกชั้น วางเรียงบนถาดหรือกระด้ง ผึ่งพohมาต (ไม่แห้ง)
2. นำกล้วยที่ผานแล้วใส่ถุงพลาสติก พักไว้ 5 ชั่วโมง
3. นำกล้วยในถุงมาแยกชั้นไม่ให้กล้วยเกาะติดกัน
4. ผสมน้ำตาลปีป เนย เกลือ นมสด ผสมให้เข้ากัน อาจใส่ลงไปในภาชนะทรงสูง คนให้เข้ากัน
5. ตั้งกระทะเทน้ำมันลงไปให้ร้อน
6. ระหว่างที่รอน้ำมันให้ร้อน ให้คลุกส่วนผสมกับกล้วยเข้าด้วยกัน
7. นำกล้วยที่เตรียมเอาไว้ลงทอด พยายามคนกล้วยให้แยกชั้นออกจากกันไม่ให้ติดกันเด็ดขาด ทอดให้เหลืองแล้วตักขึ้น อย่าให้สีเข้มจะทำให้ไหม
8. นำมาผึ่งและแยกชั้นไม่ให้ติดกัน เมื่อเย็นแล้วบรรจุถุงพลาสติก หรือภาชนะปิดให้มิดชิด

ใบงาน

เรื่อง ขั้นตอนการทำกล้วยอบเนยและการปฏิบัติการทำกล้วยอบเนย

ให้ผู้เรียนบอกขั้นตอนการทำกล้วยอบเนย (พอสังเขป)

.....

.....

.....

ให้ผู้เรียนบอกขั้นตอนการทำกล้วยอบเนย ตามรูปที่กำหนดให้



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ใบความรู้

เรื่อง การคำนวณต้นทุน กำไร

การคำนวณต้นทุนเป็นส่วนหนึ่งของระบบบัญชีและการเงินของกิจการ เป็นการบันทึกการวัดผลและรายงานข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนของสินค้าของกิจการโดยทั่วไป การคำนวณต้นทุนจะใช้เวลา และลงรายละเอียดมากในกิจการที่ผลิตสินค้า แต่ไม่ได้หมายความว่ากิจการประเภทอื่น เช่น กิจการขายส่ง ขายปลีกร้านอาหาร หรือบริการต่าง ๆ ไม่มีความสำคัญในการที่ต้องคำนวณต้นทุน การคำนวณต้นทุนสามารถนำไปใช้ได้ในทุกกิจการเพราะมีความสำคัญต่อการบริหารจัดการธุรกิจ ดังนี้

1. เพื่อให้ทราบถึงต้นทุนการผลิตและต้นทุนขายของธุรกิจ
2. เพื่อสามารถนำต้นทุนทั้งหมดของกิจการมาเปรียบเทียบกับรายได้จากการขาย เพื่อจะได้ทราบว่ามีการขาดทุนในการขายสินค้า
3. เพื่อคำนวณหรือตีราคาสินค้าคงเหลือที่ขายได้ไม่หมดว่ามีมูลค่าเท่าไร
4. เพื่อใช้ในการวางแผนและควบคุมการซื้อสินค้า และจัดทำงบประมาณในการซื้อสินค้า รวมทั้ง ตีอรรถราคากับผู้ขายวัตถุดิบ
5. เพื่อใช้ในการตัดสินใจว่าสินค้าใดควรขายต่อไปและสินค้าใดควรเลิกขาย (ในกรณีที่ผู้ผลิตมีสินค้าหลายชนิด)

ต้นทุนแบ่งออกได้เป็น 2 ลักษณะ

1. ต้นทุนผันแปร คือต้นทุนที่ผันแปรตามจำนวนหน่วยที่ผลิตหรือขาย เช่น วัตถุดิบ ค่าแรงทางตรง ค่าใช้จ่ายในการผลิตทางตรง เป็นต้น
2. ต้นทุนคงที่ คือต้นทุนที่เกิดขึ้นไม่ว่ากิจการจะได้ขายสินค้าหรือไม่ ต้นทุนนี้จะไม่เปลี่ยนแปลงตามจำนวนหน่วยที่ผลิตหรือขาย เช่น เงินเดือนพนักงานหน้าร้าน ค่าเช่าร้าน ค่าเสื่อมราคา ค่าประกันภัย เป็นต้น

ดังนั้น ต้นทุนการผลิตจะประกอบไปด้วยวัตถุดิบ + ค่าแรงงาน + ค่าใช้จ่ายในการผลิต ซึ่งทั้งสามรายการนี้เป็นเพียงส่วนของการผลิตเท่านั้น หากจะคิดต้นทุนรวมของสินค้าแล้วจำเป็นต้องนำค่าใช้จ่ายในการขาย และดำเนินการมารวมด้วย เช่น เงินเดือน ค่าคอมมิชชั่นพนักงานขาย ค่าแรงพนักงานขายหน้าร้าน ค่าการตลาด (โฆษณา แผ่นพับ) ค่าเช่าสำนักงานและร้าน ค่าไฟฟ้าและน้ำประปา ค่าโทรศัพท์ ค่าน้ำมันรถ ดอกเบี้ย ค่าเช่ารถ ค่าใช้จ่าย เบ็ดเตล็ด ฯลฯ เพื่อการคำนวณต้นทุนให้ใกล้เคียงความจริง หากคำนวณแค่วัตถุดิบค่า แรงงาน และค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ก็อาจทำให้ได้ต้นทุนสินค้าที่น้อยกว่าความเป็นจริงและมีผลทำให้ ตั้ราคาขายที่ต่ำไป อาจทำให้ขาดทุนได้

การคำนวณแบบง่ายเหมาะสำหรับผู้ประกอบการรายเล็กที่มีสินค้าหรือผลิตภัณฑ์น้อยชนิด อาจขายเพียง น้ำพริก หรือขนมพุกก็ได้ ซึ่งเหมาะกับการคำนวณสินค้าประเภท OTOP ที่มีความชัดเจนในเรื่องการใช้วัตถุดิบ ค่าแรงงานต่อการอบ การผลิตและไม่มีการเก็บสต็อกวัตถุดิบไว้ การคำนวณจำเป็นต้องคิดเพื่อให้ทราบถึงต้นทุนผลิตต่อ หน่วย และนำต้นทุนผลิตไปรวมกับค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ เพื่อให้ทราบถึงต้นทุนรวมของสินค้าอีกครั้งหนึ่ง

ความหมายการลงทุน คือ การนำเงินที่เก็บสะสมไปสร้างผลตอบแทนที่สูงกว่าการออม โดยการลงทุนในพันธบัตร รัฐบาล หรือหลักทรัพย์ต่าง ๆ ซึ่งจะมี ความเสี่ยง ที่สูงขึ้น

การลงทุนส่วนบุคคล

ทำไมบุคคลจึงต้องลงทุน (Why Invest) โดยปกติรายได้ที่บุคคลได้รับจะถูกจัดสรรออกไปเป็น 2 ด้านใหญ่ๆ คือ ส่วนหนึ่งเพื่อใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน และอีกส่วนหนึ่งเก็บออมไว้สำหรับใช้จ่ายในวันข้างหน้า

การใช้จ่ายเป็นสิ่งจำเป็นในชีวิตประจำวันของบุคคลเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ แต่ถ้าสามารถจัดสรรค่าใช้จ่ายอย่างเหมาะสมให้มีเงินเหลือใช้ ก็จะเป็นประโยชน์ที่จะมีเงินออมเก็บไว้สำหรับความจำเป็นในวันข้างหน้าได้มากขึ้น การที่คนเราเก็บออมก็เพราะได้เปรียบเทียบแล้วว่า เงินที่เก็บออมไว้เพื่อใช้จ่ายในวันข้างหน้าจะให้ประโยชน์คุณค่าหรือความพอใจสูงสุดแก่เขามากกว่าจะเอามาใช้เสียในวันนี้

ทำอย่างไรจึงจะให้เงินออมที่อุทิศสำหรับสะสมไว้เพิ่มพูนค่าและก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่เจ้าของสิ่งสำคัญๆ คือ คนเราต้องรู้จัก "การลงทุน" (Investments) การลงทุนเป็นการนำเอาทรัพย์สินที่บุคคลมีอยู่ไปดำเนินการในทางที่ก่อให้เกิดประโยชน์ ซึ่งจะให้ผลตอบแทนกลับคืนมาในช่วงเวลานั้น

การลงทุนทางการเงิน (Financial investments)

หมายถึง การที่ผู้ลงทุนนำเงินที่มีอยู่ไปซื้อหลักทรัพย์ต่าง ๆ ซึ่งหลักทรัพย์ดังกล่าวก่อให้เกิดรายได้กับผู้ลงทุนนั้น ซึ่งการลงทุนทางการเงินโดยทั่วไปมักจะทำผ่านกลไกของตลาดการเงิน

วัตถุประสงค์ของการลงทุนทางการเงิน เพื่อจะได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนในรูปแบบของดอกเบี้ย (Interest) เงินปันผล (Dividend) กำไรจากการซื้อขายหุ้น (Capital gain) และสิทธิพิเศษอื่น ๆ กล่าวโดยสรุปก็คือมุ่งผลตอบแทนจากการใช้ทุนในรูปแบบของผลตอบแทนทางการเงิน (Monetary return) นั่นเอง

เงินเพื่อการลงทุนได้มาจากไหน (Money For investing)

เงินสำหรับนำมาลงทุนได้มาจากแหล่งใด หรือมีทางที่จะได้มาอย่างไรถ้าบุคคลได้มีการวางแผนจัดการเรื่องการเงินของตนอย่างมีประสิทธิภาพแล้ว ก็จะมีทางให้ได้เงินก้อนหนึ่งเพื่อการลงทุนได้เสมอ บุคคลมีโอกาสได้เงินมาจาก

1. การรู้จักทำงบประมาณ (Using budgets) เราสามารถควบคุมการใช้จ่ายให้อยู่ในขอบเขตของเงินงบประมาณที่กำหนด ก็จะทำให้มีเงินออมเหลืออยู่จริงตามที่คาดคะเนไว้ ซึ่งเงินออมส่วนนี้สามารถนำไปลงทุนหาผลประโยชน์ได้

2. การออมโดยวิธีบังคับ (Forced saving) ตามหลักของการจ่ายเงินเดือนซึ่งธุรกิจได้มีการหักเงินสะสม หรือเงินสำรองเลี้ยงชีพของพนักงานไว้ เงินออมส่วนนี้เป็นของลูกจ้างพนักงาน แต่ยังคงไม่ได้จนกว่าจะทำตามเงื่อนไขที่กำหนด ธุรกิจจะนำเงินสดดังกล่าวไปให้สถาบันการเงินหรือบุคคลที่สามเป็นผู้ดูแลหาผลประโยชน์ให้ขงตามข้อกำหนด และจะจ่ายคืนแก่เจ้าของผู้มีสิทธิได้รับเมื่อถึงเวลา เงินออมโดยวิธีบังคับจึงเป็นเงินลงทุนทางหนึ่งของบุคคลเพียงแต่เขาไม่ได้เป็นผู้ลงทุนเอง โดยตรงแต่สถาบันนายจ้างเป็นผู้ลงทุนแทนให้

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

4. การประหยัดรายได้พิเศษ (Save the nonroutine incomes) บางครั้งคนเราก็มักจะได้รับรายพิเศษเข้ามา บ้าง เช่น การไปทำงานพิเศษมีรายได้หรือขายของเก่า ที่ไม่ใช่แล้ว หรือญาติผู้ใหญ่ได้ให้เงินเป็นของขวัญรางวัล ซึ่งเงินเหล่านี้ยังไม่มี ความจำเป็นที่จะต้องรีบใช้จ่ายแต่ประการใด ดังนั้นถ้าสามารถเก็บออมไว้ก็จะนำไปหาผลประโยชน์ ได้มาก

ผลตอบแทนจากการลงทุน (Return from investing)

การลงทุนมีความสัมพันธ์กับด้านผลตอบแทน (Returns) และความเสี่ยง (Risks) การที่คนเราลงทุนก็เพราะ เราคาดหวังจะได้รับผลตอบแทนเท่านั้นเท่านั้น แต่บางครั้งไม่เป็นไปตามที่คาดหมาย จึงต้องอยู่ภายใต้ความเสี่ยงที่อาจ เกิดขึ้นได้ด้วย ผลตอบแทนจากการลงทุน มีหลายรูปแบบได้แก่

ก. รายได้ตามปกติ (Current income) รายได้ตามปกติได้แก่ ดอกเบี้ยหรือเงินปันผลในกรณีที่บุคคลซื้อ พันธบัตรหรือลงทุนในหุ้นต่าง ๆ ซึ่งกำหนดเวลาจะได้รับดอกเบี้ยหรือเงินปันผลตามที่บริษัทระบุไว้

ข. กำไรจากการซื้อขายหุ้น (Capital gains) ในกรณีของหุ้นสามัญที่บุคคลลงทุนซื้อไว้มีราคาสูงขึ้น ซึ่งเมื่อขาย ออกไปแล้วจะได้กำไร

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

ง. ผลตอบแทนอื่น ๆ (Others) เช่นการซื้อหุ้นสามัญก็จะมีสิทธิในหารออกกเสี่ยงเลือกคณะกรรมการของ บริษัท และถ้าถือหุ้นไว้มากก็จะมีโอกาสจะได้รับเลือกเป็นผู้บริหารซึ่งสามารถกำหนดนโยบายของบริษัทได้ หรือสิทธิ ในการซื้อหุ้นใหม่ได้ในราคาพิเศษ เป็นต้น

ใบความรู้

ให้ผู้เรียนคิดต้นทุน กำไร การผลิต และค่าใช้จ่ายในการทำกล้วยอบเนย

วัน เดือน ปี	รายการ	จำนวนสิ่งของ	จำนวนเงิน (บาท)	หมายเหตุ
	1. กล้วยน้ำหว่า	1 หวี	25	การกำหนดราคาขาย คิดจากต้นทุน + กำไรที่ต้องการ
	2. เนยหรือมาการีน	500 กรัม	30	
	3. นมสด	140 มิลลิลิตร	15	
	4. น้ำตาลปีป	1 ถูง (500 กรัม)	29	
	5. น้ำมันพืช	1 ขวด	68	
	รายได้	ได้ทั้งหมด 550 กรัม แบ่งขายได้ 11 ถูง ถูงละ 25 บาท (50 กรัม) ทั้งหมด 275 บาท	167 บาท	กำไร 108 บาท

การกำหนดราคาขายต่อหน่วย ดังนี้

1. กำหนดกำไรที่ต้องการได้จากต้นทุน X (กำไรที่ต้องการหารด้วย 100)

ตัวอย่างเช่น

ขาย 275 จากต้นทุน 167 บาท ต้องการกำไรร้อยละ 65

ดังนั้น กำไรที่ต้องการ = 167×65 หาร 100 = 108

2. การกำหนดราคาขายต่อหน่วย ได้มาจากต้นทุน + กำไร หารด้วยจำนวนหน่วย

ตัวอย่าง

ทำกล้วยอบเนย 11 ถูง จากต้นทุน 167 บาท และกำไรที่ต้องการ 108 บาท

ฉะนั้น ราคาขายต่อชิ้น = 167 บาท + 108 บาท หารด้วย 11 ชิ้น = 25 บาท

หมายเหตุ

การกำหนดกำไรที่ต้องการขึ้นอยู่กับสิ่งเหล่านี้ด้วย เช่น ราคาตลาด ลักษณะของสินค้าและบริการ เป็นสินค้าหายาก เป็นสินค้าเฉพาะกลุ่ม หรือมีฤดูกาลเข้ามาเกี่ยวข้องก็สามารถที่จะกำหนดกำไรที่ต้องการสูงได้ การตั้งราคาให้สามารถแข่งขันได้นั้นต้องอยู่บนพื้นฐานความสมดุลระหว่างความพึงพอใจของผู้ซื้อและผู้ขายด้วย ถ้าสินค้าโดยทั่วไปมีขายกันแพร่หลาย มีคู่แข่งมากก็ต้องกำหนดกำไรน้อยลงไป

ใบงาน
การคิดต้นทุน กำไร

ผู้เรียน/กลุ่ม.....

เรื่อง.....

วัน เดือน ปี	รายการ	จำนวนสิ่งของ	จำนวนเงิน (บาท)	หมายเหตุ
	ค่าใช้จ่าย (ต้นทุน)			1. ให้กำหนดกำไรที่ ต้องการเป็นร้อยละก่อน 2. แล้วคำนวณหาราคาต่อ หน่วยจึงจะทราบรายได้ 3. นำรายได้ที่ได้มาใส่ ตารางนี้
	รวมค่าใช้จ่าย			
	รายได้จากการขาย			
	รวมรายได้			

กำไรที่ต้องการ = ต้นทุน \times (ร้อยละของกำไรที่ต้องการหารด้วย 100)

กำหนดราคาขายต่อหน่วย = ต้นทุน + กำไร = จำนวนหน่วย

ใบความรู้

เรื่อง ช่องทางการตลาด

ความหมายของการตลาด

การตลาดคือการกระทำกิจกรรมต่างๆในทางธุรกิจที่มีผลให้เกิดการนำสินค้าหรือบริการจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคหรือผู้ใช้บริการนั้นๆ ได้รับความพึงพอใจ ขณะเดียวกัน ก็บรรลุวัตถุประสงค์ของกิจการ

องค์ประกอบของการตลาด

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

ตลาดตามความหมายของบุคคลทั่วไป

ตลาด หมายถึง สถานที่ ที่เป็นศูนย์กลางในการแลกเปลี่ยน สถานที่ที่ผู้ซื้อผู้ขายจะไปตกลงซื้อขายสินค้ากัน ตลาดตามความหมายของนักธุรกิจหรือนักการตลาด

ตลาด คือ บุคคล หน่วยงาน องค์กรที่มีความคิดที่จะซื้อสินค้า มีอำนาจซื้อ และมีความเต็มใจที่จะซื้อสินค้าหรือบริการ

ความสำคัญของการตลาด

การตลาดมีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาคุณภาพชีวิต และยกระดับความเป็นอยู่ของมนุษย์ ในสังคม ทำให้เกิดการพึ่งพาอาศัยกันอย่างเป็นระบบในสังคมมนุษย์แต่ละคน สามารถประกอบ อาชีพที่ ตนเองถนัดและได้ใช้ความรู้ความสามารถของแต่ละบุคคลได้ อย่างเต็มกำลังความสามารถ และการตลาดมีบทบาทอย่างใหญ่หลวงต่อความเจริญเติบโต และพัฒนาการทางเศรษฐกิจของ ประเทศ เนื่องจากการตลาดเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดการวิจัย และพัฒนาหาสิ่งแปลกใหม่ มาสนองความ ต้องการของตลาดและสังคม ทำให้ผู้บริโภคมีโอกาส เลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่ต้องการได้หลายทางและ ผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองความต้องการ สร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภค จึงมีผลทำให้เกิด การจ้างงาน เกิดรายได้กับแรงงาน และธุรกิจ ทำให้ประชาชน มีกำลังการซื้อ และสามารถสนอง ความต้องการในการ บริโภค ซึ่งทำให้มาตรฐานการครองชีพของบุคคลในสังคมมีระดับสูงขึ้นและมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นธุรกิจขายของออนไลน์ข้างหอมหวานไม่ว่าคุณจะเป็นใครมีอาชีพหลักอยู่แล้วหรืออยากทำเป็นอาชีพเสริมจะอยู่ในแวดวงไหนก็ตามต่างก็อยากมีโอกาสลองหาทุนทำธุรกิจค้าขายออนไลน์ให้ได้สักครั้งเพราะต่างเห็นข้อดีของการขายที่แทบไม่ต้องเสียเงินลงทุนไม่ต้องเสียค่าเช่าพื้นที่ตั้งของ ซื้อง่ายขายหมดเร็ว หรือจะด้วยเหตุผลใดก็ตาม อยากยื่น หนึ่งในธุรกิจร้านค้าออนไลน์นอกจากจะต้องมีข้อมูลว่าจะหาเงินทุนจากไหนดี ต้องมาดู Checklist ที่ควรมีต่อไปนี้



ซื้อร้านต้องปิ้ง

ตั้งแต่คิดเริ่มต้นจะเปิดร้านค้าออนไลน์แล้ว คุณควรที่จะมีชื่อร้านที่สื่อถึงสินค้าที่คุณต้องการจะขายอยู่ในใจไว้บ้างอยู่แล้ว ถูกไหมครับ หลักการตั้งชื่อร้านไม่ได้มีอะไรซับซ้อน คือ ต้องอ่านง่าย สั้นกระชับ ฟังแล้วติดหู ตั้งแต่ครั้งแรก นอกจากนี้ควรตั้งชื่อร้านให้มีความเกี่ยวข้องกับสินค้าที่คุณต้องการขายในร้านด้วย เช่น ร้านขายกระเป๋าผ้า ก็ ควรมีคำว่า Bag หรือ Clutch อยู่ในชื่อร้าน แบบนี้เป็นต้น

ช่องทางการชำระเงินยิ่งเยอะยิ่งดี

เทคนิคสำคัญอีกอย่างที่จะช่วยทำให้การขายของออนไลน์ของคุณมียอดขายเพิ่มมากขึ้น นั่นคือการมีช่องทางการชำระเงินให้ลูกค้าได้เลือกหลายช่องทาง เราเรียกว่า การชำระเงินผ่านอินเทอร์เน็ต (Internet Payment) ซึ่งมีหลากหลายวิธีด้วยกัน ดังนี้

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

2. การชำระเงินผ่านบัตรเครดิตบนเว็บไซต์ของร้านค้า การชำระเงินด้วยวิธีนี้ใช้ได้กรณีที่ลูกค้ามีหน้าร้านในเว็บไซต์เท่านั้น

โดยจะมีหน้าชำระเงินให้กรอกรายละเอียดบัตรเครดิต/เดบิต

1. การชำระผ่านเว็บไซต์ของร้านค้าออนไลน์ด้วย e-Money วิธีการนี้คุณต้องมีแอปพลิเคชัน e-Money จากนั้นเติมเงินเข้าบัญชีให้เพียงพอก่อนจึงจะชำระเงินได้ ผู้ให้บริการ e-Money ที่เรารู้จักก็อย่างเช่น TrueMoney, Rabbit LinePay, Smart Purse หรือ mPay เป็นต้น

2. การชำระเงินผ่าน Paypal ด้วยบัตรเครดิต วิธีนี้เป็นที่นิยมเพิ่มมากขึ้นสำหรับผู้ขายของออนไลน์และไม่มีเว็บไซต์หน้าร้าน การชำระเงินด้วยวิธีนี้เห็นได้จากร้านค้าใน IG และใน Facebook เป็นส่วนใหญ่ เป็นการชำระเงินด้วยบัตรเครดิต ซึ่งเมื่อลูกค้าตกลงซื้อสินค้ากับเจ้าของร้านแล้วจะทำการชำระเงิน ทางร้านค้าจะส่ง Link PayPal เพื่อให้ลูกค้ากดเข้าไปกรอกรายละเอียดบัตรเครดิต เพื่อทำการชำระสินค้า

จะเห็นว่า การที่คุณมีช่องทางการชำระเงินที่หลากหลาย ยิ่งเพิ่มความสะดวกสบายให้กับลูกค้าในการเลือกชำระเงิน ทำให้ง่ายต่อการตัดสินใจซื้อยิ่งขึ้นด้วย

เงินทุนหมุนเวียน

หลายคนเข้าใจผิด คิดว่าการเปิดร้านค้าออนไลน์ไม่ต้องใช้เงินลงทุนอะไรเลย แต่ถ้าคุณต้องสต็อกสินค้า นั้นหมายความว่า คุณต้องมีเงินทุนแล้ว ดังนั้น หากใครอยากเปิดร้านขายสินค้า หรืออยากขายเสื้อผ้าแต่ไม่มีทุน อย่ารอช้า รีบศึกษาวิธีหาเงินลงทุน ทั้งในช่วงเริ่มต้นกิจการ และทุนหมุนเวียนในการจัดการเติมสต็อกสินค้า หรือค่าใช้จ่าย อื่น ๆ ก็ตาม นอกจากนี้ หากคุณขายของผ่านช่องทางเว็บไซต์ หรือมีหน้าร้านบนโซเชียล เน็ตเวิร์กอย่าง เฟสบุ๊ก อินสตาแกรม หรือไลน์ ก็ควรทำการตลาดเพื่อโปรโมตร้านค้าออนไลน์ของคุณด้วย เป็นต้น รวมไปถึงไม่น้อย ๆ โดยในช่วงเริ่มต้นแบบนี้ คุณจึงต้องมีเงินทุนไว้หมุนเวียน และสำรองจ่ายไว้ด้วย

มีแผนการขายและการตลาดที่รัดกุม

ถ้าคุณคิดว่าขายของออนไลน์ไม่ต้องทำการตลาด ไม่ต้องวางแผนการขายใด ๆ นั้นหมายความว่า คุณกำลังไปผิดทางแล้วครับ อันดับแรกเลย คุณควรมีความชัดเจนในสินค้าที่ขาย เพื่อให้การวางแผนการตลาดง่ายขึ้น เพราะบางคนจับทุกอย่างขายย่ำรวมกันหมดเลย เช่น ขายทั้งเสื้อผ้า อุปกรณ์ไอทีก็ขาย เครื่องเขียนก็ขาย อยู่ในช่องทางเดียวกัน ลูกค้าก็จะงงว่านี่เว็บไซต์หรือเพจจับจ่ายหรือเปล่า ฉะนั้นคุณจำเป็นต้องมีจุดยืนของสินค้า จากนั้นให้วางแผน การตลาดดังนี้

- 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 เพื่อซัพพอร์ต ในขณะที่หลายคนอาจจะเลือกโพสหรือขายของในช่องทางใดช่องทางหนึ่งเท่านั้นก็ได้ ซึ่งแต่ละช่องทางก็จะมีการตลาดที่แตกต่างกันไป เหมาะกับผู้ขายของออนไลน์ที่ทำคนเดียว เพราะจะสะดวกในการบริหารจัดการ โดยที่ช่องทางการขายมีดังนี้

- Facebook ช่องทางนี้ถือว่าได้รับความนิยมมากที่สุด เพราะมีผู้ใช้งานมากที่สุด กลุ่มลูกค้าจะมีวงกว้างและมีปริมาณมาก ง่ายต่อการทำการตลาดผ่าน Facebook Ads มีเงินตั้งต้นเพียง 100 บาท คุณก็สามารถ Boost Post หรือซื้อ Page Like AD ได้แล้ว ทำให้ลูกค้ารู้จักเรามากขึ้นด้วย ขั้นตอนก็ง่ายแสนง่าย ซื้อแอดได้ด้วย ตัวเองผ่านโทรศัพท์มือถือ โดยการตั้งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่คุณต้องการเลือกเวลาและใส่จำนวนเงินโดย Facebook จะหักเงินค่าโฆษณาจากบัตรเครดิตหรือบัตรเครดิตที่คุณลงทะเบียนไว้ นอกจากนี้ยังมีเทคนิคการขายหลายแบบที่สามารถนำไปใช้เพิ่มยอดขายได้ เช่น การ Live ขายสินค้า หรือเพิ่มความน่าสนใจให้กับ สินค้าด้วยการเขียนแคปชั่นที่สื่อสารได้ชัดเจน กระชับ โดนใจ และเป็นคำที่อยู่ในกระแส เป็นต้น

ตัวอย่างการขายของออนไลน์ผ่านช่องทางเฟซบุ๊กที่ประสบความสำเร็จ คือ ร้านอาหารตากแห้ง จ. สตูล ของบังฮาซัน ซึ่งเกาะกระแส Live สดขายของจนฮิตและมียอดขายถล่มทลายชั่วข้ามคืน เรียกได้ว่า บังฮาซัน เป็น 1 ในสุดยอดเป็น พ่อค้ายุค 4.0 ที่ช่วยสร้างรายได้ให้กับชุมชน ด้วยการนำอาหารทะเลตากแห้งมาขาย ซึ่งเทคนิคของเขาก็คือการสร้าง สตอรี่ให้ทั้งกับตัวสินค้า และตัวของเขาเอง เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า นอกจากสตอรี่แล้วยังมีเรื่องเทคนิคการขาย โดยบังฮาซันจะไลฟ์ขายของออนไลน์ทุกวันด้วยสำเนียงที่เป็นเอกลักษณ์ จนมีคนแชร์วิดีโอในเฟซบุ๊กต่อจน เกิดเป็นไวรัลขึ้นมา

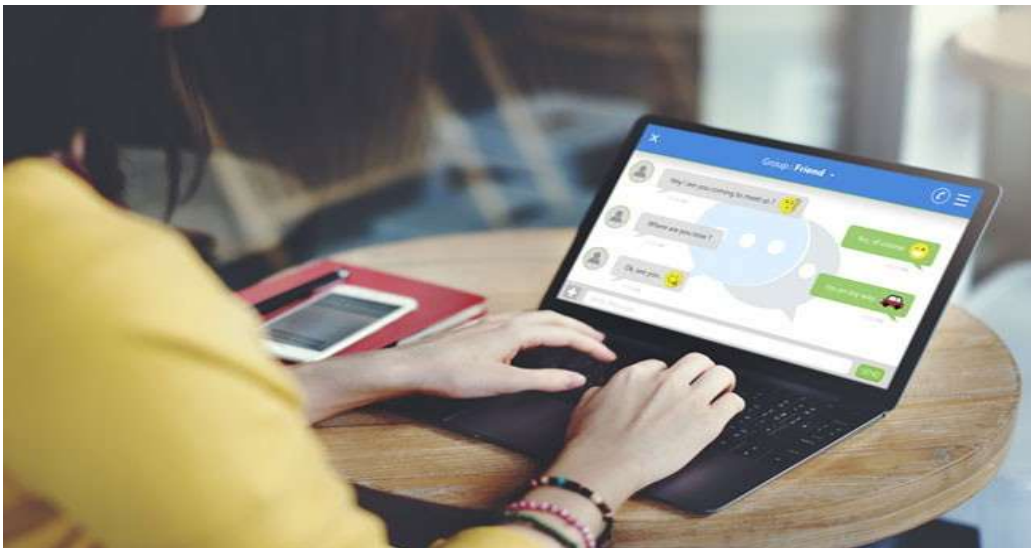
จากกรณีศึกษา ของ "บังฮาซัน" จะเห็นว่า การสร้างคาแรคเตอร์ให้เพจของตัวเองเป็นที่จดจำ เป็นสิ่งที่เพจร้านอาหารทะเลตากแห้ง จ. สตูล นำมาใช้ ผ่านการ Live ขายของออนไลน์แบบเรียลไทม์ แต่มีสคริปต์ที่ชัดเจนเพื่อให้แฟนเพจเข้าถึงได้ ถ่ายทำจากกล้องมือถือธรรมดาตัวเอง แต่สร้างจุดแข็งให้กับสินค้าแบบจริงจัง เช่น ขายอาหารทะเลแห้ง ก็ต้องทราบทุกขั้นตอนการผลิต เพื่อสามารถตอบคำถามลูกค้าได้ และสร้างความน่าเชื่อถือให้กับแบรนด์ นั่นเองแน่นอนว่า ไม่ใช่ทุกคนที่จะประสบความสำเร็จชั่วข้ามคืนแบบบังฮาซัน คุณต้องอาศัยความอดทน ลองผิดลอง ถูก และจริงใจกับลูกค้า หากทำได้ หนทางแห่งความสำเร็จก็ไม่ไกลเกินเอื้อมครับ

- Instagram ยังคงเป็นช่องทางที่ได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้นเรื่อย ๆ โดยอินสตาแกรมเน้นกลุ่มคนฮิป ๆ ที่ถ่ายรูปต้องสวย แสบแสบก็ต้องมี ฉะนั้นถ้าคุณเลือกช่องทางนี้เพื่อขายสินค้า ควรต้องมีทักษะการถ่ายภาพใน ระดับหนึ่ง และควรมี Follower อยู่จำนวนหนึ่งบางคนประสบความสำเร็จจากการขายของในอินสตาแกรมจนต่อยอดไปมีหน้าร้านรับลูกค้าเลยก็มีให้เห็นเยอะทีเดียว

- Line ร้านค้าออนไลน์ส่วนใหญ่นิยมมี Line@ ไว้สนทนาซื้อขายสินค้ากับลูกค้าแบบตัวต่อตัว เพราะมีความเป็นส่วนตัวและสะดวกในการคุยตอบคำถามเรื่องสินค้า ช่วงเริ่มต้นคุณอาจเลือกใช้แบบฟรี ที่สามารถตอบ

ข้อความได้ 1,000 ข้อความ แล้วค่อยขยับเป็นแพ็คเกจ Starter ที่มีผู้ติดตามได้ถึง 200 คน ราคาต่อเดือน อยู่ที่เดือนละ 200 บาท เป็นต้น โดยคุณสามารถโพสต์สินค้าได้ในหน้า Timeline

- Twitter ในสมัยก่อนเป็นช่องทางของวัยใส สายเกาหลีโดยเฉพาะ ช่องทางโซเชียลขายของออนไลน์ช่องทางใหม่นี้ มักเน้นไปที่สายดิ่งเกาหลีจ้า แต่ทราบไหมว่า ปัจจุบันมีผู้หันมาเล่นทวิตเตอร์เพิ่มมากขึ้น และมี หลากหลายกลุ่ม หลากหลายช่วงวัย ไม่จำกัดเพียงแฟนคลับของดารานักร้องเท่านั้น การซื้อขายผ่านทวิตเตอร์นั้นเกิดขึ้นเร็วมาก ไม่ว่าจะเป็นสินค้าเกี่ยวกับกลุ่มศิลปินหรือแม้กระทั่งเครื่องสำอางและของน่ารักๆ ไปจนถึงการส่งต่อของมือสองก็เป็นที่ต้องการสูงมากในช่องทางนี้ หากคุณต้องการขายของออนไลน์ผ่านทวิตเตอร์ ข้อความของคุณต้องสั้นและกระชับมาก รู้จักติดแฮชแท็ก บอกรายละเอียดการชำระเงินและการ ติดต่อให้ครบถ้วน และส่วนใหญ่จะไปจบการขายที่ Direct Message หรือ Line



พร้อมอุทิศเวลาให้ลูกค้า

ขึ้นชื่อว่าขายของแล้วละก็สิ่งสำคัญเลยที่คุณควรมีคือ [Service Mind](#) นั่นหมายความว่า คุณควรพร้อมขายตลอดเวลา ชยันตอบคอมเมนต์ ชยันลงรีวิวสินค้า เมื่อคิดจะขายของออนไลน์แล้วจะคิดว่าเราทำงานแค่วันละ 8 ชั่วโมง เข้า 9 โมง เลิก 6 โมง เหมือนงานออฟฟิศไม่ได้ ลูกค้าส่วนใหญ่อาจมาตอนดึกหลัง 6 โมงไปแล้ว เพราะเป็นเวลาที่เขาสะดวกหลังเลิกงาน แต่คุณก็ควรมีกำหนดเวลาในการตอบด้วยเช่นกัน เช่น ตอบไม่เกินสี่ทุ่ม เริ่มตอบตั้งแต่ 8 โมงเช้า เป็นต้น หรือตอบเกินเวลาในกรณีฉุกเฉินจริงๆ เพื่อให้เราเองได้มีเวลาพักผ่อน และเป็นการกำหนดเวลาให้ลูกค้าไปในตัว

ใบงาน
เรื่อง ช่องทางการตลาด

ให้ผู้เรียนวางแผนการตลาดในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากการทำกล้วยอบเนย

.....

.....

.....

.....

แบบวัดและประเมินผลการทำกลยุทธ์ยอบเนย

ประเด็นที่เกี่ยวข้อง

ความรู้ความเข้าใจในเนื้อหาสาระ (20)

- ทดสอบความรู้ความเข้าใจ
- สอบถามความรู้ความเข้าใจ

ทักษะการปฏิบัติ (40)

- สังเกตการปฏิบัติในระหว่างการเรียนรู้ การจัดกิจกรรม
- ประเมินโดยให้สาธิต
- แสดงขั้นตอนวิธีการปฏิบัติ
- ประเมินจากกระบวนการมีส่วนร่วม (ร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมแก้ปัญหา)

คุณภาพของผลงาน ผลการปฏิบัติ (40)

- สังเกตผลงาน
- ตรวจสอบผลงาน
- มีความคิดสร้างสรรค์
- ผลการปฏิบัติว่าเป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนดหรือไม่

แบบประเมินผลงานผู้เรียน

ชื่อ - นามสกุล

หลักสูตร กลุ่ม.....

คำชี้แจง : ใ้วิทยากรประเมินผลงานของผู้เรียนตามหัวข้อที่กำหนดให้

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://bananath.wordpress.com/2013/08/29/วิธีทำกล้วยอบเนย-httpssites-google-comsitearoydeejanga-khnm-hwan/>
 - <http://www.m-group.in.th/article/บทความ/การการทำกล้วยอบเนยน้ำว่าแล.html>
- <https://www.tvpoolonline.com/content/790970>

คณะผู้จัดทำ

คณะที่ปรึกษา

1. ว่าที่พ.ต.ดำริห์ ดิยะวัฒน์	ผู้อำนวยการสำนักงาน สกร.ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์
2. นางสาวนัทธมน สกุลณมรรคา	รองผู้อำนวยการสำนักงาน สกร.ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์
3. นายประภาส โป้แล	ผู้อำนวยการ สกร. ระดับอำเภอหล่มเก่า
4. นางสาวสุวภา ตริจักร	ครูชำนาญการ
5. นางสาวทัชชกร ทาพันธ์	ครู
6. นางสาวเสาวนีย์ ยักขลา	บรรณารักษ์ปฏิบัติการ
7. นางสาวกนกกรดา กอกเชียงแสน	ครู อาสาสมัครฯ
8. นางทิพรัตน์ หล้าวงษ์	ครู อาสาสมัครฯ
9. นางสาวนุจรินทร์ กงเกียน	ครู อาสาสมัครฯ

คณะทำงาน

1. นางทิพวรรณ กองเงิน	ครู กศน.ตำบล
2. นางสาวนารีรัตน์ นันทะเกิด	ครู กศน.ตำบล
3. นางสาวสายฝน ภัคดีสอน	ครู กศน.ตำบล
4. นางสาวณัฐพร คำภีระ	ครู กศน.ตำบล
5. นางสาวนารีรัตน์ คำภา	ครู กศน.ตำบล
6. นายชัยโย กล้านรงค์	ครู กศน.ตำบล
7. นายอนุสร บัญจรอดรัมย์	ครู กศน.ตำบล
8. นางสาวนารีรัตน์ คำภา	ครู กศน.ตำบล

ผู้รวบรวมข้อมูลและจัดทำรูปเล่ม

นางพชรพร ศรีมูล	ครู กศน.ตำบล
-----------------	--------------