

หลักสูตรการเรียนรู้เพื่อการพัฒนาตนเอง

การศึกษาเพื่อพัฒนาทักษะอาชีพ

การทำแผนมซีโครงหมู แผนมเอ็นไก่

จำนวน 10 ชั่วโมง

สำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์

กรมส่งเสริมการเรียนรู้

คำนำ

ด้วยสำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์ เป็นหน่วยส่งเสริมและจัดฝึกอบรมด้านอาชีพ การทำแหนมซีโครงหมู แหนมเอ็นไก่ รวมถึงการสนับสนุนประสานงานร่วมกับภาคีเครือข่ายในการจัดกิจกรรม การเรียนรู้และการศึกษาเพื่อพัฒนาตนเองเพื่อสร้างรายได้ให้ตนเองและครอบครัว

เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการดำเนินงาน ที่เน้นเรื่องการมีอาชีพเพื่อการมีงานทำ มีรายได้ จึงได้คัดเลือกหลักสูตรการทำแหนมซีโครงหมู แหนมเอ็นไก่ เพื่อพัฒนาและต่อยอดมาจัดทำเป็นหลักสูตร เพื่อเผยแพร่ให้ประชาชนทั่วไปได้มีความรู้ ความเข้าใจ สามารถนำไปประกอบอาชีพต่อไป

ขอขอบคุณวิทยากรวิชาชีพ และคณะดำเนินงานการจัดการศึกษาเพื่อพัฒนาตนเองที่ได้ร่วมพัฒนา หลักสูตรและจัดทำแผนการเรียนรู้รวมทั้งสื่อต่างๆ ให้สำเร็จไปด้วยดี และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าหลักสูตรเล่มนี้จะเป็น ประโยชน์ต่อวิทยากรและผู้เรียนต่อไป

สำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์

กุมภาพันธ์ 2568

สารบัญ

	หน้า
คำนำ	
ความรู้เกี่ยวกับวัสดุ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการทำแหนมซี่โครงหมู แหนมเอ็นไก่	1
ความรู้พื้นฐานในการจัดการเรียนรู้ตามหลักสูตรการทำแหนมซี่โครงหมู แหนมเอ็นไก่	6
หลักสูตรการทำแหนมซี่โครงหมู แหนมเอ็นไก่	7
ความเป็นมา	7
จุดประสงค์การเรียนรู้	7
กลุ่มเป้าหมาย	8
ระยะเวลา	8
เนื้อหาหลักสูตร	8
การจัดการเรียนรู้	8
สื่อการเรียนรู้	8
การวัดและประเมินผล	8
การจบหลักสูตร	8
เอกสารหลักฐานการศึกษา	9
การเทียบโอนผลการเรียน	9
แผนการจัดกระบวนการเรียนรู้หลักสูตรการทำแหนมซี่โครงหมู แหนมเอ็นไก่	10
ใบความรู้ ความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำแหนมซี่โครงหมู แหนมเอ็นไก่	12
ใบความรู้ วัสดุอุปกรณ์และการเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม	13
ใบความรู้ ขั้นตอนการทำแหนมหมู แหนมเอ็นไก่	
และการฝึกปฏิบัติการทำแหนมซี่โครงหมู แหนมเอ็นไก่	14
ใบงาน เรื่อง ความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำแหนมซี่โครงหมู แหนมเอ็นไก่	16
ใบงาน เรื่อง แบบบันทึกขั้นตอนการทำแหนมซี่โครงหมู แหนมเอ็นไก่	
และการฝึกปฏิบัติการทำแหนมซี่โครงหมู แหนมเอ็นไก่	17
ใบความรู้ การคำนวณต้นทุน กำไร	21
ใบงาน การคิดต้นทุน กำไร	22
ใบความรู้ ช่องทางการตลาด	23
ใบงาน ช่องทางการตลาด	28
แบบวัดและประเมินผลการทำแหนมซี่โครงหมู แหนมเอ็นไก่	29
ใบงาน แบบประเมินผลงานผู้เรียน	30
บรรณานุกรม	31

หลักสูตรการทำแฮมซีโครงหมู แหนมเอ็นไก่ จำนวน 10 ชั่วโมง

ความรู้เกี่ยวกับวัสดุ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการทำแฮมซีโครงหมู แหนมเอ็นไก่

ผู้เรียนควรมีความรู้ เกี่ยวกับวัสดุ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการทำแฮมซีโครงหมู แหนมเอ็นไก่ ได้แก่ เนื้อสัตว์ กะละมัง เขียง มีด กระทียม ถู ข้าวเหนียว โดยมีวิธีการเลือกดังนี้

เนื้อสัตว์

1. หมูจัดเป็นวัตถุดิบที่ได้รับความนิยมมากที่สุดในการนำมาประกอบอาหาร ซึ่งเนื้อหมูเป็นเนื้อที่มีส่วนต่าง ๆ ให้เลือกใช้ได้หลายส่วน เช่น กระดูกซี่โครง เนื้อสันนอก ฯลฯ เนื้อหมูเป็นเนื้อที่มีความอร่อยสามารถนำมาปรุงเป็นเมนูอาหารได้หลากหลายประเภทโดยเนื้อหมูแต่ละส่วนจะมีเนื้อสัมผัสที่แตกต่างกันออกไปแต่ส่วนเองก็มีความเหมาะสมในการนำมาประกอบอาหารแตกต่างกันออกไป ดังนี้

- ซี่โครงหมูเป็นเนื้อหมูที่ได้รับความนิยมในอาหารตะวันตกและเอเชีย ซี่โครงหมู เนื้อสัตว์ และกระดูกเข้าด้วยกัน ถูกตัดเป็นชิ้นๆ ที่ใช้งานได้ เตรียมโดยการรมควัน ย่าง หรืออบ - มักจะใช้ซอส มักจะเป็นบาร์บีคิว



- สันนอก : เป็นส่วนที่เนื้อเยื่ออยู่บริเวณด้านนอกลำตัว มีไขมันในระดับหนึ่งแต่ไม่มากเกินไป มีความนุ่มอยู่ในตัว ทำอาหารได้หลากหลายเมนู เช่น สเต็กหมู หมูทอด หมูสะเต๊ะ ฯลฯ เรียกว่าทุกเมนูเลยก็ว่าได้ สำหรับส่วนนี้



2. ไก่จัดเป็นวัตถุดิบที่ได้รับความนิยมมากที่สุดในการนำมาประกอบอาหาร ซึ่งเนื้อหมูเป็นเนื้อที่มีส่วนต่าง ๆ ให้เลือกใช้ได้หลายส่วน เช่น เนื้อไก่ เอ็นไก่ ปีกไก่ ฯลฯ ไก่เป็นเนื้อที่มีความอร่อยสามารถนำมาปรุงเป็นเมนูอาหารได้หลากหลายประเภทโดยไก่แต่ละส่วนจะมีเนื้อสัมผัสที่แตกต่างกันออกไปแต่ละส่วนเองก็มีความเหมาะสมในการนำมาประกอบอาหารแตกต่างกันออกไป ดังนี้

- เอ็นไก่ เป็นส่วนที่ติดกับข้อกระดูกไก่



- ปีกไก่ สามารถแยกออกเป็น 3 ส่วน คือ ปีกบน ปีกกลาง และปีกล่าง ถ้า 3 ส่วนนี้อยู่ติดกัน เราเรียกว่า ปีกเต็ม ผู้บริโภคนิยมนำปีกไก่ไปทำเมนูอาหาร ดังนี้

- ปีกบน เนื่องจากเป็นส่วนเนื้อติดกระดูก หยิบจับกินได้ถนัดมีดมือนิยมนำไปทอด อบ หรือต้มก็ได้ เมนูยอดฮิตคือ ไก่ทอดสไตล์เกาหลี หรือใส่ลงไปต้มในน้ำซุปรุ่นฝรั่ง
- ปีกกลาง เป็นเนื้อที่มีกระดูกสองชิ้นขนานติดกันอยู่ และมีหนังจึงนิยมนำไปทอด ทำเป็น ไก่ทอด หรือคลุกกับซอสต่างๆ
- ปีกล่าง เป็นส่วนที่มีกระดูกมากกว่าเนื้อและเป็นส่วนที่มีขนาดเล็กนิยมนำไปทอดจนกรอบ สามารถกินเคี้ยวเล่นได้



- เนื้อไก่ เป็นเนื้อสัตว์ที่มาจากไก่ มีราคาถูกกว่าเนื้อสัตว์ชนิดอื่น ๆ เมื่อเทียบกับเนื้อวัวหรือเนื้อหมู เนื้อไก่ได้รับความนิยมในอาหารทั่วโลก สามารถดัดแปลงเป็นอาหารได้หลากหลายประเภท ในแต่ละท้องถิ่น



เกลือป่น



เป็นแร่ธาตุส่วนใหญ่ประกอบด้วยโซเดียมคลอไรด์ สารประกอบในระดับสูงกว่าเกลือชนิดต่าง ๆ เกลือในธรรมชาติก่อตัวเป็นแร่ผลึกรู้จักกันว่า เกลือหิน หรือ แฮไลต์ เกลือ พบได้ในปริมาณมหาศาลในทะเลซึ่งเป็นองค์ประกอบของแร่ที่สำคัญในมหาสมุทรมีแร่ธาตุ 35 กรัมต่อลิตร ความเค็ม 3.596 เกลือเป็นสิ่งจำเป็นต่อชีวิตสัตว์ ความเค็มเป็นรสชาติพื้นฐานของมนุษย์ เนื้อเยื่อสัตว์บรรจุเกลือปริมาณมากกว่าเนื้อเยื่อพืช ดังนั้นอาหารของชนเผ่าเร่ร่อนที่ดำรงชีวิตในฝูงต้องการเกลือเพียงเล็กน้อยหรือไม่ต้องการเกลือเลย ขณะอาหารประเภทซีเรียลจำเป็นต้องเพิ่มเกลือ เกลือเป็นหนึ่งในเครื่องปรุงรสที่เก่าแก่ที่สุดและหาได้ง่ายที่สุดและการดองเค็มก็เป็นวิธีการถนอมอาหารที่สำคัญวิธีหนึ่ง

ข้าวเหนียวนึ่งสุก



ข้าวเหนียว เป็นข้าวที่มีลักษณะเด่นคือการติดกันเหมือนกาวของเมล็ดข้าวที่สุกแล้ว ปลูกมากทางภาคอีสานของประเทศไทยและประเทศลาว ข้าวเหนียวเป็นที่นิยมบริโภคอย่างกว้างขวางในประเทศ และเป็นอาหารหลักของประชากรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคเหนือ นอกจากการบริโภคโดยตรงแล้วยังมีการนำข้าวเหนียวมาเป็นวัตถุดิบในการผลิตสุราพื้นเมือง การผลิตแป้งข้าวเหนียวเพื่ออุตสาหกรรมอาหารและขนมขบเคี้ยว ข้าวเหนียวมี 2 สี คือ สีขาวและสีดำ (คนเหนือเรียกว่า "ข้าวดำ") แต่ข้าวเหนียวดำจะมีสารอาหารที่เป็นประโยชน์มากกว่าข้าวเหนียวขาว สารอาหารที่ว่า คือ "โอพีซี" มีสรรพคุณช่วยชะลอการแก่ก่อนวัย และความเสื่อมถอยของร่างกาย โดยสารโอพีซีที่พบในข้าวเหนียวดำเป็นสารชนิดเดียวกับสารสกัดที่ได้จากองุ่นดำ องุ่นแดง เปลือกสน

กระเทียม



กระเทียมเป็นไม้ล้มลุกและใหญ่ยาว สูง 30 - 60 ซม. มีกลิ่นแรง มีหัวใต้ดิน ลักษณะกลมแบน มีเส้นผ่านศูนย์กลางประมาณ 2 - 4 ซม. มีแผ่นเยื่อสีขาวหรือสีม่วงอมชมพูหุ้มอยู่ 3 - 4 ชั้น ซึ่งลอกออกได้ แต่ละหัวมี 6 - 10 กลีบ กลีบเกิดจากตาซอกใบของไปอ่อน ลำต้นลดรูปลงไปตามใบเดี่ยว ขึ้นมาจากดิน เรียงซ้อนสลับแบนเป็นแถบแคบ กว้าง 0.5 - 2.5 ซม. ยาว - 60 ซม. ปลายแหลมแบบ Acute ขอบเรียบและพับทบเป็น

สันตลอดความยาวของใบ โคนแผ่เป็นแผ่นและเชื่อมติดกันเป็นวงหุ้มรอบใบที่อ่อนกว่าและก้านช่อดอกทำให้เกิดเป็นลำต้นเทียม ปลายใบสีเขียวและสีจะค่อย ๆ จางลงจนกระทั่งถึงโคนใบ ส่วนที่หุ้มห้าวอยู่มีสีเขียวหรือขาวอมเขียว ช่อดอกแบบช่อซี่ร่ม (Unibel) ประกอบด้วยตะเกียงรูปไข่เล็ก ๆ จำนวนมากอยู่ปะปนกับดอกขนาดเล็กซึ่งมีจำนวนน้อย มีใบประดับใหญ่ 1 ใบ ยาว 7.5 - 10 ซม. ลักษณะบาง ใส แห้ง เป็นจะงอยแหลมหุ้มช่อดอกขณะที่ยังตูมอยู่แต่เมื่อช่อดอกบานใบประดับจะเปิดอ้าออกและห้อยลงรองรับช่อดอกไว้ ก้านช่อดอกเป็นก้านโตด เรียบ รูปทรงกระบอกตัน ยาว 40 - 60 ซม. ดอกสมบูรณ์เพศ กลีบรวม 6 กลีบ แยกจากกันหรือติดกันที่โคน รูปใบหอกปลายแหลม ยาวประมาณ 4 มม. สีขาวหรือขาวอมชมพู เกสรเพศผู้ 6 อัน ติดที่โคนกลีบรวม อับเรณูและก้านเกสรเพศเมียยื่นขึ้นมาสูงกว่าส่วนอื่น ๆ ของดอก รังไข่ 3 ช่อง แต่ละช่องมีอวาล 1 - 2 เม็ด ผลเล็กเป็นกระเปาะสั้น ๆ รูปไข่หรือค่อนข้างกลม มี 3 พู เมล็ดมีขนาดเล็ก สีดำ

แบบผลิตภัณฑ์การทำแหนมซี่โครงหมู แหนมเอนไก่



ความรู้พื้นฐานในการจัดการเรียนรู้ตามหลักสูตรการทำหมันซีโครงหมู แหนมเอ็นไก

การจัดการศึกษาอาชีพในปัจจุบันมีความสำคัญมากเพราะจะเป็นการพัฒนาประชากรของประเทศให้มีความรู้ความสามารถและทักษะในการประกอบอาชีพเป็นการแก้ปัญหาการว่างงานและส่งเสริมความเข้มแข็งให้แก่เศรษฐกิจชุมชนซึ่งกระทรวงศึกษาธิการได้กำหนดยุทธศาสตร์ที่จะพัฒนาศักยภาพของประชาชนในพื้นที่ให้ประชาชนได้มีอาชีพที่สามารถสร้างรายได้ที่มั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืน

สภาพสังคมปัจจุบันได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงในด้านต่าง ๆ เช่น ด้านเศรษฐกิจ การเมือง สังคมและสิ่งแวดล้อมเป็นอย่างมาก ประชากรมนุษย์เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ แต่ทรัพยากรธรรมชาติถูกใช้ไปอย่างรวดเร็วและไม่เพียงพอกับจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น มนุษย์จึงประสบปัญหาต่าง ๆ ตามมามากมายโดยเฉพาะด้านการดำรงชีพและชีวิตความเป็นอยู่ของมนุษย์ ดังนั้นจึงจำเป็นต้องอย่างยั้งที่มนุษย์เราจะต้องสร้างสิ่งทดแทนเพื่อการอยู่รอดโดยวิธีการต่าง ๆ

อาชีพการทำหมันซีโครงหมู แหนมเอ็นไก เป็นอีกหนึ่งอาชีพที่น่าสนใจสามารถเป็นอาชีพทางเลือกสร้างรายได้เสริม หรือ เพื่อใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ สำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์ จึงได้ส่งเสริมการจัดทำหลักสูตรการแปรรูปเนื้อสัตว์(การทำหมันหมู แหนมเอ็นไก) ซึ่งเป็นการเรียนรู้เกี่ยวกับการถนอมอาหารที่มีมาแต่โบราณ นิยมใช้เนื้อหมูนำมาหมักกับเกลือแล้วมัดใส่ถุงหรือห่อใบตองหึ่งเอาไว้ จุลินทรีย์ในเนื้อสัตว์ก็จะทำปฏิกิริยากันภายในจนได้เป็นเนื้อสัตว์รสเปรี้ยว ที่สามารถเก็บไว้กินได้หลายวัน ที่สามารถนำความรู้ไปใช้ในการสร้างรายได้ที่มั่นคงและยั่งยืนอย่างมีประสิทธิภาพ

หลักสูตรการการทำเหมืองซีโครงหมู แหนมเอ็นไก

1. ความเป็นมา

การจัดการศึกษาอาชีพในปัจจุบันมีความสำคัญมาก เพราะจะเป็นการพัฒนาประชากรของประเทศให้มีความรู้ความสามารถและทักษะในการประกอบอาชีพ เป็นการแก้ปัญหาการว่างงานและส่งเสริมความเข้มแข็งให้แก่เศรษฐกิจชุมชน ซึ่งกระทรวงศึกษาธิการได้กำหนดยุทธศาสตร์ 2555 ภายใต้กรอบเวลา 2 ปีที่จะพัฒนา 5 ศักยภาพของพื้นที่ใน 5 กลุ่มอาชีพใหม่ ให้สามารถแข่งขันได้ใน 5 ภูมิภาคหลักของโลก "รู้เขา รู้เรา เเท่าทัน เพื่อแข่งขันได้ในเวทีโลก" ตลอดจนกำหนดภารกิจที่จะยกระดับการจัดการศึกษาเพื่อเพิ่มศักยภาพและขีดความสามารถให้ประชาชนได้มีอาชีพที่สามารถสร้างรายได้ที่มั่นคง โดยเน้นการบูรณาการให้สอดคล้องกับศักยภาพด้านต่าง ๆ มุ่งพัฒนาคนไทยให้ได้รับการศึกษาเพื่อพัฒนาอาชีพและการมีงานทำอย่างมีคุณภาพ ทั้งถึง และเท่าเทียมกัน ประชาชนมีรายได้มั่นคง มั่งคั่ง และมีงานทำอย่างยั่งยืน มีความสามารถเชิงการแข่งขันทั้งในระดับภูมิภาคอาเซียนและระดับสากล ซึ่งจะเป็นการจัดการศึกษาตลอดชีวิตในรูปแบบใหม่ที่สร้างความมั่นคง ให้แก่ประชาชนและประเทศชาติ

สภาพสังคมปัจจุบันมนุษย์เราได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงในด้านต่าง ๆ เช่น ด้านเศรษฐกิจ การเมือง สังคมและสิ่งแวดล้อมเป็นอย่างมาก ประชากรมนุษย์เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ แต่ทรัพยากรธรรมชาติถูกใช้ไปอย่างรวดเร็วและไม่เพียงพอกับจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้นทุกมุมโลก มนุษย์จึงประสบปัญหาต่าง ๆ ตามมามากมายโดยเฉพาะด้านการดำรงชีพและชีวิตความเป็นอยู่ของประชาชน นอกจากจะมีการประกอบอาชีพเพื่อเป็นการเลี้ยงตัวเองและครอบครัวแล้วยังมีสิ่งทีถือว่าจำเป็นภาระหนักคืออาหาร เพื่อบริโภคประจำวัน จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่มนุษย์เราจะต้องสร้างขึ้นหรือหาทดแทนโดยวิธีการต่าง ๆ เพื่อการอยู่รอด การแปรรูปอาหารเป็นเอกลักษณ์ด้านวัฒนธรรมประจำชาติไทย มีความละเอียดอ่อนประณีตในการเลือกสรรวัตถุดิบ วิธีการทำที่พิถีพิถัน รสชาติอร่อย

2. จุดประสงค์การเรียนรู้

- 2.1. อธิบายความสำคัญในการประกอบอาชีพการทำเหมืองซีโครงหมู แหนมเอ็นไก
- 2.2. อธิบายวัสดุ อุปกรณ์และการเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม
- 2.3. อธิบายขั้นตอนการทำเหมืองซีโครงหมู แหนมเอ็นไก ได้
- 2.4. ปฏิบัติการทำเหมืองซีโครงหมู แหนมเอ็นไก ได้
- 2.5. คิดต้นทุน กำไรจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ การทำเหมืองซีโครงหมู แหนมเอ็นไก ได้
- 2.6. อธิบายช่องทางการจัดการการตลาดของผลิตภัณฑ์ การทำเหมืองซีโครงหมู แหนมเอ็นไก ได้

3. กลุ่มเป้าหมาย

ประชาชนทั่วไป

4. ระยะเวลา

-ทฤษฎี 2 ชั่วโมง
-ปฏิบัติ 8 ชั่วโมง

5. เนื้อหาหลักสูตร

- 5.1 ความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำแหมนซีโครงหมู แหมนเอ็นไก่
- 5.2 วัสดุอุปกรณ์การทำแหมนซีโครงหมู แหมนเอ็นไก่และการเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม
- 5.3 ขั้นตอนการทำแหมนซีโครงหมู แหมนเอ็นไก่
- 5.4 การปฏิบัติการทำแหมนซีโครงหมู แหมนเอ็นไก่
- 5.5 การคิดต้นทุน กำไร
- 5.6 ช่องทางการจัดการการตลาดของผลิตภัณฑ์การทำแหมนซีโครงหมู แหมนเอ็นไก่

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

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

เทียบโอนเป็นรายวิชาเข้าสู่หลักสูตรการศึกษานอกระบบ ระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน โดยพิจารณาจาก จำนวนชั่วโมง และความสอดคล้องกับมาตรฐานการเรียนรู้และตัวชี้วัดตามหลักสูตรสถานศึกษา รายวิชาเลือก สารระการประกอบอาชีพไม่น้อยกว่าร้อยละ 60

ลงชื่อ.....ผู้เขียนหลักสูตร
(.....)

ลงชื่อ..... ผู้เห็นชอบหลักสูตร
(.....)
เจ้าหน้าที่งานเพื่อพัฒนาตนเอง

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

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

แผนการจัดกระบวนการเรียนรู้หลักสูตรการทำแหนมซีโครงหมู แหนมเอ็นไก่ จำนวน 10 ชั่วโมง

เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	การจัดกระบวนการเรียนรู้	สื่อการเรียนรู้	วัดและประเมินผล	ชั่วโมง	
						ทฤษฎี	ปฏิบัติ
1.ความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำแหนมซีโครงหมู แหนมเอ็นไก่	1.อธิบายความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำแหนมซีโครงหมู แหนมเอ็นไก่	1. ความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำแหนมซีโครงหมู แหนมเอ็นไก่	1. วิทยากรอธิบายความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำแหนมซีโครงหมู แหนมเอ็นไก่	1. ใบความรู้ เรื่อง ความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำแหนมซีโครงหมู แหนมเอ็นไก่ 2. สื่อออนไลน์	1. สังเกตความสนใจ 2. ชักถาม 3. การมีส่วนร่วม 4. ชิ้นงาน/ผลงาน 5. ประเมินผลงานผู้เรียน โดยใช้ใบงานที่กำหนด	10 นาที	
2. วัสดุอุปกรณ์และการเลือกใช้	2. อธิบายวัสดุ อุปกรณ์ และเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม	2. วัสดุ อุปกรณ์ และการเลือกใช้	1. วิทยากรอธิบายอุปกรณ์ในการทำแหนมซีโครงหมู แหนมเอ็นไก่ 2. ให้ผู้เรียนเลือกใช้วัสดุอุปกรณ์	1. ตัวอย่างวัสดุ อุปกรณ์ 2. สื่อออนไลน์ 3. รูปภาพ		20 นาที	
3. ขั้นตอนการทำแหนมซีโครงหมู แหนมเอ็นไก่	3. อธิบายขั้นตอนการทำแหนมซีโครงหมู แหนมเอ็นไก่	3. ขั้นตอนการทำแหนมซีโครงหมู แหนมเอ็นไก่	1. วิทยากรอธิบายขั้นตอนการทำแหนมซีโครงหมู แหนมเอ็นไก่ 2. ให้ผู้เรียนแลกเปลี่ยนเรียนรู้ขั้นตอนการทำแหนมซีโครงหมู แหนมเอ็นไก่	1. ใบความรู้ เรื่องการทำแหนมซีโครงหมู แหนมเอ็นไก่ 2. สื่อออนไลน์ 3. วัสดุ อุปกรณ์ของจริง		30 นาที	1 ชั่วโมง

แผนการจัดการกระบวนการเรียนรู้หลักสูตรการทำแหนมซี่โครงหมู แหนมเอ็นไก่ จำนวน 10 ชั่วโมง

เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	การจัดการกระบวนการเรียนรู้	สื่อการเรียนรู้	วัดและประเมินผล	ชั่วโมง	
						ทฤษฎี	ปฏิบัติ
4. การปฏิบัติการ ทำแหนมหมูซี่โครง แหนมเอ็นไก่	4. สามารถปฏิบัติการทำ แหนมซี่โครงหมู แหนมเอ็น ไก่ ได้	4. การปฏิบัติการทำ แหนมซี่โครงหมู แหนม เอ็นไก่ ได้	1. วิทยากรบรรยาย/สาธิตวิธีการ ทำแหนมซี่โครงหมู แหนมเอ็นไก่ และผู้เรียนลงมือปฏิบัติ 2. วิทยากรและผู้เรียนแลกเปลี่ยน เรียนรู้การฝึกปฏิบัติ	1. ใบงาน การทำแหนม ซี่โครงหมู แหนมเอ็นไก่ 2.ผลิตภัณฑ์การทำ แหนมซี่โครงหมู แหนม เอ็นไก่		30 นาที	6 ชั่วโมง 30 นาที
5. การคิดต้นทุน กำไร	5. คิดต้นทุน กำไรจากการ จำหน่ายการทำ แหนมซี่โครงหมู แหนมเอ็นไก่ ได้	5. การคำนวณต้นทุน กำไร	1. วิทยากรให้ความรู้เกี่ยวกับ วิธีการคิดต้นทุน กำไร 2. ให้ผู้เรียนฝึกการคิดต้นทุน กำไร	1. ใบความรู้ เรื่องการ คำนวณต้นทุนกำไร 2. ใบงาน		20 นาที	30 นาที
6. ช่องทางการ จัดการการตลาด ผลิตภัณฑ์การทำ แหนมซี่โครงหมู แหนมเอ็นไก่	6. อธิบายช่องทางการ จัดการการตลาดผลิตภัณฑ์ การทำแหนมซี่โครงหมู แหนมเอ็นไก่ ได้	6. ช่องทางการตลาด ของผลิตภัณฑ์การทำ แหนมซี่โครงหมู แหนมเอ็นไก่	1. วิทยากรแจกใบความรู้ให้ผู้เรียน ศึกษา 2. วิทยากรและผู้เรียนร่วมกัน อภิปรายแลกเปลี่ยนเรียนรู้เกี่ยวกับ ช่องทางการจัดการการตลาด 3. วิทยากรให้ความรู้ช่องทางการ ขายสินค้าออนไลน์	1. ใบความรู้ เรื่อง ช่องทางการตลาด 2. สื่อออนไลน์		10 นาที	

ใบความรู้

เรื่อง ความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำเหมืองซีโครงหมู แหนมเอ็นไก่

อาชีพ คือการทำมาหากินของมนุษย์ เป็นการแบ่งหน้าที่การทำงานของคนในสังคมและทำให้ดำรงอาชีพในสังคมได้ บุคคลที่ประกอบอาชีพจะได้ค่าตอบแทน หรือรายได้ที่จะนำไปใช้จ่ายในการดำรงชีวิตและสร้างมาตรฐานที่ดีให้แก่ครอบครัว ชุมชน และประเทศชาติ ความจำเป็นของการประกอบอาชีพมีดังนี้

1. เพื่อตนเอง การประกอบอาชีพทำให้มีรายได้มาใช้จ่ายใช้สอยในชีวิต
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

ใบความรู้
เรื่อง วัสดุ อุปกรณ์ และการเลือกใช้

วัสดุและอุปกรณ์ การทำแหนดมซี่โครงหมู

1. ซี่โครงหมู	1 กิโลกรัม
2. เกลือ	4 ช้อนโต๊ะ
3. ข้าวเหนียว	2 กรัม
4. กระเทียมสับ	5 กรัม
5. ถุงพลาสติก	5 กรัม
6. หนังกวาง	1 กรัม
7. ก่องพลาสติก	10 ก่อง
8. กะละมัง	1 ใบ

วัสดุและอุปกรณ์ การทำแหนดมเอ็นไก่

1. เอ็นไก่	1 กิโลกรัม
2. เกลือ	4 ช้อนโต๊ะ
3. ข้าวเหนียว	2 กรัม
4. กระเทียมสับ	5 กรัม
5. ถุงพลาสติก	5 กรัม
6. หนังกวาง	1 กรัม
7. ก่องพลาสติก	10 ก่อง
8. กะละมัง	1 ใบ

ใบความรู้

วิธีทำ แหนมเอ็นข้อไก่ทอด



แหนมเอ็นข้อไก่ทอด จับเอ็นข้อไก่หมักกับเกลือ กระเทียม และข้าวเหนียว จนครบเวลา จากนั้นนำไปทอดจนสุก

ส่วนผสม แหนมเอ็นข้อไก่ทอด

1. เอ็นข้อไก่ 500 กรัม
2. เกลือป่น 1 ช้อนโต๊ะ
3. กระเทียมไทยโขลกหยาบ 1/4 ถ้วย
4. ผงชูรส 1 ช้อนชา (ใส่หรือไม่ใส่ก็ได้)
5. ข้าวเหนียวนึ่งสุก 30 กรัม
6. น้ำมันพืช (สำหรับทอด)

วิธีทำแหนมเอ็นข้อไก่ทอด

1. ผสมเอ็นข้อไก่กับเกลือป่นขนาดพอเข้ากัน ใส่กระเทียม ผงชูรส และข้าวเหนียวนึ่ง นวดต่อจนเข้ากันดี ใส่ลงในถุงพลาสติก ไล่อากาศออกให้หมด มัดปากถุงให้แน่น จากนั้นพักไว้ในอุณหภูมิห้อง 2 คืน
2. ใส่น้ำมันลงในกระทะ ใช้ไฟปานกลาง พอร้อนใส่แหนมเอ็นข้อไก่ลงทอดจนสุก ตักขึ้นพักให้สะเด็ดน้ำมัน จัดใส่จานเสิร์ฟ

ใบความรู้

วิธีทำ แหนมซี่โครงหมู



แหนมซี่โครงหมู จับซี่โครงหมูหมักกับเกลือ กระเทียม และข้าวเหนียวสุก จนครบเวลา จากนั้นก็นำไปทอดจนสุก

ส่วนผสม แหนมซี่โครงหมู

1. ซี่โครงหมู 500 กรัม
2. เกลือสมุทรป่นหยาบ 1 ช้อนโต๊ะ
3. กระเทียมไทยโขลกหยาบ 1/4 ถ้วย
4. ข้าวเหนียวนึ่งสุก 30 กรัม
5. น้ำมันพืช

วิธีทำแหนมซี่โครงหมู

1. ผสมซี่โครงหมูกับเกลือป่นนวดพอเข้ากัน ใส่กระเทียมและข้าวเหนียวนึ่งลงไปนวดต่อจนเข้ากันดี ใส่ลงในถุงพลาสติก ไล่อากาศออกให้หมด มัดปากถุงให้แน่น พักไว้ในอุณหภูมิห้อง 2 คืน
2. ใส่น้ำมันลงในกระทะ ใช้ไฟปานกลาง พอร้อนใส่แหนมซี่โครงหมูลงทอดจนสุก ตักขึ้นพักให้สะเด็ดน้ำมัน จัดใส่จานเสิร์ฟ

ใบงาน

เรื่อง ความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำเหมืองซีโครงหมู แหนมเอ็นไก่

1. ให้ผู้เรียนบอกความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำเหมืองซีโครงหมู แหนมเอ็นไก่

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. ให้ผู้เรียนบอกวิธีการเลือกใช้ วัสดุ อุปกรณ์ การทำเหมืองซีโครงหมู แหนมเอ็นไก่

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ใบความรู้ เรื่อง การคำนวณต้นทุน กำไร

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

1. เพื่อให้ทราบถึงต้นทุนการผลิตและต้นทุนขายของธุรกิจ
2. เพื่อสามารถนำต้นทุนทั้งหมดของกิจการมาเปรียบเทียบกับรายได้จากการขาย เพื่อจะได้ทราบว่ามียกกำไรหรือขาดทุนในการขายสินค้า
3. เพื่อคำนวณหรือตีราคาสินค้าคงเหลือที่ขายได้ไม่หมดว่ามีมูลค่าเท่าไร
4. เพื่อใช้ในการวางแผนและควบคุมการซื้อสินค้า และจัดทำงบประมาณในการซื้อสินค้า รวมทั้ง ต่อบรรจกราคากับผู้ขายวัตถุดิบ
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 ซึ่งทั้งสามรายการนี้เป็นเพียงส่วนของการผลิตเท่านั้นหากจะคิดต้นทุนรวมของสินค้าแล้วจำเป็นต้องนำค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินการมารวมด้วย เช่น เงินเดือน ค่าคอมมิชชั่นพนักงานขาย ค่าแรงพนักงานขายหน้าร้าน ค่าการตลาด (โฆษณา แผ่นพับ) ค่าเช่าสำนักงานและร้าน ค่าไฟฟ้าและน้ำประปา ค่าโทรศัพท์ ค่าน้ำมันรถ ดอกเบี้ย ค่าเช่ารถ ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด ฯลฯ
- เพื่อการคำนวณต้นทุนให้ใกล้เคียงความจริง หากคำนวณแค่วัตถุดิบค่า แรงงาน และค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ก็อาจทำให้ได้ต้นทุนสินค้าที่น้อยกว่าความเป็นจริงและมีผลทำให้ ตั้งราคาขายที่ต่ำไป อาจทำให้ขาดทุนได้

การคำนวณแบบง่ายเหมาะสำหรับผู้ประกอบการรายเล็กที่มีสินค้าหรือผลิตภัณฑ์น้อยชนิดอาจขายเพียงน้ำพริก หรือขนมพุกก็ได้ ซึ่งเหมาะกับการคำนวณสินค้าประเภท OTOP ที่มีความชัดเจนในเรื่องการใช้วัตถุดิบ ค่าแรงงาน ต่อบรรการผลิตและไม่มีการเก็บสต็อกวัตถุดิบไว้ การคำนวณจำเป็นต้องคิดเพื่อให้ทราบถึงต้นทุนผลิตต่อหน่วย 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 เงินที่เก็บออมไว้เพื่อใช้จ่ายในวันข้างหน้าจะให้ประโยชน์คุณค่า หรือความพอใจสูงสุดแก่เขามากกว่าจะเอามาใช้เสียในวันนี้

ทำอย่างไรจึงจะให้เงินออมที่อุตสาหกรรมไว้เพิ่มพูนค่าและก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่เจ้าของสิ่งสำคัญก็คือ คนเราต้องรู้จัก "การลงทุน" (Investments) การลงทุนเป็นการนำเอาทรัพย์สินที่บุคคลมีอยู่ไปดำเนินการในทางที่ก่อให้เกิดประโยชน์ ซึ่งจะให้ผลตอบแทนกลับคืนมาในช่วงเวลานั้น

การลงทุนทางการเงิน (Financial investments)

หมายถึง การที่ผู้ลงทุนนำเงินที่มีอยู่ไปซื้อหลักทรัพย์ต่าง ๆ ซึ่งหลักทรัพย์ดังกล่าวก่อให้เกิดรายได้กับผู้ลงทุนนั้น ซึ่งการลงทุนทางการเงินโดยทั่วไปมักจะทำผ่านกลไกของตลาดการเงิน

วัตถุประสงค์ของการลงทุนทางการเงิน เพื่อจะได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนในรูปแบบของดอกเบี้ย (Interest) เงินปันผล Dividend) กำไรจากการซื้อขายหุ้น (Capital gain) และสิทธิพิเศษอื่นๆ กล่าวโดยสรุปก็คือมุ่งผลตอบแทนจากการใช้ทุนในรูปแบบของผลตอบแทนทางการเงิน (Monetary return) นั้นเอง

เงินเพื่อการลงทุนได้มาจากไหน (Money For investing)

เงินสำหรับนำมาลงทุนได้มาจากแหล่งใด หรือมีทางที่จะได้มาอย่างไรถ้าบุคคลได้มีการวางแผนจัดการเรื่องการเงินของตนเองอย่างมีประสิทธิภาพแล้ว ก็จะมีทางให้ได้เงินก้อนหนึ่งเพื่อการลงทุนได้เสมอ บุคคลมีโอกาสดำเนินการได้เงินมาจาก

1. การรู้จักทำงานงบประมาณ (Using budgets) เราสามารถควบคุมการใช้จ่ายให้อยู่ในขอบเขตของเงินงบประมาณที่กำหนด ก็จะทำให้มีเงินออมเหลืออยู่จริงตามที่คาดคะเนไว้ ซึ่งเงินออมส่วนนี้สามารถนำไปลงทุนหาผลประโยชน์ได้

2. การออมโดยวิธีบังคับ (Forced saving) ตามหลักของการจ่ายเงินเดือนซึ่งธุรกิจได้มีการหักเงินสะสม หรือเงินสำรองเลี้ยงชีพของพนักงานไว้ เงินออมส่วนนี้เป็นของลูกจ้างพนักงาน แต่ยังคงไม่ได้จนกว่าจะทำตามเงื่อนไขที่กำหนด ธุรกิจจะนำเงินสดดังกล่าวไปให้สถาบันการเงินหรือบุคคลที่สามเป็นผู้ดูแลหาผลประโยชน์ให้งอกเงยตามที่กฎหมายกำหนดและจะจ่ายคืนแก่เจ้าของผู้มียกสิทธิ์ได้รับเมื่อถึงเวลาเงินออมโดยวิธีบังคับจึงเป็นเงินลงทุนทางหนึ่งของบุคคลเพียงแต่เขาไม่ได้เป็นผู้ลงทุนเอง โดยตรงแต่สถาบันนายจ้างเป็นผู้ลงทุนแทนให้

3.การยกเว้นรายจ่ายไม่จำเป็นเสียบ้าง (Skip an expenditure) เป็นธรรมชาติของบุคคลที่มีเงินแล้วจะใช้จ่ายไปตามวิสัยปกติที่เคยเป็นมา เช่นทุกวันอาทิตย์ต้องออกไปทานข้าวนอกบ้าน ดูภาพยนตร์ เล่นโบว์ลิ่ง เล่นกอล์ฟ หรือซื้อของตามห้างสรรพสินค้าต่าง 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) การที่คนเราลงทุนก็เพราะเราคาดหวังจะได้รับผลตอบแทนเท่านั้นเท่านี้ แต่บางครั้งไม่เป็นไปตามที่คาดหมาย จึงต้องอยู่ภายใต้ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ด้วย ผลตอบแทนจากการลงทุน มีหลายรูปแบบได้แก่

1. รายได้ตามปกติ (Current income) รายได้ตามปกติได้แก่ ดอกเบี้ยหรือเงินปันผลในกรณีที่บุคคลซื้อพันธบัตรหรือลงทุนในหุ้นต่าง ๆ ซึ่งกำหนดเวลาที่จะได้รับดอกเบี้ยหรือเงินปันผลตามที่บริษัทระบุไว้
2. กำไรจากการซื้อขายหุ้น (Capital gains) ในกรณีของหุ้นสามัญที่บุคคลลงทุนซื้อไว้มีราคาสูงขึ้น ซึ่งเมื่อขายออกไปแล้วจะได้กำไร
3. ค่าเช่า (Rent) ในการลงทุนซื้อทรัพย์สินโดยเฉพาะอย่างยิ่งพวกอสังหาริมทรัพย์ เช่นที่ดิน บ้าน อพาร์ทเมนต์ที่อยู่อาศัย เมื่อนำไปให้ผู้อื่นเช่าก็จะมีรายได้ ค่าเช่าเป็นรายได้ที่คืนมาสู่เจ้าของ
4. ผลตอบแทนอื่น ๆ (Others) เช่นการซื้อหุ้นสามัญก็จะมีสิทธิในหารออกกเสี่ยงเลือกคณะกรรมการของบริษัท และถ้าถือหุ้นไว้มากก็จะมีโอกาสจะได้รับเลือกเป็นผู้บริหารซึ่งสามารถกำหนดนโยบายของบริษัทได้ หรือสิทธิในการซื้อหุ้นใหม่ได้ในราคาพิเศษ เป็นต้น

ใบความรู้

ให้ผู้เรียนคิดต้นทุน กำไร การผลิต และค่าใช้จ่ายในการทำแฮมซีโครงหมู แฮมเอ็นไก่

วัน เดือน ปี	รายการ	จำนวนสิ่งของ	จำนวนเงิน (บาท)	หมายเหตุ
	1.ซีโครงหมู	1 กิโลกรัม	160	การกำหนดราคา ขาย คิดจากต้นทุน + กำไรที่ต้องการ
	2.ข้าวเหนียว	2 กรัม	20	
	3.กระเทียม	5 กรัม	10	
	4.เกลือป่น	4 ซ้อนโต๊ะ	10	
	5.กล่องพลาสติก	5 กล่อง	10	
	รวมรายจ่าย		210	
	รายได้	ได้ทั้งหมด 5 กล่อง ขายอันละ 60 บาท ทั้งหมด 300 บาท		

การกำหนดราคาขายต่อหน่วย ดังนี้

- กำหนดกำไรที่ต้องการได้จากต้นทุน X (กำไรที่ต้องการหารด้วย 100)

ตัวอย่างเช่น

ขาย 200 จากต้นทุน 100 บาท ต้องการกำไรร้อยละ 50

ดังนั้น กำไรที่ต้องการ = 100×50 หาร 100 = 50

- การกำหนดราคาขายต่อหน่วย ได้มาจากต้นทุน + กำไร หารด้วยจำนวนหน่วย

ตัวอย่าง

ได้ 5 กล่อง จากต้นทุน 210 บาท และกำไรที่ต้องการร้อยละ 60

ฉะนั้น ราคาขายต่ออัน = 210 บาท + 90 บาท หารด้วย 5 กล่อง ร้อยละ 60

หมายเหตุ

การกำหนดกำไรที่ต้องการขึ้นอยู่กับสิ่งเหล่านี้ด้วย เช่น ราคาตลาด ลักษณะของสินค้าและบริการเป็นสินค้าหายาก 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			

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 สถานที่ที่ผู้ซื้อผู้ขายจะไปตกลงซื้อขายสินค้ากัน ตลาดตามความหมายของนักธุรกิจหรือนักการตลาด

ตลาด คือ บุคคล หน่วยงาน องค์กรที่มีความคิดที่จะซื้อสินค้า มีอำนาจซื้อ และมีความเต็มใจที่จะซื้อสินค้าหรือบริการ

ความสำคัญของการตลาด

การตลาดมีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาคุณภาพชีวิต และยกระดับความเป็นอยู่ของมนุษย์ ในสังคม ทำให้เกิดการพึ่งพาอาศัยกันอย่างเป็นระบบในสังคมมนุษย์แต่ละคน สามารถประกอบ อาชีพที่ ตนเองถนัดและได้ใช้ความรู้ความสามารถของแต่ละบุคคลได้ อย่างเต็มกำลังความสามารถ และการตลาดมีบทบาทอย่างใหญ่หลวงต่อความเจริญเติบโต และพัฒนาการทางเศรษฐกิจของ ประเทศ เนื่องจากการตลาดเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดการวิจัย และพัฒนาหาสิ่งแปลกใหม่ มาสนองความต้องการของตลาดและสังคม ทำให้ผู้บริโภคมีโอกาส เลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่ต้องการได้หลายทางและผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองความต้องการ สร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภค จึงมีผลทำให้เกิดการจ้างงาน เกิดรายได้กับแรงงาน และธุรกิจ ทำให้ประชาชน มีกำลังการซื้อ และสามารถสนอง ความต้องการในการบริโภค ซึ่งทำให้ มาตรฐาน การครองชีพของบุคคล ในสังคมมีระดับสูงขึ้น และมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

ธุรกิจขายของออนไลน์

ไม่ว่าคุณจะเป็นใคร มีอาชีพหลักอยู่แล้ว หรืออยากทำเป็นอาชีพเสริม จะอยู่ในแวดวงไหนก็ตาม ต่างก็อยากมีโอกาสลงทุนทำธุรกิจค้าขายออนไลน์ให้ได้สักครั้ง เพราะต่างเห็นข้อดีของการขายที่แทบไม่ต้องเสียเงินลงทุน ไม่ต้องเสียค่าเช่าพื้นที่ตั้งของ ซึ่งง่ายขายหมดเร็ว หรือจะด้วยเหตุผลใดก็ตาม อยากยื่นหนึ่งในธุรกิจร้านค้าออนไลน์ นอกจากจะต้องมีข้อมูลว่าจะหาเงินทุนจากไหนดี ต้องมาดู Checklist ที่ควรมีต่อไปนี้



ชื่อร้านต้องปัง

ตั้งแต่คิดเริ่มต้นจะเปิดร้านค้าออนไลน์แล้ว คุณควรที่จะมีชื่อร้านที่สื่อถึงสินค้าที่คุณต้องการจะขายอยู่ในใจไว้บ้างอยู่แล้ว ถูกไหมครับ หลักการตั้งชื่อร้านไม่ได้มีอะไรซับซ้อน คือ ต้องอ่านง่าย สั้นกระชับ ฟังแล้วติดหู ตั้งแต่ครั้งแรก นอกจากนี้ควรตั้งชื่อร้านให้มีความเกี่ยวข้องกับสินค้าที่คุณต้องการขายในร้านด้วย เช่น ร้านขายกระเป๋าผ้า ก็ควรมีคำว่า 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

- การชำระผ่านเว็บไซต์ของร้านค้าออนไลน์ด้วย e-Money วิธีการนี้คุณต้องมีแอปพลิเคชัน e-Money จากนั้นเติมเงินเข้าบัญชีให้เพียงพอก่อนจึงจะชำระเงินได้ ผู้ให้บริการ e-Money ที่เรารู้จักกันอย่างเช่น

TrueMoney, Rabbit LinePay, Smart Purse หรือ mPay เป็นต้น

- การชำระเงินผ่าน Paypal ด้วยบัตรเครดิต วิธีนี้เป็นที่นิยมเพิ่มมากขึ้นสำหรับผู้ขายของออนไลน์และไม่มีเว็บไซต์หน้าร้าน การชำระเงินด้วยวิธีนี้เห็นได้จากร้านค้าใน IG และใน Facebook เป็นส่วนใหญ่ เป็นการชำระเงิน

ด้วยบัตรเครดิต ซึ่งเมื่อลูกค้าตกลงซื้อสินค้ากับเจ้าของร้านแล้วจะทำการชำระเงิน ทางร้านค้าจะส่ง Link PayPal เพื่อให้ลูกค้ากดเข้าไปกรอกหมายเลขบัตรเครดิต เพื่อทำการชำระสินค้าจะเห็นว่า การที่คุณมีช่องทางการชำระเงินที่หลากหลาย ยิ่งเพิ่มความสะดวกสบายให้กับลูกค้าในการเลือกชำระเงิน ทำให้ง่ายต่อการตัดสินใจซื้อยิ่งขึ้นด้วย

เงินทุนหมุนเวียน

หลายคนเข้าใจผิด คิดว่าการเปิดร้านค้าออนไลน์ไม่ต้องใช้เงินลงทุนอะไรเลย แต่ถ้าคุณต้องสต็อกสินค้านั้นหมายความว่า คุณต้องมีเงินทุนแล้ว ดังนั้น หากใครอยากเปิดร้านขายสินค้า หรืออยากขายเสื้อผ้าแต่ไม่มีทุน อย่ารอช้า รีบศึกษาวิธีหาเงินลงทุน ทั้งในช่วงเริ่มต้นกิจการ และทุนหมุนเวียนในการจัดการเติมสต็อกสินค้า หรือค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ก็ตาม นอกจากนี้ หากคุณขายของผ่านช่องทางเว็บไซต์ หรือมีหน้าร้านบนโซเชียล เน็ตเวิร์กอย่าง เฟสบุ๊ก อิน스타그램 หรือไลน์ ก็ควรทำการตลาดเพื่อโปรโมตร้านค้าออนไลน์ของคุณด้วย เป็นต้น รวมไปถึง etsy เป็นต้น โดยในช่วงเริ่มต้นแบบนี้ คุณจึงต้องมีเงินทุนไว้หมุนเวียน และสำรองจ่ายไว้ด้วย

มีแผนการขายและการตลาดที่รัดกุม

ถ้าคุณคิดว่าขายของออนไลน์ไม่ต้องทำการตลาด ไม่ต้องวางแผนการขายใด ๆ นั้นหมายความว่า คุณกำลังไปผิดทางแล้วครับ อันดับแรกเลย คุณควรมีความชัดเจนในสินค้าที่ขาย เพื่อให้การวางแผนการตลาดง่ายขึ้น เพราะบางคนจับทุกอย่างขายย่ำรวมกันหมดเลย เช่น ขายทั้งเสื้อผ้า อุปกรณ์ไอทีก็ขาย เครื่องเขียนก็ขาย อยู่ในช่องทางเดียวกัน ลูกค้าก็จะงงว่านี่เว็บไซต์หรือเพจจับฉ่ายหรือเปล่า 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



มีหลากหลายช่องทางขาย

ต้องบอกเลยว่าช่องทางขายสินค้า (Channel) ของคุณจะขึ้นอยู่กับงบประมาณที่คุณมี ถ้าต้องการมีให้ครบวงจรเลย ควรเริ่มต้นจากมีเว็บไซต์เป็นเหมือนหน้าร้าน แล้วจึงมีช่องทางโซเชียลมีเดีย เช่น ไลน์ เฟซบุ๊ก อินสตาแกรม เพื่อซัพพอร์ต ในขณะที่หลายคนอาจจะเลือกโฟกัสหรือขายของในช่องทางใดช่องทางหนึ่งเท่านั้นก็ได้ ซึ่งแต่ละช่องทางก็จะมีวิธีการเซตท่าร์ที่แตกต่างกันไป เหมาะกับผู้ขายของออนไลน์ที่ทำคนเดียว เพราะจะสะดวกในการบริหารจัดการ โดยที่ช่องทางขายมีดังนี้

Facebook ช่องทางนี้ถือว่าได้รับความนิยมมากที่สุด เพราะมีผู้ใช้งานมากที่สุด กลุ่มลูกค้าจะมีวงกว้างและมีปริมาณมาก ง่ายต่อการทำการตลาดผ่าน Facebook Ads มีเงินตั้งต้นเพียง 100 บาท คุณก็สามารถ Boost Post หรือซื้อ Page Like AD ได้แล้ว ทำให้ลูกค้ารู้จักเรามากขึ้นด้วย ขั้นตอนก็ง่ายแสนง่าย ซื้อแอดได้ด้วยตัวเองผ่านโทรศัพท์มือถือ โดยการตั้งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่คุณต้องการ เลือกเวลา และใส่จำนวนเงิน โดย Facebook จะหักเงินค่าโฆษณาจากบัตรเครดิตหรือบัตรเดบิตที่คุณลงทะเบียนไว้ นอกจากนี้ยังมีเทคนิคการขายหลายแบบที่สามารถนำไปใช้เพิ่มยอดขายได้ เช่น การ Live ขายสินค้า หรือเพิ่มความน่าสนใจให้กับสินค้าด้วยการเขียนแคปชั่นที่สื่อสารได้ชัดเจน กระชับ โดนใจ และเป็นคำที่อยู่ในกระแส เป็นต้น

ตัวอย่างการขายของออนไลน์ผ่านช่องทางเฟซบุ๊กที่ประสบความสำเร็จ คือ ร้านอาหารตากแห้ง จ. สตูล ของบังฮาซัน ซึ่งเกาะกระแส Live สดขายของจนฮิตและมียอดขายถล่มทลายชั่วข้ามคืน เรียกได้ว่า บังฮาซันเป็นหนึ่งในสุดยอดเป็นพ่อค้ายุค 4.0 ที่ช่วยสร้างรายได้ให้กับชุมชน ด้วยการนำอาหารทะเลตากแห้งมาขาย ซึ่งเทคนิคของเขาก็คือ การสร้างสตอรี่ให้ทั้งกับตัวสินค้า และตัวของเขาเอง เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า นอกจากสตอรี่แล้ว ยังมีเรื่องเทคนิคการขาย โดยบังฮาซันจะไลฟ์ขายของออนไลน์ทุกวันด้วยสำเนียงที่เป็นเอกลักษณ์ จนมีคนแชร์วิดีโอในเฟซบุ๊ก ต่อจนเกิดเป็นไวรัสขึ้นมา

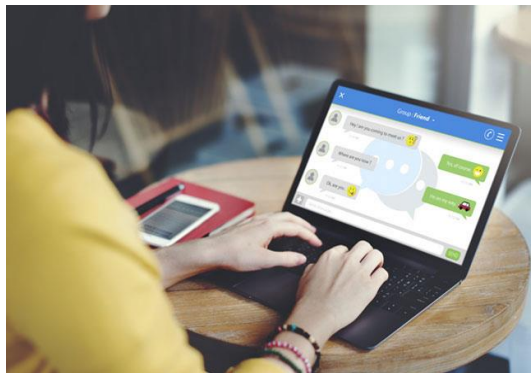
จากกรณีศึกษา ของ "บังฮาซัน" จะเห็นว่า การสร้างคาแรคเตอร์ให้เพจของตัวเองเป็นที่จดจำ เป็นสิ่งที่เพจร้านอาหารทะเลตากแห้ง จ. สตูล นำมาใช้ ผ่านการ Live ขายของออนไลน์แบบเรียบง่าย แต่มีสคริปต์ที่ชัดเจน เพื่อให้แฟนเพจเข้าถึงได้ ถ่ายทำจากกล้องมือถือธรรมดาี่เอง แต่สร้างจุดแข็งให้กับสินค้าแบบจริงจัง เช่น ขายอาหารทะเลแห้ง ก็ต้องทราบทุกขั้นตอนการผลิต เพื่อสามารถตอบคำถามลูกค้าได้ และสร้างความน่าเชื่อถือให้กับแบรนด์นั่นเอง แน่นอนว่า ไม่ใช่ทุกคนที่จะประสบความสำเร็จชั่วข้ามคืนแบบบังฮาซัน คุณต้องอาศัยความอดทน ลองผิดลองถูก และจริงใจกับลูกค้า หากทำได้ หนทางแห่งความสำเร็จก็ไม่ไกลเกินเอื้อมครับ

- Instagram ยังคงเป็นช่องทางที่ได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ โดยอินสตาแกรมเน้นกลุ่มคนฮิปๆ ที่ถ่ายรูปต้องสวย แชนแนลก็ต้องมี ฉะนั้นถ้าคุณเลือกช่องทางนี้เพื่อขายสินค้า ควรต้องมีทักษะการถ่ายภาพในระดับหนึ่ง และควรมี Follower อยู่จำนวนหนึ่ง บางคนประสบความสำเร็จจากการขายของในอินสตาแกรม จนต่อยอดไปมีหน้าร้านรับลูกค้าเลยก็มีให้เห็นเยอะทีเดียว

-

- Line ร้านค้าออนไลน์ส่วนใหญ่นิยมมี Line@ ไว้สนทนาซื้อขายสินค้ากับลูกค้าแบบตัวต่อตัว เพราะมีความเป็นส่วนตัวและสะดวกในการคุยตอบคำถามเรื่องสินค้า ช่วงเริ่มต้นคุณอาจเลือกใช้แบบฟรี ที่สามารถตอบข้อความได้ 1,000 ข้อความ แล้วค่อยขยับเป็นแพ็คเกจ Starter ที่มีผู้ติดตามได้ถึง 200 คน ราคาต่อเดือนอยู่ที่เดือนละ 200 บาท เป็นต้น โดยคุณสามารถโพสต์สินค้าได้ในหน้า Timeline

- Twitter ในสมัยก่อนเป็นช่องทางของวัยใส สายเกาหลีโดยเฉพาะ ช่องทางโซเชียลขายของออนไลน์ ช่องทางใหม่นี้ มักเน้นไปที่สายดิ่งเกาหลีจ้า แต่ทราบไหมว่า ปัจจุบันมีผู้หันมาเล่นทวิตเตอร์เพิ่มมากขึ้น และมีหลากหลายกลุ่ม หลากหลายช่วงวัย ไม่จำกัดเพียงแฟนคลับของดารานักร้องเท่านั้น การซื้อขายผ่านทวิตเตอร์นั้น เกิดขึ้นเร็วมาก ไม่ว่าจะเป็นสินค้าเกี่ยวกับกลุ่มศิลปิน หรือแม้กระทั่งเครื่องสำอางและของน่ารัก ๆ ไปจนถึงการส่งต่อของมือสองก็เป็นที่ต้องการสูงมากในช่องทางนี้ หากคุณต้องการขายของออนไลน์ผ่านทวิตเตอร์ ข้อความของคุณต้องสั้นและกระชับมาก รู้จักติดแฮชแท็ก บอกรายละเอียดการชำระเงินและการติดต่อให้ครบถ้วน และส่วนใหญ่จะไปจบการขายที่ Direct Message หรือ Line



พร้อมอุทิศเวลาให้ลูกค้า

ขึ้นชื่อว่าขายของแล้วละก็ สิ่งสำคัญเลยที่คุณควรมีคือ Service Mind นั่นหมายความว่า คุณควรพร้อมขายตลอดเวลา ขยันตอบคอมเมนต์ ขยันลงรีวิวสินค้า เมื่อคิดจะขายของออนไลน์แล้วจะคิดว่าเราทำงานแค่วันละ 8 ชั่วโมง เข้า 9 โมงเลิก 6 โมงเหมือนงานออฟฟิศไม่ได้ ลูกค้าส่วนใหญ่อาจมาตอนดึกหลัง 6 โมงไปแล้ว เพราะเป็นเวลาที่เขาสะดวกหลังเลิกงาน แต่คุณก็ควรมีกำหนดเวลาในการตอบด้วยเช่นกัน เช่น ตอบไม่เกินสี่ทุ่ม เริ่มตอบตั้งแต่ 8 โมงเช้า เป็นต้น หรือตอบเกินเวลาในกรณีฉุกเฉินจริง ๆ เพื่อให้เราเองได้มีเวลาพักผ่อน และเป็นการกำหนดเวลาให้ลูกค้าไปในตัว

แบบวัดและประเมินผลการทำแผนมหุุ แผนมเอ็นไก่

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.youtube.com/watch?v=3p7h7kTOHCU>

<https://www.youtube.com/watch?v=uXoZq2Ld0zQ>

คณะผู้จัดทำ

คณะที่ปรึกษา

1. ว่าที่พันตรีดำรงห์ ตริยะวัฒน์ ผู้อำนวยการสำนักงาน สกร.ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์
2. นางสาวนัทธมน สกุลณมรรคา รองผู้อำนวยการสำนักงาน สกร.ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์
3. นางพนิดา ตริยะวัฒน์ ผู้อำนวยการ สกร. ระดับอำเภอหล่มสัก
4. คณะกรรมการสถานศึกษา

คณะกรรมการดำเนินงาน

- 1 นางพนิดา ตริยะวัฒน์ ผู้อำนวยการ สกร. ระดับอำเภอหล่มสัก
2. นายจรงค์ อูปรี่ ครูชำนาญการ
3. นางสาวณัฐมน บุญเทียม ครู
4. นางไหม โสดา ครู อาสาสมัครฯ
5. นางกัญญิกา เสาธง ครู อาสาสมัครฯ
6. นางสาวกฤตพร บุญสะอาด ครู กศน.ตำบล
7. นายศรณรินทร์ สินรัมย์ ครู กศน.ตำบล
8. นางสาวนภาพร การพันทา ครู ศรช.
9. บุคลากร กศน.อำเภอหล่มสัก

ผู้จัดทำหลักสูตร

นางสาวกฤตพร บุญสะอาด ครู กศน.ตำบล