

# การเรียนรู้เพื่อพัฒนาตนเอง

หลักสูตร  
การทำแผนมซีโครงหมู  
จำนวน 5 ชั่วโมง

สำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์  
กรมส่งเสริมการเรียนรู้  
กระทรวงศึกษาธิการ

## คำนำ

ด้วยสำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์ เป็นหน่วยส่งเสริมและจัดฝึกอบรมด้านอาชีพ รวมถึงการสนับสนุนประสานงานร่วมกับภาคีเครือข่ายในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้และการศึกษาอาชีพให้มีความก้าวหน้า สร้างรายได้ให้ตนเองและครอบครัว

เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการดำเนินงาน ที่เน้นเรื่องการมีอาชีพเพื่อการมีงานทำ มีรายได้ จึงได้คัดเลือก หลักสูตรการทำขนมซีโรงหมู เพื่อพัฒนาและต่อยอดมาจัดทำเป็นหลักสูตรเพื่อเผยแพร่ให้ประชาชนทั่วไปได้มีความรู้ ความเข้าใจ สามารถนำไปประกอบอาชีพต่อไป

ขอขอบคุณวิทยากรวิชาชีพ และคณะดำเนินงานการจัดการเรียนรู้เพื่อพัฒนาตนเอง ที่ได้ร่วมพัฒนาหลักสูตรและจัดทำแผนการเรียนรู้รวมทั้งสื่อต่าง ๆ ให้สำเร็จไปด้วยดี และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าหลักสูตรเล่มนี้จะเป็นประโยชน์ต่อวิทยากรและผู้เรียนต่อไป

สำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์

มีนาคม 2568

สารบัญ

	หน้า
คำนำ	ก
ความรู้พื้นฐานในการจัดการเรียนรู้ตามหลักสูตรการทำแผนมซีโครงหมู	1
ความรู้เกี่ยวกับวัสดุ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการทำแผนมซีโครงหมู	1
หลักสูตรการทำแผนมซีโครงหมู	1
ความเป็นมา	4
จุดประสงค์การเรียนรู้	4
กลุ่มเป้าหมาย	4
ระยะเวลา	4
เนื้อหาหลักสูตร	5
การจัดการเรียนรู้	5
สื่อการเรียนรู้	5
การวัดและประเมินผล	5
การจบหลักสูตร	5
เอกสารหลักฐานการศึกษา	5
การเทียบโอนผลการเรียน	6
แผนการจัดกระบวนการเรียนรู้หลักสูตรการทำแผนมซีโครงหมู	7
ใบความรู้ ความสำคัญของการประกอบอาชีพการการทำแผนมซีโครงหมู	9
ใบงาน เรื่อง ความสำคัญของการประกอบอาชีพการการทำแผนมซีโครงหมู	10
ใบความรู้ เรื่อง วัสดุ อุปกรณ์ และการเลือกใช้	11
ใบความรู้ ขั้นตอนและวิธีการทำแผนมซีโครงหมู	12
ใบงาน เรื่อง แบบบันทึกและขั้นตอนการทำแผนมซีโครงหมู	13
ใบความรู้ การคิดต้นทุน กำไร	14
ใบงาน การคิดต้นทุน กำไร	18
ใบความรู้ เรื่อง ช่องทางการตลาด	19
ใบงาน เรื่อง ช่องทางการตลาด	24
แบบวัดและประเมินผลการทำแผนมซีโครงหมู	25
ใบงาน แบบประเมินผลงานผู้เรียน	26
บรรณานุกรม	
รายชื่อคณะผู้จัดทำหลักสูตร	

## หลักสูตรการเรียนรู้เพื่อพัฒนาตนเอง หลักสูตร การทำแฮมซี่โครงหมู จำนวน 5 ชั่วโมง สำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์

### ความรู้พื้นฐานในการจัดการเรียนรู้ตามหลักสูตร การทำแฮมซี่โครงหมู

ความรู้พื้นฐานในการจัดการเรียนรู้ ตามหลักสูตร การทำแฮมซี่โครงหมู เป็นการส่งเสริมอาชีพเพื่อการมีรายได้ให้กับประชาชน ที่ต้องการมีอาชีพมีรายได้เสริม สำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์ จึงมีการจัดส่งเสริมการเรียนรู้เพื่อพัฒนาตนเอง ให้กับประชาชนในพื้นที่ จังหวัดเพชรบูรณ์ ตามความต้องการของประชาชนในแต่ละพื้นที่

### ความรู้เกี่ยวกับวัสดุ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการทำแฮมซี่โครงหมู

ผู้เรียนควรมีความรู้ เกี่ยวกับวัสดุ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการทำแฮมซี่โครงหมู ได้แก่ ซี่โครงหมู เกล็ด กระเทียมไทย ข้าวเหนียวนึ่งสุก โดยมีวิธีการเลือกดังนี้

#### เนื้อสัตว์

1. หมูจัดเป็นวัตถุดิบที่ได้รับความนิยมมากที่สุดในการนำมาประกอบอาหาร ซึ่งเนื้อหมูเป็นเนื้อที่มีส่วนต่าง ๆ ให้เลือกใช้ได้หลายส่วน เช่น กระดูกซี่โครง เนื้อสันนอก ฯลฯ เนื้อหมูเป็นเนื้อที่มีความอร่อยสามารถนำมาปรุงเป็นเมนูอาหารได้หลากหลายประเภทโดยเนื้อหมูแต่ละส่วนจะมีเนื้อสัมผัสที่แตกต่างกันออกไปแต่ละส่วนเอง ก็มีความเหมาะสมในการนำมาประกอบอาหารแตกต่างกันออกไป ดังนี้

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



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



## เกลือป่น



- เป็นแร่ธาตุส่วนใหญ่ประกอบด้วยโซเดียมคลอไรด์ สารประกอบในระดับสูงกว่าเกลือชนิดต่าง ๆ เกลือในธรรมชาติก่อตัวเป็นแร่ผลึกรู้จักกันว่า เกลือหิน หรือ แฮไลต์ เกลือ พบได้ในปริมาณมหาศาลในทะเลซึ่งเป็นองค์ประกอบของแร่ที่สำคัญในมหาสมุทรมีแร่ธาตุ 35 กรัมต่อลิตร ความเค็ม 3.596 เกลือเป็นสิ่งจำเป็นต่อชีวิต สัตว์ความเค็มเป็นรสชาติพื้นฐานของมนุษย์ เนื้อเยื่อสัตว์บรรจุเกลือปริมาณมากกว่าเนื้อเยื่อพืช ดังนั้น อาหารของชนเผ่าเร่ร่อนที่ดำรงชีวิตในฝูงต้องการเกลือเพียงเล็กน้อยหรือไม่ต้องการเกลือเลย ขณะอาหารประเภท ซีเรียลจำเป็นต้องเพิ่มเกลือ เกลือเป็นหนึ่งในเครื่องปรุงรสที่เก่าแก่ที่สุดและหาได้ง่ายที่สุดและการดองเค็มก็เป็นวิธีการถนอมอาหารที่สำคัญวิธีหนึ่ง

**ข้าวเหนียวนึ่งสุก**



- ข้าวเหนียว เป็นข้าวที่มีลักษณะเด่นคือการติดกันเหมือนกาวของเมล็ดข้าวที่สุกแล้วปลูกมากทางภาคอีสานของประเทศไทยและประเทศลาว ข้าวเหนียวเป็นที่นิยมบริโภคอย่างกว้างขวางในประเทศ และเป็นอาหารหลักของประชากรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคเหนือ นอกจากการบริโภคโดยตรงแล้วยังมีการนำข้าวเหนียวมาเป็นวัตถุดิบในการผลิตสุราพื้นเมืองการผลิตแป้งข้าวเหนียวเพื่ออุตสาหกรรมอาหารและขนม ขบเคี้ยว ข้าวเหนียวมี 2 สี คือ สีขาวและสีดำ (คนเหนือเรียกว่า "ข้าวกำ") แต่ข้าวเหนียวดำจะมีสารอาหารที่เป็นประโยชน์มากกว่าข้าวเหนียวขาว สารอาหารที่ว่า คือ "โอพีซี" มีสรรพคุณช่วยชะลอการแก่ก่อนวัย และ ความเสื่อมถอยของร่างกาย โดยสารโอพีซีที่พบในข้าวเหนียวดำเป็นสารชนิดเดียวกับสารสกัดที่ได้จากองุ่นดำ องุ่นแดง เปลือกสน

## กระเทียม



- กระเทียม เป็นพืชสมุนไพรไทยและเป็นเครื่องเทศชนิดหนึ่ง โดยมักใส่ในอาหารหลายชนิด ทั้งอาหารไทย อาหารอินเดีย กระเทียมมีชื่อสามัญท้องถิ่นอื่นอีกคือ กระเทียมขาว (อุดรธานี) กระเทียมจีน (กทม.,กลาง) ปะเข้วา (กะเหรี่ยง,แม่ฮ่องสอน) หอมขาว (อุดรธานี) หอมเทียม (เหนือ) หัวเทียม (ใต้)

### แบบผลิตภัณฑ์การทำแหนมซี่โครงหมู



## หลักสูตรการการทำแหมนซีโครงหมุ

### 1. ความเป็นมา

การจัดการศึกษาอาชีพในปัจจุบันมีความสำคัญมาก เพราะจะเป็นการพัฒนาประชากรของประเทศให้มี ความรู้ ความสามารถและทักษะในการประกอบอาชีพ เป็นการแก้ปัญหาการว่างงานและส่งเสริมความเข้มแข็ง ให้แก่เศรษฐกิจ ชุมชน ซึ่งกระทรวงศึกษาธิการได้กำหนดยุทธศาสตร์ 2555 ภายใต้กรอบเวลา 2 ปีที่จะพัฒนา 5 ศักยภาพของพื้นที่ใน 5 กลุ่มอาชีพใหม่ ให้สามารถแข่งขันได้ใน 5 ภูมิภาคหลักของโลก "รู้เขา รู้เรา เท่าทัน เพื่อแข่งขันได้ในเวทีโลก" ตลอดจน กำหนดภารกิจที่จะยกระดับการจัดการศึกษาเพื่อเพิ่มศักยภาพและขีดความสามารถให้ประชาชนได้มีอาชีพที่สามารถ สร้างรายได้ที่มั่นคง โดยเน้นการบูรณาการให้สอดคล้องกับศักยภาพ ด้านต่างๆ มุ่งพัฒนาคนไทยให้ได้รับการศึกษาเพื่อ พัฒนาอาชีพและการมีงานทำอย่างมีคุณภาพทั่วถึง และเท่าเทียมกัน ประชาชนมีรายได้มั่นคง มั่งคั่ง และมีงานทำอย่าง ยั่งยืน มีความสามารถเชิงการแข่งขันทั้งในระดับภูมิภาคอาเซียนและระดับสากล ซึ่งจะเป็นการจัดการศึกษาตลอดชีวิต ในรูปแบบใหม่ที่สร้างความมั่นคง ให้แก่ ประชาชนและประเทศชาติ

สภาพสังคมปัจจุบันมนุษย์เราได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงในด้านต่างๆ เช่น ด้านเศรษฐกิจ การเมือง สังคมและสิ่งแวดล้อมเป็นอย่างมาก ประชากรมนุษย์เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ แต่ทรัพยากรธรรมชาติถูกใช้ไปอย่างรวดเร็วและไม่ เพียงพอกับจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้นทุกมุมโลก มนุษย์จึงประสบปัญหาต่างๆ ตามมามากมายโดยเฉพาะด้านการดำรงชีพ และชีวิตความเป็นอยู่ของประชาชน นอกจากจะมีการประกอบอาชีพเพื่อ เป็นการเลี้ยงตัวเองและครอบครัวแล้วยังมีสิ่ง ที่ถือว่าเป็นภาระหนักคืออาหารเพื่อบริโภคประจำวัน จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่มนุษย์เราจะต้องสร้างขึ้นหรือหาทดแทนโดย วิธีต่าง ๆ เพื่อการอยู่รอด การแปรรูปอาหาร เป็นเอกลักษณ์ด้านวัฒนธรรมประจำชาติไทย มีความละเอียดอ่อน ประณีตในการเลือกสรรวัตถุดิบ วิธีการทำ ที่พิถีพิถัน รสชาติอร่อย

### 2. จุดประสงค์การเรียนรู้

- 2.1. อธิบายความสำคัญในการประกอบอาชีพการทำแหมนซีโครงหมุ
- 2.2. อธิบายวัสดุ อุปกรณ์และการเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม
- 2.3. อธิบายขั้นตอนการทำแหมนซีโครงหมุได้
- 2.4. ปฏิบัติการทำแหมนซีโครงหมุได้
- 2.5. คิดต้นทุน กำไรจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์การทำแหมนซีโครงหมุได้
- 2.6. อธิบายช่องทางการจัดการการตลาดของผลิตภัณฑ์การทำแหมนซีโครงหมุได้

### 3. กลุ่มเป้าหมาย

ประชาชนทั่วไป

### 4. ระยะเวลา

- ทฤษฎี 1 ชั่วโมง
- ปฏิบัติ 4 ชั่วโมง

## 5. เนื้อหาหลักสูตร

- 5.1 ความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำเหมืองซีโครงหมู
- 5.2 วัสดุอุปกรณ์การทำเหมืองซีโครงหมูและการเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม
- 5.3 ขั้นตอนการทำเหมืองซีโครงหมู
- 5.4 การปฏิบัติการทำเหมืองซีโครงหมู
- 5.5 การคิดต้นทุน กำไร
- 5.6 ช่องทางการจัดการการตลาดของผลิตภัณฑ์การทำเหมืองซีโครงหมู

## 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 และจาก ชิ้นงาน/ผลงาน

## 9. การจบหลักสูตร

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

## 10. เอกสารหลักฐานการศึกษาที่ได้รับหลังจากจบหลักสูตร

เกียรติบัตรออกโดยสถานศึกษา

## 11. การเทียบโอน

เทียบโอนเป็นรายวิชาเข้าสู่หลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน โดย พิจารณาจากจำนวน ชั่วโมง และความสอดคล้องกับมาตรฐานการเรียนรู้และตัวชี้วัดตามหลักสูตรสถานศึกษารายวิชาเลือก สาระการประกอบ อาชีพไม่น้อยกว่าร้อยละ 60

ลงชื่อ .....ผู้เขียนหลักสูตร  
(.....)

ลงชื่อ.....เจ้าหน้าที่งานการเรียนรู้เพื่อพัฒนาตนเอง  
(.....)

ลงชื่อ.....อนุมัติหลักสูตร  
(.....)

## 12. แผนการจัดกระบวนการเรียนรู้หลักสูตร การทำแผนชี้โครงหม จำนวน 5 ชั่วโมง

เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	การจัดกระบวนการเรียนรู้	สื่อการเรียนรู้	วัดและประเมินผล	ชั่วโมง	
						ทฤษฎี	ปฏิบัติ
1. ความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำแผนชี้โครงหม	1. อธิบายความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำแผนชี้โครงหม	1. ความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำแผนชี้โครงหม	1. วิทยากรอธิบายความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำแผนชี้โครงหม	1. ใบความรู้ เรื่อง ความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำแผนชี้โครงหม 2. สื่อออนไลน์ 3. รูปภาพ	1. สังเกตความสนใจ 2. ชักถาม 3. การมีส่วนร่วม 4. ชิ้นงาน/ผลงาน 5. ประเมินผลงานผู้เรียน โดยใช้ใบงานที่กำหนด	30	นาที
2. วัสดุอุปกรณ์และการเลือกใช้	2. อธิบายวัสดุ อุปกรณ์และการเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม	2. วัสดุ อุปกรณ์ และการเลือกใช้	1. วิทยากรอธิบายอุปกรณ์ในการทำแผนชี้โครงหม 2. ให้ผู้เรียนเลือกใช้วัสดุ อุปกรณ์				
3. ขั้นตอนการทำแผนชี้โครงหม	3. อธิบายขั้นตอนการทำแผนชี้โครงหม	3. ขั้นตอนการทำแผนชี้โครงหม	1. วิทยากรอธิบายขั้นตอนการทำแผนชี้โครงหม 2. ให้ผู้เรียนแลกเปลี่ยนเรียนรู้ขั้นตอนการทำแผนชี้โครงหม				4 ชั่วโมง
4. การปฏิบัติการทำแผนชี้โครงหม	4. สามารถปฏิบัติการทำแผนชี้โครงหม	4. การปฏิบัติการทำแผนชี้โครงหม	1. วิทยากรบรรยาย/สาธิตวิธีการทำแผนชี้โครงหมและผู้เรียนลงมือปฏิบัติ 2. วิทยากรและผู้เรียนแลกเปลี่ยน เรียนรู้การฝึกปฏิบัติ				

12. แผนการจัดกระบวนการเรียนรู้หลักสูตร การทำแผนซีโครงหมู จำนวน 5 ชั่วโมง

เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	การจัดกระบวนการเรียนรู้	สื่อการเรียนรู้	วัดและประเมินผล	ชั่วโมง	
						ทฤษฎี	ปฏิบัติ
5. การคิดต้นทุน กำไร	5. คิดต้นทุน กำไร จากการจำหน่าย การทำแผน ซีโครงหมู	5. การคำนวณ ต้นทุน กำไร	1. วิทยากรให้ความรู้เกี่ยวกับ วิธีการคิดต้นทุน กำไร 2. ให้ผู้เรียนฝึกการคิดต้นทุน กำไร	1. ใบความรู้เรื่องการ คำนวณต้นทุนกำไร 2. ใบงาน	1. สังเกตความสนใจ 2. ซักถาม 3. การมีส่วนร่วม 4. ชิ้นงาน/ผลงาน 5. ประเมินผลงาน ผู้เรียน โดยใช้ใบงาน ที่กำหนด	30	นาที
6. ช่องทางการ จัดการการตลาด ผลิตภัณฑ์การทำ แผนซีโครงหมู	6. อธิบายช่องทาง การจัดการ การตลาดผลิตภัณฑ์ การทำแผน ซีโครงหมู	6. ช่องทาง การตลาดของ ผลิตภัณฑ์การ ทำแผน ซีโครงหมู	1. วิทยากรแจกใบความรู้ ให้ผู้เรียนศึกษา 2. วิทยากรและผู้เรียนร่วมกัน อภิปรายแลกเปลี่ยนเรียนรู้ เกี่ยวกับช่องทางการ จัดการการตลาด 3. วิทยากรให้ความรู้ช่องทาง การขายสินค้าออนไลน์				

## ใบความรู้

### เรื่อง ความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำเหมืองซีโครงหมู

อาชีพ คือการทำมาหากินของมนุษย์ เป็นการแบ่งหน้าที่การทำงานของคนในสังคมและทำให้ดำรงอาชีพในสังคมได้ บุคคลที่ประกอบอาชีพจะได้ค่าตอบแทน หรือรายได้ที่จะนำไปใช้จ่ายในการดำรงชีวิตและสร้างมาตรฐานที่ดีให้แก่ครอบครัว ชุมชน และประเทศชาติความจำเป็นของการประกอบอาชีพมีดังนี้

1. เพื่อตนเอง การประกอบอาชีพทำให้มีรายได้มาใช้จ่ายใช้สอยในชีวิต
2. เพื่อครอบครัว ทำให้สมาชิกของครอบครัวได้รับการเลี้ยงดูทำให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น
3. เพื่อชุมชน ถ้าสมาชิกในชุมชนมีอาชีพและมีรายได้ดีจะส่งผลให้สมาชิกมีความเป็นอยู่ดีขึ้น

อยู่ดีกินดี ส่งผลให้ชุมชนเข้มแข็งและพัฒนาตนเองได้

4. เพื่อประเทศชาติเพื่อประชากรของประเทศมีการประกอบอาชีพที่ดี มีรายได้ดี ทำให้มีรายได้ที่เสียภาษีให้กับรัฐบาลมีรายได้ไปใช้บริหารประเทศต่อไป

มนุษย์ไม่สามารถผลิตสิ่งต่างๆมาสนองความต้องการของตนเองได้ทุกอย่างจำเป็นต้องมีการแบ่งกันทำ และเกิดความชำนาญ จึงทำให้เกิดการแบ่งงานและแบ่งอาชีพต่างๆ ขึ้น

**สาเหตุที่ต้องมีการแบ่งอาชีพมีดังนี้**

1. ความรู้ความสามารถของแต่ละคนแตกต่างกัน
2. ตำแหน่งทางภูมิศาสตร์และภูมิประเทศที่แตกต่างกัน
3. ได้รับมอบหมายให้ทำหน้าที่ที่แตกต่างกัน

**การแบ่งงานและอาชีพให้เกิดประโยชน์ ดังนี้**

1. สามารถตอบสนองความต้องการซึ่งกันและกันได้
2. ได้ทำงานที่ตนเองถนัด
3. ทำให้เกิดการขยายตัวของธุรกิจในด้านต่างๆ



ใบความรู้  
เรื่อง วัสดุ อุปกรณ์และการเลือกใช้

วัสดุและอุปกรณ์การทำแหนมซี่โครงหมู

1. ซี่โครงหมู	1 กิโลกรัม
2. เกลือ	4 ช้อนโต๊ะ
3. ข้าวเหนียว	2 กรัม
4. กระเทียมสับ	5 กรัม
7. กุ้งพลาสติก	10 กุ้ง
8. กะละมัง	1 ใบ

## ใบความรู้ ขั้นตอนและวิธีการทำแหมนซีโครงหมู

แหมนซีโครงหมู จับซีโครงหมูหมักกับเกลือ กระเทียม และข้าวเหนียวสุก จนครบเวลา จากนั้นก็นำไปทอดจนสุก

### ส่วนผสมแหมนซีโครงหมู

- |                       |            |
|-----------------------|------------|
| 1. ซีโครงหมู          | 500 กรัม   |
| 2. เกลือสมุทรป่นหยาบ  | 1 ช้อนโต๊ะ |
| 3. กระเทียมไทยโหลหยาบ | 1/4 ถ้วย   |
| 4. ข้าวเหนียวนึ่งสุก  | 30 กรัม    |
| 5. น้ำมันพืช          |            |

### วิธีทำแหมนซีโครงหมู

1. ผสมซีโครงหมูกับเกลือป่นขนาดพอเข้ากัน ใส่กระเทียมและข้าวเหนียวนึ่งลงไปนวดต่อจนเข้ากันดี ใส่ลงในถุงพลาสติก ไล่อากาศออกให้หมด มัดปากถุงให้แน่น พักไว้ในอุณหภูมิห้อง 2 คืน
2. ใส่น้ำมันลงในกระทะ ใช้ไฟปานกลาง พอร้อนใส่แหมนซีโครงหมูลงทอดจนสุก ตักขึ้นพักให้สะเด็ดน้ำมัน จัด ใส่จานเสิร์ฟ



## ใบความรู้

### เรื่อง การคำนวณต้นทุน กำไร

การคำนวณต้นทุนเป็นส่วนหนึ่งของระบบบัญชีและการเงินของกิจการ เป็นการบันทึกการวัดผลและรายงาน ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนของสินค้าของกิจการโดยทั่วไป การคำนวณต้นทุนจะใช้เวลา และลงรายละเอียดมากในกิจการที่ ผลิตสินค้า แต่ไม่ได้หมายความว่ากิจการประเภทอื่น เช่น กิจการขายส่ง ขายปลีกร้านอาหาร หรือบริการต่างๆ ไม่มี ความสำคัญในการที่ต้องคำนวณต้นทุน การคำนวณต้นทุนสามารถนำไปใช้ได้ในทุกกิจการเพราะมีความสำคัญต่อการ บริหารจัดการธุรกิจ ดังนี้

1. เพื่อให้ทราบถึงต้นทุนการผลิตและต้นทุนขายของธุรกิจ
2. เพื่อสามารถนำต้นทุนทั้งหมดของกิจการมาเปรียบเทียบกับรายได้จากการขาย เพื่อจะได้ทราบว่า มีกำไร หรือขาดทุนในการขายสินค้า
3. เพื่อคำนวณหรือตีราคาสินค้าคงเหลือที่ขายได้ไม่หมดว่ามีมูลค่าเท่าไร
4. เพื่อใช้ในการวางแผนและควบคุมการซื้อสินค้า และจัดทำงบประมาณในการซื้อสินค้า รวมทั้ง ต่อรอง ราคา กับผู้ขายวัตถุดิบ
5. เพื่อใช้ในการตัดสินใจว่าสินค้าใดควรขายต่อไปและสินค้าใดควรเลิกขาย  
(ในกรณีที่ผู้ผลิตมีสินค้าหลายชนิด)

#### ต้นทุนแบ่งออกได้เป็น 2 ลักษณะ

1. ต้นทุนผันแปร คือต้นทุนที่ผันแปรตามจำนวนหน่วยที่ผลิตหรือขาย เช่น วัตถุดิบ ค่าแรงทางตรง ค่าใช้จ่ายในการผลิตทางตรง เป็นต้น
  2. ต้นทุนคงที่คือต้นทุนที่เกิดขึ้นไม่ว่ากิจการจะได้ขายสินค้าหรือไม่ต้นทุนนี้จะไม่เปลี่ยนแปลงตามจำนวน หน่วยที่ผลิตหรือขาย เช่น เงินเดือนพนักงานหน้าร้าน ค่าเช่าร้าน ค่าเสื่อมราคา ค่าประกันภัย เป็นต้น
- ดังนั้น ต้นทุนการผลิตจะประกอบไปด้วยวัตถุดิบ + ค่าแรงงาน + ค่าใช้จ่ายในการผลิต ซึ่งทั้งสามรายการนี้ เป็นเพียงส่วนของการผลิตเท่านั้นหากจะคิดต้นทุนรวมของสินค้าแล้วจำเป็นต้องนำค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินการ มารวมด้วย เช่น เงินเดือน ค่าคอมมิชชั่นพนักงานขาย ค่าแรงพนักงานขายหน้าร้าน ค่าการตลาด (โฆษณา แผ่นพับ) ค่า เช่าสำนักงานและร้าน ค่าไฟฟ้าและน้ำประปา ค่าโทรศัพท์ค่าน้ำมันรถ ดอกเบี้ย ค่าเช่ารถ ค่าใช้จ่าย เบ็ดเตล็ด ฯลฯ เพื่อการคำนวณต้นทุนให้ใกล้เคียงความจริง หากคำนวณแค่วัตถุดิบค่า แรงงาน และค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ก็ อาจทำให้ได้ ต้นทุนสินค้าที่น้อยกว่าความเป็นจริงและมีผลทำให้ ตั้งราคาขายที่ต่ำไป อาจทำให้ขาดทุนได้ การคำนวณแบบง่ายเหมาะสำหรับผู้ประกอบการรายเล็กที่มีสินค้าหรือผลิตภัณฑ์น้อยชนิดอาจขายเพียง น้ำพริก หรือแฮมพูกก็ได้ซึ่ง เหมาะกับการคำนวณสินค้าประเภท OTOP ที่มีความชัดเจนในเรื่องการใช้วัตถุดิบ ค่าแรงงาน ต่อรอบการผลิตและไม่มี การเก็บสต็อกวัตถุดิบไว้การคำนวณจำเป็นต้องคิดเพื่อให้ทราบถึงต้นทุนผลิตต่อหน่วย และนำ ต้นทุนผลิตไปรวมกับ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ เพื่อให้ทราบถึงต้นทุนรวมของสินค้าอีกครั้งหนึ่ง

## ความหมายการลงทุน

คือ การนำเงินที่เก็บสะสมไปสร้างผลตอบแทนที่สูงกว่าการออม โดยการลงทุนในพันธบัตร รัฐบาล หรือหลักทรัพย์ต่าง ๆ ซึ่งจะมี ความเสี่ยงที่สูงขึ้น

## การลงทุนส่วนบุคคล

ทำไมบุคคลจึงต้องลงทุน (Why Invest) โดยปกติรายได้ที่บุคคลได้รับจะถูกจัดสรรออกไปเป็น 2 ด้านใหญ่ๆ คือ ส่วนหนึ่งเพื่อใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน และอีกส่วนหนึ่งเก็บออมไว้สำหรับใช้จ่ายในวันข้างหน้า

การใช้จ่ายเป็นสิ่งจำเป็นในชีวิตประจำวันของบุคคลเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ แต่ถ้าสามารถจัดสรรค่าใช้จ่าย อย่างเหมาะสมให้มีเงินเหลือใช้ ก็จะเป็นประโยชน์ที่จะมีเงินออมเก็บไว้สำหรับความจำเป็นในวันข้างหน้าได้มากขึ้น การที่คนเราเก็บออมก็เพราะได้เปรียบเทียบแล้วว่า เงินที่เก็บออมไว้เพื่อใช้จ่ายในวันข้างหน้าจะให้ประโยชน์ คุณค่า หรือความพอใจสูงสุดแก่เขามากกว่าจะเอามาใช้เสียในวันนี้

ทำอย่างไรจึงจะให้เงินออมที่อุดมที่สุดสำหรับสะสมไว้เพิ่มพูนค่าและก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่เจ้าของสิ่งสำคัญก็ คือ คนเราต้องรู้จัก "การลงทุน" (Investments) การลงทุนเป็นการนำเอาทรัพย์สินที่บุคคลมีอยู่ไปดำเนินการในทาง ที่ก่อให้เกิดประโยชน์ ซึ่งจะให้ผลตอบแทนกลับคืนมาในช่วงเวลานั้น

## การลงทุนทางการเงิน (Financial investments)

หมายถึง การที่ผู้ลงทุนนำเงินที่มีอยู่ไปซื้อหลักทรัพย์ต่าง ๆ ซึ่งหลักทรัพย์ดังกล่าวก่อให้เกิดรายได้กับผู้ลงทุนนั้น ซึ่งการลงทุนทางการเงินโดยทั่วไปมักจะผ่านกลไกของตลาดการเงิน วัตถุประสงค์ของการลงทุนทางการเงิน เพื่อจะได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนในรูปแบบของดอกเบี้ย (Interest) เงินปันผล Dividend) กำไรจากการซื้อขายหุ้น (Capital gain) และสิทธิพิเศษอื่นๆ กล่าวโดยสรุปก็คือ มุ่งผลตอบแทนจากการใช้ทุนในรูปแบบของผลตอบแทนทางการเงิน (Monetary return) นั้นเอง

## เงินเพื่อการลงทุนได้มาจากไหน (Money For investing)

เงินสำหรับนำมาลงทุนได้มาจากแหล่งใด หรือมีทางที่จะได้มาอย่างไรถ้าบุคคลได้มีการวางแผนจัดการเรื่อง การเงินของตนอย่างมีประสิทธิภาพแล้ว ก็จะมีทางให้ได้เงินก้อนหนึ่งเพื่อการลงทุนได้เสมอ บุคคลมีโอกาสดำเนินการได้เงินมาจาก

1. การรู้จักทำงานงบประมาณ (Using budgets) เราสามารถควบคุมการใช้จ่ายให้อยู่ในขอบเขตของเงินงบประมาณที่กำหนด ก็จะทำให้มีเงินออมเหลืออยู่จริงตามที่คาดคะเนไว้ ซึ่งเงินออมส่วนนี้สามารถนำไปลงทุนหาผลประโยชน์ได้

2. การออมโดยวิธีบังคับ (Forced saving) ตามหลักของการจ่ายเงินเดือนซึ่งธุรกิจได้มีการหักเงินสะสม หรือ เงินสำรองเลี้ยงชีพของพนักงานไว้ เงินออมส่วนนี้เป็นของลูกจ้างพนักงาน แต่ยังไม่ได้นักกว่าจะทำตามเงื่อนไข ที่กำหนด ธุรกิจจะนำเงินสดดังกล่าวไปให้สถาบันการเงินหรือบุคคลที่สามเป็นผู้ดูแลหาผลประโยชน์ให้งอกเงยตามที่ กฎหมายกำหนดและจะจ่ายคืนแก่เจ้าของผู้มีสิทธิได้รับเมื่อถึงเวลาเงินออมโดยวิธีบังคับจึงเป็นเงินลงทุนทางหนึ่ง ของบุคคลเพียงแต่เขาไม่ได้เป็นผู้ลงทุนเอง โดยตรงแต่สถาบันนายจ้างเป็นผู้ลงทุนแทนให้

3. การยกเว้นรายจ่ายไม่จำเป็นเสียบ้าง (Skip an expenditure) เป็นธรรมชาติของบุคคลที่มีเงินแล้ว จะใช้จ่าย ไปตามวิสัยปกติที่เคยเป็นมา เช่นทุกวันอาทิตย์ต้องออกไปทานข้าวนอกบ้าน ดูภาพยนตร์ เล่นโบว์ลิ่ง เล่นกอล์ฟ หรือ ซื้อของตามห้างสรรพสินค้าต่าง ๆ ดังนั้นถ้าจะมีการยกเลิกบ้างก็ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย จะมีเงินเหลือนำมาลงทุนได้

4. การประหยัดรายได้พิเศษ (Save the nonroutine incomes) บางครั้งคนเราก็มักจะได้รับรายพิเศษเข้ามาบ้าง เช่น การไปทำงานพิเศษมีรายได้หรือขายของเก่า ที่ไม่ใช่แล้ว หรือญาติผู้ใหญ่ได้ให้เงินเป็นของขวัญรางวัล ซึ่งเงิน เหล่านี้ยังไม่มี ความจำเป็นที่จะต้องรีบใช้จ่ายแต่ประการใด ดังนั้นถ้าสามารถเก็บออมไว้ก็นำไปหาผลประโยชน์ ได้มาก

### ผลตอบแทนจากการลงทุน (Return from investing)

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

1. รายได้ตามปกติ (Current income) รายได้ตามปกติได้แก่ ดอกเบี้ยหรือเงินปันผลในกรณีที่บุคคลซื้อพันธบัตรหรือลงทุนในหุ้นต่าง ๆ ซึ่งกำหนดเวลาก็จะได้รับดอกเบี้ยหรือเงินปันผลตามที่บริษัทระบุไว้

2. กำไรจากการซื้อขายหุ้น (Capital gains) ในกรณีของหุ้นสามัญที่บุคคลลงทุนซื้อไว้มีราคาสูงขึ้นซึ่งเมื่อขายออกไปแล้วจะได้กำไร

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

4. ผลตอบแทนอื่น ๆ (Others) เช่นการซื้อหุ้นสามัญก็จะมีสิทธิในหารออกกเสียงเลือกคณะกรรมการของบริษัท และถ้าถือหุ้นไว้มากก็จะมีโอกาสจะได้รับเลือกเป็นผู้บริหารซึ่งสามารถกำหนดนโยบายของบริษัทได้ หรือสิทธิ ในการซื้อหุ้นใหม่ได้ในราคาพิเศษ เป็นต้น

ใบงาน  
เรื่อง การคิดต้นทุน กำไร

ให้ผู้เรียนคิดต้นทุน กำไร การผลิต และค่าใช้จ่ายในการทำขนมซีโรงหมู

วัน เดือน ปี	รายการ	จำนวนสิ่งของ	จำนวนเงิน (บาท)	หมายเหตุ
	1. ซีโรงหมู	1 กิโลกรัม	200	การกำหนด ราคาขาย คิดจาก ต้นทุน+กำไรที่ ต้องการ
	2. ข้าวเหนียว	2 กรัม	20	
	3. กระเทียม	5 กรัม	10	
	4. เกลือป่น	4 ช้อนโต๊ะ	10	
	5. กุ้งพลาสติก	5 กุ้ง	10	
	<b>รวมรายจ่าย</b>		<b>250</b>	
	รายได้	ได้ทั้งหมด 5 กุ้ง ขายกุ้งละ 75 บาท ทั้งหมด 375 บาท		กำไร 125 บาท

การกำหนดราคาขายต่อหน่วย ดังนี้

1. การกำหนดราคาขายต่อหน่วย ได้มาจากต้นทุน + กำไร หาดด้วยจำนวนหน่วย

**ตัวอย่าง**

ได้ 5 กุ้ง จากต้นทุน 250 บาท และกำไรที่ต้องการได้ร้อยละ 50 = 25 บาท

ฉะนั้น ราคาขายต่อกุ้ง = ต้นทุนต่อกุ้งๆ ละ 50 บาท + กำไรต่อกุ้งๆ 25 บาท = 75 บาท

**หมายเหตุ**

การกำหนดกำไรที่ต้องการขึ้นอยู่กับสิ่งเหล่านี้ด้วย เช่น ราคาตลาด ลักษณะของสินค้าและบริการ เป็นสินค้าหายาก เป็นสินค้าเฉพาะกลุ่ม หรือมีฤดูกาลเข้ามาเกี่ยวข้องก็สามารถที่จะกำหนดกำไรที่ต้องการสูงได้ การตั้งราคาให้สามารถแข่งขันได้นั้นต้องอยู่บนพื้นฐานความสมดุลระหว่างความพึงพอใจของผู้ซื้อและผู้ขายด้วย ถ้าสินค้าโดยทั่วไปมีขายกันแพร่หลาย มีคู่แข่งมากก็ต้องกำหนดกำไรน้อยลงไป

ใบงาน  
การคิดต้นทุน กำไร

ผู้เรียน/กลุ่ม.....

เรื่อง.....

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

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 เลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่ต้องการได้หลายทางและ ผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองความต้องการ สร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภค จึงมีผลทำให้เกิด การจ้างงาน เกิดรายได้กับแรงงาน และธุรกิจ ทำให้ประชาชน มีกำลังการซื้อ และสามารถสนอง ความต้องการในการบริโภค ซึ่งทำให้ มาตรฐาน การครองชีพของบุคคล ในสังคมมีระดับสูงขึ้น และมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

ธุรกิจขายของออนไลน์ช่างหอมหวาน ไม่ว่าจะคุณจะเป็นใคร มีอาชีพหลักอยู่แล้ว หรืออยากทำเป็นอาชีพเสริม จะอยู่ในแวดวงไหนก็ตาม ต่างก็อยากมีโอกาสลงทุนทำธุรกิจค้าขายออนไลน์ให้ได้สักครั้ง เพราะต่างเห็นข้อดีของการขายที่แทบไม่ต้องเสียเงินลงทุน ไม่ต้องเสียค่าเช่าพื้นที่ตั้งของ ซื้อง่ายขายหมดเร็ว 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 การชำระเงินด้วยวิธีนี้ใช้ได้ในกรณีที่คุณมีหน้าร้านในเว็บไซต์เท่านั้น

โดยจะมีหน้าชำระเงินให้กรอกรายละเอียดบัตรเครดิต/เดบิต

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

2. การชำระเงินผ่าน Paypal ด้วยบัตรเครดิต วิธีนี้เป็นที่นิยมเพิ่มมากขึ้นสำหรับผู้ขายของออนไลน์และไม่มีเว็บไซต์หน้าร้าน การชำระเงินด้วยวิธีนี้เห็นได้จากร้านค้าใน IG และใน Facebook เป็นส่วนใหญ่ เป็นการชำระเงินด้วยบัตรเครดิต ซึ่งเมื่อลูกค้าตกลงซื้อสินค้ากับเจ้าของร้านแล้วจะทำการชำระเงิน ทางร้านค้าจะส่ง Link PayPal เพื่อให้ลูกค้ากดเข้าไปกรอกหมายเลขบัตรเครดิต เพื่อทำการชำระสินค้า จะเห็นว่า การที่คุณมีช่องทางการชำระเงินที่หลากหลาย ยิ่งเพิ่มความสะดวกสบายให้กับลูกค้าในการเลือกชำระเงิน ทำให้ง่ายต่อการตัดสินใจซื้อยิ่งขึ้นด้วย

## เงินทุนหมุนเวียน

หลายคนเข้าใจผิด คิดว่าการเปิดร้านค้าออนไลน์ไม่ต้องใช้เงินลงทุนอะไรเลย แต่ถ้าคุณต้องสต็อกสินค้า นั้นหมายความว่า คุณต้องมีเงินทุนแล้ว ดังนั้น หากใครอยากเปิดร้านขายสินค้า หรืออยากขายเสื้อผ้าแต่ไม่มีทุน อย่ารอช้า รีบศึกษาวิธีหาเงินลงทุน ทั้งในช่วงเริ่มต้นกิจการ และทุนหมุนเวียนในการจัดการเติมสต็อกสินค้า หรือค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ก็ตาม นอกจากนี้ หากคุณขายของผ่านช่องทางเว็บไซต์ หรือมีหน้าร้านบนโซเชียล เน็ตเวิร์กอย่าง เฟสบุ๊ก อินสตาแกรม หรือไลน์ ก็ควรทำการตลาดเพื่อโปรโมทร้านค้าออนไลน์ของคุณด้วย เป็นต้น รวม ๆ แล้วก็ไม่ใช่น้อย ๆ โดยในช่วงเริ่มต้นแบบนี้ คุณจึงต้องมีเงินทุนไว้หมุนเวียน และสำรองจ่ายไว้ด้วย

## มีแผนการขายและการตลาดที่รัดกุม

ถ้าคุณคิดว่าขายของออนไลน์ไม่ต้องทำการตลาด ไม่ต้องวางแผนการขายใด ๆ นั้นหมายความว่า คุณกำลังไปผิดทางแล้วครับ อันดับแรกเลย คุณควรมีความชัดเจนในสินค้าที่ขาย เพื่อให้การวางแผนการตลาดง่ายขึ้น เพราะบางคนจับทุกอย่างขายย่ำรวมกันหมดเลย เช่น ขายทั้งเสื้อผ้า อุปกรณ์ไอทีที่ขาย เครื่องเขียนก็ขาย อยู่ในช่องทางเดียวกัน ลูกค้ายิ่งงงว่านี่เว็บไซต์หรือเพจจับจ่ายหรือเปล่า 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 เพื่อซัพพอร์ต ในขณะที่หลายคนอาจจะเลือกโพสหรือขายของในช่องทางใดช่องทางหนึ่งเท่านั้นก็ได้ ซึ่งแต่ละช่องทางก็จะมีวิธีการเซตทาร์เก็ตที่แตกต่างกันไป เหมาะกับผู้ชายของออนไลน์ที่ทำคนเดียว เพราะจะสะดวกในการบริหารจัดการ โดยที่ช่องทางการขายมีดังนี้

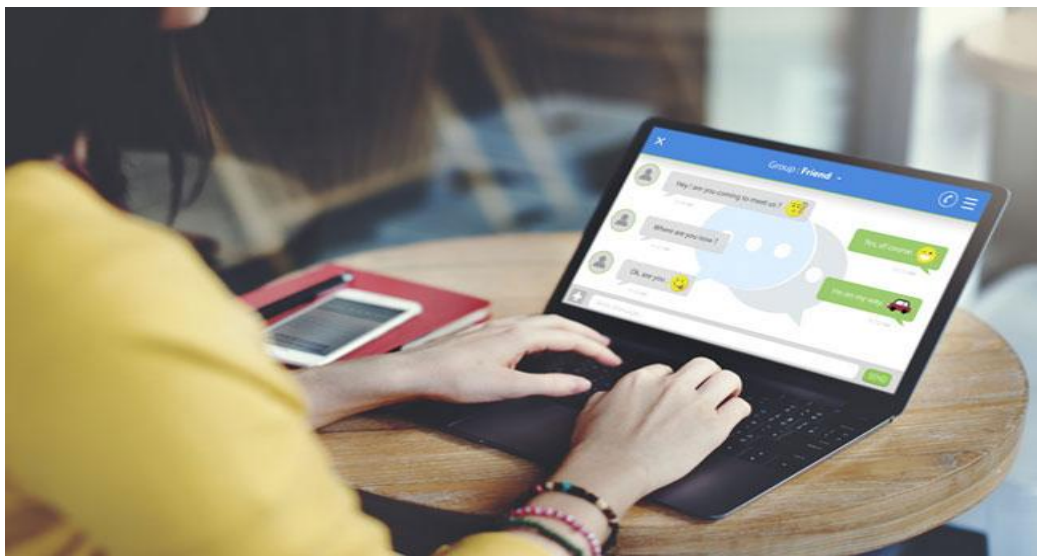
- Facebook ช่องทางนี้ถือว่าได้รับความนิยมมากที่สุด เพราะมีผู้ใช้งานมากที่สุด กลุ่มลูกค้าจะมีวงกว้าง และมีปริมาณมาก ง่ายต่อการทำการตลาดผ่าน Facebook Ads มีเงินตั้งต้นเพียง 100 บาท คุณก็สามารถ Boost Post หรือซื้อ Page Like AD ได้แล้ว ทำให้ลูกค้ารู้จักเรามากขึ้นด้วย ขั้นตอนก็ง่ายแสนง่าย ซื้อแอดได้ด้วยตัวเองผ่านโทรศัพท์มือถือ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

ตัวอย่างการขายของออนไลน์ผ่านช่องทางเฟซบุ๊กที่ประสบความสำเร็จ คือ ร้านอาหารตากแห้ง จ. สตูล ของ บังฮาชัน ซึ่งเกาะกระแส Live สดขายของจนฮิตและมียอดขายถล่มทลายชั่วข้ามคืน เรียกได้ว่า บังฮาชัน เป็น 1 ในสุดยอดเป็นพ่อค้ายุค 4.0 ที่ช่วยสร้างรายได้ให้กับชุมชน ด้วยการนำอาหารทะเลตากแห้งมาขาย ซึ่งเทคนิคของเขาก็คือการสร้างสตอรี่ให้ทั้งกับตัวสินค้า และตัวของเขาเอง เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า นอกจากสตอรี่แล้ว ยังมีเรื่องเทคนิคการขาย โดยบังฮาชันจะไลฟ์ขายของออนไลน์ทุกวันด้วยสำเนียงที่เป็นเอกลักษณ์ จนมีคนแชร์วีดีโอใน เฟสบุ๊กต่อจนเกิดเป็นไวรัลขึ้นมา

จากกรณีศึกษา ของ "บังฮาชัน" จะเห็นว่า การสร้างคาแรคเตอร์ให้เพจของตัวเองเป็นที่จดจำ เป็นสิ่งที่เพจร้านอาหารทะเลตากแห้ง จ. สตูล นำมาใช้ ผ่านการ Live ขายของออนไลน์แบบเรียบง่าย แต่มีสคริปต์ที่ชัดเจน เพื่อให้แฟนเพจเข้าถึงได้ ถ่ายทำจากกล้องมือถือธรรมดาตัวเอง แต่สร้างจุดแข็งให้กับสินค้าแบบจริงจัง เช่น ขายอาหารทะเลแห้ง ก็ต้องทราบทุกขั้นตอนการผลิต เพื่อสามารถตอบคำถามลูกค้าได้ และสร้างความน่าเชื่อถือให้กับแบรนด์นั่นเองแน่นอนว่า ไม่ใช่ทุกคนที่จะประสบความสำเร็จชั่วข้ามคืนแบบบังฮาชัน คุณต้องอาศัยความอดทน ลองผิดลองถูก และจริงจังกับลูกค้า หากทำได้ หนทางแห่งความสำเร็จก็ไม่ไกลเกินเอื้อมครับ

- Instagram ยังคงเป็นช่องทางที่ได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้นเรื่อย ๆ โดยอินสตาแกรมเน้นกลุ่มคนฮิป ๆ ที่ถ่ายรูปต้องสวย แอชแท็กต้องมี 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 มักเน้นไปที่สายดั่งเกาหลีจ้า แต่ทราบไหมว่า ปัจจุบันมีผู้หันมาเล่นทวีตเตอร์เพิ่มมากขึ้น และมีหลากหลายกลุ่ม หลากหลายช่วงวัย ไม่จำกัดเพียงแฟนคลับของดารานักร้องเท่านั้น การซื้อขายผ่านทวีตเตอร์นั้นเกิดขึ้นเร็วมาก ไม่ว่าจะเป็นสินค้าเกี่ยวกับกลุ่มศิลปิน หรือแม้กระทั่งเครื่องสำอางและของน่ารัก ๆ ไปจนถึงการส่งต่อของมือสองก็เป็นที่ต้องการสูงมากในช่องทางนี้ หากคุณต้องการขายของออนไลน์ผ่านทวีตเตอร์ ข้อความของคุณต้องสั้นและกระชับมาก รู้จักติดแฮชแท็ก บอกรายละเอียดการชำระเงินและการติดต่อให้ครบถ้วน และส่วนใหญ่จะไปจบการขายที่ Direct Message หรือ Line



### พร้อมอุทิศเวลาให้ลูกค้า

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



## แบบวัดและประเมินผลการทำแผนมซีโครงการ

### 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

**ใบงาน**  
**แบบประเมินผลงานผู้เรียน**

ชื่อ - นามสกุล .....

หลักสูตร ..... กลุ่ม.....

**คำชี้แจง** : ให้วิทยากรประเมินผลงานของผู้เรียนตามหัวข้อที่กำหนดให้

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

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. นายอนุชา วิจิตรศิลป์ ผู้อำนวยการศูนย์ส่งเสริมการเรียนรู้ระดับอำเภอเมืองเพชรบูรณ์
4. คณะกรรมการสถานศึกษา สกร.ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์

### คณะกรรมการดำเนินงาน

1. นายอนุชา วิจิตรศิลป์ ผู้อำนวยการศูนย์ส่งเสริมการเรียนรู้ระดับอำเภอเมืองเพชรบูรณ์
2. นางดวงแข เจนชัย ครูอาสาสมัครการศึกษานอกโรงเรียน
3. บุคลากร สกร.ระดับอำเภอเมืองเพชรบูรณ์

### ผู้จัดทำหลักสูตร

นางรัตติกาล บุญแข็ง ครู กศน.ตำบล