

หลักสูตรการเรียนรู้เพื่อการพัฒนาตนเอง

การศึกษาเพื่อพัฒนาทักษะอาชีพ

การทำพรมเช็ดเท้า

จำนวน 10 ชั่วโมง

สำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์

กรมส่งเสริมการเรียนรู้

คำนำ

ด้วยสำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์ เป็นหน่วยส่งเสริมและจัดฝึกอบรมด้านอาชีพ การทำพรมเช็ดเท้า รวมถึงการสนับสนุนประสานงานร่วมกับภาคีเครือข่ายในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้และ การศึกษาเพื่อพัฒนาตนเองเพื่อสร้างรายได้ให้ตนเองและครอบครัว

เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการดำเนินงาน ที่เน้นเรื่องการมีอาชีพเพื่อการมีงานทำ มีรายได้ จึงได้คัดเลือกหลักสูตรการทำพรมเช็ดเท้า เพื่อพัฒนาและต่อยอดมาจัดทำเป็นหลักสูตรเพื่อเผยแพร่ให้ ประชาชนทั่วไปได้มีความรู้ ความเข้าใจ สามารถนำไปประกอบอาชีพต่อไป

ขอขอบคุณวิทยากรวิชาชีพ และคณะดำเนินงานการจัดการศึกษาเพื่อพัฒนาตนเองที่ได้ร่วมพัฒนา หลักสูตรและจัดทำแผนการเรียนรู้รวมทั้งสื่อต่างๆ ให้สำเร็จไปด้วยดี และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าหลักสูตรเล่มนี้จะเป็น ประโยชน์ต่อวิทยากรและผู้เรียนต่อไป

สำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์

มกราคม 2568

สารบัญ

	หน้า
คำนำ	
ความรู้เกี่ยวกับวัสดุ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการทำพรมเช็ดเท้า	1-2
ความรู้พื้นฐานในการจัดการเรียนรู้ตามหลักสูตรการทำพรมเช็ดเท้า	3
หลักสูตรการทำพรมเช็ดเท้า	2
ความเป็นมา	4
จุดประสงค์การเรียนรู้	4
กลุ่มเป้าหมาย	5
ระยะเวลา	5
เนื้อหาหลักสูตร	5
การจัดการเรียนรู้	5
สื่อการเรียนรู้	5
การวัดและประเมินผล	5
การจบหลักสูตร	5
เอกสารหลักฐานการศึกษา	5
การเทียบโอนผลการเรียน	6
แผนการจัดกระบวนการเรียนรู้หลักสูตรการทำพรมเช็ดเท้า	7-8
ใบความรู้ ความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำพรมเช็ดเท้า	9
ใบความรู้ วัสดุอุปกรณ์และการเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม	10-11
ใบงาน เรื่อง ความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำพรมเช็ดเท้า	12
ใบความรู้ ขั้นตอนการทำพรมเช็ดเท้าและการฝึกปฏิบัติการทำพรมเช็ดเท้า	13
ใบงาน เรื่อง แบบบันทึกขั้นตอนการทำพรมเช็ดเท้าและการฝึกปฏิบัติการทำพรมเช็ดเท้า	14
ใบความรู้ การคำนวณต้นทุน กำไร	15-17
ใบความรู้ การคิดต้นทุน กำไร การผลิตและค่าใช้จ่าย	18
ใบงาน การคิดต้นทุน กำไร	19
ใบความรู้ ช่องทางการตลาด	20-24
ใบงาน ช่องทางการตลาด	25
แบบวัดและประเมินผลการทำพรมเช็ดเท้า	26
ใบงาน แบบประเมินผลงานผู้เรียน	27
บรรณานุกรม	28

หลักสูตรการทำพรมเช็ดเท้า จำนวน 10 ชั่วโมง

ความรู้เกี่ยวกับวัสดุ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการทำพรมเช็ดเท้า

ผู้เรียนควรมีความรู้ เกี่ยวกับวัสดุ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการทำพรมเช็ดเท้า ได้แก่ เศษผ้า ไม้บรรทัด กรรไกร โดยมีวิธีการเลือกดังนี้

เศษผ้า

อุปกรณ์ที่เหลือใช้ เราจึงนำมาของเหลือใช้ทำให้เกิดประโยชน์ได้ เพื่อลดรายจ่ายในครัวเรือน



ไม้บรรทัดสแตนเลส

อุปกรณ์สำหรับใช้วัดขนาดของชิ้นงาน หรือพื้นที่ที่ต้องการ เพื่อคำนวณ/วางแผน ไม่ให้เกิดความผิดพลาดในการจัดวาง และก่อสร้าง โดยไม้บรรทัด สามารถมองเห็นตัวเลขได้ชัดเจน มีหน่วยสามหน่วยวัด คือ มิลลิเมตร, เซนติเมตร และนิ้ว



กรรไกร คือ ไม้สำหรับตัดเศษผ้า



แบบผลิตภัณฑ์พรมเช็ดเท้า



ความรู้พื้นฐานในการจัดการเรียนรู้ตามหลักสูตรการทำพรมเช็ดเท้า

ความรู้พื้นฐานในการจัดการเรียนรู้ตามหลักสูตรการทำพรมเช็ดเท้า การจัดการศึกษาอาชีพในปัจจุบันมีความสำคัญมาก เพราะปัจจุบันเป็นการพัฒนาประชากรของประเทศ ให้มีความรู้ความสามารถและทักษะในการประกอบอาชีพ เป็นการแก้ปัญหาการว่างงาน และส่งเสริมการเข้มแข็งให้แก่เศรษฐกิจชุมชน ซึ่งกระทรวงศึกษาธิการได้กำหนดยุทธศาสตร์ที่จะพัฒนาศักยภาพของประชาชนในพื้นที่ให้ประชาชนได้มีอาชีพที่สามารถสร้างรายได้ ที่มั่นคง มั่งคั่ง และมีงานทพอย่างยั่งยืน เป็นเครื่องมือเครื่องใช้ จัดเป็นงานศิลปหัตถกรรม และหัตถกรรมพื้นบ้านที่มีความผูกพันและอยู่คู่กับวิถีชีวิต ของคนไทยมาอย่างยาวนาน แสดงได้ถึงวัฒนธรรม และภูมิปัญญา บรรพบุรุษมีการสืบทอดกันมาแต่โบราณมีอยู่ในทุกภาคของประเทศด้วยเป็นทั้งหัตถกรรมที่เป็นของใช้ในครัวเรือนและชีวิตประจำวันจนถึงเป็นอาชีพที่เป็นแหล่งรายได้อีกด้วย การสร้างสรรค์งานจากพรมเช็ดเท้า ต้องใช้ทั้งภูมิปัญญาความประณีต ความละเอียดอ่อน และทักษะฝีมือ เชิงช่างตั้งแต่ การรู้จักคุณสมบัติของพรมเช็ดเท้า แต่ละชนิดที่มีความเหมาะสมกับการนำมาใช้ประโยชน์ ในการจักสาน การเตรียมเส้นเพื่อการสานที่เหมาะสมกับการสานผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด แต่ละรูปแบบและที่สำคัญคือการสานขึ้นรูปจนสำเร็จเป็นผลิตภัณฑ์จากพรมเช็ดเท้า ที่นำไปประโยชน์ใช้สอยตามที่ต้องการ งานหัตถกรรม จึงยังคงเป็นงานหัตถกรรมพื้นบ้านที่ยังคงมีการสืบทอดต่อกันมานับจากอดีตกาลจนถึงปัจจุบัน

อาชีพการทำพรมเช็ดเท้าเป็นอีกหนึ่งอาชีพที่น่าสนใจสามารถเป็นอาชีพทางเลือก สร้างรายได้เสริม ใช้วัสดุให้เกิดประโยชน์เพื่อใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ สำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์ จึงได้ส่งเสริมการจัดทำหลักสูตรการทำพรมเช็ดเท้า ซึ่งเป็นการเรียนรู้เกี่ยวกับทักษะงานศิลป์มีความคิดสร้างสรรค์ การคำนวณขนาดรูปแบบให้เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ วัสดุอุปกรณ์และการบริการลูกค้าในรูปแบบต่างๆ ที่สามารถนำความรู้ไปใช้ในการสร้างรายได้ที่มั่นคงและยั่งยืนอย่างมีประสิทธิภาพ

หลักสูตรการทำพรมเช็ดเท้า

1. ความเป็นมา

การจัดการศึกษาอาชีพในปัจจุบันมีความสำคัญมาก เพราะจะเป็นการพัฒนาประชากรของประเทศให้มีความรู้ ความสามารถและทักษะในการประกอบอาชีพ เป็นการแก้ปัญหารว่างงาน และส่งเสริมความ เข้มแข็งให้แก่เศรษฐกิจชุมชน ซึ่งกระทรวงศึกษาธิการได้กำหนดยุทธศาสตร์ภายในกรอบเวลา 2 ปี ที่พัฒนา 5 ศักยภาพของพื้นที่ใน 5 กลุ่มอาชีพใหม่ให้สามารถแข่งขันได้ใน 5 ภูมิภาคหลักของโลก “รู้เขา รู้เรา รู้ทัน” เพื่อแข่งขัน ได้ในเวทีโลก ตลอดจนกำหนดภารกิจที่จะยกระดับการจัดการศึกษาเพื่อเพิ่มศักยภาพและขีด ความสามารถให้ประชาชนได้มีอาชีพที่สามารถสร้างรายได้ที่มั่นคง โดยเน้นการบูรณาการให้สอดคล้องกับ ศักยภาพด้านต่างๆ มุ่งพัฒนาคนไทยให้ได้รับการศึกษา เพื่อพัฒนาอาชีพและการมีงานทำอย่างมีคุณภาพ ทัวถึงและเท่าเทียมกัน ประชาชนมีรายได้มั่นคง มั่งคั่ง และมีการทำงานอย่างยั่งยืนมีความสามารถเชิงการแข่งขัน ทั้งในระดับภูมิภาคอาเซียน และระดับสากล ซึ่งจะเป็นการจัดการศึกษาตลอดชีวิตในรูปแบบใหม่ที่สร้างความ มั่นคงให้แก่ประชาชนและประเทศชาติ

สภาพสังคมปัจจุบันมนุษย์เราได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงในด้านต่างๆ เช่น ด้านเศรษฐกิจ การเมือง สังคมและสิ่งแวดล้อมเป็นอย่างมาก ประชากรมนุษย์เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ แต่ทรัพยากรธรรมชาติถูกใช้ไปอย่าง รวดเร็ว และไม่เพียงพอกับจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้นทุกมุมโลก มนุษย์จึงประสบปัญหาต่างๆตามมามากมาย โดยเฉพาะด้านการดำรงชีพและชีวิตความเป็นอยู่ของประชาชน ดังนั้น สิ่งที่ทุกคนควรตระหนัก คือ ทรัพยากรที่มีอยู่ และการใช้ทรัพยากรในชีวิตประจำวัน จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่มนุษย์จะต้องลดการใช้ทรัพยากร และการใช้ทรัพยากรได้อย่างคุ้มค่า

จากสภาพแวดล้อมของประเทศไทยที่ประสบปัญหาขยะและสิ่งของเหลือใช้ เช่น เศษผ้า ที่เหลือจาก การตัดเย็บ ที่มีหลายรูปแบบ สิ่งของดังกล่าวเป็นสาเหตุหนึ่งของการเกิดสภาวะโลกร้อนและเกิดมลภาวะเป็น พิษต่อสิ่งแวดล้อม จึงให้เกิดแนวคิดในการพัฒนาและประดิษฐ์สิ่งประดิษฐ์จากวัสดุเหลือใช้ประเภทเศษผ้าที่ เหลือจากการ ตัดเย็บ เพื่อลดปริมาณขยะ ลดมลพิษให้กับสภาพแวดล้อม ลดการใช้พลังงาน ลดการใช้ ทรัพยากรธรรมชาติ และ เป็นการเพิ่มมูลค่าวัสดุประเภทเศษผ้าทำให้เกิดมูลค่าและประโยชน์ในการใช้งานและ เป็นสิ่งประดิษฐ์ที่เกิด จาก ความคิดสร้างสรรค์ ซึ่งมีลักษณะที่สวยงามและจำหน่ายได้ นับเป็นช่องทางหนึ่งในการประกอบอาชีพ

2. จุดประสงค์การเรียนรู้

- 2.1 อธิบายความสำคัญในการประกอบอาชีพการทำพรมเช็ดเท้า
- 2.2 อธิบายวัสดุ อุปกรณ์และการเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม
- 2.3 อธิบายขั้นตอนการทำพรมเช็ดเท้าได้
- 2.4 ปฏิบัติการทำพรมเช็ดเท้าได้
- 2.5 คิดต้นทุน กำไรจากการจำหน่ายการทำพรมเช็ดเท้าได้
- 2.6 อธิบายช่องทางการจัดการตลาดของการทำพรมเช็ดเท้าได้

3. กลุ่มเป้าหมาย

ประชาชนทั่วไป

4. ระยะเวลา

-ทฤษฎี 3 ชั่วโมง
-ปฏิบัติ 7 ชั่วโมง

5. เนื้อหาหลักสูตร

- 5.1 ความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำพรมเช็ดเท้า
- 5.2 วัสดุอุปกรณ์การทำพรมเช็ดเท้าและการเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม
- 5.3 ขั้นตอนการทำพรมเช็ดเท้า
- 5.4 การปฏิบัติการทำพรมเช็ดเท้า
- 5.5 การคิดต้นทุน กำไร
- 5.6 ช่องทางการจัดการตลาดของผลิตภัณฑ์การทำพรมเช็ดเท้า

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 โดยพิจารณาจากจำนวนชั่วโมง และความสอดคล้องกับมาตรฐานการเรียนรู้และตัวชี้วัดตามหลักสูตรสถานศึกษา รายวิชาเลือกสาระการประกอบอาชีพไม่น้อยกว่าร้อยละ 60

ลงชื่อ.....ผู้เขียนหลักสูตร
(.....)
ครู กศน.ตำบล

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

ลงชื่อ.....ผู้เห็นชอบหลักสูตร
(.....)

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

แผนการจัดกระบวนการเรียนรู้หลักสูตรการทำพรมเช็ดเท้า จำนวน 10 ชั่วโมง

เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	การจัดกระบวนการเรียนรู้	สื่อการเรียนรู้	วัดและประเมินผล	ชั่วโมง	
						ทฤษฎี	ปฏิบัติ
1. ความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำพรมเช็ดเท้า	1.อธิบายความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำพรมเช็ดเท้า	1. ความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำพรมเช็ดเท้า	1. วิทยากรอธิบายความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำพรมเช็ดเท้า	1. ใบความรู้ เรื่อง ความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำพรมเช็ดเท้า 2. สื่อออนไลน์	1. สังเกตความสนใจ 2. ชักถาม 3. การมีส่วนร่วม 4. ชิ้นงาน/ผลงาน 5. ประเมินผลงาน	30 นาที	
2. วัสดุอุปกรณ์และการเลือกใช้	2. อธิบายวัสดุ อุปกรณ์ และเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม	2. วัสดุ อุปกรณ์ และการเลือกใช้	1. วิทยากรอธิบายอุปกรณ์ในการทำพรมเช็ดเท้า 2. ให้ผู้เรียนเลือกใช้วัสดุอุปกรณ์	1. ตัวอย่างวัสดุ อุปกรณ์ 2. สื่อออนไลน์ 3. รูปภาพ	ผู้เรียน โดยใช้ใบงานที่กำหนด	30 นาที	
3. ขั้นตอนการทำพรมเช็ดเท้า	3. อธิบายขั้นตอนการทำพรมเช็ดเท้าได้	3. ขั้นตอนการทำพรมเช็ดเท้า	1. วิทยากรอธิบายขั้นตอนการทำพรมเช็ดเท้า 2. ให้ผู้เรียนแลกเปลี่ยนเรียนรู้ขั้นตอนการทำพรมเช็ดเท้า	1. ใบความรู้ เรื่องการทำพรมเช็ดเท้า 2. สื่อออนไลน์ 3. วัสดุ อุปกรณ์ของจริง		30 นาที	7 ชั่วโมง
4. การปฏิบัติการทำพรมเช็ดเท้า	4. สามารถปฏิบัติการทำพรมเช็ดเท้าได้	4. การปฏิบัติการทำพรมเช็ดเท้าได้	1. วิทยากรบรรยาย/สาธิตวิธีการทำพรมเช็ดเท้า และผู้เรียนลงมือปฏิบัติ 2. วิทยากรและผู้เรียนแลกเปลี่ยนเรียนรู้การฝึกปฏิบัติ	1. ใบงาน การทำพรมเช็ดเท้า 2.ผลิตภัณฑ์จากพรมเช็ดเท้า		30 นาที	

แผนการจัดกระบวนการเรียนรู้หลักสูตรการทำพรมเช็ดเท้า จำนวน 40 ชั่วโมง

เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	การจัดกระบวนการเรียนรู้	สื่อการเรียนรู้	วัดและประเมินผล	ชั่วโมง	
						ทฤษฎี	ปฏิบัติ
5. การคิดต้นทุนกำไร	5. คิดต้นทุน กำไรจากการจำหน่ายพรมเช็ดเท้าได้	5. การคำนวณต้นทุนกำไร	1. วิทยากรให้ความรู้เกี่ยวกับวิธีการคิดต้นทุน กำไร 2. ให้ผู้เรียนฝึกการคิดต้นทุน กำไร	1. ใบความรู้ เรื่องการคำนวณต้นทุนกำไร 2. ใบงาน		30 นาที	
6. ช่องทางการจัดการตลาดผลิตภัณฑ์จากการทำพรมเช็ดเท้า	6. อธิบายช่องทางการจัดการตลาดผลิตภัณฑ์จากพรมเช็ดเท้าได้	6. ช่องทางการตลาดของผลิตภัณฑ์จากพรมเช็ดเท้า	1. วิทยากรแจกใบความรู้ให้ผู้เรียนศึกษา 2. วิทยากรและผู้เรียนร่วมกันอภิปรายแลกเปลี่ยนเรียนรู้เกี่ยวกับช่องทางการจัดการตลาด 3. วิทยากรให้ความรู้ช่องทางการขายสินค้าออนไลน์	1. ใบความรู้ เรื่องช่องทางการตลาด 2. สื่อออนไลน์		30 นาที	

ใบความรู้

เรื่อง ความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำพรมเช็ดเท้า

อาชีพ คือการทำมาหากินของมนุษย์ เป็นการแบ่งหน้าที่การทำงานของคนในสังคมและทำให้ดำรงอาชีพในสังคมได้ บุคคลที่ประกอบอาชีพจะได้ค่าตอบแทน หรือรายได้ที่จะนำไปใช้จ่ายในการดำรงชีวิตและสร้างมาตรฐานที่ดีให้แก่ครอบครัว ชุมชน และประเทศชาติ ความจำเป็นของการประกอบอาชีพมีดังนี้

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

มนุษย์ไม่สามารถผลิตสิ่งต่าง ๆ มาสนองความต้องการของตนเองได้ทุกอย่างจำต้องมีการแบ่งกันทำและเกิดความชำนาญ จึงทำให้เกิดการแบ่งงานและแบ่งอาชีพต่างๆขึ้น สาเหตุที่ต้องมีการแบ่งอาชีพมีดังนี้

1. ความรู้ความสามารถของแต่ละคนแตกต่างกัน
2. ตำแหน่งทางภูมิศาสตร์และภูมิประเทศที่แตกต่างกัน
3. ได้รับมอบหมายให้ทำหน้าที่ที่แตกต่างกัน

การแบ่งงานและอาชีพให้เกิดประโยชน์ ดังนี้

1. สามารถตอบสนองความต้องการซึ่งกันและกันได้
2. ได้ทำงานที่ตนเองถนัด
3. ทำให้เกิดการขยายตัวของธุรกิจในด้านต่างๆ

ใบความรู้ เรื่อง วัสดุ อุปกรณ์ และการเลือกใช้

ความรู้เกี่ยวกับวัสดุ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการทำพรมเช็ดเท้า

ผู้เรียนควรมีความรู้ เกี่ยวกับวัสดุ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการทำพรมเช็ดเท้า ได้แก่ ผ้า ไม้บรรทัด กรรไกร โดยมีวิธีการเลือกดังนี้

เศษผ้า

อุปกรณ์ที่เหลือใช้ เราจึงนำมาของเหลือใช้ทำให้เกิดประโยชน์ได้



ไม้บรรทัดสแตนเลส

อุปกรณ์สำหรับใช้วัดขนาดของชิ้นงาน หรือพื้นที่ที่ต้องการ เพื่อคำนวณ/วางแผน ไม่ให้เกิดความผิดพลาดในการจัดวาง และก่อสร้าง โดยไม้บรรทัด สามารถมองเห็นตัวเลขได้ชัดเจน มีหน่วยสามหน่วยวัด คือ มิลลิเมตร, เซนติเมตร และนิ้ว



กรรไกร คือ วัสดุสำหรับตัดขอบดอกไม้ไฟให้เสมอกัน



แบบผลิตภัณฑ์พรมเช็ดเท้า



ใบงาน

เรื่อง ความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำพรมเช็ดเท้า

1. ให้ผู้เรียนบอกความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำพรมเช็ดเท้า

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. ให้ผู้เรียนบอกวิธีการเลือกใช้ วัสดุ อุปกรณ์ การทำพรมเช็ดเท้า

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ใบความรู้

เรื่อง ขั้นตอนการทำพรมเช็ดเท้าและการปฏิบัติการทำพรมเช็ดเท้า

วัสดุและอุปกรณ์ในการทำพรมเช็ดเท้า

เศษผ้า/ไม้บรรทัด/กรรไกร

ขั้นเตรียมการ

เตรียม เศษผ้า/ไม้บรรทัด/กรรไกร

วิธีการทำพรมเช็ดเท้า

1. นำกระสอบป่านมาตัดตามรูปแบบที่ต้องการ แล้วเย็บขอบมุม กระสอบด้วยผ้าเกบี ให้เรียบร้อย
 2. วาดรูปตามต้องการที่จะเย็บลงดลายนบนตัวกระสอบ
 3. นำเศษผ้ามาสอดโดยใช้เข็มถักโครเชดิงผ้าเข้าตามรูกระสอบป่าน จนเต็มผืน
 4. ตกแต่งให้สวยงามใช้สีสันทัดตามต้องการ และสอดให้แน่น เพื่อกันเศษผ้าหลุดออกจากกระสอบ
- ประโยชน์ของเศษผ้าพรมเช็ดเท้า และทำความสะอาด

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 ต่อบรรจุราคากับผู้ขายวัตถุดิบ
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 ต่อบรรจุการผลิตและไม่มีการเก็บสต็อกวัตถุดิบไว้ 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 หรือมีทางที่จะได้มาอย่างไรถ้าบุคคลได้มีการวางแผนจัดการเรื่องการเงินของตนอย่างมีประสิทธิภาพแล้ว ก็จะมีทางให้ได้เงินก้อนหนึ่งเพื่อการลงทุนได้เสมอ บุคคลมีโอกาสดำเนินการได้เงินมาจาก

1. การรู้จักทำงานงบประมาณ (Using budgets) เราสามารถควบคุมการใช้จ่ายให้อยู่ในขอบเขตของเงินงบประมาณที่กำหนด ก็จะทำให้มีเงินออมเหลืออยู่จริงตามที่คาดคะเนไว้ ซึ่งเงินออมส่วนนี้สามารถนำไปลงทุนหาผลประโยชน์ได้

2. การออมโดยวิธีบังคับ (Forced saving) ตามหลักของการจ่ายเงินเดือนซึ่งธุรกิจได้มีการหักเงินสะสม หรือเงินสำรองเลี้ยงชีพของพนักงานไว้ เงินออมส่วนนี้เป็นของลูกจ้างพนักงาน แต่ยังคงไม่ได้จนกว่าจะทำตามเงื่อนไขที่กำหนด ธุรกิจจะนำเงินสดดังกล่าวไปให้สถาบันการเงินหรือบุคคลที่สามเป็นผู้ดูแลหาผลประโยชน์ให้งอกเงยตามที่กฎหมายกำหนดและจะจ่ายคืนแก่เจ้าของผู้มียสิทธิได้รับเมื่อถึงเวลาเงินออมโดยวิธีบังคับจึงเป็นเงินลงทุนทางหนึ่งของบุคคลเพียงแต่เขาไม่ได้เป็นผู้ลงทุนเอง 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) การที่คนเราลงทุนก็เพราะเราคาดหวังจะได้รับผลตอบแทนเท่านั้นเท่านั้น แต่บางครั้งไม่เป็นไปตามที่คาดหมาย จึงต้องอยู่ภายใต้ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ด้วย ผลตอบแทนจากการลงทุน มีหลายรูปแบบได้แก่

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

ใบความรู้

ให้ผู้เรียนคิดต้นทุน กำไร การผลิต และค่าใช้จ่ายในการทำพรมเช็ดเท้า

วัน เดือน ปี	รายการ	จำนวนสิ่งของ	จำนวนเงิน (บาท)	หมายเหตุ
	1.เศษผ้า	2 กก.	100	การกำหนดราคาขาย คิดจากต้นทุน + กำไรที่ต้องการ
	รายได้	ได้ทั้งหมด 10 ผืน ขายผืนละ 40 บาท รวมเป็นเงินทั้งหมด 400 บาท	ต้นทุน100 บาท	

การกำหนดราคาขายต่อหน่วย ดังนี้

- กำหนดกำไรที่ต้องการได้จากต้นทุน X (กำไรที่ต้องการหารด้วย 100)

ตัวอย่างเช่น

ขาย 400 จากต้นทุน 100 บาท ต้องการกำไรร้อยละ 30

ดังนั้น กำไรที่ต้องการ = $100 \times 300 \div 100 = 300$

- การกำหนดราคาขายต่อหน่วย ได้มาจากต้นทุน + กำไร หารด้วยจำนวนหน่วย

ตัวอย่าง

พรมเช็ดเท้า ได้ 10 ผืน จากต้นทุน 100 บาท และกำไรที่ต้องการ 300 บาท

ฉะนั้น ราคาขายต่อผืน = $100 \div 10 + 300 \div 10 = 40$ บาท

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 การชำระเงินด้วยวิธีนี้ใช้ได้ในกรณีที่ลูกค้ามีหน้าร้านในเว็บไซต์เท่านั้น 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

มีหลากหลายช่องทางขาย

ต้องบอกเลยว่าช่องทางขายสินค้า (Channel) ของคุณจะขึ้นอยู่กับงบประมาณที่คุณมี ถ้าต้องการมีให้ครบวงจรเลย ควรเริ่มต้นจากมีเว็บไซต์เป็นเหมือนหน้าร้าน แล้วจึงมีช่องทางโซเชียลมีเดีย เช่น ไลน์ เฟซบุ๊ก อินสตาแกรม เพื่อซัพพอร์ต ในขณะที่หลายคนอาจจะเลือกโฟกัสหรือขายของในช่องทางใดช่องทางหนึ่งเท่านั้นก็ได้ ซึ่งแต่ละช่องทางก็จะมีวิธีการเซตทาร์เก็ตที่แตกต่างกันไป 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

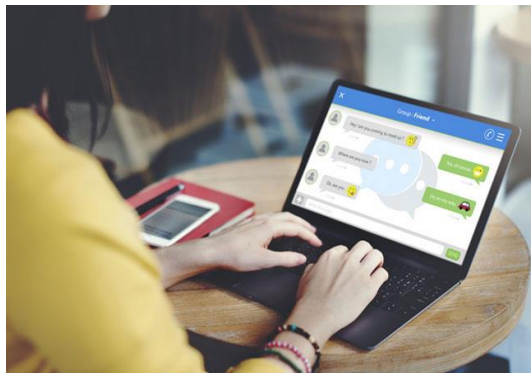
จากกรณีศึกษา ของ "บังฮาซัน" จะเห็นว่า การสร้างคาแรคเตอร์ให้เพจของตัวเองเป็นที่จดจำ เป็นสิ่งที่เพจร้านอาหารทะเลตากแห้ง จ. สตูล นำมาใช้ ผ่านการ Live ขายของออนไลน์แบบเรียบง่าย แต่มีสคริปต์ที่ชัดเจน เพื่อให้แฟนเพจเข้าถึงได้ ถ่ายทำจากกล้องมือถือธรรมดาเนี่ยเอง แต่สร้างจุดแข็งให้กับสินค้าแบบจริงจัง เช่น ขายอาหารทะเลแห้ง 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 ปัจจุบันมีผู้หันมาเล่นทวีตเตอร์เพิ่มมากขึ้น และมีหลากหลายกลุ่ม หลากหลายช่วงวัย ไม่จำกัดเพียงแฟนคลับของดารานักร้องเท่านั้น การซื้อขายผ่านทวีตเตอร์นั้น เกิดขึ้นเร็วมาก ไม่ว่าจะเป็นสินค้าเกี่ยวกับกลุ่มศิลปิน หรือแม้กระทั่งเครื่องสำอางและของน่ารัก ๆ ไปจนถึงการส่งต่อของมือสองก็เป็นที่ต้องการสูงมากในช่องทางนี้ หากคุณต้องการขายของออนไลน์ผ่านทวีตเตอร์ 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

แบบวัดและประเมินผลการทำพรมเช็ดเท้า

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 อูปรี ครูชำนาญการ
3. นางสาวณัฐมน บุญเทียม ครู
4. นางไหม โสดา ครู อาสาสมัครฯ
5. นางกัญจิกา เสารัง ครู อาสาสมัครฯ
6. นางเยาวรัตน์ แน่นอุดร ครู กศน.ตำบล
7. นายศรณรินทร์ สินรัมย์ ครู กศน.ตำบล
8. นางสาวนภาพร การพันทา ครู ศรช.
9. บุคลากร สกร.ระดับอำเภอหล่มสัก

ผู้จัดทำหลักสูตร

นางสาวเกษร บุญสวน ครู กศน.ตำบล