คำนำ

ด้วยสำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์ เป็นหน่วยส่งเสริมและจัดฝึกอบรมด้านอาชีพ การสานกล่องทิชชูหวายเทียม รวมถึงการสนับสนุนประสานงานร่วมกับภาคีเครือข่ายในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้และการศึกษาอาชีพให้มีงานทำ สร้างรายได้ให้ตนเองและครอบครัว

เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการดำเนินงาน ที่เน้นเรื่องการมีอาชีพเพื่อการมีงานทำ มีรายได้ จึงได้คัดเลือกหลักสูตรการสานกล่องทิชชูหวายเทียม เพื่อพัฒนาและต่อยอดมาจัดทำเป็นหลักสูตรเพื่อเผยแพร่ให้ประชาชนทั่วไปได้มีความรู้ ความเข้าใจ สามารถนำไปประกอบอาชีพต่อไป

ขอขอบคุณวิทยากรวิชาชีพ และคณะดำเนินงานการเรียนรู้เพื่อพัฒนาตนเองที่ได้ร่วมพัฒนาหลักสูตรและจัดทำแผนการเรียนรู้รวมทั้งสื่อต่าง ๆ ให้สำเร็จไปด้วยดี และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าหลักสูตรเล่มนี้จะเป็นประโยชน์ต่อวิทยากรและผู้เรียนต่อไป

สำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์
มกราคม 2568

สารบัญ

	หน้า
คำนำ	ก
ความรู้เกี่ยวกับวัสดุ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการสานกล่องทิชชูหวายเทียม	1
ความรู้พื้นฐานในการจัดการเรียนรู้ตามหลักสูตรการสานกล่องทิชชูหวายเทียม	4
หลักสูตรการสานกล่องทิชชูหวายเทียม	
ความเป็นมา	5
จุดประสงค์การเรียนรู้	5
กลุ่มเป้าหมาย	5
ระยะเวลา	6
เนื้อหาหลักสูตร	6
การจัดการเรียนรู้	6
สื่อการเรียนรู้	6
การวัดและประเมินผล	6
การจบหลักสูตร	6
เอกสารหลักฐานการศึกษา	6
การเทียบโอนผลการเรียน	7
แผนการจัดกระบวนการเรียนรู้หลักสูตรการสานกล่องทิชชูหวายเทียม	8
ใบความรู้ ความสำคัญของการประกอบอาชีพการสานกล่องทิชชูหวายเทียม	10
ใบความรู้ วัสดุอุปกรณ์และการเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม	11
ใบงาน เรื่อง ความสำคัญของการประกอบอาชีพการสานกล่องทิชชูหวายเทียม	14
ใบความรู้ ขั้นตอนการสานกล่องทิชชูหวายเทียมและการปฏิบัติการสานกล่องทิชชูหวายเทียม	15
ใบงาน เรื่อง ขั้นตอนการสานกล่องทิชชูหวายเทียมและการปฏิบัติการสานกล่องทิชชูหวายเทียม	16
ใบความรู้ การคำนวณต้นทุน กำไร	17
ใบงาน การคิดต้นทุน กำไร	20
ใบความรู้ ช่องทางการจัดการการตลาดของกล่องทิชชูหวายเทียม	22
ใบงาน ช่องทางการตลาด	27
แบบวัดและประเมินผลการสานกล่องทิชชูหวายเทียม	28
ใบงาน แบบประเมินผลงานผู้เรียน	29
บรรณานุกรม	30
รายชื่อคณะผู้จัดทำหลักสูตร	

หลักสูตรการสานกล่องทิชชูหวายเทียม จำนวน 5 ชั่วโมง

สำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์

ความรู้เกี่ยวกับวัสดุ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการสานกล่องทิชชูหวายเทียม

ผู้เรียนควรมีความรู้ เกี่ยวกับวัสดุ อุปกรณ์ ในการสานกล่องทิชชูหวายเทียม เช่น โครงกล่องทิชชู เส้นหวายเทียม กรรไกร เหล็กปลายแหลม ตะปู ค้อน ดังนี้

โครงกล่องทิชชู เป็นวัสดุขึ้นรูปเป็นโครงกล่องทิชชูทำจากหวาย มีความคงทน สามารถใช้งานได้นาน

เส้นหวายเทียม เป็นเส้นงานสานสังเคราะห์ "เทคโนราตัน" มีความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม มีความปลอดภัยอย่างยิ่งและวัสดุไม่ปล่อยสารพิษสู่ชั้นบรรยากาศ น้ำหนักเบา สิ่งนี้ช่วยอำนวยความสะดวกในกระบวนการขนส่งและการเคลื่อนย้ายจากที่หนึ่งไปยังอีกที่หนึ่ง ทนต่อการเปลี่ยนแปลงของอุณหภูมิ สามารถทนต่อแสงแดดโดยตรง ความชื้นสูงตลอดจนอิทธิพลของสิ่งแวดล้อมต่างๆ สีที่หลากหลาย ด้วยเหตุนี้จึงเป็นไปได้ที่จะสร้าง ดีไซน์ไม่ซ้ำใครที่จะเข้ากับการตกแต่งภายในได้อย่างลงตัว ดูแลง่าย ผลิตภัณฑ์หวายทำความสะอาดง่ายและล้างง่าย

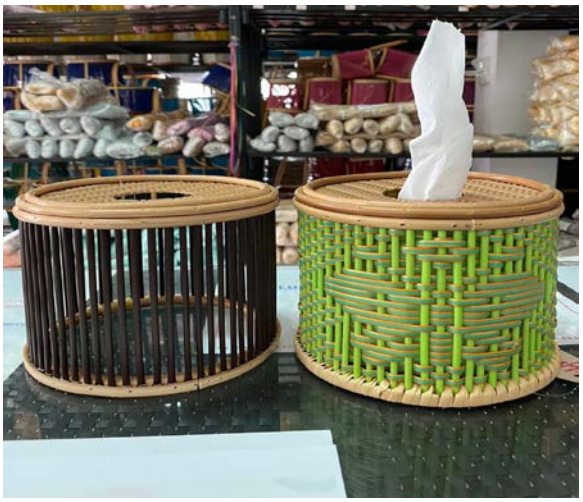
กรรไกร เป็นอุปกรณ์ที่ถูกออกแบบมาใช้สำหรับตัดวัสดุชิ้นงานที่มีความอ่อนและความแข็งหลายรูปแบบได้สะดวกยิ่งขึ้น เช่น กระดาษ พลาสติก ผ้า เชือกฟาง เส้นด้าย สายไฟ กิ่งไม้ และวัสดุอื่นอีกมากมาย มีลักษณะคล้ายกับใบมีดสองใบประกบเข้าหากัน โดยมีน๊อตยึดใบมีดไว้ตรงกลางและมีด้ามสำหรับใช้มือจับหรือสอดนิ้วมือเข้าไป ทำให้เบาแรงในการตัดได้

เหล็กปลายแหลม ใช้สำหรับเจาะ ไช งัด แงะ มี ๒ ชนิดคือ เหล็กหมาดปลายแหลม เป็นเหล็กปลายกลมแหลมมีด้ามทำด้วยไม้ ใช้สำหรับไชหรือแกะ มักทำด้วยเหล็กก้านร่มหรือซี่ลวดรถจักรยาน ฝนปลายให้แหลม ใช้ไชหรือแงะเครื่องจักสานเพื่อร้อยหวายผูกโครงสร้าง ผูกขอบหรือเจาะหูกระบุง ขันโตก เป็นต้น

ตะปู เป็นอุปกรณ์ที่ทำมาจากโลหะ มีลักษณะแข็ง ปลายแหลม รูปร่างคล้ายเข็ม ตะปูส่วนมากทำมาจากเหล็ก มักใช้สำหรับการยึด ตรึง หรือเพื่อติดวัตถุชนิดต่าง ๆ ในงานไม้ งานก่อสร้าง และงานวิศวกรรม ตะปูมักถูกใช้งานร่วมกับค้อน โดยใช้ค้อนในการตีหรือตอกเพื่อดันตะปูให้ผ่านเข้าไปในวัตถุที่ต้องการ จะขาดอย่างใดอย่างหนึ่งไม่ได้

ค้อน คือเครื่องมือสำหรับตอกหรือทุบบนวัตถุอื่น สำหรับการใช้งานเช่น การตอกตะปู การจัดชิ้นส่วนให้เข้ารูป การทุบทลายวัตถุ ค้อนอาจได้รับการออกแบบมาให้ใช้งานเฉพาะทาง และมีรูปร่างกับโครงสร้างที่หลากหลาย แต่มีโครงสร้างพื้นฐานที่เหมือนกันคือด้ามจับและหัวค้อน ซึ่งน้ำหนักจะค่อนไปทางหัวค้อนมากกว่า แรงที่กระทบเป้าหมายจะมากเท่าใด ขึ้นอยู่กับมวลของค้อนและความเร่งของการตอก ดังนั้นเมื่อค้อนยิ่งหนักมากและหวดด้วยความเร่งมาก แรงที่ได้จากค้อนยิ่งมากตามไปด้วย

แบบผลิตภัณฑ์



ความรู้พื้นฐานในการจัดการเรียนรู้ตามหลักสูตรการสานกล่องทิชชูหวายเทียม

ความรู้พื้นฐานในการจัดการเรียนรู้ตามหลักสูตรการสานกล่องทิชชูหวายเทียม งานจักสาน เป็นงานศิลปหัตถกรรมพื้นบ้านของไทยที่มีมาช้านานและผลิตกันทุกภาคของประเทศไทย ซึ่งส่วนใหญ่จะใช้วัสดุที่หาได้ในท้องถิ่นเป็นวัตถุดิบในการผลิต เช่น หวาย ไม้ไผ่ ย่าลิเพา กระจูด กก ฯลฯ เมื่อนำมาผลิตเป็นเครื่องมือใช้ในชีวิตประจำวัน โดยสนองความต้องการประโยชน์ใช้สอยพื้นฐานเป็นสำคัญ เครื่องจักสานจึงเป็นสิ่งที่มีความจำเป็นและมีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับวิถีของคนไทยจนกลายเป็นส่วนหนึ่งของศิลปวัฒนธรรมพื้นบ้านที่มีการสร้างสรรค์ และสืบทอดต่อเนื่องกันมาแต่อดีต นับตั้งแต่การออกแบบลวดลาย รูปทรง โครงสร้าง ตลอดจนการเลือกใช้วัสดุพื้นบ้านได้อย่างเหมาะสมตามคตินิยมท้องถิ่นนั้นๆ ทำให้เครื่องจักสานพื้นบ้านของไทยมีเอกลักษณ์เฉพาะงานแตกต่างกันไป

งานจักสาน ทำจากวัสดุที่เปื่อยสลายและผุพังได้ง่ายจึงไม่สามารถกำหนดอายุได้แน่นอน แม้หลักฐานที่หลงเหลืออยู่จะพบน้อยกว่าเครื่องปั้นดินเผา แต่มีการทำเครื่องจักสานมาตั้งแต่ยุคก่อนประวัติศาสตร์ โดยพบหลักฐานทางโบราณคดีที่เกี่ยวเนื่อง คือ ได้พบเครื่องปั้นดินเผาสมัยใหม่ ลักษณะรูปทรงคล้ายเครื่องจักสานรูปสี่เหลี่ยมปากรูปกลมลวดลายด้านข้างมีลักษณะคล้ายคลึงกับลวดลายเครื่องจักสาน ทำขึ้นด้วยวิธียาดินเหนียวภายในภาชนะเครื่องจักสานให้หนาพอแล้วนำมาเผาเมื่อเผาเสร็จแล้ว ภาชนะจักสานจะถูกเผาไหม้หายไปเหลือแต่ภาชนะดินเผาที่มีลวดลายจักสานปรากฏอยู่ที่พื้นผิว

งานจักสานพื้นฐานของไทยส่วนใหญ่ใช้ไม้ไผ่เป็นวัตถุดิบในการจักสาน นอกนั้นยังมีวัสดุอื่น ๆ ตามท้องถิ่นแต่ละภาคของไทย เช่น กก หวาย ใบลาน คล้า คลุ้ม กระจูด แหย่ง เตย ลำเจียก ย่าลิเพา ใบมะพร้าว เป็นต้น วัสดุต่าง ๆ เหล่านี้ก่อให้เกิดลวดลายและรูปทรงเครื่องจักสานมีลักษณะเฉพาะ ตามเอกลักษณ์ของท้องถิ่นนั้นๆ อีกด้วย

จากสภาพแวดล้อมปัจจุบันมีความทันสมัย การสานกล่องทิชชูหวายเทียม ได้เกิดจากแนวความคิดจากสมัยก่อนปู่ ย่า ตา ยาย ได้ทำการจักสานของใช้ในการประกอบอาชีพและการดำรงชีวิต โดยนำวัสดุจากวัสดุธรรมชาติมาใช้ในการจักสาน เช่นไม้ไผ่ หญ้าแฝก กก ผือ และอีกหลายๆ อย่าง จนก่อให้เกิดงานอาชีพสืบต่อกันมาเป็นภูมิปัญญาสู่ลูกหลาน แต่วัสดุอุปกรณ์จากธรรมชาติเหล่านั้นไม่คงทนเท่าที่ควร ปัจจุบันความก้าวหน้าทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีต่างๆ เกิดขึ้นมากมายทำให้มีการดัดแปลงจากอุปกรณ์เหล่านี้ ไปเป็นเส้นหวายเทียมมีสีสันลวดลายที่สวยงามและคงทนมาทำการสานเป็นกล่องทิชชูเป็นการเพิ่มมูลค่าและประโยชน์ในการใช้งานเป็นสิ่งประดิษฐ์ที่เกิดจากความคิดสร้างสรรค์ ซึ่งมีลักษณะที่สวยงามและจำหน่ายได้นับเป็นช่องทางหนึ่งในการประกอบอาชีพ

หลักสูตรการสานกล่องทิชชูหวายเทียม

1. ความเป็นมา

สภาพสังคมปัจจุบันมนุษย์เราได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงในด้านต่างๆ เช่น ด้านเศรษฐกิจ การเมือง สังคมและสิ่งแวดล้อมเป็นอย่างมาก ประชากรมนุษย์เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ แต่ทรัพยากรธรรมชาติถูกใช้ไปอย่างรวดเร็ว และไม่เพียงพอกับจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้นทุกมุมโลก มนุษย์จึงประสบปัญหาต่างๆ ตามมามากมาย โดยเฉพาะด้านการดำรงชีพและชีวิตความเป็นอยู่ของประชาชน ดังนั้น สิ่งที่ทุกคนควรตระหนัก คือ ทรัพยากรที่มีอยู่ และการใช้ทรัพยากรในชีวิตประจำวัน จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่มนุษย์จะต้องลดการใช้ทรัพยากรและการใช้ทรัพยากรได้อย่างคุ้มค่า

จากสภาพแวดล้อมปัจจุบันมีความทันสมัย การสานภาชนะจากหวายพลาสติก ได้เกิดจากแนวความคิดจากสมัยก่อนปู่ ย่า ตา ยาย ได้ทำการจักสานของใช้ในการประกอบอาชีพและการดำรงชีวิต โดยนำวัสดุจากวัสดุธรรมชาติมาใช้ในการจักสาน เช่นไม้ไผ่ หญ้าแฝก กก ผือ และอีกหลายๆ อย่าง จนก่อให้เกิดงานอาชีพสืบต่อกันมาเป็นภูมิปัญญาสู่ลูกหลาน แต่วัสดุอุปกรณ์จากธรรมชาติเหล่านั้นไม่คงทนเท่าที่ควร ปัจจุบันความก้าวหน้าทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีต่างๆ เกิดขึ้นมากมายทำให้มีการดัดแปลงจากอุปกรณ์เหล่านี้ ไปเป็นเส้นพลาสติกแทนเส้นหวาย โดยได้นำเอาเส้นพลาสติกที่มีลักษณะคล้ายตอกแต่มีสีสันลวดลายที่สวยงามและคงทนมาทำการสานกล่องทิชชูหวายเทียมเป็นการเพิ่มมูลค่าและประโยชน์ในการใช้งานเป็นสิ่งประดิษฐ์ที่เกิดจากความคิดสร้างสรรค์ ซึ่งมีลักษณะที่สวยงามและจำหน่ายได้นับเป็นช่องทางหนึ่งในการประกอบอาชีพ

ดังนั้นการเรียนรู้เพื่อพัฒนาตนเอง การจัดการศึกษาต่อเนื่อง รูปแบบกลุ่มสนใจ โดยเน้นการรวมกลุ่มฝึกอาชีพ การสานกล่องทิชชูหวายเทียมโดยเป็นการสร้างอาชีพให้กับชุมชนอย่างเป็นรูปธรรมและสามารถสร้างรายได้เสริมเป็นการลดรายจ่ายในครอบครัวได้เป็นอย่างดี

2. จุดประสงค์การเรียนรู้

2.1. อธิบายความสำคัญในการประกอบอาชีพการสานกล่องทิชชูหวายเทียม

2.2. อธิบายวัสดุ อุปกรณ์และเลือกใช้ได้อย่าเหมาะสม

2.3. อธิบายขั้นตอนการสานกล่องทิชชูหวายเทียมลายต่างๆได้

2.4. ปฏิบัติการสานกล่องทิชชูหวายเทียมลายต่างๆได้

2.5. คิดต้นทุน กำไรจากการจำหน่ายกล่องทิชชูหวายเทียมได้

2.6. อธิบายช่องทางการจัดการการตลาดของกล่องทิชชูหวายเทียมได้

3. กลุ่มเป้าหมาย

ประชาชนทั่วไป

4. ระยะเวลา

-ทฤษฎี 1 ชั่วโมง

-ปฏิบัติ 4 ชั่วโมง

5. เนื้อหาหลักสูตร

5.1 ความสำคัญของการประกอบอาชีพการสานกล่องทิชชูหวายเทียม

5.2 วัสดุอุปกรณ์การสานกล่องทิชชูหวายเทียมและการเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม

5.3 ขั้นตอนการสานกล่องทิชชูหวายเทียม

5.4 การปฏิบัติการสานกล่องทิชชูหวายเทียม

5.5 การคิดต้นทุน กำไร

5.6 ช่องทางการจัดการการตลาดของกล่องทิชชูหวายเทียม

6. การจัดการเรียนรู้

การบรรยายให้ความรู้ การสาธิต การลงมือปฏิบัติ การอภิปรายแลกเปลี่ยนประสบการณ์การเรียนรู้

7. สื่อการเรียนรู้

7.1 สื่อสิ่งพิมพ์ เช่น หนังสือ ใบความรู้ แผ่นพับ

7.2 สื่ออิเล็กทรอนิกส์ สื่อออนไลน์

7.3 สื่อบุคคล เช่น ผู้รู้ ภูมิปัญญา

7.4 แหล่งเรียนรู้ในชุมชน

8. การวัดและประเมินผล

ประเมินความรู้ภาคทฤษฎี และภาคปฏิบัติจากการสอบถาม แบบทดสอบ การสังเกต การมีส่วนร่วม และจากชิ้นงาน/ผลงาน

9. การจบหลักสูตร

9.1 มีเวลาเรียนและฝึกปฏิบัติตามหลักสูตรไม่น้อยกว่าร้อยละ 80

9.2 มีผลการประเมินผ่านตลอดหลักสูตรไม่น้อยกว่าร้อยละ 60

9.3 มีชิ้นงาน/ผลงาน ผ่านหลักเกณฑ์การประเมินตามมาตรฐานและคุณภาพ

10. เอกสารหลักฐานการศึกษา

ใบสำคัญผู้ผ่านการฝึกอบรม แบบ กศน.11 ออกโดยสถานศึกษา

11. การเทียบโอนผลการเรียน

เทียบโอนเป็นรายวิชาเข้าสู่หลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน โดยพิจารณาจากจำนวนชั่วโมง และความสอดคล้องกับมาตรฐานการเรียนรู้และตัวชี้วัดตามหลักสูตรสถานศึกษา รายวิชาเลือกสาระการประกอบอาชีพไม่น้อยกว่าร้อยละ 60

ลงชื่อ.....ผู้เขียนหลักสูตร
(.....)

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

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

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

แผนการจัดกระบวนการเรียนรู้หลักสูตรการสานกล่องทิชชูหวายเทียม จำนวน 5 ชั่วโมง

เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	การจัดกระบวนการเรียนรู้	สื่อการเรียนรู้	วัดและประเมินผล	ชั่วโมง	
						ทฤษฎี	ปฏิบัติ
1. ความสำคัญของการประกอบอาชีพการสานกล่องทิชชูหวายเทียม	1.อธิบายความสำคัญของการประกอบอาชีพการสานกล่องทิชชูหวายเทียม	1. ความสำคัญของการประกอบอาชีพการสานกล่องทิชชูหวายเทียม	1. วิทยากรอธิบายความสำคัญของการประกอบอาชีพการสานกล่องทิชชูหวายเทียม	1. ใบความรู้ เรื่องความสำคัญของการประกอบอาชีพการสานกล่องทิชชูหวายเทียม 2. สื่อออนไลน์	1. สังเกตความสนใจ 2. ซักถาม 3. การมีส่วนร่วม 4. ชิ้นงาน/ผลงาน 5. ประเมินผลงานผู้เรียน โดยใช้ใบงานที่กำหนด	10 นาที	
2. วัสดุอุปกรณ์และการเลือกใช้	2. อธิบายวัสดุ อุปกรณ์และเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม	2. วัสดุ อุปกรณ์ และการเลือกใช้	1. วิทยากรอธิบายอุปกรณ์ในการการสานกล่องทิชชูหวายเทียม 2. ให้ผู้เรียนเลือกใช้วัสดุอุปกรณ์	1. ตัวอย่างวัสดุอุปกรณ์ 2. สื่อออนไลน์ 3. รูปภาพ		10 นาที	
3. ขั้นตอนการสานกล่องทิชชูหวายเทียม	3. อธิบายขั้นตอนการสานกล่องทิชชูหวายเทียมลายต่างๆได้	3. ขั้นตอนการสานกล่องทิชชูหวายเทียม	1. วิทยากรอธิบายขั้นตอนการสานกล่องทิชชูหวายเทียมขนาดต่างๆ 2. ให้ผู้เรียนแลกเปลี่ยนเรียนรู้ขั้นตอนการสานกล่องทิชชูหวายเทียม	1. ใบความรู้ เรื่องการสานกล่องทิชชูหวายเทียม 2. สื่อออนไลน์ 3. วัสดุ อุปกรณ์ของจริง		10 นาที	1 ชั่วโมง

แผนการจัดกระบวนการเรียนรู้หลักสูตรการสานกล่องทิชชูหวายเทียม จำนวน 5 ชั่วโมง

เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	การจัดกระบวนการเรียนรู้	สื่อการเรียนรู้	วัดและประเมินผล	ชั่วโมง	
						ทฤษฎี	ปฏิบัติ
4. การปฏิบัติการสานกล่องทิชชูหวายเทียม	4. สามารถปฏิบัติการสานกล่องทิชชูหวายเทียมขนาดต่างๆ	4. การปฏิบัติการสานกล่องทิชชูหวายเทียมลายต่างๆ	1. วิทยากรบรรยาย/สาธิตวิธีการสานกล่องทิชชูหวายเทียม และผู้เรียนลงมือปฏิบัติ 2. วิทยากรและผู้เรียนแลกเปลี่ยนเรียนรู้การฝึกปฏิบัติ	1. ใบงาน การสานกล่องทิชชูหวายเทียม 2.ผลิตภัณฑ์กล่องทิชชูหวายเทียม 3.รูปภาพ		10 นาที	2 ชั่วโมง 30 นาที
5. การคิดต้นทุนกำไร	5. คิดต้นทุน กำไรจากการจำหน่ายกล่องทิชชูหวายเทียมได้	5. การคำนวณต้นทุนกำไร	1. วิทยากรให้ความรู้เกี่ยวกับวิธีการคิดต้นทุน กำไร 2. ให้ผู้เรียนฝึกการคิดต้นทุน กำไร	1. ใบความรู้ เรื่องการคำนวณต้นทุนกำไร 2. ใบงาน		10 นาที	30 นาที
6. ช่องทางการจัดการการตลาดของกล่องทิชชูหวายเทียม	6. อธิบายช่องทางการจัดการการตลาดของกล่องทิชชูหวายเทียมได้	6. ช่องทางการตลาดของกล่องทิชชูหวายเทียม	1. วิทยากรแจกใบความรู้ให้ผู้เรียนศึกษา 2. วิทยากรและผู้เรียนร่วมกันอภิปรายแลกเปลี่ยนเรียนรู้เกี่ยวกับช่องทางการจัดการการตลาด 3. วิทยากรให้ความรู้ช่องทางการขายสินค้าออนไลน์	1. ใบความรู้ เรื่องช่องทางการตลาด 2. สื่อออนไลน์		10 นาที	

ใบความรู้

เรื่อง ความสำคัญของการประกอบอาชีพการสานกล่องทิชชูหวายเทียม

อาชีพ คือการทำมาหากินของมนุษย์ เป็นการแบ่งหน้าที่การทำงานของคนในสังคม และทำให้ดำรงอาชีพในสังคมได้ บุคคลที่ประกอบอาชีพจะได้ค่าตอบแทน หรือรายได้ที่จะนำไปใช้จ่ายในการดำรงชีวิต และสร้างมาตรฐานที่ดีให้แก่ครอบครัว ชุมชน และประเทศชาติ ความจำเป็นของการประกอบอาชีพมีดังนี้

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

มนุษย์ไม่สามารถผลิตสิ่งต่างๆมาสนองความต้องการของตนเองได้ทุกอย่างจำต้องมีการแบ่งกันทำและเกิดความชำนาญ จึงทำให้เกิดการแบ่งงานและแบ่งอาชีพต่างๆขึ้น สาเหตุที่ต้องมีการแบ่งอาชีพมีดังนี้

1. ความรู้ความสามารถของแต่ละคนแตกต่างกัน
2. ตำแหน่งทางภูมิศาสตร์และภูมิประเทศที่แตกต่างกัน
3. ได้รับมอบหมายให้ทำหน้าที่ที่แตกต่างกัน

การแบ่งงานและอาชีพให้เกิดประโยชน์ ดังนี้

1. สามารถตอบสนองความต้องการซึ่งกันและกันได้
2. ได้ทำงานที่ตนเองถนัด
3. ทำให้เกิดการขยายตัวของธุรกิจในด้านต่างๆ

ใบความรู้

เรื่อง วัสดุ อุปกรณ์ และการเลือกใช้

ผู้เรียนควรมีความรู้ เกี่ยวกับวัสดุ อุปกรณ์ ในการสานกล่องทิชชูหวายเทียม เช่น โครงกล่องทิชชู เส้นหวายเทียม กรรไกร เหล็กปลายแหลม ตะปู ค้อน ดังนี้

โครงกล่องทิชชู เป็นวัสดุขึ้นรูปเป็นโครงกล่องทิชชูทำจากหวาย มีความคงทน สามารถใช้งานได้นาน

เส้นหวายเทียม เป็นเส้นงานสานสังเคราะห์ "เทคโนราตัน" มีความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม มีความปลอดภัยอย่างยิ่งและวัสดุไม่ปล่อยสารพิษสู่ชั้นบรรยากาศ น้ำหนักเบา สิ่งนี้ช่วยอำนวยความสะดวกในกระบวนการขนส่งและการเคลื่อนย้ายจากที่หนึ่งไปยังอีกที่หนึ่ง ทนต่อการเปลี่ยนแปลงของอุณหภูมิ สามารถทนต่อแสงแดดโดยตรง ความชื้นสูงตลอดจนอิทธิพลของสิ่งแวดล้อมต่างๆ สีที่หลากหลาย ด้วยเหตุนี้จึงเป็นไปได้ที่จะสร้าง ดีไซน์ไม่ซ้ำใครที่จะเข้ากับการตกแต่งภายในได้อย่างลงตัว ดูแลง่าย ผลิตภัณฑ์หวายทำความสะอาดง่ายและล้างง่าย

กรรไกร เป็นอุปกรณ์ที่ถูกออกแบบมาใช้สำหรับตัดวัสดุชิ้นงานที่มีความอ่อนและความแข็งหลายรูปแบบได้สะดวกยิ่งขึ้น เช่น กระดาษ พลาสติก ผ้า เชือกฟาง เส้นด้าย สายไฟ กิ่งไม้ และวัสดุอื่นอีกมากมาย มีลักษณะคล้ายกับใบมีดสองใบประกบเข้าหากัน โดยมีน๊อตยึดใบมีดไว้ตรงกลางและมีด้ามสำหรับใช้มือจับหรือสอดนิ้วมือเข้าไป ทำให้เบาแรงในการตัดได้

เหล็กปลายแหลม ใช้สำหรับเจาะ ไช งัด แงะ มี ๒ ชนิดคือ เหล็กหมาดปลายแหลม เป็นเหล็กปลายกลมแหลมมีด้ามทำด้วยไม้ ใช้สำหรับไชหรือแกะ มักทำด้วยเหล็กก้านร่มหรือซี่ลวดรถจักรยาน ฝนปลายให้แหลม ใช้ไชหรือแงะเครื่องจักสานเพื่อร้อยหวายผูกโครงสร้าง ผูกขอบหรือเจาะหูกระบุง ขันโตก เป็นต้น

ตะปู เป็นอุปกรณ์ที่ทำมาจากโลหะ มีลักษณะแข็ง ปลายแหลม รูปร่างคล้ายเข็ม ตะปูส่วนมากทำมาจากเหล็ก มักใช้สำหรับการยึด ตรึง หรือเพื่อติดวัตถุชนิดต่าง ๆ ในงานไม้ งานก่อสร้าง และงานวิศวกรรม ตะปูมักถูกใช้งานร่วมกับค้อน โดยใช้ค้อนในการตีหรือตอกเพื่อดันตะปูให้ผ่านเข้าไปในวัตถุที่ต้องการ จะขาดอย่างใดอย่างหนึ่งไม่ได้

ค้อน คือเครื่องมือสำหรับตอกหรือทุบบนวัตถุอื่น สำหรับการใช้งานเช่น การตอกตะปู การจัดชิ้นส่วนให้เข้ารูป การทุบทลายวัตถุ ค้อนอาจได้รับการออกแบบมาให้ใช้งานเฉพาะทาง และมีรูปร่างกับโครงสร้างที่หลากหลาย แต่มีโครงสร้างพื้นฐานที่เหมือนกันคือด้ามจับและหัวค้อน ซึ่งน้ำหนักจะค่อนไปทางหัวค้อนมากกว่า แรงที่กระทบเป้าหมายจะมากเท่าใด ขึ้นอยู่กับมวลของค้อนและความเร่งของการตอก ดังนั้นเมื่อค้อนยิ่งหนักมากและหวดด้วยความเร่งมาก แรงที่ได้จากค้อนยิ่งมากตามไปด้วย

ใบงาน

เรื่อง ความสำคัญของการประกอบอาชีพการสานกล่องทิชชูหวายเทียม

1. ให้ผู้เรียนบอกความสำคัญของการประกอบอาชีพการสานกล่องทิชชูหวายเทียม

   .....

   .....

   .....

   .....

   .....

   .....

2. ให้ผู้เรียนบอกวิธีการเลือกใช้ วัสดุ อุปกรณ์ การสานกล่องทิชชูหวายเทียม

   .....

   .....

   .....

   .....

   .....

ใบความรู้

เรื่อง ขั้นตอนการสานกล่องทิชชูหวายเทียมและการปฏิบัติการสานกล่องทิชชูหวายเทียม

ส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์

โครงกล่องทิชชู/เส้นหวายเทียม/กรรไกร/เหล็กแหลม/ตะปู/ค้อน

ขั้นเตรียมการ

1. เตรียมโครง
2. เตรียมอุปกรณ์เครื่องใช้ ได้แก่ เหล็กแหลม กรรไกร ตะปู ค้อน ฯลฯ

ขั้นตอนการสานขันโตกหวายเทียม

1. รายละเอียดโครงกล่องทิชชู ความกว้าง ขนาด 6.5 นิ้ว ความยาว ขนาด 6.5 นิ้ว ความสูง ขนาด 5.5 นิ้ว หลักตั้งรอบใบ จำนวน 64 เส้น
2. มือใหม่หัดทำหวายเทียม https://youtu.be/sy2f9BjlUzk?si=nAxtlHBKH5HMIMlV

ใบงาน

เรื่อง ขั้นตอนการสานกล่องทิชชูหวายเทียมและการปฏิบัติการสานกล่องทิชชูหวายเทียม

ให้ผู้เรียนบอกขั้นตอนการสานกล่องทิชชูหวายเทียม (พอสังเขป)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ให้ผู้เรียนบอกขั้นตอนการสานกล่องทิชชูหวายเทียมตามรูปที่กำหนดให้

.....

.....

.....

.....

.....

ใบความรู้

เรื่อง การคำนวณต้นทุน กำไร

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

1. เพื่อให้ทราบถึงต้นทุนการผลิตและต้นทุนขายของธุรกิจ
2. เพื่อสามารถนำต้นทุนทั้งหมดของกิจการมาเปรียบเทียบกับรายได้จากการขาย เพื่อจะได้ทราบว่ามีกำไรหรือขาดทุนในการขายสินค้า
3. เพื่อคำนวณหรือตีราคาสินค้าคงเหลือที่ขายได้ไม่หมดว่ามีมูลค่าเท่าไหร่
4. เพื่อใช้ในการวางแผนและควบคุมการซื้อสินค้า และจัดทำงบประมาณในการซื้อสินค้า รวมทั้ง ต่อรองราคากับผู้ขายวัตถุดิบ
5. เพื่อใช้ในการตัดสินใจว่าสินค้าใดควรขายต่อไปและสินค้าใดควรเลิกขาย (ในกรณีที่ผู้ผลิตมีสินค้าหลายชนิด)

ต้นทุนแบ่งออกได้เป็น 2 ลักษณะ

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

ดังนั้น ต้นทุนการผลิตจะประกอบไปด้วยวัตถุดิบ + ค่าแรงงาน + ค่าใช้จ่ายในการผลิต ซึ่งทั้งสามรายการนี้เป็นเพียงส่วนของการผลิตเท่านั้น หากจะคิดต้นทุนรวมของสินค้าแล้วจำเป็นต้องนำค่าใช้จ่าย ในการขาย และดำเนินการมารวมด้วย เช่น เงินเดือน ค่าคอมมิชชั่นพนักงานขาย ค่าแรงพนักงานขายหน้าร้าน ค่าการตลาด (โฆษณาแผ่นพับ) ค่าเช่าสำนักงานและร้าน ค่าไฟฟ้าและน้ำประปา ค่าโทรศัพท์ ค่าน้ำมันรถ ดอกเบี้ย ค่าเช่ารถ ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด ฯลฯ เพื่อการคำนวณต้นทุนให้ใกล้เคียงความจริง หากคำนวณแค่วัตถุดิบค่า แรงงาน และค่าน้ำ ค่าไฟฟ้าก็อาจทำให้ได้ต้นทุนสินค้าที่น้อยกว่าความเป็นจริงและมีผลทำให้ ตั้งราคาขายที่ต่ำไป อาจทำให้ขาดทุนได้

การคำนวณแบบง่ายเหมาะสำหรับผู้ประกอบการรายเล็กที่มีสินค้าหรือผลิตภัณฑ์น้อยชนิด อาจขายเพียงน้ำพริก หรือแชมพูก็ได้ ซึ่งเหมาะกับการคำนวณสินค้าประเภท OTOP ที่มีความชัดเจนในเรื่องการใช้วัตถุดิบ ค่าแรงงานต่อรอบ การผลิตและไม่มีการเก็บสต๊อกวัตถุดิบไว้ การคำนวณจำเป็นต้องคิดเพื่อให้ทราบถึงต้นทุนผลิตต่อหน่วย และนำต้นทุนผลิตไปรวมกับค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ เพื่อให้ทราบถึงต้นทุนรวมของสินค้าอีกครั้งหนึ่ง

ความหมายการลงทุน คือ การนำเงินที่เก็บสะสมไปสร้างผลตอบแทนที่สูงกว่าการออม โดยการลงทุนในพันธบัตรรัฐบาล หรือหลักทรัพย์ต่าง ๆ ซึ่งจะมี ความเสี่ยง ที่สูงขึ้น

การลงทุนส่วนบุคคล

ทำไมบุคคลจึงต้องลงทุน (Why Invest) โดยปกติรายได้ที่บุคคลได้รับจะถูกจัดสรรออกไปเป็น 2 ด้านใหญ่ๆ คือ ส่วนหนึ่งเพื่อใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน และอีกส่วนหนึ่งเก็บออมไว้สำหรับใช้จ่ายในวันข้างหน้า

การใช้จ่ายเป็นสิ่งจำเป็นในชีวิตประจำวันของบุคคลเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ แต่ถ้าสามารถจัดสรรค่าใช้จ่ายอย่างเหมาะสมให้มีเงินเหลือใช้ ก็จะเป็นประโยชน์ที่จะมีเงินออมเก็บไว้สำหรับความจำเป็นในวันข้างหน้าได้มากขึ้น การที่คนเราเก็บออมก็เพราะได้เปรียบเทียบแล้วว่า เงินที่เก็บออมไว้เพื่อใช้จ่ายในวันข้างหน้าจะให้ประโยชน์คุณค่าหรือความพอใจสูงสุดแก่เขามากกว่าจะเอามาใช้เสียในวันนี้

ทำอย่างไรจึงจะให้เงินออมที่อุตส่าห์สะสมไว้เพิ่มพูนค่าและก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่เจ้าของสิ่งสำคัญก็คือ คนเราต้องรู้จัก "การลงทุน " (Investments) การลงทุนเป็นการนำเอาทรัพย์สินที่บุคคลมีอยู่ไปดำเนินการในทางที่ก่อให้เกิดประโยชน์ ซึ่งจะให้ผลตอบแทนกลับคืนมาในช่วงเวลานั้น

การลงทุนทางการเงิน (Financial investments)

หมายถึง การที่ผู้ลงทุนนำเงินที่มีอยู่ไปซื้อหลักทรัพย์ต่าง ๆ ซึ่งหลักทรัพย์ดังกล่าวก่อให้เกิดรายได้กับผู้ลงทุนนั้น ซึ่งการลงทุนทางการเงินโดยทั่วไปมักจะทำผ่านกลไกของตลาดการเงิน

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

เงินเพื่อการลงทุนได้มาจากไหน (Money For investing)

เงินสำหรับนำมาลงทุนได้มาจากแหล่งใด หรือมีทางที่จะได้มาอย่างไรถ้าบุคคลได้มีการวางแผนจัดการเรื่องการเงินของตนอย่างมีประสิทธิภาพแล้ว ก็จะมีทางให้ได้เงินก้อนหนึ่งเพื่อการลงทุนได้เสมอ บุคคลมีโอกาสได้เงินมาจาก

1.การรู้จักทำงบประมาณ (Using budgets) เราสามารถควบคุมการใช้จ่ายให้อยู่ในขอบเขตของเงินงบประมาณที่กำหนด ก็จะทำให้มีเงินออมเหลืออยู่จริงตามที่คาดคะเนไว้ ซึ่งเงินออมส่วนนี้สามารถนำไปลงทุนหาผลประโยชน์ได้

2.การออมโดยวิธีบังคับ (Forced saving) ตามหลักของการจ่ายเงินเดือนซึ่งธุรกิจได้มีการหักเงินสะสม หรือเงินสำรองเลี้ยงชีพของพนักงานไว้ เงินออมส่วนนี้เป็นของลูกจ้างพนักงาน แต่ยังถอนไม่ได้จนกว่าจะทำตามเงื่อนไขที่กำหนด ธุรกิจจะนำเงินสดดังกล่าวไปให้สถาบันการเงินหรือบุคคลที่สามเป็นผู้ดูแลหาผลประโยชน์ให้งอกเงยตามที่กฎหมายกำหนด และจะจ่ายคืนแก่เจ้าของผู้มีสิทธิได้รับเมื่อถึงเวลา เงินออมโดยโดยวิธีบังคับจึงเป็นเงินลงทุนทางหนึ่งของบุคคลเพียงแต่เขาไม่ได้เป็นผู้ลงทุนเอง โดยตรงแต่สถาบันนายจ้างเป็นผู้ลงทุนแทนให้

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

4.การประหยัดรายได้พิเศษ (Save the nonroutine incomes) บางครั้งคนเราก็มักจะได้รับรายพิเศษเข้ามาบ้าง เช่น การไปทำงานพิเศษมีรายได้หรือขายของเก่า ที่ไม่ใช้แล้ว หรือญาติผู้ใหญ่ได้ให้เงินเป็นของขวัญรางวัล ซึ่งเงินเหล่านี้ยังไม่มีความจำเป็นที่จะต้องรีบใช้จ่ายแต่ประการใด ดังนั้นถ้าสามารถเก็บออมไว้ก็จะนำไปหาผลประโยชน์ได้มาก

ผลตอบแทนจากการลงทุน (Return from investing)

การลงทุนมีความสัมพันธ์กับด้านผลตอบแทน (Returns) และความเสี่ยง (Risks) การที่คนเราลงทุนก็เพราะเราคาดหวังจะได้รับผลตอบแทนเท่านั้นเท่านี้ แต่บางครั้งไม่เป็นไปตามที่คาดหมาย จึงต้องอยู่ภายใต้ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ด้วย ผลตอบแทนจากการลงทุน มีหลายรูปแบบได้แก่

ก. รายได้ตามปกติ (Current income) รายได้ตามปกติได้แก่ ดอกเบี้ยหรือเงินปันผลในกรณีที่บุคคลซื้อพันธบัตรหรือลงทุนในหุ้นต่าง ๆ ซึ่งกำหนดเวลาก็จะได้รับดอกเบี้ยหรือเงินปันผลตามที่บริษัทระบุไว้

ข. กำไรจากการซื้อขายหุ้น (Capital gains) ในกรณีของหุ้นสามัญที่บุคคลลงทุนซื้อไว้มีราคาสูงขึ้น ซึ่งเมื่อขายออกไปแล้วจะได้กำไร

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

ง. ผลตอบแทนอื่น ๆ (Others) เช่นการซื้อหุ้นสามัญก็จะมีสิทธิในหารออกกเสียงเลือกคณะกรรมการของบริษัท และถ้าถือหุ้นไว้มากก็จะมีโอกาสจะได้รับเลือกเป็นผู้บริหารซึ่งสามารถกำหนดนโยบายของบริษัทได้ หรือสิทธิในการซื้อขายหุ้นใหม่ได้ในราคาพิเศษ เป็นต้น

ใบความรู้

ให้ผู้เรียนคิดต้นทุน กำไร การผลิต และค่าใช้จ่ายในการสานกล่องทิชชูหวายเทียม

วัน เดือน ปี	รายการ	จำนวนสิ่งของ	จำนวนเงิน (บาท)	หมายเหตุ
	1.ชุดสานกล่องทิชชูหวายเทียม	1 ชุด	150 บาท	หมายเหตุ : 1.วัสดุที่ซื้อ 1 ชุดมีอุปกรณ์ โครงกล่องทิชชู เส้นหวายเทียม 2. เฉลี่ยต้นทุนต่อใบ คือราคา 150 บาท 3.กำไร 150 บาท
	รายได้	ขายใบละ 300 บาท	150 บาท	

การกำหนดราคาขายต่อหน่วย ดังนี้

1. กำหนดกำไรที่ต้องการได้จากต้นทุน X (กำไรที่ต้องการหารด้วย 100)

ตัวอย่างเช่น

ขาย 300 บาท จากต้นทุน 150 บาท ต้องการกำไรร้อยละ 100

ดังนั้น กำไรที่ต้องการ = 150 X 100 หาร 100 = 150

2. การกำหนดราคาขายต่อหน่วย ได้มาจากต้นทุน + กำไร หารด้วยจำนวนหน่วย

ตัวอย่าง

กล่องทิชชูหวายเทียม 1 ใบ จากต้นทุน 150 บาท และกำไรที่ต้องการ 150 บาท

ฉะนั้น ราคาขายต่อใบ = 150 บาท + 150 บาท หารด้วย 1 ใบ = 300 บาท

หมายเหตุ

การกำหนดกำไรที่ต้องการขึ้นอยู่กับสิ่งเหล่านี้ด้วย เช่น ราคาตลาด ลักษณะของสินค้าและบริการ เป็นสินค้าหายาก เป็นสินค้าเฉพาะกลุ่ม หรือมีฤดูกาลเข้ามาเกี่ยวข้องก็สามารถที่จะกำหนดกำไรที่ต้องการสูงได้ การตั้งราคาให้สามารถแข่งขันได้นั้นต้องอยู่บนพื้นฐานความสมดุลระหว่างความพึงพอใจของผู้ซื้อและผู้ขายด้วย ถ้าสินค้าโดยทั่วไปมีขายกันแพร่หลาย มีคู่แข่งมากก็ต้องกำหนดกำไรน้อยลงไป

ใบงาน
การคิดต้นทุน กำไร

ผู้เรียน/กลุ่ม.....

เรื่อง.....

วัน เดือน ปี	รายการ	จำนวนสิ่งของ	จำนวนเงิน (บาท)	หมายเหตุ
	ค่าใช้จ่าย (ต้นทุน)			1. ให้กำหนดกำไรที่ต้องการเป็นร้อยละก่อน 2. แล้วคำนวณหาราคาต่อหน่วยจึงจะทราบรายได้ 3. นำรายได้ที่ได้มาใส่ตารางนี้
	รวมค่าใช้จ่าย			
	รายได้จากการขาย			
	รวมรายได้			

1. กำไรที่ต้องการ = ต้นทุน x (ร้อยละของกำไรที่ต้องการหารด้วย 100)

2. กำหนดราคาขายต่อหน่วย = $\frac{\text{ต้นทุน + กำไร}}{\text{_____}}$ จำนวนหน่วย

ใบความรู้

เรื่อง ช่องทางการตลาด

ความหมายของการตลาด

การตลาด คือ การกระทำกิจกรรมต่างๆ ในทางธุรกิจที่มีผลให้เกิดการนำสินค้าหรือบริการจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคหรือผู้ใช้บริการนั้นๆ ให้ได้รับความพึงพอใจ ขณะเดียวกัน ก็บรรลุวัตถุประสงค์ของกิจการ

<u>องค์ประกอบของการตลาด</u>

1.มีสิ่งที่จะโอนเปลี่ยนกรรมสิทธิ์ คือ สินค้าหรือบริการ

2.มีตลาด คือ ผู้ซื้อที่ต้องการซื้อสินค้าหรือบริการ

3.มีผู้ขายสินค้าหรือบริการ

4.มีการแลกเปลี่ยน

<u>ตลาดตามความหมายของบุคคลทั่วไป</u>

ตลาด หมายถึง สถานที่ ที่เป็นศูนย์กลางในการแลกเปลี่ยน สถานที่ผู้ซื้อผู้ขายจะไปตกลงซื้อขายสินค้ากัน

ตลาดตามความหมายของนักธุรกิจหรือนักการตลาด

ตลาด คือ บุคคล หน่วยงาน องค์กรที่มีความคิดที่จะซื้อสินค้า มีอำนาจซื้อ และมีความเต็มใจที่จะซื้อสินค้าหรือบริการ

<u>ความสำคัญของการตลาด</u>

การตลาดมีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาคุณภาพชีวิต และยกระดับความเป็นอยู่ของมนุษย์ ในสังคม ทำให้เกิดการพึ่งพาอาศัยกันอย่างเป็นระบบในสังคมมนุษย์แต่ละคน สามารถประกอบ อาชีพที่ ตนเองถนัดและได้ใช้ความรู้ความสามารถของแต่ละบุคคลได้ อย่างเต็มกำลังความสามารถ และการตลาดมีบทบาทอย่างใหญ่หลวงต่อความเจริญเติบโต และพัฒนาการทางเศรษฐกิจของ ประเทศ เนื่องจากการตลาดเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดการวิจัย และพัฒนาหาสิ่งแปลกใหม่ มาสนองความ ต้องการของตลาดและสังคม ทำให้ผู้บริโภคมีโอกาส เลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่ต้องการได้หลายทางและ ผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองความต้องการ สร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภค จึงมีผลทำให้เกิด การจ้างงาน เกิดรายได้กับแรงงาน และธุรกิจ ทำให้ประชาชน มีกำลังการซื้อ และสามารถสนอง ความต้องการในการบริโภค ซึ่งทำให้ มาตรฐาน การครองชีพของบุคคล ในสังคมมีระดับสูงขึ้น และมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

ธุรกิจขายของออนไลน์ช่างหอมหวน ไม่ว่าคุณจะเป็นใคร มีอาชีพหลักอยู่แล้ว หรืออยากทำเป็นอาชีพเสริม จะอยู่ในแวดวงไหนก็ตาม ต่างก็อยากมีโอกาสลองหาทุนทำธุรกิจค้าขายออนไลน์ให้ได้สักครั้ง เพราะต่างเห็นข้อดีของการขายที่แทบไม่ต้องเสียเงินลงทุน ไม่ต้องเสียค่าเช่าพื้นที่ตั้งของ ซื้อง่ายขายหมดเร็ว หรือจะด้วยเหตุผลใดก็ตาม อยากยืนหนึ่งในธุรกิจร้านค้าออนไลน์ นอกจากจะต้องมีข้อมูลว่าจะหาเงินทุนจากไหนดี ต้องมาดู Checklist ที่ควรมีต่อไปนี้

ชื่อร้านต้องปัง

ตั้งแต่คิดเริ่มต้นจะเปิดร้านค้าออนไลน์แล้ว คุณควรที่จะมีชื่อร้านที่สื่อถึงสินค้าที่คุณต้องการจะขายอยู่ในใจไว้บ้างอยู่แล้ว ถูกไหมครับ หลักการตั้งชื่อร้านไม่ได้มีอะไรซับซ้อน คือ ต้องอ่านง่าย สั้นกระชับ ฟังแล้วติดหู ตั้งแต่ครั้งแรก นอกจากนี้ควรตั้งชื่อร้านให้มีความเกี่ยวโยงกับสินค้าที่คุณต้องการขายในร้านด้วย เช่น ร้านขายกระเป๋าผ้า ก็ควรมีคำว่า Bag หรือ Clutch อยู่ในชื่อร้าน แบบนี้เป็นต้น

ช่องทางการชำระเงินยิ่งเยอะยิ่งดี

เทคนิคสำคัญอีกอย่างที่จะช่วยทำให้การขายของออนไลน์ของคุณมียอดขายเพิ่มมากขึ้น นั่นคือการมีช่องทางการชำระเงินให้ลูกค้าได้เลือกหลายช่องทาง เราเรียกว่า การชำระเงินผ่านอินเตอร์เน็ต (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 วิธีการนี้คุณต้องมีแอปพลิเคชั่น e-Money จากนั้นเติมเงินเข้าบัญชีให้เพียงพอก่อนจึงจะชำระเงินได้ ผู้ให้บริการ e-Money ที่เราคุ้นเคยก็อย่างเช่น 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 แต่ถ้าคุณต้องสต๊อกสินค้า นั่นหมายความว่า คุณต้องมีเงินทุนแล้ว ดังนั้น หากใครอยากเปิดร้านขายสินค้า หรืออยากขายเสื้อผ้าแต่ไม่มีทุน อย่ารอช้า รีบศึกษาวิธีหาเงินลงทุน ทั้งในช่วงเริ่มต้นกิจการ และทุนหมุนเวียนในการจัดการเติมสต๊อกสินค้า หรือค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ก็ตาม นอกจากนี้ หากคุณขายของผ่านช่องทางเว็บไซต์ หรือมีหน้าร้านบนโซเชียล เน็ตเวิร์กอย่าง เฟสบุ๊ค อินสตาแกรม หรือไลน์ ก็ควรทำการตลาดเพื่อโปรโมตร้านค้าออนไลน์ของคุณด้วย เป็นต้น รวม ๆ แล้วก็ไม่ใช่น้อย ๆ โดยในช่วงเริ่มต้นแบบนี้ คุณจึงต้องมีเงินทุนไว้หมุนเวียน และสำรองจ่ายไว้ด้วย

มีแผนการขายและการตลาดที่รัดกุม

ถ้าคุณคิดว่าขายของออนไลน์ไม่ต้องทำการตลาด ไม่ต้องวางแผนการขายใด ๆ นั่นหมายความว่า คุณกำลังไปผิดทางแล้วครับ อันดับแรกเลย คุณควรมีความชัดเจนในสินค้าที่ขาย เพื่อให้การวางแผนการตลาดง่ายขึ้น เพราะบางคนจับทุกอย่างขายยำรวมกันหมดเลย เช่น ขายทั้งเสื้อผ้า อุปกรณ์ไอทีก็ขาย เครื่องเขียนก็ขาย อยู่ในช่องทางเดียวกัน ลูกค้าก็จะงงว่านี่เว็บไซต์หรือเพจจับฉ่ายหรือเปล่า ฉะนั้นคุณจำเป็นต้องมีจุดยืนของสินค้า จากนั้นให้วางแผนการตลาดดังนี้

- <u>กำหนดเป้าหมายให้ชัดเจน</u> เช่น ภายใน 1 ปี ต้องขายสินค้า คือ เสื้อผ้าให้ได้ 5,000 ชิ้น เป็นต้น
- <u>มีลำดับขั้นที่ชัดเจนว่าจะกำหนดทิศทางร้านอย่างไร</u> เช่น ขายสินค้าให้ได้มากที่สุดในช่องทางใดช่องทางหนึ่ง หรือเลือกที่จะทำให้เพจเป็นที่รู้จักมากที่สุด
- <u>ตั้งงบประมาณให้กับแต่ละขั้นตอนก่อนไปถึงเป้าหมาย</u> เช่น ขั้นที่ 1 กำหนดงบประมาณในการสร้างเว็บไซต์ 2 กำหนดงบประมาณในการโปรโมตเว็บไซต์
- <u>มีการประเมินผล</u> หรือการวัด KPI นั่นเอง ด้วยการตรวจสอบประเมินผลงาน และมีการปรับปรุงแผนทุก 2 เดือน เป็นต้น

มีหลากหลายช่องทางการขาย

ต้องบอกเลยว่าช่องทางการขายสินค้า (Channel) ของคุณจะขึ้นอยู่กับงบประมาณที่คุณมี ถ้าต้องการมีให้ครบวงจรเลย ควรเริ่มต้นจากมีเว็บไซต์เป็นเหมือนหน้าร้าน แล้วจึงมีช่องทางโซเชียลมีเดีย เช่น ไลน์ เฟซบุ๊ก อินสตาแกรม เพื่อซัพพอร์ต ในขณะที่หลายคนอาจจะเลือกโฟกัสหรือขายของในช่องทางใดช่องทางหนึ่งเท่านั้นก็ได้ ซึ่งแต่ละช่องทางก็จะมีการเซตทาร์เก็ตที่แตกต่างกันไป เหมาะกับผู้ขายของออนไลน์ที่ทำคนเดียว เพราะจะสะดวกในการบริหารจัดการ โดยที่ช่องทางการขายมีดังนี้

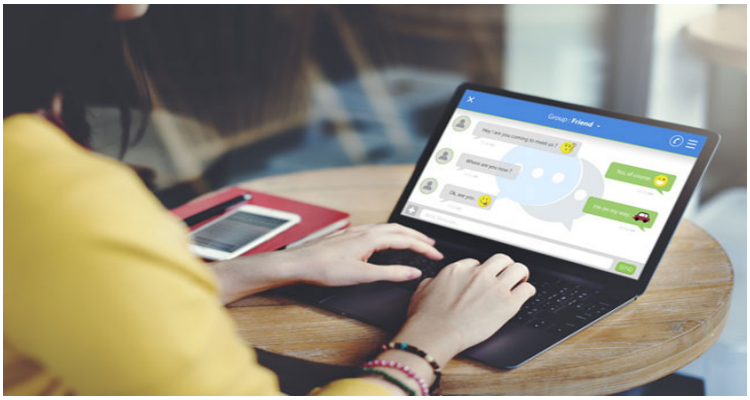
- Facebook ช่องทางนี้ถือว่าได้รับความนิยมมากที่สุด เพราะมีผู้ใช้งานมากที่สุด กลุ่มลูกค้าจะมีวงกว้างและมีปริมาณมาก ง่ายต่อการทำการตลาดผ่าน Facebook Ads มีเงินตั้งต้นเพียง 100 บาท คุณก็สามารถ Boost Post หรือซื้อ Page Like AD ได้แล้ว ทำให้ลูกค้ารู้จักเรามากขึ้นด้วย ขั้นตอนก็ง่ายแสนง่าย ซื้อแอดได้ด้วยตัวเองผ่านโทรศัพท์มือถือ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

ตัวอย่างการขายของออนไลน์ผ่านช่องทางเฟสบุ๊คที่ประสบความสำเร็จ คือ ร้านอาหารตากแห้ง จ. สตูล ของบังฮาซัน ซึ่งเกาะกระแส Live สดขายของจนฮิตและมียอดขายถล่มทลายชั่วข้ามคืน เรียกได้ว่า บังฮาซัน เป็น 1 ในสุดยอดเป็นพ่อค้ายุค 4.0 ที่ช่วยสร้างรายได้ให้กับชุมชน ด้วยการนำอาหารทะเลตากแห้งมาขาย ซึ่งเทคนิคของเขาก็คือ การสร้างสตอรี่ให้ทั้งกับตัวสินค้า และตัวของเขาเอง เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า นอกจากสตอรี่แล้ว ยังมีเรื่องเทคนิคการขาย โดยบังฮาซันจะไลฟ์ขายของออนไลน์ทุกวันด้วยสำเนียงที่เป็นเอกลักษณ์ จนมีคนแชร์วิดีโอในเฟสบุ๊ค ต่อจนเกิดเป็นไวรัสขึ้นมา

จากกรณีศึกษา ของ "บังฮาซัน" จะเห็นว่า การสร้างคาแรคเตอร์ให้เพจของตัวเองเป็นที่จดจำ เป็นสิ่งที่เพจร้าน อาหารทะเลตากแห้ง จ. สตูล นำมาใช้ ผ่านการ Live ขายของออนไลน์แบบเรียบง่าย แต่มีสคริปต์ที่ชัดเจน เพื่อให้แฟนเพจเข้าถึงได้ ถ่ายทำจากกล้องมือถือธรรมดานี่เอง แต่สร้างจุดแข็งให้กับสินค้าแบบรู้จริง เช่น ขายอาหารทะเลแห้ง ก็ต้องทราบทุกขั้นตอนการผลิต เพื่อสามารถตอบคำถามลูกค้าได้ และสร้างความน่าเชื่อถือให้กับแบรนด์

นั่นเอง แน่นอนว่า ไม่ใช่ทุกคนที่จะประสบความสำเร็จชั่วข้ามคืนแบบบังฮาซัน คุณต้องอาศัยความอดทน ลองผิดลองถูก และจริงใจกับลูกค้า หากทำได้ หนทางแห่งความสำเร็จก็ไม่ไกลเกินเอื้อมครับ

- Instagram ยังคงเป็นช่องทางที่ได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้นเรื่อย ๆ โดยอินสตาแกรมเน้นกลุ่มคนฮิป ๆ ที่ถ่ายรูปต้องสวย แฮชแท็กต้องมี 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 ช่องทางโซเชียลขายของออนไลน์ช่องทางใหม่นี้ มักเน้นไปที่สายติ่งเกาหลีจ๋า แต่ทราบไหมว่า ปัจจุบันมีผู้หันมาเล่นทวิตเตอร์เพิ่มมากขึ้น และมีหลากหลายกลุ่ม หลากหลายช่วงวัย ไม่จำกัดเพียงแฟนคลับของดารานักร้องเท่านั้น การซื้อขายผ่านทวิตเตอร์นั้นเกิดขึ้นเร็วมาก ไม่ว่าจะเป็นสินค้าเกี่ยวกับกลุ่มศิลปิน หรือแม้กระทั่งเครื่องสำอางและของน่ารัก ๆ ไปจนถึงการส่งต่อของมือสองก็เป็นที่ต้องการสูงมากในช่องทางนี้ หากคุณต้องการขายของออนไลน์ผ่านทวิตเตอร์ ข้อความของคุณต้องสั้นและกระชับมาก รู้จักติดแฮชแท็ก บอกรายละเอียดการชำระเงินและการติดต่อให้ครบถ้วน และส่วนใหญ่จะไปจบการขายที่ Direct Message หรือ Line



พร้อมอุทิศเวลาให้ลูกค้า

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

ใบงาน

เรื่อง ช่องทางการตลาด

ให้ผู้เรียนวางแผนการตลาดในการขายกล่องทิชชูหวายเทียม

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

แบบวัดและประเมินผลการสานกล่องทิชชูหวายเทียม

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

มือใหม่หัดทำหวายเทียม https://youtu.be/sy2f9BjlUzk?si=nAxtIHBKH5HMIMIV, สืบค้นวันที่ 4 มิถุนายน 2567

คณะผู้จัดทำ

คณะที่ปรึกษา

1.ว่าที่พันตรีดำริห์	ติยะวัฒน์	ผู้อำนวยการสำนักงาน สกร.ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์
2.นางสาวนัทธมน	สกุลณมรรคา	รองผู้อำนวยการสำนักงาน สกร.ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์
3.นางสุกัญญา	กาโกน	ผู้อำนวยการ สกร.ระดับอำเภอบึงสามพัน รักษาการในตำแหน่งผู้อำนวยการ สกร.ระดับอำเภอศรีเทพ
4.คณะกรรมการสถานศึกษา		

คณะกรรมการดำเนินงาน

1.นางสุกัญญา	กาโกน	ผู้อำนวยการ สกร.ระดับอำเภอบึงสามพัน รักษาการในตำแหน่งผู้อำนวยการ สกร.ระดับอำเภอศรีเทพ
2.นางหนูเก๋	ถาโคตรจันทร์	บรรณารักษ์ชำนาญการพิเศษ
3.นางสาวเมธาพร	วิเชียรสรรค์	ครู
4.นางสาวจารุวรรณ	คำจูม	ครู
5.นายนิพนธ์	สุขีนัง	ครูอาสาสมัคร ฯ
6.นางนงค์นุช	เสือเฮง	ครู กศน.ตำบล
7.นางสาวอนัญญา	น้อยรุน	ครู กศน.ตำบล
8.นางเรืองลฎาภรณ์	นกต่อ	ครู กศน.ตำบล
9.นางปวีณา	โพธิ์งาม	ครู กศน.ตำบล
10.นางธิติยา	บุญเอนก	ครู กศน.ตำบล
11.นางสาวพลอยศิรัส	พิมพ์หนู	ครู กศน.ตำบล
12.นายเอกพจน์	ปุลิโส	ครู กศน.ตำบล
13.นางสาวธีรนันต์	ขุนเณร	นักวิชาการศึกษา

ผู้จัดทำหลักสูตร

นางปวีณา	โพธิ์งาม	ครู กศน.ตำบล