

คำนำ

ด้วยสำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์ เป็นหน่วยส่งเสริมและจัดฝึกอบรมด้านอาชีพ การสานชะลอมไม้ไผ่ รวมถึงการสนับสนุนประสานงานร่วมกับภาคีเครือข่ายในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้และ การศึกษาเพื่อพัฒนาตนเองเพื่อสร้างรายได้ให้ตนเองและครอบครัว

เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการดำเนินงาน ที่เน้นเรื่องการมีอาชีพเพื่อการมีงานทำ มีรายได้ จึงได้คัดเลือกหลักสูตรการสานชะลอมไม้ไผ่ เพื่อพัฒนาและต่อยอดมาจัดทำเป็นหลักสูตรเพื่อเผยแพร่ให้ ประชาชนทั่วไปได้มีความรู้ ความเข้าใจ สามารถนำไปประกอบอาชีพต่อไป

ขอขอบคุณวิทยากรวิชาชีพ และคณะดำเนินงานการจัดการศึกษาเพื่อพัฒนาตนเองที่ได้ร่วมพัฒนา หลักสูตรและจัดทำแผนการเรียนรู้รวมทั้งสื่อต่างๆ ให้สำเร็จไปด้วยดี และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าหลักสูตรเล่มนี้จะเป็น ประโยชน์ต่อวิทยากรและผู้เรียนต่อไป

สำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์

มกราคม 2568

สารบัญ

	หน้า
คำนำ	
ความรู้เกี่ยวกับวัสดุ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการสานชะลอมไม้ไผ่	1
ความรู้พื้นฐานในการจัดการเรียนรู้ตามหลักสูตรการสานชะลอมไม้ไผ่	3
หลักสูตรการสานชะลอมไม้ไผ่	4
ความเป็นมา	4
จุดประสงค์การเรียนรู้	5
กลุ่มเป้าหมาย	5
ระยะเวลา	5
เนื้อหาหลักสูตร	5
การจัดการเรียนรู้	5
สื่อการเรียนรู้	5
การวัดและประเมินผล	5
การจบหลักสูตร	5
เอกสารหลักฐานการศึกษา	6
การเทียบโอนผลการเรียน	6
แผนการจัดกระบวนการเรียนรู้หลักสูตรการสานชะลอมไม้ไผ่	7
ใบความรู้ ความสำคัญของการประกอบอาชีพการสานชะลอมไม้ไผ่	9
ใบความรู้ วัสดุอุปกรณ์และการเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม	10
ใบงาน เรื่อง ความสำคัญของการประกอบอาชีพการสานชะลอมไม้ไผ่	12
ใบความรู้ ขั้นตอนการสานชะลอมไม้ไผ่และการฝึกปฏิบัติการสานชะลอมไม้ไผ่	13
ใบงาน เรื่อง แบบบันทึกขั้นตอนการสานชะลอมไม้ไผ่และการฝึกปฏิบัติการสานชะลอมไม้ไผ่	14
ใบความรู้ การคำนวณต้นทุน กำไร	15
ใบความรู้ การคิดต้นทุน กำไร การผลิตและค่าใช้จ่าย	18
ใบงาน การคิดต้นทุน กำไร	19
ใบความรู้ ช่องทางการตลาด	20
ใบงาน ช่องทางการตลาด	25
แบบวัดและประเมินผลการสานชะลอมไม้ไผ่	26
ใบงาน แบบประเมินผลงานผู้เรียน	27
บรรณานุกรม	28

หลักสูตรการสานชะลอมไม้ไผ่ จำนวน 10 ชั่วโมง

ความรู้เกี่ยวกับวัสดุ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการสานชะลอมไม้ไผ่

ผู้เรียนควรมีความรู้ เกี่ยวกับวัสดุ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการสานชะลอมไม้ไผ่ ได้แก่ ไม้บรรทัด กรรไกร มีดอีโต้ เครื่องจักตอก ไม้ไผ่ โดยมีวิธีการเลือกดังนี้

ไม้บรรทัดสแตนเลส

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



กรรไกร คือ ไม้สำหรับตัดขอบตอกไม้ไผ่ให้เสมอกัน



มีดอีโต้ คือ มีดอีโต้ด้ามเหล็กมีไว้สำหรับตัดไม้ฝืน เหลาตาไม้ฝืน



เครื่องจักตอก คือ มีไว้สำหรับนำไม้ฝืนจักตอกให้ได้ตามขนาดที่ต้องการ เป็นแบบมือหมุน มีความปลอดภัยใช้งานง่าย ทำใช้ที่บ้านได้ เหมาะกับเกษตรกรเอาไว้แปรรูปไม้ฝืนทำเป็นตอกแบบต่างๆ



ไม้ฝืน คือ ไม้ฝืนเป็นวัสดุธรรมชาติที่ทำได้ง่ายและราคาถูกนิยมใช้ในการก่อสร้างและการตกแต่งอีกทั้งยังสามารถนำมาประยุกต์ใช้กับบ้านได้หลากหลาย



แบบผลิตภัณฑ์ชะลอมไม้ไผ่



ความรู้พื้นฐานในการจัดการเรียนรู้ตามหลักสูตรการสานชะลอมไม้ไผ่

ความรู้พื้นฐานในการจัดการเรียนรู้ตามหลักสูตรการสานชะลอมไม้ไผ่ งานจักสานไม้ไผ่เกิดขึ้นโดยการใช้ไม้ไผ่นำมาจัก ผ่า ฉีก ให้เป็นเส้นบางๆ แล้วนำมาขัด สาน สอด ไขว้ ขึ้นโครงเป็นรูปทรงทำเป็นภาชนะ เป็นเครื่องมือเครื่องใช้ จัดเป็นงานศิลปหัตถกรรม และหัตถกรรมพื้นบ้านที่มีความผูกพันและอยู่คู่กับวิถีชีวิตของคนไทยมาอย่างยาวนาน แสดงได้ถึงวัฒนธรรมและภูมิปัญญา บรรพบุรุษมีการสืบทอดกันมาแต่โบราณมีอยู่ในทุกภาคของประเทศด้วยเป็นทั้งหัตถกรรมที่เป็นของใช้ในครัวเรือนและชีวิตประจำวันจนถึงเป็นอาชีพที่เป็นแหล่งรายได้อีกด้วย การสร้างสรรค์งานจักสานไม้ไผ่ต้องใช้ทั้งภูมิปัญญาความประณีต ความละเอียดอ่อน และทักษะฝีมือเชิงช่างตั้งแต่ การรู้จักคุณสมบัติของไม้ไผ่แต่ละชนิดที่มีความเหมาะสมกับการนำมาใช้ประโยชน์ในการจักสาน การเตรียมเส้นเพื่อการสานที่เหมาะสมกับการสานผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด แต่ละรูปแบบและที่สำคัญคือการสานขึ้นรูปจนสำเร็จเป็นผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานไม้ไผ่ที่นำไปประโยชน์ใช้สอยตามที่ต้องการ งานหัตถกรรมจักสานไม้ไผ่ จึงยังคงเป็นงานหัตถกรรมพื้นบ้านที่ยังคงมีการสืบทอดต่อกันมานับจากอดีตกาลจนถึงปัจจุบัน อาชีพการสานชะลอมไม้ไผ่เป็นอีกหนึ่งอาชีพที่น่าสนใจสามารถเป็นอาชีพทางเลือก สร้างรายได้เสริมใช้วัสดุให้เกิดประโยชน์เพื่อใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย จังหวัดเพชรบูรณ์ จึงได้ส่งเสริมการจัดทำหลักสูตรการสานชะลอมไม้ไผ่ ซึ่งเป็นการเรียนรู้เกี่ยวกับทักษะงานศิลป มีความคิดสร้างสรรค์ การคำนวณขนาดรูปแบบให้เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ วัสดุอุปกรณ์และการบริการลูกค้าในรูปแบบต่างๆ ที่สามารถนำความรู้ไปใช้ในการสร้างรายได้ที่มั่นคงและยั่งยืนอย่างมีประสิทธิภาพ

หลักสูตรการสานชะลอมไม้ไผ่

1. ความเป็นมา

ไม้ไผ่ คือวัตถุดิบหลักในการสร้างงานหัตถกรรมจักสานไม้ไผ่ และไม้ไผ่ที่ใช้เพื่อการสร้างเป็นงานหัตถกรรมนั้นมีด้วยกันหลายชนิด ด้วยเพราะคุณสมบัติของไม้แต่ละประเภทอาจจะมีคุณสมบัติที่เหมาะสมกับงานหัตถกรรมแตกต่างกัน จึงต้องเลือกใช้ชนิดไม้ให้เหมาะสม เช่น ไม้ไผ่ที่นิยมใช้ทำเครื่องจักสานมากที่สุด คือ ไม้สีสุก ซึ่งเป็นไม้ไผ่ที่ขึ้นอยู่ตามพื้นราบมีอยู่ทั่วทุกภาคของประเทศไทย ไม้ไผ่ที่นำมาใช้สำหรับการทำงานหัตถกรรมจักสาน จะต้องเป็นไม้ที่มีอายุไม่น้อยกว่า 2 ปี ต้องเลือกพันธุ์ไม้ที่สามารถยืดหยุ่นได้ดีลำต้นมีความยาวเมื่อเวลานำมาชักเสียดจะได้เส้นตอกที่ยาว ภูมิปัญญาในการทำงานหัตถกรรมจักสานไม้ไผ่ทั่วไปจะมีขั้นตอนและวิธีการผลิตของงานหัตถกรรมที่เหมือน หรือ แตกต่างกันไปตามรูปแบบ รูปทรง องค์ความรู้ภูมิปัญญาและทักษะฝีมือของช่างที่สั่งสมมา แต่โดยปกติจะมีกระบวนการขั้นตอนในการทำที่คล้ายคลึงกันในแถบทุกภาคในประเทศไทย การเตรียมวัตถุดิบเพื่อการสานหัตถกรรมจักสานไม้ไผ่ ก็ถือเป็นขั้นตอนที่ต้องอาศัยความรู้หรือภูมิปัญญาในการเตรียมวัตถุดิบ เพื่อให้ได้วัตถุดิบคุณภาพไม่เป็นมอด ไม่ขึ้นรา ได้เส้นตอกที่มีขนาดสม่ำเสมอตามที่ต้องการ และมีสีสวยงามและมีลวดลายที่เหมาะสมกับชิ้นงานการเพิ่มเติมความสวยงามและความคงทนให้กับชิ้นงานรวมทั้งการมีคิดค้นพัฒนาหาเทคนิค วิธีการป้องกันมอดและแมลงของผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานด้วยการรมควันที่สามารถทำให้เครื่องจักสานมีผิวแห้งสนิทไม่ขึ้นราไม้ไผ่ที่นำมาใช้ทำงานจักสานนั้นจะนิยมนำไม้ไผ่ที่ได้มาแช่ลงน้ำทิ้งไว้ 7 ถึง 10 วัน เพื่อป้องกันแมลงและบางครั้งใช้กรรมวิธีการตากแห้งเพื่อช่วยสกัดน้ำมันไผ่ออกเป็นการสร้างความคงทนแข็งแรงและความสวยงามให้ไม้ไผ่ยิ่งขึ้น สภาพสังคมปัจจุบันมนุษย์เราได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงในด้านต่างๆ เช่น ด้านเศรษฐกิจ การเมือง สังคมและสิ่งแวดล้อมเป็นอย่างมาก ประชากรมนุษย์เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ แต่ทรัพยากรธรรมชาติถูกใช้ไปอย่างรวดเร็ว และไม่เพียงพอกับจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้นทุกมุมโลก มนุษย์จึงประสบปัญหาต่างๆตามมามากมาย โดยเฉพาะด้านการดำรงชีพและชีวิตความเป็นอยู่ของประชาชน ดังนั้น สิ่งที่ทุกคนควรตระหนัก คือ ทรัพยากรที่มีอยู่ และการใช้ทรัพยากรในชีวิตประจำวัน จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่มนุษย์จะต้องลดการใช้ทรัพยากรและการใช้ทรัพยากรได้อย่างคุ้มค่า การเพิ่มมูลค่าวัสดุประเภทไม้ไผ่ทำให้เกิดมูลค่าและประโยชน์ในการใช้งานและเป็นสิ่งประดิษฐ์ที่เกิดจากความคิด สร้างสรรค์ ซึ่งมีลักษณะที่สวยงามและจำหน่ายได้นับเป็นช่องทางหนึ่งในการประกอบอาชีพ

ดังนั้น การจัดการศึกษาเพื่อพัฒนาตนเอง รูปแบบกลุ่มสนใจ โดยเน้นการรวมกลุ่มอาชีพของประชาชนในการสานชะลอมไม้ไผ่ ยึดหลักการจัดการศึกษาที่สอดคล้องกับวิถีชีวิต เน้นชุมชนเป็นฐาน จัดการเรียนรู้ที่เน้นกระบวนการมีส่วนร่วม และประสบการณ์ในการประกอบอาชีพตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้ไปปรับใช้และพัฒนาอาชีพให้มีอยู่มีกิน มีความเข้มแข็งและมั่นคงในการประกอบอาชีพที่ส่งผลต่อการพัฒนาคุณภาพชีวิตของประชาชนอย่างต่อเนื่อง และส่งผลต่อการพัฒนาชุมชนและสังคมมีความเข้มแข็งยั่งยืน และเป็นชุมชนสังคมแห่งการเรียนรู้อย่างแท้จริง

2. จุดประสงค์การเรียนรู้

- 2.1. อธิบายความสำคัญในการประกอบอาชีพการสานชะลอมไม้ไผ่
- 2.2. อธิบายวัสดุ อุปกรณ์และการเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม
- 2.3. อธิบายขั้นตอนการสานชะลอมไม้ไผ่ได้
- 2.4. ปฏิบัติการสานชะลอมไม้ไผ่ได้
- 2.5. คิดต้นทุน กำไรจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชะลอมไม้ไผ่ได้
- 2.6. อธิบายช่องทางการจัดการการตลาดของผลิตภัณฑ์ชะลอมไม้ไผ่ได้

3. กลุ่มเป้าหมาย

ประชาชนทั่วไป

4. ระยะเวลา

- | | |
|----------|-----------|
| -ทฤษฎี | 2 ชั่วโมง |
| -ปฏิบัติ | 8 ชั่วโมง |

5. เนื้อหาหลักสูตร

- 5.1 ความสำคัญของการประกอบอาชีพการสานชะลอมไม้ไผ่
- 5.2 วัสดุอุปกรณ์การสานชะลอมไม้ไผ่และการเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม
- 5.3 ขั้นตอนการสานชะลอมไม้ไผ่
- 5.4 การปฏิบัติการสานชะลอมไม้ไผ่
- 5.5 การคิดต้นทุน กำไร
- 5.6 ช่องทางการจัดการการตลาดของผลิตภัณฑ์การสานชะลอมไม้ไผ่

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 รายวิชาเลือก สาระการประกอบอาชีพไม่น้อยกว่าร้อยละ 60

ลงชื่อ.....ผู้เขียนหลักสูตร
(.....)

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

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

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

แผนการจัดกระบวนการเรียนรู้หลักสูตรการงานฯ ชะลอมไม้ไผ่ จำนวน 10 ชั่วโมง

เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	การจัดกระบวนการเรียนรู้	สื่อการเรียนรู้	วัดและประเมินผล	ชั่วโมง	
						ทฤษฎี	ปฏิบัติ
1. ความสำคัญของการประกอบอาชีพการงานฯ ชะลอมไม้ไผ่	1. อธิบายความสำคัญของการประกอบอาชีพการงานฯ ชะลอมไม้ไผ่	1. ความสำคัญของการประกอบอาชีพการงานฯ ชะลอมไม้ไผ่	1. วิทยากรอธิบายความสำคัญของการประกอบอาชีพการงานฯ ชะลอมไม้ไผ่	1. ใบความรู้ เรื่อง ความสำคัญของการประกอบอาชีพการงานฯ ชะลอมไม้ไผ่ 2. สื่อออนไลน์	1. สังเกตความสนใจ 2. ชักถาม 3. การมีส่วนร่วม 4. ชิ้นงาน/ผลงาน 5. ประเมินผลงาน	10 นาที	
2. วัสดุอุปกรณ์และการเลือกใช้	2. อธิบายวัสดุ อุปกรณ์ และเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม	2. วัสดุ อุปกรณ์ และการเลือกใช้	1. วิทยากรอธิบายอุปกรณ์ในการงานฯ ชะลอมไม้ไผ่ 2. ให้ผู้เรียนเลือกใช้วัสดุอุปกรณ์	1. ตัวอย่างวัสดุ อุปกรณ์ 2. สื่อออนไลน์ 3. รูปภาพ	ผู้เรียน โดยใช้ใบงานที่กำหนด	20 นาที	
3. ขั้นตอนการงานฯ ชะลอมไม้ไผ่	3. อธิบายขั้นตอนการงานฯ ชะลอมไม้ไผ่ได้	3. ขั้นตอนการงานฯ ชะลอมไม้ไผ่	1. วิทยากรอธิบายขั้นตอนการงานฯ ชะลอมไม้ไผ่ 2. ให้ผู้เรียนแลกเปลี่ยนเรียนรู้ขั้นตอนการงานฯ ชะลอมไม้ไผ่	1. ใบความรู้ เรื่องการงานฯ ชะลอมไม้ไผ่ 2. สื่อออนไลน์ 3. วัสดุ อุปกรณ์ของจริง		30 นาที	1 ชั่วโมง
4. การปฏิบัติการงานฯ ชะลอมไม้ไผ่	4. สามารถปฏิบัติการงานฯ ชะลอมไม้ไผ่ได้	4. การปฏิบัติการงานฯ ชะลอมไม้ไผ่ได้	1. วิทยากรบรรยาย/สาธิตวิธีการงานฯ ชะลอมไม้ไผ่ และผู้เรียนลงมือปฏิบัติ 2. วิทยากรและผู้เรียนแลกเปลี่ยนเรียนรู้การฝึกปฏิบัติ	1. ใบงาน การงานฯ ชะลอมไม้ไผ่ 2. ผลิตภัณฑ์ชะลอมไม้ไผ่		30 นาที	6 ชั่วโมง 30 นาที

แผนการจัดกระบวนการเรียนรู้หลักสูตรการสานชะลอมไม้ไผ่ จำนวน 10 ชั่วโมง

เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	การจัดกระบวนการเรียนรู้	สื่อการเรียนรู้	วัดและประเมินผล	ชั่วโมง	
						ทฤษฎี	ปฏิบัติ
5. การคิดต้นทุนกำไร	5. คิดต้นทุน กำไรจากการจำหน่ายชะลอมไม้ไผ่ได้	5. การคำนวณต้นทุนกำไร	1. วิทยากรให้ความรู้เกี่ยวกับวิธีการคิดต้นทุน กำไร 2. ให้ผู้เรียนฝึกการคิดต้นทุน กำไร	1. ใบความรู้ เรื่องการคำนวณต้นทุนกำไร 2. ใบงาน		20 นาที	30 นาที
6. ช่องทางการจัดการการตลาดผลิตภัณฑ์ชะลอมไม้ไผ่	6. อธิบายช่องทางการจัดการการตลาดผลิตภัณฑ์ชะลอมไม้ไผ่ได้	6. ช่องทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ชะลอมไม้ไผ่	1. วิทยากรแจกใบความรู้ให้ผู้เรียนศึกษา 2. วิทยากรและผู้เรียนร่วมกันอภิปรายแลกเปลี่ยนเรียนรู้เกี่ยวกับช่องทางการจัดการการตลาด 3. วิทยากรให้ความรู้ช่องทางการขายสินค้าออนไลน์	1. ใบความรู้ เรื่องช่องทางการตลาด 2. สื่อออนไลน์		10 นาที	

ใบความรู้

เรื่อง ความสำคัญของการประกอบอาชีพการงานชะลอมไม้ไผ่

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 ที่ใช้ในการสานชะลอมไม้ไผ่

ผู้เรียนควรมีความรู้ เกี่ยวกับวัสดุ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการสานชะลอมไม้ไผ่ ได้แก่ ไม้บรรทัด กรรไกร มีดอีโต้ เครื่องจักตอก ไม้ไผ่ โดยมีวิธีการเลือกดังนี้

ไม้บรรทัดสแตนเลส

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



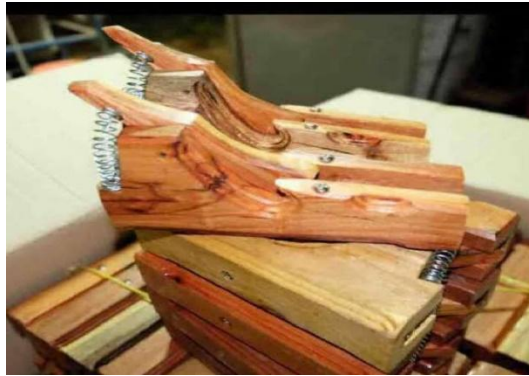
กรรไกร คือ ไม้สำหรับตัดขอบตอกไม้ไผ่ให้เสมอกัน



มีดอีโต้ คือ มีดอีโต้ด้ามเหล็กมีไว้สำหรับตัดไม้ไผ่ เหลาตาไม้ไผ่



เครื่องจักตอก คือ มีไว้สำหรับนำไม้ไผ่จักตอกให้ได้ตามขนาดที่ต้องการ เป็นแบบมือหมุน มีความปลอดภัยใช้งานง่าย ทำใช้ที่บ้านได้ เหมาะกับเกษตรกรเอาไผ่แปรรูปไม้ไผ่ทำเป็นตอกแบบต่างๆ



ไม้ไผ่ คือ ไม้ไผ่เป็นวัสดุธรรมชาติที่หาได้ง่ายและราคาถูกนิยมใช้ในการก่อสร้างและการตกแต่งอีกทั้งยังสามารถนำมาประยุกต์ใช้กับบ้านได้หลากหลาย



แบบผลิตภัณฑ์ชะลอมไม้ไผ่



ใบงาน

เรื่อง ความสำคัญของการประกอบอาชีพการงานชะลอมไม้ไผ่

1. ให้ผู้เรียนบอกความสำคัญของการประกอบอาชีพการงานชะลอมไม้ไผ่

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. ให้ผู้เรียนบอกวิธีการเลือกใช้ วัสดุ อุปกรณ์ การงานชะลอมไม้ไผ่

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ใบความรู้

เรื่อง ขั้นตอนการสานชะลอมไม้ไผ่และการปฏิบัติการสานชะลอมไม้ไผ่

วัสดุและอุปกรณ์ในการสานชะลอมไม้ไผ่

ไม้บรรทัด/กรรไกร/มีดอีโต้/เครื่องจักตอก/ไม้ไผ่

ขั้นเตรียมการ

เตรียมไม้บรรทัด/กรรไกร/มีดอีโต้/เครื่องจักตอก/ไม้ไผ่

วิธีการสานชะลอมไม้ไผ่

1. นำไม้ไผ่มาจักตอกให้ได้เส้นแบน ขนาด 15 เซนติเมตร
2. จากนั้นนำตอกไม้ไผ่มาสานขึ้นรูปปลายเฉลว 5 มุม (ลายขีดตามแหลั่ว) แถวละ 4 เส้น
3. จากนั้นนำเส้นไม้ไผ่แบนสอดขัดกับตอกไม้ไผ่บริเวณฐานกันชะลอมเพื่อเพิ่มความแข็งแรงให้กับกันชะลอม
4. จากนั้นนำตอกไม้ไผ่มาสานขึ้นรูปตัวชะลอมและสานขัดสลับกันไปเรื่อยๆ จนได้ความสูงตามที่ต้องการ
5. จากนั้นนำกรรไกรมาตัดตกแต่งขอบชะลอมให้เรียบร้อย พร้อมทั้งนำตอกไม้ไผ่มัดปลายตอกเข้าหากันเพื่อเป็นหูหิ้วชะลอมเป็นอันเสร็จสิ้น

ใบความรู้ เรื่อง การคำนวณต้นทุน กำไร

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

1. เพื่อให้ทราบถึงต้นทุนการผลิตและต้นทุนขายของธุรกิจ
2. เพื่อสามารถนำต้นทุนทั้งหมดของกิจการมาเปรียบเทียบกับรายได้จากการขาย เพื่อจะได้ทราบว่ากำไรหรือขาดทุนในการขายสินค้า
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 ซึ่งทั้งสามรายการนี้เป็นเพียงส่วนของการผลิตเท่านั้น หากจะคิดต้นทุนรวมของสินค้าแล้วจำเป็นต้องนำค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินการมารวมด้วย 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 หรือมีทางที่จะได้มาอย่างไรถ้าบุคคลได้มีการวางแผนจัดการเรื่องการเงินของตนเองอย่างมีประสิทธิภาพแล้ว ก็จะมีทางให้ได้เงินก้อนหนึ่งเพื่อการลงทุนได้เสมอ บุคคลมีโอกาสดำเนินการได้เงินมาจาก

1. การรู้จักทำงบประมาณ (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 ซึ่งกำหนดเวลาที่จะได้รับดอกเบี้ยหรือเงินปันผลตามที่บริษัทระบุไว้

2. กำไรจากการซื้อขายหุ้น (Capital gains) ในกรณีของหุ้นสามัญที่บุคคลลงทุนซื้อไว้มีราคาสูงขึ้น ซึ่งเมื่อขายออกไปแล้วจะได้กำไร

3. ค่าเช่า (Rent) ในการลงทุนซื้อทรัพย์สินโดยเฉพาะอย่างยิ่งพวกอสังหาริมทรัพย์ เช่นที่ดิน บ้าน อพาร์ทเมนต์ที่อยู่อาศัย เมื่อนำไปให้ผู้อื่นเช่าก็จะมีรายได้ ค่าเช่าเป็นรายได้ที่คืนมาสู่เจ้าของ

4. ผลตอบแทนอื่น ๆ (Others) เช่นการซื้อหุ้นสามัญก็จะมีสิทธิในหารออกกเสี่ยงเลือกคณะกรรมการของบริษัท และถ้าถือหุ้นไว้มากก็จะมีโอกาสจะได้รับเลือกเป็นผู้บริหารซึ่งสามารถกำหนดนโยบายของบริษัทได้ หรือสิทธิในการซื้อขายหุ้นใหม่ได้ในราคาพิเศษ เป็นต้น

ใบความรู้

ให้ผู้เรียนคิดต้นทุน กำไร การผลิต และค่าใช้จ่ายในการสานชะลอมไม้ไผ่

วัน เดือน ปี	รายการ	จำนวนสิ่งของ	จำนวนเงิน (บาท)	หมายเหตุ
	1. ไม้ไผ่ ยาว 3 เมตร	1 ลำ	100	การกำหนดราคาขาย คิดจากต้นทุน + กำไรที่ต้องการ
	รายได้	ได้ทั้งหมด 20 อัน ขายอันละ 10 บาท ทั้งหมด 200 บาท	100 บาท	

การกำหนดราคาขายต่อหน่วย ดังนี้

- กำหนดกำไรที่ต้องการได้จากต้นทุน X (กำไรที่ต้องการหารด้วย 100)

ตัวอย่างเช่น

ขาย 200 จากต้นทุน 100 บาท ต้องการกำไรร้อยละ 50

ดังนั้น กำไรที่ต้องการ = $100 \times 50 \text{ หาร } 100 = 50$

- การกำหนดราคาขายต่อหน่วย ได้มาจากต้นทุน + กำไร หารด้วยจำนวนหน่วย

ตัวอย่าง

ชะลอม ได้ 20 อัน จากต้นทุน 100 บาท และกำไรที่ต้องการ 100 บาท

ฉะนั้น ราคาขายต่ออัน = $100 \text{ บาท} + 100 \text{ บาท หารด้วย } 20 \text{ อัน} = 10 \text{ บาท}$

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 เลือกรับใช้ผลิตภัณฑ์ที่ต้องการได้หลายทางและผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองความต้องการ 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



เลือกร้านต้องปัง

ตั้งแต่คิดเริ่มต้นจะเปิดร้านค้าออนไลน์แล้ว คุณควรที่จะมีเลือกร้านที่สื่อถึงสินค้าที่คุณต้องการจะขายอยู่ในใจไว้บ้างอยู่แล้ว ถูกไหมครับ หลักการเลือกร้านไม่ได้มีอะไรซับซ้อน คือ ต้องอ่านง่าย สั้นกระชับ ฟังแล้วติดหู ตั้งแต่ครั้งแรก นอกจากนี้ควรเลือกร้านให้มีความเกี่ยวข้องกับสินค้าที่คุณต้องการขายในร้านด้วย 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

ด้วยบัตรเครดิต ซึ่งเมื่อลูกค้าตกลงซื้อสินค้ากับเจ้าของร้านแล้วจะทำการชำระเงิน ทางร้านค้าจะส่ง Link PayPal เพื่อให้ลูกค้ากดเข้าไปกรอกหมายเลขบัตรเครดิต เพื่อทำการชำระสินค้าจะเห็นว่า การที่คุณมีช่องทางการชำระเงินที่หลากหลาย ยิ่งเพิ่มความสะดวกสบายให้กับลูกค้าในการเลือกชำระเงิน ทำให้ง่ายต่อการตัดสินใจซื้อยิ่งขึ้นด้วย

เงินทุนหมุนเวียน

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

มีแผนการขายและการตลาดที่รัดกุม

ถ้าคุณคิดว่าขายของออนไลน์ไม่ต้องทำการตลาด ไม่ต้องวางแผนการขายใด ๆ นั้นหมายความว่า คุณกำลังไปผิดทางแล้วครับ อันดับแรกเลย คุณควรมีความชัดเจนในสินค้าที่ขาย เพื่อให้การวางแผนการตลาดง่ายขึ้น เพราะบางคนจับทุกอย่างขายย่ำรวมกันหมดเลย เช่น ขายทั้งเสื้อผ้า อุปกรณ์ไอทีก็ขาย เครื่องเขียนก็ขาย อยู่ในช่องทางเดียวกัน ลูกค้ายิ่งงงว่านี่เว็บไซต์หรือเพจจับฉ่ายหรือเปล่า ฉะนั้นคุณจำเป็นต้องมีจุดยืนของสินค้า จากนั้นให้วางแผนการตลาดดังนี้

- กำหนดเป้าหมายให้ชัดเจน เช่น ภายใน 1 ปี ต้องขายสินค้า คือ เสื้อผ้าให้ได้ 5,000 ชิ้น เป็นต้น
- มีลำดับขั้นที่ชัดเจนว่าจะกำหนดทิศทางร้านอย่างไร เช่น ขายสินค้าให้ได้มากที่สุดช่องทางใด

ช่องทางหนึ่ง หรือเลือกที่จะทำให้เพจเป็นที่รู้จักมากที่สุด

- ตั้งงบประมาณให้กับแต่ละขั้นตอนก่อนไปถึงเป้าหมาย เช่น ขั้นที่ 1 กำหนดงบประมาณในการสร้างเว็บไซต์ 2 กำหนดงบประมาณในการโปรโมตเว็บไซต์

- มีการประเมินผล หรือการวัด KPI นั้นเอง ด้วยการตรวจสอบประเมินผลงาน และมีการปรับปรุงแผนทุก 2 เดือน เป็นต้น



มีหลากหลายช่องทางขาย

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

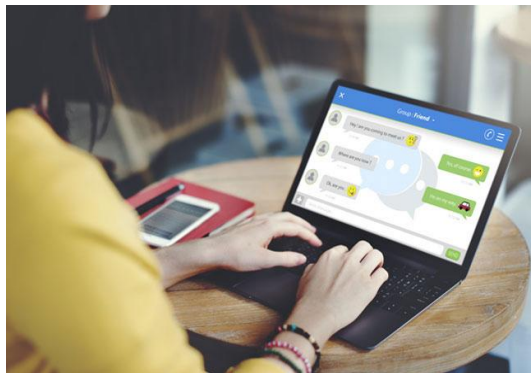
จากกรณีศึกษา ของ "บังฮาซัน" จะเห็นว่า การสร้างคาแรคเตอร์ให้เพจของตัวเองเป็นที่จดจำ เป็นสิ่งที่เพจร้านอาหารทะเลตากแห้ง จ. สตูล นำมาใช้ ผ่านการ Live ขายของออนไลน์แบบเรียบง่าย แต่มีสคริปต์ที่ชัดเจน เพื่อให้แฟนเพจเข้าถึงได้ ถ่ายทำจากกล้องมือถือธรรมดาตัวเอง แต่สร้างจุดแข็งให้กับสินค้าแบบจริงจัง เช่น ขายอาหารทะเลแห้ง 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 สิ่งสำคัญเลยที่คุณควรต้องมีคือ 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

แบบวัดและประเมินผลการสานชะลอมไม้ไผ่

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 ดิยะวัฒน์ ผู้อำนวยการสำนักงาน สกร.ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์
2. นางสาวนัทธมน สกุลณมรรคา รองผู้อำนวยการสำนักงาน สกร.ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์
3. นายประภาส โป้แล ผู้อำนวยการ สกร. ระดับอำเภอหล่มเก่า
4. คณะกรรมการสถานศึกษา

คณะกรรมการดำเนินงาน

- 1 นายประภาส โป้แล ผู้อำนวยการ สกร. ระดับอำเภอหล่มเก่า
- 2.นางสาวสุภา ตรีจักร ครูชำนาญการ
3. นางสาวทัชชกร ทาพันธ์ ครู
4. นางสาวเสาวนีย์ ยักษ์ลา บรรณารักษ์ปฏิบัติการ
5. นางสาวกนกกรดา กอกเชียงแสน ครู อาสาสมัครฯ
6. นางทิพรัตน์ หล้าวงษ์ ครู อาสาสมัครฯ
7. นางสาวนุจรินทร์ กงเกียน ครู อาสาสมัครฯ
8. นางทิพวรรณ กองเงิน ครู กศน.ตำบล
9. นางสาวนริรัตน์ นันทะเกิด ครู กศน.ตำบล
- 10.นางสาวสายฝน ภัคดีสอน ครู กศน.ตำบล
- 11.นางสาวณัฐพร คำภีระ ครู กศน.ตำบล
- 12.นางสาวนารีรัตน์ คำภา ครู กศน.ตำบล
- 13.นายชัยโย กล้านรงค์ ครู กศน.ตำบล
14. นายอนุสร บัญชรอดรัมย์ ครู กศน.ตำบล
15. นายสุรัชฎา กองเงิน ครู ศรช.
16. นายสุทธิพล โสพันธ์ ครู ศรช.
- 17.นางสาววรรณภา จันกวอด ครูผู้สอนคนพิการ

ผู้จัดทำหลักสูตร

นางสาวนารีรัตน์ คำภา ครู กศน.ตำบล