

คำนำ

ด้วยสำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์ เป็นหน่วยส่งเสริมและจัดฝึกอบรมด้านอาชีพ ผลิตภัณฑ์จากกก รวมถึงการสนับสนุนประสานงานร่วมกับภาคีเครือข่ายในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้และการศึกษาอาชีพให้มีความก้าวหน้า สร้างรายได้ให้ตนเองและครอบครัว

เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการดำเนินงาน ที่เน้นเรื่องการมีอาชีพเพื่อการมีงานทำ มีรายได้ จึงได้คัดเลือกหลักสูตรผลิตภัณฑ์จากกก เพื่อพัฒนาและต่อยอดมาจัดทำเป็นหลักสูตรเพื่อเผยแพร่ให้ประชาชนทั่วไปได้มีความรู้ ความเข้าใจ สามารถนำไปประกอบอาชีพต่อไป

ขอขอบคุณวิทยากรวิชาชีพ และคณะดำเนินงานการเรียนรู้เพื่อพัฒนาตนเอง ที่ได้ร่วมพัฒนาหลักสูตร และจัดทำแผนการเรียนรู้รวมทั้งสื่อต่าง ๆ ให้สำเร็จไปด้วยดี และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าหลักสูตรเล่มนี้จะเป็นประโยชน์ต่อวิทยากรและผู้เรียนต่อไป

สำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์

3 มีนาคม 2568

สารบัญ

| | หน้า |
|---|------|
| คำนำ | |
| ความรู้เกี่ยวกับวัสดุ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการทำผลิตภัณฑ์จากกก | 1 |
| ความรู้พื้นฐานในการจัดการเรียนรู้ตามหลักสูตรการผลิตภัณฑ์จากกก | 3 |
| หลักสูตรการผลิตภัณฑ์จากกก | 4 |
| ความเป็นมา | 4 |
| จุดประสงค์การเรียนรู้ | 5 |
| กลุ่มเป้าหมาย | 5 |
| ระยะเวลา | 5 |
| เนื้อหาหลักสูตร | 5 |
| การจัดการเรียนรู้ | 5 |
| สื่อการเรียนรู้ | 6 |
| การวัดและประเมินผล | 6 |
| การจบหลักสูตร | 6 |
| เอกสารหลักฐานการศึกษา | 6 |
| การเทียบโอนผลการเรียน | 6 |
| แผนการจัดกระบวนการเรียนรู้หลักสูตรการผลิตภัณฑ์จากกก | 7 |
| ใบความรู้ ความสำคัญของการประกอบอาชีพผลิตภัณฑ์จากกก | 9 |
| ใบความรู้ วัสดุอุปกรณ์และการเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม | 10 |
| ใบงาน เรื่อง ความสำคัญของการประกอบอาชีพผลิตภัณฑ์จากกก | 12 |
| ใบความรู้ ขั้นตอนการทำผลิตภัณฑ์จากกกและการฝึกปฏิบัติผลิตภัณฑ์จากกก | 13 |
| ใบงาน เรื่อง แบบบันทึกขั้นตอนผลิตภัณฑ์จากกกและการฝึกปฏิบัติผลิตภัณฑ์จากกก | 15 |
| ใบความรู้ การคำนวณต้นทุน กำไร | 16 |
| ใบความรู้ การคิดต้นทุน กำไร การผลิตและค่าใช้จ่าย | 19 |
| ใบงาน การคิดต้นทุน กำไร | 20 |
| ใบความรู้ ช่องทางการตลาด | 21 |
| ใบงาน ช่องทางการตลาด | 26 |
| แบบวัดและประเมินผลผลิตภัณฑ์จากกก | 27 |
| ใบงาน แบบประเมินผลงานผู้เรียน | 28 |
| บรรณานุกรม | 29 |
| รายชื่อคณะผู้จัดทำหลักสูตร | |

หลักสูตรผลิตภัณฑ์จากกก จำนวน 20 ชั่วโมง

ความรู้เกี่ยวกับวัสดุ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการทำผลิตภัณฑ์จากกก

ผู้เรียนควรมีความรู้ เกี่ยวกับวัสดุ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการทำผลิตภัณฑ์จากกก ได้แก่ ต้นกก สีเคมีย้อมกก ไม้บรรทัด มีดคัดเตอร์ กรรไกร โดยมีวิธีการเลือกดังนี้



ต้นกก กกมีรูปร่างลักษณะและนิเวศวิทยาเหมือนหญ้ามาก มีลักษณะที่แตกต่างจากหญ้าคือ กกมักมีลำต้นตันกลม และเป็นสามเหลี่ยมหรือสามมุม บางชนิดมีผนังกันแบ่งเป็นห้องๆ มีกาบใบอยู่ชิดกันมาก และที่สำคัญคือเกือบไม่มีลิ้นใบ บางชนิดไม่มีเลย ลักษณะสำคัญอีกประการหนึ่งของกกคือ ดอกแต่ละดอกจะมีกาบช่อย่อยห่อหุ้มหรือรองรับเพียงอันเดียว กกมีไหลเลื้อย ต้นกกที่เหมาะสมควรมีอายุได้ประมาณ 3-4 เดือน ต้น ไม้อ่อนไม้แก่จนเกินไป



สีเคมีย้อมกก คือสีย้อมสังเคราะห์เป็นสีที่ถูกสังเคราะห์ขึ้นมาจากสารเคมีเพื่อให้มีคุณสมบัติตามที่ต้องการ เช่น แฉดสีที่หลากหลาย มีความสดใส ความคงทนและสามารถย้อมติดบนเส้นใยชนิดต่าง ๆ แต่ ต้องใช้อย่างระมัดระวัง เนื่องจากมีส่วนผสมของสารเคมีที่เป็นอันตราย เช่น สีโซ และ โลหะหนัก เพื่อความปลอดภัยและป้องกันความเสียหายอันอาจเกิดแก่ประชาชนและเศรษฐกิจของประเทศ คณะกรรมการ มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมจึงกำหนดให้ผลิตภัณฑ์สีย้อมสังเคราะห์ต้องเป็นไปตามมาตรฐาน ซึ่งหมายถึง ผู้ใช้ ผู้ทำหรือผลิต และผู้นำเข้าสีย้อมสังเคราะห์ ต้องยื่นขออนุญาตเพื่อยืนยันว่าสีย้อมสังเคราะห์เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด หากไม่มีใบอนุญาตจะไม่สามารถนำมาใช้ ผลิต หรือนำเข้าได้อีก ต่อไป

ไม้บรรทัดสแตนเลส

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



กรรไกร คือ ไว้สำหรับตัดขอบตอกไม้ไฟให้เสมอกัน



มีดคัตเตอร์ มีความคม ทนทาน ใช้งานง่าย ตัดวัสดุได้แม่นยำ เหมาะสำหรับสำนักงานหรือการใช้งานทั่วไป



แบบผลิตภัณฑ์จากกก



ความรู้พื้นฐานในการจัดการเรียนรู้ตามหลักสูตรผลิตภัณฑ์จากกก

ความรู้พื้นฐานในการจัดการเรียนรู้ตามหลักสูตรผลิตภัณฑ์จากกก ต้นกกเป็นไม้ล้มลุก ชอบบริเวณที่มีความชื้นสูงหรือบริเวณที่มีน้ำขังท่วมอยู่ เราจึงมักพบต้นกกตามพื้นที่บ่อ ทางระบายน้ำ หรือนาข้าว เป็นต้น เป็นพืชที่มีประโยชน์สูงมาก อย่างในชุมชนบ้านโพนเองก็มีการนำเอาต้นกกมาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์จักสานจากต้นกก เช่น เสื่อ หมวก พวงกุญแจ เป็นต้น นอกจากนี้จะสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนแล้ว ต้นกกยังเป็นต้นไม้ที่ช่วยบำบัดน้ำเสีย หรือปรับสมดุลแร่ธาตุในแม่น้ำ ลำคลองอีกด้วย ผลิตภัณฑ์จากกกจัดเป็นงานศิลปหัตถกรรม และหัตถกรรม พื้นบ้านที่มีความผูกพันและอยู่คู่กับวิถีชีวิตของคนไทยมาอย่างยาวนาน แสดงได้ถึงวัฒนธรรมและภูมิปัญญา บรรพบุรุษมีการสืบทอดกันมาแต่โบราณมีอยู่ในทุกภาคของประเทศด้วยเป็นทั้งหัตถกรรมที่เป็นของใช้ในครัวเรือนและชีวิตประจำวันจนถึงเป็นอาชีพที่เป็นแหล่งรายได้อีกด้วย การสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์จากกกต้องใช้ทั้งภูมิปัญญาความประณีต ความละเอียดอ่อนและทักษะฝีมือเชิงช่างตั้งแต่การรู้จักประโยชน์ สรรพคุณแต่ละชนิดที่มีความเหมาะสมกับการนำมาใช้ประโยชน์ในการจักสาน การเตรียมเส้นเพื่อการสานที่เหมาะสมกับการสานผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด แต่ลระรูปแบบและที่สำคัญคือการสานขึ้นรูปจนสำเร็จเป็นผลิตภัณฑ์จากกกที่นำไปเป็นประโยชน์ใช้สอยตามที่ต้องการ งานหัตถกรรมจักสานกก จึงยังคงเป็นงานหัตถกรรมพื้นบ้านที่ยังคงมีการสืบทอดต่อกันมานับจากอดีตกาลจนถึงปัจจุบัน อาชีพผลิตภัณฑ์จากกกเป็นอีกหนึ่งอาชีพที่น่าสนใจสามารถเป็นอาชีพทางเลือก สร้างรายได้เสริมใช้วัสดุให้เกิดประโยชน์เพื่อใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ สำนักงานส่งเสริมการวิจัยประจำจังหวัดเพชรบูรณ์ จึงได้ส่งเสริมการจัดทำหลักสูตรผลิตภัณฑ์จากกก ซึ่งเป็นการเรียนรู้เกี่ยวกับทักษะงานศิลปมีความคิดสร้างสรรค์ การคำนวณขนาดรูปแบบให้เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ วัสดุอุปกรณ์และการบริการลูกค้าในรูปแบบต่างๆ ที่สามารถนำความรู้ไปใช้ในการสร้างรายได้ที่มั่นคงและยั่งยืนอย่างมีประสิทธิภาพ

หลักสูตรผลิตภัณฑจากกก

1. ความเป็นมา

ลักษณะของต้นกก ต้นกกเป็นไม้ล้มลุก ซึ่งหลายคนมักมองว่าต้นกกเป็นวัชพืชที่ไม่มีประโยชน์ใดๆ เลย เป็นสิ่งที่ไม่จริงเลย เนื่องจากต้นกกมีประโยชน์และสรรพคุณมาก ต้นกกเป็นวัชพืชที่มีสายพันธุ์หรือชนิดของต้นกกมากกว่า 4,000 ชนิดกระจายอยู่ทั่วโลก โดยต้นกกชอบบริเวณที่มีความชื้นสูงหรือบริเวณที่มีน้ำขังท่วมอยู่ จึงชอบขึ้นในพื้นที่บ่อ บึง ทางระบายน้ำ นาข้าว หรือพื้นที่ลุ่มน้ำ เป็นต้น ซึ่งลักษณะของต้นกกคือลำต้นมีรูปร่างเป็นสามเหลี่ยมหรือสามมุมกลมมองในแนวขวาง ในบางสายพันธุ์หรือชนิดของต้นกกนั้นมีผนังกันคล้ายห้อง แบ่งเป็นส่วนๆออกไป ดอกของต้นกกมีช่อปลายแหลมห่อหุ้มไว้แค่เพียงอันเดียวเท่านั้น มีกาบใบอยู่ชิดกัน มี ดอกที่จะมี กาบย่อยๆ ออกมาเป็นช่อหุ้ม อีกทั้งต้นกกเลื้อยไปได้ดินและสามารถแตกเป็นลำต้นใหม่โผล่มาเหนือดิน แต่ลำต้นไม่แตกกิ่งแบบต้นไม้ชนิดอื่นๆ ซึ่งใครหลายคนมักจะไม่สามารถแยกได้ระหว่างหญ้า เพราะมีลักษณะของใบคล้ายกัน แต่แตกต่างที่เรียงตัวอัดแน่นกันเป็นสามมุมและไม่มีมุมของกาบใบ

ประโยชน์ของต้นกก

1. ต้นกกประโยชน์สามารถนำมาทำเครื่องจักรสานเพื่อสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ได้มากมาย เช่น กระเป๋า เสื่อ รองเท้า หมวก ปกสมุดจดบันทึก หมอนรองคอ พวงกุญแจ เป็นต้น ซึ่งในท้องถิ่นหรือชาวบ้านมักจะนำต้นกก มาทำเป็นสินค้า OTOP ของชุมชน เพื่อสร้างรายได้ให้แก่ตนเองและชุมชน

2. ต้นกกมักเจริญเติบโตในที่มีน้ำท่วมขัง ทำให้เป็นสถานที่สำหรับหลบซ่อนตัวของสัตว์น้ำขนาดเล็กหรือขนาดกำลังอ่อนตัว สามารถเป็นต้นไม้ที่ใช้บำบัดน้ำเสียหรือปรับสมดุลแร่ธาตุในแม่น้ำ ลำคลอง

3. ปลูกเพื่อตกแต่ง ประดับภายในบ้านหรือที่อยู่อาศัย ซึ่งนิยมปลูกกันที่สวน กระจ่างต้นไม้ ริมสระน้ำ หรือ ริมสระว่ายน้ำ เป็นต้น

4. ต้นกกยังสามารถนำมาทำเป็นยารักษาโรคมัยใช้เจ็บได้อีกด้วย ซึ่งสามารถใช้ได้หลายส่วนด้วยกัน ไม่ว่าจะเป็น บริเวณลำต้นของต้นกก มีรสชาตที่จัดเย็น ให้นำมาต้มเพื่อดื่ม ใช้เพื่อรักษาโรคท่อน้ำดีอักเสบ และขับน้ำดี ออกมา , บริเวณใบของต้นกก นำมาตำหรือโขลกแล้วมาพอกไว้ที่บริเวณแผล เพื่อป้องกันพยาธิบาดแผล,

5. เหง้าของต้นกก มีรสชาตที่ขม ให้เหง้ามาต้มเพื่อเอาน้ำมาดื่ม หรือตำบดให้ละเอียดเป็นผง จากนั้นนำมาละลายด้วยน้ำร้อนเพื่อดื่ม เป็นการบำรุงธาตุในร่างกาย, ดอกของต้นกก มีรสชาตที่ฝาดเย็น ให้นำดอกมาต้ม จากนั้นนำน้ำจากดอกต้นกกมาอมไว้ เพื่อเป็นการรักษาแผลพุพองภายในช่องปาก, รากของต้นกก มีรสชาตที่ ขม เย็น นำมาต้มกับน้ำเปล่าหรือเครื่องต้มแอลกอฮอล์ จากนั้นคั้นเอาน้ำมาดื่ม เพื่อแก้ไข้ใน ขับโลหิตที่เน่าเสีย

สรรพคุณ ใช้เป็นยารักษาโรค

1. ใบ ตำพอกฆ่าพยาธิบาดแผล
2. ต้น รสเย็นจัด ต้มเอาน้ำดื่ม รักษาโรคท่อน้ำดีอักเสบ ขับน้ำดี
3. ดอก รสฝาดเย็น ต้มเอาน้ำอม แก้แผลเปื่อยพุพองในปาก
4. เหง้า รสขม ต้มเอาน้ำดื่ม หรือบดเป็นผง ละลายน้ำร้อนดื่ม บำรุงธาตุ เจริญอาหาร แก้เสมหะ ขับน้ำลาย

5. ราก รสขมเอียน ต้มเอาน้ำดื่ม หรือตำกับเหล้า คั้นเอาน้ำดื่ม แก้วน้ำใน ชับโลหิตเน่าเสีย

ดังนั้น งานการเรียนรู้เพื่อพัฒนาตนเอง รูปแบบกลุ่มสนใจ โดยเน้นการรวมกลุ่มอาชีพของประชาชนใน การทำผลิตภัณฑ์จากกก โดยยึดหลักการจัดการศึกษาที่สอดคล้องกับวิถีชีวิต เน้นชุมชนเป็นฐาน จัดการเรียนรู้ที่ เน้นกระบวนการมีส่วนร่วม และประสบการณ์ในการประกอบอาชีพตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้ไปปรับใช้และพัฒนาอาชีพให้มีอยู่มีกิน มีความเข้มแข็งและมั่นคงในการประกอบอาชีพที่ ส่งผลต่อการพัฒนาคุณภาพชีวิตของประชาชนอย่างต่อเนื่อง และส่งผลต่อการพัฒนาชุมชนและสังคมมีความ เข้มแข็ง ยั่งยืน และเป็นชุมชนสังคมแห่งการเรียนรู้อย่างแท้จริง

2. จุดประสงค์การเรียนรู้

- 2.1. อธิบายความสำคัญในการประกอบอาชีพผลิตภัณฑ์จากกก
- 2.2. อธิบายวัสดุ อุปกรณ์และการเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม
- 2.3. อธิบายขั้นตอนการทำผลิตภัณฑ์จากกกได้
- 2.4. ปฏิบัติการทำผลิตภัณฑ์จากกกได้
- 2.5. คิดต้นทุน กำไรจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากกกได้
- 2.6. อธิบายช่องทางการจัดการการตลาดของผลิตภัณฑ์จากกกได้

3. กลุ่มเป้าหมาย

ประชาชนทั่วไป

4. ระยะเวลา

- ทฤษฎี 5 ชั่วโมง
- ปฏิบัติ 15 ชั่วโมง

5. เนื้อหาหลักสูตร

- 5.1 ความสำคัญของการประกอบอาชีพผลิตภัณฑ์จากกก
- 5.2 วัสดุอุปกรณ์การทำผลิตภัณฑ์จากกกและการเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม
- 5.3 ขั้นตอนการทำผลิตภัณฑ์จากกก
- 5.4 การปฏิบัติการทำผลิตภัณฑ์จากกก
- 5.5 การคิดต้นทุน กำไร
- 5.6 ช่องทางการจัดการการตลาดของผลิตภัณฑ์จากกก

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
(.....)

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

เจ้าหน้าที่งานการเรียนรู้เพื่อพัฒนาตนเอง

ลงชื่อ.....ผู้เห็นชอบหลักสูตร
(.....)

ลงชื่อ..... ผู้อนุมัติหลักสูตร
(.....)

กรรมการสถานศึกษา

ผู้อำนวยการศูนย์ส่งเสริมการเรียนรู้ระดับอำเภอ.....

แผนการจัดกระบวนการเรียนรู้หลักสูตรผลิตภัณฑ์จากกก จำนวน 20 ชั่วโมง

| เรื่อง | จุดประสงค์การเรียนรู้ | เนื้อหา | การจัดกระบวนการเรียนรู้ | สื่อการเรียนรู้ | วัดและประเมินผล | ชั่วโมง | |
|--|---|--|---|---|---|----------------------|-----------------------|
| | | | | | | ทฤษฎี | ปฏิบัติ |
| 1. ความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำผลิตภัณฑ์จากกก | 1.อธิบายความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำผลิตภัณฑ์จากกก | 1. ความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำผลิตภัณฑ์จากกก | 1. วิทยากรอธิบายความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำผลิตภัณฑ์จากกก | 1. ใบความรู้ เรื่อง ความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำผลิตภัณฑ์จากกก 2. สื่อออนไลน์ | 1. สังเกตความสนใจ 2. ชักถาม 3. การมีส่วนร่วม 4. ชิ้นงาน/ผลงาน 5. ประเมินผลงาน | 1 ชั่วโมง | |
| 2. วัสดุอุปกรณ์และการเลือกใช้ | 2. อธิบายวัสดุ อุปกรณ์ และเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม | 2. วัสดุ อุปกรณ์ และการเลือกใช้ | 1. วิทยากรอธิบายอุปกรณ์ในการทำผลิตภัณฑ์จากกก 2. ให้ผู้เรียนเลือกใช้วัสดุอุปกรณ์ | 1. ตัวอย่างวัสดุ อุปกรณ์ 2. สื่อออนไลน์ 3. รูปภาพ | ผู้เรียน โดยใช้ใบงานที่กำหนด | 1 ชั่วโมง | |
| 3. ขั้นตอนการทำผลิตภัณฑ์จากกก | 3. อธิบายขั้นตอนการทำผลิตภัณฑ์จากกกได้ | 3. ขั้นตอนการทำผลิตภัณฑ์จากกก | 1. วิทยากรอธิบายขั้นตอนการทำผลิตภัณฑ์จากกก 2. ให้ผู้เรียนแลกเปลี่ยนเรียนรู้ขั้นตอนการทำผลิตภัณฑ์จากกก | 1. ใบความรู้ เรื่องการทำผลิตภัณฑ์จากกก 2. สื่อออนไลน์ 3. วัสดุ อุปกรณ์ของจริง | | 1 ชั่วโมง 30 นาที | 1 ชั่วโมง |
| 4. การปฏิบัติการทำผลิตภัณฑ์จากกก | 4. สามารถปฏิบัติการทำผลิตภัณฑ์จากกกได้ | 4. การปฏิบัติการทำผลิตภัณฑ์จากกกได้ | 1. วิทยากรบรรยาย/สาธิตวิธีการทำผลิตภัณฑ์จากกก และผู้เรียนลงมือปฏิบัติ 2. วิทยากรและผู้เรียนแลกเปลี่ยนเรียนรู้การฝึกปฏิบัติ | 1. ใบงาน การทำผลิตภัณฑ์จากกก 2.ผลิตภัณฑ์จากกก | | 1 ชั่วโมง | 13 ชั่วโมง 30 นาที |

แผนการจัดกระบวนการเรียนรู้หลักสูตรผลิตภัณฑ์จากกก จำนวน 20 ชั่วโมง

| เรื่อง | จุดประสงค์การเรียนรู้ | เนื้อหา | การจัดกระบวนการเรียนรู้ | สื่อการเรียนรู้ | วัดและประเมินผล | ชั่วโมง | |
|--|--|------------------------------------|---|---|-----------------|---------|---------|
| | | | | | | ทฤษฎี | ปฏิบัติ |
| 5. การคิดต้นทุนกำไร | 5. คิดต้นทุน กำไรจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากกก | 5. การคำนวณต้นทุนกำไร | 1. วิทยากรให้ความรู้เกี่ยวกับวิธีการคิดต้นทุน กำไร 2. ให้ผู้เรียนฝึกการคิดต้นทุน กำไร | 1. ใบความรู้ เรื่องการคำนวณต้นทุนกำไร 2. ใบงาน | | 20 นาที | 30 นาที |
| 6. ช่องทางการจัดการการตลาดผลิตภัณฑ์จากกก | 6. อธิบายช่องทางการจัดการการตลาดการทำผลิตภัณฑ์จากกกได้ | 6. ช่องทางการตลาดของผลิตภัณฑ์จากกก | 1. วิทยากรแจกใบความรู้ให้ผู้เรียนศึกษา 2. วิทยากรและผู้เรียนร่วมกันอภิปรายแลกเปลี่ยนเรียนรู้เกี่ยวกับช่องทางการจัดการการตลาด 3. วิทยากรให้ความรู้ช่องทางการขายสินค้าออนไลน์ | 1. ใบความรู้ เรื่องช่องทางการตลาด 2. สื่อออนไลน์ | | 10 นาที | |

ใบความรู้

เรื่อง ความสำคัญของการประกอบอาชีพการทำผลิตภัณฑ์จากกก

อาชีพ คือการทำมาหากินของมนุษย์ เป็นการแบ่งหน้าที่การทำงานของคนในสังคม และทำให้ดำรงอาชีพในสังคมได้ บุคคลที่ประกอบอาชีพจะได้ค่าตอบแทน หรือรายได้ที่จะนำไปใช้จ่ายในการดำรงชีวิต และสร้างมาตรฐานที่ดีให้แก่ครอบครัว ชุมชน และประเทศชาติ ความจำเป็นของการประกอบอาชีพมีดังนี้

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

มนุษย์ไม่สามารถผลิตสิ่งต่าง ๆ มาสนองความต้องการของตนเองได้ทุกอย่างจำเป็นต้องมีการแบ่งกันทำและเกิดความชำนาญ จึงทำให้เกิดการแบ่งงานและแบ่งอาชีพต่างๆขึ้น สาเหตุที่ต้องมีการแบ่งอาชีพมีดังนี้

1. ความรู้ความสามารถของแต่ละคนแตกต่างกัน
2. ตำแหน่งทางภูมิศาสตร์และภูมิประเทศที่แตกต่างกัน
3. ได้รับมอบหมายให้ทำหน้าที่ที่แตกต่างกัน

การแบ่งงานและอาชีพให้เกิดประโยชน์ ดังนี้

1. สามารถตอบสนองความต้องการซึ่งกันและกันได้
2. ได้ทำงานที่ตนเองถนัด
3. ทำให้เกิดการขยายตัวของธุรกิจในด้านต่างๆ

ใบความรู้ เรื่อง วัสดุ อุปกรณ์ และการเลือกใช้

ความรู้เกี่ยวกับวัสดุ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการทำผลิตภัณฑ์จากกก

ผู้เรียนควรมีความรู้ เกี่ยวกับวัสดุ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการทำผลิตภัณฑ์จากกก ได้แก่ ต้นกก สีเคมีย้อมกก ไม้บรรทัด มีดคัตเตอร์ กรรไกร โดยมีวิธีการเลือกดังนี้



ต้นกก กกมีรูปร่างลักษณะและนิเวศวิทยาเหมือนหญ้ามาก มีลักษณะที่แตกต่างจากหญ้าคือ กกมักมีลำ ต้นต้นกลม และเป็นสามเหลี่ยมหรือสามมุม บางชนิดมีพนักกันแบ่งเป็นห้องๆ มีกาบใบอยู่ชิดกันมาก และที่สำคัญคือ เกือบไม่มีลิ้นใบ บางชนิดไม่มีเลย ลักษณะสำคัญอีกประการหนึ่งของกกคือ ดอกแต่ละดอกจะมีกาบช่อย่อย ห่อหุ้มหรือรองรับเพียงอันเดียว กกมีไหลเลื้อย ต้นกกที่เหมาะสมควรมีอายุได้ประมาณ 3-4 เดือน ต้น ไม่อ่อนไม่แก่จนเกินไป



สีเคมีย้อมกก คือสีย้อมสังเคราะห์ที่เป็นสีที่ถูกสังเคราะห์ขึ้นมาจากสารเคมีเพื่อให้มีคุณสมบัติตาม ที่ต้องการ เช่น เมดสีที่หลากหลาย มีความสดใส ความคงทนและสามารถย้อมติดบนเส้นใยชนิดต่าง ๆ แต่ ต้องใช้อย่างระมัดระวัง เนื่องจากมีส่วนผสมของสารเคมีที่เป็นอันตราย เช่น สีเอโซ และ โลหะหนัก เพื่อ ความปลอดภัยและป้องกันความเสียหายอันอาจเกิดแก่ประชาชนและเศรษฐกิจของประเทศ คณะกรรมการ มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมจึงกำหนดให้ผลิตภัณฑ์สีย้อมสังเคราะห์ต้องเป็นไปตามมาตรฐาน ซึ่งหมายถึง ผู้ใช้ ผู้ทำหรือผลิต และผู้นำเข้าสีย้อมสังเคราะห์ ต้องยื่นขออนุญาตเพื่อยืนยันว่าสีย้อม สังเคราะห์เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด หากไม่มีใบอนุญาตจะไม่สามารถนำมาใช้ ผลิต หรือนำเข้าได้อีก ต่อไป

ไม้บรรทัดสแตนเลส

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



กรรไกร คือ วัสดุสำหรับตัดขอบตอกไม้ไฟให้เสมอกัน



มีดคัตเตอร์ มีความคม ทนทาน ใช้งานง่าย ตัดวัสดุได้แม่นยำ เหมาะสำหรับสำนักงานหรือการใช้งานทั่วไป



แบบผลิตภัณฑ์จากกก



ใบงาน

เรื่อง ความสำคัญของการประกอบอาชีพผลิตภัณฑ์จากกก

- 1. ให้ผู้เรียนบอกความสำคัญของการประกอบอาชีพผลิตภัณฑ์จากกก

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- 2. ให้ผู้เรียนบอกวิธีการเลือกใช้ วัสดุ อุปกรณ์ การทำผลิตภัณฑ์จากกก

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ใบความรู้

เรื่อง ขั้นตอนการทำผลิตภัณฑ์จากกกและการปฏิบัติการทำผลิตภัณฑ์จากกก

วัสดุและอุปกรณ์ในการทำผลิตภัณฑ์จากกก

ต้นกก/สีเคมีย้อมกก/ไม้บรรทัด/มีดคัตเตอร์/กรรไกร

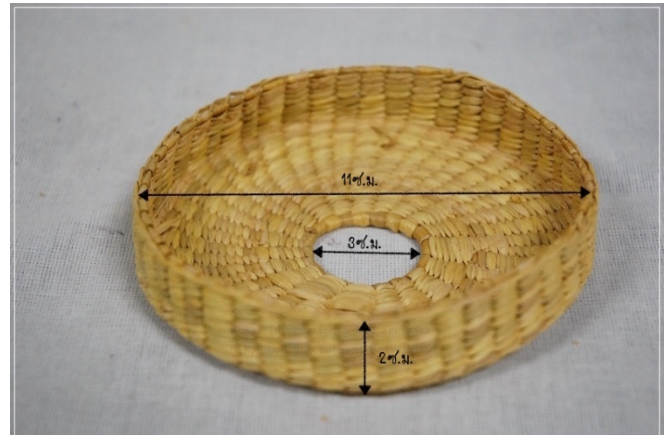
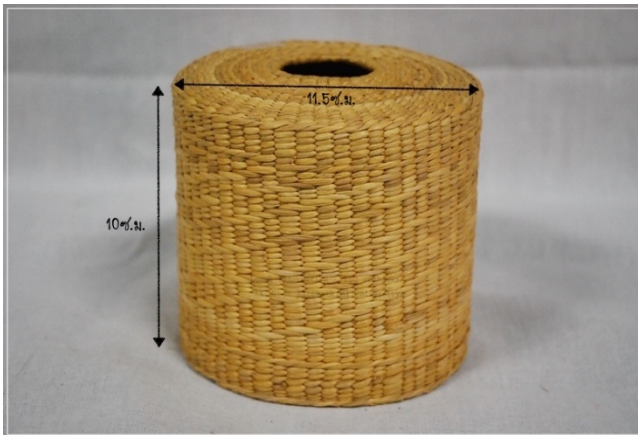
ขั้นเตรียมการ/วิธีการทำผลิตภัณฑ์จากกก

ผลิตภัณฑ์กล่องใส่กระดาษชำระ

ลักษณะ : ทรงกระบอก มี 2 ชั้นประกบกัน เพื่อให้สามารถถอดและนำกระดาษเข้าไปเก็บข้างในได้ ด้านบนและล่าง มีรูตรงกลาง

ขนาด : ชั้นใหญ่ ความสูง 10.5 เซนติเมตร เส้นผ่านศูนย์กลาง 11.5 เซนติเมตร รูมีเส้นผ่านศูนย์กลาง 4

เซนติเมตร ชั้นเล็ก ความสูง 2 เซนติเมตร เส้นผ่านศูนย์กลาง 11 เซนติเมตร รูมีเส้นผ่านศูนย์กลาง 3 เซนติเมตร



ผลิตภัณฑ์หมวก

ลักษณะ : มีปีกหมวก ส่วนที่สวมเป็นรูปหยดน้ำ

ขนาด : ความสูง ประมาณ 11-12 เซนติเมตร เส้นผ่านศูนย์กลางรวมปีกหมวก 35 เซนติเมตร ทรงหยดน้ำด้านในสูง 20 เซนติเมตร ด้านนอกสูง 15.5 เซนติเมตร ปีกหมวกกว้าง 7.5 เซนติเมตร



ใบความรู้ เรื่อง การคำนวณต้นทุน กำไร

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

1. เพื่อให้ทราบถึงต้นทุนการผลิตและต้นทุนขายของธุรกิจ
2. เพื่อสามารถนำต้นทุนทั้งหมดของกิจการมาเปรียบเทียบกับรายได้จากการขาย เพื่อจะได้ทราบว่ากำไรหรือขาดทุนในการขายสินค้า
3. เพื่อคำนวณหรือตีราคาสินค้าคงเหลือที่ขายได้ไม่หมดว่ามีมูลค่าเท่าไร
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 หากจะคิดต้นทุนรวมของสินค้าแล้วจำเป็นต้องนำค่าใช้จ่ายในการขาย และดำเนินการมารวมด้วย เช่น เงินเดือน ค่าคอมมิชชั่นพนักงานขาย ค่าแรงพนักงานขายหน้าร้าน ค่าการตลาด (โฆษณา แผ่นพับ) ค่าเช่าสำนักงานและร้าน ค่าไฟฟ้าและน้ำประปา ค่าโทรศัพท์ ค่าน้ำมันรถ ดอกเบี้ย ค่าเช่ารถ ค่าใช้จ่าย เบ็ดเตล็ด ฯลฯ เพื่อการคำนวณต้นทุนให้ใกล้เคียงความจริง หากคำนวณแค่วัตถุดิบค่า แรงงาน และค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ก็อาจทำให้ได้ต้นทุนสินค้าที่น้อยกว่าความเป็นจริงและมีผลทำให้ ตั้งราคาขายที่ต่ำไป อาจทำให้ขาดทุนได้

การคำนวณแบบง่ายเหมาะสำหรับผู้ประกอบการรายเล็กที่มีสินค้าหรือผลิตภัณฑ์น้อยชนิด อาจขายเพียงน้ำพริก หรือขนมพื๊ดก็ได้ ซึ่งเหมาะกับการคำนวณสินค้าประเภท OTOP ที่มีความชัดเจนในเรื่องการใช้วัตถุดิบ ค่าแรงงาน ต่อบรรณการผลิตและไม่มีเก็บสต็อกวัตถุดิบไว้ 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) และสิทธิพิเศษอื่น ๆ 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 ธุรกิจจะนำเงินสดดังกล่าวไปให้สถาบันการเงินหรือบุคคลที่สามเป็นผู้ดูแลหาผลประโยชน์ให้ออกเงยตามที่กฎหมายกำหนด และจะจ่ายคืนแก่เจ้าของผู้มีสิทธิได้รับเมื่อถึงเวลา เงินออมโดยวิธีบังคับจึงเป็นเงินลงทุนทางหนึ่งของบุคคลเพียงแต่เขาไม่ได้เป็นผู้ลงทุนเอง 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

ก. รายได้ตามปกติ (Current income) รายได้ตามปกติได้แก่ ดอกเบี้ยหรือเงินปันผลในกรณีที่บุคคลซื้อพันธบัตรหรือลงทุนในหุ้นต่าง ๆ ซึ่งกำหนดเวลาที่จะได้รับดอกเบี้ยหรือเงินปันผลตามที่บริษัทระบุไว้

ข. กำไรจากการซื้อขายหุ้น (Capital gains) ในกรณีของหุ้นสามัญที่บุคคลลงทุนซื้อไว้มีราคาสูงขึ้น ซึ่งเมื่อขายออกไปแล้วจะได้กำไร

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

ง. ผลตอบแทนอื่น ๆ (Others) เช่นการซื้อหุ้นสามัญก็จะมีสิทธิในหารออกกเสี่ยงเลือกคณะกรรมการของบริษัท และถ้าถือหุ้นไว้มากก็จะมีโอกาสจะได้รับเลือกเป็นผู้บริหารซึ่งสามารถกำหนดนโยบายของบริษัทได้ หรือสิทธิในการซื้อขายหุ้นใหม่ได้ในราคาพิเศษ เป็นต้น

ใบความรู้

ให้ผู้เรียนคิดต้นทุน กำไร การผลิต และค่าใช้จ่ายในการทำผลิตภัณฑ์จากกก

| วัน เดือน ปี | รายการ | จำนวนสิ่งของ | จำนวนเงิน (บาท) | หมายเหตุ |
|--------------|----------------|---|-----------------|---|
| | 1.ต้นกกแห้ง | 1 กิโลกรัม | 50 | การกำหนดราคาขาย คิดจากต้นทุน + กำไรที่ต้องการ |
| | 2.สีเคมีย้อมกก | 2 ซอง | 20 | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | รายได้ | ได้ทั้งหมด 2 อัน ขายอันละ 120 บาท ทั้งหมด 240 บาท | 70 บาท | |

การกำหนดราคาขายต่อหน่วย ดังนี้

- กำหนดกำไรที่ต้องการได้จากต้นทุน X (กำไรที่ต้องการหารด้วย 100)

ตัวอย่างเช่น

ขาย 240 จากต้นทุน 70 บาท ต้องการกำไรร้อยละ 100

ดังนั้น กำไรที่ต้องการ = 70×100 หาร 100 = 70

- การกำหนดราคาขายต่อหน่วย ได้มาจากต้นทุน + กำไร หารด้วยจำนวนหน่วย

ตัวอย่าง

หมวก 2 อัน จากต้นทุน 70 บาท และกำไรที่ต้องการ 170 บาท

ฉะนั้น ราคาขายต่ออัน = 120 บาท + 170 บาท หารด้วย 2 อัน = 145 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. 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



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 การชำระเงินด้วยวิธีนี้ใช้ได้กรณีที่ลูกค้ามีหน้าร้านในเว็บไซต์เท่านั้น โดยจะมีหน้าชำระเงินให้กรอกรายละเอียดบัตรเครดิต/เดบิต

- การชำระผ่านเว็บไซต์ของร้านค้าออนไลน์ด้วย e-Money วิธีการนี้คุณต้องมีแอปพลิเคชัน e-Money จากนั้นเติมเงินเข้าบัญชีให้เพียงพอก่อนจึงจะชำระเงินได้ ผู้ให้บริการ e-Money ที่เรารู้จักก็อย่างเช่น

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 แต่ถ้าคุณต้องสต็อกสินค้า นั่นหมายความว่า คุณต้องมีเงินทุนแล้ว ดังนั้น หากใครอยากเปิดร้านขายสินค้า หรืออยากขายเสื้อผ้าแต่ไม่มีทุน อัยารอเข้ารับศึกษาวิธีหาเงินลงทุน ทั้งในช่วงเริ่มต้นกิจการ และทุนหมุนเวียนในการจัดการเติมสต็อกสินค้า หรือค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ก็ตาม นอกจากนี้ หากคุณขายของผ่านช่องทางเว็บไซต์ หรือมีหน้าร้านบนโซเชียล เน็ตเวิร์กอย่าง เฟสบุ๊ก อิน스타그램 หรือไลน์ ก็ควรทำการตลาดเพื่อโปรโมตร้านค้าออนไลน์ของคุณด้วย เป็นต้น รวม ๆ แล้วก็ไม่ใช่น้อย ๆ โดยในช่วงเริ่มต้นแบบนี้ คุณจึงต้องมีเงินทุนไว้หมุนเวียน และสำรองจ่ายไว้ด้วย

มีแผนการขายและการตลาดที่รัดกุม

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

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



มีหลากหลายช่องทางการขาย

ต้องบอกเลยว่าช่องทางขายสินค้า (Channel) ของคุณจะขึ้นอยู่กับงบประมาณที่คุณมี ถ้าต้องการมีให้ครบวงจรเลย ควรเริ่มต้นจากมีเว็บไซต์เป็นเหมือนหน้าร้าน แล้วจึงมีช่องทางโซเชียลมีเดีย เช่น ไลน์ เฟซบุ๊ก อินสตาแกรม เพื่อซัพพอร์ต ในขณะที่หลายคนอาจจะเลือกโฟกัสหรือขายของในช่องทางใดช่องทางหนึ่งเท่านั้นก็ได้ ซึ่งแต่ละช่องทางก็จะมีวิธีการเซตทาร์เก็ตที่แตกต่างกันไป เหมาะกับผู้ชายของออนไลน์ที่ทำคนเดียว 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 บังฮาซัน เป็น 1 ในสุดยอดเป็นพ่อค้ายุค 4.0 ที่ช่วยสร้างรายได้ให้กับชุมชน ด้วยการนำอาหารทะเลตากแห้งมาขาย ซึ่งเทคนิคของเขาก็คือ การสร้างสตอรี่ให้ทั้งกับตัวสินค้า และตัวของเขาเอง เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า นอกจากสตอรี่แล้ว ยังมีเรื่องเทคนิคการขาย โดยบังฮาซันจะไลฟ์ขายของออนไลน์ทุกวันด้วยสำเนียงที่เป็นเอกลักษณ์ จนมีคนแชร์วิดีโอในเฟซบุ๊กต่อจนเกิดเป็นไวรัลขึ้นมา

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

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

- Line ร้านค้าออนไลน์ส่วนใหญ่นิยมมี Line@ ไว้สนทนาซื้อขายสินค้ากับลูกค้าแบบตัวต่อตัว เพราะมีความเป็นส่วนตัวและสะดวกในการคุยตอบคำถามเรื่องสินค้า ช่วงเริ่มต้นคุณอาจเลือกใช้แบบฟรี ที่สามารถตอบ

ข้อความได้ 1,000 ข้อความ แล้วค่อยขยับเป็นแพ็คเกจ Starter ที่มีผู้ติดตามได้ถึง 200 คน ราคาต่อเดือนอยู่ที่เดือนละ 200 บาท เป็นต้น โดยคุณสามารถโพสต์สินค้าได้ในหน้า Timeline

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



พร้อมอุทิศเวลาให้ลูกค้า

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

แบบวัดและประเมินผลผลิตภักซ์จากกก

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=8_GXY1YRDB0 วันที่ 3 มีนาคม 2568

<https://www.youtube.com/watch?v=43Hfwo95Lq4> วันที่ 3 มีนาคม 2568

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 | ธาโคตรจันทร์ | บรรณารักษ์ชำนาญการพิเศษ |
| 3. นางสาวเมธาพร | วิเชียรสรรค์ | ครู |
| 4. นางสาวจรรุวรรณ | คำจุม | ครู |
| 5. นายนิพนธ์ | สุขนั้ง | ครูอาสาสมัคร ฯ |
| 6. นางนงคันุช | เสื่อเฮง | 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. นางสาวพลอยศิริส | พิมพ์หนู | ครู กศน.ตำบล |
| 12. นายเอกพจน์ | บุลีโส | ครู กศน.ตำบล |
| 13. นางสาวธีรนนต์ | ขุนเณร | นักวิชาการศึกษา |

ผู้จัดทำหลักสูตร

- | | | |
|----------|----------|--------------|
| นางปวีณา | โพธิ์งาม | ครู กศน.ตำบล |
|----------|----------|--------------|