

คำนำ

ด้วยสำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์ เป็นหน่วยส่งเสริมและจัดฝึกอบรมด้านอาชีพการ
จัดดอกไม้แบบต่างๆ รวมถึงการสนับสนุนประสานงานร่วมกับภาคีเครือข่ายในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้และ
การศึกษาอาชีพให้มีความก้าวหน้า สร้างรายได้ให้ตนเองและครอบครัว

เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการดำเนินงาน ที่เน้นเรื่องการมีอาชีพเพื่อการมีงานทำ
มีรายได้ จึงได้คัดเลือกหลักสูตรการจัดดอกไม้แบบต่างๆ เพื่อพัฒนาและต่อยอดมาจัดทำเป็นหลักสูตรเพื่อเผยแพร่ให้
ประชาชนทั่วไปได้มีความรู้ ความเข้าใจ สามารถนำไปประกอบอาชีพต่อไป

ขอขอบคุณวิทยากรวิชาชีพ และคณะดำเนินงานการเรียนรู้เพื่อพัฒนาตนเองที่ได้ร่วมพัฒนาหลักสูตรและ
จัดทำแผนการเรียนรู้รวมทั้งสื่อต่าง ๆ ให้สำเร็จไปด้วยดี และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าหลักสูตรเล่มนี้จะเป็นประโยชน์ต่อ
วิทยากรและผู้เรียนต่อไป

สำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์

มกราคม 2568

สารบัญ

หน้า

คำนำ	
ความรู้เกี่ยวกับวัสดุ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการจัดดอกไม้แบบต่างๆ	1
ความรู้พื้นฐานในการจัดการเรียนรู้ตามหลักสูตรการจัดดอกไม้แบบต่างๆ	3
หลักสูตรการจัดดอกไม้แบบต่างๆ	3
ความเป็นมา	4
จุดประสงค์การเรียนรู้	4
กลุ่มเป้าหมาย	4
ระยะเวลา	4
เนื้อหาหลักสูตร	5
การจัดการเรียนรู้	5
สื่อการเรียนรู้	5
การวัดและประเมินผล	5
การจบหลักสูตร	5
เอกสารหลักฐานการศึกษา	5
การเทียบโอนผลการเรียน	5
แผนการจัดการกระบวนการเรียนรู้หลักสูตรการจัดดอกไม้แบบต่างๆ	6
ใบความรู้ ความสำคัญของการประกอบอาชีพการจัดดอกไม้แบบต่างๆ	8
ใบความรู้ วัสดุอุปกรณ์และการเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม	9
ใบงาน เรื่อง ความสำคัญของการประกอบอาชีพการจัดดอกไม้แบบต่างๆ	11
ใบความรู้ ขั้นตอนการจัดดอกไม้แบบต่างๆและการฝึกปฏิบัติการจัดดอกไม้แบบต่างๆ	12
ใบงาน เรื่อง แบบบันทึกขั้นตอนการจัดดอกไม้แบบต่างๆและการฝึกปฏิบัติการ	
การจัดดอกไม้แบบต่างๆ	13
ใบความรู้ การคำนวณต้นทุน กำไร	14
ใบความรู้ การคิดต้นทุน กำไร การผลิตและค่าใช้จ่าย	17
ใบงาน การคิดต้นทุน กำไร	18
ใบความรู้ ช่องทางการตลาด	19
ใบงาน ช่องทางการตลาด	24
แบบวัดและประเมินผลการจัดดอกไม้แบบต่างๆ	25
ใบงาน แบบประเมินผลงานผู้เรียน	26
บรรณานุกรม	27
รายชื่อคณะผู้จัดทำหลักสูตร	

หลักสูตรการจัดดอกไม้แบบต่างๆ จำนวน 10 ชั่วโมง

ความรู้เกี่ยวกับวัสดุ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการจัดดอกไม้แบบต่างๆ

ผู้เรียนควรมีความรู้ เกี่ยวกับวัสดุ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการจัดดอกไม้แบบต่างๆ ได้แก่ กรรไกรตัดเหล็กเส้น แจกัน โอเอซิส ดอกไม้ โดยมีวิธีการเลือกดังนี้

กรรไกรตัดเหล็กเส้น หรือคีมตัดลวด เป็นเครื่องมือตัดสำหรับเหล็กที่มีลักษณะเป็นเส้นโดยเฉพาะช่วยให้การตัดเหล็กเส้นขนาดต่างๆ ได้สะดวกรวดเร็วมีความปลอดภัยมากยิ่งขึ้น เหมาะสำหรับเหล็กเส้นและลวดโลหะทั่วไป



แจกัน เป็นภาชนะยอดฮิตสำหรับนำดอกไม้มาจัดใส่ลงไปและใช้วางประดับตามบริเวณต่างๆ ของอาคารบ้านเรือน



โอเอซิส คือ โฟมจัดดอกไม้ทำมาจากพลาสติกสังเคราะห์เมื่ออยู่ในรูปของโฟมจะสามารถเก็บน้ำได้ถึง 50 เท่าของน้ำหนักตัว คำว่า โอเอซิสที่เรียกติดปาก เป็นชื่อยี่ห้อหนึ่งเท่านั้นและด้วยความที่เป็นโฟม ทำให้มันหลุดรอดเป็นไมโครพลาสติกได้ง่ายมากโฟมดอกไม้ไม่ได้หลายสีแต่นิยมใช้เป็นสีเขียวทำให้เกิดความเข้าใจผิดว่าเป็นของธรรมชาติ



ดอกไม้ แบ่งออกได้หลายประเภทหลายรูปแบบ เช่น ช่อดอกไม้ แจกันดอกไม้ และกระเช้าดอกไม้ ซึ่งการจัดดอกไม้จะมีขั้นตอนเกี่ยวกับการเลือกใช้ชนิดของดอกไม้ สีของดอกไม้ หรือแม้แต่ความหมายของดอกไม้แต่ละชนิดที่นำมาจัดดอกไม้ โดยการจัดดอกไม้ ช่อดอกไม้ แจกันดอกไม้ และกระเช้าดอกไม้ แต่ละแบบนั้นจะขึ้นอยู่กับเทศกาล กาลเทศะ และความชอบส่วนบุคคลด้วย



ตัวอย่างการจัดดอกไม้แบบต่างๆ



ความรู้พื้นฐานในการจัดการเรียนรู้ตามหลักสูตรการจัดดอกไม้แบบต่างๆ

ความรู้พื้นฐานในการจัดการเรียนรู้ตามหลักสูตรการจัดดอกไม้แบบต่างๆ การจัดการศึกษาอาชีพในปัจจุบันมีความสำคัญมากเพราะจะเป็นการพัฒนาประชากรของประเทศให้มีความรู้ความสามารถและทักษะในการประกอบอาชีพเป็นการแก้ปัญหาการว่างงานและส่งเสริมความเข้มแข็งให้แก่เศรษฐกิจชุมชน ซึ่งกระทรวงศึกษาธิการ ได้กำหนดยุทธศาสตร์ที่จะพัฒนาศักยภาพของประชาชนในพื้นที่ให้ประชาชนได้มีอาชีพที่สามารถสร้างรายได้ที่มั่นคง มั่งคั่ง และมีงานทำอย่างยั่งยืน

สภาพสังคมปัจจุบันได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงในด้านต่างๆ เช่น ด้านเศรษฐกิจ การเมือง สังคม และสิ่งแวดล้อมเป็นอย่างมาก ประชากรมนุษย์เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ แต่ทรัพยากรธรรมชาติถูกใช้ไปอย่างรวดเร็ว และไม่เพียงพอกับจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น มนุษย์จึงประสบปัญหาต่างๆตามมามากมายโดยเฉพาะด้านการดำรงชีพและชีวิตความเป็นอยู่ของมนุษย์ ดังนั้นจึงจำเป็นอย่างยิ่งที่มนุษย์เราจะต้องสร้างสิ่งทดแทนเพื่อการอยู่รอดโดยวิธีการต่างๆ

อาชีพการจัดดอกไม้แบบต่างๆเป็นอีกหนึ่งอาชีพที่น่าสนใจสามารถเป็นอาชีพทางเลือก สร้างรายได้เสริมเพื่อใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ สำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดเพชรบูรณ์ จึงได้ส่งเสริมการจัดทำหลักสูตรการจัดดอกไม้แบบต่างๆ ซึ่งเป็นการเรียนรู้เกี่ยวกับทักษะงานศิลป์มีความคิดสร้างสรรค์ การเลือกใช้วัสดุธรรมชาติ ประกอบกับความคิดสร้างสรรค์ทำให้เกิดความสวยงามหลากหลายรูปแบบ เหมาะสมกับการออกแบบงานตามความต้องการและการบริการลูกค้าในรูปแบบต่างๆ ที่สามารถนำความรู้ไปใช้ในการสร้างรายได้ที่มั่นคงและยั่งยืนอย่างมีประสิทธิภาพ

หลักสูตรการจัดดอกไม้แบบต่างๆ

1. ความเป็นมา

สภาพสังคมปัจจุบันมนุษย์เราได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงในด้านต่างๆ เช่น ด้านเศรษฐกิจ การเมือง สังคมและสิ่งแวดล้อมเป็นอย่างมาก ประชากรมนุษย์เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ แต่ทรัพยากรธรรมชาติถูกใช้ไปอย่างรวดเร็ว และไม่เพียงพอกับจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้นทุกมุมโลก มนุษย์จึงประสบปัญหาต่างๆตามมามากมาย โดยเฉพาะด้านการดำรงชีพและชีวิตความเป็นอยู่ของประชาชน ดังนั้น ข้อเสนอพื้นฐานว่าบรรพบุรุษได้นำดอกไม้ที่มีความสวยงามตามธรรมชาติมาใช้อย่างเป็นพิธีการ เช่น นำมาจัดบูชาพระรัตนตรัยนำมาจัดประดับตกแต่งสถานที่ในงานทั่วไปและในพิธีสำคัญ เพื่อให้มีความสดชื่นสวยงาม หรรษาและดีนตา และเป็นบรรยากาศที่เต็มไปด้วยสีสันหลากหลายของดอกไม้ และได้สืบทอดมาจนถึงปัจจุบันนี้

ตามหลักฐานที่ได้ศึกษาค้นคว้า ในหนังสือพระราชพิธีสิบสองเดือนในพระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว ทรงพระนิพนธ์ไว้ เมื่อปีชวด พ.ศ.2431 ได้ทรงบันทึกเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นในสมัยกรุงสุโขทัย ได้กล่าวถึงนางนพมาศ หรือท้าวศรีจุฬาลักษณ์ ได้ตกแต่งโคมลอยเพื่อใช้ในพิธีสิบสองเดือนและพระราชพิธีการลอยพระประทีป ซึ่งได้ประดับตกแต่งโคมลอยให้มีความสวยงามยิ่งและได้ทรงกล่าวไว้ว่า ท้าวศรีจุฬาลักษณ์ ซึ่งเป็นพระสนมเอกแต่ครั้งพระเจ้าอรรณมหาราช คือ พระร่วงเจ้าเป็นพระเจ้าแผ่นดินสยามตั้งแต่อยู่ ณ เมืองสุโขทัย ในพระราชนิพนธ์ได้กล่าวว่า นางนพมาศได้เข้ารับราชการได้คิดอ่านทำกระทงดอกไม้พระเจ้าแผ่นดิน ประดิษฐ์เป็นรูปดอกบัว

จากหลักฐานอ้างอิงได้กล่าวมา น่าจะเป็นหลักฐานที่เชื่อถือได้ว่า นางนพมาศหรือท้าวศรีจุฬาลักษณ์ เป็นสตรีไทยท่านแรกที่เป็นผู้ริเริ่มนำเอาดอกไม้สดมาใช้ในพิธีการตั้งแต่กรุงสุโขทัยเป็นครั้งแรก และได้สืบทอดกันมาจนถึงปัจจุบันนี้

ข้อความในประวัติการร้อยลัย(จันทนา สุวรรณมาลี,2529) ได้เขียนไว้ในหนังสือตอนหนึ่งว่า “บรรพบุรุษของไทยเรามีชื่อเสียงในงานด้านศิลป์อย่างมากมาย โดยเฉพาะการนำดอกไม้สดมาประดิษฐ์เป็นพวงดอกไม้และนำมาประดิษฐ์ตกแต่งโคมลอย ได้สวยงามของนางนพมาศแล้ว “ยังมีหลักฐานได้กล่าวไว้ตอนหนึ่งว่า” ในเดือนเมษายน มีพระราชพิธีสนามใหญ่ บรรดาเจ้าเมืองเศรษฐี คหบดี เข้าเฝ้าบังคมพระร่วงเจ้า เพื่อถวายเครื่องบรรณาการ พระสนมกำนัลต่างๆ ก็ร้อยกรองดอกไม้เป็นรูปสัตว์ต่างๆ และในครั้งนั้นนางนพมาศก็ร้อยดอกไม้สีเหลืองเป็นรูปพานทองสองชั้นเป็นระย้าสองชั้นงดงามใส่ลงในพานชั้นหมากเมียงแล้วร้อยดอกไม้เป็นตาข่ายคลุมชั้นอีกชั้นหนึ่ง ดูเป็นที่เจริญตาและถูกฤดูกาลเทศะอีก สมเด็จพระร่วงเจ้าทรงบัญญัติว่า ถ้าชาวไทยทำการรับสนามใหญ่ มีอวาทมงคลหรือลีลาหมงคล เป็นต้น ในการกรองดอกไม้เป็นรูปพานชั้นหมาก ดังนี้ เรียกว่า พานชั้นหมาก

ดังนั้น การจัดการเรียนรู้เพื่อพัฒนาตนเอง รูปแบบกลุ่มสนใจ โดยเน้นการรวมกลุ่มอาชีพของประชาชนในการจัดดอกไม้แบบต่างๆ โดยยึดหลักการจัดการศึกษาที่สอดคล้องกับวิถีชีวิต เน้นชุมชนเป็นฐาน จัดการเรียนรู้ที่เน้นกระบวนการมีส่วนร่วม และประสบการณ์ในการประกอบอาชีพตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้ไปปรับใช้และพัฒนาอาชีพให้มีอยู่มีกิน มีความเข้มแข็งและมั่นคงในการประกอบอาชีพที่ส่งผลต่อการพัฒนาคุณภาพชีวิตของประชาชนอย่างต่อเนื่อง และส่งผลต่อการพัฒนาชุมชนและสังคมมีความเข้มแข็ง ยั่งยืน และเป็นชุมชนสังคมแห่งการเรียนรู้อย่างแท้จริง

2. จุดประสงค์การเรียนรู้

- 2.1. อธิบายความสำคัญในการประกอบอาชีพการจัดดอกไม้แบบต่างๆ
- 2.2. อธิบายวัสดุ อุปกรณ์และการเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม
- 2.3. อธิบายขั้นตอนการจัดดอกไม้แบบต่างๆได้
- 2.4. ปฏิบัติการจัดดอกไม้แบบต่างๆได้
- 2.5. คิดต้นทุน กำไรจากการจัดดอกไม้แบบต่างๆได้
- 2.6. อธิบายช่องทางการจัดการการตลาดการจัดดอกไม้แบบต่างๆได้

3. กลุ่มเป้าหมาย

ประชาชนทั่วไป

4. ระยะเวลา

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

5. เนื้อหาหลักสูตร

- 5.1 ความสำคัญของการประกอบอาชีพการจัดดอกไม้แบบต่างๆ
- 5.2 วัสดุอุปกรณ์การจัดดอกไม้แบบต่างๆและการเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม
- 5.3 ขั้นตอนการจัดดอกไม้แบบต่างๆ
- 5.4 การปฏิบัติการจัดดอกไม้แบบต่างๆ
- 5.5 การคิดต้นทุน กำไร
- 5.6 ช่องทางการจัดการการตลาดการจัดดอกไม้แบบต่างๆได้

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 และจากผลงาน

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 สารระการ ประกอบอาชีพไม่น้อยกว่าร้อยละ 60

ลงชื่อ.....ผู้เขียนหลักสูตร
(.....)

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

เจ้าหน้าที่งานการเรียนรู้เพื่อพัฒนาตนเอง

ลงชื่อ.....ผู้เห็นชอบหลักสูตร
(.....)

กรรมการสถานศึกษา

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

ผู้อำนวยการ สกร.ระดับอำเภอ.....

แผนการจัดกระบวนการเรียนรู้หลักสูตรการจัดดอกไม้แบบต่างๆ จำนวน 10 ชั่วโมง

เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	การจัดกระบวนการเรียนรู้	สื่อการเรียนรู้	วัดและประเมินผล	ชั่วโมง	
						ทฤษฎี	ปฏิบัติ
1. ความสำคัญของการประกอบอาชีพการจัดดอกไม้แบบต่างๆ	1. อธิบายความสำคัญของการประกอบอาชีพการจัดดอกไม้แบบต่างๆ	1. ความสำคัญของการประกอบอาชีพการจัดดอกไม้แบบต่างๆ	1. วิทยากรอธิบายความสำคัญของการประกอบอาชีพการจัดดอกไม้แบบต่างๆ	1. ใบความรู้ เรื่อง ความสำคัญของการประกอบอาชีพการจัดดอกไม้แบบต่างๆ 2. สื่อออนไลน์	1. สังเกตความสนใจ 2. ซักถาม 3. การมีส่วนร่วม 4. ชิ้นงาน/ผลงาน	10 นาที	
2. วัสดุอุปกรณ์และการเลือกใช้	2. อธิบายวัสดุ อุปกรณ์ และเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม	2. วัสดุ อุปกรณ์ และการเลือกใช้	1. วิทยากรอธิบายอุปกรณ์ในการจัดดอกไม้แบบต่างๆ 2. ให้ผู้เรียนเลือกใช้วัสดุอุปกรณ์	1. ตัวอย่างวัสดุ อุปกรณ์ 2. สื่อออนไลน์ 3. รูปภาพ	5. ประเมินผลงานผู้เรียน โดยใช้ใบงานที่กำหนด	20 นาที	
3. ขั้นตอนการจัดดอกไม้แบบต่างๆ	3. อธิบายขั้นตอนการจัดดอกไม้แบบต่างๆได้	3. ขั้นตอนการจัดดอกไม้แบบต่างๆ	1. วิทยากรอธิบายขั้นตอนการจัดดอกไม้แบบต่างๆ 2. ให้ผู้เรียนแลกเปลี่ยนเรียนรู้ขั้นตอนการจัดดอกไม้แบบต่างๆ	1. ใบความรู้ เรื่องการจัดดอกไม้แบบต่างๆ 2. สื่อออนไลน์ 3. วัสดุ อุปกรณ์ของจริง		30 นาที	1 ชั่วโมง
4. การปฏิบัติการจัดดอกไม้แบบต่างๆ	4. สามารถปฏิบัติการจัดดอกไม้แบบต่างๆได้	4. การปฏิบัติการจัดดอกไม้แบบต่างๆได้	1. วิทยากรบรรยาย/สาธิตวิธีการจัดดอกไม้แบบต่างๆ และผู้เรียนลงมือปฏิบัติ 2. วิทยากรและผู้เรียนแลกเปลี่ยนเรียนรู้การฝึกปฏิบัติ	1. ใบงาน การจัดดอกไม้แบบต่างๆ 2. ภาพตัวอย่างการจัดดอกไม้แบบต่าง		30 นาที	6 ชั่วโมง 30 นาที

แผนการจัดกระบวนการเรียนรู้หลักสูตรการจัดดอกไม้แบบต่างๆ จำนวน 10 ชั่วโมง

เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	การจัดกระบวนการเรียนรู้	สื่อการเรียนรู้	วัดและประเมินผล	ชั่วโมง	
						ทฤษฎี	ปฏิบัติ
5. การคิดต้นทุนกำไร	5. คิดต้นทุน กำไรจากการจัดดอกไม้แบบต่างๆได้	5. การคำนวณต้นทุนกำไร	1. วิทยากรให้ความรู้เกี่ยวกับวิธีการคิดต้นทุน กำไร 2. ให้ผู้เรียนฝึกการคิดต้นทุนกำไร	1. ใบความรู้ เรื่องการคำนวณต้นทุนกำไร 2. ใบงาน		20 นาที	30 นาที
6. ช่องทางการจัดการการตลาดการรับจัดดอกไม้แบบต่างๆ	6. อธิบายช่องทางการจัดการการตลาดการรับจัดดอกไม้แบบต่างๆได้	6. ช่องทางการตลาดการรับจัดดอกไม้แบบต่างๆ	1. วิทยากรแจกใบความรู้ให้ผู้เรียนศึกษา 2. วิทยากรและผู้เรียนร่วมกันอภิปรายแลกเปลี่ยนเรียนรู้เกี่ยวกับช่องทางการจัดการการตลาด 3. วิทยากรให้ความรู้ช่องทางการตลาดออนไลน์	1. ใบความรู้ เรื่องช่องทางการตลาด 2. สื่อออนไลน์		10 นาที	

ใบความรู้

เรื่อง ความสำคัญของการประกอบอาชีพการจัดดอกไม้แบบต่างๆ

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

มนุษย์ไม่สามารถผลิตสิ่งต่างๆมาสนองความต้องการของตนเองได้ทุกอย่างจำเป็นต้องมีการแบ่งกันทำและเกิดความชำนาญ จึงทำให้เกิดการแบ่งงานและแบ่งอาชีพต่างๆขึ้น สาเหตุที่ต้องมีการแบ่งอาชีพมีดังนี้

1. ความรู้ความสามารถของแต่ละคนแตกต่างกัน
2. ตำแหน่งทางภูมิศาสตร์และภูมิประเทศที่แตกต่างกัน
3. ได้รับมอบหมายให้ทำหน้าที่ที่แตกต่างกัน

การแบ่งงานและอาชีพให้เกิดประโยชน์ ดังนี้

1. สามารถตอบสนองความต้องการซึ่งกันและกันได้
2. ได้ทำงานที่ตนเองถนัด
3. ทำให้เกิดการขยายตัวของธุรกิจในด้านต่างๆ

ใบความรู้ เรื่อง วัสดุ อุปกรณ์ และการเลือกใช้

ความรู้เกี่ยวกับวัสดุ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการจัดดอกไม้แบบต่างๆ

ผู้เรียนควรมีความรู้ เกี่ยวกับวัสดุ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการจัดดอกไม้แบบต่างๆ ได้แก่ กรรไกรตัดเหล็กเส้น แจกัน โอเอซิส ดอกไม้ โดยมีวิธีการเลือกดังนี้

กรรไกรตัดเหล็กเส้น หรือคีมตัดลวด เป็นเครื่องมือตัดสำหรับเหล็กที่มีลักษณะเป็นเส้นโดยเฉพาะช่วยให้การตัดเหล็กเส้นขนาดต่างๆ ได้สะดวกรวดเร็วมีความปลอดภัยมากยิ่งขึ้น เหมาะสำหรับเหล็กเส้นและลวดโลหะทั่วไป



แจกัน เป็นภาชนะยอดฮิตสำหรับนำดอกไม้มาจัดใส่ลงไปและใช้วางประดับตามบริเวณต่างๆ ของอาคารบ้านเรือน



โอเอซิส คือ โฟมจัดดอกไม้ทำมาจากพลาสติกสังเคราะห์เมื่ออยู่ในรูปของโฟมจะสามารถเก็บน้ำได้ถึง 50 เท่าของน้ำหนักตัว คำว่า โอเอซิสที่เรียกติดปาก เป็นชื่อยี่ห้อหนึ่งเท่านั้นและด้วยความเป็นโฟม ทำให้มันหลุดรอดเป็นไมโครพลาสติกได้ง่ายมากโฟมดอกไม้ไม่ได้หลายสีแต่นิยมใช้เป็นสีเขียวทำให้เกิดความเข้าใจผิดว่าเป็นของธรรมชาติ



ดอกไม้ แบ่งออกได้หลายประเภทหลายรูปแบบ เช่น ช่อดอกไม้ แจกันดอกไม้ และกระเช้าดอกไม้ ซึ่งการจัดดอกไม้จะมีขั้นตอนเกี่ยวกับการเลือกใช้ชนิดของดอกไม้ สีของดอกไม้ หรือแม้แต่ความหมายของดอกไม้แต่ละชนิดที่นำมาจัดดอกไม้ โดยการจัดดอกไม้ ช่อดอกไม้ แจกันดอกไม้ และกระเช้าดอกไม้ แต่ละแบบนี้จะขึ้นอยู่กับเทศกาล ภาวะเทศกาลและความชอบส่วนบุคคลด้วย



ตัวอย่างการจัดดอกไม้แบบต่างๆ



ใบความรู้

เรื่อง ขั้นตอนการจัดดอกไม้แบบต่างๆและการปฏิบัติการจัดดอกไม้แบบต่างๆ

ตัวอย่าง การจัดแจกันทรงสูง

- ภาชนะที่จะใช้จัดดอกไม้ให้เป็นทรงสูงควรจะมีลักษณะเป็นรูปทรงกระบอกหรือภาชนะทรงสูง ดอกไม้ที่จัดใส่ภาชนะแบบนี้จะต้องมีรูปทรงในลักษณะสูงด้วยจะดูเหมาะสมสวยงาม

วัสดุและอุปกรณ์ในการจัดดอกไม้(การจัดแจกันทรงสูงด้วยดอกบัว)

1. แจกันทรงสูง
2. กรรไกร หรือ คีม
3. ถังพักดอกไม้
4. ที่ฉีดน้ำ 1 อัน
5. โฟมปักดอกไม้ หรือโอเอซิส
6. ลวดเบอร์ 22
7. ดอกไม้ต่างๆ เช่น ดอกบัว

ขั้นตอนการจัดดอกไม้

1. นำโฟมปักดอกไม้ตัดให้พอเหมาะกับขนาดของแจกันนำไปแช่น้ำก่อนนำไปใช้ไม่น้อยกว่า ½ ชั่วโมง
2. นำดอกไม้ตัดก้านแช่น้ำไว้ก่อนนำมาจัดประมาณ 30 นาที(น้ำผสมน้ำแข็ง)
3. พับกลีบดอกบัวแบบกลีบบุขนาด จำนวน 7 ดอก จุ่มน้ำมะนาว(น้ำเปล่า 2 ถ้วย ต่อน้ำมะนาว 1 ช้อนโต๊ะ) เพื่อล้างยางที่เกิดจากการพับกลีบ แล้วเสริมก้านด้วยลวดเบอร์ 22
4. บรรจุโฟมปักดอกไม้ใส่แจกันให้สูงกว่าขอบแจกันประมาณ 2 นิ้ว เจียนให้กลมใช้เทปสีเขียวยึดโฟมปักดอกไม้กับปากแจกันให้เรียบร้อย โดยให้ลวดหล่นสูงต่ำตามลำดับเสริมดอกไม้เล็กเป็นเรียบร้อย

ใบความรู้ เรื่อง การคำนวณต้นทุน กำไร

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

1. เพื่อให้ทราบถึงต้นทุนการผลิตและต้นทุนขายของธุรกิจ
2. เพื่อสามารถนำต้นทุนทั้งหมดของกิจการมาเปรียบเทียบกับรายได้จากการขาย เพื่อจะได้ทราบว่ามีการกำไรหรือขาดทุนในการขายสินค้า
3. เพื่อคำนวณหรือตีราคาสินค้าคงเหลือที่ขายได้ไม่หมดว่ามีมูลค่าเท่าไร
4. เพื่อใช้ในการวางแผนและควบคุมการซื้อสินค้า และจัดทำงบประมาณในการซื้อสินค้า รวมทั้ง ต่อบรรจกราคากับผู้ขายวัตถุดิบ
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 หรือขนมปังก็ได้ ซึ่งเหมาะกับการคำนวณสินค้าประเภท OTOP ที่มีความชัดเจนในเรื่องการใช้วัตถุดิบ ค่าแรงงานต่อรอบการผลิตและไม่มีการเก็บสต็อกวัตถุดิบไว้ 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

ทำอย่างไรจึงจะให้เงินออมที่อุทิศสำหรับสะสมไว้เพิ่มพูนค่าและก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่เจ้าของสิ่งสำคัญก็คือ คนเราต้องรู้จัก "การลงทุน" (Investments) การลงทุนเป็นการนำเอาทรัพย์สินที่บุคคลมีอยู่ไปดำเนินการในทางที่ก่อให้เกิดประโยชน์ ซึ่งจะให้ผลตอบแทนกลับคืนมาในช่วงเวลานั้น

การลงทุนทางการเงิน (Financial investments)

หมายถึง การที่ผู้ลงทุนนำเงินที่มีอยู่ไปซื้อหลักทรัพย์ต่าง ๆ ซึ่งหลักทรัพย์ดังกล่าวก่อให้เกิดรายได้กับผู้ลงทุนนั้น ซึ่งการลงทุนทางการเงินโดยทั่วไปมักจะทำผ่านกลไกของตลาดการเงิน

วัตถุประสงค์ของการลงทุนทางการเงิน เพื่อจะได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนในรูปแบบของดอกเบี้ย (Interest) เงินปันผล Dividend) กำไรจากการซื้อขายหุ้น (Capital gain) และสิทธิพิเศษอื่น ๆ กล่าวโดยสรุปก็คือ มุ่งผลตอบแทนจากการใช้ทุนในรูปแบบของผลตอบแทนทางการเงิน (Monetary return) นั้นเอง

เงินเพื่อการลงทุนได้มาจากไหน (Money For investing)

เงินสำหรับนำมาลงทุนได้มาจากแหล่งใด หรือมีทางที่จะได้มาอย่างไรถ้าบุคคลได้มีการวางแผนจัดการเรื่องการเงินของตนอย่างมีประสิทธิภาพแล้ว ก็จะมีทางให้ได้เงินก้อนหนึ่งเพื่อการลงทุนได้เสมอ บุคคลมีโอกาสดำเนินการได้จาก

1. การรู้จักทำงบประมาณ (Using budgets) เราสามารถควบคุมการใช้จ่ายให้อยู่ในขอบเขตของเงินงบประมาณที่กำหนด ก็จะทำให้มีเงินออมเหลืออยู่จริงตามที่คาดคะเนไว้ ซึ่งเงินออมส่วนนี้สามารถนำไปลงทุนหาผลประโยชน์ได้

2. การออมโดยวิธีบังคับ (Forced saving) ตามหลักของการจ่ายเงินเดือนซึ่งธุรกิจได้มีการหักเงินสะสม หรือเงินสำรองเลี้ยงชีพของพนักงานไว้ เงินออมส่วนนี้เป็นของลูกจ้างพนักงาน แต่ยังคงไม่ได้เงินกว่าจะทำตามเงื่อนไขที่กำหนด ธุรกิจจะนำเงินสดดังกล่าวไปให้สถาบันการเงินหรือบุคคลที่สามเป็นผู้ดูแลหาผลประโยชน์ให้กองเงตามที่กำหนด 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 ดอกเบี้ยหรือเงินปันผลในกรณีที่คุณซื้อพันธบัตรหรือลงทุนในหุ้นต่าง ๆ ซึ่งกำหนดเวลาก็จะได้รับดอกเบี้ยหรือเงินปันผลตามที่บริษัทระบุไว้

ข. กำไรจากการซื้อขายหุ้น (Capital gains) ในกรณีของหุ้นสามัญที่คุณลงทุนซื้อไว้มีราคาสูงขึ้น ซึ่งเมื่อขายออกไปแล้วจะได้กำไร

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

ง. ผลตอบแทนอื่น ๆ (Others) เช่นการซื้อหุ้นสามัญก็จะมีสิทธิในหารออกกเสียเลือกคณะกรรมการของบริษัท และถ้าถือหุ้นไว้มากก็จะมีโอกาสจะได้รับเลือกเป็นผู้บริหารซึ่งสามารถกำหนดนโยบายของบริษัทได้ หรือสิทธิในการซื้อหุ้นใหม่ได้ในราคาพิเศษ เป็นต้น

ใบความรู้

ให้ผู้เรียนคิดต้นทุน กำไร การผลิต และค่าใช้จ่ายในการจัดดอกไม้แบบต่างๆ(การจัดดอกไม้ทรงสูง)

วัน เดือน ปี	รายการ	จำนวนสิ่งของ	จำนวนเงิน (บาท)	หมายเหตุ
	1.แจกัน	1 ใบ	39 บาท	การกำหนดราคาขาย คิดจากต้นทุน + กำไรที่ต้องการ
	2.ดอกไม้	4 กำ	120 บาท	
	รายได้	ขายแจกันดอกไม้ทรงสูง ใบละ 259 บาท	159 บาท	

การกำหนดราคาขายต่อหน่วย ดังนี้

- กำหนดกำไรที่ต้องการได้จากต้นทุน X (กำไรที่ต้องการหารด้วย 100)

ตัวอย่างเช่น

ขาย 259 จากต้นทุน 159 บาท ต้องการกำไรร้อยละ 63

ดังนั้น กำไรที่ต้องการ = 159×63 หาร 100 = 100

- การกำหนดราคาขายต่อหน่วย ได้มาจากต้นทุน + กำไร หารด้วยจำนวนหน่วย

ตัวอย่าง

แจกันดอกไม้ทรงสูง ได้ 1 ใบ จากต้นทุน 159 บาท และกำไรที่ต้องการ 100 บาท

ฉะนั้น ราคาขายต่อใบ = 159 บาท + 100 บาท หารด้วย 1 ใบ = 259 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 \times (ร้อยละของกำไรที่ต้องการหารด้วย 100)

2. กำหนดราคาขายต่อหน่วย = ต้นทุน + กำไร = _____ จำนวนหน่วย

ใบความรู้ เรื่อง ช่องทางการตลาด

ความหมายของการตลาด

การตลาด คือ การกระทำกิจกรรมต่างๆ ในทางธุรกิจที่มีผลให้เกิดการนำสินค้าหรือบริการจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคหรือผู้ใช้บริการนั้นๆ ได้รับความพึงพอใจ ขณะเดียวกัน ก็บรรลุวัตถุประสงค์ของกิจการ

องค์ประกอบของการตลาด

1. มีสิ่งที่จะโอนเปลี่ยนกรรมสิทธิ์ คือ สินค้าหรือบริการ
2. มีตลาด คือ ผู้ซื้อที่ต้องการซื้อสินค้าหรือบริการ
3. มีผู้ขายสินค้าหรือบริการ
4. มีการแลกเปลี่ยน

ตลาดตามความหมายของบุคคลทั่วไป

ตลาด หมายถึง สถานที่ ที่เป็นศูนย์กลางในการแลกเปลี่ยน สถานที่ที่ผู้ซื้อผู้ขายจะไปตกลงซื้อขายสินค้ากัน ตลาดตามความหมายของนักธุรกิจหรือนักการตลาด

ตลาด คือ บุคคล หน่วยงาน องค์กรที่มีความคิดที่จะซื้อสินค้า มีอำนาจซื้อ และมีความเต็มใจที่จะซื้อสินค้าหรือบริการ

ความสำคัญของการตลาด

การตลาดมีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาคุณภาพชีวิต และยกระดับความเป็นอยู่ของมนุษย์ ในสังคม ทำให้เกิดการพึ่งพาอาศัยกันอย่างเป็นระบบในสังคมมนุษย์แต่ละคน สามารถประกอบ อาชีพที่ ตนเองถนัดและได้ใช้ความรู้ความสามารถของแต่ละบุคคลได้ อย่างเต็มกำลังความสามารถ และการตลาดมีบทบาทอย่างใหญ่หลวงต่อความเจริญเติบโต และพัฒนาการทางเศรษฐกิจของ ประเทศ เนื่องจากการตลาดเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดการวิจัย และพัฒนาหาสิ่งแปลกใหม่ มาสนองความต้องการของตลาดและสังคม ทำให้ผู้บริโภคมีโอกาส เลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่ต้องการได้หลายทางและผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองความต้องการ สร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภค จึงมีผลทำให้เกิดการจ้างงาน เกิดรายได้กับแรงงาน และธุรกิจ ทำให้ประชาชน มีกำลังการซื้อ และสามารถสนอง ความต้องการในการบริโภค ซึ่งทำให้ มาตรฐาน การครองชีพของบุคคล ในสังคมมีระดับสูงขึ้น และมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

ธุรกิจขายของออนไลน์

ไม่ว่าคุณจะเป็นใคร มีอาชีพหลักอยู่แล้ว หรืออยากทำเป็นอาชีพเสริม จะอยู่ในแวดวงไหนก็ตาม ต่างก็อยากมีโอกาสลงทุนทำธุรกิจค้าขายออนไลน์ให้ได้สักครั้ง เพราะต่างเห็นข้อดีของการขายที่แทบไม่ต้องเสียเงินลงทุน ไม่ต้องเสียค่าเช่าพื้นที่ตั้งของ ซึ่งง่ายขายหมดเร็ว หรือจะด้วยเหตุผลใดก็ตาม อยากยื่นหนึ่งในธุรกิจร้านค้าออนไลน์ นอกจากจะต้องมีข้อมูลว่าจะหาเงินทุนจากไหนดี ต้องมาดู Checklist ที่ควรมีต่อไปนี้



ชื่อร้านต้องปัง

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

ช่องทางการชำระเงินยิ่งเยอะยิ่งดี

เทคนิคสำคัญอีกอย่างที่จะช่วยทำให้การขายของออนไลน์ของคุณมียอดขายเพิ่มมากขึ้น นั่นคือการมีช่องทางการชำระเงินให้ลูกค้าได้เลือกหลายช่องทาง เราเรียกว่า การชำระเงินผ่านอินเทอร์เน็ต (Internet Payment) ซึ่งมีหลากหลายวิธีด้วยกัน ดังนี้

1. การโอนเงิน จะเป็นการตัดบัญชีเงินฝากผ่านบริการ Internet Banking ของธนาคาร เป็นวิธีที่ร้านค้าออนไลน์นิยมใช้มากที่สุด สามารถใช้ได้ทุกช่องทางการขาย ทั้ง Facebook, Line, IG, Twitter หรือแม้แต่เว็บไซต์

2. การชำระเงินผ่านบัตรเครดิตบนเว็บไซต์ของร้านค้า การชำระเงินด้วยวิธีนี้ใช้ได้ในกรณีที่คุณมีหน้าร้านในเว็บไซต์เท่านั้น 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 เป็นการชำระเงินด้วยบัตรเครดิต ซึ่งเมื่อลูกค้าตกลงซื้อสินค้ากับเจ้าของร้านแล้วจะทำการชำระเงิน ทางร้านค้าจะส่ง Link PayPal

เพื่อให้ลูกค้ากดเข้าไปกรอกหมายเลขบัตรเครดิต เพื่อทำการชำระสินค้าจะเห็นว่า การที่คุณมีช่องทางการชำระเงินที่หลากหลาย ยิ่งเพิ่มความสะดวกสบายให้กับลูกค้าในการเลือกชำระเงิน ทำให้ง่ายต่อการตัดสินใจซื้อยิ่งขึ้นด้วย

เงินทุนหมุนเวียน

หลายคนเข้าใจผิด คิดว่าการเปิดร้านค้าออนไลน์ไม่ต้องใช้เงินลงทุนอะไรเลย แต่ถ้าคุณต้องสต็อกสินค้า นั่นหมายความว่า คุณต้องมีเงินทุนแล้ว ดังนั้น หากใครอยากเปิดร้านขายสินค้า หรืออยากขายเสื้อผ้าแต่ไม่มีทุน อयरอช่า วิชาบริหารการเงินลงทุน ทั้งในช่วงเริ่มต้นกิจการ และเงินทุนหมุนเวียนในการจัดการเติมสต็อกสินค้า หรือค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ก็ตาม นอกจากนี้ หากคุณขายของผ่านช่องทางเว็บไซต์ หรือมีหน้าร้านบนโซเชียล เน็ตเวิร์กอย่าง เฟสบุ๊ก อินสตาแกรม หรือไลน์ ก็ควรทำการตลาดเพื่อโปรโมตร้านค้าออนไลน์ของคุณด้วย เป็นต้น รวมไปถึงโซเชียลมีเดียอื่น ๆ โดยในช่วงเริ่มต้นแบบนี้ คุณจึงต้องมีเงินทุนไว้หมุนเวียน และสำรองจ่ายไว้ด้วย

มีแผนการขายและการตลาดที่รัดกุม

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

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



มีหลากหลายช่องทางการขาย

ต้องบอกเลยว่าช่องทางการขายสินค้า (Channel) ของคุณจะขึ้นอยู่กับงบประมาณที่คุณมี ถ้าต้องการมีให้ครบวงจรเลย ควรเริ่มต้นจากมีเว็บไซต์เป็นเหมือนหน้าร้าน แล้วจึงมีช่องทางโซเชียลมีเดีย เช่น ไลน์ เฟซบุ๊ก อิน스타그램 เพื่อซัพพอร์ต ในขณะที่หลายคนอาจจะเลือกโพสหรือขายของในช่องทางใดช่องทางหนึ่งเท่านั้นก็ได้ ซึ่งแต่ละช่องทางก็จะมีการตลาดที่แตกต่างกันไป เหมาะกับผู้ขายของออนไลน์ที่ทำคนเดียว เพราะจะสะดวกในการบริหารจัดการ โดยที่ช่องทางการขายมีดังนี้

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

ตัวอย่างการขายของออนไลน์ผ่านช่องทางเฟซบุ๊กที่ประสบความสำเร็จ คือ ร้านอาหารตากแห้ง จ. สตูล ของบังฮาซัน ซึ่งเกาะกระแส Live สดขายของจนฮิตและมียอดขายถล่มทลายชั่วข้ามคืน เรียกได้ว่า บังฮาซัน เป็น 1 ในสุดยอดเป็นพ่อค้ายุค 4.0 ที่ช่วยสร้างรายได้ให้กับชุมชน ด้วยการนำอาหารทะเลตากแห้งมาขาย ซึ่งเทคนิคของเขาก็คือ การสร้างสตอรี่ให้ทั้งกับตัวสินค้า และตัวของเขาเอง เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า นอกจากสตอรี่แล้วยังมีเรื่องเทคนิคการขาย โดยบังฮาซันจะไลฟ์ขายของออนไลน์ทุกวันด้วยสำเนียงที่เป็นเอกลักษณ์ จนมีคนแชร์วิดีโอในเฟซบุ๊ก ต่อจนเกิดเป็นไวรัสขึ้นมา

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

- **Instagram** ยังคงเป็นช่องทางที่ได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ โดยอินstagramเน้นกลุ่มคนฮิปๆ ที่ถ่ายรูปต้องสวย แอชแท็กต้องมี ฉะนั้นถ้าคุณเลือกช่องทางนี้เพื่อขายสินค้า ควรต้องมีทักษะการถ่ายภาพในระดับหนึ่ง และควรมี Follower อยู่จำนวนหนึ่ง บางคนประสบความสำเร็จจากการขายของในอินstagram 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 ชยันตอบคอมเมนต์ ชยันลงรีวิวกินค้า เมื่อคิดจะขายของออนไลน์แล้วจะคิดว่าเราทำงานแค่วันละ 8 ชั่วโมง เข้า 9 โมงเลิก 6 โมงเหมือนงานออฟฟิศไม่ได้ ลูกค้าส่วนใหญ่อาจมาตอนดึกหลัง 6 โมงไปแล้ว เพราะเป็นเวลาที่เขาสะดวกหลังเลิกงาน แต่คุณก็ควรมีกำหนดเวลาในการตอบด้วยเช่นกัน เช่น ตอบไม่เกินสี่ทุ่ม เริ่มตอบตั้งแต่ 8 โมงเช้า เป็นต้น หรือตอบเกินเวลาในกรณีฉุกเฉินจริง ๆ เพื่อให้เราเองได้มีเวลาพักผ่อน และเป็นการกำหนดเวลาให้ลูกค้าไปในตัว

แบบวัดและประเมินผลการจัดดอกไม้แบบต่างๆ

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=viXVPfuh5cg> วันที่ 3 มกราคม 2568

<https://www.youtube.com/watch?v=xMZMUr0e-Ag> วันที่ 3 มกราคม 2568

คณะผู้จัดทำ

คณะที่ปรึกษา

- | | | |
|------------------------|------------|--|
| 1. ว่าที่พันตรีดำรงห์ | 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. นางหนูแก้ว | ธาโคตรจันทร์ | บรรณารักษ์ชำนาญการพิเศษ |
| 3. นางสาวเมธาพร | วิเชียรสรรค์ | ครู |
| 4. นางสาวจารุวรรณ | คำจุม | ครู |
| 5. นายนิพนธ์ | สุขนึ่ง | ครูอาสาสมัคร ฯ |
| 6. นางนงคันุช | เสื่อเฮง | ครู กศน.ตำบล |
| 7. นางสาวอนัญญา | น้อยรุน | ครู กศน.ตำบล |
| 8. นางเรืองลาภรณ์ | นกต่อ | ครู กศน.ตำบล |
| 9. นางปวีณา | โพธิ์งาม | ครู กศน.ตำบล |
| 10. นางธิติยา | บุญเอนก | ครู กศน.ตำบล |
| 11. นางสาวพลอยศิริส | พิมพ์หนู | ครู กศน.ตำบล |
| 12. นายเอกพจน์ | บุลิส | ครู กศน.ตำบล |
| 13. นางสาวธีรนันต์ | ขุนเณร | นักวิชาการศึกษา |

ผู้จัดทำหลักสูตร

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