

หนังสือเรียน รายวิชาบังคับ

รายวิชา พัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็ง

ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น (อข21003)

หลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน
พุทธศักราช 2551



สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย
สำนักงานปลัดกระทรวงศึกษาธิการ กระทรวงศึกษาธิการ
เอกสารทางวิชาการลำดับที่ 31/2555

หนังสือเรียนสาระการประกอบอาชีพ

รายวิชา การพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็ง

(อช21003)

ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น

(ฉบับปรับปรุง พ.ศ. 2560)

หลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน

พุทธศักราช 2551



สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย

สำนักงานปลัดกระทรวงศึกษาธิการ

กระทรวงศึกษาธิการ

ห้ามจำหน่าย

หนังสือเรียนเล่มนี้จัดพิมพ์ด้วยเงินงบประมาณแผ่นดินเพื่อการศึกษาตลอดชีวิตสำหรับประชาชน ลิขสิทธิ์เป็นของ สำนักงาน กศน. สำนักงานปลัดกระทรวงศึกษาธิการ

เอกสารทางวิชาการลำดับที่ 31/2555

หนังสือเรียนสาระการประกอบอาชีพ

รายวิชา การพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็ง

(อช21003)

ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น

ฉบับปรับปรุง พ.ศ. 2560

ลิขสิทธิ์เป็นของ สำนักงาน กศน. สำนักงานปลัดกระทรวงศึกษาธิการ

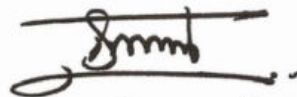
เอกสารทางวิชาการลำดับที่ 31/2555

คำนำ

กระทรวงศึกษาธิการได้ประกาศใช้หลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช 2551 เมื่อวันที่ 18 กันยายน พ.ศ. 2551 แทนหลักเกณฑ์และวิธีการจัดการศึกษานอกโรงเรียนตามหลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช 2544 ซึ่งเป็นหลักสูตรที่พัฒนาขึ้นตามหลักปรัชญาและความเชื่อพื้นฐานในการจัดการศึกษานอกโรงเรียนที่มีกลุ่มเป้าหมายเป็นผู้ใหญ่มีการเรียนรู้และสั่งสมความรู้และประสบการณ์อย่างต่อเนื่อง

ในปีงบประมาณ 2554 กระทรวงศึกษาธิการได้กำหนดแผนยุทธศาสตร์ในการขับเคลื่อนนโยบายทางการศึกษาเพื่อเพิ่มศักยภาพและขีดความสามารถในการแข่งขันให้ประชาชนได้มีอาชีพที่สามารถสร้างรายได้ที่มั่นคงและมั่นคง เป็นบุคลากรที่มีวินัย เปี่ยมไปด้วยคุณธรรมและจริยธรรม และมีจิตสำนึกรับผิดชอบต่อตนเองและผู้อื่น สำนักงาน กศน. จึงได้พิจารณาทบทวนหลักการ จุดหมาย มาตรฐาน ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง และเนื้อหาสาระทั้ง 5 กลุ่มสาระการเรียนรู้ ของหลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช 2551 ให้มีความสอดคล้องตอบสนองนโยบายกระทรวงศึกษาธิการ ซึ่งส่งผลให้ต้องปรับปรุงหนังสือเรียน โดยการเพิ่มและสอดแทรกเนื้อหาสาระเกี่ยวกับอาชีพ คุณธรรม จริยธรรม และการเตรียมพร้อม เพื่อเข้าสู่ประชาคมอาเซียน ในรายวิชาที่มีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กัน แต่ยังคงหลักการและวิธีการเดิมในการพัฒนาหนังสือที่ให้ผู้เรียนศึกษาค้นคว้าความรู้ด้วยตนเอง ปฏิบัติกิจกรรม ทำแบบฝึกหัด เพื่อทดสอบความรู้ความเข้าใจ มีการอภิปรายแลกเปลี่ยนเรียนรู้กับกลุ่ม หรือศึกษาเพิ่มเติมจากภูมิปัญญาท้องถิ่น แหล่งการเรียนรู้และสื่ออื่น

การปรับปรุงหนังสือเรียนในครั้งนี้ได้รับความร่วมมืออย่างดียิ่งจากผู้ทรงคุณวุฒิในแต่ละสาขาวิชาและผู้เกี่ยวข้องในการจัดการเรียนการสอนที่ศึกษาค้นคว้า รวบรวมข้อมูลองค์ความรู้จากสื่อต่าง ๆ มาเรียบเรียงเนื้อหาให้ครบถ้วนสอดคล้องกับมาตรฐาน ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง ตัวชี้วัดและกรอบเนื้อหาสาระของรายวิชา สำนักงาน กศน. ขอขอบคุณผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกท่านไว้ ณ โอกาสนี้ และหวังว่าหนังสือเรียนชุดนี้จะเป็นประโยชน์แก่ผู้เรียน ครู ผู้สอน และผู้เกี่ยวข้องในทุกๆ ระดับ หากมีข้อเสนอแนะประการใด สำนักงาน กศน. ขออ้อมรับด้วยความขอบคุณยิ่ง



(นายประเสริฐ บุญเรือง)

เลขาธิการ กศน.

พฤศจิกายน 2554

สารบัญ

หน้า

คำนำ

คำแนะนำการใช้หนังสือเรียน

โครงสร้างรายวิชาการพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็ง ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น

บทที่ 1 ศักยภาพธุรกิจ

1

ใบความรู้ที่ 1 การพัฒนาอาชีพเพื่อความเข้มแข็ง

2

ใบความรู้ที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจ

3

ใบความรู้ที่ 3 การวิเคราะห์ตำแหน่งธุรกิจ

5

ใบความรู้ที่ 4 การวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจบนเส้นทางของเวลา

7

บทที่ 2 การจัดทำแผนพัฒนาการตลาด

10

ใบความรู้ที่ 1 การกำหนดทิศทางและเป้าหมายการตลาด

11

ใบความรู้ที่ 2 การกำหนดและวิเคราะห์กลยุทธ์สู่เป้าหมาย

15

ใบความรู้ที่ 3 การกำหนดกิจกรรมและแผนพัฒนาการตลาด

20

บทที่ 3 การจัดทำแผนพัฒนาการผลิตหรือการบริการ

23

ใบความรู้ที่ 1 การกำหนดคุณภาพผลผลิตหรือการบริการ

24

ใบความรู้ที่ 2 การวิเคราะห์ทุนปัจจัยการผลิตหรือการบริการ

26

ใบความรู้ที่ 3 การกำหนดเป้าหมายการผลิตหรือการบริการ

28

ใบความรู้ที่ 4 การกำหนดแผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการ

30

ใบความรู้ที่ 5 การพัฒนาระบบการผลิตหรือการบริการ

33

บทที่ 4 การพัฒนาธุรกิจเชิงรุก

35

ใบความรู้ที่ 1 ความจำเป็นและคุณค่าของธุรกิจเชิงรุก

36

ใบความรู้ที่ 2 การแทรกความนิยมเข้าสู่ตลาดของผู้บริโภค

37

ใบความรู้ที่ 3 การสร้างรูปลักษณ์คุณภาพสินค้าใหม่

38

ใบความรู้ที่ 4 การพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็ง

40

บทที่ 5 โครงการพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็ง

44

ใบความรู้ที่ 1 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผน

45

ใบความรู้ที่ 2 การเขียนโครงการพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็ง

47

ใบความรู้ที่ 3 การตรวจสอบความเป็นไปได้ของโครงการพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็ง

54

ใบความรู้ที่ 4 การปรับปรุงโครงการพัฒนาอาชีพ

56

คณะผู้จัดทำ

58

คำแนะนำการใช้หนังสือเรียน

หนังสือเรียนสาระการประกอบอาชีพ รายวิชาการพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็ง ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น รหัส อช21003 เป็นหนังสือเรียนที่จัดทำขึ้น สำหรับผู้เรียนที่เป็นนักเรียนนอกระบบ ในการศึกษาหนังสือเรียน สาระการประกอบอาชีพ รายวิชาการพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็ง ผู้เรียนควรปฏิบัติดังนี้

1. ศึกษาโครงสร้างรายวิชาให้เข้าใจในหัวข้อและสาระสำคัญ ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง และขอบข่าย เนื้อหาของรายวิชานั้น ๆ โดยละเอียด
2. ศึกษารายละเอียดเนื้อหาของแต่ละบทอย่างละเอียด และทำกิจกรรมตามที่กำหนด ถ้ายังไม่ชัดเจน ควรทำความเข้าใจในเนื้อหานั้นใหม่ให้เข้าใจ ก่อนที่จะศึกษาเรื่องต่อ ๆ ไป
3. ปฏิบัติกิจกรรมใบงานท้ายเรื่องของแต่ละบท เพื่อเป็นการสรุปความรู้ ความเข้าใจของเนื้อหาในเรื่องนั้น ๆ อีกครั้ง และการปฏิบัติกิจกรรมใบงานของแต่ละบท ผู้เรียนสามารถนำไปตรวจสอบกับครูและเพื่อน ๆ ที่ร่วมเรียนในรายวิชาและระดับเดียวกันได้
4. หนังสือเรียนเล่มนี้มี 5 บท
 - บทที่ 1 ศักยภาพธุรกิจ
 - บทที่ 2 การจัดทำแผนพัฒนาการตลาด
 - บทที่ 3 การจัดทำแผนพัฒนาการผลิตหรือการบริการ
 - บทที่ 4 การพัฒนาธุรกิจเชิงรุก
 - บทที่ 5 โครงการพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็ง

โครงสร้างรายวิชา พัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็ง (อช21003)

ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น

สาระสำคัญ

การพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็งจำเป็นต้องศึกษาวิเคราะห์ศักยภาพของธุรกิจแล้วจัดทำแผนพัฒนาการตลาด แผนพัฒนาการผลิตหรือการบริการ กำกับดูแล เพื่อให้อาชีพสู่ความเข้มแข็ง

ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง

1. อธิบายความหมาย ความสำคัญ ความจำเป็นในการพัฒนาอาชีพให้มีผลิตภัณฑ์หรืองานบริการ สร้างรายได้พอเพียงต่อการดำรงชีวิต และเหลือเงินออมตามศักยภาพ
2. วิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจ การตลาด การผลิตหรือการบริการ แผนธุรกิจ เพื่อสร้างธุรกิจให้มีความเข้มแข็ง
3. อธิบายวิธีการจัดระบบการพัฒนาอาชีพสู่ความเข้มแข็ง
4. ปฏิบัติการจัดทำแผน โครงการพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็ง

ขอบข่ายเนื้อหาวิชา

- บทที่ 1 ศักยภาพธุรกิจ
- บทที่ 2 การจัดทำแผนพัฒนาการตลาด
- บทที่ 3 การจัดทำแผนพัฒนาการผลิตหรือการบริการ
- บทที่ 4 การพัฒนาธุรกิจเชิงรุก
- บทที่ 5 โครงการพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็ง

บทที่ 1

ศักยภาพธุรกิจ

สาระสำคัญ

การพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็งจำเป็นต้องรู้จักการวิเคราะห์ศักยภาพของธุรกิจ และวิเคราะห์ตำแหน่งธุรกิจของตนในระยะต่าง ๆ ได้ รวมถึงการวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจของตนเองบนเส้นทางของเวลา

ตัวชี้วัด

1. อธิบายความหมาย ความสำคัญและความจำเป็นของการพัฒนาอาชีพเพื่อความเข้มแข็ง
2. อธิบายความจำเป็น และคุณค่าของการวิเคราะห์ศักยภาพของธุรกิจ
3. สามารถวิเคราะห์ตำแหน่งธุรกิจในระยะต่าง ๆ
4. สามารถวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจบนเส้นทางของเวลาตามศักยภาพของแต่ละพื้นที่

ขอบข่ายเนื้อหา

1. ความหมาย ความสำคัญ และความจำเป็นในการพัฒนาอาชีพเพื่อความเข้มแข็ง
2. ความจำเป็นของการวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจ
3. การวิเคราะห์ตำแหน่งธุรกิจ
4. การวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจบนเส้นทางของเวลาตามศักยภาพของแต่ละพื้นที่

สื่อการเรียนรู้

ใบความรู้ / ใบงาน การพัฒนาอาชีพเพื่อความเข้มแข็ง

ใบความรู้ / ใบงาน การวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจ

ใบความรู้ / ใบงาน การวิเคราะห์ตำแหน่งธุรกิจ

ใบความรู้ / ใบงาน การวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจบนเส้นทางของเวลาตามศักยภาพของแต่ละพื้นที่

ใบความรู้ที่ 2

การวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจ

ศักยภาพ คือ ความสามารถภายในร่างกายที่ซ่อนเร้น และยังไม่ถูกนำมาใช้ในการพัฒนาธุรกิจหรือดำเนินการในสิ่งต่าง ๆ

การพัฒนา คือ การเปลี่ยนแปลงอย่างมีกระบวนการโดยมีจุดมุ่งหมายกำหนดไว้

การพัฒนาศักยภาพ คือ การนำเอาความสามารถที่ซ่อนเร้นภายในมาใช้ประโยชน์อย่างมีกระบวนการ เพื่อให้ได้ผลงานเกิดประสิทธิภาพที่ดีที่สุด

การวิเคราะห์ คือ การแยกแยะสิ่งที่จะพิจารณาออกเป็นส่วนย่อย ที่มีความสัมพันธ์กัน รวมถึงสืบค้นความสัมพันธ์ส่วนย่อยเหล่านั้น

การวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจ คือ การแยกแยะส่วนย่อยของความสามารถที่ซ่อนเร้นในตัวตนนำมาใช้ประโยชน์อย่างมีกระบวนการ เพื่อผลงานที่ดีที่สุด

คุณค่าและความจำเป็นของการวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจ

1. ผู้ประกอบการรู้จักตัวเอง, คู่แข่งขัน
2. ผู้ประกอบการสามารถวางกลยุทธ์ทางธุรกิจได้หลายระดับ และแบ่งแยกหน้าที่ได้ชัดเจน เหมาะสมกับความถนัด
3. ผู้ประกอบการสามารถมองหาช่องทางการลงทุนได้ดีขึ้น

ตัวอย่างการวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจ

คุณพงษ์ศักดิ์ ชัยศิริ เจ้าของร้านเฟอร์นิเจอร์เครื่องเรือนไม้

1. มีใจรักด้านการค้าเฟอร์นิเจอร์ ชอบบริการงานด้านการขาย
2. มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ยิ้มแย้มแจ่มใส เป็นกันเอง อ่อนน้อมถ่อมตน
3. มีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า ขายสินค้าเหมาะสมกับราคา ไม่เอาเปรียบลูกค้า
4. มีความรู้ด้านเฟอร์นิเจอร์เครื่องเรือนไม้เป็นอย่างดี
5. ทำเลที่ตั้งร้านมีความเหมาะสม
6. มีเงินทุนหมุนเวียนคล่องตัว
7. มีส่วนแบ่งตลาดในท้องถิ่นประมาณ 30%
8. ลูกค้าส่วนใหญ่อยู่อาศัยพนักงานบริษัท ข้าราชการ ระดับรายได้ปานกลาง ในหมู่บ้านจัดสรรบริเวณใกล้เคียงประมาณ 7 หมู่บ้านแถบชานเมือง
9. ในท้องถิ่นมีผู้ประกอบการค้าเฟอร์นิเจอร์ไม้เช่นเดียวกัน 3 ราย
10. ทิศทางในอาชีพนี้ ยังมีอนาคตอีกยาวไกล และมีจำนวนหมู่บ้านจัดสรรเพิ่มขึ้นในแถบนี้อีกประมาณ 5 หมู่บ้าน

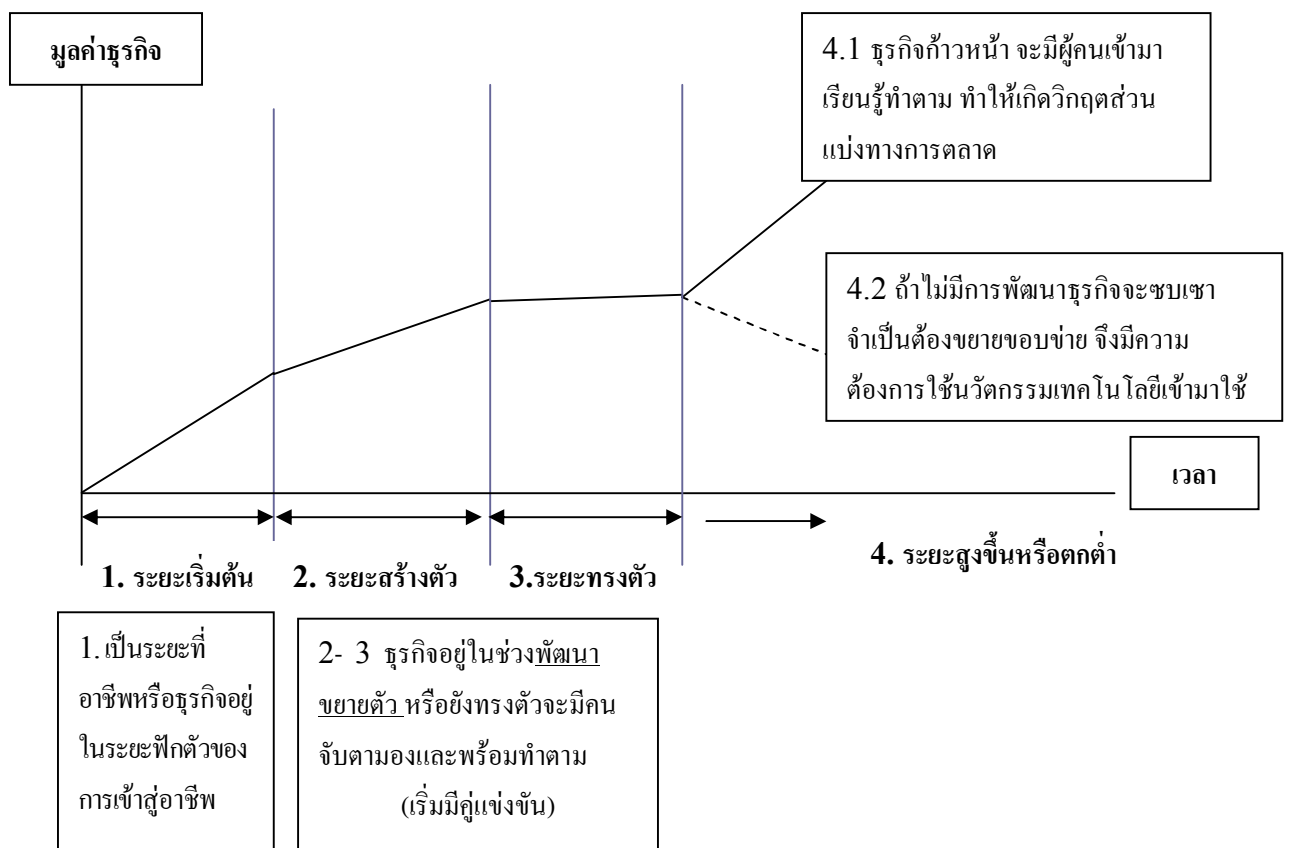
ใบความรู้ที่ 3

การวิเคราะห์ตำแหน่งธุรกิจ

ตำแหน่งธุรกิจ หมายถึง ระยะเวลาในช่วงการประกอบอาชีพหรือธุรกิจของผู้ประกอบการแต่ละระดับ ขั้นตอนของการดำเนินกิจการ โดยทั่วไปแบ่งระยะ ดังนี้

1. ระยะเริ่มต้น
2. ระยะสร้างตัว
3. ระยะทรงตัว
4. ระยะตกต่ำหรือสูงขึ้น

ซึ่งจะอธิบายเป็นรูปแบบกราฟดังนี้



กราฟวิเคราะห์ตำแหน่งวงจรธุรกิจ

ใบความรู้ที่ 4

การวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจบนเส้นทางของเวลาตามศักยภาพของแต่ละพื้นที่

เส้นทางของเวลา คือ วัฏจักรของการประกอบอาชีพ ธุรกิจ สินค้า หรือบริการในช่วงระยะเวลาหนึ่งของการดำเนินกิจการ

ตัวอย่าง การปลูกกะน้ำใน 1 ฤดูกาลเก็บเกี่ยว

กิจกรรม

การบริหารจัดการ	การวางแผน	การเตรียมปัจจัยการผลิต	การจัดการแรงงาน			การจัดจำหน่าย	การสรุปยอดกำไร-ขาดทุน	
การผลิตผักคะน้ำ			การเตรียมดิน	การปลูก	การบำรุงรักษา	การเก็บเกี่ยว		
การจัดการเงินทุนหมุนเวียน		จัดหาเงินทุนหมุนเวียน						การจัดการเงินทุนหมุนเวียน
ช่วงระยะเวลา	1	2	3	4	5	6	7	8

ระยะเวลา

ตัวอย่าง

การปลูกผักคะน้ำในช่วงฤดูหนาว แบ่งออกเป็น 8 ช่วง มีความสัมพันธ์กับกิจกรรม 3 รูปแบบ คือ 1 การบริหารจัดการ 2 การผลิตผักคะน้ำ 3 การจัดการเงินทุนหมุนเวียน

ระยะเวลา ที่แบ่งเป็น 8 ช่วงในช่วงฤดูหนาว ขั้นตอนที่ 1, 2, 3 เป็นการวางแผน, เตรียมปัจจัยการผลิต จัดหาแรงงานของกิจกรรมการบริหารจัดการ ซึ่งสัมพันธ์กับกิจกรรมการจัดการเงินทุนหมุนเวียนในช่วง 1, 2, 3 คือ การเตรียมการส่วนลงทุน จัดหาเงินทุน เพื่อดำเนินกิจกรรม ซึ่งต่อมา มีการต่อเนื่องในช่วง 3, 4, 5, 6, ที่เกี่ยวข้องกับผลิต (การเตรียมดิน, การปลูก, การบำรุงรักษา, การเก็บเกี่ยว) จนได้ผลิตผลและจัดจำหน่าย ได้รับเงินในระยะเวลาที่ 8 ซึ่งสัมพันธ์กับการจัดการเงินทุนหมุนเวียน การจัดหาเงินหมุนเวียนได้รับเงินจากการผลิตคะน้ำในช่วงระยะเวลาที่ 8 ซึ่งสัมพันธ์กับกิจกรรมการบริหารจัดการ คือ การสรุปยอดกำไรขาดทุน เป็นการสรุปรวมยอดผลการประกอบการ

จะเห็นได้ว่า ในการประกอบธุรกิจอาชีพหนึ่ง ๆ หากได้มีการวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจบนเส้นทางของเวลาอย่างต่อเนื่องในช่วงดำเนินกิจกรรม จะช่วยให้การดำเนินงานเป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้

การดำเนินธุรกิจอาชีพ

การวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจบนเส้นทางของเวลา ทำให้ทราบถึงผลประกอบการกำไร - ขาดทุน ในช่วงเวลาหนึ่ง หากมีการวิเคราะห์อย่างต่อเนื่อง เช่น ห้วงเวลา 1 + ห้วงเวลา 2 + ห้วงเวลา 3 ทำให้ได้ทราบและพยากรณ์ถึงตำแหน่งธุรกิจของตนเองได้ว่าอยู่ในช่วงขาขึ้น - หรือขาลง

การวิเคราะห์ศักยภาพบนเส้นทางของเวลาตามศักยภาพของแต่ละพื้นที่ คือ การแยกแยะกระบวนการทางธุรกิจ หรือการดำเนินการด้านอาชีพหรือการประกอบอาชีพ โดยแบ่งตามช่วงระยะเวลาดำเนินกิจกรรม และมีเป้าหมาย คือ ผลการประกอบการในช่วงเวลานั้น เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงก่อนหน้า นั้น จัดอยู่ประเภทขาขึ้น หรือขาลงในตำแหน่งธุรกิจโดยเขียนเป็นผังการไหลของงาน เพื่อใช้เฝ้าระวังการดำเนินงานให้กำหนดภารกิจการทำงานเป็นเรื่อง ๆ จัดลำดับก่อน - หลัง ดังต่อไปนี้

1. ศักยภาพของทรัพยากรธรรมชาติในแต่ละพื้นที่

ทรัพยากรธรรมชาติ หมายถึง สิ่งที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ ซึ่งมนุษย์สามารถนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อชีวิตประจำวัน และการประกอบอาชีพได้ เช่น การวางแผนการปลูกคะน้า มีแหล่งน้ำเพียงพอต่อระยะเวลาในการปลูก 1 ฤดูกาล หรือไม่ และความอุดมสมบูรณ์ของดิน มีมากน้อยเพียงใด ซึ่งจะส่งผลต่อการปรับปรุงบำรุงดินและการใส่ปุ๋ยคะน้า

2. ศักยภาพของพื้นที่ตามลักษณะภูมิอากาศ

ลักษณะภูมิอากาศ หมายถึง ลักษณะอากาศประจำถิ่นในช่วงระยะเวลาหนึ่ง ซึ่งมีอิทธิพลต่อการประกอบอาชีพในแต่ละพื้นที่ที่มีสภาพอากาศที่แตกต่างกัน การเตรียมปัจจัยการปลูกคะน้าเกี่ยวกับเมล็ดพันธุ์ ควรเลือกเมล็ดพันธุ์ให้เหมาะสมกับฤดูกาล เพราะจะทำให้คะน้ามีการเจริญเติบโตที่ดี

3. ศักยภาพของภูมิประเทศ และทำเลที่ตั้งของแต่ละพื้นที่

ภูมิประเทศ หมายถึง ลักษณะทางกายภาพของแผ่นดิน ความสูงต่ำ ที่ราบลุ่ม ที่ราบสูง ภูเขา แม่น้ำ ทะเล เป็นต้น สภาพภูมิประเทศในการปลูกคะน้า ควรเลือกพื้นที่ที่ราบสูงใกล้แหล่งน้ำ

4. ศักยภาพของศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิตของแต่ละพื้นที่

ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี หมายถึง ความเชื่อ การกระทำที่มีการปฏิบัติสืบเนื่องกันมาเป็นเอกลักษณ์ และมีความสำคัญต่อสังคม

ในแต่ละภาคของประเทศไทย มีวิถีชีวิต ความเป็นอยู่ และการบริโภคที่แตกต่างกัน การปลูกคะน้า ควรปลูกให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคและตลาด

5. ศักยภาพของทรัพยากรมนุษย์ในแต่ละพื้นที่

ทรัพยากรมนุษย์ในแต่ละพื้นที่ หมายถึง ความรู้ ความสามารถของมนุษย์ที่เป็นภูมิรู้ ภูมิปัญญา ทั้งในอดีตและปัจจุบันต่างกัน ในแต่ละท้องถิ่นมีความถนัดและความชำนาญในการจัดการแรงงาน การดูแลรักษา การเก็บเกี่ยวที่ไม่เหมือนกัน ส่งผลให้ผลผลิตและรายได้ที่ต่างกัน

บทที่ 2

การจัดทำแผนพัฒนาการตลาด

สาระสำคัญ

การจัดทำแผนพัฒนาการตลาด เป็นการพัฒนาการตลาดของสินค้าให้สามารถแข่งขันได้ โดยการกำหนดเป้าหมายและกลยุทธ์ต่าง ๆ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายทางการตลาดที่กำหนดไว้

ตัวชี้วัด

1. กำหนดทิศทางและเป้าหมายการตลาดของสินค้าหรือบริการได้
2. กำหนดและวิเคราะห์กลยุทธ์สู่เป้าหมายการตลาดได้
3. กำหนดกิจกรรมและแผนการพัฒนาการตลาดได้

ขอบข่ายเนื้อหา

เรื่องที่ 1 ทิศทางและเป้าหมายการตลาดเพื่อพัฒนาการตลาด

เรื่องที่ 2 การกำหนดกลยุทธ์และวิเคราะห์สู่เป้าหมาย

เรื่องที่ 3 วิเคราะห์กลยุทธ์

เรื่องที่ 4 กำหนดกิจกรรมและแผนการพัฒนาการตลาด

สื่อการเรียนรู้

ใบความรู้ / ใบงาน การกำหนดทิศทางและเป้าหมายการตลาด

ใบความรู้ / ใบงาน การกำหนดและวิเคราะห์กลยุทธ์สู่เป้าหมาย

ใบความรู้ / ใบงาน การกำหนดกิจกรรมและแผนการพัฒนาการตลาด

ใบความรู้ที่ 1

การกำหนดทิศทางและเป้าหมายการตลาด

- (1. กำหนดทิศทางการตลาดได้ 2. การกำหนดเป้าหมายการตลาดได้)

การกำหนดทิศทางธุรกิจ

เป็นการคิดให้มองเห็นอนาคตการขยายอาชีพให้มีความพอดี จะต้องกำหนดให้ได้ว่าในช่วงระยะข้างหน้าควรจะไปถึงไหน อย่างไร

การกำหนดเป้าหมายการตลาด

เป้าหมายการตลาดเพื่อการขยายอาชีพ คือ การบอกให้ทราบว่า สถานประกอบการนั้นสามารถทำอะไรได้ภายในระยะเวลาเท่าใด ซึ่งอาจจะกำหนดไว้เป็นระยะสั้น หรือระยะยาว 3 ปี หรือ 5 ปี ก็ได้ การกำหนดเป้าหมายของการพัฒนาอาชีพ ต้องมีความชัดเจนสามารถวัดและประเมินผลได้ การกำหนดเป้าหมายหากสามารถกำหนดเป็นจำนวนตัวเลขได้ก็จะยิ่งดี เพราะทำให้มีความชัดเจน จะช่วยให้การวางแผนมีคุณภาพยิ่งขึ้น และจะส่งผลในทางปฏิบัติได้ดียิ่งขึ้น

การบริหารการตลาด (Marketing Management) เป็นกระบวนการตัดสินใจที่เกี่ยวกับการวางแผน การปฏิบัติการ และการควบคุมกิจกรรมต่าง ๆ ที่ทำให้ธุรกิจบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ ประกอบด้วย 3 ส่วน

1. การวางแผนวิธีการเพื่อบรรลุเป้าหมาย
2. การปฏิบัติตามแผน
3. การควบคุมและตรวจสอบ

การตลาดในยุคโลกาภิวัตน์มีการเปลี่ยนแปลงเร็วมาก ซึ่งขึ้นอยู่กับกระแสของสังคม กำลังซื้อของผู้บริโภค และส่วนแบ่งของตลาด ดังนั้น ผู้ประกอบอาชีพ จำเป็นต้องศึกษากระบวนการตลาดอยู่ตลอดเวลา เพื่อนำมากำหนดทิศทางและเป้าหมายทางการตลาด โดยพยายามผลิตสินค้าหรือบริการขึ้นมาที่จะสามารถตอบสนองความพึงพอใจของผู้บริโภคให้ได้มากที่สุด ดังนั้น จำเป็นที่จะต้องมีการกำหนดทิศทางและเป้าหมายทางการตลาดมาใช้ทางการตลาด เพื่อเอาชนะคู่แข่งขั้นทางการตลาดและเป็นผู้ประสบความสำเร็จในที่สุด

การกำหนดทิศทางและเป้าหมายทางการตลาดจะต้องตอบคำถามเหล่านี้ให้ได้ดังนี้

1. ตลาดต้องการซื้ออะไร หมายถึง สินค้าที่ผู้บริโภคต้องการ
2. ทำไมจึงซื้อ หมายถึง จุดประสงค์ในการซื้อสินค้าไปทำไม
3. ใครคือผู้ซื้อ หมายถึง กลุ่มเป้าหมายที่จะซื้อคือกลุ่มใด
4. ซื้ออย่างไร หมายถึง กระบวนการซื้ออย่างไร เช่น ซื้อแบบตั้งคณะกรรมการการประมูล
5. ซื้อเมื่อไร หมายถึง โอกาสที่จะซื้อสินค้าเมื่อไร เช่น ทุกวัน ทุกเดือน
6. ซื้อที่ไหน หมายถึง สินค้าที่จะซื้อมีขายตามร้านค้าประเภทใด เช่น ร้านขายของเบ็ดเตล็ด ร้านขายทั่วไป

ผู้ประกอบการ จะต้องสรุปให้ได้ว่า ผู้บริโภคต้องการสินค้าชนิดใดนำไปใช้ทำอะไร กลุ่มเป้าหมายที่ต้องซื้อเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อหรือไม่ วิธีการที่ซื้อ เช่น ซื้อได้ทั่วไปหรือต้องผ่านคณะกรรมการ ซื้อใช้เมื่อใด และควรซื้อแหล่งใด สิ่งเหล่านี้จะเป็นทิศทางในการผลิตสินค้าแล้วนำมากำหนดเป้าหมายที่จะผลิตสินค้า เช่น ผลิตผักอินทรีย์ ผู้ซื้อต้องการกินอาหารปลอดสารเคมี คือ กลุ่มเป้าหมายผู้สูงอายุในหมู่บ้าน ซื้อปลีกใช้ทุกวัน ตามร้านค้าในชุมชน นอกจากนี้ อาจจะต้องวิเคราะห์สิ่งต่าง ๆ ดังนี้ เพื่อนำมาพิจารณากำหนดทิศทางด้วย ตัวอย่าง

การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคของลูกค้าสายการบิน

1. ตลาดต้องการซื้ออะไร : การเดินทางที่สะดวก สบาย รวดเร็ว การบริการที่ประทับใจ มีเที่ยวบินให้เลือกมาก มีเที่ยวบินตรง
2. ทำไมจึงซื้อ : ต้องการประหยัดเวลา ต้องการเดินทางอย่างรวดเร็ว มีความภูมิใจ
3. ใครคือผู้ซื้อ : นักธุรกิจ นักท่องเที่ยว
4. ซื้ออย่างไร : ซื้อซ้ำ ซื้อเมื่อมีธุระด่วนและจำเป็น ซื้อจากความประทับใจ
5. ซื้อเมื่อไร : ซื้อสม่ำเสมอ ซื้อเร่งด่วนเป็นครั้งคราว ซื้อเมื่อต้องการเดินทางท่องเที่ยว
6. ซื้อที่ไหน : ตัวแทนจำหน่าย สำนักงานขายของสายการบิน

การเลือกตลาดเป้าหมาย (Target Market) นั้น เป็นองค์ประกอบที่สำคัญของกลยุทธ์ทางการตลาด ซึ่งนักการตลาดจะเลือกตลาดเป้าหมายได้ จะต้องทำการวิเคราะห์สิ่งต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1. ผู้ที่คาดว่าจะจะเป็นลูกค้าในอนาคตมีลักษณะการบริโภคอย่างไร มีความต้องการสินค้าชนิดใด มีรูปแบบพฤติกรรมผู้บริโภคอย่างไร และผู้ที่คาดว่าจะจะเป็นลูกค้าในอนาคตเป็นใครอยู่ที่ไหน
 2. ส่วนผสมทางการตลาด และความสามารถในการจัดส่วนผสมทางการตลาดให้เข้าถึงเป้าหมายทางการตลาดที่ได้วางไว้
 3. เป้าหมายของกิจการ โดยวิเคราะห์ถึงการแสวงหาโอกาสทางการตลาดที่เห็นว่าเรามีช่องทาง
 4. ปัจจัยอื่น ๆ ซึ่งส่วนมาก ได้แก่ ตัวแปร หรือสภาพแวดล้อมทางการตลาดที่ควบคุมไม่ได้ เพราะปัจจัยนี้มีผลต่อการเลือกตลาดเป้าหมายเช่นกัน
 5. การแบ่งส่วนตลาด เพื่อที่จะได้กลยุทธ์และยุทธวิธีทางการตลาดให้เหมาะสมกับตลาดแต่ละส่วน
- เป้าหมายทางการตลาด เป็นการคัดเลือกกลุ่มลูกค้าที่เป็นเป้าหมาย โดยต้องคำนึงถึงปัจจัยสำคัญ คือ ส่วนผสมทางการตลาด ผู้ที่คาดหวังว่าจะเป็นลูกค้าในอนาคตและกรณีมีส่วนแบ่งในการตลาด

หลักการกำหนดเป้าหมายทางการตลาด มีดังนี้

1. เป้าหมายที่กำหนดต้องมีความเป็นไปได้
2. เป้าหมายต้องชัดเจน
3. การกำหนดเป้าหมายต้องมีความละเอียดเพียงพอ

ตัวอย่าง

1. ต้องการเพิ่มสินค้าอีก 25% จากปีก่อน
2. ต้องการกำไรต่อยอดขายสูงกว่าคู่แข่งอย่างน้อย 2%
3. ต้องการเพิ่มจุดกระจายสินค้าจาก 10 จุดเป็น 15 จุด

ใบงานที่ 1/1

การกำหนดทิศทางและเป้าหมายการตลาด

- (1. กำหนดทิศทางการตลาดได้ 2. การกำหนดเป้าหมายการตลาดได้)

ให้ผู้เรียนรวมกลุ่มกัน 5 คนกำหนดทิศทางและเป้าหมายการตลาดในการพัฒนาสินค้าของตนเอง หรือสินค้าที่สนใจ

1. ศึกษาตลาดเพื่อกำหนดทิศทาง
 - 1.1 สินค้า คือ.....
 - 1.2 ลูกค้าซื้อไปทำอะไร
 - 1.3 กลุ่มเป้าหมายที่ซื้อสินค้าคือใคร มีกำลังซื้อหรือไม่
 - 1.4 ลูกค้าจะซื้ออย่างไร
 - 1.5 ลูกค้าซื้อใช้เมื่อไร
 - 1.6 ซื้อสินค้าได้ที่ไหน
2. เมื่อศึกษาทิศทางการตลาดแล้วให้กำหนดเป้าหมายการตลาดในการผลิตสินค้า

แบบบันทึก

สมาชิกในกลุ่ม 1.....

2.....

3.....

4.....

5.....

1. ทิศทางการผลิตสินค้า.....

.....

.....

2. เป้าหมายการผลิตสินค้า.....

.....

.....

ใบงานที่ 1/2

การกำหนดทิศทางและเป้าหมายการตลาด

(1. กำหนดทิศทางการตลาดได้ 2. การกำหนดเป้าหมายการตลาดได้)

ผู้เรียนนำทิศทางและเป้าหมายการตลาดจากใบงานที่ 1 ไปให้ผู้รู้วิเคราะห์ความเป็นไปได้ แล้วสรุปลงในแบบบันทึก

แบบบันทึก

ชื่อสินค้า.....

สรุปผลการวิเคราะห์จากผู้รู้

.....
.....
.....
.....
.....

แนวทางการแก้ไขจากการแสดงความคิดเห็นของผู้รู้

.....
.....
.....
.....
.....

ใบความรู้ที่ 2

การกำหนดและวิเคราะห์กลยุทธ์สู่เป้าหมาย

(3. กำหนดกลยุทธ์สู่เป้าหมายได้ 4. วิเคราะห์กลยุทธ์ได้)

การกำหนดกลยุทธ์ เป็นการพัฒนาแผนระยะยาวบนพื้นฐานของโอกาสและอุปสรรคภายในสภาพแวดล้อมภายนอก จุดแข็งและจุดอ่อนภายในสภาพแวดล้อมภายในของบริษัท การกำหนดกลยุทธ์ จะต้องรวมทั้งการรุก การรับ การกำหนดเป้าหมาย ก่อนการพัฒนากลยุทธ์ และการกำหนดนโยบายของบริษัท

การกำหนดกลยุทธ์ เป็นการทำให้ธุรกิจเจริญเติบโต เพื่อความอยู่รอดเป็นสิ่งสำคัญ การสร้างความเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่องอันจะนำมาซึ่งยอดขายที่สูงขึ้น ต้นทุนต่อหน่วยลดลงและเป็นผลเนื่องมาจากประสิทธิภาพในการผลิตและเป็นผลทำให้กำไรสูงขึ้นอีกด้วย ถือว่าได้เป็นกลยุทธ์การเจริญเติบโตโดยวิธีทางลัด เพื่อตัดลดค่าใช้จ่ายทั้งทางด้านการเงินและการบริหารจัดการกลยุทธ์

กลยุทธ์การพัฒนาการตลาด เป็นกลยุทธ์ที่นำมาใช้ เพื่อเพิ่มยอดขายและขยายการเติบโต โดยใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ออกจำหน่ายในตลาดใหม่ กลุ่มลูกค้าในพื้นที่แห่งใหม่ เพื่อให้สามารถครอบคลุมให้ครบทุกพื้นที่ทั้งในประเทศและต่างประเทศ

กลยุทธ์ เป็นแนวทางปฏิบัติ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์

กลยุทธ์ คือ หลักวิธีการและแนวทางในการปฏิบัติ เพื่อให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ ซึ่งจะใช้กลยุทธ์ในระดับปฏิบัติการ

การวิเคราะห์กลยุทธ์สู่เป้าหมาย

อาจใช้วิธีการวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง (SWOT Analysis) ซึ่งมีองค์ประกอบดังนี้

SWOT Analysis

จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	อุปสรรค

SWOT Analysis เป็นการวิเคราะห์สำรวจสภาพภายในองค์กร และสภาพแวดล้อมภายนอก เพื่อนำมาสังเคราะห์ว่าองค์กรมีจุดแข็ง (S) จุดอ่อน (W) โอกาส (O) และอุปสรรค (T) อย่างไร

ปัจจัยภายใน คือ สิ่งที่เราควบคุมไว้ ได้แก่จุดอ่อน จุดแข็ง

ปัจจัยภายนอก คือ สิ่งที่เราควบคุมไม่ได้ ได้แก่ อุปสรรคและโอกาส

จุดแข็ง (Strengths) มีลักษณะ ดังนี้

1. เป็นงานที่เราถนัด ทำแล้วมีความสุข
2. เป็นงานที่โดดเด่น ชุมชนชื่นชอบ
3. ทรัพยากรและเครื่องมือมีความพร้อม

จุดอ่อน (Weakness) มีลักษณะดังนี้

1. เป็นงานที่เราไม่สบายใจที่จะทำ
2. ต้องการได้รับความช่วยเหลือจากคนอื่น
3. ทักษะบางอย่างที่เรายังไม่มั่นใจ
4. ขาดทรัพยากรในการทำงานให้บรรลุเป้าหมาย

โอกาส (Opportunities) มีลักษณะดังนี้ คือ

1. โอกาสที่กำลังจะเกิดขึ้นที่จะทำให้เราประสบความสำเร็จ
2. มีเครื่องมือใหม่ที่ได้รับการสนับสนุน
3. มีส่วนแบ่งของตลาดที่เรามองเห็น
4. บุคลากรมีศักยภาพทำให้งานสำเร็จได้ง่ายขึ้น

อุปสรรค (Threats) มีลักษณะดังนี้

1. ใครคือคู่แข่งที่ทำได้ดีกว่าเรา
2. ถ้าสภาพแวดล้อมเปลี่ยนจะทำให้แผนโครงการเรามีปัญหา
3. ความขัดข้องที่จะเกิดจากเราเอง

ศึกษาความเป็นไปได้ ดังนี้ คือ

1. ความเป็นไปได้ทางการเงิน
2. ความเป็นไปได้ทางการตลาด
3. ความเป็นไปได้ทางการผลิต
4. ความเป็นไปได้ทางเทคโนโลยี

การกำหนดกลยุทธ์

1. ลงทุนต่ำที่สุด ซึ่งมีความเป็นไปได้ทางการเงิน
2. ทำในสิ่งที่ทำได้ดี ซึ่งมีความเป็นไปได้ในการผลิต
3. ทำจำนวนน้อยแล้วค่อย ๆ เพิ่มไปสู่จำนวนมาก
4. เป็นธุรกิจที่สามารถทำได้ในระยะยาว ซึ่งมีความเป็นไปได้ทางการตลาด

ความสามารถในการแข่งขัน อาจพิจารณาในสิ่งต่าง ๆ ดังนี้

1. อะไรที่เราทำได้ดีที่สุดเมื่อเทียบกับผู้อื่น
 - 1.1 ดีกว่า
 - 1.2 เร็วกว่า

- 1.3 ถูกกว่า
- 1.4 แตกต่างกว่า เค่นกว่า
2. มองจุดเด่นที่เรามี
 - 2.1 สินค้า / บริการของเราคืออะไร
 - 2.2 ใครคือลูกค้าของเรา
 - 2.3 ขนาดตลาดมีมูลค่าเท่าไร
 - 2.4 เทคโนโลยีในการผลิตสุดขยดเพียงใด
 - 2.5 ถ้าคู่แข่งทำได้จะใช้เวลาอีกนานเท่าไร

กลยุทธ์การตลาดโดยใช้ 4P

กลยุทธ์การตลาดนั้นมียู่มากมาย แต่เป็นที่รู้จักและเป็นพื้นฐาน คือ การใช้ 4P เป็นการวางแผนในแต่ละส่วนให้เข้ากัน บางครั้งอาจจะไม่สามารถปรับเปลี่ยนทั้ง 4P ได้ทั้งหมดในระยะสั้นก็ไม่ใช่ไร แต่จะค่อย ๆ ปรับจนสมดุลครบทั้ง 4P ในที่สุด

1. สินค้าหรือบริการ (Product) กำหนดสินค้าให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า เช่น ลูกค้าสูงอายุ ต้องการน้ำผลไม้ที่มีรสหวานเล็กน้อย

2. ราคาสินค้า (Price) เป็นการตั้งราคาที่เหมาะสมกับสินค้าหรือบริการ และกำลังซื้อของลูกค้า พิจารณาจากราคาของคู่แข่ง บางครั้งอาจลดราคาต่ำกว่าคู่แข่งก็ได้ โดยลดคุณภาพบางตัวที่ไม่จำเป็นก็จะทำให้สินค้ามีราคาต่ำกว่าคู่แข่ง หรือกำหนดราคาสูงกว่าคู่แข่งก็ได้ ถ้าสินค้าของเราดีกว่าคู่แข่งด้านใด เพื่อให้ลูกค้ามีโอกาสเปรียบเทียบ

3. สถานที่ขายสินค้า (Place) ควรเลือกทำเลขายให้เหมาะสมกับลูกค้า หรือคิดหาวิธีการส่งของสินค้าให้ถึงมือลูกค้าได้อย่างไร

4. การส่งเสริมการขาย (Promotion) เป็นการทำกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อให้ลูกค้ารู้จักสินค้าและอยากที่จะซื้อมาใช้ เช่น การแจกให้ทดลองใช้ การลดราคาในช่วงแรก การแถมไปกับสินค้าอื่น ๆ

ใบงานที่ 2/1

การกำหนดและวิเคราะห์กลยุทธ์ทางการตลาด

(3. กำหนดกลยุทธ์สู่เป้าหมายได้ 4. วิเคราะห์กลยุทธ์ได้)

ให้ผู้เรียนรวมกลุ่มกัน 5 คน ร่วมกันกำหนดและวิเคราะห์กลยุทธ์พัฒนาทางการตลาดแล้วสรุปลงในแบบบันทึก

แบบบันทึก

- สมาชิกในกลุ่ม
- 1.....
 - 2.....
 - 3.....
 - 4.....
 - 5.....

กลยุทธ์

.....

.....

.....

การวิเคราะห์กลยุทธ์ โดยการวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง

- 1. จุดแข็ง.....
-
- 2. จุดอ่อน.....
-
- 3. โอกาส.....
-
- 4. อุปสรรค.....
-

สรุปผลการวิเคราะห์

.....

.....

.....

ใบงานที่ 2/2

ตรวจสอบผลการวิเคราะห์กลยุทธ์

ให้ผู้เรียนนำผลการวิเคราะห์กลยุทธ์จากใบงานที่นำไปให้ผู้รู้ช่วยตรวจสอบความเป็นไปได้แล้วสรุปลงในแบบบันทึก

แบบบันทึก

กลยุทธ์.....
.....
.....

สรุปผลการวิเคราะห์จากผู้รู้

.....
.....
.....
.....
.....

แนวทางการแก้ไขจากการแสดงความคิดเห็นของผู้รู้

.....
.....
.....
.....
.....
.....

ใบความรู้ที่ 3

การกำหนดกิจกรรมและแผนการพัฒนารetail

การตลาด มีความสำคัญ เพราะเป็นจุดเริ่มต้นและมีผลต่อการบรรลุเป้าหมายสุดท้ายของการดำเนินธุรกิจ ธุรกิจต้องเริ่มด้วยการศึกษาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า จากนั้นจึงทำการสร้างสินค้าหรือบริการที่ทำให้ลูกค้าเกิดความพอใจสูงสุด (Customer Focus)

การบริหารตลาด เป็นกระบวนการวางแผน ปฏิบัติงานและการควบคุมกิจกรรมทางการตลาดที่ก่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย พร้อมทั้งนำความพอใจมาสู่ทั้ง 2 ฝ่าย

การกำหนดกิจกรรมเพื่อพัฒนารetail

เมื่อเราทราบว่ากลยุทธ์ที่กำหนดไว้มีด้านใดบ้าง เช่น กลยุทธ์ 4P ก็คือ ด้านตัวสินค้า ด้านราคา ด้านสถานที่ขาย และการส่งเสริมการขาย กลยุทธ์ทั้ง 4 ด้าน ให้นำมากำหนดเป็นกิจกรรมที่ต้องดำเนินการ เช่น

1. กิจกรรมด้านพัฒนาตัวสินค้า พัฒนาให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า
2. กิจกรรมด้านราคา ผู้ผลิตก็ต้องกำหนดราคาที่เหมาะสมกับกำลังซื้อของผู้บริโภค และเหมาะสมกับคุณภาพของสินค้า
3. กิจกรรมด้านสถานที่ ต้องคิดว่าจะส่งมอบสินค้าให้กับผู้บริโภคได้อย่างไร หรือต้องมีการปรับสถานที่ขาย ทำเลที่ตั้งขายสินค้า
4. กิจกรรมส่งเสริมการขาย จะใช้วิธีการใดที่ทำให้ลูกค้ารู้จักสินค้าของเรา

การวางแผนพัฒนารetail

ผู้ผลิตจะต้องนำกิจกรรมต่าง ๆ มาวางแผนเพื่อพัฒนารetail ซึ่งสามารถนำไปสู่การปฏิบัติให้ได้ดังตัวอย่าง

บทที่ 3

การจัดทำแผนพัฒนาการผลิตหรือการบริการ

สาระสำคัญ

การพัฒนาการผลิตหรือการบริการ หรือจากการกำหนดคุณภาพผลผลิตหรือการบริการ วิเคราะห์ทุนปัจจัยการผลิตหรือการบริการ กำหนดเป้าหมาย การกำหนดแผนกิจกรรม และการพัฒนาระบบการผลิตหรือการบริการ จึงจะนำไปสู่การพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็ง

ตัวชี้วัด

1. อธิบายการกำหนดคุณภาพผลผลิตหรือการบริการ
2. วิเคราะห์ทุนปัจจัยการผลิตหรือการบริการ
3. กำหนดเป้าหมายการผลิตหรือการบริการ
4. กำหนดแผนกิจกรรมการผลิต
5. พัฒนาระบบการผลิตหรือการบริการ

ขยายเนื้อหา

1. การกำหนดคุณภาพผลผลิตหรือการบริการ
2. การวิเคราะห์ทุนปัจจัยการผลิตหรือการบริการ
3. การกำหนดเป้าหมายการผลิตหรือการบริการ
4. การกำหนดแผนกิจกรรมการผลิต
5. การพัฒนาระบบการผลิตหรือการบริการ

สื่อประกอบการเรียนรู้

- ใบความรู้ / ใบงาน การกำหนดคุณภาพผลผลิตหรือการบริการ
- ใบความรู้ / ใบงาน การวิเคราะห์ทุนปัจจัยการผลิตหรือการบริการ
- ใบความรู้ / ใบงาน การกำหนดเป้าหมายการผลิตหรือการบริการ
- ใบความรู้ / ใบงาน การกำหนดแผนกิจกรรมการผลิต
- ใบความรู้ / ใบงาน การพัฒนาระบบการผลิตหรือการบริการ

ใบความรู้ที่ 1

การกำหนดคุณภาพผลผลิตหรือการบริการ

การจัดการการผลิต หมายถึง การสร้างสรรค์หรือการแปรสภาพสิ่งหนึ่งสิ่งใด ให้เป็นสินค้า เป็นกระบวนการที่ดำเนินงานผลิตสินค้าตามขั้นตอนต่าง ๆ อย่างต่อเนื่อง และมีการประสานงานกัน เพื่อให้บรรลุเป้าหมายขององค์กรหรือกิจการการผลิต

การกำหนดคุณภาพผลผลิต เป็นการกำหนดคุณสมบัติของผลผลิตตามที่ถูกค้าต้องการ เช่น ลูกค้าต้องการผักปลอดสารพิษ ดังนั้น ต้องพัฒนากระบวนการปลูกผักโดยใช้สารธรรมชาติแทนปุ๋ยเคมี หรือ พัฒนารสชาติของอาหารแปรรูปให้มีรสเปรี้ยวยิ่งขึ้น เพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้ากลุ่มวัยรุ่น

การบริการ หมายถึง กระบวนการที่เน้นการให้บริการแก่ลูกค้าโดยตรง โดยการทำให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจ มีความสุขและได้รับผลประโยชน์อย่างเต็มที่

ลักษณะงานอาชีพในการผลิต งานอาชีพในการผลิตนั้น ส่วนใหญ่มีอยู่ในภาคเกษตรกรรม และภาคอุตสาหกรรม เช่น

ภาคเกษตรกรรม

- ผลผลิตได้แก่ พืชไร่ พืชสวน ไม้ดอก ไม้ประดับ นาข้าว ปศุสัตว์ ฟาร์ม เป็นต้น

ภาคอุตสาหกรรม

- อาชีพตัดเย็บเสื้อผ้า อาชีพผลิตรถยนต์ ผลผลิต คือ รถยนต์ เป็นต้น การผลิตเพื่อให้ได้ผลผลิตที่ดีนั้น ต้องให้ตรงกับความต้องการของผู้ใช้หรือผู้ซื้อให้มากที่สุด คุณภาพของผลผลิตที่ดี นั้น ต้องมาจากผู้ผลิตที่มีคุณลักษณะที่ดี ซึ่งประมวลได้ ดังนี้

1. ซื่อสัตย์ต่อผู้บริโภค
2. รักษาคุณภาพของผลผลิตให้คงที่และปรับปรุงให้ดีขึ้น
3. ไม่ปลอมปนผลผลิต
4. ไม่เอาไรด์เอาเปรียบผู้บริโภค
5. ไม่กักตุนผลผลิต
6. มีความรู้ ความชำนาญในงานอาชีพที่ดำเนินการเป็นอย่างดี
7. มีความรักและศรัทธาในงานอาชีพที่ดำเนินการ
8. มีความเชื่อมั่นในตัวเอง
9. มีความคิดริเริ่ม และมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี

ลักษณะงานอาชีพการให้บริการ

การบริการ เป็นกิจกรรมหรือการกระทำที่ผู้ให้บริการทำขึ้น เพื่อส่งมอบการบริการให้แก่ผู้รับบริการ ผู้รับบริการส่วนใหญ่จะเน้นให้ความสำคัญกับ “กิจกรรม” หรือ “กระบวนการบริการ” ของผู้ให้บริการมากกว่า สิ่งอื่น และจะเกิดความประทับใจในขณะที่ผู้รับบริการสัมผัสได้กับการได้รับบริการนั้น ๆ

คุณภาพของการบริการ วัดได้จากการบริการของผู้ให้บริการ 7 ประการ ดังนี้

1. การยิ้มแย้ม เอาใจใส่ เห็นอกเห็นใจต่อความลำบากยุ่งยากของลูกค้า
2. การตอบสนองต่อความประสงค์ของลูกค้าอย่างรวดเร็วทันใจ
3. การแสดงออกถึงความนับถือ ให้เกียรติลูกค้า
4. การบริการเป็นแบบสมัครใจและเต็มใจทำ
5. การแสดงออกถึงการรักษาภาพลักษณ์ของการให้บริการ
6. การบริการเป็นไปด้วยเกียรติที่สุภาพ และมีมารยาทดี อ่อนน้อมถ่อมตน
7. การบริการมีความกระฉับกระเฉง กระตือรือร้น

มีบางอาชีพที่เป็นไปได้ทั้งการผลิตและการบริการ เช่น ผู้ประกอบการอาชีพร้านอาหาร ต้องมีผลผลิต เช่น อาหารประเภทต่าง ๆ ควบคู่กับการบริการ

ใบงานที่ 1

การกำหนดคุณภาพผลผลิตหรือการบริการ

ให้ผู้เรียนกำหนดคุณภาพผลผลิตหรือการบริการ ในงานอาชีพที่ผู้เรียนดำเนินการเองหรืออาชีพที่สนใจ ให้เหตุผลประกอบ

ลักษณะงานอาชีพ.....

ประเภทของผลผลิตหรือการบริการ.....

ชื่อเจ้าของธุรกิจ.....

ที่ตั้งของธุรกิจ.....

คุณภาพของผลผลิตหรือการบริการที่ปรากฏ และอธิบายเหตุผลประกอบคุณภาพนั้น ๆ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ใบความรู้ที่ 2

การวิเคราะห์ทุนปัจจัยการผลิตหรือการบริการ

การวิเคราะห์ทุน ซึ่งเป็นปัจจัยการผลิต จึงมีความจำเป็นต่อการพัฒนาอาชีพ จะส่งผลต่อความเข้มแข็งของอาชีพ ถ้ารู้จักลดต้นทุน ใช้ทุนอย่างเหมาะสมและประหยัด จัดหาทุนทดแทน

ทุน หมายถึง ปัจจัยที่ใช้ในการลงทุนในการดำเนินการประกอบอาชีพ เพื่อหวังผลกำไรจากการดำเนินการ ทุนถือว่าเป็นปัจจัยสำคัญในการประกอบอาชีพให้ดำเนินงานไปอย่างมีประสิทธิภาพ และมีความเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง

ต้นทุนการผลิต หมายถึง ทุน ในการดำเนินการประกอบอาชีพ แบ่งได้ 2 ประเภท คือ

1. **ทุนคงที่** คือปัจจัยที่ผู้ประกอบการจัดหามา เพื่อใช้ในการจัดหาสินทรัพย์ถาวร เช่น ดอกเบี้ยเงินกู้ ที่ดิน อาคาร เครื่องจักร เป็นต้น สำหรับใช้ในการประกอบอาชีพ ทุนคงที่สามารถแบ่งได้ 2 ลักษณะ คือ

1) ทุนคงที่ที่เป็นเงินสด เป็นจำนวนเงินที่ต้องจ่ายเป็นค่าดอกเบี้ยเงินกู้ เพื่อนำมาใช้ในการดำเนินการประกอบอาชีพ

2) ทุนคงที่ที่ไม่เป็นเงินสด ได้แก่ พื้นที่ อาคารสถานที่ โรงเรือน รวมถึงค่าเสื่อมราคาของเครื่องจักร

2. **ทุนหมุนเวียน** คือ ปัจจัยที่ผู้ประกอบการจัดหามา เพื่อใช้ในการดำเนินการจัดหาสินทรัพย์หมุนเวียนในการดำเนินกิจกรรมอาชีพ เช่น วัตถุดิบในการผลิตสินค้าหรือการบริการ วัสดุสิ้นเปลือง ค่าแรงงาน ค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์ เป็นต้น

ทุนหมุนเวียนแบ่งออกเป็นดังนี้ คือ

1. ค่าวัสดุอุปกรณ์ในการประกอบอาชีพ ดังนี้

1.1) วัสดุอุปกรณ์อาชีพในกลุ่มผลิตผลผลิต เช่น งานอาชีพเกษตรกรรม เช่น ค่าปุ๋ย พันธุ์พืช พันธุ์สัตว์ ค่าน้ำมัน เป็นต้น

1.2) วัสดุอุปกรณ์อาชีพในกลุ่มบริการ เช่น อาชีพรับจ้างซักรีดเสื้อผ้า เช่น ค่าผงซักฟอก ค่าน้ำยาซักผ้า เป็นต้น

2. ค่าจ้างแรงงาน เป็นค่าจ้างแรงงานในการผลิตหรือบริการ เช่น ค่าแรงงานในการไถดิน ค่าจ้างลูกจ้างในร้านอาหาร

3. ค่าเช่าที่ดิน/สถานที่ เป็นค่าเช่าที่ดิน/สถานที่ในการประกอบธุรกิจ

4. ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เป็นค่าใช้จ่ายในกรณีอื่นที่นอกเหนือจากรายการ

5. ค่าใช้จ่ายในครัวเรือน เป็นแรงงานในครัวเรือนส่วนใหญ่ ในการประกอบอาชีพอาจจะไม่ได้นำมาคิดเป็นต้นทุน จึงไม่ทราบข้อมูลการลงทุนที่ชัดเจน ดังนั้น การคิดค่าแรงในครัวเรือน จึงจำเป็นต้องคิดด้วย โดยคิดในอัตราค่าแรงขั้นต่ำของท้องถิ่นนั้น ๆ

ใบความรู้ที่ 3

การกำหนดเป้าหมายการผลิตหรือการบริการ

เป้าหมายการผลิตหรือการบริการ เป็นสิ่งที่ผู้ประกอบอาชีพต้องการมุ่งไปให้ถึง เกิดผลตามที่ต้องการ ด้วยวิธีการต่าง ๆ เป้าหมายจึงเป็นตัวบ่งชี้ปริมาณที่จะต้องผลิตหรือบริการให้ได้ตามระยะเวลาที่กำหนดด้วยความพึงพอใจของลูกค้า เต็มใจในการรับบริการ

ปัจจัยที่ส่งผลให้ประสบความสำเร็จนั้น ประกอบด้วย

1. การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอย่างชัดเจน
2. การเสริมสร้างส่วนประสมทางการตลาดได้อย่างลงตัว
3. การคำนึงถึงสภาวะแวดล้อมที่ควบคุมไม่ได้
4. สามารถตอบคำถามต่อไปนี้ได้ทุกข้อ

ข้อมูลปัจจัยของลูกค้า ที่ต้องการสินค้าที่จะพัฒนาขึ้นมาใหม่ประกอบด้วย

- ❖ ใครคือ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับผลผลิตที่ผลิตขึ้นหรือการบริการ
- ❖ ลูกค้าเป้าหมายดังกล่าวอยู่ ณ ที่ใด
- ❖ ในปัจจุบันลูกค้าเหล่านี้ซื้อผลผลิตหรือการบริการได้จากที่ใด
- ❖ ลูกค้าซื้อผลผลิตหรือการบริการบ่อยแค่ไหน
- ❖ อะไรคือสิ่งจูงใจที่ทำให้ลูกค้าเหล่านั้นตัดสินใจใช้บริการ
- ❖ เหตุผลทำไมลูกค้าถึงใช้ผลผลิตหรือบริการของเรา
- ❖ อะไรที่ลูกค้าเหล่านั้นชอบและไม่ชอบผลผลิตหรือบริการอะไรที่เรามีอยู่บ้าง

ข้อมูลปัจจัยของผลผลิตหรือการบริการ ประกอบด้วย

1. ลูกค้าต้องการผลผลิตหรือบริการอะไร
2. ลูกค้าอยากจะมีผลผลิตหรือบริการในเวลาใด
3. งานด้านการบริการ ควรตั้งชื่อว่าอะไร เพื่อเป็นสิ่งดึงดูดใจลูกค้าได้มากที่สุด

นอกจากนี้ข้อมูลด้านการกำหนดเป้าหมายการผลิตหรือการบริการให้สอดคล้องกับความเป็นจริง และความเป็นไปได้แล้ว

ข้อมูลองค์ประกอบด้านผู้ประกอบการ

ในการพัฒนาอาชีพจะต้องพิจารณาตามประเด็นสำคัญ ๆ ดังนี้

1. **แรงงาน** ต้องใช้แรงงานมากน้อยที่เพิ่มหรือลดลงเท่าไร ปัจจุบันมีแรงงานเพียงพอต่อการดำเนินงานหรือไม่ ถ้าไม่เพียงพอจะทำอย่างไร จะนำเครื่องจักรมาใช้แทนแรงงานบ้างได้หรือไม่
2. **เงินทุน** ต้องใช้เงินทุนมากน้อยเพียงไร ปัจจุบันมีเงินทุนเพียงพอต่อการดำเนินงานหรือไม่ ถ้าไม่เพียงพอจะทำอย่างไร
3. **เครื่องมือ/อุปกรณ์** ต้องใช้เครื่องมือ/อุปกรณ์อะไร จำนวนเท่าไร เพียงพอหรือไม่ ถ้าไม่เพียงพอจะทำอย่างไร

4. วัตถุดิบ เป็นสิ่งสำคัญมากขาดไม่ได้ ผู้ผลิตจะต้องพิจารณาว่าจะจัดหาจัดซื้อวัตถุดิบจากที่ใด ราคาเท่าไร จะหาได้จากแหล่งไหน และโดยวิธีใด
5. สถานที่ หากเป็นการประกอบอาชีพด้านการผลิต ต้องกำหนดสถานที่ที่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ ถ้าเป็นธุรกิจด้านการบริการ ต้องจัดสถานที่ให้มีความเหมาะสม สะอาด และเดินทางสะดวก เป็นหลัก

ใบงานที่ 3

การกำหนดเป้าหมายการผลิตหรือการบริการ

ให้ผู้เรียนรวมกลุ่มกัน 3-5 คน กำหนดเป้าหมายการผลิตหรือการบริการ ในการพัฒนาอาชีพที่ผู้เรียนดำเนินการเอง หรืออาชีพที่สนใจแล้วบันทึก ดังนี้

1. ลักษณะงานอาชีพ.....
2. ประเภทของผลผลิตหรือการบริการ.....
3. ชื่อเจ้าของธุรกิจ.....
4. ที่ตั้งของธุรกิจ.....
5. เป้าหมายการผลิตหรือการบริการ.....
6. เหตุผลในการกำหนดเป้าหมายการผลิตหรือการบริการ เพราะ
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

ใบความรู้ที่ 4

การกำหนดแผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการ

แผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการ คือ แผนงานทางการประกอบอาชีพที่แสดงกิจกรรมต่าง ๆ ที่ต้องปฏิบัติในการลงทุนประกอบการ โดยมีจุดเริ่มต้นจากจะผลิตสินค้าและบริการอะไร มีกระบวนการปฏิบัติอย่างไรบ้าง และผลจากการปฏิบัติออกมาได้มากน้อยแค่ไหน ใช้งบประมาณและกำลังคนเท่าไร เพื่อให้เกิดเป็นสินค้าและบริการแก่ลูกค้า และจะบริหารธุรกิจอย่างไรธุรกิจจึงจะอยู่รอด

การกำหนดแผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการ เป็นสิ่งสำคัญยิ่งต่อการประกอบอาชีพ เพราะเป็นการกำหนดเป้าหมายในสิ่งที่ต้องการให้เกิด รายละเอียดที่ต้องปฏิบัติ ผ่านกระบวนการตัดสินใจอย่างมีระบบและข้อมูล เพื่อให้เกิดผลการปฏิบัติบรรลุผลตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ โดยมีขั้นตอนการกำหนดแผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการ ดังนี้

1. สำรวจตัวเอง เพื่อให้รู้ถึงสถานภาพปัจจุบันของงานอาชีพของตนเอง เป็นการตรวจสอบข้อมูลเกี่ยวกับ แรงงาน เงินทุน เครื่องมือ/อุปกรณ์ วัตถุดิบ และสถานที่ว่า มีสภาพความพร้อมหรือมีปัญหาอย่างไร รวมถึง ผลผลิตหรือบริการของตนว่ามีอะไรบกพร่องหรือไม่

2. สำรวจสภาพแวดล้อม เป็นการตรวจสอบข้อมูลภายนอกเกี่ยวกับสภาพธุรกิจประเภทเดียวกันในชุมชน ความต้องการของลูกค้า

การดำเนินงานตามขั้นตอนที่ 1 และ 2 เป็นการศึกษาข้อมูล เพื่อระบุถึงปัญหาที่เกิดขึ้นและควรแก้ไข ซึ่งข้อมูลของทั้งสองข้อนี้ อยู่ในเรื่องของสภาพปัญหา และหลักการและเหตุผล ในส่วนแรกของแผนงาน/โครงการผลิต หรือ บริการ

3. การกำหนดทางเลือกเพื่อให้การวางแผนมีความชัดเจน หลังจากสามารถกำหนดสาเหตุของปัญหา(ข้อ 1 และ ข้อ 2) ได้แล้ว ผู้ประกอบการต้องตัดสินใจเพื่อพิจารณาหาทางเลือก เพื่อให้ได้ทางเลือกหลายทางสู่การปฏิบัติ

4. การประเมินทางเลือก เมื่อสามารถกำหนดทางเลือกได้หลากหลายแล้ว (จากข้อ 3) เพื่อให้ได้ทางเลือกสู่การปฏิบัติที่เหมาะสมที่สุด ในการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด ผู้ประกอบการต้องพิจารณาประเมินทางเลือกในแต่ละวิธี เพื่อให้สามารถบรรลุเป้าหมายให้ดีที่สุด

5. การตัดสินใจ เมื่อได้ทางเลือกหลายทางเลือกในการตัดสินใจสามารถใช้หลัก 4 ประการในการพิจารณาประกอบการตัดสินใจคือ

1) ประสพการณ์ 2) การทดลอง 3) การวิจัยหรือการวิเคราะห์ และ 4) การตัดสินใจเลือก

6. กำหนดวัตถุประสงค์ เป็นการกำหนดเป้าหมายของการดำเนินงานว่า ต้องการให้เกิดอะไร

7. พยากรณ์อนาคตถึงความเป็นไปได้ เป็นการคิดผลบรรลุล่วงหน้าว่า หากดำเนินการตามแผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการแล้ว ธุรกิจที่ดำเนินงานจะเกิดอะไรขึ้น

8. กำหนดแนวทางการปฏิบัติ เป็นการกำหนดรายละเอียดขั้นตอนการปฏิบัติว่าจะทำอย่างไรเมื่อไร เพื่อให้เกิดผลตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้

9. ประเมินแนวทางการปฏิบัติที่วางไว้ เป็นการตรวจสอบความสมบูรณ์ของแผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการว่า มีความสอดคล้องกันหรือไม่อย่างไร สามารถที่จะปฏิบัติตามขั้นตอน วิธีการที่กำหนดไว้ได้หรือไม่อย่างไร หากพบว่าแผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการ ที่จัดทำขึ้นยังไม่มีความสอดคล้อง หรือมีขั้นตอนวิธีการใดที่ไม่มั่นใจ ให้จัดการปรับปรุงใหม่ให้มีความสอดคล้องและเหมาะสม

10. ทบทวนและปรับแผน เมื่อสถานการณ์สิ่งแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป และผลลัพธ์ไม่เป็นไปตามที่กำหนด เป็นการพัฒนาแผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการ ในระหว่างการปฏิบัติตามแผน เมื่อมีสถานการณ์เปลี่ยนแปลงไป หรือมีข้อมูลใหม่ที่สำคัญ

การควบคุมคุณภาพการผลิตหรือการบริการ หมายถึง

การจัดกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อให้ผลผลิตหรือการบริการ ได้ตามที่กำหนดคุณภาพไว้ ทำให้ตอบสนองความต้องการและสามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าบนแนวคิดพื้นฐานว่า เมื่อกระบวนการดี ผลลัพธ์ที่ออกมาก็จะดีตาม

การจัดการเกี่ยวกับการควบคุมคุณภาพการผลิตหรือการบริการ

การควบคุมคุณภาพนั้น มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผลิตภัณฑ์หรือการบริการบรรลุจุดมุ่งหมาย ดังต่อไปนี้

1. สินค้าที่สั่งซื้อหรือสั่งผลิตมีคุณภาพตรงตามข้อตกลงหรือเงื่อนไขในสัญญา
2. กระบวนการผลิตดำเนินไปอย่างถูกต้องเหมาะสม
3. การวางแผนการผลิตเป็นไปตามที่กำหนดไว้
4. การบรรจุหีบห่อดีและเหมาะสม หมายถึงสามารถนำส่งวัสดุยังจุดหมายปลายทางใน

สภาพดี

ขั้นตอนการควบคุมคุณภาพการผลิต แบ่งออกเป็น 4 ขั้นตอน คือ

1. ขั้นการกำหนดนโยบาย เป็นการกำหนดวัตถุประสงค์อย่างกว้าง ๆ เช่น ระดับสินค้า ขนาดของตลาด วิธีการจำหน่าย ตลอดจนการรับประกัน ข้อกำหนดเหล่านี้จะเป็นเครื่องชี้แนะว่า กิจการจะต้องทำอะไรบ้าง เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ได้กำหนดไว้

2. ขั้นการออกแบบผลิตภัณฑ์ หมายถึง การกำหนดคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์การออกแบบผลิตภัณฑ์ ซึ่งจะต้องมีความสัมพันธ์กับระบบการผลิต

3. ขั้นตอนการควบคุมคุณภาพของการผลิต การควบคุมคุณภาพการผลิต แบ่งออกเป็นขั้นตอนย่อย 3 ขั้น คือ การตรวจสอบคุณภาพของชิ้นส่วน การควบคุมกระบวนการการผลิต และการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ โดยในการตรวจสอบทั้ง 3 ขั้นนี้ ส่วนใหญ่จะใช้เทคนิคการสุ่มตัวอย่าง เพราะผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้นั้น มีจำนวนมากไม่อาจจะทำการตรวจสอบได้อย่างทั่วถึงภายในเวลาจำกัด

4. ขั้นการจัดจำหน่าย การควบคุมคุณภาพในการจำหน่าย จะให้ความสำคัญกับบริการหลังการขาย ซึ่งในระบบการตลาดสมัยใหม่ ถือว่าเป็นเรื่องสำคัญมาก เพราะสินค้าบางชนิดโดยเฉพาะอย่างยิ่ง

สินค้าประเภทเครื่องมือ เครื่องจักรหรืออุปกรณ์ทางไฟฟ้า หรือ เครื่องอิเล็กทรอนิกส์หรือคอมพิวเตอร์ ซึ่งมีวิธีการใช้และการดูแลรักษาที่ค่อนข้างยุ่งยาก ผู้ผลิตหรือผู้ขายจะต้องคอยดูแล และเพื่อให้บริการหลังการขายแก่ผู้ซื้ออยู่เสมอ เพื่อสร้างความพึงพอใจ ซึ่งจะมีผลต่อการสร้างความเชื่อมั่น และความก้าวหน้าทางธุรกิจในอนาคต

การควบคุมคุณภาพการผลิตหรือการบริการมีความสำคัญต่อการกำหนดกิจกรรมการผลิตหรือการบริการเป็นอย่างมาก เพราะการผลิตสินค้าหรือการบริการที่ดีนั้น ต้องมีคุณภาพที่คงที่ ดีเสมอต้นเสมอปลาย จึงจะสร้างความพึงพอใจต่อลูกค้าให้ซื้อซ้ำ และเชื่อมั่นในคุณภาพของสินค้าและการบริการตลอดไป

.....

ใบงานที่ 4

การกำหนดกิจกรรมการผลิตหรือการบริการ

ให้ผู้เรียนกำหนดแผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการในการพัฒนาอาชีพของผู้เรียน หรืออาชีพที่สนใจโดยบันทึก ดังนี้

ลักษณะงานอาชีพ.....

ประเภทของผลผลิตหรือการบริการ.....

ชื่อเจ้าของธุรกิจ.....

ที่ตั้งของธุรกิจ.....

แผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการ คือ

.....
.....
.....
.....
.....

แผนนี้ได้มีการจัดการควบคุมคุณภาพด้านใดบ้าง

.....
.....
.....
.....
.....

เหตุผล เพราะ.....

.....
.....

ใบความรู้ที่ 5

การพัฒนาระบบการผลิตหรือการบริการ

การประกอบอาชีพทั้งด้านการผลิตและการบริการ ที่ดำเนินการอยู่จะสามารถดำเนินไปได้ด้วยดีแล้วก็ตาม แต่เพื่อให้การประกอบอาชีพนี้มีความก้าวหน้าและมั่นคง ผู้ประกอบการธุรกิจต้องคำนึงถึงการพัฒนาระบบการผลิตหรือการบริการอย่างต่อเนื่อง

การพัฒนาระบบการผลิตหรือการบริการ สามารถดำเนินการได้ดังนี้

1. ลักษณะการผลิตและการให้บริการ หมายถึง สภาพของแหล่งให้บริการที่ดีที่ผู้ใช้บริการสามารถสัมผัสจับต้องได้ ลักษณะของสินค้าและผลิตภัณฑ์ดูดี น่าซื้อ น่าใช้
 2. ความไว้วางใจ หมายถึง ความสามารถในการนำเสนอผลิตภัณฑ์หรือการบริการตามคำมั่นสัญญาที่ให้ไว้อย่างตรงไปตรงมาและถูกต้อง และมีการรับรองคุณภาพจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
 3. ความกระตือรือร้นด้านการบริการ หมายถึง การแสดงความเต็มใจที่จะช่วยเหลือ และพร้อมที่จะให้บริการผู้ใช้บริการอย่างทันท่วงที
 4. ความเชี่ยวชาญ หมายถึง ความรู้ ความสามารถ ในการปฏิบัติงานบริการที่รับผิดชอบอย่างมีประสิทธิภาพ ความน่าเชื่อถือในตัวสินค้า รับรองด้วยตราสินค้า
 5. อธยาศัยที่อบอุ่นนุ่มนวลด้านการบริการ หมายถึง ความมีมิตรไมตรี ความสุภาพนอบน้อมเป็นกันเอง
 6. ให้เกียรติผู้อื่น จริงใจ มีน้ำใจ และความเป็นมิตรของผู้ปฏิบัติงานผลผลิตและบริการ
 7. ความน่าเชื่อถือ หมายถึงความสามารถในด้านการสร้างความเชื่อมั่น ด้วยความซื่อสัตย์ของผู้ประกอบการธุรกิจ
 8. ความปลอดภัย หมายถึง สภาพที่ปราศจากอันตราย ความเสี่ยงภัยและปัญหาต่าง ๆ
 9. การเข้าถึงบริการ หมายถึง การติดต่อเพื่อการซื้อผลิตภัณฑ์หรือใช้บริการ ด้วยความสะดวกไม่ยุ่งยาก
 10. การติดต่อสื่อสาร หมายถึง ความสามารถในการสร้างความสัมพันธ์ และสื่อความหมายได้ชัดเจน ใช้ภาษาที่ง่าย และรับฟังความคิดเห็นของผู้รับบริการ
 11. ความเข้าใจลูกค้า หมายถึง ความพยายามในการค้นหาและทำความเข้าใจกับความต้องการของผู้ใช้บริการ และให้ความสำคัญตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการ โดยทันที
- คุณภาพของการผลิตหรือการบริการเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการธุรกิจต้องรักษาระดับคุณภาพ และพัฒนาระดับคุณภาพการผลิตหรือการบริการให้เหนือกว่าคู่แข่งอื่น โดยเสนอคุณภาพการผลิตหรือการให้บริการตามลูกค้าคาดหวัง หรือเกินกว่าสิ่งที่ลูกค้าคาดหวังไว้เสมอ

ใบงานที่ 5

การพัฒนาระบบการผลิตหรือการบริการ

ให้ผู้เรียนอธิบายการพัฒนาระบบการผลิตหรือการบริการในการพัฒนาอาชีพที่ผู้เรียนดำเนินการหรืออาชีพที่สนใจ ดังนี้

- 1.....
.....
- 2.....
.....
- 3.....
.....
- 4.....
.....
- 5.....
.....
- 6.....
.....

บทที่ 4

การพัฒนาธุรกิจเชิงรุก

สาระสำคัญ

การพัฒนาธุรกิจเชิงรุก จะต้องเห็นความจำเป็นและคุณค่าของธุรกิจเชิงรุก การแทรกความนิยมเข้าสู่ความต้องการของผู้บริโภค การสร้างรูปลักษณ์คุณภาพสินค้าใหม่ และการพัฒนาอาชีพอย่างต่อเนื่อง

ตัวชี้วัด

1. ความจำเป็นและคุณค่าของธุรกิจเชิงรุก
2. อธิบายการแทรกความนิยมเข้าสู่ความต้องการของผู้บริโภคอย่างแท้จริง
3. อธิบายการสร้างรูปลักษณ์คุณภาพสินค้าใหม่
4. อธิบายการพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็ง

ขอบข่ายเนื้อหา

- เรื่องที่ 1 ความจำเป็นและคุณค่าของธุรกิจเชิงรุก
- เรื่องที่ 2 การแทรกความนิยมเข้าสู่ความต้องการของผู้บริโภค
- เรื่องที่ 3 การสร้างรูปลักษณ์คุณภาพสินค้าใหม่
- เรื่องที่ 4 การพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็ง

สื่อการเรียนรู้

- ใบความรู้ที่ 1 ความจำเป็นและคุณค่าของธุรกิจเชิงรุก
- ใบความรู้ที่ 2 การแทรกความนิยมเข้าสู่ตลาดของผู้บริโภค
- ใบความรู้ที่ 3 การสร้างรูปลักษณ์คุณภาพสินค้าใหม่
- ใบงานที่ 1 การพัฒนาธุรกิจเชิงรุก
- ใบความรู้ที่ 4 การพัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง
- ใบงานที่ 2 การพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็ง

ใบความรู้ที่ 1

ความจำเป็นและคุณค่าของธุรกิจเชิงรุก

1. ความหมายของธุรกิจเชิงรุก

ธุรกิจเชิงรุก หมายถึง การบริหารจัดการธุรกิจแบบมีแบบแผน เป็นระบบการพัฒนางานที่ดี อำนวยประโยชน์ให้กับผู้ประกอบการ สามารถวางแผนติดตามและควบคุมให้การดำเนินงานในทุกด้านได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2. ความจำเป็นและคุณค่าของธุรกิจเชิงรุก

ธุรกิจเชิงรุก เป็นความพยายามที่จะหาวิธีการให้ได้เปรียบทางการแข่งขันทางธุรกิจ เป็นการพัฒนาลินค้าให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค ลินค้าได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่องตลอดเวลา ผู้บริโภคมีโอกาสเลือกซื้อสินค้าได้หลากหลาย

ใบความรู้ที่ 2

การแทรกความนิยมเข้าสู่ตลาดของผู้บริโภค

การแทรกความนิยมเข้าสู่ความต้องการของผู้บริโภค

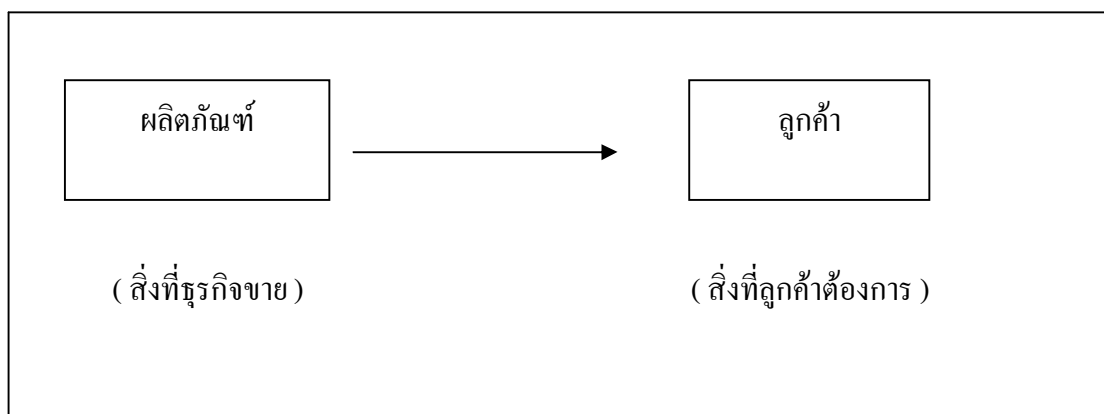
การแทรกความนิยมเข้าสู่ความต้องการของผู้บริโภค จะต้องรู้ว่าช่วยอะไรให้กับใคร กลยุทธ์เป็นส่วนประกอบทางการตลาดที่ต้องแทรกความนิยมเข้าสู่ความต้องการของลูกค้า ซึ่งส่วนประกอบทางการตลาดเบื้องต้น ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ (Product) ซึ่งเป็นทั้งสินค้า (Goods) หรือบริการ (Services) หรือทั้งสองอย่าง ซึ่งผู้ประกอบการต้องชี้แจงได้ว่าผลิตภัณฑ์ของตนคืออะไร ใช้ประโยชน์ได้อย่างไร และมุ่งหวังว่า จะต้องหาทางผลักดันให้เป็นที่ยอมรับของลูกค้าในตลาดให้ได้โดยการแทรกความนิยมเข้าสู่สินค้าหรือบริการนั้น ๆ

ผลิตภัณฑ์คือสิ่งตอบสนองความต้องการของลูกค้า

ผู้ประกอบการควรคำนึงถึงสินค้าที่ขายให้กับลูกค้า เปรียบเสมือนผู้แก้ปัญหาทางการตลาด ปัญหาของลูกค้า คือ ความต้องการสิ่งที่มาตอบสนองให้กับตนเอง เช่น ลูกค้านิยมกลิ่นใบเตยในขนมปัง ผู้ผลิต จึงนำใบเตยมาใช้เป็นส่วนผสมในขนมปัง การใช้ใบเตยในขนมปัง จึงเป็นการแทรกความนิยมลงในสินค้า

รูปที่ 1

ความสัมพันธ์ระหว่างผลิตภัณฑ์กับลูกค้า



ใบความรู้ที่ 3

การสร้างรูปลักษณ์คุณภาพสินค้าใหม่

การสร้างรูปลักษณ์คุณภาพสินค้าใหม่ เป็นการพัฒนาสินค้าให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค เช่น มีความสวยงาม ใช้งานสะดวก มีความทนทาน การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของธุรกิจมีหลายรูปแบบ ซึ่งการพัฒนาผลิตภัณฑ์ อาจมีสาเหตุมาจากความมั่นคงของธุรกิจ หรือการเติบโตของธุรกิจจึงต้องมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพแตกต่างกันไป แต่ละธุรกิจจะพัฒนาได้ต่อเมื่อผู้ประกอบการรับรู้ความต้องการในการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการ จึงกำหนดทิศทางทางวิธีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมสอดคล้องกับความต้องการของผู้ประกอบการ

แนวทางพิจารณาผลิตภัณฑ์ไม่หมายถึงเฉพาะรูปแบบหรือวัตถุดิบของที่เป็นรูปร่างเท่านั้น แต่ยังรวมไปถึงคุณค่าของผลิตภัณฑ์และการบริการด้วย ดังนั้น ผลิตภัณฑ์ จึงหมายถึง สินค้าที่สามารถตอบสนองความพอใจที่จับต้องได้และจับต้องไม่ได้

ส่วนประกอบที่สำคัญในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ มี 2 ประการ คือ

1. ผลิตภัณฑ์นั้นต้องมีคุณค่าและตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้มากที่สุด
2. ส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ต้องมืออย่างครบถ้วน

หน้าที่ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ในการคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาด ผู้ผลิตควรดำเนินการ ดังนี้

1. รวบรวมข้อมูลสำหรับปรับปรุงและวิธีการดำเนินการพัฒนาผลิตภัณฑ์
2. กำหนดแผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์
3. ดำเนินการและติดตามผลพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีประสิทธิภาพ
4. วางแผนกลยุทธ์การขายผลิตภัณฑ์

ใบงานที่ 1

การพัฒนาธุรกิจเชิงรุก

ให้ผู้เรียนรวมกลุ่มกันอภิปรายแลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกันและกันเพื่อดำเนินการพัฒนาธุรกิจเชิงรุกในการที่จะทำให้อาชีพที่ประกอบการอยู่หรืออาชีพที่สนใจมีความเข้มแข็งสามารถครองอยู่ในตลาดได้นานตามหัวข้อ ดังนี้

1. มีความจำเป็นอย่างไรที่จะต้องพัฒนาธุรกิจเชิงรุก

.....
.....
.....
.....

2. คิดว่าการแทรกความนิยมของสินค้าที่จะพัฒนาขึ้นมาใหม่เข้าสู่ความต้องการของผู้บริโภค อะไรบ้างอย่างไร

.....
.....
.....
.....

3. คิดว่าจะกำหนดรูปลักษณะคุณภาพสินค้าที่จะพัฒนาขึ้นมาใหม่ เป็นอย่างไร เพราะเหตุใด

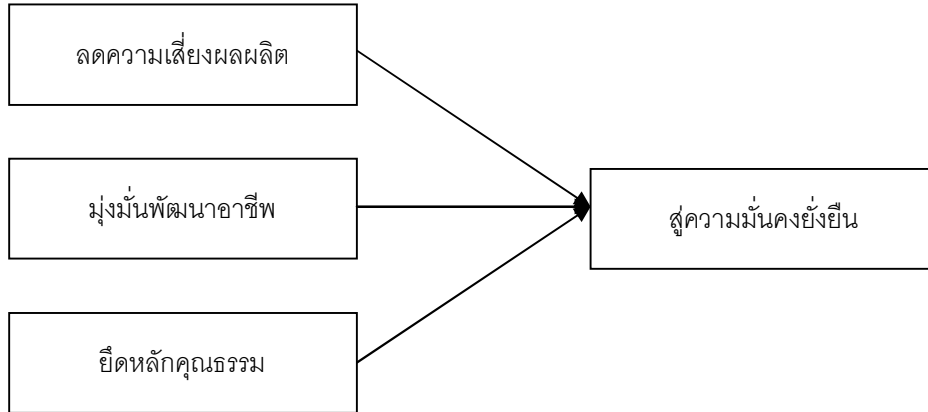
.....
.....
.....
.....

ใบความรู้ที่ 4

การพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็ง

การพัฒนาอาชีพเข้าสู่ความเข้มแข็งของผู้ประสบความสำเร็จมีมากมาย จะมีลักษณะการกระทำที่สอดคล้องกันเป็นส่วนใหญ่ว่า ความเข้มแข็งของอาชีพขึ้นอยู่กับองค์ประกอบอย่างน้อย 3 ประการ คือ

(1) การลดความเสี่ยงในผลผลิต (2) ความมุ่งมั่นพัฒนาอาชีพ และ (3) การยึดหลักคุณธรรม



จากแผนภูมิ จะพบว่า องค์ประกอบรวมทั้ง 3 องค์ประกอบ เป็นตัวส่งผลต่อความเข้มแข็งในอาชีพที่เราจะต้องนำมาบูรณาการให้เป็นองค์รวมเดียวกัน

การลดความเสี่ยงผลผลิต

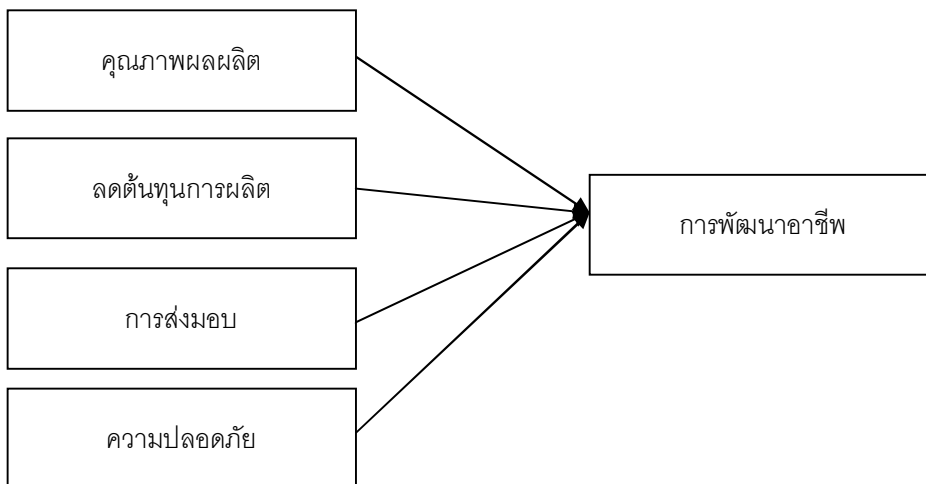
การประกอบอาชีพมักจะประสบกับความเสี่ยง เช่น

- เสี่ยงต่อการขาดทุน ต้องจัดการโดยการหาตลาดไว้ล่วงหน้า เช่น มีการประกันราคาผลผลิต
- เสี่ยงต่อการไม่มีเงินทุนในการดำเนินการ แก้ปัญหาความเสี่ยงด้วยการจัดหาแหล่งเงินทุน หรือ

พยายามที่จะลดต้นทุนการผลิต

การพัฒนาอาชีพ

เป็นกระบวนการที่เน้นความสำคัญการพัฒนากระบวนการจัดการทั้งการผลิตและการตลาดให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า ดังนี้

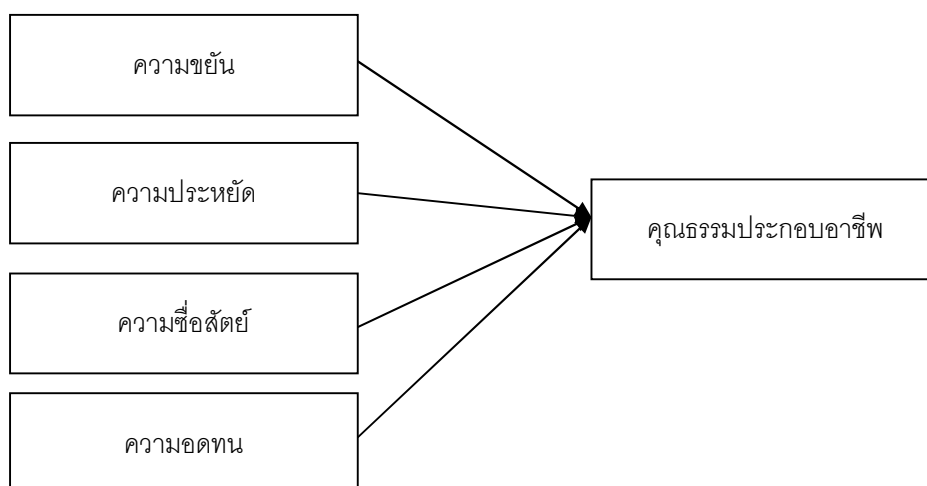


ปัจจัยร่วมทั้ง 4 ด้าน เป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อการพัฒนาอาชีพ โดยมีลักษณะความสำคัญ ดังนี้

1. **คุณภาพผลผลิต** เป็นเรื่องที่เราจะต้องให้คุณภาพตรงความต้องการของลูกค้าให้มากที่สุด เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่าจะได้รับสินค้า/บริการที่ดีเป็นไปตามความคาดหวัง
2. **ลดต้นทุนการผลิต** เกี่ยวข้องกับการกำหนดราคาผลผลิตที่จะต้องเป็นราคาที่ลูกค้าสามารถซื้อผลผลิตของเราได้ แต่ไม่ใช่กำหนดราคาต่ำจนกระทั่งรายได้ไม่พอเพียง ดังนั้น การลดต้นทุนจึงเป็นเรื่องสำคัญที่เราจะต้องศึกษาเรียนรู้หาวิธีลดต้นทุนที่ทำให้มีรายได้เพียงพอ ไม่ใช่ไปลดต้นทุนกับค่าแรงงาน แต่เป็นการบริหารจัดการให้ลดความเสี่ยงในปัจจัยการผลิต และการจัดการให้ได้ผลผลิตสูง
3. **การส่งมอบผลผลิต** ให้ลูกค้าต้องเป็นไปตามข้อตกลงทั้งเวลานัดหมายและจำนวนผลผลิต ตัวอย่าง เช่น อาชีพร้านตัดเย็บเสื้อผ้าชาย ส่วนใหญ่มักจะผิคนัดทำให้เสียหายกับลูกค้าที่มีกำหนดการจะใช้เสื้อผ้า จึงหันไปใช้บริการเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่มีความสะดวกมองเห็นสินค้า และตัดสินใจเลือกซื้อได้ทันที ทำให้ปัจจุบันร้านเย็บเสื้อผ้าชายเกือบหายไปจากสังคมไทย
4. **ความปลอดภัย** ทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภคผลผลิต เช่น อาชีพเกษตรกรอินทรีย์ คนงานไม่มีโอกาสสัมผัสกับสารพิษ ทำให้การทำงานปลอดภัย ขณะเดียวกัน ผลผลิตจากเกษตรกรอินทรีย์เป็นอาหารที่ปลอดภัย

การยึดหลักคุณธรรม

การยึดหลักคุณธรรม เป็นพฤติกรรมภายในของผู้ประกอบอาชีพ ที่สำคัญส่งผลต่อความมั่นคงของอาชีพ ดังนี้



คุณธรรมทั้ง 4 ประการดังกล่าวหลายคนบอกว่า เป็นเรื่องที่ต้องปลูกฝังมาแต่เยาว์วัยจึงจะเกิดขึ้นได้ ความเชื่อนี้เป็นจริง เราสามารถเรียนรู้ สร้างความเข้าใจ มองเห็นคุณค่า ปรับเปลี่ยนและตกแต่งพฤติกรรม เพื่อใช้เป็นเครื่องมือสร้างความสำเร็จให้กับตนเองได้

บทที่ 5

โครงการพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็ง

สาระสำคัญ

โครงการพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็ง เป็นการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนการเขียนโครงการ การตรวจสอบ และการปรับปรุงแก้ไข โครงการพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็ง

ตัวชี้วัด

1. วิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนต่าง ๆ
2. เขียนโครงการการพัฒนาอาชีพ
3. ตรวจสอบความเป็นไปได้ของโครงการพัฒนาอาชีพ
4. ปรับปรุงโครงการพัฒนาอาชีพ

ขอบข่ายเนื้อหา

- เรื่องที่ 1 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนต่าง ๆ
- เรื่องที่ 2 การเขียนโครงการพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็ง
- เรื่องที่ 3 การตรวจสอบความเป็นไปได้ของโครงการ
- เรื่องที่ 4 การปรับปรุงแก้ไขโครงการพัฒนาอาชีพ

สื่อการเรียนรู้

- ใบความรู้ที่ 1/ใบงาน การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผน
- ใบความรู้ที่ 2/ใบงาน การเขียนโครงการพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็ง
- ใบความรู้ที่ 3 การตรวจสอบความเป็นไปได้ของโครงการพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็ง
- ใบความรู้ที่ 4 การปรับปรุงโครงการพัฒนาอาชีพ
- ใบงานที่ 3 การตรวจสอบและปรับปรุงโครงการพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็ง

ใบความรู้ที่ 1

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผน

การปฏิบัติงานขององค์กร ก่อนที่จะทำงานในเรื่องใด ไม่ว่าจะ เป็นช่วงเวลาสั้นหรือยาวต้องกำหนด ล่วงหน้าว่าอนาคตทั้งใกล้และไกล ตามสภาพความเป็นต่าง ๆ เราจะทำอะไรบ้าง มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล เพื่อให้งานที่ทำบรรลุวัตถุประสงค์เกิดประโยชน์สูงสุดต่อองค์กรและประชาชนทุกด้านขององค์กรจึงถูกกำหนด และออกแบบไว้ล่วงหน้าโดย “แผน” ขององค์กร แผนจึงต้องผ่านการวิเคราะห์การประเมินอนาคต และกำหนด วัตถุประสงค์ที่พึงปรารถนา เพื่อเตรียมรับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน และเพื่อให้บุคคลใช้เป็นแนวทางในการ ปฏิบัติงานว่าจะทำอะไร เพื่อใคร เพราะเหตุใดจึงต้องทำ และจะทำเมื่อใด

1. ความหมายของการวิเคราะห์แผน

แผน หมายถึง งานทุกด้านขององค์กรที่ถูกกำหนดขึ้นอย่างมีเหตุผล เป็นระเบียบวิธี หรือขั้นตอนที่ เป็นระบบที่บุคคลากรใช้เป็นคู่มือหรือแนวทางการดำเนินงานขององค์กร

การวิเคราะห์ หมายถึง การแยกแยะรายละเอียด ความเป็นไปได้แล้วสังเคราะห์ให้เห็นความสัมพันธ์ และเกิดกิจกรรมที่มีเป้าหมายทิศทางไปสู่ความสำเร็จ

2. ประเภทของแผน

1. แผนระยะยาว เป็นแผนที่มีขอบข่ายกว้างมีความยืดหยุ่นสูง มีระยะเวลาตั้งแต่ 10 - 20 ปี
2. แผนระยะปานกลาง เป็นแผนที่มีความแน่นอนและเฉพาะเจาะจงมากกว่าแผนระยะยาว มีระยะเวลา 4 - 6 ปี
3. แผนระยะสั้น เป็นแผนที่สามารถดำเนินการให้สำเร็จได้ในเวลาอันสั้นอยู่ที่องค์กรกำหนด

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผน ในเรื่องนี้เป็นการนำแผนต่าง ๆ ที่ได้จัดทำไว้ในบทก่อนหน้า นี้ ได้แก่ แผนการพัฒนาการตลาด แผนพัฒนาการผลิตหรือการบริการ การพัฒนาธุรกิจเชิงรุก นำมาวิเคราะห์ อีกครั้งหนึ่ง เพื่อตรวจสอบความเป็นไปได้ก่อนที่จะเขียนเป็นโครงการ เช่น แผนพัฒนาการผลิตในการปลูก ผักเกษตรอินทรีย์ มีตรวจสอบความเป็นไปได้จากการทำปุ๋ยหมัก มาเป็นการปลูกปุ๋ยพืชสดแล้วโลกจบ เนื่องจากมีความเป็นไปได้มากกว่า เพราะไม่ต้องจัดหาวัสดุทำปุ๋ยหมักที่ไม่มีในท้องถิ่น ทั้งยังต้องเสียค่าขนส่ง ทำให้ต้นทุนสูงขึ้น

ใบงานที่ 1

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผน

คำสั่ง ให้ผู้เรียนวิเคราะห์แผนพัฒนาอาชีพที่ประกอบการอยู่หรืออาชีพที่สนใจ เพื่อตรวจสอบความเป็นไปได้
อีกครั้งหนึ่งก่อนนำข้อมูลมาเขียน โครงการพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็ง

1. แผนพัฒนาการตลาด สิ่งที่ต้องปรับปรุง มีดังนี้

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. แผนพัฒนาการผลิต/การบริการ สิ่งที่ต้องปรับปรุง มีดังนี้

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. แผนการพัฒนาธุรกิจเชิงรุก สิ่งที่ต้องปรับปรุง มีดังนี้

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ใบความรู้ที่ 2

การเขียนโครงการพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็ง

โครงการ

เป็นการสรุปการดำเนินงานของการพัฒนาอาชีพ เพื่อใช้เป็นแผนการปฏิบัติงานตรวจสอบโครงการได้ว่าบรรลุจุดประสงค์ของโครงการที่กำหนดไว้หรือไม่

ความหมายของโครงการ

หมายถึง แผนงานย่อยที่ประกอบด้วยกิจกรรมหลายกิจกรรม หรือหลายงานที่ระบุรายละเอียดชัดเจน ดังนั้น การเขียนโครงการขึ้นมารองรับแผนงาน ย่อมเป็นสิ่งสำคัญและจำเป็นยิ่ง เพราะจะทำให้ง่ายต่อการปฏิบัติ และง่ายต่อการติดตามและประเมินผล เพราะถ้าโครงการบรรลุผลสำเร็จ นั้นย่อมหมายความว่า แผนงานและนโยบายนั้นบรรลุผลสำเร็จด้วย

ความสำคัญของโครงการ

1. ช่วยชี้ให้เห็นถึงปัญหา และภูมิหลังของการทำงาน
2. ช่วยทำให้ปฏิบัติงานตามแผนเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ
3. ช่วยให้แผนงานมีความชัดเจน โดยบุคคลที่เกี่ยวข้องมีความเข้าใจและรับรู้ถึงปัญหาร่วมกัน
4. ช่วยให้แผนงานมีทรัพยากรใช้อย่างเพียงพอ เหมาะสมกับสภาพปฏิบัติจริง เพราะมีรายละเอียดการใช้ทรัพยากรที่ชัดเจน
5. ช่วยทำให้แผนงานมีความเป็นไปได้สูงเพราะมีผู้รับผิดชอบ และมีความเข้าใจในการดำเนินงาน
6. ช่วยลดความขัดแย้งและจัดความซ้ำซ้อนในหน้าที่ความรับผิดชอบของหน่วยงาน เพราะแต่ละหน่วยงานมีโครงการที่ได้รับผิดชอบเป็นการเฉพาะ เหมาะสมกับความรู้ความสามารถของบุคคลในหน่วยงาน
7. สร้างทัศนคติที่ดีต่อบุคลากรในหน่วยงาน เป็นการเสริมสร้างความสามัคคีและความรับผิดชอบร่วมกัน ตามความรู้ ความสามารถ และศักยภาพของแต่ละบุคคลอย่างเต็มที่
8. สร้างความมั่นคงให้กับแผนงาน และสร้างความมั่นใจในการดำเนินงานให้กับผู้หน้าที่รับผิดชอบ
9. สามารถควบคุมการทำงานได้สะดวก ไม่ซ้ำซ้อน เพราะงานได้แยกออกเป็นส่วนต่าง ๆ ตามลักษณะเฉพาะของงาน

ลักษณะสำคัญของโครงการ

การเขียนโครงการ มีลักษณะการเขียนแตกต่างไปจากการเขียนประเภทอื่น ๆ โครงการที่ดีควรมีลักษณะดังต่อไปนี้

1. ต้องมีระบบ โครงการต้องประกอบด้วยส่วนต่าง ๆ ที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องเป็นกระบวนการ ถ้าส่วนใดเปลี่ยนแปลงไป จะเกิดการเปลี่ยนแปลงในส่วนอื่น ๆ ตามไปด้วย
2. ต้องมีวัตถุประสงค์ชัดเจน โครงการต้องกำหนดวัตถุประสงค์สอดคล้องกับความเป็นมาของโครงการ ความเป็นไปได้ชัดเจน และเป้าหมายของโครงการต้องประกอบด้วยเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ
3. ต้องเป็นการดำเนินงานอนาคต เนื่องจากการปฏิบัติงานที่ผ่านมามีข้อบกพร่อง และควรแก้ไขปรับปรุง โครงการจึงเป็นการดำเนินงานเพื่ออนาคต
4. เป็นการทำงานชั่วคราว โครงการเป็นการทำงานเฉพาะกิจเป็นคราว ๆ เพื่อแก้ไขปรับปรุง และพัฒนา ไม่ใช่การทำงานที่เป็นการทำงานประจำ หรืองานปกติ
5. มีการกำหนดระยะเวลาที่แน่นอน โครงการต้องกำหนดระยะเวลาที่แน่นอน โดยกำหนดเวลาเริ่มต้น และเวลาที่สิ้นสุดให้ชัดเจน ถ้าไม่กำหนดเวลาหรือปล่อยให้ดำเนินไปเรื่อย ๆ ย่อมไม่สามารถประเมินผลสำเร็จได้ ซึ่งจะกลายเป็นการดำเนินงานตามปกติ
6. มีลักษณะเป็นงานที่เร่งด่วน โครงการต้องเป็นกิจกรรมที่จัดขึ้น เพื่อสนองนโยบายเร่งด่วนที่ ต้องการจะพัฒนางานให้ก้าวหน้าอย่างรวดเร็ว ทันทต่อเหตุการณ์ หรือเป็นงานใหม่
7. ต้องมีต้นทุนการผลิตต่ำ การดำเนินงานตามโครงการต้องมีการใช้ทรัพยากรหรืองบประมาณ ซึ่งโครงการจะมีประสิทธิภาพ ก็ต่อเมื่อมีการลงทุนน้อยแต่ได้รับประโยชน์สูงสุด
8. เป็นการริเริ่มหรือพัฒนางาน โครงการต้องเป็นความคิดริเริ่มที่แปลกใหม่เพื่อแก้ปัญหาและอุปสรรค และพัฒนางานให้เจริญก้าวหน้า

ลักษณะของโครงการที่ดี

โครงการที่ดีนั้น ควรมีลักษณะดังต่อไปนี้

1. สามารถแก้ปัญหาขององค์กรหรือหน่วยงานนั้นได้
2. มีรายละเอียด วัตถุประสงค์ และเป้าหมายต่าง ๆ ชัดเจน สามารถดำเนินงานได้
3. รายละเอียดของโครงการต่อเนื่องสอดคล้องสัมพันธ์กัน
4. ตอบสนองความต้องการของกลุ่มชน สังคมและประเทศชาติ
5. ปฏิบัติแล้วสอดคล้องกับแผนงานหลักขององค์กร
6. กำหนดขึ้นอย่างมีข้อมูลความจริงและเป็นข้อมูลที่ได้รับการวิเคราะห์อย่างรอบคอบ
7. ได้รับการสนับสนุนจากผู้บริหารทุกด้าน โดยเฉพาะด้านทรัพยากรที่จำเป็น
8. มีระยะเวลาในการดำเนินงานแน่นอน ระบุวันเวลาเริ่มต้นและสิ้นสุด
9. สามารถติดตามประเมินผลได้

โครงสร้างของโครงการ

1. ชื่อโครงการ
2. ชื่อผู้ทำโครงการหรือชื่อกลุ่มที่ร่วมทำโครงการ
3. ชื่อที่ปรึกษาโครงการ
4. หลักการและเหตุผล โดยให้อธิบายถึงสาเหตุที่เลือกทำโครงการและบอกประโยชน์ของโครงการที่มีต่อการพัฒนาอาชีพ
5. วัตถุประสงค์ของโครงการ ให้ออกจุดประสงค์ในการทำโครงการให้ชัดเจนว่าเมื่อทำโครงการนี้แล้ว จะสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปประยุกต์ใช้พร้อมพัฒนาอาชีพได้อย่างไร
6. เป้าหมาย ควรระบุเป้าหมายให้ชัดเจนว่าจะเกิดอะไรขึ้นกับใคร
7. ขั้นตอนการดำเนินงาน ให้อธิบายถึงขั้นตอนการปฏิบัติงานอย่างละเอียดตั้งแต่การศึกษาข้อมูล ขั้นตอนการปฏิบัติงานตามลำดับขั้น กำหนดระยะเวลาในการปฏิบัติทุกขั้นตอน การประเมินผลในแต่ละขั้นตอนเพื่อหาทางแก้ไข
8. ระยะเวลาดำเนินการ กำหนดวันเริ่มต้นทำงาน จนถึงวันที่ปฏิบัติงานเสร็จ
9. สถานที่ปฏิบัติงาน ให้ระบุสถานที่ปฏิบัติงานให้ชัดเจน
10. งบประมาณค่าใช้จ่าย ค่าใช้จ่ายถ้ามีควรระบุให้ชัดเจน เช่น ค่าวัสดุอุปกรณ์ ค่าจ้าง (บริการ) เช่น ค่าถ่ายเอกสาร และระบุแหล่งที่มาของเงินค่าใช้จ่ายด้วย
11. ผลที่คาดว่าจะได้รับ ให้ระบุว่าเมื่อทำโครงการนี้เสร็จเรียบร้อยแล้ว ผู้เรียนคาดว่าจะได้รับอะไร
12. ตัวชี้วัดผลสำเร็จของโครงการ
 - ตัวชี้วัดผลผลิต หมายถึง ตัวชี้วัดที่แสดงผลงานเป็นรูปธรรมในเชิงปริมาณและหรือคุณภาพอันเกิดจากงานตามวัตถุประสงค์ของโครงการ
 - ตัวชี้วัดผลลัพธ์ หมายถึง ตัวชี้วัดที่แสดงถึงผลประโยชน์จากผลผลิตที่มีต่อบุคคล ชุมชน สิ่งแวดล้อม เศรษฐกิจและสังคมโดยรวม

ตัวอย่าง โครงการพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็ง

1. ชื่อโครงการ

การปลูกพืชสมุนไพรป้องกันกำจัดศัตรูพืช

2. ชื่อผู้รับผิดชอบโครงการ นายเด่น ดวงดี

3. ชื่อที่ปรึกษาโครงการ ผู้ใหญ่บ้านแดง มีความสามารถ

4. เหตุผลความจำเป็น

อาชีพการเกษตรในปัจจุบันมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องตลอดเวลาในการทำให้พืชปลอดสารเคมี เนื่องจากสารเคมีที่ใช้จะก่อให้เกิดมลภาวะเป็นพิษ กระทบต่อสภาพแวดล้อมและชีวิตความเป็นอยู่ของเกษตรกร คือ เสี่ยงต่อการเป็นมะเร็งสูงมาก จนเกษตรกรผู้ใช้อีกก็เริ่มตระหนักถึงผลที่เกิดขึ้นกับสมาชิกในครอบครัวที่มีสุขภาพเสื่อมโทรม รวมทั้งส่งผลกระทบต่อผลผลิตการเกษตรที่เป็นสินค้าส่งออกไปต่างประเทศ เนื่องจากสารพิษตกค้างที่มีเกินกว่าค่าความปลอดภัย นอกจากนี้แล้ว สารเคมีทางการเกษตรที่สังเคราะห์ขึ้น ยังทำให้ศัตรูธรรมชาติลดน้อยลง และประสิทธิภาพในการทำลายแมลงศัตรูพืชก็ลดลง เนื่องจากเกิดการต้านทานของโรคและแมลงศัตรูพืช และทำให้ต้องเสียค่าใช้จ่ายสูงในการซื้อสารเคมี ดังนั้น เพื่อเป็นการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้สารเคมีทางการเกษตรชนิดสังเคราะห์ จึงต้องหาลู่ทางทดแทน คือ สารธรรมชาติจากพืชที่มีศักยภาพในการป้องกันกำจัดศัตรูพืช ซึ่งมีคุณสมบัติ ดังนี้

4.1 เกษตรกรสามารถทำเองได้

4.2 สามารถสลายตัวได้เร็ว ไม่ก่อปัญหาสารพิษตกค้างในพืชและสิ่งแวดล้อม

4.3 ไม่เกิดปัญหาสิ่งแวดล้อมเป็นพิษ

4.4 ไม่ทำให้โรคและแมลงสร้างความต้านทานได้เร็วกว่าสารสังเคราะห์ เรื่องการปลูกพืชสมุนไพรป้องกันกำจัดศัตรูพืช เพื่อนำสารธรรมชาติจากพืชสมุนไพรชนิดต่าง ๆ มาสกัดสารออกฤทธิ์ที่สามารถใช้ป้องกันกำจัดศัตรูพืช แทนการใช้สารเคมีสังเคราะห์

5. วัตถุประสงค์

เพื่อให้การพัฒนาอาชีพมีความเข้มแข็ง โดยการปลูกพืชสมุนไพรมาใช้ป้องกันกำจัดศัตรูพืช ทำให้ผลผลิตเป็นที่ต้องการของลูกค้าสูง

6. เป้าหมาย

ปลูกพืชสมุนไพรป้องกันกำจัดศัตรูพืช 1 ไร่ สำหรับใช้กับพืชที่ปลูก 10 ไร่

7. การดำเนินงาน

- 7.1 ประชุมประสานงานทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง จัดทำร่าง โครงการ
- 7.2 ศึกษาดูงานผู้ที่ประสบความสำเร็จหรือหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการสัปดาห์วัฒนธรรมชาติ
- 7.3 เปิดเวทีสัมมนาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกันและกัน
- 7.4 ดำเนินการโดยให้แต่ละคนไปปฏิบัติจริงยังแปลงของตนเอง
- 7.5 นำผลการดำเนินงานมาสัมมนาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกันและกัน
- 7.6 แต่ละคนบันทึกสรุปเป็นความรู้ของตนเองเพื่อพัฒนาต่อไป

8. ระยะเวลาดำเนินการ วันที่ 1 เดือนพฤษภาคม พ.ศ. 2554
ถึงวันที่ 30 เดือนกันยายน พ.ศ. 2554

9. พื้นที่ดำเนินการ

ห้องประชุม กศน.ตำบล.....อำเภอ.....จังหวัด...

10. งบประมาณ 5,000 บาท เป็นค่าใช้จ่าย ดังนี้

- 10.1 การไปศึกษาดูงาน 4,000 บาท
- 10.2 ค่าวัสดุฝึกในการสาธิต 1,000 บาท

11. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 11.1 มีการพัฒนาพืชสมุนไพรสำหรับป้องกันกำจัดศัตรูพืช
- 11.2 สามารถใช้สารธรรมชาติจากพืชสมุนไพร
- 11.3 ใช้พืชสมุนไพรในการป้องกันและกำจัดศัตรูพืชได้ถูกต้อง

12. ตัวชี้วัดความสำเร็จของโครงการ

สามารถใช้พืชสมุนไพรกำจัดศัตรูพืชในพื้นที่ 10 ไร่

การเขียนแผนปฏิบัติการ

เมื่อจัดทำโครงการพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็งเสร็จแล้ว เพื่อนำสู่การปฏิบัติได้ควรทำแผนดำเนินการลำดับงานก่อน หลัง ตามภารกิจของงานนั้น ๆ เช่น การพัฒนาอาชีพโดยการปลูกพืชสมุนไพรใช้ป้องกันกำจัดศัตรูพืชในแปลงปลูกพืช

ตัวอย่าง แผนปฏิบัติการ

ที่	กิจกรรมดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินการปี 2554											
		ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
1	จัดเตรียมปัจจัยการปลูกพืชสมุนไพร เพื่อนำมาใช้พัฒนาอาชีพ	←→											
2	เตรียมดิน		←→										
3	ปลูกพืชสมุนไพร		←→										
4	ดูแลรักษาพืชสมุนไพร			←→									
5	การทยอยเก็บเกี่ยว						←→						
6	สกัดสารจากพืชสมุนไพร						←→						
7	นำไปใช้ในแปลงปลูกพืช ฯลฯ									←→			

ใบความรู้ที่ 3

การตรวจสอบความเป็นไปได้ของโครงการพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็ง

1. ตรวจสอบความถูกต้องของโครงการ โดยการเช็คข้อมูลรายการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการนำมาใช้เขียนโครงการ เช่น ตรวจสอบหลักการและเหตุผลว่าสอดคล้องกับสิ่งที่ต้องทำหรือไม่ เป็นเหตุเป็นผลกันหรือไม่ หรือเขียนโครงการมีความชัดเจน เป็นรูปธรรมหรือไม่ ดังตัวอย่าง

ตัวอย่าง แบบรายงานการตรวจสอบโครงการ			
ชื่อโครงการ.....			
รายการตรวจสอบ	ผลการตรวจสอบ		ข้อเสนอแนะ
	มี	ไม่มี	
1. หลักการและเหตุผล			
1.1 มีข้อมูลยืนยันชัดเจน			
1.2 มีความเป็นเหตุเป็นผลน่าเชื่อถือ			
1.3 มีความสอดคล้องกับนโยบายของหน่วยงาน			
2. วัตถุประสงค์ของโครงการ			
2.1 มีความชัดเจนเฉพาะเจาะจง			
2.2 ความเป็นไปได้ในการดำเนินการ			
2.3 สามารถวัดและประเมินได้			
3. มีเป้าหมายที่ชัดเจน			
4. วิธีการดำเนินการของโครงการ			
4.1 สอดคล้องกับวัตถุประสงค์			
4.2 ความสัมพันธ์ต่อเนื่องระหว่างกิจกรรม			
4.3 วิธีดำเนินงานชัดเจนและเข้าใจง่าย			
4.4 กิจกรรมเป็นไปตามทฤษฎีหรือหลักการที่เหมาะสม			
4.5 ช่วงเวลาในการดำเนินงานมีความเหมาะสม			
5. มีแผนการดำเนินงานที่ชัดเจน			
6. ค่าใช้จ่ายเหมาะสมกับโครงการ			
7. มีการกำหนดตัวชี้วัด			
8. มีระบบการติดตามและประเมินที่ชัดเจน			

รายการตรวจสอบ	ผลการตรวจสอบ		ข้อเสนอแนะ
	มี	ไม่มี	
9. มีความสัมพันธ์ต่อเนื่องกันระหว่างองค์ประกอบต่าง ๆ ของโครงการ หลักการและเหตุผล วัตถุประสงค์ วิธีการดำเนินการ ระยะเวลาและงบประมาณ 10. เป็นประโยชน์ต่อกลุ่มเป้าหมายอย่างชัดเจน 11. แก้ไขปัญหาได้อย่างชัดเจน 12. โครงการมีความสัมพันธ์กับกิจกรรมอื่น ๆ			

2. ตรวจสอบความคุ้มค่า โดยตรวจสอบจากบัญชีรายรับ – รายจ่ายที่ทำไว้ว่าควรเปลี่ยนแปลงรายการใด เช่น นำเครื่องจักรมาใช้แทนแรงงานคน จะทำให้ประหยัดกว่า และใช้ระยะเวลาน้อย

ประโยชน์ของการตรวจสอบโครงการพัฒนาอาชีพ

1. ช่วยให้ผู้ข้อมูลและสารสนเทศต่าง ๆ เพื่อนำไปใช้ในการตัดสินใจเกี่ยวกับการวางแผนงานและโครงการ ตรวจสอบความพร้อมของทรัพยากรต่าง ๆ ที่จำเป็นในการดำเนินโครงการ ตลอดจนตรวจสอบความเป็นไปได้ในการจัดกิจกรรม
2. ช่วยทำให้การกำหนดวัตถุประสงค์ของโครงการมีความชัดเจน
3. ช่วยในการจัดหาข้อมูลเกี่ยวกับความก้าวหน้า ปัญหาและอุปสรรคของการดำเนินโครงการ
4. ช่วยให้ผู้ข้อมูลเกี่ยวกับความสำเร็จ และความล้มเหลวของโครงการเพื่อนำไปใช้ในการตัดสินใจและวินิจฉัยว่าจะดำเนินโครงการในช่วงต่อไปหรือไม่ จะยกเลิกหรือขยายการดำเนินโครงการต่อไป
5. ช่วยให้ได้ข้อมูลที่บ่งบอกถึงประสิทธิภาพของการดำเนินงานโครงการว่าเป็นอย่างไร คุ้มค่ากับการลงทุนหรือไม่
6. เป็นแรงจูงใจให้ผู้ปฏิบัติการงานโครงการ เพราะการประเมินโครงการด้วยตนเอง จะทำให้ผู้ปฏิบัติงานได้ทราบผลการดำเนินงาน จุดเด่น จุดด้อย และนำข้อมูลไปใช้ในการปรับปรุงและพัฒนาโครงการให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

ใบความรู้ที่ 4

การปรับปรุงโครงการพัฒนาอาชีพ

การปรับปรุงโครงการ

เป็นการปรับปรุงโครงการพัฒนาอาชีพที่ได้จัดทำไว้แล้ว เพื่อให้ได้โครงการที่มีความเป็นไปได้ให้มากที่สุด การกำกับติดตามเป็นกิจกรรมของผู้บริหาร เพื่อหาคำตอบและตอบคำถามการใช้ทรัพยากรได้ครบตรงตามวัตถุประสงค์หรือไม่ โครงการเป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้หรือไม่ งบประมาณเพียงพอและเป็นประโยชน์ต่อประชาชนเพียงใด ซึ่งข้อมูลที่ได้มาจะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อการปรับปรุงโครงการดำเนินไปตามเป้าหมายแล้วเสร็จภายในเวลา

ประโยชน์ของการปรับปรุงโครงการ

การปรับปรุงโครงการ เป็นกิจกรรมที่สำคัญที่สุดในวงจรการวางแผนและการบริหารโครงการ พอสรุปได้ดังนี้

1. ช่วยให้เกิดสนใจการใช้ทรัพยากรที่จำเป็นและความเป็นไปได้ของกิจกรรมต่าง ๆ ในโครงการ
2. ช่วยให้การกำหนดวัตถุประสงค์ของโครงการมีความชัดเจน
3. ช่วยให้ได้ข้อมูลความก้าวหน้า ปัญหา อุปสรรคของโครงการ
4. ช่วยให้รู้ข้อมูลความสำเร็จหรือล้มเหลวของโครงการเพื่อนำไปใช้ในการตัดสินใจ
5. ช่วยบ่งบอกประสิทธิภาพของการดำเนินโครงการว่ามีคุณค่ากับการลงทุนหรือไม่

ใบงานที่ 3

การตรวจสอบและปรับปรุงโครงการพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็ง

ให้ผู้เรียนตรวจสอบและปรับปรุงโครงการพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็งที่ได้จัดทำไว้แล้ว แล้วบันทึก ดังนี้

1. โครงการพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็งของท่านมีวิธีการตรวจสอบอย่างไร พบข้อบกพร่องอะไรบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. โครงการพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็งของท่าน เมื่อพบข้อบกพร่องแล้วปรับปรุงอย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ผู้พิมพ์ต้นฉบับ

1. นางสาวเพชรินทร์ เหลืองจิตวัฒนา กลุ่มพัฒนาการศึกษานอกโรงเรียน
2. นางสาวปิยวดี คณะนศม กลุ่มพัฒนาการศึกษานอกโรงเรียน
3. นางสาวชาลิณี ธรรมธิยา กลุ่มพัฒนาการศึกษานอกโรงเรียน

คณะผู้ปรับปรุงข้อมูลเกี่ยวกับสถาบันพระมหากษัตริย์ ปี พ.ศ. 2560

ที่ปรึกษา

- | | | |
|----------------|----------|---|
| 1. นายสุรพงษ์ | จำจด | เลขาธิการ กศน. |
| 2. นายประเสริฐ | หอมดี | ผู้ตรวจราชการกระทรวงศึกษาธิการ
ปฏิบัติหน้าที่รองเลขาธิการ กศน. |
| 3. นางตรีนุช | สุขสุเดช | ผู้อำนวยการกลุ่มพัฒนาการศึกษาจากระบบ
และการศึกษาตามอัธยาศัย |

ผู้ปรับปรุงข้อมูล

- | | | |
|-------------|-----------|-----------------------------|
| นางสาวอนงค์ | เขื่อนนท์ | กศน.เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร |
|-------------|-----------|-----------------------------|

คณะทำงาน

- | | | |
|-------------------|--------------|---|
| 1. นายสุรพงษ์ | มันมะโน | กลุ่มพัฒนาการศึกษาจากระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย |
| 2. นายศุภโชค | ศรีรัตนศิลป์ | กลุ่มพัฒนาการศึกษาจากระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย |
| 3. นางสาวเบญจวรรณ | อำไพศรี | กลุ่มพัฒนาการศึกษาจากระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย |
| 4. นางเยาวรัตน์ | ปิ่นมณีวงศ์ | กลุ่มพัฒนาการศึกษาจากระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย |
| 5. นางสาวสุกลาง | เพชรสว่าง | กลุ่มพัฒนาการศึกษาจากระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย |
| 6. นางสาวทิพวรรณ | วงศ์เรือน | กลุ่มพัฒนาการศึกษาจากระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย |
| 7. นางสาวนภาพร | อมรเดชาวัฒน์ | กลุ่มพัฒนาการศึกษาจากระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย |
| 8. นางสาวชมพูนท | สังข์พิชัย | กลุ่มพัฒนาการศึกษาจากระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย |



ออกแบบปก : ศุภโชค ศรีรัตนศิลป์