

หนังสือเรียนสาระการประกอบอาชีพ

รายวิชา พัฒนาอาชีพให้มียุ่มีกิน

(อช11003)

ระดับประถมศึกษา

หลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน
พุทธศักราช 2551



สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย
สำนักงานปลัดกระทรวงศึกษาธิการ
กระทรวงศึกษาธิการ

ห้ามจำหน่าย

หนังสือเรียนเล่มนี้จัดพิมพ์ด้วยเงินงบประมาณแผ่นดินเพื่อการศึกษาตลอดชีวิตสำหรับประชาชน
ลิขสิทธิ์เป็นของ สำนักงาน กศน. สำนักงานปลัดกระทรวงศึกษาธิการ

หนังสือเรียนสาระการประกอบอาชีพ

รายวิชา พัฒนาอาชีพให้มียุ่มีกิน

(อช11003)

ระดับประถมศึกษา

ลิขสิทธิ์เป็นของ สำนักงาน กศน. สำนักงานปลัดกระทรวงศึกษาธิการ
เอกสารทางวิชาการลำดับที่ 28/2554

คำนำ

สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย ได้ดำเนินการจัดทำหนังสือเรียน ชุดใหม่นี้ขึ้น เพื่อสำหรับใช้ในการเรียนการสอนตามหลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช 2551 ที่มีวัตถุประสงค์ในการพัฒนาผู้เรียนให้มีคุณธรรม จริยธรรม มีสติปัญญาและศักยภาพในการประกอบอาชีพ การศึกษาต่อ และสามารถดำรงชีวิตอยู่ในครอบครัว ชุมชน สังคมได้อย่างมีความสุข โดยผู้เรียนสามารถนำหนังสือเรียนไปใช้ ด้วยวิธีการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง ปฏิบัติกิจกรรมรวมทั้งแบบฝึกหัดเพื่อทดสอบความรู้ความเข้าใจในสาระเนื้อหา โดยเมื่อศึกษาแล้วยังไม่เข้าใจ สามารถกลับไปศึกษาใหม่ได้ ผู้เรียนอาจจะสามารถเพิ่มพูนความรู้หลังจากศึกษาหนังสือเรียนนี้ โดยนำความรู้ไปแลกเปลี่ยนกับเพื่อนในชั้นเรียน ศึกษาจากภูมิปัญญาท้องถิ่น จากแหล่งเรียนรู้และจากสื่ออื่นๆ

ในการดำเนินการจัดทำหนังสือเรียนตามหลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช 2551 ได้รับความร่วมมือที่ดีจากผู้ทรงคุณวุฒิและผู้เกี่ยวข้องหลายท่านที่ค้นคว้าและเรียบเรียงเนื้อหาสาระจากสื่อต่างๆ เพื่อให้ได้สื่อที่สอดคล้องกับหลักสูตร และเป็นประโยชน์ต่อผู้เรียนที่อยู่นอกระบบอย่างแท้จริง สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย ขอขอบคุณคณะที่ปรึกษา คณะผู้เรียบเรียง ตลอดจนคณะผู้จัดทำทุกท่านที่ได้ให้ความร่วมมือด้วยดีไว้ ณ โอกาสนี้

สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย หวังว่าหนังสือเรียนชุดนี้จะเป็นประโยชน์ในการจัดการเรียนการสอนตามสมควร หากมีข้อเสนอแนะประการใด สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย ขอน้อมรับไว้ด้วยความขอบคุณยิ่ง

สำนักงาน กศน.

สารบัญ

หน้า

คำนำ

สารบัญ

คำแนะนำการใช้หนังสือเรียน

โครงสร้างรายวิชาพัฒนาอาชีพให้มือผู้มีถิ่น อช11003 ระดับประถมศึกษา

บทที่ 1 ศักยภาพธุรกิจ	8
เรื่องที่ 1 ความหมาย ความสำคัญ ความจำเป็นในการพัฒนาอาชีพให้มือผู้มีถิ่น	9
เรื่องที่ 2 ความจำเป็นและคุณค่าของการวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจ	11
เรื่องที่ 3 การวิเคราะห์ตำแหน่งธุรกิจ	13
เรื่องที่ 4 การวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจบนเส้นทางของเวลา	15
บทที่ 2 การจัดทำแผนพัฒนาการตลาด	17
เรื่องที่ 1 การกำหนดทิศทางการตลาด	18
เรื่องที่ 2 การกำหนดเป้าหมายการตลาด	20
เรื่องที่ 3 การกำหนดกลยุทธ์สู่เป้าหมาย	22
เรื่องที่ 4 การวิเคราะห์กลยุทธ์	23
เรื่องที่ 5 กิจกรรมและแผนการพัฒนาการตลาด	24
บทที่ 3 การจัดทำแผนพัฒนาการผลิตหรือการบริการ	26
เรื่องที่ 1 การกำหนดคุณภาพผลผลิตหรือการบริการ	27
เรื่องที่ 2 การวิเคราะห์ทุนปัจจัยการผลิตหรือการบริการ	30
เรื่องที่ 3 การกำหนดเป้าหมายการผลิตหรือการบริการ	32
เรื่องที่ 4 การกำหนดแผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการ	35
เรื่องที่ 5 การพัฒนาระบบการผลิตหรือการบริการ	37
บทที่ 4 การพัฒนาธุรกิจเชิงรุก	39
เรื่องที่ 1 ความจำเป็นและคุณค่าของธุรกิจเชิงรุก	40
เรื่องที่ 2 การแทรกความนิยมเข้าสู่ความต้องการของผู้บริโภค	42
เรื่องที่ 3 การสร้างรูปลักษณ์คุณภาพสินค้าใหม่	43
เรื่องที่ 4 การพัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง	45

บทที่ 5 โครงการพัฒนาอาชีพให้มือผู้มีถิ่น	49
เรื่องที่ 1 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผน	50
เรื่องที่ 2 การเขียนโครงการพัฒนาอาชีพให้มือผู้มีถิ่น	52
เรื่องที่ 3 การตรวจสอบความเป็นไปได้ของโครงการ	56
เรื่องที่ 4 การปรับปรุงแก้ไขโครงการพัฒนาอาชีพ	57

คำแนะนำการใช้หนังสือเรียน

หนังสือเรียนสาระการประกอบอาชีพ รายวิชาพัฒนาอาชีพให้มือผู้มีถิ่น ระดับ
ประถมศึกษาเป็นหนังสือเรียนที่จัดทำขึ้น สำหรับนักเรียนนอกระบบ

ในการศึกษาหนังสือเรียนสาระการประกอบอาชีพ รายวิชาพัฒนาอาชีพให้มือผู้มีถิ่น ผู้เรียนควร
ปฏิบัติดังนี้

1. ศึกษาโครงสร้างรายวิชาให้เข้าใจในหัวข้อและสาระสำคัญ ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง ขอบข่าย
เนื้อหาของรายวิชานั้น ๆ โดยละเอียด
2. ศึกษารายละเอียดเนื้อหาของแต่ละบทอย่างละเอียด และทำกิจกรรมตามที่กำหนด ถ้าผู้เรียน
ยังไม่เข้าใจควรกลับไปศึกษาและทำความเข้าใจในเนื้อหานั้นใหม่ให้เข้าใจ ก่อนที่จะศึกษาเรื่องต่อ ๆ ไป
3. หนังสือเรียนเล่มนี้เน้นการจัดการเรียนรู้ในลักษณะกระบวนการส่วนใหญ่ สามารถนำไป
ประยุกต์ใช้กับทุกอาชีพ
4. หนังสือเล่มนี้มี 5 บท คือ
 - บทที่ 1 ศักยภาพธุรกิจ
 - บทที่ 2 การจัดทำแผนพัฒนาการตลาด
 - บทที่ 3 การจัดทำแผนพัฒนาการผลิตหรือบริการ
 - บทที่ 4 การพัฒนาธุรกิจเชิงรุก
 - บทที่ 5 โครงการพัฒนาอาชีพให้มือผู้มีถิ่น

โครงสร้างรายวิชาพัฒนาอาชีพให้มียูมีกิน ระดับประถมศึกษา (อช11003)

สาระสำคัญ

การพัฒนาอาชีพให้มียูมีกินจำเป็นต้องมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สามารถเข้าสู่ตลาดที่มีการแข่งขันได้ โดยมีการวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจ การจัดทำแผนพัฒนาการตลาด การทำแผนพัฒนาการผลิตหรือการบริการ การพัฒนาธุรกิจเชิงรุก และสามารถนำความรู้ดังกล่าวมาจัดทำโครงการพัฒนาอาชีพให้มียูมีกิน

ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง

1. อธิบายความหมาย ความสำคัญ ความจำเป็นในการพัฒนาอาชีพให้มียูมีกิน หรืองานบริการสร้างรายได้พอเพียงต่อการดำรงชีวิต
2. วิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจ การตลาด การผลิตหรือบริการแผนธุรกิจเพื่อสร้างธุรกิจให้มียูมีกิน
3. ยอมรับและเห็นคุณค่าในการพัฒนาอาชีพให้มียูมีกิน
4. ปฏิบัติการทำแผนและ โครงการพัฒนาอาชีพให้มียูมีกิน

ขอบข่ายเนื้อหา

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

บทที่ 1

ศักยภาพธุรกิจ

สาระสำคัญ

ศักยภาพธุรกิจมีความสำคัญและความจำเป็นต่อการพัฒนาอาชีพให้มีผู้มีกิน

ตัวชี้วัด

1. อธิบายเกี่ยวกับ ความหมาย ความสำคัญ ความจำเป็นของการพัฒนาอาชีพให้มีผู้มีกิน
2. อธิบายความจำเป็นและคุณค่าของการวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจ
3. วิเคราะห์ตำแหน่งธุรกิจ
4. วิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจบนเส้นทางของเวลา

ขอบข่ายเนื้อหา

เรื่องที่ 1 ความหมาย ความสำคัญ ความจำเป็นในการพัฒนาอาชีพให้มีผู้มีกิน

เรื่องที่ 2 ความจำเป็นและคุณค่าการวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจ

เรื่องที่ 3 การวิเคราะห์ตำแหน่งธุรกิจ

เรื่องที่ 4 การวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจบนเส้นทางของเวลา

เรื่องที่ 1 ความหมาย ความสำคัญ ความจำเป็นในการพัฒนาอาชีพ

ศักยภาพของธุรกิจ หมายถึง ธุรกิจที่บุคคลที่มีความสามารถพัฒนาสินค้าขึ้น ๆ ให้สามารถอยู่ในตลาดได้

การพัฒนา หมายถึง การเปลี่ยนแปลงอย่างมีกระบวนการ โดยมีจุดมุ่งหมาย

การพัฒนาอาชีพ หมายถึง การประกอบอาชีพที่มีการพัฒนาสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าอยู่ตลอดเวลา โดยมีส่วนครองตลาดได้ตามความต้องการของผู้ผลิต แสดงถึงความมั่นคงในอาชีพ ซึ่งต้องขึ้นอยู่กับศักยภาพของผู้ผลิต

ดังนั้น การพัฒนาศักยภาพเป็นความจำเป็นและสำคัญมากในการพัฒนาอาชีพ หรือพัฒนาธุรกิจ โดยการนำเอาความสามารถออกมาใช้ให้เกิดประโยชน์ เพื่อการประสบผลสำเร็จอย่างงดงาม

การวิเคราะห์ หมายถึง การแยกแยะสิ่งที่จะพิจารณาออกเป็นส่วนย่อย ที่มีความสัมพันธ์กัน รวมถึงสืบค้นหาความสัมพันธ์นั้น

ตัวอย่าง การวิเคราะห์ศักยภาพทางธุรกิจของนางสาวมาลี ซ่อประดิษฐ์ อาชีพประกอบการค้ารับจ้างทำบายศรี ชันหมาก ใบตอง จัดดอกไม้สดและร้อยมาลัย โดยเปิดแผงร้านค้ามุมตลาดสดประจำอำเภอ

1. มาลี มีใจรักในงานประดิษฐ์ มีจิตใจพร้อมบริการ บริการตรงเวลา
2. มาลี มีฝีมือในการจัด เย็บ ดอกไม้ ใบตอง ได้ประณีตสวยงาม ออกแบบได้ดี
3. ทำเล ย่านการค้าของร้านมาลีเหมาะสม
4. มาลี มีมนุษยสัมพันธ์ดี ยิ้มแย้มแจ่มใส
5. มาลี มีความซื่อสัตย์ต่อการค้า ไม่เอาเปรียบลูกค้า เลือกว่าวัสดุเหมาะสมกับราคา
6. มาลี มีเงินทุนสำรองหมุนเวียนพอเพียงในการประกอบกิจการในระดับพออยู่พอกิน

ใบงานที่ 1

อภิปรายความสำคัญและความจำเป็นในการพัฒนาอาชีพ

ประเด็นการเรียนรู้ ให้ผู้เรียนรวมกลุ่มจำนวน 3 – 5 คน ร่วมกันอภิปรายถึงความสำคัญและความจำเป็นในการพัฒนาอาชีพ แล้วสรุปเป็นความรู้ลงในแบบบันทึก

.....

.....

.....

ใบงานที่ 2

ความหมาย ความสำคัญ ความจำเป็นในการพัฒนาอาชีพ

คำสั่ง ให้ผู้เรียนพัฒนาอาชีพของตนเองหรืออาชีพที่มีความสนใจด้านต่างๆ ดังนี้

1. ท่าเลที่ตั้ง.....
2. ความตรงต่อเวลาในการบริการ.....

.....

.....

3. ความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า การเลือกใช้วัสดุที่เหมาะสมกับราคา.....

.....

.....

4. การพัฒนารูปแบบสินค้า.....

.....

.....

5. การใช้เงินทุน.....

.....

.....

6. การพัฒนาการตลาด.....

.....

.....

7. การพัฒนากระบวนการผลิต/หรือการบริการ.....

.....

.....

.....

เรื่องที่ 2 ความจำเป็นและคุณค่าการวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจ

ความจำเป็นของการวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจ มีดังนี้

1. เพื่อจะได้เห็นทิศทางเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจ
2. เพื่อสื่อทิศทางของธุรกิจให้บุคคล หรือองค์กรจัดสรรเงินทุน เพื่อการกู้ยืมหรือร่วมลงทุน และสร้างความมั่นใจในการค้า
3. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการพัฒนาธุรกิจตนเอง

คุณค่าของการวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจ

1. ผู้ประกอบการรู้จักตัวเอง ปัจจุบันและอนาคตอาชีพของตนเอง
2. อาชีพของตนเองมีทิศทางเช่นไร โดยอาศัยการกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายด้านอาชีพของตน
3. การวางกลยุทธ์แต่ละระดับสำหรับผู้ประกอบการ สถานประกอบการ และเครือข่ายผู้ร่วมงาน แบ่งแยกหน้าที่ชัดเจน
4. การวิเคราะห์ศักยภาพทำให้รู้จักปัจจัยภายนอก ปัจจัยภายในที่เกี่ยวข้องกับการประกอบอาชีพตนเอง เช่น
 1. สินค้า หรือบริการของตนเองคืออะไร ตอบสนองลูกค้าระดับไหน
 2. ส่วนแบ่งการตลาด สินค้าของคุณเทียบกับคู่แข่งเปอร์เซ็นต์
 3. คุณค่าของสินค้าอาชีพของคุณให้ประโยชน์ด้านใดมากแค่ไหน

ใบงานที่ 3

ความจำเป็นและคุณค่าการวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจ

คำสั่ง ให้ผู้เรียนบอกความจำเป็นและคุณค่าของการวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจ
ที่ผู้เรียนประกอบอยู่ในปัจจุบันหรืออาชีพสนใจ ตามหัวข้อย่อต่อไปนี้

1. อาชีพของท่านมีความสำคัญต่อท้องถิ่นคือ.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. มีทิศทางความก้าวหน้าอาชีพของตนเองในท้องถิ่น.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. สินค้าของท่านมีส่วนแบ่งการตลาดในท้องถิ่นเท่าใด

.....

.....

.....

.....

.....

4. จากการวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจอาชีพของท่าน ท่านคิดว่ามีประโยชน์ต่อการพัฒนาอาชีพของ
ท่านมากน้อยแค่ไหน อย่างไร

.....

.....

.....

.....

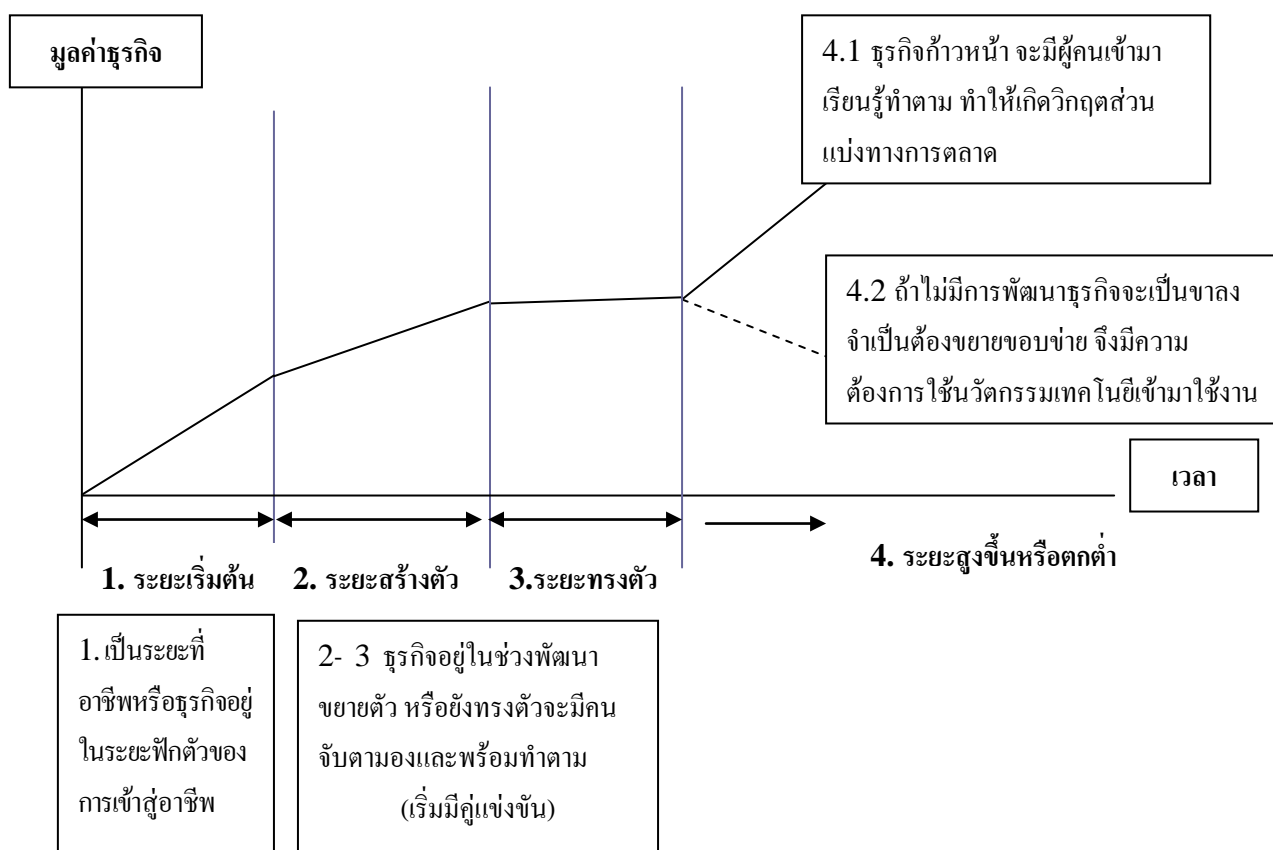
.....

เรื่องที่ 3 การวิเคราะห์ตำแหน่งธุรกิจ

ตำแหน่งธุรกิจ หมายถึงระยะเวลาในช่วงการประกอบอาชีพหรือธุรกิจของผู้ประกอบการแต่ละระดับขั้นตอนของการดำเนินกิจการ โดยทั่วไปจะแบ่งเป็นระยะดังนี้

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

ผู้ประกอบการต้องมีความรู้สามารถวิเคราะห์ตำแหน่งธุรกิจในอาชีพของตนเองได้ว่าอยู่ในระยะใด ต้องขยายตัวอีกมากน้อยแค่ไหน และคู่แข่งกันเกิดขึ้นมากหรือยัง โดยอาศัยข้อมูลการวิเคราะห์ศักยภาพทางธุรกิจของตนเอง ซึ่งได้อธิบายเป็นกราฟวิเคราะห์ตำแหน่งวงจรธุรกิจได้ดังนี้



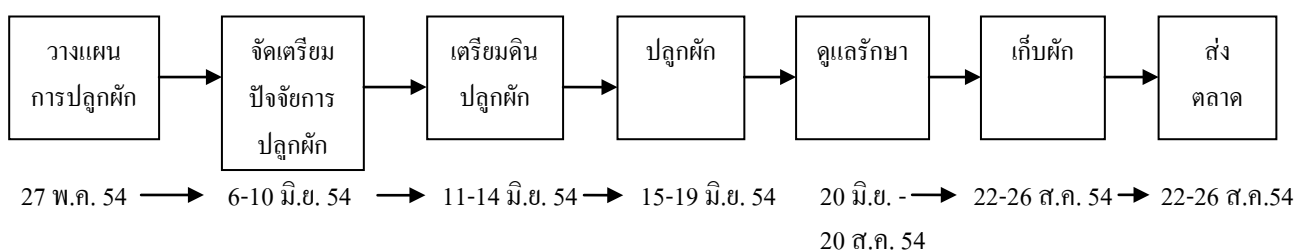
กราฟวิเคราะห์ตำแหน่งวงจรธุรกิจ

เรื่องที่ 4 การวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจบนเส้นทางของเวลา

เส้นทางเวลา หมายถึง วัฏจักรของการประกอบอาชีพธุรกิจสินค้าหรือบริการในช่วงระยะเวลาหนึ่งของการดำเนินกิจการ

การวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจบนเส้นทางของเวลา คือ การแยกแยะกระบวนการทางธุรกิจตามเส้นทางของเวลา เพื่อวิเคราะห์หาศักยภาพธุรกิจของตนเองในแต่ละช่วงของการผลิตสินค้าให้มองเห็นความก้าวหน้า ความสำเร็จในแต่ละภารกิจ ด้วยการกำหนดกิจกรรมพร้อมกำกับเวลาที่ต้องใช้จริง เขียนเน้นถึงการไหลของงาน ไว้เผื่อระวางการดำเนินงาน การจัดทำผังการไหลของงานในแต่ละภารกิจ โดยกำหนดกิจกรรมออกมาจัดลำดับขั้นตอนก่อนหลัง

ตัวอย่าง ผังการไหลของอาชีพปลูกผักในพื้นที่ 5 ไร่



ในกระบวนการปลูกผักจะมีผังการไหลดังตัวอย่าง ซึ่งเป็นขั้นตอน มีการดำเนินงานตามลำดับก่อนหลัง เช่น ต้องมีการวางแผนก่อนที่จะดำเนินการปลูกผัก และในแต่ละขั้นตอนตามเส้นทางของเวลาในการปลูกผัก เจ้าของธุรกิจต้องวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจได้ เช่น

- การวางแผนการปลูกผัก ผู้ประกอบการจะสามารถวางแผนการใช้ทุนได้อย่างเหมาะสม เช่น มีการลดต้นทุนได้ สามารถใช้ทุนอื่นมาทดแทนได้
- การปลูกผัก ผู้ประกอบการจัดการปลูกได้รวดเร็ว ตรงตามแผนที่กำหนดไว้ มีการคิดค้นเครื่องทุ่นแรงในการปลูกผัก

ใบงานที่ 5

การวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจบนเส้นทางของเวลา

คำสั่ง ให้ผู้เรียนจัดทำผังการไหลในอาชีพที่ประกอบการอยู่หรืออาชีพที่สนใจ แล้ววิเคราะห์แต่ละขั้นตอนของการประกอบอาชีพว่าจะทำอย่างไรให้ธุรกิจมีศักยภาพ

1. ผังการไหลของอาชีพ

2. การวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจบนเส้นทางของเวลา

ที่	ขั้นตอนการปลูกผัก	ผลการวิเคราะห์ศักยภาพ

บทที่ 2

การจัดทำแผนพัฒนาการตลาด

สาระสำคัญ

การจัดทำแผนพัฒนาการตลาดเพื่อให้สามารถแข่งขันได้ โดยการกำหนดเป้าหมายและกลยุทธ์ต่างๆ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายทางการตลาดที่กำหนดไว้

ตัวชี้วัด

1. กำหนดทิศทางการตลาด
2. กำหนดเป้าหมายการตลาด
3. กำหนดกลยุทธ์สู่เป้าหมาย
4. วิเคราะห์กลยุทธ์
5. กำหนดกิจกรรมและแผนการพัฒนาการตลาด

ขอบข่ายเนื้อหา

- เรื่องที่ 1 การกำหนดทิศทางการตลาด
- เรื่องที่ 2 การกำหนดเป้าหมายการตลาด
- เรื่องที่ 3 การกำหนดกลยุทธ์สู่เป้าหมาย
- เรื่องที่ 4 การวิเคราะห์กลยุทธ์
- เรื่องที่ 5 กิจกรรมและแผนการพัฒนาการตลาด

เรื่องที่ 1 การกำหนดทิศทางการตลาด

การกำหนดทิศทางการตลาดประกอบด้วยองค์ประกอบที่สำคัญ 3 ส่วน คือ

1. ผู้ผลิต เนื่องจากปัจจุบันมีการแข่งขันในตลาดการค้าสูงมากไม่ว่าจะเป็นสินค้าในรูปแบบลักษณะใด ประโยชน์ใช้สอยอย่างไรก็ตาม ราคาสินค้า กำลังซื้อของผู้บริโภค ก็เป็นตัวปัจจัยในการกำหนดทิศทางการตลาดนอกเหนือจากการใช้วิธีการส่งเสริมการตลาด เช่น การลดราคา การแถม การแจก การแลก ผู้ผลิตจำเป็นต้องศึกษาพัฒนาสินค้าให้ได้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค

2. สินค้าหรือการบริการ ตัวสินค้าหรือรูปแบบการให้บริการแก่ลูกค้า มีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการพัฒนาตลอดเวลา เพื่อให้ทันสมัยทันต่อความต้องการของลูกค้า

3. ผู้บริโภคหรือผู้รับบริการ สินค้าจะครองอยู่ในตลาดได้นานเท่าใดขึ้นอยู่กับคุณภาพของสินค้าสามารถผลิตได้โดนใจผู้บริโภคได้เพียงใด จำนวนสินค้าเพิ่มขึ้นหรือลดลง สามารถพิจารณาได้จากจำนวนความต้องการของผู้บริโภค หรือจำนวนยอดการสั่งซื้อสินค้า ถ้ายอดการสั่งซื้อสินค้าลดลงก็แสดงให้เห็นว่า แนวโน้มความนิยมของผู้บริโภคลดลง ซึ่งสาเหตุมาจากมีผู้แข่งขันมากขึ้น ทำให้ส่วนแบ่งการตลาดของเรามีแนวโน้มลดลง

ดังนั้น ผู้ผลิตก็ต้องพิจารณาว่าในปัจจุบันความต้องการสินค้าชนิดนั้นๆ เปลี่ยนแปลงไปในทางใด เช่น

1. รูปลักษณะสินค้าคล้ายๆกันไม่เป็นที่ถูกใจของลูกค้า
2. ผลิตภัณฑ์ใช้ประโยชน์ได้น้อย เช่น แชมพูสระผมของยี่ห้ออื่นใช้ได้ทั้งสระผมและนวดผม ซึ่งดีกว่าของเราใช้สระผมได้อย่างเดียว
3. สินค้าชนิดอื่นๆ ประหยัดเวลาได้ดีกว่า เช่น การต้มน้ำไฟฟ้า ยี่ห้อ A ใช้เวลาน้อยกว่ายี่ห้อ B
4. สินค้าอื่นๆ สามารถใช้ได้สะดวกกว่า เพราะสินค้าของเขาวางขายตามร้านสะดวกซื้อที่มีอยู่ทั่วไป

5. กลุ่มผู้ซื้อสินค้าของเราแคบไปหมด ควรจะขยายไปยังกลุ่มอื่น ๆ ได้อีกได้หรือไม่
 ในเรื่องนี้ผู้เรียนจะต้องสรุปให้ได้ว่าสินค้าของเรามียอดขายคงเดิมลดลงหรือเพิ่มขึ้น แล้วศึกษาวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า เช่น เกษตรกรมีอาชีพปลูกผักขายในหมู่บ้าน แต่ความนิยมของลูกค้าเปลี่ยนไป เช่น ต้องการดูแลสุขภาพให้ปลอดภัยจากสารเคมี นอกจากนี้จะต้องพิจารณาถึงประเด็นอื่นอีก เช่น

1. ตลาดต้องการซื้อผักที่ปลอดสารเคมี
2. กลุ่มลูกค้าต้องการซื้อผักปลอดสารเคมีเพื่อสุขภาพ
3. ผู้ซื้อส่วนใหญ่เป็นบุคคลที่มีฐานะเนื่องจากผักปลอดสารเคมีจะมีราคาแพง
4. สถานที่ซื้อควรจะอยู่ในเมืองใหญ่และสามารถกระจายจุดขายได้หลายๆ จุด
5. ซื้ออย่างไรจึงจะสามารถซื้อรับประทานได้ทุกวัน

สรุปได้ว่าจะปรับลักษณะของสินค้าหรือบริการอย่างไรต้องพิจารณาถึงเหตุผลในการซื้อของผู้บริโภค กลุ่มลูกค้าเป็นใครบ้าง มีกำลังซื้ออย่างน้อยเพียงใด ผู้ซื้อสะดวกซื้อที่ใดและขั้นตอนการซื้อไม่ควรยุ่งยากแล้วนำข้อมูลมาวิเคราะห์ว่าสินค้าหรืองานบริการจะมีส่วนแบ่งของตลาดอย่างน้อยเพียงใดแล้วกำหนดเป้าหมายการตลาด ส่วนแบ่งของตลาดก็คือ สินค้าของเราเป็นส่วนหนึ่งของตลาดสินค้าชนิดนั้น

เรื่องที่ 2 การกำหนดเป้าหมายการตลาด

การกำหนดเป้าหมายการตลาด หมายถึง ตามทิศทางการผลิตสินค้าหรืองานบริการ การกำหนดเป้าหมายที่มีความเป็นไปได้ เช่น การเพิ่มสินค้าสู่ตลาดอีก 25 %

การกำหนดเป้าหมายการตลาด มีองค์ประกอบที่สำคัญที่จะทำให้บรรลุเป้าหมายการตลาดอยู่ 3 ประการ คือ

1. กลยุทธ์สู่เป้าหมาย
2. แผนพัฒนาการตลาด

ซึ่งองค์ประกอบทั้ง 2 ด้านนี้จะต้องมีความเชื่อมโยงซึ่งกันและกัน เป็นไปตามเป้าหมายการตลาด ดังแผนภูมิข้างล่างนี้



ใบงานที่ 1

การกำหนดทิศทางการตลาด

คำสั่ง ให้ผู้เรียนรวมกลุ่มกัน 5 คน กำหนดทิศทางการตลาดในสินค้าของตนเองหรือสินค้าที่สนใจเพื่อพัฒนาให้ตรงกับความต้องการของตลาด

1. ศึกษาความต้องการของตลาดเพื่อกำหนดทิศทางการผลิตสินค้าหรือบริการ
 - 1.1 สินค้าหรือบริการ คือ.....
 - 1.2 ลูกค้าซื้อไปทำอะไร.....
 - 1.3 กลุ่มลูกค้าเป็นใคร.....
 - 1.4 ลูกค้าจะซื้ออย่างไร.....
 - 1.5 ลูกค้าใช้สินค้าเมื่อไร.....
 - 1.6 ซื้อสินค้าได้ที่ใด.....
2. เมื่อศึกษาทิศทางการตลาดแล้วให้กำหนดเป้าหมายการตลาดในการผลิตสินค้า

แบบบันทึก

สมาชิกกลุ่ม

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

ทิศทางการตลาด.....

.....

.....

เป้าหมายการตลาด.....

.....

.....

เรื่องที่ 3 การกำหนดกลยุทธ์สู่เป้าหมาย

การกำหนดกลยุทธ์

กลยุทธ์ เป็นการหาวิธีการที่จะทำให้จำนวนลูกค้าที่มีอยู่ก่อนแล้วเพิ่มจำนวนซื้อให้มากกว่าเดิม โดยการวิเคราะห์ปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการขายสินค้าให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีศักยภาพในการซื้อมาใช้เป็นบรรทัดฐานในการกำหนดวิธีการเพิ่มปริมาณลูกค้าหรือเพิ่มยอดขาย ดังนั้นการวางแผนกลยุทธ์จะมีประโยชน์ต่อการพัฒนาตลาด ดังนี้ คือ

1. เป็นการขยายปริมาณลูกค้าได้อย่างชัดเจน
2. นำไปจัดทำแผนให้เหมาะสมกับเวลาและเป็นการจัดลำดับงานที่ปฏิบัติได้
3. สามารถทำให้บรรลุผลการขายตามเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้

กลยุทธ์จะต้องเกี่ยวข้องกับสินค้าหรืองานบริการชนิดนั้นว่ามี “จุดขาย” หรือ “จุดครองใจ” ผู้บริโภคอย่างไรบ้าง โดยปกติแล้วผลิตภัณฑ์แต่ละอย่างมักจะมีจุดขายหรือจุดเด่นแตกต่างกัน ผู้ผลิตจึงควรเลือกจุดครองใจหรือจุดเด่นที่สุดของสินค้าที่ควรยกขึ้นมาใช้ส่งเสริมการขาย เป็นจุดที่ใช้ใช้ในการขายสินค้าจากการโฆษณาหรือการประชาสัมพันธ์อื่นๆ เพื่อให้สินค้านั้นอยู่ในใจของผู้บริโภคตลอดเวลา

การกำหนดกลยุทธ์ ควรคำนึงถึงสิ่งต่างๆ ดังนี้

1. ลงทุนต่ำที่สุด มีความเป็นไปได้ทางการเงิน
2. ทำในสิ่งที่ทำได้ดี ซึ่งมีความเป็นไปได้ในการผลิต
3. ทำจำนวนน้อยแล้วค่อยเพิ่มไปสู่จำนวนมาก
4. เพิ่มธุรกิจที่มีความเป็นไปได้ในระยะยาว

การกำหนดกลยุทธ์จะต้องสอดคล้องกับเป้าหมายการตลาด เช่น พัฒนาสินค้าอีก 25% โดยวิเคราะห์เป้าหมายการตลาดกลยุทธ์การตลาดได้ เช่น

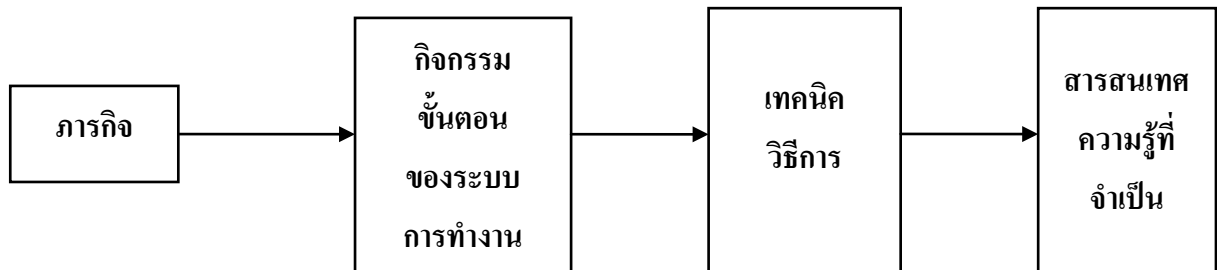
1. ปลุกผักปลอดสารเคมี
2. ประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภครู้จักสินค้าหรือบริการด้วยวิธีการที่หลากหลาย
3. เพิ่มจุดขายให้มากกว่าเดิมอีก 20 จุด โดยเฉพาะในเมืองที่ผู้บริโภคมีกำลังซื้อ
4. ในการผลิตผักปลอดสารเคมีควรมีการรวมกลุ่มกันผลิต เพื่อให้มีผักขายได้อย่างต่อเนื่อง

และมีชนิดของผักหลากหลาย

เรื่องที่ 4 การวิเคราะห์กลยุทธ์

การวิเคราะห์กลยุทธ์เป็นกระบวนการคิดวิเคราะห์อย่างเป็นระบบ เพื่อยกระดับความรู้ให้สูงขึ้น ให้สอดคล้องกับสภาพการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจ สังคม ที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

การวิเคราะห์กลยุทธ์มีกรอบแนวคิด ดังนี้



ใบงานที่ 2

การกำหนดกลยุทธ์สู่เป้าหมาย

คำสั่ง ให้ผู้เรียนรวมกลุ่มกันกำหนดกลยุทธ์ แล้ววิเคราะห์กลยุทธ์ให้สอดคล้องกับเป้าหมาย การตลาดที่ได้กำหนดไว้

1. กลยุทธ์การตลาดมีอะไรบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. มีกระบวนการวิเคราะห์กลยุทธ์อย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ใบงานที่ 4

กิจกรรมและแผนพัฒนาการตลาด

คำสั่ง ให้ผู้เรียนนำแผนการพัฒนาการตลาด ไปให้ผู้รู้พิจารณาความเป็นไปได้ของแผนแล้วจดบันทึกการ
แสดงความคิดเห็นของผู้รู้ และกำหนดแนวทางแก้ไขทางกลุ่มเรียนลงในแบบบันทึก

สรุปความคิดเห็นจากผู้รู้

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

แนวทางการดำเนินงานตามความคิดเห็นของผู้รู้

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

บทที่ 3

การจัดทำแผนพัฒนาการผลิตหรือการบริการ

สาระสำคัญ

การประกอบการธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจที่เน้นในการผลิตผลผลิตหรือการบริการ ต่างมีปัจจัยที่จะส่งผลต่อการดำเนินงานให้ดำรงอยู่ได้ ได้แก่ คุณภาพ ทุนปัจจัย เป้าหมาย แผนกิจกรรมและการพัฒนาระบบการผลิตหรือการบริการ

ตัวชี้วัด

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

ขอบข่ายเนื้อหา

- เรื่องที่ 1 การกำหนดคุณภาพผลผลิตหรือการบริการ
- เรื่องที่ 2 การวิเคราะห์ทุนปัจจัยการผลิตหรือการบริการ
- เรื่องที่ 3 การกำหนดเป้าหมายการผลิตหรือการบริการ
- เรื่องที่ 4 การกำหนดแผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการ
- เรื่องที่ 5 การพัฒนาระบบการผลิตหรือการบริการ

เรื่องที่ 1 การกำหนดคุณภาพผลผลิตหรือการบริการ

การดำรงชีวิตของมนุษย์ที่มีความสุข ต้องดำเนิน ไปให้สอดคล้องกับธรรมชาติ มนุษย์ต้องมีความ
ทำ มีอาชีพ มีหน้าที่ที่ต้องปฏิบัติ ไม่ว่าจะเป็นงานอาชีพในลักษณะการผลิตหรือการให้บริการ เพื่อให้เกิด
การหมุนเวียนทางเศรษฐกิจทั้งในระดับตนเอง ครอบครัว ชุมชน และประเทศชาติ

ลักษณะการประกอบอาชีพสามารถแบ่งได้ 2 ลักษณะใหญ่ ๆ ดังนี้

1. ลักษณะงานอาชีพในการผลิต
2. ลักษณะงานอาชีพการให้บริการ

1. **ลักษณะงานอาชีพในการผลิต** งานอาชีพในการผลิตนั้น มีอยู่ทั้งในภาคเกษตรกรรม และ
ภาคอุตสาหกรรม เช่น

ภาคเกษตรกรรม ได้แก่

- เกษตรกรที่ประกอบอาชีพทำนา ผลผลิตได้แก่ ข้าว
- เกษตรกรที่ประกอบอาชีพทำสวนผลไม้ ผลผลิตได้แก่ ผลไม้ประเภทต่างๆ ที่ปลูก
เช่น สวนส้ม
- ชาวประมงที่ประกอบอาชีพจับสัตว์น้ำ ผลผลิตได้แก่ สัตว์น้ำที่จับมาได้ เช่น กุ้ง ปลา

ภาคอุตสาหกรรม ได้แก่

- ผู้ประกอบอาชีพตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูป ผลผลิตได้แก่ เสื้อผ้าสำเร็จรูป
- ผู้ประกอบอาชีพผลิตโทรศัพท์มือถือ ผลผลิตได้แก่ โทรศัพท์มือถือ
- ผู้ประกอบอาชีพผลิตรถยนต์ ผลผลิตได้แก่ รถยนต์

สรุปได้ว่า การผลิต หมายถึง การสร้างสรรค์หรือการแปรสภาพสิ่งหนึ่งสิ่งใด ให้เป็น
สินค้า ออกมาเพื่อจำหน่าย เรียกว่า “ผลผลิต”

การผลิตที่ดี ต้องให้ตรงกับความต้องการของผู้ใช้หรือผู้ซื้อให้มากที่สุด โดยการจะได้
ผลผลิตที่ดีนั้น ผู้ผลิตต้องมีคุณลักษณะที่ดีต่อกระบวนการผลิตด้วย ได้แก่

1. ชื่อสัตย์ต่อผู้บริโภค
2. รักษาคุณภาพของผลผลิตให้คงที่และปรับปรุงให้ดีขึ้น
3. ไม่ปลอมปนผลผลิต
4. ลดต้นทุนการผลิต
5. ย่นระยะเวลาในการผลิต
6. มีความรู้ ความชำนาญในงานอาชีพที่ดำเนินการเป็นอย่างดี
7. ใช้วัสดุที่มีคุณภาพ
8. สินค้าใช้งานได้สะดวก
9. มีความคิดริเริ่ม และมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี

2. ลักษณะงานอาชีพการให้บริการ

การบริการ เป็นกิจกรรมหรือการกระทำที่ผู้ให้บริการทำขึ้น เพื่อส่งมอบการบริการให้แก่ผู้รับบริการ การบริการจะเกิดขึ้นโดยทันที เมื่อผู้รับบริการมีความต้องการรับบริการ

ในการบริการนั้น ผู้รับบริการจะให้ความสำคัญกับ “กิจกรรม” หรือ “กระบวนการบริการ” ของผู้ให้บริการมากกว่าสิ่งอื่น และจะรับรู้ได้ด้วยความรู้สึกทางใจ หรือเรียกว่า “ความประทับใจ” โดยความประทับใจจะเกิดขึ้นในขณะที่ผู้รับบริการสัมผัสได้กับการได้รับบริการนั้น ๆ

คุณภาพของการบริการ จะเกิดขึ้นขณะที่ผู้รับบริการได้สัมผัสหรือรับการบริการ โดยสามารถกำหนดคุณลักษณะคุณภาพการบริการที่ดีได้ 7 ประการ ดังนี้

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

การบริการ จึงมีความแตกต่างจาก สินค้าหรือผลิตภัณฑ์ อย่างมาก โดยเฉพาะในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการบริโภค แต่ทั้งนี้ในลักษณะงานอาชีพด้านการบริโภค จะมีลักษณะงานอาชีพพร้อมกันทั้งการผลิตและการบริการ เช่น ผู้ประกอบการอาชีพร้านอาหาร ต้องมีผลผลิต เช่น อาหารประเภทต่างๆ ควบคู่กับการให้บริการเสิร์ฟอาหาร เป็นต้น

เรื่องที่ 2 การวิเคราะห์ทุนปัจจัยการผลิตหรือการบริการ

ทุน หมายถึง ปัจจัยการผลิตรวมถึงเงินลงทุนด้วย ทุนถือว่าเป็นปัจจัยสำคัญในการประกอบกิจการธุรกิจให้ดำเนินงานไปอย่างมีประสิทธิภาพ และมีความเจริญเติบโตทางธุรกิจ

ต้นทุนการผลิต หมายถึง ทุน ในการดำเนินธุรกิจ แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

1. **ทุนคงที่** คือทุนที่ผู้ประกอบการธุรกิจจัดหามา เช่น ดอกเบี้ยเงินกู้ ที่ดิน อาคาร เครื่องจักร เป็นต้น ทุนคงที่ สามารถแบ่งได้ 2 ลักษณะ คือ

1) ทุนคงที่ที่เป็นเงินสด เป็นจำนวนเงินที่ต้องจ่ายเป็นค่าดอกเบี้ยเงินกู้ เพื่อนำมาใช้

ในการดำเนินงานธุรกิจ

2) ทุนคงที่ที่ไม่เป็นเงินสด ได้แก่ พื้นที่ อาคารสถานที่ โรงเรือน รวมถึงค่าเสื่อมราคา

ของเครื่องจักร

2. **ทุนหมุนเวียน** คือ ทุนที่ใช้ ในการดำเนินธุรกิจเป็นครั้งคราว เช่น วัตถุดิบในการผลิตหรือการบริการ วัสดุสิ้นเปลือง ค่าแรงงาน ค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์ เป็นต้น ทุนหมุนเวียนแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ คือ

1. ค่าวัสดุ อุปกรณ์ในการประกอบอาชีพ ดังนี้

1.1) วัสดุ อุปกรณ์ในกลุ่มการผลิต เช่น ค่าปุ๋ย พันธุ์พืช พันธุ์สัตว์ ค่าน้ำมัน เป็นต้น

1.2) วัสดุ อุปกรณ์อาชีพในกลุ่มบริการ เช่น ค่าผงซักฟอก ค่าน้ำยาซักผ้า เป็นต้น

2. ค่าจ้างแรงงาน เป็นค่าจ้างแรงงานในการผลิตหรือบริการ เช่น ค่าแรงงานในการ

ไถดิน ค่าจ้างลูกจ้างในร้านอาหาร

3. ค่าเช่าที่ดิน/สถานที่ เป็นค่าเช่าที่ดิน/สถานที่ในการประกอบธุรกิจ

4. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ เป็นค่าใช้จ่ายในกรณีอื่นที่นอกเหนือจากรายการ จ่ายตามข้อ 1.1 – 1.3

5. ค่าแรงงานในครัวเรือนส่วนใหญ่ ในการประกอบการธุรกิจจะไม่นำมาคิดเป็นต้นทุน จึงไม่ทราบข้อมูลการลงทุนที่ชัดเจน โดยการคิดค่าแรงในครัวเรือน กำหนดคิดในอัตราค่าแรงขั้นต่ำของท้องถิ่นนั้นๆ

6. ค่าเสียโอกาสที่ดิน กรณีเจ้าของธุรกิจมีที่ดินเป็นของตนเอง การคิดต้นทุนให้คิดตามอัตราค่าเช่าที่ดินในท้องถิ่นหรือบริเวณใกล้เคียง

ในการดำเนินธุรกิจ การบริหารเงินทุนหรือด้านการเงินนั้น เป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการธุรกิจ ต้องให้ความสำคัญเป็นอย่างมาก เพราะมีผลต่อความมั่นคงของธุรกิจว่าจะก้าวหน้าหรือล้มเหลวได้ ดังนั้นการใช้ทุนต้องวิเคราะห์ เช่น ความคุ้มทุน ความปลอดภัย ความแข็งแรง ความทนทาน ประโยชน์ในการใช้งาน ความสะดวก ความเหมาะสม

เรื่องที่ 3 การกำหนดเป้าหมายการผลิตหรือการบริการ

เป้าหมายการผลิตหรือการบริการ เป็นเสมือนธงที่ผู้ประกอบการธุรกิจมุ่งที่จะไปให้ถึง เกิดผลลัพธ์ตามที่ต้องการ ด้วยวิธีการต่าง ๆ เป้าหมายจึงเป็นตัวบังคับปริมาณที่จะต้องผลิตหรือบริการให้ได้ตามระยะเวลาที่กำหนดด้วยความพึงพอใจของลูกค้า

ปัจจัยที่ส่งผลให้การดำเนินงานธุรกิจไม่ว่าจะเป็นธุรกิจประเภทใด ให้ประสบความสำเร็จได้นั้น ต้องประกอบด้วยปัจจัยต่อไปนี้

1. การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ชัดเจน
2. เสริมสร้างส่วนประสมทางการตลาด
3. คำนึงถึงสถานะแวดล้อมที่ควบคุมไม่ได้
4. สามารถตอบคำถามต่อไปนี้ได้ทุกข้อ

ในส่วนของลูกค้า ประกอบด้วย

1. ใครคือ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับผลผลิตที่ผลิตขึ้นหรือการบริการ
2. ลูกค้าเป้าหมายดังกล่าวอยู่ ณ ที่ใด
3. ในปัจจุบันลูกค้าเหล่านี้ซื้อผลผลิตหรือการบริการได้จากที่ใด
4. ลูกค้าซื้อผลผลิตหรือการบริการบ่อยแค่ไหน
5. อะไรคือสิ่งจูงใจที่ทำให้ลูกค้าเหล่านั้นตัดสินใจใช้บริการ
6. ลูกค้าใช้อะไร หรือทำไมลูกค้าถึงใช้สินค้าหรือบริการของเรา
7. ลูกค้าเหล่านั้นชอบและไม่ชอบผลผลิตหรือบริการอะไรที่เรามีอยู่บ้าง

ในส่วนของผลผลิตหรือการบริการ ประกอบด้วย

1. ลูกค้าต้องการผลผลิตหรือบริการอะไร
2. ลูกค้าอยากจะมีผลผลิตหรือบริการในเวลาใด
3. เฉพาะการบริการ ควรตั้งชื่อว่าอะไร เพื่อเป็นสิ่งดึงดูดใจได้มากที่สุด

นอกจากข้อมูลด้านลูกค้า ด้านผลผลิตหรือบริการแล้ว ในการกำหนดเป้าหมายการผลิตหรือการบริการให้สอดคล้องกับความเป็นจริงและความเป็นไปได้ ผู้ประกอบการธุรกิจต้องคำนึงและพิจารณาถึงองค์ประกอบด้านผู้ประกอบการธุรกิจที่เกี่ยวข้องต่างๆ ด้วย

องค์ประกอบด้านผู้ประกอบการธุรกิจที่ต้องพิจารณาประเด็นสำคัญ ๆ ดังนี้

1. **แรงงาน** ต้องใช้แรงงานมากน้อยเท่าไร ปัจจุบันมีแรงงานเพียงพอต่อการดำเนินงาน เพื่อไปสู่เป้าหมายได้หรือไม่ ถ้าไม่เพียงพอจะอย่างไร
2. **เงินทุน** ต้องใช้เงินทุนมากน้อยเพียงไร ปัจจุบันมีเงินทุนเพียงพอต่อการดำเนินงาน เพื่อไปสู่เป้าหมายได้หรือไม่ ถ้าไม่เพียงพอจะอย่างไร
3. **เครื่องมือ/อุปกรณ์** ต้องใช้เครื่องมือ/อุปกรณ์อะไร จำนวนเท่าไร เพียงพอหรือไม่ ถ้าไม่เพียงพอจะอย่างไร

4. วัตถุดิบ เป็นสิ่งสำคัญมากขาดไม่ได้ เพราะไม่ว่าจะเป็นการดำเนินธุรกิจในการผลิต หรือการบริการก็ต้องใช้วัตถุดิบเป็นวัตถุดิบในการดำเนินงานทั้งสิ้นผู้ผลิตจะ ต้องพิจารณาว่าจะ จัดหาจัดซื้อวัตถุดิบจากที่ใด ราคาเท่าไร จะหาได้จากแหล่งไหน และโดยวิธีใด

5. สถานที่ หากเป็นธุรกิจด้านการผลิต ต้องกำหนดสถานที่ที่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ ถ้าเป็นธุรกิจ ด้านการบริการ ต้องจัดสถานที่ให้มีความเหมาะสม สะอาด และเดินทางสะดวก เป็นหลัก

เรื่องที่ 4 การกำหนดแผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการ

การกำหนดกิจกรรมการผลิตหรือการบริการ ก็คือขั้นตอนการประกอบธุรกิจเป็นสิ่งที่สำคัญยิ่งต่อการประกอบอาชีพ เพราะเป็นการกำหนดเป้าหมายในสิ่งที่ต้องการให้เกิด รายละเอียดที่ต้องปฏิบัติ ผ่านกระบวนการตัดสินใจอย่างมีระบบและข้อมูล เพื่อให้เกิดผลการปฏิบัติบรรลุผลตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ โดยมีขั้นตอนการกำหนดแผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการ ดังนี้

1. ตรวจสอบตัวเองเพื่อให้รู้ถึงสถานภาพในปัจจุบันของงานอาชีพ เป็นการตรวจสอบข้อมูลธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจเกี่ยวกับ แรงงาน เงินทุน เครื่องมือ/อุปกรณ์ วัตถุดิบ และสถานที่ว่า มีสภาพความพร้อมหรือมีปัญหาอย่างไร รวมถึง ผลผลิตหรือบริการของผู้ประกอบการธุรกิจว่ามีอะไรบกพร่องหรือไม่

2. สำรวจสภาพแวดล้อม เป็นการตรวจสอบข้อมูลภายนอกเกี่ยวกับสภาพธุรกิจประเภทเดียวกันในชุมชน ความต้องการของลูกค้า

การดำเนินงานตามขั้นตอนที่ 1 และ 2 เป็นการศึกษาค้นคว้าข้อมูลเพื่อระบุถึงปัญหาที่เกิดขึ้นและควรแก้ไข

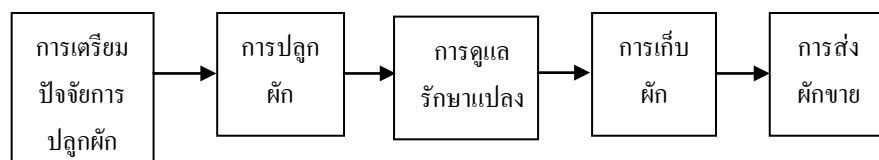
3. กำหนดวัตถุประสงค์ เป็นการกำหนดเป้าหมายของการดำเนินงานว่า ต้องการให้เกิดอะไร

4. พยากรณ์สภาพการณ์ในอนาคต เป็นการคิดผลบรรลุล่วงหน้าว่า หากดำเนินการตามแผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการแล้ว ธุรกิจที่ดำเนินงานจะเกิดอะไรขึ้น

5. กำหนดแนวทางการปฏิบัติ เป็นการกำหนดรายละเอียดขั้นตอนการปฏิบัติว่าจะทำอย่างไร เมื่อไร เพื่อให้เกิดผลตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้

6. ประเมินแนวทางการปฏิบัติที่วางไว้ เป็นการตรวจสอบความสมบูรณ์ของแผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการว่า มีความสอดคล้องกันหรือไม่อย่างไร สามารถที่จะปฏิบัติตามขั้นตอน วิธีการที่กำหนดไว้ได้หรือไม่อย่างไร หากพบว่าแผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการที่จัดทำขึ้นยังไม่มี ความสอดคล้อง หรือมีขั้นตอนวิธีการใดที่ไม่มั่นใจ ให้จัดการปรับปรุงใหม่ให้มีความสอดคล้องและเหมาะสม เช่น แผนกิจกรรมการผลิตผักบุ้ง

1-2 เม.ย. 54 → 3 เม.ย. 54 → 4-23 เม.ย. 54 → 24-26 เม.ย. 54 → 24-26 เม.ย. 54



ให้ตรวจสอบความเป็นไปได้ของกิจกรรมการปลูกผักแต่ละขั้นตอน หากพบปัญหาต้องรีบแก้ไขไว้ล่วงหน้า

7. ทบทวนและปรับแผน เมื่อสถานการณ์เปลี่ยนแปลงไป และผลลัพธ์ไม่เป็นไปตามที่กำหนด เป็นการพัฒนาแผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการในระหว่างการปฏิบัติตามแผน เมื่อมีสถานการณ์เปลี่ยนแปลงไป หรือมีข้อมูลใหม่ที่สำคัญ

เรื่องที่ 5 การพัฒนาระบบการผลิตหรือการบริการ

การเน้นธุรกิจทั้งการผลิตและการบริการ ถึงแม้ว่าธุรกิจที่ดำเนินการอยู่จะสามารถดำเนินธุรกิจไปได้ด้วยดีแล้วก็ตาม แต่เพื่อให้ธุรกิจมีความก้าวหน้าและมั่นคง ผู้ประกอบการธุรกิจต้องคำนึงถึงการพัฒนาระบบการผลิตหรือการบริการอย่างต่อเนื่อง

คุณภาพของการผลิตหรือการบริการเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการธุรกิจต้องรักษาระดับคุณภาพและพัฒนาระดับคุณภาพการผลิตหรือการบริการให้เหนือกว่าคู่แข่งอื่น โดยเสนอคุณภาพการผลิตหรือการให้บริการตามลูกค้าคาดหวัง หรือเกินกว่าสิ่งที่ลูกค้าคาดหวังไว้เสมอ ดังนั้น สิ่งที่จะทำให้การผลิตสินค้าเป็นไปตามคุณภาพและเป้าหมายที่กำหนด เมื่อมีการกำหนดกิจกรรมการผลิตแล้ว ผู้ประกอบการต้องพัฒนากระบวนการผลิตอย่างต่อเนื่อง ทั้งก่อนการผลิต ระหว่างการผลิต และหลังการผลิต เช่น การให้น้ำต้นพืชอาจจะพัฒนาการให้น้ำเป็นแบบหยดบริเวณ โคนต้นพืชเพื่อการประหยัดน้ำ

ใบงานที่ 5

การพัฒนาระบบการผลิตหรือการบริการ

คำสั่ง ให้ผู้เรียนกำหนด การพัฒนาระบบการผลิตหรือการบริการในอาชีพที่ผู้เรียนดำเนินการเอง หรือ อาชีพที่สนใจ ว่ามีการพัฒนาระบบการผลิตหรือการบริการอย่างไร ตามกิจกรรมการผลิตที่กำหนดไว้

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

บทที่ 4

การพัฒนาธุรกิจเชิงรุก

สาระสำคัญ

การพัฒนาอาชีพให้มีอยู่มีกิน จะต้องเห็นความจำเป็นและคุณค่าของธุรกิจเชิงรุก การแทรกความนิยมเข้าสู่ความต้องการของผู้บริโภค การสร้างรูปลักษณ์คุณภาพสินค้าใหม่ และการพัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง คือ พออยู่พอกินมีรายได้

ตัวชี้วัด

1. อธิบายความจำเป็น และคุณค่าของธุรกิจเชิงรุก
2. อธิบายการแทรกความนิยมเข้าสู่ความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างแท้จริง
3. อธิบายการสร้างรูปลักษณ์คุณภาพสินค้าใหม่
4. อธิบายการพัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง

ขอบข่ายเนื้อหา

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

เรื่องที่ 1 ความจำเป็นและคุณค่าของธุรกิจเชิงรุก

1. ความหมายของธุรกิจเชิงรุก

ธุรกิจเชิงรุก หมายถึง การบริหารจัดการธุรกิจแบบมีแบบแผน เป็นระบบการพัฒนางานที่ดี อำนวยประโยชน์ให้กับผู้ประกอบการ สามารถวางแผนติดตามและควบคุมให้การดำเนินงานในทุกด้าน ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2. ความจำเป็นและคุณค่าของธุรกิจเชิงรุก

ธุรกิจเชิงรุก เป็นความพยายามที่จะหาวิธีการให้ได้เปรียบทางการแข่งขันทางธุรกิจ เป็นการพัฒนาสินค้าได้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค สินค้าได้รับการพัฒนาอยู่ตลอดเวลา ผู้บริโภคมีโอกาสเลือกซื้อได้หลากหลาย

ปัจจัยที่ส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจอย่างรุนแรงและรวดเร็ว ได้แก่

1. การแข่งขันที่ไร้พรมแดน
2. การเปลี่ยนแปลงทางนวัตกรรมเทคโนโลยี

เรื่องที่ 2 การแทรกความนิยมเข้าสู่ความต้องการของผู้บริโภค

การแทรกความนิยมเข้าสู่ความต้องการของผู้บริโภค

การแทรกความนิยมเข้าสู่ความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งผู้ประกอบการต้องมีข้อมูลความต้องการของผู้บริโภค เพื่อจะได้นำข้อมูลนั้นมาพัฒนาสินค้าให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค เช่น ทราบว่าในปัจจุบันผู้บริโภคต้องการรับประทานผักปลอดจากสารเคมี ดังนั้น ในการพัฒนาอาชีพปลูกผักควรไม่ใช้สารเคมี

เรื่องที่ 3 การสร้างรูปลักษณ์คุณภาพสินค้าใหม่

การสร้างรูปลักษณ์คุณภาพสินค้าใหม่ เป็นการพัฒนาสินค้าให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค เช่น ให้มีความสวยงาม ใช้งานสะดวก มีความทนทาน การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของธุรกิจมีหลายรูปแบบ ซึ่งการพัฒนาผลิตภัณฑ์ อาจมีสาเหตุมาจากความมั่นคงของธุรกิจ หรือการเติบโตของธุรกิจจึงต้องมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพ แตกต่างกันไป แต่ละธุรกิจจะพัฒนาได้ต่อเมื่อผู้ประกอบการรับรู้ความต้องการในการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการ จึงกำหนดทิศทางวิธีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ได้เหมาะสมสอดคล้องกับความต้องการของผู้ประกอบการ

แนวทางพิจารณาของผลิตภัณฑ์ไม่หมายถึงเฉพาะรูปแบบหรือวัตถุดิบของที่เป็นรูปร่างเท่านั้น แต่ยังรวมไปถึงคุณค่าของผลิตภัณฑ์และการบริการด้วย ดังนั้นผลิตภัณฑ์จึงหมายถึง สินค้าที่สามารถตอบสนองความพอใจที่จับต้องได้และจับต้องไม่ได้

ส่วนประกอบที่สำคัญในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ มี 2 ประการ คือ

1. ผลิตภัณฑ์นั้นต้องมีคุณค่าและตอบสนองความต้องการผู้บริโภคได้มากที่สุด
2. ส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ต้องมืออย่างครบถ้วน

หน้าที่ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ในการคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาด ผู้ผลิตควรดำเนินการดังนี้

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

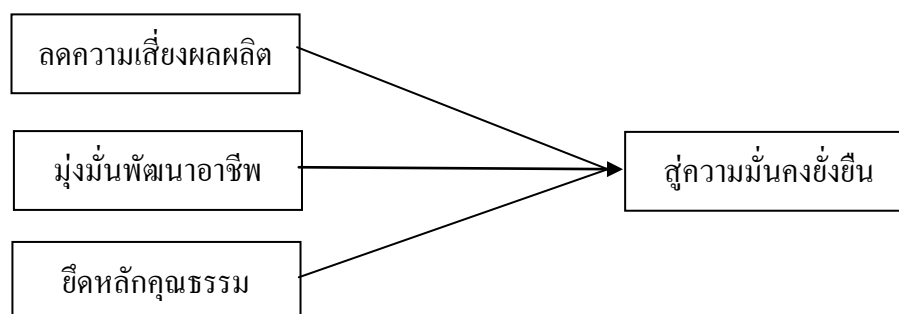
ใบงานที่ 9
การพัฒนาธุรกิจเชิงรุก

คำสั่ง ให้ผู้เรียนแบ่งกลุ่ม 3 คน ดำเนินการพัฒนาธุรกิจเชิงรุกในสินค้าของผู้เรียนหรือสินค้าที่สนใจ ตามหัวข้อดังนี้

1. ชื่อสินค้า.....
2. แทรกความนิยมใดบ้างเข้าสู่ความต้องการของผู้บริโภค.....
.....
.....
.....
.....
3. รูปลักษณ์คุณภาพสินค้าที่พัฒนาขึ้นใหม่เป็นอย่างไร.....
.....
.....
.....
.....
.....

เรื่องที่ 5 การพัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง

การพัฒนาอาชีพเข้าสู่ความมั่นคงของผู้ประสบความสำเร็จมีมากมาย จะมีลักษณะการกระทำที่สอดคล้องกันเป็นส่วนใหญ่ว่า ความมั่นคงของอาชีพขึ้นอยู่กับองค์ประกอบอย่างน้อย 3 ประการ คือ (1) การลดความเสี่ยงในผลผลิต (2) ความมุ่งมั่นพัฒนาอาชีพ และ (3) การยึดหลักคุณธรรม



จากแผนภูมิ จะพบว่า องค์ประกอบรวมทั้ง 3 องค์ประกอบเป็นตัวส่งผลต่อความมั่นคงยั่งยืนในอาชีพที่เราจะต้องนำมาบูรณาการให้เป็นองค์รวมเดียวกัน

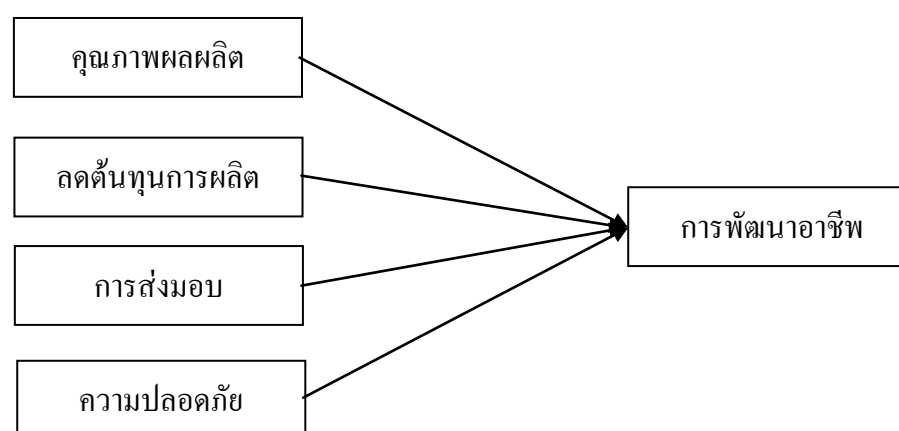
การลดความเสี่ยง

การประกอบอาชีพมักจะประสบกับความเสี่ยง เช่น

- เสี่ยงต่อการขาดทุน ต้องจัดการโดยการหาตลาดไว้ล่วงหน้า เช่น มีการประกันราคาผลผลิต
- เสี่ยงต่อการไม่มีเงินทุนในการดำเนินการ แก้ปัญหาความเสี่ยงด้วยการจัดหาแหล่งเงินทุน หรือพยายามที่จะลดต้นทุนการผลิต

การพัฒนาอาชีพ

เป็นกระบวนการที่เน้นความสำคัญการพัฒนากระบวนการจัดการทั้งการผลิตและการตลาดให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า ดังนี้



ปัจจัยร่วมทั้ง 4 ด้าน เป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อการพัฒนาอาชีพ โดยมีลักษณะความสำคัญ ดังนี้

1. คุณภาพผลผลิต เป็นเรื่องที่เราจะต้องจัดการให้คุณภาพตรงตามความต้องการของลูกค้าให้มากที่สุด เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่าจะได้รับสินค้า/บริการที่ดีเป็นไปตามความคาดหวัง

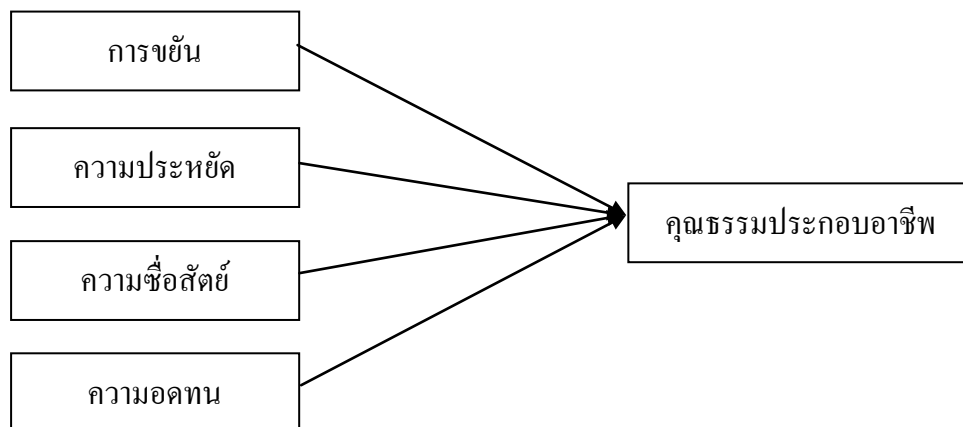
2. ลดต้นทุนการผลิต เกี่ยวข้องกับการกำหนดราคาผลผลิตที่จะต้องเป็นราคาที่ลูกค้าสามารถซื้อผลผลิตของเราได้ แต่ไม่ใช่กำหนดราคาต่ำจนกระทั่งรายได้ไม่พอเพียง ดังนั้น การลดต้นทุนจึงเป็นเรื่องสำคัญที่เราจะต้องศึกษาเรียนรู้หาวิธีลดต้นทุนที่ทำให้มีรายได้เพียงพอ ไม่ใช่ปลดต้นทุนกับค่าแรงงาน แต่เป็นการบริหารจัดการให้ลดความเสียหายในปัจจัยการผลิต และการจัดการให้ได้ผลผลิตสูง

3. การส่งมอบผลผลิต ให้ลูกค้าต้องเป็นไปตามข้อตกลงทั้งเวลานัดหมายและจำนวนผลผลิต ตัวอย่างเช่น อาชีพร้านตัดเย็บเสื้อผ้าชาย ส่วนใหญ่มักจะผิคนัดทำให้เสียหายกับลูกค้าที่มีกำหนดการจะใช้เสื้อผ้า จึงหันไปใช้บริการเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่มีความสะดวกมองเห็นสินค้า และตัดสินใจเลือกซื้อได้ทันที ทำให้ปัจจุบันร้านเย็บเสื้อผ้าชายเกือบหายไปจากสังคมไทย

4. ความปลอดภัย ทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภคผลผลิต เช่น อาชีพเกษตรอินทรีย์ คนงานไม่มีโอกาสสัมผัสกับสารพิษ ทำให้การทำงานปลอดภัย ขณะเดียวกัน ผลผลิตจากเกษตรอินทรีย์เป็นอาหารที่ปลอดภัย

การยึดหลักคุณธรรม

การยึดหลักคุณธรรม เป็นพฤติกรรมภายในของผู้ประกอบอาชีพ ที่สำคัญส่งผลต่อการความมั่นคงของอาชีพ ดังนี้



คุณธรรมทั้ง 4 ประการดังกล่าว หลายคนบอกว่า เป็นเรื่องที่ต้องปลูกฝังมาแต่เยาว์วัยจึงจะเกิดขึ้นได้ ความเชื่อนี้เป็นจริง แต่มนุษย์เราสามารถเรียนรู้ สร้างความเข้าใจ มองเห็นคุณค่า ปรับเปลี่ยน และตกแต่งพฤติกรรมเพื่อใช้เป็นเครื่องมือสร้างความสำเร็จให้กับตนเองได้

1. **การขยัน** มีลักษณะพฤติกรรมของการทำอะไรอย่างเอาจริงเอาจัง แข็งขันไม่เกียจคร้าน ถ้าผู้ประกอบอาชีพเป็นอย่างนี้ เขาจะมองเห็นงานอย่างทะลุไปข้างหน้า มุ่งมั่นเอาจริงเอาจังยกระดับความสำเร็จไปอย่างต่อเนื่อง ความมั่นคงก็จะเกิดขึ้น

2. **ความประหยัด** เป็นพฤติกรรมของการยับยั้ง รั้งรั้งระวังการใช้จ่ายให้พอ สร้างความคุ้มค่า ให้มีความเสียหายน้อยที่สุด พฤติกรรมเช่นนี้เป็นเรื่องของความรอบคอบในการทำงาน

3. **ความซื่อสัตย์** เป็นลักษณะการประพฤติตรงและจริงใจต่อลูกค้า ทีมงานไม่คิดทรยศ คดโกง หลอกลวง คู่ค้า ผู้ร่วมทุนเป็นพฤติกรรมที่สร้างความรักดี ความไว้วางใจต่อลูกค้า ทีมงานและหุ้นส่วน

4. **ความอดทน** มีลักษณะพฤติกรรมที่สามารถอดทน อดทน อดทนอยู่ได้กับความยากลำบาก ไม่ท้อท้วงงาน ไม่ย่อท้อเลิกข้อตกลงง่าย ๆ

บทที่ 5

โครงการพัฒนาอาชีพให้มียูมีกิน

สาระสำคัญ

โครงการพัฒนาอาชีพให้มียูมีกิน เป็นการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนการเขียนโครงการ และการปรับปรุงแก้ไขโครงการพัฒนาอาชีพให้มียูมีกิน

ตัวชี้วัด

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

ขอบข่ายเนื้อหา

เรื่องที่ 1 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผน

เรื่องที่ 2 การเขียนโครงการพัฒนาอาชีพให้มียูมีกิน

เรื่องที่ 3 การตรวจสอบความเป็นไปได้ของโครงการพัฒนาอาชีพ

เรื่องที่ 4 การปรับปรุงแก้ไขโครงการพัฒนาอาชีพให้มียูมีกิน

เรื่องที่ 1 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผน

การปฏิบัติงานขององค์กรก่อนที่จะทำงานในเรื่องใด ไม่ว่าจะเป็นช่วงเวลาที่ยาวหรือยาวต้องกำหนดล่วงหน้าว่าอนาคตทั้งใกล้และไกล ตามสภาพความจำเป็นต่างๆเราจะทำอะไรบ้าง มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล เพื่อให้งานที่ทำบรรลุวัตถุประสงค์เกิดประโยชน์สูงสุดต่อองค์กรและประชาชนทุกด้านขององค์กรจึงถูกกำหนด และออกแบบไว้ล่วงหน้าโดย “แผน” ขององค์กร แผนจึงต้องผ่านการวิเคราะห์ การประเมินอนาคต และกำหนดวัตถุประสงค์ที่พึงปรารถนา เพื่อเตรียมรับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน และเพื่อให้บุคคลใช้เป็นแนวทางในการปฏิบัติงานว่าจะทำอะไร เพื่อใคร เพราะเหตุใดจึงต้องทำ และจะทำเมื่อใด

1. ความหมายของการวิเคราะห์แผน

แผน หมายถึง งานทุกด้านขององค์กรที่ถูกกำหนดขึ้นอย่างมีเหตุผล เป็นระเบียบวิธี หรือขั้นตอนที่เป็นระบบที่บุคลากรใช้เป็นคู่มือหรือแนวทางการดำเนินงานขององค์กร

การวิเคราะห์ หมายถึง การแยกแยะรายละเอียด ความเป็นไปได้แล้วสังเคราะห์ให้เห็นความสัมพันธ์และเกิดกิจกรรมที่มีเป้าหมายทิศทางไปสู่ความสำเร็จ

2. ประเภทของแผน

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

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนในเรื่องนี้ เป็นการนำแผนต่าง ๆ ที่ได้จัดทำไว้ในบทก่อนหน้านี้ได้แก่ แผนการพัฒนาการตลาด แผนพัฒนาการผลิตหรือการบริการ การพัฒนาธุรกิจเชิงรุก นำมาวิเคราะห์อีกครั้งหนึ่ง เพื่อตรวจสอบความเป็นไปได้ก่อนที่จะเขียนเป็นโครงการ เช่น แผนพัฒนาการผลิตในการปลูกผักเกษตรอินทรีย์ มีตรวจสอบความเป็นไปได้จากการทำปุ๋ยหมัก มาเป็นการปลูกปุ๋ยพืชสดแล้วไถกลบ เนื่องจากมีความเป็นไปได้มากกว่า เพราะไม่ต้องจัดหาวัสดุทำปุ๋ยหมักที่ไม่มีในท้องถิ่น ทั้งยังต้องเสียค่าขนส่งทำให้ต้นทุนสูงขึ้น

ใบงานที่ 1

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผน

คำสั่ง ให้ผู้เรียนวิเคราะห์แผนพัฒนาอาชีพที่ประกอบการอยู่หรืออาชีพที่สนใจ เพื่อตรวจสอบความเป็นไปได้อีกครั้งหนึ่งก่อนนำข้อมูลมาเขียนโครงการ

1. แผนพัฒนาการตลาด สิ่งที่ต้องปรับปรุง มีดังนี้

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. แผนพัฒนาการผลิต/การบริการ สิ่งที่ต้องปรับปรุง มีดังนี้

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. แผนการพัฒนาธุรกิจเชิงรุก สิ่งที่ต้องปรับปรุง มีดังนี้

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

เรื่องที่ 2 การเขียนโครงการพัฒนาอาชีพให้มียูมีกิน

1. หลักการเขียนโครงการพัฒนาอาชีพ

การเขียนโครงการพัฒนาอาชีพ มีขั้นตอนการดำเนินงาน 2 ขั้นตอน ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1. ก่อนเขียนโครงการ

ก่อนการเขียนโครงการจะต้องทำความเข้าใจหาข้อมูลและแผนต่าง ๆ เพื่อนำมาใช้ใน

การ

จัดทำรายละเอียดของโครงการซึ่งเป็นขั้นตอนที่สัมพันธ์กัน มีลักษณะดังนี้

1. มีความทันสมัย สอดคล้องกับความต้องการ
2. มีความถูกต้อง
3. ข้อมูลมีความเป็นไปได้
4. มีความกระชับ
5. มีความสมบูรณ์ในเนื้อหา เช่น

ขั้นตอนที่ 2 การเขียนโครงการ

องค์ประกอบของโครงการประกอบด้วย 12 หัวข้อ ดังนี้

1. โครงการอะไร (ชื่อโครงการ)
2. ทำไมต้องทำโครงการ (หลักการและเหตุผล)
3. ทำเพื่ออะไร (วัตถุประสงค์)
4. ทำเพื่อใคร,อะไร,ในปริมาณเท่าไร (เป้าหมาย)
5. ทำอย่างไร (วิธีดำเนินงาน)
6. ใครทำ (ผู้รับผิดชอบโครงการ)
7. ใช้งบประมาณเท่าไร (งบประมาณ แหล่งที่มา)
8. ทำที่ไหน (พื้นที่ดำเนินการ)
9. ทำเมื่อไร นานเท่าใด (ระยะเวลาดำเนินการ)
10. เมื่อเสร็จสิ้นโครงการแล้วจะได้อะไร (ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ)
11. ชุมชนจะได้รับอะไร (ดัชนีชี้วัดความสำเร็จของโครงการ)
12. ทำได้บรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายหรือไม่ (การประเมินโครงการ)

ตัวอย่าง

สัปดาห์สาธารณสุขป้องกันกำจัดศัตรูพืชจากสมุนไพร

1. ชื่อโครงการ เรื่อง

การพัฒนาสาธารณสุขป้องกันกำจัดศัตรูพืชจากสมุนไพร

2. หลักการและเหตุผล

ในการทำการเกษตรของเกษตรกร ส่วนใหญ่จะมีการใช้สารเคมีในการป้องกันกำจัดศัตรูพืชกันมาก ซึ่งสารเคมีเหล่านี้ก่อให้เกิดมลภาวะเป็นพิษ กระทบต่อสภาพแวดล้อมและชีวิตความเป็นอยู่ของเกษตรกร คือ เสี่ยงต่อการเป็นมะเร็งสูงมาก เกษตรกรเริ่มตระหนักถึงผลที่เกิดขึ้นกับสมาชิกในครอบครัวที่มีสุขภาพเสื่อมโทรม รวมทั้งส่งผลกระทบต่อผลผลิตการเกษตรที่เป็นสินค้าส่งออกไปต่างประเทศ เนื่องจากสารพิษตกค้างที่มีเกินกว่าค่าความปลอดภัย นอกจากนี้แล้ว สารเคมีทางการเกษตรที่สังเคราะห์ขึ้น ยังทำให้ศัตรูธรรมชาติลดน้อยลง และประสิทธิภาพในการทำลายแมลงศัตรูพืชก็ลดลง เนื่องจากเกิดการต้านทานของโรคและแมลงศัตรูพืช ดังนั้น เพื่อเป็นการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้สารเคมีทางการเกษตรชนิดสังเคราะห์ จึงต้องหาลู่ทางทดแทน คือ สาธารณชนชาติจากพืชที่มีศักยภาพในการป้องกันกำจัดศัตรูพืช ซึ่งมีคุณสมบัติ ดังนี้

1. เกษตรกรสามารถทำใช้เองได้
2. สามารถสลายตัวได้เร็ว ไม่ก่อปัญหาสารพิษตกค้างในพืชและสิ่งแวดล้อม
3. ไม่เกิดปัญหาสิ่งแวดล้อมเป็นพิษ
4. ไม่ทำให้โรคแมลงสร้างความต้านทานได้เร็วกว่าสารสังเคราะห์ จึงได้จัดให้มีการถ่ายทอด

เทคโนโลยี

เรื่องการปลูกสมุนไพรป้องกันกำจัดศัตรูพืช เพื่อนำสาธารณสุขจากพืชสมุนไพรชนิดต่าง ๆ มาสกัดสารออกฤทธิ์ที่สามารถใช้ป้องกันกำจัดศัตรูพืช แทนการใช้สารเคมีสังเคราะห์

3. วัตถุประสงค์

- 3.1 เพื่อพัฒนาพืชสมุนไพรสำหรับป้องกันกำจัดศัตรูพืช
- 3.2 สามารถสกัดสาธารณสุขจากพืชสมุนไพรได้
- 3.3 เพื่อให้ใช้ สารสกัดสมุนไพรได้ถูกต้อง

4. เป้าหมาย

หมู่บ้านท่าข้ามพัฒนาสาธารณสุข ในการป้องกันกำจัดศัตรูพืชจากสมุนไพร จำนวน 26 ครอบครัว ให้แล้วเสร็จภายในเดือนกันยายน 2554

5. วิธีดำเนินงาน

- 5.1 ประชุมประสานงานทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง จัดทำร่างโครงการ
- 5.2 ศึกษาฐานผู้ที่ประสบความสำเร็จหรือหน่วยงานต่าง ๆ เกี่ยวกับการสาธารณสุข
- 5.3 เปิดเวทีสัมมนาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกันและกัน

- 5.4 ดำเนินการโดยให้แต่ละคนไปปฏิบัติจริงยังแปลงของตนเอง
- 5.5 แต่ละคนนำผลการดำเนินงานมาสัมมนาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกันและกัน
- 5.6 แต่ละคนบันทึกสรุปเป็นความรู้ของตนเองหรือพัฒนาต่อไป

6. ผู้รับผิดชอบโครงการ

- 1. นายดี เดือด
- 2. นายสม จริงๆ
- 3. นายแก้ว ดวงใจ

7. งบประมาณ 5,000 บาท เป็นค่าใช้จ่ายดังนี้

- 1. การไปศึกษาดูงาน 4,000 บาท
- 2. ค่าวัสดุฝึกในการสาธิต 1,000 บาท

8. พื้นที่ดำเนินการ

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

- 9. ระยะเวลาดำเนินการ วันที่ 1 .เดือนพฤษภาคม พ.ศ.2554
ถึงวันที่ 30 เดือนกันยายน พ.ศ. 2554

10. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 10.1 มีการพัฒนาพืชสมุนไพรสำหรับป้องกันกำจัดศัตรูพืช
- 10.2 สามารถสกัดสารธรรมชาติจากพืชสมุนไพร
- 10.3 ใช้สารสกัดสมุนไพรได้ถูกต้อง

11. ดัชนีชี้วัดความสำเร็จของโครงการ

สามารถสกัดสารธรรมชาติจากพืชสมุนไพร และนำออกไปใช้เพื่อป้องกันกำจัดศัตรูพืชได้อย่างน้อย 1 ชนิด

12. การประเมินโครงการ

- สัมภาษณ์ผู้เกี่ยวข้องเพื่อตรวจสอบความเป็นไปได้ของโครงการ

เรื่องที่ 3 การตรวจสอบความเป็นไปได้ของโครงการ

ทำไมจึงต้องตรวจสอบความเป็นไปได้ของโครงการ

การวางแผนและการบริหารงานโครงการใดก็ตามเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์จึงจำเป็นต้องมีการกำหนดจุดมุ่งหมาย วัตถุประสงค์ที่ชัดเจนเพื่อช่วยในการกำหนด คุณลักษณะผลปลายทาง และผลระหว่างทางที่ต้องการ หลังจากได้ดำเนินการไปแล้วจุดมุ่งหมายจะช่วยกำหนดทิศทางของการดำเนินงานช่วยกำหนดวิธีการที่จะทำให้อาจได้รับผลประโยชน์ตามเป้าหมายตามที่กำหนดไว้ ส่วนการตรวจสอบความเป็นไปได้ของโครงการเข้ามามีบทบาทสำคัญในการช่วยตัดสินคุณค่าของกระบวนการหรือวิธีการดำเนินงาน และการบรรลุผลสำเร็จของการดำเนินงาน เช่น ทำให้ทราบว่า การดำเนินงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพเพียงไร วิธีการที่ใช้มีความเหมาะสมมากน้อยเพียงใด ผลของการดำเนินงานทำให้บรรลุวัตถุประสงค์หรือไม่มากน้อยเพียงใด การประเมินจะช่วยตรวจสอบสารสนเทศที่เป็นประโยชน์ต่อการตัดสินคุณค่าของโครงการว่าจะขยายผลต่อหรือยกเลิก รวมทั้งมีประโยชน์ต่อการพัฒนาโครงการ

ตรวจสอบความเป็นไปได้ของโครงการเป็นกระบวนการที่กระทำภายหลังที่โครงการดำเนินงานเสร็จแล้ว โดยมีเป้าหมายเพื่อพัฒนา ปรับปรุง แก้ไข การดำเนินงานโครงการให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลมากยิ่งขึ้น อาจติดตามหลังจากโครงการเสร็จสิ้นไปแล้ว 3 เดือน 6 เดือน 1 ปี

เรื่องที่ 4 การปรับปรุงโครงการพัฒนาอาชีพ

การปรับปรุงโครงการ

เป็นการปรับปรุงโครงการพัฒนาอาชีพที่ได้จัดทำไว้แล้ว เพื่อให้ได้โครงการที่มีความเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพให้มากที่สุด การกำกับติดตามเป็นกิจกรรมของผู้บริหาร เพื่อหาคำตอบและตอบคำถามการใช้ทรัพยากรได้ครบตรงตามวัตถุประสงค์หรือไม่ โครงการเป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้หรือไม่ งบประมาณเพียงพอและเป็นประโยชน์เพียงใด ซึ่งข้อมูลที่ได้มาจะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อการปรับปรุงโครงการดำเนินไปตามเป้าหมายแล้วเสร็จภายในเวลา

ประโยชน์ของการปรับปรุงโครงการ

การปรับปรุงโครงการเป็นกิจกรรมที่สำคัญที่สุดในวงจรการวางแผนและการบริหารโครงการ พอสรุปได้ดังนี้

1. ช่วยให้เกิดสติใจการใช้ทรัพยากรที่จำเป็นและความเป็นไปได้ของกิจกรรมต่างๆในโครงการ
2. ช่วยให้การกำหนดวัตถุประสงค์ของโครงการมีความชัดเจน
3. ช่วยให้ได้ข้อมูลความก้าวหน้า ปัญหา อุปสรรคของโครงการ
4. ช่วยให้ผู้รู้ข้อมูลความสำเร็จหรือล้มเหลวของโครงการเพื่อนำไปใช้ในการตัดสินใจ
5. ช่วยบ่งบอกประสิทธิภาพของการดำเนินโครงการว่ามีคุณค่ากับการลงทุนหรือไม่

